Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft Soziologie und Statistik

Herausgegeben von Ludwig Raiser,
Heinz Sauermann und Erich Schneider

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 33

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN
DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 33

Arbeitstagungen zur Erörterung der Aufgaben und Methoden der Wirtschaftswissenschaft in unserer Zeit

**Verhandlungen auf der dritten Tagung
in Würzburg
14.-15. Oktober 1963**

Herausgegeben von
Professor Dr. Ludwig Raiser, Professor Dr. Heinz Sauermann
und Professor Dr. Drs. h. c. Erich Schneider

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1964

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhandlungen auf der Arbeitstagung des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Würzburg 1963

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft, Soziologie und Statistik

Herausgegeben von

Professor Dr. Ludwig Raiser, Professor Dr. Heinz Sauermann
und Professor Dr. Drs. h. c. Erich Schneider

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1964

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten

© 1964 Duncker & Humblot, Berlin
Gedruckt 1964 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Einführung

Dieser Band berichtet über die dritte Arbeitstagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, die vom 14. bis 16. Oktober 1963 in Würzburg stattgefunden hat. Wie die beiden vorangegangenen Arbeitstagungen in Garmisch-Partenkirchen im Herbst 1961 und in Bad Homburg im Frühjahr 1962 stand auch diese Arbeitstagung unter dem allgemeinen Thema „Aufgaben und Methoden der Wirtschaftswissenschaft in unserer Zeit". In Garmisch-Partenkirchen waren „Diagnose und Prognose als wirtschaftswissenschaftliche Methodenprobleme" Gegenstand der Verhandlungen. In Bad Homburg wurde über „Probleme der normativen Ökonomik und der wirtschaftspolitischen Beratung" diskutiert. Es versteht sich von selbst, daß beide Problemkreise in einem engen Zusammenhang stehen. Demgegenüber haben die Probleme der Würzburger Tagung mit denjenigen der beiden ersten Arbeitstagungen keinen unmittelbaren Zusammenhang. Hier sollte über das „Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft, Soziologie und Statistik" diskutiert werden. Es erscheint angebracht, darzulegen, welche Überlegungen dazu führten, gerade diesen Gegenstand für die Verhandlungen der dritten Arbeitstagung zu wählen.

Der erweiterte Vorstand der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften hatte im Januar 1959 beschlossen, eine Arbeitstagung über wirtschaftswissenschaftliche Grundsatzfragen abzuhalten. In dem Programm für diese wissenschaftliche Arbeitstagung, das von einem Vorbereitungsausschuß erstellt worden war, stand an erster Stelle die Themengruppe: Die Bedeutung der Wirtschaftswissenschaft im System der Sozialwissenschaften. Es war geplant, den Diskussionen über die explikativen und normativen Probleme der Ökonomik eine grundsätzliche Klärung ihres Verhältnisses zu den Nachbardisziplinen voranzustellen. Der Kreis der sozialwissenschaftlichen Fächer war dabei keineswegs eng gezogen. Außer der Soziologie und Politischen Wissenschaft sollten Psychologie und Sozialpsychologie, Geschichtswissenschaft sowie Rechtswissenschaft und Rechtsphilosophie Berücksichtigung finden. Darüber hinaus war daran gedacht, auch die internen Probleme der Wirtschaftswissenschaften, nämlich die Frage der Integration und Kooperation von Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, zu behandeln. In den Besprechungen über die Ausgestaltung der Arbeitstagungen wurde jedoch sehr bald Klarheit darüber erzielt, daß es zweckmäßiger sei, das allgemeine Thema der Stellung der Wirtschaftswissenschaft im System der Sozialwissen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaften an das Ende der Erörterungen zu stellen und mit den Fragen der ökonomischen Diagnose und Prognose sowie der normativen Ökonomik zu beginnen. Auf diese Weise konnten die Ökonomen unter sich zuerst einmal die ihnen in der Gegenwart gestellten Aufgaben und die zur Verfügung stehenden Methoden und analytischen Verfahren überprüfen, bevor eine Aussprache über die Sach- und Methodenprobleme mit Vertretern der benachbarten Wissenschaften stattfand. Die in diesem Bande veröffentlichten Berichte und Diskussionen lassen erkennen, daß es richtig war, das Gespräch über die Kooperation mit der Rechtswissenschaft, Soziologie und Statistik erst aufzunehmen, nachdem man sich hinsichtlich der eigenen Aufgaben hinreichende Klarheit verschafft hatte.

Es erwies sich darüber hinaus als notwendig, den Themenkreis zu beschränken. Das ursprüngliche Programm sah beispielsweise für das Thema Sozialökonomie und Rechtswissenschaft die Berücksichtigung folgender drei Gesichtspunkte vor:

1. Die Bedeutung rechtlicher Tatbestände und Normen für die Analyse sozialökonomischer Zusammenhänge.
2. Wie kann sowohl bei der Rechtsetzung als auch bei der Rechtsprechung eine optimale Arbeitsteilung zwischen Juristen und Ökonomen herbeigeführt werden?
3. Welche Rechtskenntnisse sind für den Ökonomen im Rahmen einer solchen Arbeitsteilung erforderlich?

In analoger Weise waren auch für die anderen Sozialwissenschaften die Fragestellungen weit abgesteckt. Zur Behandlung jedes Einzelthemas hätte eine besondere, sich über drei Tage erstreckende Diskussion vielleicht hingereicht, um annähernd erschöpfende Antworten auf die gestellten Fragen zu gewinnen. Als Minimum aber mußte für jedes Thema wenigstens ein Diskussionstag gefordert werden, um überhaupt in ein fruchtbares Gespräch zu kommen. Diese Überlegungen führten zu dem Entschluß, auf der Würzburger Tagung die Diskussion auf das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zu *drei* Nachbardisziplinen zu beschränken. Das Kriterium für die Wahl von Jurisprudenz, Soziologie und Statistik ergab sich lediglich aus der Aktualität und Dringlichkeit der Studien- und Prüfungsreformen. Seitdem eine Neuordnung des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums angestrebt wird, stehen bekanntlich die Berücksichtigung der Soziologie innerhalb eines sogenannten Grundstudiums, die Beschränkung der Anforderungen in den juristischen Fächern und eine angemessene statistische Ausbildung insbesondere im Hinblick auf die quantitativen Methoden der ökonomischen Analyse im Vordergrund des Interesses. Die Gesichtspunkte, die bei der Ausarbeitung von Reformvorschlägen bestimmend waren, lassen sich vielfach nicht mit den Erfordernissen in Übereinstimmung bringen, die aus dem Sach- und Pro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

blemzusammenhang der Fächer resultieren. So erschien es zweckmäßig, zunächst einmal die Disziplinen über den gemeinsamen Gegenstand, die unterschiedliche Problematik und die spezielle Methodik in ein Gespräch zu bringen. Fragen über die Gestaltung der Studiengänge waren dabei von vornherein ausgeschlossen. Nur so war zu hoffen, daß die Aussprache von der Sache her geführt und nicht durch taktische Überlegungen in eine falsche Richtung entgleiten würde.

Die Erfahrungen zeigen, daß bei einer Begegnung verschiedener Disziplinen die unterschiedliche Fragestellung von Anfang an betont wird und damit leicht die methodologische Diskussion ein Übergewicht bekommt, so daß man zur Behandlung der sachlich gemeinsamen Probleme nicht mehr vorstößt. Um zu vermeiden, daß sich das Gespräch auf die Zentralgebiete der einzelnen Fächer und ihre spezielle Methodik konzentriert, war der Versuch unternommen worden, für die Vorbereitung der mündlichen Diskussion zu verschiedenen, jeweils beide Disziplinen interessierenden Fragen je einen Vertreter der Wirtschaftswissenschaft und der Rechtswissenschaft, Soziologie oder Statistik mit einem schriftlichen Beitrag zu Wort kommen zu lassen. Der Gedanke, der diesem Vorgehen zugrunde lag, läßt sich einfach skizzieren. Eine Kooperation der sozialwissenschaftlichen Einzelfächer kann immer nur an der Grenze erfolgen. Die Wirtschaftswissenschaft z. B. interessiert sich für die Ergebnisse der Soziologie oder die juristische Problematik nur dann, wenn sie zur Überprüfung ihrer eigenen Hypothesen oder Annahmen über die Konstanten (Daten) fortschreitet. Darin liegt natürlich ein wesentliches Stück der Weiterentwicklung der Einzelwissenschaften. Es versteht sich von selbst, daß die Kooperation an der Grenze für beide Fächer von Nutzen ist, weil sie nicht nur neue Fragestellungen erschließt, sondern auch eine Revision der Axiome der jeweiligen Wissenschaftsgebiete ermöglicht.

Es mußte von vornherein darauf verzichtet werden, über *alle* gemeinsamen Probleme schriftliche Berichte vorzulegen. Auch ist es leider nicht gelungen, zu den Themen jeweils einen Vertreter *beider* Fächer zu gewinnen.

Schließlich ist noch ein Wort zu der auffälligen Tatsache zu sagen, daß die Anzahl der Beiträge zum Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft bzw. Soziologie und Statistik unterschiedlich ist. Da die Diskussion zwischen Statistikern und Wirtschaftswissenschaftlern seit langem intensiv geführt wird und im übrigen die Probleme gegenüber denjenigen der Rechtswissenschaft und Soziologie wesentlich anderer Art sind, war von Anfang an daran gedacht, nur einige wenige Berichterstatter zu bitten. Demgegenüber waren für die beiden anderen Gebiete je acht Themen in Erwägung gezogen, die jeweils von einem Juristen bzw. Soziologen und einem Ökonomen behandelt werden sollten. Daß dieses Programm wenigstens für die gemeinsamen Probleme von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlern eingehalten werden konnte, mag daran liegen, daß hier eine alte Diskussion nur wieder aufzunehmen war, während das Gespräch mit den Soziologen überhaupt erst begonnen werden mußte.

Die große Beteiligung, insbesondere auch von jüngeren Kollegen, mag als Bestätigung dafür angesehen werden, daß aus der Zusammenarbeit der sozialwissenschaftlichen Fächer fruchtbare Ergebnisse erwartet werden. Die Herausgeber haben allen jenen zu danken, die als Berichterstatter, Verfasser von schriftlichen Voten und als aktive Teilnehmer an den mündlichen Verhandlungen zu den Ergebnissen der Tagung beigetragen haben. Frau Ingeborg Sauermann gebührt Dank für Korrekturarbeiten.

Heinz Sauermann

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Erster Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft

A. Berichte und schriftliche Diskussionsbeiträge 1

1. Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaften.
   Bericht von Professor Dr. Drs. h. c. *Helmut Coing*, Frankfurt a. M. 1

2. Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaft.
   Bemerkungen zum Entwurf eines Referates von Professor Dr. H. Coing. Von Professor Dr. *Otto Veit*, Frankfurt a. M. 8

3. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft.
   Diskussionsbeitrag von Diplomvolkswirt *Lothar Neumann*, Köln 12

4. Funktionsanalyse von Rechtsfiguren als Grundlage einer Begegnung von Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft.
   Bericht von Professor Dr. *Günther Jahr*, Saarbrücken 14

5. Entscheidungstheoretische Elementarkategorien als Grundlage einer Begegnung von Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft.
   Bericht von Professor Dr. *Wolfgang Stützel*, Saarbrücken 27

6. Die Konzernbildung als Gegenstand rechts- und wirtschaftswissenschaftlicher Untersuchung.
   Bericht von Professor Dr. *Ludwig Raiser*, Tübingen 51

7. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft dargestellt am Beispiel der Konzerngestaltungen.
   Bericht von Professor Dr. *Dieter Pohmer*, Tübingen 57

8. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft im Arbeitsrecht.
   Bericht von Privatdozent Dr. *Kurt H. Biedenkopf*, Frankfurt a. M. 67

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

9. Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie.
Bericht von Professor Dr. *Helmut Meinhold,* Frankfurt a. M. 78

10. Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie.
Diskussionsbeitrag von Privatdozent Dr. *Ernst Dürr,* Köln. 89

11. Tarifstruktur, Streikrisiko und Lohndruck.
Diskussionsbeitrag von Privatdozent Dr. *Ulrich Pagenstecher,* Köln 93

12. Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie.
Diskussionsbeitrag von Professor Dr. *Rolf Funck,* Karlsruhe 100

13. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft im Aktienrecht.
Bericht von Professor Dr. *Ernst-Joachim Mestmäcker,* Münster .. 103

14. Das Recht des Jahresabschlusses als Beispiel für das Verhältnis zwischen Recht und Wirtschaft.
Bericht von Professor Dr. *Kurt Ballerstedt,* Bonn. 120

15. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft. Spezialthema: Betriebswirtschaftslehre und Bilanzrecht.
Bericht von Professor Dr. Drs. h. c. *Erich Gutenberg,* Köln 133

16. Betriebswirtschaftslehre und Bilanzrecht.
Diskussionsbeitrag von Professor Dr. *Horst Albach,* Bonn 142

17. Die Zusammenarbeit zwischen Betriebswirtschaftslehre und Recht dargestellt am Beispiel der Entwicklung des steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffs.
Bericht von Professor Dr. *Erich Loitlsberger,* Frankfurt a. M. 154

18. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft. Spezialthema: Der öffentliche Dienst (Beamtenrecht).
Bericht von Professor Dr. *Hans F. Zacher,* Saarbrücken 172

19. Zu den Wechselbeziehungen zwischen Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft (Wechselbeziehungen zwischen öffentlichem Recht und Wirtschaftswissenschaft).
Bericht von Professor Dr. *Elisabeth Liefmann-Keil,* Saarbrücken 181

B. Bericht über die mündlichen Verhandlungen zum Thema: Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft.
Von Professor Dr. *Ludwig Raiser,* Tübingen 189

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie

A. Berichte 237

1. Wirtschaftswissenschaft und Soziologie.
   Bericht von Professor Dr. *Jürgen v. Kempski*, Hembsen 237

2. Das Verhältnis der Soziologie zur Wirtschaftswissenschaft.
   Bericht von Professor Dr. *Gerhard Weisser*, Köln 243

3. Was erwartet die Wirtschaftswissenschaft von der Soziologie?
   Bericht von Professor Dr. *Heinz Sauermann*, Frankfurt a. M. 259

4. Soziale Normen.
   Bericht von Professor Dr. *Friedrich Tenbruck*, Frankfurt a. M. ... 270

5. Soziale Normen und die Theorie rationalen Verhaltens.
   Bericht von Dr. *Jürgen Pahlke*, Tübingen 282

6. Die Unternehmung als Erkenntnisobjekt von Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie.
   Bericht von Professor Dr. *Karl Hax*, Frankfurt a. M. 292

B. Bericht über die mündlichen Verhandlungen zum Thema: Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie.
   Von Professor Dr. *Heinz Sauermann*, Frankfurt a. M. 308

Dritter Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik

A. Berichte und schriftliche Diskussionsbeiträge 337

1. Das derzeitige Verhältnis zwischen Statistik und Nationalökonomie.
   Bericht von Professor Dr. *Adolf Blind*, Frankfurt a. M. 337

2. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik.
   Bericht von Professor Dr. *Johann Pfanzagl*, Köln 361

3. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik.
   Diskussionsbeitrag von Dr. *Jochen Schumann*, Frankfurt a. M. 369

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik.
Diskussionsbeitrag von Professor Dr. *Ingeborg Esenwein-Rothe*, Nürnberg 376

5. Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik.
Diskussionsbeitrag von Privatdozent Dr. *Helga Schmucker*, München 383

B. Stenographischer Bericht über die mündlichen Verhandlungen zum Thema: Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik 397

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft

Berichte und schriftliche Diskussionsbeiträge

Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaften

Von Prof. Dr. *Helmut Coing* (Frankfurt/M.)

Es ist sehr zu begrüßen, daß die Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften das Thema „Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaften zur Rechtswissenschaft" zum Gegenstand ihrer Verhandlungen gemacht hat. Es haben sich in der Nachkriegszeit mancherlei Tendenzen bemerkbar gemacht, daß die Wirtschaftswissenschaft und die Rechtswissenschaft sich einander entfremden und ohne engere Fühlungnahme miteinander entwickeln. Es wäre m. E. zu bedauern, wenn diese Tendenzen sich endgültig durchsetzen würden, denn die Erkenntnisaufgaben, die beiden Wissenschaften gesetzt sind, lassen eine Zusammenarbeit wünschenswert erscheinen. Hierzu sollen im folgenden vom Standpunkt der Rechtswissenschaft aus einige Gesichtspunkte vorgetragen werden.

Als These möchte ich aufstellen, daß beide Wissenschaften zwar nach Gegenstand und Methode verschieden sind; daß jedoch die Rechtswissenschaft auf enge Zusammenarbeit mit der Nationalökonomie angewiesen ist.

1. Die Verschiedenheiten der beiden Wissenschaften sind vor allem in folgendem zu sehen:

Die Rechtswissenschaft hat zur ursprünglichen Aufgabe die Interpretation von Normen zur Vorbereitung der Rechtsanwendung. Sie ist also eine praktischen Zwecken dienende Interpretationswissenschaft, und man könnte sie als eine angewandte Geisteswissenschaft bezeichnen.

Die Rechtswissenschaft orientiert sich zunächst an einzelnen Normen, muß aber wegen der Bedeutung des Gesamtzusammenhangs einer bestimmten gesetzlichen Regelung und der Aufgabe, die Gleichheit der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechtsanwendung zu sichern, stets die Tendenz haben, das Verständnis der einzelnen Normen auf den Entwurf eines Systems zu stützen.

Die Wirtschaftswissenschaften haben demgegenüber das Ziel, einen Teil der sozialen Wirklichkeit zu erfassen, insbesondere den Gesamtprozeß zu verstehen, der sich im Bereich des ökonomischen Lebens abspielt.

Insofern sind tatsächlich beide Wissenschaften nach Gegenstand und Methode verschieden. Die in der Gegenwart oft anzutreffende Meinung, man könne auch die Rechtswissenschaft als Sozialwissenschaft auffassen, ist m. E. abzulehnen.

2. Trotzdem besteht zwischen beiden Disziplinen ein enger Zusammenhang und die Notwendigkeit der wissenschaftlichen Zusammenarbeit.

Soweit die Rechtswissenschaft in Betracht kommt, gründet sich diese Notwendigkeit vor allem auf drei Gesichtspunkte.

Gegenstand der rechtlichen Normierung sind in weiten Bereichen ökonomische Sachverhalte. Dies gilt von altersher für das private Vermögensrecht; neuerdings gilt es auch für das Verfassungs- und Verwaltungsrecht. Die Rechtswissenschaft muß sich daher von der Nationalökonomie und der Betriebswirtschaftslehre über ihren Gegenstand orientieren lassen. Zugespitzt ausgedrückt, könnte man mit Professor Veit sagen, daß die Rechtswissenschaft von der Nationalökonomie sich über die Natur der Sache, mit der sie es zu tun hat, aufklären lassen muß.

Die rechtlichen Normen gehen aus wirtschaftlichen Prozessen und wirtschaftlichen Interessenkämpfen hervor; zum Teil versuchen sie, eine bestimmte Wirtschaftsordnung nach wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten durchzusetzen. Daher sind die Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaften für das Verständnis der Normen selbst, ihrer ratio legis, unentbehrlich.

Schließlich spielen aus den gleichen Gründen in allen rechtspolitischen Diskussionen um die Reform des Rechts, welche die ökonomisch bedeutsamen Teile des Rechtssystems betreffen, wirtschaftswissenschaftliche Gesichtspunkte eine entscheidende Rolle.

Diese Gesichtspunkte sollen nacheinander kurz betrachtet werden.

I

1. Gegen die Auffassung, daß die Rechtswissenschaft der Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaft bedürfe, um sich über den Gegenstand der rechtlichen Normierungen zu unterrichten, könnte der Einwand erhoben werden, daß das Recht es regelmäßig mit Einzelbeziehungen zu tun habe, die in sich übersehbar und verständlich seien. Man denke etwa an

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen Kaufvertrag oder einen Gesellschaftsvertrag. Zum Verständnis solcher Vorträge sei die Kenntnis der Gesamtzusammenhänge nicht erforderlich, es genüge die jedermann offenstehende Kenntnis der Geschäftspraxis, gerade diese aber interessiere die Wirtschaftswissenschaft, weil sie auf Gesamtzusammenhänge gerichtet sei, weniger.

2. Dieser Einwand hat m. E. eine gewisse, aber doch nur sehr begrenzte Berechtigung.

Geschichtlich ist zwar das Recht, insbesondere das Privatrecht, nicht als Gesamtsystem, sondern durch Entwicklung von Normen für einzelne Geschäftstypen entstanden. Die hierbei in Betracht kommenden Einzelsachverhalte waren in der Tat ohne große ökonomische Vorkenntnisse übersehbar. Dasselbe läßt sich auch, soweit das moderne Recht in Betracht kommt, noch für eine Reihe von Geschäften des täglichen Lebens sagen.

Mit der Komplizierung der wirtschaftlichen Beziehungen in der modernen Industriewirtschaft ist die in dem Einwand formulierte These jedoch im ganzen nicht mehr zutreffend. Es gibt heute zahlreiche rechtlich relevante und normierte wirtschaftliche Vorgänge, die nur dann richtig zu würdigen sind, wenn man größere Zusammenhänge gesamtwirtschaftlicher oder betriebswirtschaftlicher Art mit berücksichtigt.

Ich erwähne dazu einige Beispiele:

Bei der rechtlichen Würdigung der allgemeinen Geschäftsbedingungen ist es notwendig, den Zusammenhang mit der betrieblichen Rationalisierung zu erfassen; es ist ferner erforderlich zu differenzieren, je nachdem an welcher Stelle des wirtschaftlichen Verteilungsmechanismus die allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Anwendung kommen, also insbesondere im Verhältnis welcher Wirtschaftsstufen. Es macht einen Unterschied, ob allgemeine Geschäftsbedingungen im Verhältnis vom Rohstofflieferanten zum Fabrikanten, oder ob sie angewendet werden im Verhältnis vom Detailverkäufer zum einzelnen Kunden. Eine Würdigung der allgemeinen Geschäftsbedingungen, die diese Zusammenhänge außer acht läßt, die die betreffenden Bedingungen abstrakt sehen wollte, würde dem wirklichen Sachverhalt nicht gerecht werden.

Bei den modernen Erscheinungsformen des Abzahlungsgeschäftes spielt die Zusammenarbeit von Verkäufer oder Hersteller mit Finanzierungsinstituten eine bedeutsame Rolle. Ohne Kenntnis der modernen Gesichtspunkte über den Warenvertrieb und ohne Kenntnis der Gesamtzusammenhänge läßt sich hier eine sachentsprechende Würdigung nicht erreichen.

Ähnliches gilt vom Eigentumsvorbehalt. Hier muß der Jurist Vorstellungen von dem modernen Warenvertrieb auf Kredit und den Systemen der Kreditierung und der Kreditsicherung haben. Das gleiche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Problem stellt sich bei der Sicherungsübereignung, insbesondere bei den Grenzfällen der Übersicherung und der Knebelung. In den Fällen, die insoweit zur Entscheidung gekommen sind, ist meistens zu vermissen, daß der Richter sich eine klare Vorstellung von den Marktverhältnissen und der wirtschaftlichen Marktlage gemacht hat.

Ich möchte ferner auf die Fragen des Zahlungsrechtes und des Geldwesens hinweisen. Der Jurist muß hier z. B. eine Vorstellung von der Bedeutung und der Entwicklung des Giralgeldes haben.

Besonders deutlich tritt die Notwendigkeit wirtschaftswissenschaftlicher Unterrichtung für den Juristen naturgemäß im modernen Wirtschaftsrecht hervor. Wenn der Jurist über Maßnahmen des Wettbewerbs, über die Frage, ob eine marktbeherrschende Stellung, ob ein Markt mit echten Konkurrenzverhältnissen oder ein Markt oligopolistischer Art vorliegt, urteilen soll, so kann er ohne wirtschaftswissenschaftliche Kenntnisse den an ihn gestellten Anforderungen gar nicht gerecht werden.

Schließlich möchte ich noch auf die Gefahr hinweisen, die für den Juristen darin liegt, daß er sich von rein juristischen Theorien über bestimmte Erscheinungen des modernen Wirtschaftslebens leiten läßt. Das Recht der privatrechtlichen Organisationen, also insbesondere der Aktiengesellschaft, ist lange Zeit am juristischen Modell des Personenzusammenschlusses im Verein orientiert gewesen. Gerade hier ist es aber zum Verständnis der wirklich vorliegenden Zusammenhänge entscheidend, daß der Jurist die Funktion der vom Gesetz zur Verfügung gestellten Organisationsformen in der modernen Wirtschaft versteht. Hier wird ihn die Wirtschaftswissenschaft oft sicherer führen können als die juristischen Modelltheorien. Auch Erscheinungen wie das Patentrecht oder das Urheberrecht müssen nicht nur nach ihren juristischen Grundlagen, sondern auch nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und Auswirkung betrachtet werden.

3. Die Kenntnis der von der Wirtschaftswissenschaft erforschten tatsächlichen Zusammenhänge ist dabei keineswegs nur für den juristischen Theoretiker von Bedeutung, sondern ebensosehr für den Praktiker, vor allem für den letztlich entscheidenden Richter. Er muß u. a. die Fähigkeit besitzen, den Wert von ökonomischen und wirtschaftspolitischen Argumenten wirklich beurteilen zu können; er kommt sonst in die Gefahr, daß er sich von wirtschaftswissenschaftlichen Argumenten leiten läßt, die ihm von Parteivertretern vorgetragen werden und die er kritisch nicht zu prüfen vermag.

II

Ist so in vielen Fällen die wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnis für den Juristen unentbehrlich, um den Sachverhalt, auf den er eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Norm anzuwenden hat, richtig erfassen zu können, so gilt in der heutigen Rechtswissenschaft das gleiche auch für das richtige Verständnis der Normen selbst, weil viele der Normen des modernen Rechtssystems von wirtschaftlichen Interessen oder von wirtschaftspolitischen Zielsetzungen bestimmt sind.

1. Hierzu muß man sich vor Augen halten, daß die Jurisprudenz sich selbst seit dem Anfang des 19. Jahrhunderts in ihren Methoden und Anschauungsweisen gewandelt hat.

Von der Antike bis zum 19. Jahrhundert hat die Rechtswissenschaft im wesentlichen mit philologisch-logischen Mitteln gearbeitet. Der Gedanke der sogenannten ratio legis ist nur mit Vorsicht und ohne genauere Durchdringung seiner Bedeutung angewendet worden. Im ganzen existierte eine Art autonome, d. h. von den jeweiligen Zwecksetzungen weitgehend abstrahierende, Auslegung in der Rechtswissenschaft.

Hierin ist jedoch seit dem 19. Jahrhundert, vor allem unter der Auswirkung der Lehren von Karl Marx, ein erheblicher Wandel eingetreten. Es ist nicht nur die ökonomische Bedeutung der Normen dem Juristen bewußt geworden, sondern die Erkenntnis der ökonomischen Zwecksetzung vieler Normen ist ein wesentliches Mittel zum Verständnis des Rechts selbst geworden.

Die Folgerungen hieraus hat insbesondere die sogenannte soziologische Jurisprudenz, in Deutschland meistens als Interessen-Jurisprudenz bezeichnet, gezogen. Sie versteht die vorhandenen Normen als Resultanten im Konflikt ökonomischer Interessen. Auch wenn man diese Anschauungsweise nicht für ausreichend hält, wird man doch sagen müssen, daß die Rechtsordnung in Wechselwirkung mit den ökonomischen Bedingungen steht; man wird sie, um die Toynbeeschen Kategorien anzuwenden, als Antwort (Response) auf die durch ökonomische Entwicklung gegebene Problemstellung (Challenge) auffassen müssen.

2. Es ist kaum zu bezweifeln, daß durch diese Entwicklung, die sich innerhalb der Rechtswissenschaft selber vollzogen hat, eine Annäherung der Rechtswissenschaft an die Wirtschaftswissenschaften stattgefunden hat. Gewiß ist der Interessenbegriff, wie ihn die soziologische Jurisprudenz verwendet und wie er in der berühmten Formel von der Interessenabwägung, welche jeder Norm zugrunde läge, zum Ausdruck kommt, außerordentlich weit gefaßt und umfaßt nicht nur ökonomische Interessen, also nicht nur Interessen, mit deren Entwicklung und Durchsetzung sich die Wirtschaftswissenschaften befassen. Trotzdem spielen bei dem großen Raum, welchen die Vermögensinteressen im Recht einnehmen, gerade solche Interessen eine besonders große Rolle. Jede Rechtswissenschaft, die die Normen als Ergebnis von Interessenkonflikten ansieht, wird sich daher der Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaften bedienen müssen, um die hinter dem Gesetzestext liegende

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Interessenabwägung, die ratio legis, den Zweck der Einzelnorm, zu erkennen. Die wirtschaftswissenschaftlichen Einsichten werden damit als Grundlage für die rechtswissenschaftliche Auslegung bedeutsam.

3. Noch enger wird dieser Zusammenhang zwischen Normverständnis und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis dort, wo die Rechtsordnung versucht, das Wirtschaftsleben auf Grund einer Grundentscheidung nach bestimmten Ordnungsgrundsätzen zu gestalten. Wo also die Rechtsordnung versucht, den Gedanken einer Wirtschaftsverfassung, wie ihn etwa Eucken entwickelt hat, zu verwirklichen, erwächst für die Rechtswissenschaft die Aufgabe — eine Aufgabe, die in der deutschen Rechtswissenschaft erst zum Teil erkannt und in Angriff genommen worden ist —, alle einzelnen Rechtsinstitutionen des betreffenden Lebensbereiches in Einklang mit der ermittelten Grundentscheidung zu interpretieren. Hierzu ist das Verständnis der wirtschaftspolitischen Gesichtspunkte, die jener Grundentscheidung zugrunde liegen, natürlich unentbehrlich.

Diese juristische Aufgabe ist zum erstenmal in Erscheinung getreten, als unmittelbar nach Entwicklung der klassischen Nationalökonomie die liberale Wirtschaftsgesetzgebung des 19. Jahrhunderts aufgebaut wurde. Sie ist heute sicher wieder eine vordringliche rechtspolitische Aufgabe. Ich hebe nur einige Probleme hervor:

Organisationsformen und Patentrecht in der Marktwirtschaft, Steuerrecht und Organisationsformen, Steuerrecht und Chancengleichheit im Wettbewerb, Verantwortung für die Währung etc. Zu dieser Aufgabe der harmonisierenden Auslegung auf der Grundlage von einheitlichen wirtschaftspolitischen Vorstellungen kommt aber das weitere Problem, daß bei jedem Versuch, eine Wirtschaftsverfassung in dem oben geschilderten Sinne durchzusetzen, es unvermeidlich ist, daß ökonomische Begriffe, insbesondere wirtschaftspolitische Modellvorstellungen, als Rechtsbegriffe in den einzelnen Normen erscheinen. Ich erinnere etwa an die Gesetzgebung gegen Wettbewerbsbeschränkungen oder die Bestimmungen des Römischen Vertrages über den Wettbewerb als Mittel der Integration des Gemeinsamen Marktes. Bei solcher Gestaltung des Rechts kann die Einzelnorm überhaupt nur verstanden werden, wenn sie auf der Grundlage der zugrunde liegenden wirtschaftspolitischen Konzeption interpretiert wird. Dies gilt selbstverständlich ganz unabhängig davon, welche Wirtschaftsordnung im einzelnen gewählt wird. Es gilt genauso im Falle einer geplanten oder dirigierten Wirtschaft wie im Falle einer grundsätzlich auf dem Gedanken des freien Wettbewerbs aufgebauten Marktwirtschaft.

III

Die Rechtspolitik hat man lange Zeit als außerhalb der eigentlichen Rechtswissenschaft liegend angesehen. Auch hier hat sich aber innerhalb

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der letzten hundert Jahre innerhalb der Rechtswissenschaft selber ein Wandel vollzogen. Die Beschäftigung mit rechtspolitischen Fragen, die Entwicklung rechtspolitischer Gesichtspunkte, wird heute als legitimes Arbeitsfeld auch des Juristen verstanden.

Damit entsteht aber ein weiteres Arbeitsfeld, auf dem sich der Wirtschaftswissenschaftler und der Jurist begegnen werden. Nicht nur, daß der Jurist sich auch hier wieder mit wirtschaftspolitischen Fragen auseinanderzusetzen hat; er wird vor allen Dingen der Hilfe des Wirtschaftswissenschaftlers bei allen Fragen bedürfen, bei denen zu prüfen ist, wie sich bestimmte rechtliche Maßnahmen im wirtschaftlichen Geschehen auswirken werden. Die m. E. gesunde Entwicklung, die die Rechtswissenschaft dazu geführt hat, nach einer Harmonie zwischen den einzelnen Rechtsinstitutionen zu suchen, wird sich und muß sich gerade im Felde der Rechtspolitik auswirken und hier zu einer Zusammenarbeit zwischen dem Wirtschaftswissenschaftler und dem Juristen führen. Diese Entwicklung ist in der deutschen Rechtswissenschaft besonders durch den starken Akzent, welchen die Grundrechte in der jetzigen Bundesverfassung, dem Grundgesetz, erhalten haben, nahegelegt. Die an sich nicht ungefährliche weitgehende Berücksichtigung der Grundrechte in den juristischen Einzeldisziplinen kann nur fruchtbar werden, wenn sie diesem Gesichtspunkt der harmonischen Auslegung aller Einzelrechtsinstitutionen Rechnung trägt und auch in diesem Sinne die rechtspolitische Entwicklung der Einzelnormen zu fördern sucht. Eine solche rechtspolitische Tätigkeit ist aber ohne engste Zusammenarbeit mit den Wirtschaftswissenschaften unmöglich.

Schlußfolgerung

Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft sind m. E. gerade angesichts der Aufgaben, die die Gegenwart der Rechtswissenschaft setzt, auf engste Zusammenarbeit angewiesen. Die Entwicklung, die die Rechtswissenschaft selbst genommen hat, zwingt sie zu engerer Zusammenarbeit mit den Wirtschaftswissenschaften, als dies früher der Fall war. Diese Erkenntnis sollte nicht nur die Tätigkeit der einzelnen Forscher leiten, sie sollte auch bei der Planung des Aufbaus unserer wissenschaftlichen Lehr- und Forschungseinrichtungen berücksichtigt werden. Mehr als bisher sollte daran gedacht werden, in Instituten, die bestimmten rechtswissenschaftlichen Gegenständen gewidmet sind, etwa dem Aktien- oder Steuerrecht, die unmittelbare Zusammenarbeit von Juristen und Wirtschaftswissenschaftlern vorzusehen und also auch in der Institutsleitung und der Zusammensetzung des wissenschaftlichen Personals zu berücksichtigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaft

Bemerkungen zum Entwurf eines Referates von Professor Dr. H. Coing

Von Prof. Dr. *Otto Veit* (Frankfurt a. M.)

Zu fragen und zu beantworten ist, in welchem theoretischen Sinne und bei welchen Problemen die wirtschaftswissenschaftliche Forschung von Ergebnissen der rechtswissenschaftlichen Forschung Gebrauch machen muß und umgekehrt. Zur Ergänzung des Referates von H. Coing gehe ich im folgenden noch etwas mehr ins Grundsätzliche:

1. Beide Disziplinen haben zum Gegenstand das soziale Leben. Beide analysieren es und wollen es nach den Ergebnissen der Analyse ordnen. Die Beziehung beider zum Empirischen und zum Theoretischen ist verschieden. Dazu wird etwas gesagt unter 6.

2. Lehrgeschichtlich zeigt sich die Gemeinsamkeit des Gegenstandes darin, daß Rechts- und Wirtschaftswissenschaft erst seit Ende des 18. Jhs. getrennt sind. Vor dieser Zeit vereinigte die gesamte Behandlung des sozialen Lebens drei Elemente: das sozial-ethische, das rechtliche, das wirtschaftliche. Beispiele dafür bei Platon, Aristoteles (Nikomachische Ethik), Cicero, in der Scholastik (Thomas von Aquin, Ludwig Molina), im Merkantilismus und im Kameralismus.

3. Die Trennung der drei Elemente des sozialen Lebens in der Wissenschaft beginnt mit der Begründung der physiokratischen Lehre in Frankreich. Diese hat die Eigengesetzlichkeit des Wirtschaftlichen im Sozialen entdeckt. Sie hat dafür ein Kreislaufschema aufgestellt (tableau économique), das methodisch noch heute zu beachten ist. Es macht sich die theoretisch zulässige Prämisse des ceteris paribus zu eigen. Es unterstellt, daß während des Kreislaufes keine Datenveränderungen zu berücksichtigen sind. Solche könnten unter anderem vom Recht ausgehen.

4. An deutschen und an außerdeutschen Universitäten sind heute noch vielfach Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft in derselben Fakultät vereinigt. (Soweit mir bekannt, wird an italienischen Universitäten teilweise auch Ethik in derselben Fakultät gelehrt.) Zu fragen ist, ob die Vereinigung in einer Fakultät die wissenschaftliche Querverbindung befruchtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Die Trennung der drei Elemente des sozialen Lebens in der Wissenschaft hat dazu geführt, daß als neuer Zweig mit demselben Gegenstand die Soziologie sich entwickelt hat. Zwei besonders profilierte deutsche Soziologen betrachteten die Soziologie als Dachwissenschaft aller Zweige, die mit dem Sozialen zu tun haben. Max Weber arbeitete in dieser Weise. Er hat den riesenwüchsigen Torso „Wirtschaft und Gesellschaft" so angelegt. Franz Oppenheimer nannte die Soziologie ausdrücklich die Dachdisziplin für alle geisteswissenschaftlichen Zweige. Neuerdings macht man in Amerika mit „Cultural Anthropology" wieder den Versuch solcher Zusammenfassung, die aber Recht und Wirtschaft als Teilgebiete nicht umfaßt. Man kann die Versuche zur wissenschaftlichen Überdachung des gesamten Lebens kaum als geglückt betrachten. Das legitimiert ebenfalls die bescheidenere Bemühung, die hier zur Debatte steht, nämlich die Querverbindung zwischen Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft in ihren gegenwärtigen Abgrenzungen.

6. Die Querverbindung ist denkbar nach folgender Theorie. Das Rechtsleben setzt der Wirtschaftswissenschaft Daten; die Rechtswissenschaft erfährt von der Wirtschaftswissenschaft, was über „die Natur der Sache" zu wissen ist. Dies ist im folgenden näher zu begründen.

7. Wenn die Wirtschaftswissenschaft aus dem Rechtsleben Daten bezieht, geht sie über die ceteris-paribus-Annahme des tableau économique hinaus. Sie bezieht Änderungen und Inkonstanten ein, die von außerhalb des Kreislaufes kommen. Die Daten dürfen nicht in der Weise verarbeitet werden, wie es die historische Schule der Nationalökonomie versuchte — das heißt, indem man auf Schritt und Tritt Datenänderungen vor sich hat. Bei solchem Verfahren kommen die Daten dem theoretischen Denken dauernd in die Quere und man gelangt überhaupt nicht zu theoretisch gültigen Aussagen. Vielmehr muß jede Datenänderung ausdrücklich als solche betrachtet und aufgenommen werden (möglichst immer nur eine auf einmal). Mit jeder beginnt die theoretische Überlegung neu, indem sie ein neues ceteris paribus, gleichsam einen Datenstillstand, unterstellt. Erst nach Abschluß der daraus abgeleiteten Überlegung darf sie ein neues Datum aufnehmen. Zu dieser methodischen Frage ist der Beitrag von Walter Eucken zu berücksichtigen.

8. Soweit die Daten dem Rechtsleben entnommen sind, genügt es im allgemeinen nicht, sie dem positiven Recht eines Landes zu entnehmen, sondern Vergleiche mit anderen Ländern müssen gezogen werden. Das bedeutet nicht ohne weiteres, daß rechtliche Regelungen anderer Länder als Daten hinzugenommen werden sollen; vielmehr sollen die Vergleiche dem theoretischen Verständnis des im positiven Recht eines Landes Vorgefundenen dienen.

9. Unabhängig davon ist positives Recht des Auslandes für Daten zu verwenden. Hinzu kommen Daten aus dem Völkerrecht. Dies kommt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besonders in Betracht durch die wachsende Bedeutung der übernationalen Institutionen. Daten ergeben sich auch aus Entscheidungen über die Frage, ob ausländisches Recht oder/und Völkerrecht für den Inländer verbindlich sind.

10. Bei Benutzung der Daten ist unerläßlich, von Interpretationen durch die Rechtswissenschaft Gebrauch zu machen — nicht nur im Hinblick auf das unter 8. und 9. Gesagte, sondern generell. Da die rechtswissenschaftlichen Interpretationen oft nicht einheitlich sind, kann die Auswertung durch die Wirtschaftswissenschaften zuweilen für die Weiterarbeit an der rechtswissenschaftlichen Interpretation verwendbar sein.

11. Die Auswertung der Daten wird verschieden ausfallen nach folgenden Gesichtspunkten:

volkswirtschaftlich — makroökonomisch;
volkswirtschaftlich — mikroökonomisch;
volkswirtschaftlich — finanzwissenschaftlich;
volkswirtschaftlich — wirtschaftsgeschichtlich;
volkswirtschaftlich — statistisch;
betriebswirtschaftlich.

Die Verschiedenheit der Auswertung ließe sich durchdiskutieren an einigen Beispielen. Vorschläge hierzu:

12. Kreditgeld (Banknoten und Buchgeld) entsteht aus Verträgen zwischen Banken und Bankkunden, auch zwischen Banken und Banken (Zentralbanken und Geschäftsbanken). Dabei sind vermutlich verschiedene Vertragstypen zu beachten, etwa Kreditverträge, Depositenverträge. Diese wirken sich auf die unter (11) genannten Zweige der Wirtschaftswissenschaft verschieden aus.

13. Ein Sondergebiet der Übernahme rechtlicher Daten ist die Abgrenzung zwischen staatlicher und privater Sphäre in der Wirtschaft. Gemäß einer herrschenden (wenngleich meistens unklaren) Theorie der Aufgaben des Staates setzt das Staatsrecht etwa das Datum, daß der Staat auf irgendeine Regelung des Geldwesens nicht verzichtet. Also Geldhoheit als Datum. Aber wie weit greift die Geldhoheit? Was ergibt sich für die staatsrechtliche Stellung der Währungsbank? Beschränkt sich die staatliche Geldhoheit auf eine bestimmte Gestaltung der die Währung betreffenden Gesetze, oder kann der Staat auch im Verwaltungswege die Währungspolitik bestimmen? Ist trotz der staatlichen Geldhoheit ein System mit privaten Notenbanken denkbar?

14. Hier ist die Wirtschaftswissenschaft nach der Natur der Sache zu befragen. Das gilt ebenso in vielen anderen Fällen. Hatten wir gesehen, daß die Wirtschaftswissenschaften rechtliche Daten vielfach nicht ohne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtswissenschaftliche Interpretation übernehmen können, so gilt das wahrscheinlich noch mehr beim Umgekehrten. Zu verweisen ist auf empirisches Material hierzu in der Stellungnahme von H. Coing unter II.

15. Theoretisch bedeutet Aufklärung über die Natur der Sache, daß aus wirtschaftlichen Vorgängen nicht ohne weiteres ihre Zusammenhänge ersichtlich sind. In Betracht kommen kausale und funktionale Zusammenhänge. Der Jurist muß etwa wissen, ob und inwieweit im Einzelfall eine ökonomische Zwangsläufigkeit vorliegt. Wenn er etwa Höchstpreise für Waren unter den herrschenden oder zu erwartenden Marktpreisen festsetzt oder eine solche Festsetzung anwendet, verschwinden die Waren im allgemeinen vom Markt, sofern auf der Angebotsseite vollständiger Wettbewerb herrscht, bei welchem sich der Marktpreis auf die Grenzkosten einstellt. Bei beschränktem Wettbewerb auf der Angebotsseite braucht das nicht der Fall zu sein. Die Höchstpreise können hier innerhalb des Monopolgewinnes einen Druck ausüben. Wenn schlechthin hohe Marktpreise und hohe Gewinne erzielt werden, ist aber nicht ohne weiteres erkennbar, ob Wettbewerb oder eine Form des beschränkten Wettbewerbs vorliegt (vgl. hierzu H. Coing: Grundzüge der Rechtsphilosophie. Berlin 1950. S. 120). Wenn ein Zentralbankgesetz entworfen oder angewandt werden soll, müssen der Gesetzgeber und der Richter über die Sachnatur der Währung sich Aufklärung verschaffen. Schließlich muß die Rechtswissenschaft von der Wirtschaftswissenschaft überhaupt erfahren, was heute unter Geld zu verstehen ist. Das hat sie noch keineswegs voll aufgenommen. (Vgl. hierzu H.-U. Franzke: Geldhoheit und Währungssteuerung. Frankfurt/Main 1964.)

16. Bedarf nun fast jeder wirtschaftliche Befund der theoretischen Interpretation, so kann das Recht sich dessen bedienen bei zwei verschiedenen Anlässen: de lege ferenda und de lege lata. Die Unterschiede der Anwendung könnten als besonderer Diskussionspunkt weiter ausgebaut werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsbeitrag über „Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft“

Von Diplomvolkswirt *Lothar Neumann* (Köln)

Es soll die Frage zur Diskussion gestellt werden, ob die thematische Konfrontierung „Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft“ fruchtbar ist. Immer mehr erkennt man, daß Erklärung und Prognose im Bereich der Wirtschaftswissenschaften nicht ohne Hinzuziehung außerwirtschaftlicher Faktoren möglich ist, daß es — mit anderen Worten — „die Wirtschaftswissenschaften“ als eigenständige Disziplin nicht geben kann. Deutet man demgegenüber die „Wirtschaftswissenschaft“ als Sozialwissenschaft mit besonderen wirtschaftlichen Aspekten, dann wird klar, daß auch das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft nicht ohne Beachtung außerökonomischer Faktoren gesehen werden darf.

Zweifelhaft ist, ob sich die Rechtswissenschaft darin erschöpft, eine Interpretationswissenschaft zu sein (Coing). Interpretiert werden die kodifizierten Rechtsnormen. Der faktische Sachverhalt wird dagegen in diesem Sinne nicht interpretiert, sondern lediglich dargestellt, erklärt, gewürdigt. Was die Darstellung des Sachverhaltes betrifft, so kommt der Rechtswissenschaft die gleiche oder zumindest eine ähnliche Aufgabe bei der Erfassung der sozialen Wirklichkeit zu wie den Sozialwissenschaften. Insofern erscheint es berechtigt, nicht nur die Wirtschaftswissenschaft, sondern auch die Rechtswissenschaft als eine Sozialwissenschaft aufzufassen.

Soziale Sachverhalte lassen sich nicht auf rein ökonomische Sachverhalte reduzieren, ohne daß der Erklärungswert darunter leidet. Die Rechtswissenschaft darf „wirtschaftswissenschaftliche Hypothesen und Theorien“ nicht unbesehen übernehmen. Ein gutes Beispiel bietet die sog. „wirtschaftliche Betrachtungsweise“ im Steuerrecht, die keine rein betriebswirtschaftliche, sondern eine soziologische Betrachtungsweise ist (Spitaler).

Es lassen sich zahlreiche Beispiele anführen, daß ungesicherte oder ideologisch gefärbte sozialwissenschaftliche Hypothesen und Theorien mehr oder weniger kritiklos von der Rechtswissenschaft übernommen werden. Der Versuch, eine bestimmte „Wirtschaftsverfassung“ rechtlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu sanktionieren (Nipperdey) ist ein solcher Fall. Der Terminus „Wirtschaftsverfassung", der besonders nach dem Kriege in der verfassungsrechtlichen Diskussion auftauchte, stammt aus den Sozialwissenschaften. Die Freiburger Schule der Nationalökonomie gab ihm die Bedeutung eines wirtschaftlichen Ordnungsmodells (Eucken, Böhm). Versteht man unter „Wirtschaftsverfassung" die Gesamtentscheidung für die Ordnung des Wirtschaftslebens eines Gemeinwesens (Böhm), so muß dabei beachtet werden, daß diese Gesamtentscheidung bereits eine abgeleitete Entscheidung aus anderen Grundentscheidungen darstellt. Aus dem Diskussionsbeitrag Coings (S. 7) geht das nicht hervor.

Infolge des Zusammenhangs aller Bereiche des sozialen Lebens dürfen Ideen für die Gestaltung eines Teilbereichs des sozialen Lebens daher nur unter dem Vorbehalt als Richtpunkte dienen, daß sie mit der angestrebten *Gesamt*ordnung übereinstimmen (Weisser). Es erscheint nicht ratsam, aus einem Gesamtkomplex „Teilordnungen" herauszubrechen und für sich isoliert zu betrachten. Eine selbständige Wirtschaftsverfassung neben der „Staatsverfassung" muß abgelehnt werden (Ehmke).

Die kurzen Hinweise dürften bereits klarstellen, daß ein rein ökonomisches Modell der Rechtswissenschaft keine Hinweise geben kann oder gar für die Rechtswissenschaft verbindlich sein darf. Wenn also — nach Coing — die Rechtsordnung versucht, eine Wirtschaftsverfassung zu realisieren, so muß das von vornherein auf scharfe Kritik stoßen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Funktionsanalyse von Rechtsfiguren als Grundlage einer Begegnung von Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft

Von Prof. Dr. *Günther Jahr* (Saarbrücken)

I

Die folgenden skizzenhaften Bemerkungen greifen Gedankengänge auf, die vor allem in den Beiträgen der Kollegen Coing, Veit und Mestmäcker entwickelt werden. Sie knüpfen an die von Coing übernommene Formulierung Veits an, die Rechtswissenschaft bedürfe der „Aufklärung über die Natur der Sache", die bei wirtschaftlichen Sachverhalten, also im ganzen Recht des Vermögensverkehrs, sachverständig nur von den Wirtschaftswissenschaften geleistet werden könne. Sie schließen weiter an die Bemerkung Mestmäckers an, die zum Allgemeingut moderner Zivilrechtsdogmatik gewordene Methode, „die Lebenslage und Lebensbedürfnisse, die Wirkungen des Rechts auf das Leben, die funktionelle Seite der Rechtsinstitute" zu erforschen, zwinge zum Rückgriff auf die Wirtschaftswissenschaften. Die genannten Beiträge stimmen darin überein, daß zur Erforschung der „Lebenslage und der funktionellen Seite der Rechtsinstitute" in der Rechtsanwendung und vor allem in der Rechtspolitik auch die Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher (= gesamtgesellschaftlicher) Folgen von Rechtsentscheidungen gehört.

Mestmäcker präzisiert seine Gedankengänge dahin, es gehe nicht darum, die Wirtschaftswissenschaft als Hilfswissenschaft der Jurisprudenz in Anspruch zu nehmen, sondern „um die parallele Anwendung der Erkenntnismethoden beider Wissenschaften zur Lösung einheitlicher Sachfragen".

Ich möchte gerade diese Bemerkung aufgreifen, mich also *nicht* mit den Fragen befassen, in denen die Jurisprudenz sich Kenntnisse von wirtschaftlichen Vorgängen aus der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur verschaffen muß, in denen die Ausbreitung dieser Kenntnisse aber kaum als Gegenstand einer Wissenschaft bezeichnet werden kann. Im übrigen ist solche Tatsachenkunde über wirtschaftliche Vorgänge kein Reservat der Wirtschaftswissenschaftler; Kenntnisse über Wucherusancen vermitteln vielleicht am besten die einschlägigen Straf- und Zivilurteile.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch die Kenntnis der Zusammenhänge wirtschaftlicher Vorgänge kann noch in den Bereich der Tatsachenkunde gehören, von dem wir Juristen wohl alle zu wenig wissen, der aber — von Fragen statistischer Methodik abgesehen — kaum ein Feld fruchtbarer wissenschaftlicher Zusammenarbeit darstellt. Hierfür scheinen mir vielmehr die Fragen eher geeignet, die — mit Mestmäcker zu sprechen — zu einer „parallelen Anwendung der Erkenntnismethoden beider Wissenschaften" zwingen.

Ich verstehe diese Formulierung in dem Sinne, den Mestmäcker selbst demonstriert, nur möchte ich das, was nicht nur im Aktienrecht, sondern im ganzen Recht des Vermögensverkehrs geboten erscheint, weniger eine parallele, als eine kumulative Anwendung von Methoden nennen, und ich möchte meinen, daß es letztlich gar nicht um verschiedene Methoden geht, sondern um die Verfeinerung der jeweils eigenen Methoden aufgrund der Erkenntnisse der anderen Wissenschaft und insoweit schließlich vielleicht um gemeinsame Methoden.

II

Das Gesagte läßt sich an der Problematik dessen veranschaulichen, was wir in der Zivilrechtswissenschaft „wirtschaftliche Betrachtungsweise" nennen.

Wir verwenden diesen Ausdruck in zwei getrennten, wenn auch verwandten Bedeutungen. Wir sprechen einmal davon, daß sich Rechtsfiguren nach dem „wirtschaftlichen Zweck" des von ihnen geordneten Lebensverhältnisses unterscheiden. So typisieren wir etwa die Schuldverträge nach diesen Zwecken oder stellen wir auf das „wirtschaftlich Bezweckte" ab, wenn wir ein Rechtsgeschäft auslegen oder umdeuten oder wenn wir eine rechtsgeschäftliche Regelung ergänzen. Hier handelt es sich um eine „wirtschaftliche Betrachtungsweise", die einen festen Platz in unserer System- und Begriffsbildung hat, die in unseren Rechtsfiguren Ausdruck findet, ja sogar diese Rechtsfiguren wesentlich prägt. Wir werden darauf zurückkommen.

Anders die zweite Art „wirtschaftlicher Betrachtungsweise", die wir etwa verwenden, wenn wir „wirtschaftliches Eigentum" und „formales Eigentum" einander gegenüberstellen und den Treugeber oder die Aktionäre als „wirtschaftliche Eigentümer", den Treuhänder und die juristische Person der Aktiengesellschaft als „formale Eigentümer" bezeichnen. Diese Betrachtungsweise hat keinen Platz in unserer System- und Begriffsbildung. Sie ist nicht mehr als ein Versuch, gewisse als gerecht empfundene Problemlösungen schlagwortartig zu kennzeichnen und ihre Motivation anzudeuten, weil die Einordnung dieser Lösungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in umfassende Sinn- und Sachzusammenhänge, die Einfügung in das System des Zivilrechts, die wir allein als gültige Rechtfertigung der Lösungen ansehen können, (noch) nicht gelungen ist.

Beides, die theoretisch dogmatisch legitimierte, in das System eingegangene „wirtschaftliche Betrachtungsweise" einerseits und die vorwissenschaftliche, gerade nicht theoretisch-systematisch legitimierte und deshalb fragwürdige „wirtschaftliche Betrachtungsweise" andererseits, muß zwar deutlich auseinandergehalten werden, ist aber doch verwandt. Das Kernproblem ist hier wie dort dasselbe; es ist das Problem des Verhältnisses von Form und Gehalt oder von Struktur und Funktion der Rechtsfiguren.

III

„Wirtschaftliche Betrachtungsweise" ist funktionales Denken. Funktionales Denken fragt nach der sozialen Aufgabe der rechtlichen Strukturen, nach ihrem Wirkungssinn, nach ihrer Bedeutung für die von ihnen erfaßten Lebensverhältnisse, es prüft den Ordnungsgehalt einer Rechtsfigur und seine notwendigen Rückwirkungen auf andere Ordnungsfragen, es sucht das „Prinzip", den „Rechtsgedanken", die „Idee" der Rechtsfigur; es fragt weiter, wie die Fraktion die Struktur bestimmt, es untersucht die „Sachlogik" rechtlicher Gestaltungen, es prüft, welche Grenzen „die Natur der Sache" der rechtlichen Gestaltung setzt.

Funktionales Denken verbindet Rechtsdogmatik und Rechtsphilosophie, Rechtsgeschichte, Rechtsvergleichung und Rechtssoziologie; es ist Voraussetzung der Rechtspolitik; in ihm gewinnt jede rechtswissenschaftliche Bemühung Sinn. Solches Denken ist unentbehrlich für die bitter notwendig gewordene Entfaltung einer echten Zivilrechtstheorie, die es unternimmt, die Beschränkung des Rechtsdenkens auf das gerade hier und heute Gedachte und Anerkannte, die nationale ungeschichtliche und deshalb im tiefsten Sinne lebensfremde Bornierung des Rechtsdenkens, zu überwinden.

Funktionales Denken ist Voraussetzung und Grundlage wissenschaftlicher Dogmatik des geltenden Rechts. Es schärft den Blick für die Eigenständigkeiten und Besonderheiten, aber auch für die Zufälligkeiten und Fragwürdigkeiten bestimmter nationaler geschichtlicher Denkformen und Lösungen. Es ermöglicht die sinnvolle Fortbildung des geltenden Rechts, aber es muß dem geltenden Recht sein Recht als bindende Ordnung, als wirkende Struktur lassen. Das vertiefte Verständnis der Formen oder Strukturen des geltenden Rechts mag nach und nach zu einem anderen Sinnverständnis und damit auch vielleicht zu neuen Problemlösungen führen, aber es darf nicht die geprägten und die soziale Wirklichkeit prägenden Formen preisgeben. Es muß ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

suchen, Form und Gehalt zur Deckung zu bringen, aber es weiß, daß der Gehalt ohne Form nicht zu haben ist. Funktionales Verständnis der Strukturen, „konkrete Sinnerfüllung" der Begriffe, nicht Verzicht auf Strukturierung und Begriffsbildung, das ist die Aufgabe.

Hier unterscheiden sich die skizzierten Arten „wirtschaftlicher Betrachtungsweise". Die zweite, unwissenschaftliche, fragwürdige versucht, ohne jede Rücksicht auf Formen oder Strukturen nur die — zumeist noch ganz oberflächlich und unzulänglich bestimmte — soziale (wirtschaftliche) Funktion maßgebend sein zu lassen. Sie gibt den Ordnungsgehalt der Rechtsfiguren, damit aber gerade deren elementare Funktion preis. Sie erweist sich so als rechtlich und rechtswissenschaftlich unhaltbar.

Das heißt jedoch nicht, daß die Lösungen, zu denen diese Betrachtungsweise gelangt, verworfen werden müßten. Diese Lösungen mögen rechtens sein, aber der Verzicht auf begrifflich-systematische Erfassung, der in der Gegenüberstellung von „rechtlich" („formal") und „wirtschaftlich" sichtbaren Ausdruck findet, macht es unmöglich, die Richtigkeit („Gerechtigkeit") der Lösungen rational intersubjektiv evident zu machen.

Anders die erste systemgebundene Art „wirtschaftlicher Betrachtungsweise". Sie ist Teil des Rechtsdenkens, des Denkens über wirtschaftlich bedeutsame Rechtsfiguren, des Denkens über die Rechtsfiguren des Vermögensrechts. Sie ist hier so alt wie dieses Denken überhaupt. Sie ist ein Stück Jurisprudenz von den Anfängen an.

IV

Sinnverständnis, funktionales Verständnis der Rechtsfiguren, das scheint einmal ein modernes Programm der Methodenlehre, zum anderen etwas sehr Allgemeines zu sein. Beidem ist jedoch nicht so: Die Entstehung verschiedener Rechtsfiguren ist (jedenfalls in fortgeschritteneren Rechten) wesentlich funktional bestimmt und gleiches gilt für die Ausgestaltung einer Rechtsfigur in ihren Einzelheiten. Dieser Sachverhalt wird, je mehr Form und Gehalt sich decken, je mehr die Struktur „funktionsgerecht" ist, uns oft gar nicht bewußt. Die Darlegung dieses Sachverhalts, die Analyse der Funktion einer Rechtsfigur, unterbleibt deshalb oft oder sie wird durch ganz allgemeine Angaben ersetzt. Dabei ist eine solche „Funktionsanalyse" nicht nur zum vertieften Verständnis der Rechtsfiguren unentbehrlich, sie stellt den Juristen vielmehr auch vor ein Problem des Selbstverständnisses seiner Wissenschaft. Was tun wir, wenn wir die Funktionen der Figuren des Vermögensrechts analysieren? Treiben wir dabei nur Jurisprudenz oder wenden wir wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnismethoden an? Ist das ein Gegensatz? Haben am Ende Generationen von Zivilisten bei der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ausformung der Rechtsfiguren des Vermögensrechts nach „wirtschaftlichen Gesichtspunkten" gar keine Jurisprudenz getrieben?

V

1. Nehmen wir folgenden Fall: Der Händler A hat eine Werkzeugmaschine geerbt, will aber deshalb seinen Beruf nicht aufgeben. Der Produzent B will eine Produktion aufnehmen, für die er die Maschine benötigt. Die Maschine hat eine voraussichtliche Lebensdauer von 10 Jahren.

2. A und B werden sich einig: A gibt B die Maschine; B soll dafür 12 000 Mark in monatlichen Raten von 100 Mark oder in Jahresraten von 1200 Mark zahlen. Mehr wird nicht gesagt.

Was für einen Vertrag sollen die Parteien schließen? Miete oder Kauf? Und wenn Kauf, soll das Eigentum gekauft sein oder vielleicht nur ein Nießbrauch als dringliches Nutzungsrecht? Soll dabei ein Vorbehalt des Eigentums oder die auflösend bedingte oder befristete Übertragung des Nießbrauchs vereinbart werden? Wie wäre der Vertrag zu typisieren? Was ist sein für die Typisierung entscheidender „wirtschaftlicher Charakter"? Was sollen die Parteien vernünftigerweise „wirtschaftlich bezwecken"? Was ist, wie Stützel im folgenden Beitrag sagt, für sie die optimale Bestandsdisposition? Soll sich B den „Luxus des Eigentums" leisten oder sich mit einem „Leasing" begnügen?

3. Ich sehe nicht, wie man diesen Fragen juristisch zu Leibe gehen will, ohne daß man sich Klarheit über die „wirtschaftliche Funktion" der verschiedenen möglichen Gestaltungen verschafft. Das aber heißt zu prüfen, worin die „wirtschaftlich relevanten" Unterschiede dieser Gestaltungen liegen, was, wie Stützel im folgenden Beitrag sagt, das ökonomisch Relevante der Handlungsalternativen ist. Und relevant sind die Unterschiede nur, wenn der Vertrag nicht reibungslos abgewickelt wird, wenn also eine pathologische Gestaltung eintritt, eine der Gestaltungen, deren Auftreten Anlaß, deren Heilung Ziel aller Jurisprudenz, die aber nicht allein Gegenstand dieser Wissenschaft sind, die doch das Pathologische ohne Kenntnis des Gesunden weder richtig diagnostizieren noch wirklich heilen kann.

4. Mit anderen Worten: die „wirtschaftlich relevanten" Unterschiede sind die im pathologischen Fall relevanten, also die rechtlich bedeutsamen. Welche sind das in unserem Beispiel?

5. Wir bestimmen den Kauf als Umsatzgeschäft, die Miete als Überlassungsgeschäft. Was heißt das? Warum ist die Überlassung einer Sache zu Gebrauch und Nutzung nicht Verkauf der Nutzung? Und was unterscheidet, wenn schon der Kauf der Nutzung Miete ist, die Miete vom Kauf des dinglichen Nutzungsrechts „Nießbrauch", der sicher Kauf und nicht Miete ist?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6. Schon die Möglichkeit eines Kaufs des Nießbrauchs zeigt, daß die Bestimmung der „wirtschaftlich relevanten" Unterschiede Schwierigkeiten bereitet. Aber auch ein Eigentumskauf wäre nicht viel einfacher von der Miete abzugrenzen. Hier ist zu bedenken, daß es sich um einen Kreditkauf handelt, bei dem sich der Verkäufer gegen das Gläubigerrisiko sichern kann, sei es durch Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts, sei es durch auflösend bedingte oder auflösend befristete Übereignung (die praktisch, d. h. „wirtschaftlich", einen übertragbaren Nießbrauch begründet).

7. B könnte als unbedingter Eigentümer über die Maschine frei verfügen, sie also veräußern oder belasten, umbauen oder verschrotten. Als Mieter oder als Käufer eines Nießbrauchs *dürfte* er das nicht; freilich *könnte* er in der Regel doch wirksam veräußern oder belasten, wenn der Erwerber gutgläubig ist, wie er es umgekehrt als Käufer unbedingten Eigentums zwar könnte, aber möglicherweise nicht dürfte. Die Möglichkeit der Gebrauchsüberlassung an Dritte hat B, wenn A zustimmt, in jedem Fall. Hat A nach 10 Jahren kein Interesse an der unbrauchbaren Maschine, so interessieren ihn alle Einwirkungen des B nicht, solange B trotzdem weiter die Raten bezahlt. Tut B das aber nicht, so dürfte A daran gelegen sein, die Maschine vorher zurückzuholen und Zugriffe anderer Gläubiger des B darauf abzuwehren. Diese Möglichkeit hätte er als Vermieter, der Eigentümer geblieben ist, immer, als Verkäufer nur, wenn er sich durch Eigentumsvorbehalt oder auflösende Bedingung des Rückfalls gesichert oder nur einen auflösend bedingten Nießbrauch bestellt hat. Hat er das getan, so bleibt er immer noch Verkäufer, der sich dann aber auch gegen rein tatsächliche Einwirkungen des B auf die Maschine so gut und so wenig wehren könnte wie ein Vermieter. Die Feststellung, daß A ein Interesse daran hat, die genannten Möglichkeiten nicht zu verlieren, während B ja gar nicht veräußern, belasten, ändern oder zerstören, sondern nutzen will, und die für die Vertragsgestaltung maßgebliche Annahme, die Parteien wollten einen fairen Ausgleich ihrer Interessen, besagen also für die Typisierung des Vertrags noch nichts. A kann die genannten Möglichkeiten nicht nur als Vermieter, sondern auch als Verkäufer behalten.

8. Andere Interessen des A, das Eigentum zu behalten, fallen nicht ins Gewicht. Die Möglichkeit, während der „Mietzeit" das Eigentum zu übertragen, hat angesichts des Schutzes des besitzenden Mieters gegenüber dem Erwerber regelmäßig nur Bedeutung für die Zeit nach Ablauf der Mietzeit, in unserem Falle also keine. Sie kommt daher höchstens in Betracht, wenn das Vertragsverhältnis vorzeitig enden soll. Sie wäre dann aber nichts anderes als die Möglichkeit, die für diesen Fall schon aus anderen Gründen vorbehaltenen Befugnisse (Rücknahme der Sache, Abwehr von Gläubigerzugriffen, Schadensersatz wegen Beschädigung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder Zerstörung) auf einen anderen zu übertragen. Diese Möglichkeit stünde auch dem Verkäufer zu, der unter Eigentumsvorbehalt oder unter auflösender Bedingung übereignet hat.

9. Dem Verkäufer, der so verkauft hat, steht der Verkäufer eines Nießbrauchs in jeder Hinsicht gleich. Er hat Verfügungen des Nutzers ebensowenig und ebensosehr zu befürchten wie der Verkäufer bedingten Eigentums oder der Vermieter. Er kann ebenso verfügen wie ein solcher Veräußerer oder Vermieter, hat aber in unserem Fall von dieser Möglichkeit nicht viel.

10. B steht in der Abwehr von Eingriffen Dritter im Ergebnis nicht anders, ob er nun Mieter ist oder bedingtes und befristetes Eigentum oder einen Nießbrauch erworben hat. Die „Verdinglichung der Miete" geht so weit, daß B, wenn er den Besitz der Sache erlangt hat (wovon hier stets auszugehen ist), auch als Mieter wie der Inhaber eines dinglichen Rechts geschützt ist.

11. Komplizierter würde sich die Rechtslage entwickeln, wenn A oder B in Konkurs fiele. Bei einer *Vermietung* würde ein Konkurs des A nach Überlassung der Maschine an B den Mietvertrag nicht berühren; ein Konkurs des B hätte die Wirkung, daß der Konkursverwalter den Mietvertrag vorzeitig kündigen könnte; dann verlöre A den Mietzins, könnte aber die Maschine zurückholen und als Konkursgläubiger Schadenersatz verlangen. Im Ergebnis ebenso würde er sich stellen, wenn er die Maschine *unter Eigentumsvorbehalt verkauft* hätte und B in Konkurs fiele. Ein Konkurs des A hingegen hätte in diesem Fall allerdings nach herrschender — wenn auch wohl verfehlter — Meinung eine andere Wirkung als bei Vermietung: der Konkursverwalter des A könnte Erfüllung ablehnen und die Maschine zurückholen. B brauchte dann zwar den Mietzins nicht zu zahlen, verlöre aber die Nutzung und wäre insoweit auf einen Schadenersatzanspruch als bloße Konkursforderung verwiesen. Noch problematischer wäre die Regelung, wenn A *auflösend bedingtes und befristetes Eigentum* oder einen auflösend bedingten und befristeten *Nießbrauch verkauft* hätte. Wäre auflösende Bedingung ein Zahlungsverzug des B vor Eröffnung des Konkurses, so würde die Bedingung der Konkursmasse gegenüber wirken; A stünde im Ergebnis ebenso wie als Vermieter oder Verkäufer unter Eigentumsvorbehalt, wenn der Konkursverwalter des B die Fortsetzung des Vertrags ablehnte. Wäre dagegen auflösende Bedingung die Eröffnung des Konkurses oder der durch sie veranlaßte Zahlungsverzug des B, so wäre die Wirksamkeit der Bedingung der Konkursmasse gegenüber fraglich; A wäre zwar gegen eine Veräußerung durch den Konkursverwalter geschützt, er liefe aber die Gefahr, daß der Konkursverwalter die Maschine bis zum Ablauf der vereinbarten Frist nutzen und ihn für die Ratenforderungen auf die Konkursquote verweisen könnte. Ein Konkurs des A wäre in diesen Fällen ohne Bedeutung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Ergebnis läßt sich also feststellen:

— B trüge keinerlei Konkursrisiko bei Miete oder Kauf auflösend bedingter und befristeter Rechte; wohl aber trüge er — jedenfalls nach herrschender Meinung — das Risiko einer vorzeitigen Vertragsbeendigung infolge Konkurses des A, wenn er unter Eigentumsvorbehalt kaufte.

— A trüge stets das Risiko vorzeitiger Vertragsbeendigung infolge Konkurses des B, bei Verkauf auflösend bedingter und befristeter Rechte darüber hinaus wohl noch das Risiko, den Vertrag gegen bloße konkursmäßige Befriedigung bis zum Ablauf der vereinbarten Frist aushalten zu müssen.

12. Auch sonst bestehen Unterschiede zwischen den erörterten Vertragstypen vor allem in der Risikoverteilung (geringfügige andere Abweichungen, wie in der Regelung der Mängelhaftung, können unberücksichtigt bleiben; der vom Gesetz dem Mieter, nicht aber dem Käufer gewährte Anspruch auf Beseitigung von Mängeln wird in der Vertragspraxis regelmäßig auch dem Käufer — freilich meist unter Ausschluß anderer Rechte — zugestanden). Nach dem Gesetz geht mit Übergabe der Sache die Preisgefahr auf den Käufer über. Die Regelung ist die gleiche, ob das Eigentum oder nur ein Nießbrauch verkauft ist. Geht der Gegenstand unter oder wird er beschädigt, ohne daß A dafür verantwortlich ist, oder wird B durch Umstände, die nicht in seinen Risikobereich fallen, am Gebrauch gehindert, so müßte B als Käufer die Raten weiter zahlen. Als Vermieter brauchte er das nicht, da der Vermieter die Preisgefahr während der ganzen Vertragsdauer trägt.

13. Das Risiko der technischen Entwertung, der Überalterung, muß B tragen, ohne daß es auf den Vertragstyp ankommt. Die Möglichkeit, dieses Risiko unter dem Gesichtspunkt des Wegfalls der Geschäftsgrundlage auf A abzuwälzen, muß ihm versagt bleiben. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß die deutsche Rechtsprechung ihm diese Möglichkeit doch hier und da eröffnet; eine schwache Chance der Risikoabwälzung hätte B also, und es ist anzunehmen, daß sie ihm bei Miete eher zugestanden würde als bei Kauf.

14. Die „wirtschaftlich relevanten" Unterschiede zwischen Miete einerseits und Kauf bedingten oder befristeten Eigentums oder eines Nießbrauchs andererseits liegen also nicht in der dinglichen Rechtslage, sondern in der Risikoverteilung[1]. Diese Verteilung beruht auf Rechtsregeln, deren Geltung im konkreten Fall davon abhängt, was die Parteien insoweit vereinbart haben oder angesichts ihrer Interessenlage vernünftiger- und redlicherweise vereinbart haben sollten. Es geht hier

[1] Bezeichnenderweise wird in England, wo das Gesetz den Abzahlungskauf als Miete mit Kaufoption typisiert (hire-purchase), regelmäßig Gefahrtragung des „Mieters" vereinbart, die Transaktion also entgegen der gesetzlichen Typisierung doch als Umsatzgeschäft (Kauf) behandelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht darum zu klären, was den Parteien zu empfehlen oder wie ein bestimmter Vertrag auszulegen wäre, sondern um die Feststellung, daß rechtliche Prüfung ohne Einbeziehung der möglichen wirtschaftlich bedeutsamen Entwicklungen, Erwartungen und Interessen ebenso unmöglich ist wie eine Darlegung und Würdigung der wirtschaftlich bedeutsamen Faktoren ohne Berücksichtigung der Rechtsregeln. Veräußerung, Belastung (zwecks Beleihung), tatsächliche Eingriffe in die Sache (Umbau), Insolvenz einer Partei, Zerstörung oder Unbrauchbarwerden der Sache, alles das sind Vorgänge von wirtschaftlicher Bedeutung, aber Art und Inhalt der Bedeutung für die Parteien bestimmen sich nach Rechtsregeln. Konsequentes juristisches Denken bedingt eine Berücksichtigung all dessen, was „wirtschaftlich" (= im Leben) passieren kann und zu bedenken ist; konsequentes wirtschaftswissenschaftliches Denken muß beachten, daß die wirtschaftlichen Konsequenzen der Abweichungen des tatsächlichen Verlaufs von dem bei der Entscheidung über den Eintritt in eine Rechtsstellung primär Erwarteten und Beabsichtigten durch die Rechtsordnung bestimmt sind.

15. Die Zusammenhänge der Unterschiede von Miete und Kauf in der Risikoverteilung mit ihrer Typisierung als Umsatz- und Überlassungsgeschäfte können nur angedeutet werden. Die Verteilung des Risikos der vorzeitigen Vertragsbeendigung infolge Konkurses wird als Problem des Umfangs der Vertragserfüllung behandelt. Die Verteilung der Preisgefahr wird als Problem der Leistungsstörung aufgefaßt. Soll der Vermieter die Gefahr tragen, muß also noch von einer Störung seiner Leistung geredet werden können; daher die Ausgestaltung seiner Verpflichtung als Dauerschuld. Der Käufer trägt die Gefahr vielleicht schon früher, mindestens aber dann, wenn die Lieferung abgewickelt ist. Das Rechtsverhältnis zwischen A und B, das in jedem Fall besteht, wird bei Miete als fortdauernde unmittelbare Wirkung des Schuldvertrags, bei Kauf aber nicht als unmittelbare Wirkung des Kaufvertrags, sondern als Wirkung seiner Erfüllung durch den Verkäufer, als Ausfluß der bedingten Übereignung oder der Bestellung eines beschränkten dinglichen Rechts angesehen. Die Verdinglichung der Nutzungsbefugnis und die Zulässigkeit bedingter und befristeter Übereignungen ermöglichen also einen Kauf der bloßen Nutzung, d. h. eine Nutzungsüberlassung auf Zeit (unter „Zurückbehaltung des Eigentums"), die ebenso behandelt wird wie die Überlassung der Sache zu Nutzung und Veräußerung, also die Überlassung „auf ewig". „Wirtschaftlich" bestehen also folgende Möglichkeiten der Sachüberlassung gegen ratenweise Zahlung:

a) die Überlassung „auf ewig" mit der Folge, daß der Nehmer die Gefahren des Untergangs, der Entwertung u. ä. (Sachrisiken), der Geber die Gefahr bloßer konkursmäßiger Befriedigung (Konkurs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausfallrisiko) trägt: Verkauf unbedingten und unbefristeten Eigentums;

b) die Überlassung „auf Zeit" mit der Folge, daß der Geber das Risiko vorzeitiger Vertragsbeendigung infolge Konkurses des Nehmers trägt; wobei weiter zu unterscheiden ist:

aa) der Geber trägt wohl das Konkursausfallrisiko, nicht aber die Sachrisiken: Verkauf auflösend bedingten und befristeten Eigentums oder Verkauf eines Nießbrauchs;

bb) der Geber trägt nicht das Konkursausfallrisiko, wohl aber die Sachrisiken: Vermietung;

cc) der Geber trägt keine weiteren Risiken, der Nehmer trägt die Sachrisiken sowie — nach herrschender Meinung — das Risiko vorzeitiger Vertragsbeendigung infolge Konkurses des Gebers: Verkauf unter Eigentumsvorbehalt.

VI

Im wesentlichen unterscheiden sich also Kauf und Miete beweglicher Sachen in dem, was Stützel im folgenden Beitrag als „Unsicherheitsstruktur einer Alternative" bezeichnet. Auch an anderen Beispielen ließe sich zeigen, daß die Lehre von den Typen der Rechtsgeschäfte und die Lehre von den Arten der subjektiven Rechte durch eine Betrachtung der verschiedenen „Unsicherheitsstrukturen" eine Bereicherung und Verfeinerung erfahren könnte. So wird, um nur ein Beispiel aus der Lehre vom subjektiven Recht zu nennen, die „wirtschaftliche Bedeutung" der verschiedenen Rechte bei einer Betrachtung der Unsicherheitsstruktur vielleicht deutlicher als bei der Hervorhebung der verschiedenen Inhalte der Rechtsmacht. „Magis esse rem habere quam actionem" sagen die Römer, Herrschaftsrecht (Eigentum) ist besser als „bloße" Forderung (Übereignungsanspruch) sagen auch wir noch, wenn und weil wir an den Konkurs des Verpflichteten denken. Aber warum bringt man sein bares Geld zur Bank, warum macht man aus einem Herrschaftsrecht ein Forderungsrecht? Doch offensichtlich, weil man eine andere Unsicherheitsstruktur vorzieht, weil man die Gefahr des Diebstahls, des Verlusts und der Zerstörung, die den Eigentümer trifft, größer achtet als die Gefahr der Insolvenz, die der Gläubiger zu tragen hat. Vermögen in der Form von Herrschaftsrechten zu halten, kann bedeuten, daß man Safes in seine Wohnung baut und doch nicht ruhig schlafen kann, bis man im Vertrauen auf ihre Solvenz das Eigentum, das Herrschaftsrecht, einer Großbank überträgt und sich mit dem Minus des Forderungsrechts begnügt, bis man die Unsicherheitsstruktur seines Vermögens durch Auswechslung der Arten der es konstituierenden subjektiven Rechte verändert hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII

1. Kehren wir noch einmal zu unserem Fall zurück. Wenn die Risikoverteilung Kauf und Miete unterscheidet, was machen wir Juristen wenn die Parteien ausdrücklich Miete, aber Gefahrtragung des Mieters vereinbaren? Müssen wir nicht sogar einen Verkauf unter Vereinbarung eines alsbaldigen Rückkaufs in eine Leihe für die Zwischenzeit mit Gefahrtragung des Entleihers, eine Übereignung unter ganz kurzer auflösender Befristung (bis heute abend) in eine Leihe oder Miete unter Gestattung der Gebrauchsüberlassung umdeuten, selbst wenn Gefahrtragung des Nutzers gewollt war?

In solchen Fallgestaltungen wird die Problematik der „wirtschaftlichen Betrachtungsweise" am deutlichsten sichtbar. Je klarer wir die Funktion einer Rechtsfigur analysieren, je deutlicher wir den Gehalt einer Form erfassen, um so drängender wird die Frage, ob wir den „funktionsfremden" Gebrauch, die Inkongruenz von Form und Gehalt zulassen können. Sind insoweit der Vertragsfreiheit Grenzen gesetzt oder fordert die Vertragsfreiheit zwingend die Anerkennung solcher Gestaltungen? Soll der „Formenmißbrauch" bekämpft werden oder läßt sich das Problem nicht einfach durch Differenzierung der vorhandenen und Anerkennung neuer Typen von Rechtsverhältnissen und Rechtsgeschäften lösen? Würde eine solche neue Typisierung nicht noch mehr leisten als nur gerade die Inkongruenz von Form und Gehalt zu beseitigen? Ist die an unserem Fall geschilderte konkursrechtliche Behandlung der verschiedenen Vertragstypen sinnvoll? Kann es für die Verteilung der Konkursrisiken darauf ankommen, welche Worte die Parteien gewählt oder welche Regelung der Preisgefahr sie getroffen haben? Kann darauf abgestellt werden, ob eine Handlung als Erfüllung angesehen werden kann, oder sollte nicht entscheidend sein, ob ein Gegenstand dauernd oder vorübergehend zu einem bestimmten Vermögen gehört? Ist eine neue Typisierung nicht gerade dort notwendig, wo ein funktionsfremder Gebrauch „typischerweise" stattfindet, wie etwa bei den Treuhandgeschäften? Ist nicht die Aufgabe gestellt, die illegitime „wirtschaftliche Betrachtungsweise" zweiter Art durch eine solche dogmatisch-systematisch legitimierte neue Typisierung abzulösen? Erlaubt die Frage „wer ist Eigentümer"? immer und überall *eine* Antwort? Muß nicht unter Umständen differenzierter gefragt werden: Wer ist verfügungsbefugt? Wer ist nutzungsberechtigt? Wer wird reicher, wenn die Sache im Wert steigt? Wer ist Haftungssubjekt?

2. Diese Problematik kann hier nicht weiter verfolgt werden. Sie ist bekannt und Gegenstand eingehender methodologischer Diskussion. Wenn ich recht sehe, besteht dabei in der Zivilrechtswissenschaft weitgehende Übereinstimmung über die Richtung, in der die Zivilrechtsdog-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

matik die Lösung dieses Problems zu suchen hat. Insoweit stimmen „Interessenjurisprudenz", „kausales Rechtsdenken", „institutionelles Rechtsdenken", „offenes Systemdenken" und das Denken in sinnerfüllten „Typen" oder „konkret-allgemeinen Begriffen" überein. Befreiung von der Herrschaft der Form über den Gehalt, des Begriffs über den Sinn unter Vermeidung der Gefahren einer Preisgabe echten systematischen Denkens ist überall das Ziel.

3. Nur anzumerken ist, daß fast alle drängenden Fragen des modernen Zivilrechts hierher gehören. Einmal die erwähnten Probleme der Treuhand und der juristischen Personen ebenso wie die im Beitrag Raiser gerade auch insoweit angeschnittenen Probleme des Konzernrechts. Hier stehen sich „Subjektsmehrheit" und „Unternehmenseinheit", dort „formales" und „wirtschaftliches Eigentum" gegenüber. Möglicherweise wird uns die unglückliche Bestimmung des Kartellbegriffs noch die Umkehrung des Konzernproblems, also „Unternehmensmehrheit" (Mehrheit von decision makers) bei „Subjektseinheit" bescheren. Die Überwucherung der Wirklichkeit unseres Gesellschaftsrechts durch Mischformen, wie die GmbH & Co. KG, macht die Aufgabe, das Gesellschaftsrecht nicht in den abstrakten Begriffen der Gesellschaftsformen, sondern „typologisch" in den sinnerfüllten Begriffen der Verbandstypen neu zu durchdenken, immer dringender. Ist das Recht der OHG nur Recht der partiell rechtsfähigen Gesamthandsgemeinschaft mit persönlicher Haftung der Mitglieder oder allgemeines Recht des Verbandstyps der personalistisch strukturierten Gesellschaft, also etwa auch auf die Familien-Aktiengesellschaften zugeschnitten? Ist das Recht der AG nur Recht der Gesellschaftsform, die eine Disparität der Zahl der Anteile und der Zahl der Gesellschafter erlaubt, oder allgemeines Recht der kapitalisch organisierten Publikumsgesellschaft, also etwa auch auf große KG's oder GmbH's zugeschnitten? Liegen hier nicht Probleme, die erst in Ansätzen — etwa in der Behandlung des nicht rechtsfähigen Vereins als Körperschaft — erfaßt sind? Unser Bilanzrecht bedarf einer funktionalen Betrachtung, die hinter dem Streit um stille Reserven den Kampf um Machtbefugnisse erkennt, hinter den Fragen der Bewertung die Problematik, faire Aufklärung der Anteilseigner und Gläubigerschutz in *einer* Zahl miteinander zu vereinbaren.

4. Vielleicht wird die Diskussion auf einige dieser Fragen eingehen können. Für sie alle gilt jedoch, was unser Beispielfall zeigen sollte: Sie sind nur durch richtiges juristisches Denken einer Lösung näherzubringen: richtiges juristisches Denken aber ist auf weite Strecken dasselbe wie wirtschaftswissenschaftliches Denken, soweit es denselben Gegenstand hat und um nichts anderes als um die Lösung derselben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sachfrage bemüht ist[2]. Wirtschaftswissenschaften und Zivilrechtswissenschaft mögen verschiedene Zielsetzungen haben: hier Hilfe zur optimalen Disposition über Vermögen und Hilfe zum besseren Verständnis der aus diesen wirtschaftlichen Dispositionen einzelner normalerweise resultierenden Abläufe, dort Hilfe zur gerechten Ordnung privater Lebens- und Vermögensbereiche. Diese Unterschiede stehen jedoch der Anwendung derselben Methoden in der Analyse des Problems und der Klärung der Lösungsmöglichkeiten und ihrer Folgen nicht entgegen.

[2] Deshalb bietet die Untersuchung der genannten Fragen ein besonders fruchtbares Feld intensiver Zusammenarbeit von Ziviljuristen und Ökonomen, wie sie der Verfasser und Stützel in ihrem gemeinsamen Institut für zivilistisch-ökonomische Studien der Universität des Saarlandes versuchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidungstheoretische Elementarkategorien als Grundlage einer Begegnung von Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft

Von Prof. Dr. *Wolfgang Stützel* (Saarbrücken)

Die moderne sog. Entscheidungstheorie versucht, die bei ökonomischen Entscheidungen zwischen Alternativen mit ungewissen Konsequenzen auftretenden Probleme wenn auch nicht einfach zu „lösen", so doch zumindest zu kalkülisieren und auf eine überschaubare Anzahl von Grundtypen in sich sinnvoll erscheinender Entscheidungskalküle zu reduzieren. Sie bedient sich dabei differenzierter mathematischer Ausdrucksformen und gilt infolgedessen bis heute gewöhnlich als eine esoterische Angelegenheit gewisser Spezialisten mathematischer Wirtschaftstheorie. Dem äußeren Anschein nach hat mit der Entwicklung dieser Entscheidungstheorie die Entfremdung zwischen Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft einen extremen Grad erreicht. Eine nähere Prüfung scheint mir jedoch zu ergeben, daß gerade mit der Abkehr von jenen klassischen volkswirtschaftlichen Ablaufmodellen oder betriebswirtschaftlichen Dispositionskalkülen, die durchgehend von einem scheinbar eindeutigen Konzept der Gewinnmaximierung ausgingen, und mit der Entwicklung der differenzierteren entscheidungstheoretischen Ansätze eine Ebene erreicht wurde, in der eine neue Begegnung zwischen den beiden Disziplinen möglich, ja notwendig wird.

Ökonomische Theorie war bis vor kurzem fast durchgängig von dem Vorurteil geprägt, daß es möglich und zur Deutung der Empirie mit Hilfe wohldefinierter Ablauf- oder Planungsmodelle unerläßlich sei, den „Wert", den ein handelndes Wirtschaftssubjekt einem Gegenstand, einer Sache, einem Recht, einem ganzen Sachkomplex, einer Sachinvestition oder auch einfach einer Handlungsalternative beimißt, mit Hilfe eines *einzigen Betrags,* eben dem Geldwert des Gegenstands, dem Ertragswert der Investition, dem Geldwert der Handlungsalternative, auszudrücken.

Der „valor intrinsecus" der klassischen Arbeitswerttheorie war *ein einziger Betrag.* Auch der subjektive Wert der Grenznutzentheorie war — wie etwa die Theorie zur Messung von Konsumentenrenten zeigt — *ein einziger Betrag.* Wohl ließ die ökonomische Theorie auf dem Wege ihrer Fortentwicklung allmählich auch der selbstverständlichen Erfah-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung Raum, daß der Wert etwa eines betrieblichen Aktivums oder einer ganzen Investition erst von zukünftigen und damit ungewissen Ereignissen bestimmt wird und damit selbst stets ungewiß ist. Trotzdem blieb sie auch hierbei noch lange dabei, das ökonomisch Relevante eines solchen Aktivums oder einer ganzen Investition, das dann in die theoretisch strengen Modelle eingeht, auf einen *einzigen* Wertbetrag zu reduzieren. Reduktionsinstrument war gewöhnlich, zumindest der Idee nach, die Umrechnung auf mathematische Erwartungswerte.

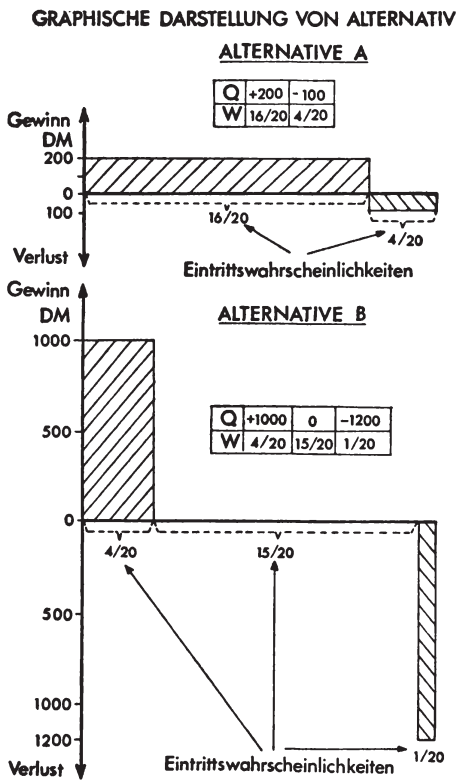
Verspricht eine Entscheidung etwa für den Kauf eines Vermögensgegenstandes, einer einzelnen Sache oder einer ganzen Produktionsanlage, im Vergleich zu einer als Vergleichsbasis definierten anderen Entscheidung z. B. mit $^{16}/_{20}$ Wahrscheinlichkeit 200 DM Gewinn zu bringen und mit den restlichen $^{4}/_{20}$ Wahrscheinlichkeit 100 DM Verlust, dann läßt sich der Wert dieses Gegenstands gemäß den Rechenregeln zur Ermittlung des mathematischen Erwartungswerts auf *einen einzigen* Betrag bringen: $^{16}/_{20}$ mal 200 DM = 160 DM Gewinn abzüglich $^{4}/_{20}$ mal 100 DM = 20 DM Verlust ergibt einen Erwartungswert von 140 DM. Angenommen, es bestünde eine zweite Wahlmöglichkeit. Sie bringe mit nur $^{4}/_{20}$ Wahrscheinlichkeit 1000 DM Gewinn, mit einem Zwanzigstel Wahrscheinlichkeit aber 1200 DM Verlust und mit den restlichen $^{15}/_{20}$ Wahrscheinlichkeit überhaupt keine Veränderung. Dann errechnet sich für diese zweite Möglichkeit der mathematische Erwartungswert aus $^{4}/_{20}$ mal 1000 DM = 200 DM Gewinn abzüglich $^{1}/_{20}$ mal 1200 DM = 60 DM Verlust. Man kommt somit für diese zweite Möglichkeit gerade auf den gleichen mathematischen Erwartungswert von ebenfalls 140 DM.

Man sieht: Bei der ersten Wahlmöglichkeit handelt es sich um eine ruhige Angelegenheit. Mit acht Zehnteln Wahrscheinlichkeit 200 DM Gewinn, mit zwei Zehntel Wahrscheinlichkeit 100 DM Verlust. Bei der zweiten aber um eine sehr heiße Investition: Glückt sie, bringt sie 1000 DM Gewinn. Aber man geht gleichzeitig das Risiko ein, mit einer, wenn auch nur geringen Wahrscheinlichkeit von $^{1}/_{20}$ 1200 DM zu verlieren.

Solche eigentümlichen Qualitätsunterschiede der ökonomischen Situationen, ruhigen und verläßlichen Gewinn zu bringen oder heiß und mit Katastrophenrisiken belastet zu sein, gehen bei der Reduktion des Werts von Situationen auf einen einzigen Betrag völlig verloren. Beide Situationen gehen in ökonomische Modelle, sofern sie Erwartungswerte nur mit *einem* Betrag angeben, womöglich mit genau demselben Wert ein.

Das für den hier zu behandelnden Gegenstand Wesentliche an der modernen Entscheidungstheorie ist, daß sie bewußt davon Abstand nimmt, Unterschiede der skizzierten Art, also den Unterschied zwischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Der mathematische Erwartungswert stellt sich dar als Fläche über der Abszisse ⁄ Fläche unter der Abszisse. Er ist in beiden Fällen gleich, nämlich DM 140,—.

dem Spatzen in der Hand und der Taube auf dem Dach, von vornherein zu nivellieren. Sie liefert arbeitstechnische Rezepte, auch im formalisierten Kalkül solche Unterschiede mitzuerfassen und für die ökonomisch-theoretischen Ableitungen zumindest einige Schritte weit noch mitzuberücksichtigen.

Das geschieht bei den einzelnen Schulen der Entscheidungstheorie in unterschiedlicher Weise: Manche verwenden zur Beschreibung des ökonomisch Relevanten einer Entscheidungsalternative, wofür man in früheren Zeiten nur einen Betrag, eben den *Wert*, benutzte, außer einem bei häufiger Wiederholung sich durchschnittlich ergebenden oder einem wahrscheinlichsten oder glaubwürdigsten Wert noch die in Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tracht zu ziehende mögliche mittlere Abweichung des tatsächlichen Effektes von diesem mittleren oder glaubwürdigsten Wert[1]; andere verwenden zur zusätzlichen Charakteristik der Handlungsalternative den Wert der allerungünstigsten möglichen Folge, die man füglicherweise noch in Betracht ziehen sollte[2]; wieder andere verwenden ein besonders definiertes Zahlenpaar, nämlich den sog. focus gain und focus loss[3]; mitunter wird auch eine ganze Serie von Zahlen verwendet, nämlich die ganze Reihe der Werte der möglichen Endergebnisse einer Entscheidung, jeweils unter Angabe eines Gewichts für den Grad der subjektiven Erwartung, mit der der Eintritt des jeweiligen Endergebnisses schätzungsweise erhofft oder befürchtet wird. Gemeinsam ist all diesen Verfahren: Sie charakterisieren das ökonomisch Relevante einer Handlungsalternative, wie etwa einer Investition zunächst stets mit *mehr als einem Betrag*. Sie versuchen, Unterschiede in der Struktur der Unsicherheit des Endeffekts gegebener Wahlentscheidungen mit im Kalkül zu behalten, sei es, daß diese Struktur möglichst *minuziös*, sei es, daß sie mit Hilfe üblicher mathematisch-statistischer Techniken zur abkürzenden Charakterisierung der Struktur heterogener Massen (also mit Hilfe von Kennziffern für Mittelwerte, Abweichungen, Extremwerte usw.) wenigstens in ihren typisch-relevanten Ausprägungen *abkürzend* beschrieben wird.

Gemeinsam ist damit auch schon allen diesen entscheidungstheoretischen Ansätzen: Die ökonomische Theorie berücksichtigt insoweit nicht mehr nur den normalen, mittleren, durchschnittstypischen, plangemäßen Verlauf der Konsequenzen einer ökonomischen Entscheidung. Sie berücksichtigt auch Anomales, Abweichungen, Störungen.

Allein das schon bringt sie zwangsläufig, gewissermaßen ihrer Grundhaltung nach, in größere Nähe zu den Rechtswissenschaften. Bekanntlich gehört es zu den Stileigentümlichkeiten der beiden Disziplinen, daß unter den Ökonomen zumindest die Theoretiker[4] in erster Linie den

[1] So z. B. Harry M. *Markowitz*, Portfolio Selection, Efficient Diversification of Investments, New York, 1959; J. *Tobin*, Liquidity Preference as Behavior towards Risks, The Review of Economic Studies, Vol. XXV (1957—1958), S. 65 ff.; Lester G. *Telser*, Safety First and Hedging, The Review of Economic Studies, Vol. XXIII (1955—1956), S. 1 ff.

[2] Jene Richtung der Entscheidungstheorie, die zur Charakterisierung einer Alternative überhaupt keinen mittleren oder wahrscheinlichsten oder glaubwürdigsten Wert, sondern ausschließlich *einen* Extremwert, den Wert der allerungünstigsten oder der allergünstigsten möglich oder möglich erscheinenden Konsequenz verwendet (so z. B. die Anhänger des sog. Minimax-Kriteriums), bleibt hier ganz außer Betracht, da sie mit der Methode, ausschließlich mathematische Erwartungswerte zu verwenden, den Nachteil gemein hat, für die im nachfolgenden zu erörternden Probleme blind zu bleiben.

[3] So G. L. S. *Shackle*, Expectation in Economics, Cambridge, 1949.

[4] Von den „Wirtschaftspolitikern" sei abgesehen, da sie ja doch schon immer im Grunde Staatsrechts-, Verwaltungsrechts- oder Privatrechtspolitiker, also Streitschlichter, waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Normalablauf im Auge haben, das normale Ineinander der Räder des sozialen Lebens, während die Fachkollegen von der Jurisprudenz sich in erster Linie für die pathologischen Fälle interessieren, für die möglichen Störungen, für den Sand im Getriebe.

Die durch die genannten entscheidungstheoretischen Ansätze mögliche, ja notwendige neue Annäherung in gewissen Erkenntnisgegenständen der beiden Disziplinen reicht aber sehr viel weiter. Sie reicht vermutlich zumindest auf drei Gebieten bis in die konkrete Detailarbeit, nämlich

1. in der ökonomischen Theorie der optimalen Bestandsdisposition,
2. in der allgemeinen Theorie des unternehmerischen Verhaltens,
3. in der Theorie der Messung ökonomischer Bestände, insbesondere der betriebswirtschaftlichen Bewertungstheorie.

1. Theorie der optimalen Bestandsdisposition

Die Lehre von den Determinanten der faktischen Bestandshaltung oder auch von den Regeln einer optimalen Bestandshaltung ist lange Zeit von der Theorie arg vernachlässigt worden. Von Walras über Stackelberg bis zu den heutigen gängigen wirtschaftstheoretischen Lehrbüchern steht im Zentrum der Wirtschaftstheorie die reine flow-analysis: Einsatz, Ausstoß, Aufwendung, Ertrag, Kosten, Betriebsergebnis, Produktion, Einkommen, Konsum — es geht fast immer nur um die Erklärung der Veränderungen oder um Rezepte zur optimalen Strukturierung solcher Stromgrößen. Selbst wo Bestände erörtert werden, wie etwa im Kapitalbegriff von Walras, gelangen sie fast nur als Quelle von Nutzungsströmen ins Modell. Von typisch bestandsökonomischen Erwägungen findet sich in der umrissenen Literatur, von kurzen Hinweisen auf Bestimmungsgründe der Bestände an Zahlungsmitteln, also der Kassenbestandshaltungstheorie, abgesehen, praktisch kein einziges Wort[5]. So ist es nicht weiter verwunderlich, daß bis heute in unseren Lehrbüchern allen Lehrgebieten, die mit Schwerpunkt zur Bestandsökonomie gehören, wie etwa der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Lehre vom Kapitalbedarf, vom optimalen Vermögensaufbau einer Unternehmung und von der optimalen Finanzierung offenkundig noch jene theoretische Geschlossenheit fehlt, die in anderen Bereichen, etwa der Produktions- und Absatztheorie, also in Bereichen der Stromökonomie, seit geraumer Zeit erreicht wurde.

[5] Die Wachstumstheorie nimmt unter dem hier zu erörternden Aspekt eine Zwischenstellung ein. Sie berücksichtigt zwar von den Beständen den „Kapitalstock" nicht nur als „Stromquelle", sondern auch als „Bestand", dringt aber nicht bis zu den hier als bestandsökonomisch typisch bezeichneten Fragen der „Ungewißheit" und des reinen „Pufferbedarfs" vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Indessen scheint sich hier eine Wendung abzuzeichnen. Boulding bedient sich in seiner Reconstruction of Economics[6] typisch bestandsökonomischer Ansätze. Die genannte Entscheidungstheorie hat das Problem der portfolio selection, also der optimalen Kombination von Wertpapieren innerhalb eines Bestands, das Musterfeld bestandsökonomischer Erwägungen, zu ihrem Hauptexerzierplatz gemacht. Schon zeigen sich Ansätze, die da und dort, wie etwa in der Liquiditätstheorie oder der industriebetrieblichen Theorie optimaler Zwischenlagerhaltung, verstreuten typisch bestandsökonomischen Elemente mit der theory of portofolio selection zu einer allgemeinen theory of asset preference zusammenfassen. Aber gerade hier zeigt sich nun mitten in höchst differenzierten mathematischen, wahrscheinlichkeits- und informationstheoretischen Erwägungen ein besonderer Bedarf an Fühlungnahme mit der Rechtswissenschaft.

Was sind das denn für Gegenstände, deren optimale Mengenkombination von der ökonomischen Theorie optimaler Bestandsdisposition, der Grundlehre für alle betriebswirtschaftliche Kapitalbedarfs- und Finanzierungstheorie, zu untersuchen ist?

Ich persönlich halte es für zweckmäßig, als Ansatzpunkt zu einer solchen allgemeinen Theorie optimaler Bestandsdisposition fünf verschiedene Anlässe zu unterscheiden, aus denen heraus ein Wirtschaftssubjekt einen Bestand irgendwelcher Gegenstände über eine Periode hinweg hält.

Erstens hält man Sachgegenstände, Grundstücke, Häuser, Maschinen, Einrichtungen, Werkzeuge, um sie technisch zu gebrauchen. Der allmähliche oder plötzliche Untergang dieser Gegenstände als solcher ist hier allenfalls unerfreuliche Begleiterscheinung, aber nicht Sinn der Bestandshaltung. Das wäre *Bestandshaltung zur Befriedigung des Gebrauchsbedarfs.* Gebrauchsbedarf besteht auch bei perfekter Voraussicht. Er besteht auch, wenn sich ökonomisch die Teilperioden der gesamten langen Planungsperiode im übrigen genau gleichen, also bei ökonomisch homogener Zeit. So ist das der einzige Bedarf, den die klassische statische Theorie mit ihrem Modellansatz in den Griff bekam. (Hierher gehören u. a. auch Lagerbestände im Handel, soweit lediglich auf ihre Funktion als Musterlager abgehoben wird, also Lagerbestände, deren Sinn darin besteht, den Gebrauchsnutzen besserer Information über Güterqualitäten zu stiften.)

Zweitens hält man Gegenstände der verschiedensten Art, um exogen, also technisch oder natürlich bedingte Divergenzen zwischen den Zeiten der kostengünstigsten Beschaffung im weitesten Sinne und Zeiten der nützlichsten Verwendung zu überbrücken. Geerntet wird im Herbst, ver-

[6] Kenneth E. *Boulding,* A Reconstruction of Economics, New York, 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

braucht wird das ganze Jahr. Hausbrandkohle wird das ganze Jahr gefördert, verheizt wird sie im Winter. Arbeitsfähige sammeln Vermögen in der Blüte ihrer Jahre, um es am Lebensabend zu verbrauchen. Der Untergang, der spätere Verbrauch des Bestands ist hier wie auch bei den restlichen drei Determinanten der Bestandshalteneigung Sinn der Bestandshaltung selbst. Das wäre *Bestandshaltung zur Überbrückung eines exogen bedingten Pufferbedarfs.* Er besteht nur, wenn sich ökonomisch die Teilperioden der gesamten langen Planungsperiode *nicht* gleichen. Man bekommt ihn modelltheoretisch nur in den Griff, wenn man mit ökonomisch inhomogener Zeit arbeitet, dann aber auch bei Annahme perfekter Voraussicht.

Drittens hält man Gegenstände, vor allem Zwischenläger in Fertigung und Handel, aber auch Kassenbestände, wo die volle Synchronisierung zwischen Zustrom und Abstrom von Objekten zu hohe Kosten verursacht. Das ist stets genau dann der Fall, wenn Beschaffung, Produktion oder Absatz mit partiefixen Kosten verbunden ist. Beschafft, produziert oder liefert man in größeren Losen, so kann man Vorteile der besseren Verteilung dieser partiefixen Kosten, also Losgrößendegressionsvorteile, ausnutzen. Man muß allerdings brachliegende, zinskostende Zwischenläger in Kauf nehmen. Das wäre *Bestandshaltung zur Überbrückung eines losgrößendegressionsbedingten Pufferbedarfs.* Er besteht auch, wenn sich sonst ökonomisch die Teilperioden der gesamten langen Planungsperiode gleichen. So setzt er zwar — im Gegensatz zum exogen bedingten Pufferbedarf — keine inhomogene Zeit *voraus,* jedoch führt seine Befriedigung dazu, daß sich die Teilperioden der gesamten Planungsperiode nicht mehr genau gleichen, daß also die ökonomische Zeit inhomogen *wird.* So kann man ihn mit rein statischer Analyse nicht erfassen. Wohl aber besteht er auch bei perfekter Voraussicht. Hierher gehört der Transaktionskassenbedarf, soweit er — mit Baumol[7] — allein als Kassenbedarf zur Einsparung partiefixer Geldbeschaffungskosten definiert wird; hierher gehören dann vor allem auch zahllose Vorräte und Zwischenläger in industriellen Unternehmen, Handelsunternehmen und Haushalten.

Viertens hält man Gegenstände, einzelne Sachgüter, Kassenbestände oder auch überhaupt Vermögen, um unvorhersehbare, überraschende Divergenzen zwischen Zustrom des Gegenstands und benötigtem Abstrom überbrücken zu können. Das ist der aus der Kassenhaltungstheorie bekannte, aber auch bei vielen anderen Gegenständen auftretende *Vorsichtsbedarf.* Ihn bekommt man naturgemäß theoretisch nur in den

[7] William J. *Baumol,* The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach, Quarterly Journal of Economics, Vol. LXVI (1952), S. 545 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Griff, wenn man nicht nur die Annahme homogener Zeit, sondern auch die Annahme perfekter Voraussicht aufgibt.

Fünftens hält man Gegenstände der verschiedensten Art, um — auch ohne die exogen bedingten Kostenminimierungsgründe nach Punkt zwei oder die Verlustvermeidungsgründe nach Punkt vier — einfach an Differenzen zwischen jetzigen und künftigen Preisen zu verdienen. Obschon er auch aufträte, wenn ein einzelner perfekte Voraussicht hätte[8], sei er doch in Anlehnung an J. M. Keynes und die Terminologie der Kassenhaltungstheorie als *Spekulationsbedarf* bezeichnet. Hierher gehört nicht nur alle spekulative Haltung von Grundstücken, Sachvorräten und Aktien, sondern z. B. auch das Halten verzinslicher Forderungen, da sich ja Zinsen auf Forderungen ökonomisch — analog zur Rechnung beim Wechsel — stets in Differenzen zwischen einem gegenwärtigen und einem höheren künftigen Gesamtpreis auflösen lassen.

Die Gegenstände, deren optimale Mengenkombination eine allgemeine Theorie der Bestandshaltung (als Basis einer systematischen Kapitalbedarfs- und Finanzierungstheorie) zu analysieren hat, sind nun offensichtlich nicht irgendwelche von vornherein zu definierende Phänomene, sondern eben genau solche Gegenstände, die geeignet sind, die skizzierten verschiedenen Komponenten des Bestandshaltebedarfs zu befriedigen.

Folgt man diesem Ansatz, die Typologie der Objekte von den Typen des Bedarfs, also den fünf Komponenten der Bestandshalteneigung, her zu bestimmen, dann zeigt sich: Hält man eine Sache als besitzender Eigentümer, so ist diese Form der Sachbestandshaltung wohl geeignet, alle *fünf* Bedarfsarten zu befriedigen: Besitz einer Sache als Eigentümer erlaubt die Nutzung; er erlaubt die Überbrückung exogen bedingten oder losgrößenbedingten Pufferbedarfs; er ermöglicht den Rückgriff auf das Objekt im unvorhergesehenen Bedarfsfall, befriedigt also den Vorsichtsbedarf; und die eigene Sache kann man schließlich auch, wenn ihr Preis stieg, mit Nutzen wieder verkaufen. *Diese Feststellung läßt sich aber nicht umkehren.* Um irgendeinen der genannten Bestandshaltebedarfe zu befriedigen, braucht man *nicht* unbedingt *selbstbesitzender Eigentümer* zu sein. Und damit sind wir an der entscheidenden Berührungsstelle zwischen einer allgemeinen ökonomischen Theorie der optimalen Bestandshaltung (als Grundlage der betriebswirtschaftlichen Kapitalbedarfs- und Finanzierungstheorie) und der Rechtswissenschaft.

Wer *Gebrauchsbedarf* hat, braucht — wie Mietwohnung, Betriebspacht und Leasing-System zeigen — die Sache nicht als eigen zu haben. Es

---

[8] Wenn *alle* perfekte Voraussicht haben, paßt sich der jetzige Preis bereits dem künftig erwarteten an, entfällt also die motivierende Gewinnmöglichkeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

genügt, anstelle der Sache einen Mietvertrag oder einen Nießbrauch zu halten.

Auch zur Befriedigung der beiden selbst bei *perfekter Voraussicht bestehenden Pufferbedarfe,* des exogen bedingten und des losgrößenbedingten Pufferbedarfs, kommt es nur darauf an, daß zweckmäßigerweise irgend jemand in der Volkswirtschaft zur Gesamtkostenersparnis solche Bestände hält. Steht indes die optimale Bestandsdisposition eines einzelnen Unternehmens zur Erörterung, so ist keineswegs gesagt, daß die Kostenersparnis nur erlangt werden kann, wenn man entsprechende Pufferbestände an Sachen selbst hält. Billige Hausbrandkohle im Winter bekommt man möglicherweise auch, indem man anstelle von eigenen Kohlenvorräten einen geeigneten Lieferkontrakt hält und die physische Lagerung, Besitz und Eigentum, bis dahin einem Dritten, dem Kohlenhändler überläßt.

Um den *Vorsichtsbedarf* z. B. an Kasse zu befriedigen, braucht man weder selbst große Kassenschränke anzuschaffen und Barbestände darin aufzubewahren, noch auch nur entsprechende Giroguthaben zu halten: Eine zugesagte Kreditlinie oder ständig beleihbare Effekten leisten genau den gleichen Dienst. Ähnliches gilt für den Vorsichtsbedarf an Sachgegenständen. Zum Teil mag er durch faktische Verhältnisse befriedigt werden: Die Gaststätte an der Ecke verläßt sich darauf, daß der benachbarte Fleischermeister Vorräte hält. (Diese Einsparung von Lägern und Lagerkosten zur Befriedigung des Vorsichtsbedarfs auf allen Gebieten durch Poolung der Läger bei Spezialisten ist ja übrigens wesentlicher ökonomischer Grund für räumliche Agglomerationen). Sicher aber kann viel Eigenbestand zur Befriedigung von Vorsichtsbedarf durch Kontrakte ersetzt werden: Statt Eigenvorräten hält man Bestände an Optionen, Abrufmöglichkeiten, Versicherungen. Diese Möglichkeiten, Eigenvorräte durch andere Gegenstände zu substituieren, reicht hin bis zum umfassendsten „Vorrat", den ein Unternehmen aufweist, nämlich dem Vorrat an haftendem Vermögen zur Verringerung des Risikos einer Insolvenz.

Um einer juristischen Person einen Vorrat an Haftungsreserven zu verschaffen, braucht man nicht unbedingt einzelne Vermögensgegenstände einzubringen. Der Bedarf der juristischen Person kann auch durch Garantiezusagen, besicherte Forderungen auf Resteinzahlung noch ausstehender Einlagen und andere Gegenstände befriedigt werden. Das heißt also: Haftungskapital braucht nicht als eingezahltes Eigenkapital im Unternehmen zu arbeiten; es kann auch in Form reinen Garantiekapitals gestellt werden.

Schließlich braucht man auch, um an zeitlichen *Preisdifferenzen* von Objekten mit Gewinn partizipieren zu können, keineswegs die Objekte als Eigentümer zu besitzen. Terminkontrakte leisten dasselbe. Sie er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möglichen es darüber hinaus, auch *negative* Bestände zu halten. Dadurch wird dann außer Bestandshaltung zum Zwecke der Gewinnerzielung bei zeitlicher Preis*steigerung* auch Bestandshaltung zum Zweck der Gewinnerzielung bei zeitlicher Preis*senkung* möglich: Der Baissier in Weizen verkauft heute per Termin zum heutigen noch hohen Terminpreis und deckt sich später zwecks Lieferung zum niedrigeren Tagespreis ein. In der Zwischenzeit ist er „Weizen schuldig", hat er eine Minusposition in Weizen[9]. So treten als mögliche Gegenstände der Bestandshaltung zu den landläufig bekannten Minuspositionen in inländischen Zahlungsmitteln, den gewöhnlichen Geldschulden, und den aus dem Bankbetrieb bekannten Minuspositionen in fremden Währungen oder Effekten als Gegenstände der allgemeinen Bestandshaltetheorie auch noch solche Minuspositionen in Sachgütern, Sachleistungsschulden, sowie Minuspositionen in Dienstleistungen, Dienstleistungsschulden.

Zur Beschreibung der Gegenstände, aus denen die Ströme bestehen, mit deren optimaler Strukturierung sich die Strom-Ökonomie hauptsächlich beschäftigt, mag man mit so grobschlächtigen Einteilungen wie „Sachen und Dienstleistungen" auskommen. Strom-Ökonomie kann man weithin betreiben, ohne die Struktur der involvierten Risiken und Ungewißheit im einzelnen beständig mit zu berücksichtigen. Stromökonomie war infolgedessen auch schon ohne Entscheidungstheorie systematisch sinnvoll möglich.

Bestandsökonomie aber beginnt als eigenständiges Feld genau dort, wo die Betrachtung von Beständen als bloße Quellen stetiger Ströme gerade nicht mehr ausreicht. Die Nutzungsabgabe einer Maschine kann man noch als Strom und mit strom-ökonomischen Kategorien erfassen. Die Berücksichtigung eines Pufferlagers aber, das eben genau ausreicht, einen unerwarteten Spitzenbedarf von 200 t Heizöl aufzufangen, aber kein kg mehr, sprengt jedes rein stromanalytische Modell. *Die Eigenständigkeit der Bestandsökonomie gegenüber der Stromökonomie beginnt also genau dort, wo zeitliche Asynchronitäten, also „Salden", zwischen input- und output-Strömen auftreten*; denn durch die dazwischenliegenden Bestände wird die mögliche Maximaldivergenz zwischen input und output zumindest in einer Richtung limitiert. Gerade von diesen Asynchronitäten gehören indessen die meisten zum Bereich *des Ungewissen*, nicht perfekt Vorhersehbaren. So ist Bestandsökonomie erst mit Entscheidungstheorie systematisch sinnvoll möglich. Das bedeutet aber zugleich, daß zur Charakterisierung ihrer Gegenstände die Struktur der involvierten Risiken explizit erörtert werden muß. Berücksichtigt man aber die Unterschiede in den involvierten Risiken — und so wahr eine der wichtigsten Bedeutungen von Beständen über-

[9] Bemerkenswerterweise beginnt Boulding seine Preistheorie mit solchen Terminkontrakten!

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haupt darin besteht, Risiken zu überbrücken, so unerläßlich ist dies —, dann ist es gerade nicht mehr gleichgültig, ob ein Gebrauchsbedarf z. B. etwa durch Eigentum, durch Nießbrauch oder durch Miete befriedigt wird. Es genügt nicht mehr, davon zu sprechen, daß man eben „einen Maschinenbestand" hält. Es muß angegeben werden, in welcher Form man ihn hält, denn je nach der Form sind die Risiken wieder anders strukturiert: Eigenbesitzer und Nießbraucher tragen das Sachrisiko, der Mieter trägt es nicht, wenn es nicht ausdrücklich ausbedungen ist. Man sieht: Die Gegenstände, deren optimale Kombination von der ökonomischen Theorie optimaler Bestandsdisposition zu untersuchen ist, sind eben nicht „Sachen und Dienstleistungen". Es sind vielmehr, wenn wir von faktischen Rückgriffsmöglichkeiten auf anderer Partner Lieferbereitschaft absehen, im wesentlichen Nutzungsrechte, Ansprüche, Verpflichtungen, Gestaltungsrechte je mit ganz spezifischen Konsequenzen für den Fall einer Planabweichung oder Störung. Es sind kurzum: differenzierte Gebilde der Rechtsordnung.

Um aber überhaupt in die Fülle der differenzierten Risiken, die in den Gegenständen einer Theorie der optimalen Bestandshaltung involviert sind, eine gewisse Übersicht zu bringen, benötigt eine solche Theorie dringend eine gewisse Typisierung dieser Gebilde der Rechtsordnung, die es mengenmäßig optimal zu kombinieren gilt, und zwar eine Typisierung im Hinblick auf gleichartige Unsicherheitsstrukturen. Bestandshaltetheorie braucht also genau das, was Jahr im vorausgehenden Beitrag als „Funktionsanalyse von Rechtsfiguren" bezeichnet. Sie braucht eine Analyse der verschiedenen Formen des Innehabens von Beständen an Nutzungs- und Verwertungschancen je nach den im Fall einer Planabweichung auftretenden Konsequenzen, wie sie Jahr im genannten Beitrag an den unterschiedlichen Formen der Überlassung einer Maschine gegen Ratenzahlung demonstriert hat.

So läßt sich zusammenfassend sagen: Wer portfolio selection theory betreibt, muß natürlich den Unterschied zwischen einer Aktie, einer Vorzugsaktie, einer Anleihe und einem Kassenbestand kennen, sonst kann er sein Geschäft nicht betreiben, und diese Unterschiede sind offensichtlich durch die unterschiedliche rechtliche Gestaltung produziert. In dem Maße, in dem diese Ansätze einer Bestandsökonomie zu einer allgemeinen Theorie optimaler Bestandshaltung ausgebaut werden, wächst der Bedarf, außer den Wertpapieren, den Paradestücken der gegenwärtigen asset preference theory, auch alle anderen Gegenstände, die ein Unternehmer hält, präziser zu beschreiben als einfach durch den Ausdruck Einrichtungen, Vorräte oder durch den Ausdruck Nutzungsmöglichkeiten. Damit entsteht aber auch schon Bedarf an einer übersichtlichen Typisierung der Gegenstände, die man halten kann, der positiven und negativen Positionen, je nach der immanenten Unsicherheitsstruktur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Versucht eine derartige allgemeine ökonomische Bestandstheorie, zu einer übersichtlichen Typisierung ihrer Gegenstände zu gelangen, zu einer Typisierung des möglichen Innehabens von Beständen an Nutzungsrechten, Ansprüchen, Verpflichtungen und Gestaltungsrecht nach Maßgabe der involvierten Konsequenzen im Fall von Störungen, so ist sie auch schon „Zivilrechtstheorie", ein Beitrag zu dem von Jahr als bitter notwendig bezeichneten Unternehmen, „die Beschränkung des Rechtsdenkens auf das gerade hier heute gedachte und anerkannte, die nationale ungeschichtliche und deshalb im tiefsten Sinne lebensfremde Bornierung des Rechtsdenkens zu überwinden".

Sicher hätte der geschilderte Ansatz nützliche Konsequenzen für die betriebswirtschaftliche Theorie der Kapitalbedarfsrechnung. So geht man z. B. bisher gewöhnlich davon aus, daß alles, was da so an Beständen und Nutzungsmöglichkeiten nötig ist, die Form von Eigenbeständen haben müsse, die selbstverständlich entsprechenden Finanzierungsbedarf provozieren: Grundstücke, Gebäude, Einrichtungen, Maschinen, Rohstoffe, Halbfertigwaren, Fertigwaren, Debitoren, Kasse. Entsprechend verfügt das Normal-Unternehmen unserer Finanzierungslehrbücher auch über eine entsprechend lange Bilanz. Nun ist es zumindest didaktisch reizvoll, diese Bilanz ohne Änderung des betrieblichen Geschehens Stück um Stück zu verkürzen. Grundstücke werden gepachtet; Häuser, Einrichtungen und Maschinen gemietet; Rohstofflager durch Abrufkontrakte ersetzt. Auch das Halbfertigwarenkonto kann in dem Maße eingespart werden, in dem man zur Hereinnahme von Lohnaufträgen übergeht. Debitoren verkauft man gleich an einen Faktor, und statt Kasse hält man Kreditlinien. Ergebnis ist: Wir haben eine reine Betriebsgesellschaft, die praktisch keinen Gegenstand mehr enthält, der nach den überkommenen Bilanzierungsregeln aktiviert werden müßte, ein Unternehmen mit extrem kurzer Bilanz. Aber hat es deshalb keine Bestände? Und hat es deshalb nichts von den Vermögensrisiken, über die man häufig glaubt, sich durch Einsicht in die Bilanz informieren zu können? Natürlich hat es Bestände und Vermögensrisiken; es hat Bestände an Miet- und Pachtverträgen, an Abruf- und Lohnauftragskontrakten, an Faktorverträgen, Besitz von vielen Sachen, die im Eigentum Dritter stehen, und schließlich Bestände an Kreditzusagen. Und alle diese Bestände an nichtbilanzierten Verträgen können je nach den Vereinbarungen ähnliche Vermögensrisiken, Preisänderungsrisiken und Risiken des Auftretens von Leerkosten im weitesten Sinn involvieren, wie wenn das Unternehmen die Sachen, Forderungen und Kassenbestände als eigene hielte und in der Bilanz auswiese.

Dieser bewußt extrem gewählte Fall provoziert eine Fülle interessanter bestandstheoretischer Fragen: Wo liegen im Einzelfall Vorteile und Nachteile der Bestandshaltung in dieser oder jener Rechtsform?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter welchen ökonomischen Voraussetzungen kommt es zur Arbeitsteilung zwischen Anlageeigentümer und Anlagenutzer oder zur Übernahme bisheriger Debitorenabteilungen der Industriellen durch aufs Debitorengeschäft spezialisierte Faktorbanken, wie wir sie in neuerer Zeit beobachten? Welchen ökonomischen Voraussetzungen ist es zuzuschreiben, daß die Arbeitsteilung zwischen dem Bearbeitungsbetrieb, der im Lohnauftrag arbeitet, und dem industriellen Verleger, dem die zu bearbeitenden Gegenstände gehören, jene Arbeitsteilung, die den Frühformen des Kapitalismus das Gepräge gab, inzwischen stark an Bedeutung verloren hat? Alle solche Fragen, die bisher in theoretischen Lehrbüchern, wenn überhaupt, so allenfalls in Fußnoten aufgeworfen wurden, fänden bei dem gewählten Ansatz einer allgemeinen Bestandshaltetheorie Eingang in das theoretische System des allgemeinen Modells selbst.

Sicher ist, daß solche Fragen nicht erörtert werden können, solange der ökonomische Theoretiker sich scheut anzuerkennen, daß die Gegenstände der Bestandshaltung eben nicht nur Sachen im eigenen Besitz, sondern die differenziertesten Gebilde der Rechtsordnung sind. Vermutlich zöge auch der Jurist aus solchen Untersuchungen Gewinn im Sinne einer besseren Kenntnis jener empirischen Wirklichkeit von Chancen- und Risikoverteilungsprozessen, für die er im interpersonellen Konfliktfall, sei es als Rechtspolitiker, sei es bei konkreter Fallentscheidung, das Finden einer fairen Entscheidung vorbereiten helfen muß.

Nur am Rande sei vermerkt, daß sich der Hauptgegenstand der Bankbetriebslehre, nämlich das ganze Netz des Kredit- und Kapitalverkehrs mit all seinen Spezialinstitutionen, das bisher häufig ausschließlich unter dem Aspekt eines Geldverteilungsstromnetzes und allenfalls noch eines Instruments zur Fristentransformation betrachtet wurde, unter dem entscheidungstheoretischen Ansatz mit seiner Typisierung von Unsicherheitsstrukturen als eine große Veranstaltung zum Transfer von Risiken und zur Transformation von Unsicherheitsstrukturen in andere Formen beschreiben läßt[10]. Da die wichtigsten Vehikel solcher Risikotransfers und solcher Risikotransformation von der Rechtsordnung geliefert werden, muß naturgemäß dem Bankbetriebswirt die skizzierte Annäherung an eine allgemeine Bestandshaltetheorie und damit zugleich an die Rechtswissenschaft besonders naheliegen.

---

[10] Hierzu ausführlicher: W. *Stützel*, The Commercial Banks in Relation to Medium and Longterm Credit (wird demnächst veröffentlicht in: Lectures delivered at the 16th International Banking Summer School, 1963, Institute of Bankers, London); H. *Arnold*, Finanzierungsinstrumente und Finanzierungsinstitute als Institutionen zur Transformation von Unsicherheitsstrukturen, (Diss. Saarbrücken 1964).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Allgemeine Theorie des unternehmerischen Verhaltens

Auch im Bereich der allgemeinen Theorie des unternehmerischen Verhaltens könnte der geschilderte Ansatz der Entscheidungstheorie die Basis einer neuen Begegnung zwischen Wirtschafts- und Rechtswissenschaft liefern.

In den Anfangszeiten der reinen Wirtschaftstheorie als des Versuchs, durch Formulierung wohldefinierter Modellabläufe zum besseren Verständnis empirisch-wirtschaftlicher Zusammenhänge beizutragen, stattete man die roboterähnlichen Entscheidungseinheiten der theoretischen Modelle („Wirtschaftssubjekte"), deren Reaktionen auf Datenänderungen den Ablauf im Modell bewirken, zur Determination ihrer Reaktionsweise durchgängig mit der einzigen Handlungsmaxime aus, ihren Gewinn innerhalb einer gewissen Planungsperiode zu maximieren. Das Datum der Rechtsordnung kam allenfalls als Beschränkung der Aktions- und Transaktionsformen ins Spiel, die zur Gewinnerzielung zugelassen waren.

In gewissem Sinne hat sich die Theorie von diesem monistischen Ansatz längst befreit. Sie hat Modelle entwickelt, bei denen angenommen wird, daß die entscheidenden Subjekte nicht ihren Gewinn, sondern unter Wahrung einer vorgegebenen Kapitalverzinsung ihren Umsatz oder unter völligem Verzicht auf Gewinnerzielung den Gewinn irgendwelcher Dritter (der Genossen einer Genossenschaft, des „allgemeinen Publikums") maximieren wollen. Selbst so schwer kalkülisierbare Zielparameter wie etwa die Maximierung des Sozialprestiges, das „Möglichst-gleich-Verhalten-wie-die-Anderen", oder die bewußte Abhebung vom Verhalten anderer sind zumindest gelegentlich auch in theoretische Modelle aufgenommen worden.

Indessen ist erst durch die jüngste Entwicklung der Entscheidungstheorie überzeugend klargestellt worden, daß nicht nur *neben* der „Gewinnmaximierung" noch andere Handlungsmaximen berücksichtigt werden müssen, daß vielmehr diese Handlungsmaxime, den Planperiodengewinn zu maximieren, *in sich selbst* nicht mehr eindeutig ist, sobald man dem Umstand Rechnung trägt, daß es sich praktisch bei allen Entscheidungen um Entscheidungen für Alternativen mit ungewissen Konsequenzen handelt. Hält man sich das Bild einer wählbaren Alternative als ein ganzes Bündel möglicher Konsequenzen mit unterschiedlichen Gewinnen (oder Verlusten) je mit gewissen Graden der Eintrittswahrscheinlichkeit vor Augen, dann lassen sich im Hinblick auf Gewinnmaximierung nur in jenen Sonderfällen zwei Alternativen von vornherein in eine eindeutige Rangordnung bringen, in denen eine davon bei jedem möglichen Ausgang einen größeren Gewinn bringt als die andere, wenn also bei der auf S. 29 gewählten graphischen Darstellung von Al-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ternativen der Linienzug, der die Struktur einer Alternative charakterisiert, stets über dem Linienzug bleibt, der die Struktur der anderen symbolisieren soll. Sobald sich aber die Linienzüge schneiden — A bringt vielleicht größeren Gewinn, ist aber auch mit wertmäßig größerem Verlustrisiko belastet als B —, reicht die simple Handlungsmaxime, den Gewinn zu maximieren, nicht mehr aus zu determinieren, welche der beiden Alternativen von dem Wirtschaftssubjekt gewählt werden wird. Man braucht, wie die Entscheidungstheorie es formuliert, zusätzliche „Entscheidungskriterien", um die Indeterminiertheit der Modelle zu überwinden.

Es gibt verschiedene Vorschläge für Verfahren, die Determiniertheit wiederzugewinnen. So wurde vorgeschlagen, die Subjekte der Modelle mit gewissen Präferenzfunktionen auszustatten, wonach je nach der Art ihrer wohldefinierten Präferenzfunktion bei manchen Subjekten eine weite Streuung zwischen der Höhe möglicher Gewinne und Verluste für die Entscheidung sehr stark negativ ins Gewicht fällt (risk-averter), bei manchen aber nur wenig oder sogar positiv (risk-lover). Andere gelangen zur Determination, indem sie im Prinzip den Spuren der Ermittlung eines mathematischen Erwartungswerts folgen, aber Gewinne und Verluste entsprechend dem Gesetz von der mit abnehmendem Vermögen zunehmenden Empfindlichkeit gegen weitere Verluste unterschiedlich wägen. Wieder andere ziehen für die Entscheidung überhaupt nur den ungünstigsten möglichen oder möglich erscheinenden Ausgang in Betracht und ersetzen das mehrdeutige Prinzip der Gewinnmaximierung durch das der Minimierung des maximalen Risikos, das sog. Minimax-Prinzip.

Nun ist zu beachten, daß die den Einzelentscheidungen eines Subjekts gewissermaßen vorausgehende Grundsatzentscheidung, ob man zur Gewinnmaximierung hoch auf „plein" setzt oder lieber bescheiden „rouge et noir" spielt, ob man heiße riskante Alternativen oder ruhige sichere vorzieht, nur im seltenen Fall völlig frei dem Geschmack des Wirtschaftssubjekts, der allgemeinen Lebenserfahrung oder dem Einfallsreichtum des modellkonstruierenden Wirtschaftstheoretikers überlassen bleibt. Dieser Ausnahmefall wäre nur dann gegeben, wenn ein Wirtschaftssubjekt ausschließlich mit eigenem Vermögen arbeitete und nicht die geringsten offenen Geld-, Liefer- oder Schadensersatzverbindlichkeiten aufkommen ließe. In jedem anderen Fall — und das heißt praktisch: in allen Fällen — wird der freie Spielraum für diese Grundsatzentscheidung durch Rechtsgebote eingeengt.

Schon wer auch nur geringe in der Bilanz sichtbare Geldschulden oder andere im Konkursfall zu Geldschulden werdende Schulden hat, ist bei dieser Grundsatzentscheidung nicht mehr ganz frei. Er darf gewisse Risiken nicht eingehen, wenn er sich nicht der Gefahr der Bestrafung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wegen Bankrotts aussetzen will. Außerdem droht ihm zumindest ein Verfahren wegen Betrugs, dessen Ausgang ungewiß ist, wenn er seinem Schuldner die eigene Lage, entsprechend der eigenen subjektiven Einschätzung der involvierten Risiken, als günstig und hoffnungsvoll dargestellt hat und es sich schließlich herausstellt, daß die eingegangenen Risiken, am Maßstab ordentlicher kaufmännischer Geschäftsführung gemessen, doch zu groß waren. Überhaupt enthält die Vorstellung der ordentlichen kaufmännischen Geschäftsführung im Grunde nichts anderes als sozial objektivierte und damit rechtlich erhebliche (und durch richterliche Fallentscheidungen kasuistisch umschriebene) Kriterien zur Einschränkung des Spielraums für die genannte Grundsatzentscheidung, an die jedes Wirtschaftssubjekt in Abstufungen je nach seiner Stellung gebunden ist.

Eine spezifische Einschränkung des Bereichs für diese Grundsatzentscheidung liegt ferner immer da vor, wo unternehmerische Entscheidungen im Auftrag Dritter gefällt werden, beginnend bei den Geschäftsführern von Personengesellschaften bis hin zum Paradefall von Subjekten, die im Auftrag Dritter handeln, den Vorständen der Kapitalgesellschaften.

Erst recht ist die Stellung von Treuhändern, Testamentsvollstreckern, Konkursverwaltern dadurch gekennzeichnet, daß sie bei der Grundsatzentscheidung, ob bei der Gewinnmaximierung sehr lukrativen, aber riskanten oder bescheidenen, aber sicheren Alternativen der Vorzug gegeben werden soll, sehr stark eingeschränkt sind. Diese Einschränkung erreicht wohl ihren äußersten Grad beim Vormund, der sich bekanntlich überhaupt im Rahmen bestimmt abgegrenzter, mündelsicherer Vermögensanlagen zu halten hat und für andere Anlagen regelmäßig der Genehmigung des Vormundschaftsgerichts bedarf.

Diesem Umstand, daß der Spielraum für die genannte Grundsatzentscheidung bei den Wirtschaftssubjekten in je nach ihrer rechtlichen Stellung unterschiedlicher Weise durch rechtliche Gebote eingeschränkt ist, kann die Entscheidungstheorie auf verschiedene Weisen Rechnung tragen.

Sie kann von vornherein davon ausgehen, daß den Wirtschaftssubjekten die *Entscheidung für bestimmte einzelne Alternativen* je nach ihrer Stellung verboten ist.

Die Entscheidungstheorie kann auch von vornherein davon ausgehen, daß den Wirtschaftssubjekten je nach ihrer rechtlichen Stellung die *Grundsatzentscheidung für bestimmte Verhaltensweisen*, z. B. extreme Risikovorliebe, verboten ist.

Das sind die beiden bisher bevorzugten Wege. Gemeinsam ist ihnen, daß die Frage, welche Alternativen oder welche Arten von Grund-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

satzentscheidungen den einzelnen Wirtschaftssubjekten je nach ihrer rechtlichen Stellung verboten sind, in der Theorie selbst unerörtert bleibt und in den Bereich des von der Theorie nicht zu erörternden Datenkranzes der Rechtsordnung abgeschoben wird.

Dies scheint mir unbefriedigend zu sein. Bezeichnet man nämlich als „Entscheidungskriterium" eines Subjekts jede die Beurteilung von Unsicherheitsgraden und Unsicherheitsstrukturen zum Zwecke der Ermittlung einer optimalen Entscheidung betreffende Regel und fragt man sich, was denn die Rechtswissenschaft betreibt, wenn sie zur Abgrenzung zwischen dem Bereich rechtlich zulässiger und rechtlich unzulässiger Risikoübernahme für Subjekte in bestimmten Stellungen irgendwelche Regeln entwickelt, dann zeigt sich: Ob die Rechtswissenschaft die nach den Grundsätzen ordentlicher kaufmännischer Geschäftsführung von bestimmten Personen in bestimmten Stellungen vertretbare Übernahme von Risiken erörtert, ob sie sonst allgemein oder kasuistisch die Sorgfaltspflichten von Personen bei der Vermögensverwaltung definiert oder ob sie schließlich die Grenzen der rechtlich vertretbaren Risikoübernahme für bestimmte Unternehmen, wie Banken oder Versicherungen, im Interesse des Gläubigerschutzes durch Kodifizierung von Anlagevorschriften, Solvenz- und Liquiditätsrichtsätzen festlegt — überall ist sie dabei, dem Prinzip nach ähnliches zu tun wie die Ökonomen, die sich überlegen, ob es sinnvoller sei, das Minimax-Prinzip oder focus-gain und focus-loss zugrunde zu legen: Die Rechtswissenschaft sucht sinnvolle „Entscheidungskriterien", von denen sich die Subjekte bei Beurteilung von Unsicherheitsgraden und Unsicherheitsstrukturen leiten lassen sollten.

So scheint es mir eine für die Entscheidungstheorie lohnende Aufgabe zu sein, diese rechtlich gebotenen „Entscheidungskriterien" ausführlich mit zu erörtern, sie nicht in den „Datenkranz" abzuschieben, sondern selbst die Frage aufzugreifen, welche Entscheidungskriterien für bestimmte Subjekte in bestimmten rechtlichen Stellungen jeweils im Hinblick auf den rechtspolitischen Zweck sinnvollerweise gefordert werden sollten. Dabei ist es sachlich unerheblich und nur eine Frage der zweckmäßigeren Schreib- und Darstellungsweise, ob das in der Weise geschieht, daß die Entscheidungstheorie zwei Gruppen von Entscheidungskriterien erörtert — eine Gruppe der rechtlich gebotenen und eine Gruppe der frei wählbaren —, die im Entscheidungsprozeß nach Art hintereinandergeschalteter Selektoren beide durchlaufen werden müssen, oder ob die rechtlich gebotenen Entscheidungskriterien als Rahmenbedingungen angesehen werden, denen die im übrigen frei wählbaren individuellen Entscheidungskriterien mindestens genügen müssen, wonach die Auswahl durch einen einzigen Selektor bereits definitiv geleistet würde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erfüllt Wirtschaftstheorie ihre Aufgabe recht, wenn sie in ihrer Theorie der optimalen Disposition oder auch speziell etwa in der allgemeinen Theorie des Bankbetriebs z. B. die bestehenden Mündelsicherheitsvorschriften oder die bestehenden Liquiditäts- und Solvenzrichtsätze einfach unbesehen als „Daten" übernimmt und davon ausgeht, daß den rechtlichen Postulaten der Vermögens- oder Solvenzsicherung ausreichend Rechnung getragen ist, wenn diese Rechtsvorschriften eingehalten werden[11]? Ist sie nicht vielmehr gerufen mitzuwirken, wo es gilt festzustellen, welchen Kriterien im einzelnen sinnvollerweise zur Sicherung des Mündelvermögens oder zum Schutz der Bankgläubiger Genüge geleistet werden sollte?

Die Rechtswissenschaft braucht eine Typologie von Kriterien zur Entscheidung, welche von verschiedenen Alternativen unterschiedlicher Unsicherheitsstruktur für Wirtschaftssubjekte in ihrem Streben nach Gewinnmaximierung je nach ihrer rechtlichen Stellung wählbar und welche ausgeschlossen sein sollen, *um Streit zwischen Subjekten zu schlichten.* Die Wirtschaftswissenschaft braucht eine Typologie von Kriterien zur Entscheidung, welche von verschiedenen Alternativen unterschiedlicher Unsicherheitsstruktur von Wirtschaftssubjekten je nach ihrer Stellung und Präferenz gewöhnlich gewählt werden, um die durch den Ansatz der Entscheidungstheorie zunächst aufbrechende Indeterminiertheit der Modellabläufe zu überwinden. Die unterschiedliche Zielsetzung schließt nicht aus, daß beide Fragen viel gemeinsam haben. Die Entscheidungstheorie liefert Ansätze für beide Aufgaben. Sie gehört insoweit weder zur Wirtschaftstheorie noch zur Rechtswissenschaft, ist vielmehr eine Methode, die beiden Disziplinen gleichermaßen helfen kann.

3. Theorie der Messung ökonomischer Bestände, insbesondere Bewertungstheorie

Der eingangs skizzierte Ansatz der Entscheidungstheorie, die Berücksichtigung der Unterschiede in den Unsicherheitsstrukturen und die Einsicht in die Unmöglichkeit, solche Strukturen mit einer einzigen Zahl, dem „Wert", einzufangen, schafft schließlich auch im Bereich der Theorie der Messung ökonomischer Bestände, insbesondere der betriebswirtschaftlichen Bewertungstheorie, die Basis für eine neue Begegnung zwischen Wirtschafts- und Rechtswissenschaft.

---

[11] So glaubt z. B. H. D. *Deppe,* daß die Frage der Theorie des Bankbetriebs nach der optimalen Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung von Kreditinstituten sich durch eine lineare Programmierungsrechnung beantworten ließe, in die gewisse öffentlich-rechtliche Liquiditäts- und Solvenzrichtsätze einfach als vorgegebene Daten eingehen. (H. D. Deppe, Zur Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung von Kreditinstituten, Weltw. Arch. Bd. 86 [1961] S. 303—351).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wohl lassen sich nur noch wenige Wirtschaftswissenschaftler von der Vorstellung leiten, als könne man zur Beschreibung der Situation eines Unternehmens eine *Idealbilanz* aufstellen, die alle an Bilanzen von den verschiedensten Seiten gestellten Anforderungen gleichzeitig gleichermaßen befriedigt.

Weithin ist Gemeingut, daß man für verschiedene Zwecke entsprechend verschiedenartige Bilanzen entwickeln muß, Zahlenzusammenstellungen, die sich nicht nur hinsichtlich der überhaupt aufzunehmenden Gegenstände und hinsichtlich der Gliederung, sondern auch im Hinblick auf die Bewertung gegebener Gegenstände voneinander unterscheiden.

Gleichwohl herrscht immer noch die Vorstellung, als gäbe es „rein wirtschaftswissenschaftlich" gesehen in bezug auf die Bewertung allenfalls den schwer überbrückbaren Gegensatz zwischen einem Zahlenwerk, das den Jahreserfolg einigermaßen sachgerecht ausweist, und einem Zahlenwerk, das die Vermögenslage sachgerecht ausweist, während im übrigen die Notwendigkeit, auch weitere Varianten möglicher Bewertung in Betracht zu ziehen, lediglich dem mehr oder weniger zufälligen, ja beklagenswerten, verbesserungsfähigen und verbesserungsbedürftigen Umstand zuzuschreiben ist, daß die Einzelvorschriften des positiven Rechts — vom allgemeinen Handelsrecht über das Gesellschaftsrecht bis zu den verschiedenen Teilen des Steuerrechts — recht unterschiedliche Bewertungen fordern.

Der Ausgangspunkt der Entscheidungstheorie, die Auflösung einzelner Handlungsalternativen oder auch Gegenstände mit vermeintlich eindeutigem „Wert" in ein Bündel möglicher „Spielausgänge" oder möglicher Endergebnisse mit unterschiedlichen Werten je unterschiedlicher Eintrittswahrscheinlichkeit oder Glaubwürdigkeit, ist geeignet, ein für allemal klarzustellen, daß rein von den vorfindlichen Gegenständen her angesichts aller Ungewißheit stets ein weiter Bereich bleibt, innerhalb dessen es zunächst völlig unbestimmt ist, welchen Geldbetrag man als Maß für den „Wert" eines Gegenstands ansetzen soll. So wie die Entscheidungstheorie für die Theorie unternehmerischen Verhaltens deutlich gemacht hat, daß es stets erst noch zusätzlicher Entscheidungskriterien bedarf, ehe sich Alternativen, wenn schon nicht absolut messen, so doch wenigstens in eine Rangordnung bringen lassen, so stellt sie auch für die Bewertungstheorie im Sinne der Bilanzierungstheorie eindeutig klar, daß es stets noch zusätzlicher Bewertungskriterien bedarf, ehe auch nur definiert werden kann, welcher Geldbetrag zur Charakterisierung eines Bestands wohl als einigermaßen sachgemäßes Messungsergebnis bezeichnet werden kann: Erst muß man den Zweck einer Bewertung kennen, ehe man sagen kann, welche Bewertung wirtschaftstheoretisch sinnvoll ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

So gewinnt, vom entscheidungstheoretischen Ansatz her, die Frage nach den Zwecken der Ermittlung irgendwelcher Bilanzzahlen ganz besonderes Gewicht.

Verschiedentlich glaubt man hierbei, in der Betriebswirtschaftslehre damit auskommen zu können, daß man zur Bestimmung des Zwecks der Aufstellung von Bilanzzahlen angibt, es gelte, entweder den Gewinn zu ermitteln oder den Wert des Vermögens anzugeben. Mir scheint eine derartige Bestimmung des Zwecks der Aufstellung der genannten Zahlenwerke nicht einmal auszureichen, auch nur das zu leisten, was die Zweckbestimmung mindestens leisten muß, nämlich: zureichende Gesichtspunkte zur Definition betriebswirtschaftlich sachgerechter Bewertungskriterien zu liefern.

Man muß vielmehr nicht nur zur Einordnung der betriebswirtschaftlichen Phänomene in die größeren sozialen Zusammenhänge, sondern schon zur betriebswirtschaftlich sachgerechten Bewertung selbst „um eine Ecke" weiter fragen: Was sollen denn eigentlich die Zahlen, die am Ende der ganzen Bemühungen schließlich unter den Bezeichnungen „Vermögen", „Reinvermögen", „Reinvermögenszuwachs" oder „Gewinn" herauskommen, tatsächlich leisten? „Das Vermögen" oder „den Gewinn" *„richtig wiedergeben"* sagt insoweit überhaupt nichts.

Prüft man die Funktion dieser Zahlen, dann zeigt sich: Die Zahlen, die da in Bilanzen vorkommen, dienen ganz unterschiedlichen Zwekken, die meisten davon haben unmittelbaren Bezug zu Bereichen, die man gewöhnlich der Rechtswissenschaft zuordnet. Die meisten Bilanzen, die von der Betriebswirtschaftslehre erörtert werden, sind Rechtsfiguren. Nicht nur für den Juristen, auch für den Betriebswirt erschließt sich ihr Sinn nur durch das, was Jahr im vorausgehenden Beitrag „Funktionsanalyse von Rechtsfiguren" nennt.

Schon wenn der Gesetzgeber überhaupt dem Kaufmann gebietet, zum Abschluß der Aufzeichnungen über Geschäftsvorfälle alljährlich Bilanz zu ziehen, steht dahinter ein spezifischer *rechtspolitischer* Zweck. Schwerlich lag dem Gesetzgeber daran, den Kaufmann *in seinem eigenen wohlverstandenen Interesse* zur Anlegung übersichtlicher Abschlüsse zu zwingen, damit er sich selbst sein Geschäft der Gewinnerzielung erleichtere. Zwingende Normen zu erlassen, damit die einzelnen rationeller wirtschaften, blieb bisher in der Rechtsgeschichte diktatorischen Planwirtschaften faschistischer oder kommunistischer Prägung vorbehalten (vgl. z. B. die Anordnungen zur Einführung von „Einheitskontenrahmen"). Solche rechtspolitischen Absichten wird man den Vätern unseres Handelsgesetzbuchs nicht unterstellen können (wie es ja überhaupt im betriebswirtschaftlichen Unterricht immer wieder geboten ist, die Studierenden vor der häufig anzutreffenden Neigung zu warnen, staatliche Normen mit betriebswirtschaftlichen Regeln zur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

optimalen Disposition zu verwechseln). Der rechtspolitische Zweck liegt sicher auf anderen Gebieten, nämlich: durch Zwang zur abschließenden Fixierung der Aufzeichnungen über Geschäftsvorfälle den gesamten Inhalt der Buchhaltung gegen nachträgliche Änderungen zu schützen und damit vorsorglich Urkundenbeweise zu sichern; dazu auch noch Gläubigerschutzgründe. Was den erstgenannten Zweck anbelangt, so bestehen insoweit keine Bezüge zwischen Bilanz- und Entscheidungstheorie. Ebensowenig bei dem weiteren Zweck von Zahlen in der Bilanz, nämlich dem Zweck der Aufzeichnung der Kapitalkonten. Diese Aufzeichnung dient — vom Sonderfall der gleichzeitigen Verwendung von Kapitalkonten zur Bestimmung der Höhe potentieller Abfindungsguthaben abgesehen — ausschließlich der Bestimmung der Quote, zu der die Gesellschafter beteiligt sind. Insoweit ist Bilanzfeststellung eine Ergänzung des Gesellschaftsvertrags zwecks periodischer Neubestimmung der Beteiligungsquoten. Aber schon beim weiteren eng damit zusammenhängenden Zweck, nämlich der Feststellung jenes Geldbetrags, der unter dem Namen „Gewinn" unter die Gesellschafter einer Personengesellschaft nach dem hierfür festgelegten Schlüssel aufgeteilt und nicht dem für das übrige Vermögen der Gesellschaft geltenden Zuteilungsschlüssel unterworfen sein soll, geraten wir in die Zone der Indeterminiertheit, die nur vom Zweck der Bewertung her eingeengt werden kann. Grundsätze besonders vorsichtiger Bewertung sind hier fehl am Platze. Die Gesellschafter sind Herr ihres Gesellschaftsvertrags, so sind sie auch Herr ihrer Entscheidung, welche Auslegung sie dem darin vorkommenden Wort „Gewinn" geben wollen. Und wenn Gesellschafter zur Ermittlung des nach dem Gewinnschlüssel zu verteilenden Betrags ihr Vermögen in bestimmter Weise bewerten, so heißt das nichts anderes, als daß sie das Wort „Gewinn" in ihrem Gesellschaftsvertrag in bestimmter Weise auslegen. Hier, für die Frage der Gewinnzuteilung (die noch keine Entnahme oder Ausschüttung zu bedeuten braucht), wird man nur im Streitfall, wenn sich kein übereinstimmender Parteiwille ermitteln läßt, auf außerhalb der Gesellschaft vorfindliche Normen zur Bewertung zurückzugreifen haben, dann aber nicht ohne weiteres auf jene Normen vorsichtiger Bewertung, die zur Feststellung des Betrags aufgestellt sind, der von Aktiengesellschaften im Interesse des Gläubigerschutzes maximal ausgeschüttet werden darf.

Der damit erwähnte aktienrechtliche Jahresabschluß ist nun natürlich das Paradigma aller bewertungstheoretischen Problematik. Mit der Befreiung vom Vorurteil, daß es *eine* betriebswirtschaftlich richtige Bilanz gäbe, wird der Betriebswirt, der von entscheidungstheoretischen Ansätzen ausgeht, hier besonders dringend darauf verwiesen, nach dem Endzweck der zusammengestellten Zahlen zu fragen, um daraus seine Bewertungskriterien zur Einengung des Spielraums der Indeterminiert-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heit zu entwickeln. Und hier wird er ausschließlich auf Zwecke verwiesen, die man gemeinhin als dem Bereich des Rechts zugehörig ansieht.

Im Vordergrund steht die Gläubigerschutzfunktion, die Funktion der Bilanz als Ausschüttungssperrbilanz. Während zum Beispiel in unserem gegenwärtigen Bankaufsichtssystem der Schutz der Gläubiger, also der Einleger, dem Prinzip nach organisatorisch vom Staat in der Weise besorgt wird, daß Beamte die Bank prüfen und bei Gefahr für die Gläubiger ad hoc Ausschüttungssperren oder andere Maßnahmen verhängen, während hier also die Gläubigerschutzpolizei gewissermaßen im Handbetrieb arbeitet, läßt sich die Organisation des Gläubigerschutzes durch das Aktienrecht als eine Art automatisierter Gläubigerschutzpolizei kennzeichnen, als Ersatz öffentlichen Rechts durch zwingendes Privatrecht (nicht umsonst heißt beides im römischen Recht: ius publicum). Sinkt der als Überschuß der Aktiven über die Fremdpassiven und Rückstellungen ermittelte Betrag unter den Betrag des Grundkapitals (zuzüglich gesetzliche Rücklage), dann löst das allein schon, ohne Zutun irgendeines Verwaltungsbeamten, die Rechtsfolge des Ausschüttungsverbots aus. *Der bewertende Betriebswirt ist insoweit nichts anderes als Durchführungsorgan einer staatlichen Gläubigerschutzpolizei.* Aus dieser rechtlichen Stellung und nur aus ihr kann er zureichende Kriterien zur Einengung jenes Entscheidungsspielraums bei der Bewertung gewinnen, dessen Breite ihm durch den entscheidungstheoretischen Grundansatz besonders deutlich vor Augen geführt wird.

Gleichzeitig hat der Betriebswirt zu beachten, daß durch Bewertungsvariationen und damit durch Variation des als „Gewinn" bezeichneten Betrags für solche Aktiengesellschaften, bei denen die Entscheidung über die Aufteilung des Jahresüberschusses in Rücklagen und Ausschüttung der Hauptversammlung zukommt, zugleich die Kompetenzverteilung variiert wird: Werden Aktiven hoch bewertet und erscheint somit ein hoher Jahresüberschuß, so fällt die Entscheidung über einen größeren Betrag in die Kompetenz der *Hauptversammlung*; wird niedrig bewertet, so behält die *Verwaltung* die größere Kompetenz. Daraus entstand ja der Streit um Bewertung in den zwanziger Jahren, der berühmte Streit um die stillen Reserven. Es scheint mir nicht unbedenklich, diesen aktienrechtlichen Streit um Bewertung unmittelbar mit sog. rein wirtschaftlichen Fragen der gebotenen Substanzerhaltung in Zusammenhang zu bringen. Verwaltung und Hauptversammlung zusammengenommen bleiben in der Entscheidung, wieviel Substanz dem Unternehmen erhalten und wieviel den Aktionären ausgeschüttet wird, in jedem Fall frei: Selbst wenn unter der Parole der besseren Substanzerhaltung Aufwendungen zu höheren Wiederbeschaffungspreisen verrechnet oder sonstige vermeintlich substanzschützende Aufschreibetechniken für die wirtschaftlichen Vorgänge verwendet werden, steht es der Gesellschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Verwaltung und Hauptversammlung zusammen — stets frei, auf dem Weg einer Auflösung von Rücklagen oder einer ordentlichen Kapitalherabsetzung Gesellschaftsvermögen — gegebenenfalls unter Einhaltung der Gläubigerschutzfrist — auszukehren. Und umgekehrt: Selbst wenn noch so „nominalistisch" und unvorsichtig bewertet und eine entsprechend hohe Zahl als „Gewinn" ausgewiesen wird, steht es den genannten Organen frei, die als Gewinn bezeichneten Beträge dem Unternehmen zu belassen und die Gesellschaftssubstanz stark anzureichern. Es geht bei dem zitierten Bewertungsstreit nicht um Substanzerhaltung und nur *nebenbei* um Kompetenzfragen; es geht vielmehr *ausschließlich* um Fragen der Kompetenzverteilung. Der Betriebswirt, der unter den genannten Voraussetzungen Bewertungsfragen entscheidet, ist *nicht* „reiner Ökonom", ist *nicht* „bloßer Sachverständiger", er entscheidet vielmehr, ob er sich nun dessen bewußt ist oder nicht, eine Rechtsfrage, die Frage der Kompetenzverteilung.

Nur für ein einziges Rechenwerk läßt sich sagen, daß die Entscheidungen innerhalb des zunächst „rein ökonomisch" gegebenen Spielraums der Indeterminiertheit bei der Bewertung durch „rein betriebswirtschaftliche" Erwägungen determiniert werden: Das ist die Betriebsergebnisrechnung, die der Unternehmer aufstellt, um Zahlen als Dispositionshilfen für seine eigenen wirtschaftlichen Entscheidungen zu gewinnen, Zahlen für den selbstkritischen Vergleich, in welchen Jahren er besser gewirtschaftet hat, Zahlen für den zwischenbetrieblichen Vergleich zur Verwertung von Erfahrungen und sonstige Zahlen für kalkulatorische Zwecke.

Alle übrigen von Betriebswirten entwickelten Bilanzzahlen zur Beschreibung von wirtschaftlichen Sachverhalten haben den Charakter von Zahlen zur Transformation wirtschaftlicher Sachverhalte in irgendwelche Rechtsfolgen: Die Rechtsfolge der Bestimmung der Höhe der Steuerschuld, die Rechtsfolge der Ausschüttungssperre oder des Gebots zur Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung oder des Gebots der Konkursanmeldung, die Rechtsfolge einer konstitutiven Neudefinition von Gesellschaftsquoten oder einer konstitutiven Definition der Höhe der Gewinnansprüche von Gesellschaftern, die Rechtsfolge einer Kompetenzverschiebung, die Rechtsfolge der unmittelbaren Bestimmung oder mittelbaren Beeinflussung der Höhe der Abfindungsansprüche oder Übernahmepreise im Falle des Ausscheidens oder des Wechsels von Gesellschaftern bei Personengesellschaften, bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung und bei Aktiengesellschaften. Nur von diesen rechtlichen Zwecken her läßt sich der durch die Entscheidungstheorie so bloßgestellte Spielraum der Indeterminiertheit einengen, der stets zunächst offenbleibt, wo auch immer auf Geldeinheiten lautende Zahlen zur Charakterisierung von Gegenständen verwendet werden, ohne daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine interpersonelle Transaktion mit einem entsprechenden effektiven Preis vorliegt. Es gibt für die genannten Zahlenwerke nicht auch noch *daneben* „rein wirtschaftstheoretische" oder „rein betriebswirtschaftliche" Kriterien.

So wie die Frage nach der Höhe der Beträge, mit denen Gegenstände bewertet werden sollen, erscheint auch die Frage, welche Gegenstände überhaupt in Bilanzen aufgezeichnet werden sollen, nach der Auflösung der Gegenstände wirtschaftlicher „Bestände" in Bündel von Chancen und Risiken, wie sie durch die Entscheidungstheorie vorgezeichnet wird, in neuem Licht. Auch diese Frage läßt sich nicht von vorgegebenen Begriffen, dem Begriff der Sache oder der Forderung her entscheiden[12]. Ist es im Hinblick auf die rechtspolitischen Zwecke etwa des aktienrechtlichen Jahresabschlusses sinnvoll, eigene Anlagen durchgängig zu bilanzieren, bestehende Pacht- und Kaufkontrakte aber, auch wenn sie möglicherweise dasselbe Bündel von Chancen und Risiken involvieren, oder Bestände an Dauerabnahme- oder Dauerlieferverpflichtungen durchgängig nicht in Bilanzen aufzunehmen?

[12] Diese Frage, welche Bestände man bei Messungen mitberücksichtigen soll, reicht bis in die Statistik der Vermögensverteilung und die sich daran orientierenden „verteilungstheoretischen" Untersuchungen und verteilungspolitischen Erörterungen. Warum werden Lebensversicherungspolicen von der Vermögensverteilungsstatistik mitgezählt, die zumindest rechnerisch kapitalisierbaren Ansprüche von Beamten oder Angestellten und Arbeitern auf Pensionen oder Renten aber nicht?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Konzernbildung als Gegenstand rechts- und wirtschaftswissenschaftlicher Untersuchung

Von Prof. Dr. *Ludwig Raiser* (Tübingen)

Vorbemerkung

Die nachfolgende Skizze verzichtet bewußt auf eine Erörterung der vielen, höchst diffizilen Sachfragen, die das Konzernrecht dem Juristen stellt. Sie ist in methodischer Absicht geschrieben und soll dazu dienen, die Unterschiede der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Arbeits- und Betrachtungsweise, aber auch ihre gegenseitige Abhängigkeit an diesem Ausschnitt unserer gesellschaftlichen Wirklichkeit zu verdeutlichen. Allgemein ist das Verhältnis beider Disziplinen zueinander im Beitrag von Professor Coing dargestellt, auf den hier verwiesen wird.

I. Zum Konzernbegriff

Der Begriff des Konzerns ist von Haus aus kein wissenschaftlicher Kunstbegriff, sondern hat sich im Sprachgebrauch der Wirtschaftspraxis schrittweise durchgesetzt und ist in dieser Praxis bis heute unscharf geblieben. In der Wirtschaftswissenschaft taucht er anscheinend zuerst in den verdienstvollen, aber überwiegend deskriptiven Arbeiten der älteren Unternehmenslehre (Liefmann, Passow) auf; von da wird er im Laufe der zwanziger Jahre auch in das rechtswissenschaftliche Schrifttum übernommen, wobei den Schrittmacher das Steuerrecht (im Zusammenhang mit der steuerlichen Behandlung der Organgesellschaften) gebildet zu haben scheint. Die erste Monographie über Konzernrecht (Friedländer) erschien 1927.

Den Begriff durch Festlegung seiner Merkmale wissenschaftlich zu präzisieren, überließen die Juristen jedenfalls so lange den Nationalökonomen, als er nicht vom Gesetzgeber verwendet wurde, was zuerst in der Aktienrechtsnovelle von 1931 geschah und sich in dem bis heute geltenden Aktiengesetz von 1937 (Legaldefinition in § 15) fortsetzte. Seitdem muß der Jurist zwischen dem (nicht ganz befriedigenden engeren) gesetzlichen und dem (weiteren) wissenschaftlichen Konzernbegriff unterscheiden. Das ist für gewisse Auslegungsfragen bei der Anwendung der (wenigen) konzernrechtlichen Normen des Aktiengesetzes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wichtig, verschiebt aber das Gesamtbild nicht wesentlich; gemeint ist im Kern überall das gleiche Phänomen.

Bemerkenswert ist an dem hiernach auch für die Rechtswissenschaft grundlegenden Konzernbegriff der Nationalökonomie, daß er (wohl seit Passow) zur Abgrenzung gegenüber den Formen der Konzentration durch Verschmelzung ein rechtliches Kriterium enthält, nämlich die „rechtliche Selbständigkeit" der wirtschaftlich verbundenen Unternehmen. Über die Bedeutung dieses Kriteriums vgl. unten III. Im übrigen aber soll es nur auf den Zweck des Zusammenschlusses, nicht auf die höchst mannigfaltigen Formen und wirtschaftlichen Motivationen ankommen. Gerade dieses Abstraktionsverfahren hat den Begriff auch für juristische Zwecke handlich gemacht.

II. Die Funktion des Rechts gegenüber der Konzernbildung

Die Rechtsordnung kann dem wirtschaftlichen Handeln dadurch feste und gesicherte Bahnen weisen, daß sie bestimmte Rechtsinstitute ausbildet, deren Gebrauch sie jedermann freistellt. In diesem Sinne kennt das Handelsgesellschaftsrecht eine Anzahl typischer, teils starrer, teils elastischer Organisationsformen — mißverständlich bezeichnet man sie seit Liefmann auch als Unternehmensformen —, zwischen denen die Beteiligten je nach ihren besonderen Zwecken frei wählen können, an deren Strukturen sie dann aber auch gebunden sind. Der Konzern dagegen stellt bisher kein solches, von der Rechtsordnung vorgeformtes typisches Rechtsinstitut dar; auch die im Entwurf eines neuen Aktiengesetzes vorgesehene starke Erweiterung der konzernrechtlichen Normen zielt nicht darauf ab, ein festes Organisationsschema für den Konzern einzuführen, sondern begnügt sich damit, bestimmte Rechtsfolgen besonders hinsichtlich der Haftungs- und Publizitätsfragen festzulegen für den Fall, daß die Parteien einen Konzern gebildet, also den Tatbestand des Konzernbegriffs erfüllt haben, einerlei auf welchem Wege und aus welchen Motiven. Die Rechtsordnung hält sich hier also gegenüber der wirtschaftlichen Handlungsfreiheit der beteiligten Unternehmen deutlich zurück. Gleichwohl bleibt sie in diesem wirtschaftlichen Handeln gegenwärtig, und zwar in einer mehrfachen Rolle:

1. Sie stellt einen Vorrat an ganz verschiedenartigen Rechtsinstituten des Vermögensrechts zur Verfügung, deren sich die Parteien bedienen können, um ihren Zweck der Konzernbildung zu erreichen. An solche unspezifische Rechtsinstitute, die auch der Konzernbildung dienen können, also hier als Instrumente wirtschaftlichen Handelns für Zwecke verwendet werden, die nicht notwendig in ihnen liegen, ist gedacht, wenn in der Literatur meist zwischen Konzernbildung durch Vertrag und durch Beteiligung unterschieden wird. Eine Betriebspacht, ein Dauerlieferungs- oder Patentlizenzvertrag müssen nicht, aber können Instrumente

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Konzernbildung sein, der Erwerb eines Aktienpakets kann der Vermögensanlage oder der wirtschaftlichen Einflußnahme dienen und muß auch im zweiten Fall nicht auf Dauerherrschaft im konzernrechtlichen Sinne zielen.

Ähnliches gilt für die innere Ordnung zwischen den Konzerngliedern. Die Rechtsordnung zwingt die Beteiligten nicht in ein festes Gerüst, und ob zwischen den Konzerngliedern das Prinzip der Koordination oder das der Subordination von „Töchtern" unter ein beherrschendes Unternehmen den Vorrang hat, ist primär eine Frage der Machtverhältnisse, die durch rechtliche Bindung gesichert und stabilisiert, aber nicht geschaffen oder geändert werden. Es besteht also für die Abreden der Beteiligten untereinander volle Gestaltungsfreiheit, und wenn der Jurist die so entstandene Ordnung in seinen Denkformen gewissermaßen nachzeichnet, indem er sie z. B. als Gesellschaftsvertrag charakterisiert, so tut er das, um den Parteien bei der Erreichung ihrer Zwecke zu helfen, nicht um ihnen eigene Rechtszwecke — außer denen der Klarheit und Sicherheit der Ordnung — aufzuzwingen. Auch der im Aktiengesetzentwurf vorgesehene neue Typus des „Unternehmensvertrages" hat in erster Linie diese Klarstellungs- und Sicherungsfunktion; den Parteien wird der Abschluß nahegelegt, aber sein Inhalt freigestellt.

2. Die Rechtsordnung setzt dem wirtschaftlichen Handeln Grenzen oder belastet es mit Verantwortlichkeiten, um gegenüber dem wirtschaftlichen Eigeninteresse der Konzernbeteiligten auch die durch die Konzernbildung gefährdeten Interessen anderer Teilnehmer am Rechtsverkehr oder andere spezifische Rechtswerte zur Geltung zu bringen. Zwei Gruppen von Beschränkungen in der Freiheit der Bildung von Konzernen sind hier zu nennen:

a) Normen, die dem Schutz fremder, durch die Konzernbildung gefährdeter Individualinteressen dienen. Hierher gehören die viel erörterten, im Lauf der letzten Jahrzehnte immer mehr verstärkten und verfeinerten Publizitäts- und Haftungsbestimmungen zum Schutz von Minderheitsaktionären und Gläubigern, die hier keiner Darstellung bedürfen. Insofern sie Machtmißbrauch und Verschleierung der Verantwortlichkeit verhüten sollen, dienen sie wichtigen Rechtswerten und nehmen daher mit gutem Grund in der juristischen Diskussion von Konzernfragen einen breiten Raum ein, während die Wirtschaftswissenschaft wohl eher wie der handelnde Unternehmer selbst geneigt sein wird, diese das Handeln begrenzenden oder belastenden Faktoren als ein Datum, als eine Art Kosten- oder Risikoelement zu registrieren und in Rechnung zu stellen.

b) Normen, die die Grundsätze der Wirtschaftsverfassung sichern, also Störungen der Marktwirtschaft durch die in der Konzernbildung sich vollziehende Konzentration wirtschaftlicher Macht verhindern oder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausgleichen sollen. Daß diese ordnungspolitische Aufgabe, die die Stellung eines Konzerns in der Gesamtwirtschaft betrifft, in Deutschland erst spät erkannt und bis heute (etwa im GWB) nur unzulänglich gelöst wurde, bedarf hier wiederum keiner Ausführung. Zum Glück dekken sich gerade in diesem Punkte die Interessen der Wirtschafts- und der Rechtswissenschaft daran, gemeinsam Wege zu einer besseren Lösung zu finden.

3. Die Rechtsordnung kann schließlich auf indirektem Wege, oft ohne dieses Ziel in ihre Normzwecke bewußt aufzunehmen, die Konzernbildung begünstigen oder erschweren. Hierher gehören zum Beispiel Bestimmungen des Rechts der Kapitalgesellschaften über die für Beschlüsse erforderlichen Stimmenmehrheiten, über Wahl, Zusammensetzung und Funktionen des Aufsichtsrates, über Bestellung und Zuständigkeit des Vorstandes, über die Zulässigkeit von Einmanngesellschaften u. a. m. Ferner gehören in diesen Zusammenhang die Bestimmungen des Steuerrechts, also z. B. der Anreiz zur Konzernbildung durch das Schachtel- und Organschaftsprivileg im Recht der Körperschaftsteuer, die Erschwerung durch das System der Umsatzsteuer. Für den planenden und handelnden Unternehmer sind das meist wichtige, wenn nicht ausschlaggebende Daten; für die Wirtschafts- und Finanzwissenschaft, aber ebenso für die Rechtswissenschaft, stellt sich die — bisher wiederum nur sehr unvollkommen gelöste — Aufgabe, die ordnungspolitische Bedeutung solcher Normengruppen zu erkennen und sie inhaltlich auf das mit der Wirtschaftsverfassung verfolgte Ziel auszurichten.

III. Das Problem von Einheit und Vielheit im Konzern

Die Eigenart der Konzernbildung, im Gegensatz zur Schaffung von Großunternehmen durch Expansion oder Fusion, liegt in dem Ziel, die mehreren Konzernglieder zu einer Einheit zusammenzufassen, ohne ihre Individualität dieser Einheit ganz zu opfern. Die Gründe für das Bestreben, die Individualität der Glieder trotz der Zusammenfassung zu erhalten, sind sehr mannigfaltig und hier nicht vollständig aufzuzählen; es kann der Wunsch sein, einen alten Firmennamen oder eine gut eingespielte Absatzorganisation zu erhalten, der Leitung der Tochterunternehmen einen eigenen Verantwortungsspielraum zu gewähren, die Haftung für riskante Unternehmungen zu beschränken oder die Notwendigkeit, auf Minderheitsaktionäre Rücksicht zu nehmen. Jedenfalls ergibt sich daraus eine Polarität zwischen Einheit des Ganzen und Vielheit der Glieder, die dem Konzern notwendig innewohnt und das zentrale Problem dieses Gebildes darstellt, die aber sowohl der Wirtschafts- wie der Rechtswissenschaft eigentümliche Schwierigkeiten bereitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der wirtschaftlichen Betrachtungsweise fällt es nicht schwer, die Faktoren zu nennen, die die Einheit des Ganzen konstituieren. Meist pflegt man in den Konzerndefinitionen auf die einheitliche Leitung abzustellen, die unternehmerisch plant und entscheidet und im Rahmen des Gesamtplanes den einzelnen Konzerngliedern bestimmte Aufgaben zuweist. Diese Einheit des unternehmerischen Willens erhebt nun aber den Konzern selbst zum Subjekt wirtschaftlichen Handelns. Damit wird fraglich, ob und in welchem Sinne auch die einzelnen Konzernglieder noch als Wirtschaftssubjekte gelten können. Um dieser Schwierigkeit zu entgehen, pflegt die Wirtschaftswissenschaft an dieser Stelle der sonst für sie allein relevanten wirtschaftlichen die juristische Subjektivität der Glieder zu substituieren: Das Erfordernis der Erhaltung der rechtlichen Selbständigkeit der Konzernglieder ist, wie schon im Abschnitt I ausgeführt, heute ein gesicherter Bestandteil der üblichen Konzerndefinition.

Die Rechtswissenschaft befindet sich in der umgekehrten Schwierigkeit. Für sie steht jedenfalls dann, wenn es sich bei den Konzerngliedern um Kapitalgesellschaften handelt, außer Zweifel, daß sie juristische Personen, also Rechtssubjekte sind und trotz der Eingliederung in einen Konzern bleiben. Dagegen hat sie Mühe, die der Konzernspitze übertragene Planungs- und Entscheidungsgewalt über den ganzen Konzern rechtlich einzuordnen, also die Einheit des Konzerns zu erfassen, der kein Rechtssubjekt ist. Sie hilft sich, indem sie an dieser Stelle auf das außerrechtliche Faktum der wirtschaftlichen Einheit verweist.

Man kann die hier für beide Disziplinen auftretenden Schwierigkeiten auch an der Verwendung des Unternehmensbegriffs zeigen. Man bezeichnet den einheitlich geleiteten Konzern oft als Unternehmen höherer Ordnung, hat dann aber Schwierigkeiten, auch den Konzerngliedern trotz des Verlustes selbständiger Entscheidungsgewalt noch Unternehmensqualität zuzusprechen. Die Rechtswissenschaft dagegen gerät schon bei der Erfassung des Einzelunternehmens, das als solches nicht Rechtssubjekt ist, in Zweifel und ist vollends in Verlegenheit, den Konzern als rechtlich gegliedertes Unternehmen in ihre Denkformen einzuordnen. Allerdings sind hier auch juristische Systemfragen anderer Art mit im Spiel, die hier nicht weiter verfolgt werden können.

Die bisherige Lösung der geschilderten Schwierigkeiten auf dem Wege, daß die beiden Disziplinen Begriffe des jeweils anderen Faches einsetzen, um ihrer Verlegenheiten Herr zu werden, kann methodisch nicht befriedigen. Die Wirtschaftswissenschaft muß imstande sein, zu sagen, ob und unter welchen Voraussetzungen sie nur den Konzerngliedern oder nur dem Konzern als Einheit oder beiden die Eigenschaft als Wirtschaftssubjekt zuerkennen kann. Dabei ist die rechtliche Selbständigkeit gewiß ein wichtiges, aber schwerlich das allein ausschlaggebende

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Indiz. Die total beherrschte Organgesellschaft etwa ist zwar immer noch juristische Person im Sinne des Zivilrechts, aber nicht mehr Wirtschaftssubjekt und Unternehmen, sondern nur Betrieb. Andererseits wird ein Konzern, dessen Glieder etwa im Wege gegenseitiger Beteiligung koordiniert sind und in einem gemeinsamen Beratungsorgan von Zeit zu Zeit die Ziele und Maßnahmen der Geschäftspolitik festlegen, nicht selbst als Wirtschaftssubjekt gelten können. Endlich aber braucht die Subjekteigenschaft nicht absolut gesetzt zu werden; sie kann, einem Bundesstaat vergleichbar, den Gliedern in gemindertem Umfang auch dann noch zukommen, wenn gleichzeitig der Konzern als solcher wichtige Entscheidungsbefugnisse an sich gezogen hat und auch nach außen Subjekt wirtschaftlichen Handels geworden ist.

Die Rechtswissenschaft ihrerseits wird hier wie sonst bei der Bewältigung des Unternehmensproblems lernen müssen, die Relativität auch ihres Subjektbegriffs einzusehen und daraus Konsequenzen zu ziehen. Die steuerrechtliche Behandlung der Organgesellschaften als unselbständiger Teil der Muttergesellschaft war ein mutiger Schritt in dieser Richtung. Das Wirtschaftsrecht könnte dem, etwa bei der Auslegung des Unternehmensbegriffs des GWB, folgen, ohne daß deshalb für das allgemeine Zivilrecht die Rechtspersönlichkeit der Organgesellschaft aufgehoben zu werden brauchte. Andererseits ist die im neueren Konzernrecht sich verstärkende Tendenz, die Muttergesellschaft für Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft gegenüber dieser oder direkt gegenüber den Gläubigern mit einstehen zu lassen, ein deutlicher Ausdruck einer verminderten Rechtspersönlichkeit, sofern man bereit ist, diesen Begriff nicht nur formal, sondern substantiell zu fassen.

Es ist hier nicht der Ort, diesen Fragen genauer nachzugehen. Worauf es hier methodisch ankommt, ist einmal, die Vermischung ökonomischer und juristischer Kategorien zu vermeiden und die Selbständigkeit der Begriffsbildung auf beiden Seiten zu wahren. Aber dieses methodische Erfordernis schließt nicht aus, sondern ermöglicht gerade erst recht, die enge sachliche Verflochtenheit ökonomischer und rechtlicher Gesichtspunkte auf diesem Felde zu erkennen und zur Geltung zu bringen. Die rechtliche Gliederung innerhalb des Konzerns schließt es nicht aus, den Konzern selbst als Wirtschaftssubjekt zu bezeichnen, das aber als Unternehmen höherer Ordnung wesentliche Besonderheiten aufweist. Andererseits ist der Konzern als Wirtschaftssubjekt nicht schon darum Rechtssubjekt im zivilrechtlichen Sinne; gleichwohl hat die wirtschaftliche Einheit wesentliche Folgen sowohl für die Zuerkennung gewisser unternehmensrechtlicher Eigenschaften an den Konzern wie für die Abschwächung der rechtlichen Selbständigkeit der Konzernglieder. Eine sachgerechte Lösung der damit angedeuteten Fragen ist in jeder der beiden Disziplinen nur in enger Fühlung mit der anderen zu erreichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft dargestellt am Beispiel der Konzerngestaltungen

Von Prof. Dr. *Dieter Pohmer* (Tübingen)

I

1. Berührungspunkte zwischen Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft bestehen, weil bestimmte konkrete Phänomene unseres gesellschaftlichen Prozesses — z. B. der Kauf als eine Form des vertraglich geregelten Leistungsaustausches oder die Steuerzahlung als gesetzlich angeordnete Kaufkraftübertragung — die Erfahrungstatsachen für beide Disziplinen bilden. Während der Rechtswissenschaftler dieses Material in der Lehre von der Norm verarbeitet[1], beschäftigen den Wirtschaftswissenschaftler diese Erscheinungen unter dem Blickwinkel der Bereitstellung (Erzeugung und Verteilung) der Mittel zur Bedarfsdeckung. Zwischen beiden *Erkenntnisobjekten* bestehen zwei Beziehungen: Einmal setzt das Recht Daten für den Wirtschaftsablauf; zum anderen ist es Instrument der Gestaltung wirtschaftlicher Vorgänge. Beides sei einleitend kurz erläutert.

2. Die *Datensetzung* durch das Recht regelt den Ablauf des wirtschaftlichen Prozesses. Sie bewirkt dies jedoch in den verschiedenen Wirtschaftsordnungen auf unterschiedliche Weise:

Im *Verkehrswirtschaftssystem* (Eucken) bzw. im Modell einer (geschlossenen) Verkehrswirtschaft ohne staatliche Aktivität (Schneider) wird der Kreislauf durch das Prinzip des Leistungsaustauschs oder der Entgeltlichkeit gesteuert. Die einzelne Wirtschaftsbeziehung kommt im allgemeinen dadurch zustande, daß sich die beteiligten Betriebe über das Volumen ihrer beabsichtigten Leistungen vorher freiwillig verständigen (Vertragsabschluß) und sie der Vereinbarung entsprechend vollziehen (Erfüllung). Das Recht *ordnet* dieses Geschehen nur, einmal indem es einen Rahmen gibt (namentlich im allgemeinen Vertragsrecht) und besonders charakteristische Formen des Leistungsaustausches typisiert (Kauf, Miete, Dienstvertrag, Werkvertrag, Handelsgeschäfte, Handelsgesellschaften usw.) oder einzelne Gestaltungen ächtet (etwa Kartelle),

[1] Vgl. Bericht *Coing*, S. 1; ferner z. B. Friedrich *Giese:* Einführung in die Rechtswissenschaft, Wiesbaden o. J., S. 12 (in Die Handelshochschule [3. Aufl.], Bd. 9).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zum anderen weil es die Erfüllung der zwanglos eingegangenen Verpflichtungen sichert (Rechtsschutz) und schließlich Entgelte für jene Leistungen garantiert, die die Betriebe ohne vertragliche Grundlage von anderen Unternehmungen oder Haushaltungen in Anspruch nehmen (z. B. Tatbestände der unerlaubten Handlung sowie der ungerechtfertigten Bereicherung).

Im System der *Zentralverwaltungswirtschaft* (Eucken) ist das Recht dagegen für die Wirtschaftsbeziehungen *konstitutiv*. Seine Normen enthalten die Leistungsauflagen der Planzentrale für die Betriebe. Die Daten der Rechtsordnung setzen hier also keinen Rahmen für den Wirtschaftsablauf, sondern bestimmen die Kreislaufströme unmittelbar.

Für das Modell einer *Verkehrswirtschaft mit staatlicher Aktivität* (Schneider) wie für die verkehrswirtschaftlichen Ordnungen der Realität ist nun kennzeichnend, daß die Wirtschaftsbeziehungen der Unternehmungen untereinander sowie die zwischen Unternehmungen und Haushaltungen (marktwirtschaftlicher Bereich) überwiegend dem Verkehrswirtschaftssystem entsprechen, während sich die Eingliederung des Staates in den Wirtschaftskreislauf (finanzwirtschaftlicher Sektor) nur partiell nach diesem Prinzip, zu einem erheblichen Teil dagegen nach verwaltungswirtschaftlichen Grundsätzen vollzieht (Ritschl, Colm). Die Normen des Rechtes haben deshalb für beide Gebiete eine unterschiedliche Bedeutung. Den marktwirtschaftlichen Prozeß beeinflußt die Rechtsordnung mittelbar; denn sie setzt Daten, die namentlich in den unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigt werden. Im finanzwirtschaftlichen Bereich wirkt die Rechtsetzung dagegen für bestimmte Wirtschaftsbeziehungen konstitutiv, wie das Beispiel der *Steuern* besonders anschaulich zeigt. Das Finanzrecht beeinflußt daneben aber auch den marktwirtschaftlichen Sektor, weil Unternehmer wie Nichtunternehmer die steuerlichen und die anderen sie berührenden finanzwirtschaftlichen Konsequenzen ihres Verhaltens bei ihrer Wirtschaftsplanung beachten.

3. Das Recht als Datum für den Wirtschaftsablauf entspringt im allgemeinen der Rechtsetzung, gelegentlich auch der (authentischen) Rechtsauslegung, insbesondere durch die höchstrichterliche Rechtsprechung. Die ökonomischen Folgen des Erlasses oder der Interpretation einer Norm können ungewollt sein. Auf den wirtschaftlich wichtigsten Gebieten wird die Gesetzgebung indessen regelmäßig in den Dienst wirtschaftlicher Ziele gestellt. In makroökonomischer Betrachtung stellt das Recht deshalb ein *Instrument* der Volkswirtschaftspolitik (im weitesten Sinne) dar; als Datum ist es mithin nur in mikroökonomischer Sicht zu qualifizieren, weil — oder besser: soweit — angenommen werden darf, daß das *einzelne* Wirtschaftssubjekt die Rechtsordnung nicht (entscheidend) beeinflussen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch aus mikroökonomischem Blickwinkel besitzt das Recht jedoch instrumentalen Charakter, wenn es sich — wie es für den marktwirtschaftlichen Bereich typisch ist — in seinen Datensetzungen im wesentlichen auf Strukturregelungen beschränkt, innerhalb deren Grenzen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten bestehen (Vertragsfreiheit). Die Auswahl einer unter mehreren in Betracht kommenden Rechtsfiguren (z. B. der Unternehmungsform), die Vereinbarung einer vom dispositiven Recht abweichenden Klausel oder die „schöpferische" Entwicklung eines neuen Vertrags(typs) sui generis durch einen Unternehmer (oder seine Anwälte) sind nicht ökonomisch belanglose „juristische Formalitäten" oder gar Spielereien, sondern der Ausdruck wirtschaftlicher Ziele.

4. Bei der *Konzernproblematik*, an der in diesem Beitrag das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft veranschaulicht werden soll, interessiert den Wirtschaftswissenschaftler vornehmlich der zweite der beiden einleitend skizzierten Zusammenhänge. Aus diesem Grunde wird statt der Wechselbeziehungen im folgenden ziemlich einseitig das Recht als Mittel der Wirtschaftsgestaltung erörtert.

II

1. Bevor wir uns dem besonderen Gegenstand unserer Betrachtung, dem Konzernwesen, zuwenden können, müssen wir kurz auf die *allgemeine ökonomische Bedeutung einiger Rechtsinstitute* eingehen. Die verkehrswirtschaftliche Ordnung beruht auf den Prinzipien der dezentralisierten und der betriebsindividuellen Wirtschaftsplanung. Das bedeutet, daß die marktwirtschaftlichen Betriebe (Haushalte und Unternehmen) ihr Wirtschaften selbständig planen (Entscheidungsfreiheit) und daß sie sich dabei nach eigenen, frei bestimmten (also „egoistischen") Optimierungskriterien richten.

Während in einer Zentralverwaltungswirtschaft die Betriebsleiter der Planzentrale „instanziell" verantwortlich sind, tritt in einer Verkehrswirtschaft das *Risiko* an die Stelle einer förmlichen „Verantwortung nach oben". Namentlich dem Unternehmerwagnis kommt deshalb als Korrelat zur Entscheidungsfreiheit eine wichtige und — wie uns scheint — nicht immer genügend beachtete *organisatorische Funktion* im marktwirtschaftlichen Prozeß zu. Die Risikoverteilung durch die Rechtsordnung besitzt daher ein erhebliches ökonomisches Gewicht.

Die Preisbildung auf den Märkten sorgt für die Koordinierung der aus unterschiedlichen Interessen geborenen Pläne. Daß die Bedarfsdeckung trotz der eigennützigen Zielvorstellungen der Wirtschaftssubjekte im allgemeinen als (gesamtwirtschaftlich) befriedigend erachtet wird, beruht auf der Vorstellung, der *Wettbewerb* (in Verbindung mit dem Risiko) beschränke die Erfolgschancen „angemessen". Dieser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Voraussetzung widersprechen wirtschaftliche Machtpositionen, insbesondere in Form der Marktmacht. Zwar können derartige Stellungen „countervailing powers" provozieren und damit zu einem „Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte" führen (Galbraith), das als erträglich empfunden werden mag, doch ist kaum zu bezweifeln, daß diese Erscheinungen weder dem Bild der Verkehrswirtschaft entsprechen noch mit deren ethischen Grundlagen vereinbar sind. Die Behandlung der Phänomene wirtschaftlicher Macht durch die Rechtsordnung gewinnt unter diesem Blickwinkel Bedeutung für den Wirtschaftswissenschaftler.

2. Der Gesichtspunkt der Verteilung des Unternehmerrisikos lenkt das Augenmerk auf die *Unternehmungsformen* (Raiser: „Organisationsformen"). Dieses „Kleid" der Unternehmung wird freilich nicht nur unter Wagniserwägungen gewählt. Vielmehr werden bei dieser unternehmerischen Entscheidung gewöhnlich verschiedene ökonomische oder wenigstens ökonomisch bedeutsame Faktoren gegeneinander abgewogen, die wir hier nicht anzuführen brauchen.

Unter den Orientierungspunkten spielt das Risiko aus mehreren Gründen eine besondere Rolle[2]. In unserem Zusammenhang genügt es jedoch, die „Haftungsbeschränkung" kurz zu würdigen. Durch diese Rechtsgestaltung wird nicht etwa das (Unternehmer-)Risiko aus dem Produktions- und Umsatzprozeß vermindert, sondern es wird (partiell) von einzelnen oder allen Gesellschaftern (bzw. dem „Einmanngesellschafter"!) auf die Gläubiger überwälzt. Aus ökonomischer Sicht lassen sich dementsprechend drei Gruppen von Rechtsformen unterscheiden: a) Unternehmungen ohne Risikoüberwälzung (z. B. Einzelfirma, offene Handelsgesellschaft; Sonderfall: Kommanditgesellschaft auf Aktien als „Einmanngesellschaft"), b) Unternehmungen mit Risikoüberwälzung einzelner Gesellschafter (etwa Kommanditgesellschaft, auch Kommanditgesellschaft auf Aktien im Regelfall) sowie c) Unternehmungen mit Risikoüberwälzung durch alle Gesellschafter (beispielsweise Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung).

Die (historischen) Gründe für die Zulassung der Haftungsbeschränkung brauchen hier nicht diskutiert zu werden. Sie sind (mindestens teilweise) auch heute noch stichhaltig. Trotzdem erscheint die *Risikoüberwälzung* problematisch, wenn man das Unternehmerwagnis als Korrelat der Entscheidungsfreiheit ansieht. Jedenfalls hat die Wirtschafts- und Finanzpolitik keine Veranlassung, die Unternehmungen ohne

[2] Auf das ordnungspolitisch ebenfalls interessante Phänomen der Aufspaltung der einheitlichen Unternehmerfunktion in Management und Risikoträger, das der Verfasser als „Risikoabspaltung" zu bezeichnen pflegt, sei am Rande hingewiesen. Diesem Aspekt entspricht die Unterscheidung von Unternehmerunternehmungen, Einlagegesellschaften und Geschäftsführerunternehmen (Gutenberg). Zwischen diesen drei ökonomischen Kategorien und den Rechtsformen bestehen aber nur lose Zusammenhänge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rücksicht auf die „äußere" Rechtsform unbedingt gleich zu behandeln, wie gelegentlich für die Unternehmensbesteuerung propagiert wird. Gegen eine ordnungspolitisch angezeigte Prämiierung der unternehmerischen Risikofreudigkeit durch das Steuerrecht wäre u. E. wenig einzuwenden.

3. Wie die Risikobereitschaft verdient der *Wettbewerb* in einer Verkehrswirtschaft eine Förderung. Die Ächtung oder wenigstens die Diskriminierung der Kartelle durch die Rechtsordnung ist also grundsätzlich sinnvoll. Allerdings erfüllt diese Beschränkung der Vertragsfreiheit (und/oder die Verweigerung des Rechtsschutzes für derartige Abreden) nur dann ihren Zweck, wenn andere Formen der Marktmacht ebenso bekämpft werden. Auf die damit verbundenen praktischen Schwierigkeiten einer Abgrenzung der „marktbeherrschenden Unternehmen", die Juristen und Wirtschaftswissenschaftler gemeinsam lösen sollten, kann hier nicht eingegangen werden, weil sie außerhalb des engeren Themas liegen.

Dagegen müssen wir hervorheben, daß die Marktmacht von Unternehmen im allgemeinen (allerdings keineswegs immer) eine Folge der *Unternehmungskonzentration* ist, die wir hier kurz als (vollständige) Zusammenfassung von Produktionskapazitäten unter einheitlicher Leitung kennzeichnen wollen[3]. Ähnlich wie für die Risikoüberwälzung gilt für die Ballungen im Produktionsbereich, daß sie vom Standpunkt der Verkehrswirtschaftsordnung zwar nicht unbedenklich, aber aus dem modernen Wirtschaftsleben nicht wegzudenken sind. Namentlich die moderne Fertigungstechnik bedingt für den Einsatz wirtschaftlich rationeller Verfahren einen gewissen Konzentrationsstand. Besorgniserregend ist nur, daß dieses „notwendige" Maß in vielen Wirtschaftsbereichen offensichtlich weit überschritten ist (ein Problem, das außerhalb unseres Themas liegt) und daß unser Recht besonders fragwürdige Konzentrations*formen* (sowie deren Folgen) toleriert.

III

1. Die Unternehmungskonzentration begegnet uns in *zwei Varianten:* Die geballten Produktionskapazitäten können entweder innerhalb *eines* Unternehmens oder durch die einheitliche Leitung *mehrerer* (rechtlich selbständiger) Unternehmungen, also im Konzern, zusammengefaßt sein. Deshalb können wir zwischen der Konzentration in der Form einer

[3] Der Konzentrationsbegriff bedarf an sich einer wesentlich sorgfältigeren Umschreibung. Der Verfasser hat sie für den hier relevanten Bereich an anderer Stelle gegeben — vgl. Dieter *Pohmer:* Betrieb und Unternehmung als Merkmalsträger von Konzentrationserscheinungen, in: Der Betrieb in der Unternehmung, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 85. Geburtstag, hrsg. von Johannes Fettel und Hanns Linhardt, Stuttgart 1963, S. 102 ff., sowie die dort angegebene weitere Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einheitlichen Unternehmung (kurz: Einheitsunternehmung oder Mammutunternehmung) und der *Konzern*konzentration unterscheiden. Die Eigenart des zweiten Typs ist sehr anschaulich als „Problem von Einheit und Vielheit im Konzern" umrissen worden (vgl. Bericht Raiser).

Das Merkmal der *Einheit*, mit dem das Gemeinsame von Konzern und Einheitsunternehmung angesprochen wird, bezieht sich auf die *Leitung*, d. h. die („letzte") unternehmerische Entscheidungskompetenz und damit insbesondere auch auf die (Voraussetzungen für die) Wirtschaftsplanung. Deshalb entspricht dieser Blickwinkel der quantitativen mikroökonomischen Analyse ebenso wie der Konzentrationsmessung. Für eine qualitative Beurteilung der Konzentrationsphänomene ist er dagegen ungeeignet; denn die einheitliche Leitung ist (ex definitione) für Einheitsunternehmen und Konzern gleichermaßen kennzeichnend. Aus diesem Grunde läßt sich die von Steuerjuristen, namentlich in der höchstrichterlichen Rechtsprechung zur umsatzsteuerlichen Organschaft, aufgestellte These nicht halten, die „Fusion" führe zur „stärksten" Art der Konzentration (die es durch die Rechtsfiguren des Konzernsteuerrechtes zu vermeiden gelte). Diese Auffassung mag auf die (falsche) Vorstellung zurückzuführen sein, daß sich rechtliche und betriebswirtschaftliche „Organisation" zwangsläufig entsprechen müssen. Tatsächlich mag es häufig stimmen, daß Konzerne führungsmäßig „lockerer" organisiert sind als (vergleichbare) Einheitsunternehmen. Zwingend ist dieser Zusammenhang indessen nicht, weil auch (rechtlich einheitliche) Unternehmungen dezentralisiert geleitet werden können und es zahlreiche Beispiele für straff zentralisierte Konzerne gibt.

Das Merkmal der *Vielheit* im Konzern ist zwar in erster Linie der Rechtssphäre zuzuordnen, doch ist es ökonomisch ebenfalls in mancherlei Hinsicht bedeutsam. Besonderes Gewicht besitzt dabei die Verschärfung der Risikoüberwälzung als Folge der Rechtsgestaltung. Da man im Konzernaufbau fast ausschließlich Unternehmungen mit Risikoüberwälzung durch sämtliche Gesellschafter zu verwenden pflegt, wird das durch die Leitungseinheit verbundene Gebilde in *mehrere selbständige Risikoträger* zerlegt. Unsere Rechtsordnung erlaubt der Konzernspitze mithin nicht nur, das unternehmerische Gesamtwagnis durch die „Haftungsbeschränkung" der Dachgesellschaft (teilweise) von den Gesellschaftern auf die Gläubiger zu übertragen, sondern außerdem die Teilrisiken für bestimmte Gebiete der Konzernbetätigung (wenigstens partiell) vom Verbund auf die Gläubiger der einzelnen Konzerngesellschaften (in der Regel von Tochtergesellschaften) zu überwälzen. Daß dies keine wirklichkeitsfremde Hypothese ist, zeigte kürzlich das Beispiel der Mech. Baumwoll-Spinnerei und Weberei Augsburg (Großaktionär: Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank), deren Tochtergesellschaft Schlieper & Baum GmbH in Konkurs ging.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzernrechtsgestaltungen sind freilich nicht nur ein Instrument der Risikoüberwälzung. Die Verschachtelung mittels kleiner Mehrheits- oder gar beherrschender Minderheitsbeteiligungen erlaubt es, bei geringer (Eigen-)Kapitalbereitstellung über beträchtliche Produktionskapazitäten zu verfügen. Deshalb dient die „Vielheit" der einzelnen Glieder — soweit sich ihr Zusammenschluß nicht auf (nahezu) vollständige (d. h. „hundertprozentige") Beteiligungen gründet — als *Finanzierungsmittel* der Unternehmungskonzentration.

Schließlich eröffnet die (rechtliche) Selbständigkeit der Konzernglieder einige *weitere unternehmenspolitische Möglichkeiten.* Diese Konsequenzen der „Vielheit im Konzern" sind zwar weniger allgemeingültig als die Risiko- und die Finanzierungsaspekte, doch sind diese Gestaltungen — die im folgenden ohne Anspruch auf Vollständigkeit erwähnt werden — wirtschaftlich unter ordnungspolitischem oder verteilungspolitischem Blickwinkel höchst bedeutsam: a) Die „wirtschaftliche Einheit" braucht sich als solche der Öffentlichkeit nicht zu erkennen zu geben; die Verschachtelung bietet Möglichkeiten, das Ausmaß der Unternehmungskonzentration zu tarnen, die wirtschaftliche Macht zu verschleiern und insbesondere der Allgemeinheit einen „scharfen Wettbewerb" vorzugaukeln. b) Nicht nur um dem Publikum Sand in die Augen zu streuen, können die Konzernglieder gegeneinander prozessieren; bestimmte Rechtsfragen, etwa des Wettbewerbsrechts, werden gelegentlich durch das „Erkämpfen" von „Grundsatzurteilen" präjudiziert, indem das unterliegende Konzernglied im Rechtsstreit nicht die wirklich entscheidenden, sondern ausschließlich abwegige Argumente vorträgt. c) Die Einschaltung nicht-prüfungspflichtiger Gesellschaften im Konzernaufbau ermöglicht sog. „Verschiebebahnhöfe"; dadurch kann die ohnehin unzulängliche aktienrechtliche Rechenschaftslegung vollkommen ad absurdum geführt werden. d) Die Selbständigkeit der Konzernunternehmungen eröffnet für die Manipulierung steuerpflichtiger Vorgänge, namentlich des steuerpflichtigen Gewinns, gewisse Möglichkeiten, die der Einheitsunternehmung verschlossen bleiben.

Freilich muß darauf hingewiesen werden, daß die geschilderten Wirkungen nicht angestrebt, die skizzierten Mißbrauchschancen nicht wahrgenommen zu werden brauchen. Die *Motive der Konzernbildung* können ganz anders geartet und durchaus lauter sein; sie mögen beispielsweise in der Erhaltung eines klangvollen Firmennamens oder einer eingeführten Vertriebsorganisation liegen. Vor allem spielen gerade in der Konzernarchitektur vielfach rational nicht erfaßbare *Imponderabilien* eine gewichtige Rolle.

2. Der dargestellte „Status quo" des „Problems von Einheit und Vielheit im Konzern" spiegelt im allgemeinen die Interessenlage des Unternehmensverbundes. Für die *Führungsspitze* ist das Bestreben *legi-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tim, diese Polarität geschickt zu nutzen und den Konzern als Wirtschaftseinheit auftreten zu lassen, soweit dies vorteilhaft ist, im umgekehrten Fall dagegen die (rechtliche) Selbständigkeit der einzelnen Konzernunternehmungen zu betonen.

Der betriebsindividuelle Gesichtspunkt des Konzernwohls ist indessen als *Leitlinie für die Wirtschaftspolitik und damit für die Weiterentwicklung des Rechtes* kaum geeignet. Gilt es, das konzernrechtliche Vakuum de lege ferenda zu schließen oder einen Maßstab für die Interpretation von Konzerntatbeständen de lege lata zu finden, legt es der ordnungspolitische Blickwinkel nahe, im Gegensatz zu den unternehmenspolitischen Maximen die Aspekte der Einheit des Ganzen und der Vielheit der Glieder im Zweifel jeweils zum Nachteil des Konzerns anzuwenden. Jedenfalls besteht wenig Veranlassung, die der Rechtsgestaltung widersprechende Einheitsvorstellung zugunsten des Konzerns zu gebrauchen, wie dies bei den Konzernsteuerrechtsinstituten geschieht. Diese Rechtsfiguren können sich zwar gelegentlich auch nachteilig für die Unternehmensverbindungen auswirken, doch verdanken ihnen die verschachtelten Unternehmungen meist beträchtliche Steuerersparnisse. Diese Förderung ist wegen der oben gezeigten ökonomischen Konsequenzen der rechtlichen Selbständigkeit der Konzernglieder, vor allem wegen der in der Verschachtelung liegenden Finanzierungsvorteile und der mit ihnen verbundenen Begünstigung der Unternehmenskonzentration, bedenklich.

Wird die organisatorische Funktion des Risikos in einer Verkehrswirtschaft anerkannt, Korrelat der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit zu sein, sollte der Konzern zu einem einheitlichen Risikoträger verschmolzen werden, um die Abgrenzung der Wirtschaftseinheit nach den Prinzipien der Leitung und Wirtschaftsplanung mit der nach dem Umfang des Unternehmerwagnisses in Einklang zu bringen. In einem *künftigen Konzernrecht* sollte deshalb an sich die unmittelbare Haftung sämtlicher Konzernunternehmungen für die Schulden eines Konzerngliedes festgelegt werden. Diese folgerichtige Lösung mag im Hinblick auf die Minderheitsgesellschafter der abhängigen Gesellschaften Bedenken erregen. In diesem Falle sollten aber wenigstens die im Konzernaufbau übergeordneten Gesellschaften von der (oder den) Mutterunternehmung(en) bis zur Konzernspitze für die Verbindlichkeiten der direkt oder indirekt beherrschten Unternehmen einzustehen haben. Aus der Sicht der „Einheit des Ganzen" wäre ferner durch Spezialnormen gewissen Mißbräuchen zu steuern. In erster Linie kommt hierfür ein Ausbau der Vorschriften über die Publizität, die Rechnungslegung und die Prüfung in Betracht. So könnte man etwa verlangen, daß sämtliche Konzerngesellschaften ohne Rücksicht auf die Rechtsform ihre Jahresabschlüsse nach einer Pflichtprüfung veröffent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichen müssen, daß für die „wirtschaftliche Einheit" jährlich ein prüfungs- und publizitätspflichtiger konsolidierter Abschluß sowie ein Konzernbericht vorzulegen sind und daß (in Erweiterung des § 100 Aktiengesetz) auf allen Geschäftsbriefen und in der Werbung sämtliche beherrschenden Unternehmungen genannt werden. Schließlich bleibt beispielsweise zu erwägen, ob sich nicht die Parteifähigkeit der einzelnen Glieder einer Unternehmensverbindung für rein konzerninterne „Rechtsstreitigkeiten" durch prozessuale Bestimmungen ausschließen läßt.

Mit der Verschärfung des Konzernrechts sollte eine Modernisierung des *allgemeinen Unternehmensrechtes* (erstes Buch des „Handels"-gesetzbuches: „Handelsstand"!) sowie des Gesellschaftsrechtes verbunden werden. Die teilweise sehr antiquierten Normen, z. B. über Firma und Vertretung, sind allzusehr auf eine bescheidene Unternehmensgröße zugeschnitten und werden den organisatorischen Bedürfnissen der Riesengebilde nicht immer gerecht. Daß die Selbständigkeit von Tochtergesellschaften nur aufrechterhalten wird, um einen alten Firmennamen fortzuführen oder um die Befugnisse des für ein bestimmtes Betätigungsfeld zuständigen „middle management" nach außen eindeutig abzugrenzen, dürfte eigentlich nicht notwendig sein. Die für die Zweigniederlassungen in § 50 Abs. 3 HGB hinsichtlich der Prokura und in der Rechtsprechung im Bereich des Firmenrechts entwickelten Grundsätze könnten wohl ohne Schaden für ausreichend abgegrenzte Betriebsabteilungen verallgemeinert werden. So sollte etwa eine Firma „X, Vertriebsabteilung für A-Erzeugnisse der Y-Aktiengesellschaft" in das Handelsregister eingetragen und für sie Prokura erteilt werden können. Ebenso empfiehlt es sich — um ein weiteres Beispiel zu nennen —, das Aktienrecht in einem Punkte etwas elastischer zu gestalten: Die in der Hierarchie unserer Mammutunternehmungen zwischen den Stufen des (einfachen) Prokuristen und des stellvertretenden (!) Vorstandsmitgliedes verliehenen Titel wie „Generalbevollmächtigter" oder (Fabrik- bzw. Abteilungs-)„Direktor" entspringen nicht immer nur den Prestigewünschen der Betroffenen, sondern drücken häufig das Bedürfnis nach einer differenzierteren Abstufung der Verantwortungsübertragung aus, als sie die kodifizierten Institute vorsehen. Die dezentralisierte Organisation von Unternehmungen würde erleichtert, wenn unter der „Ebene" des Vorstands die Schaffung von Gesellschaftsorganen („Direktorien" o. ä.) zulässig wäre, auf die in den durch die Satzung festgelegten Grenzen für bestimmte Bereiche (z. B. einzelne Werke oder gewisse Tätigkeitsgebiete) Verantwortung mit zivilrechtlicher und strafrechtlicher Wirkung (vgl. u. a. §§ 84 f., 294 ff. Aktiengesetz) abschließend delegiert werden könnte. Dieser Gestaltungsspielraum erübrigte künftig die Ausgründung (rechtlich) selbständiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tochtergesellschaften, wenn damit nur bezweckt wird, den Entscheidungs- und Verantwortungsspielraum nachgeordneter Instanzen zur Entlastung des „top management" oder zur Ausbildung des Führungsnachwuchses wirksam zu erweitern.

IV

Wie wir einleitend angedeutet haben, bewirkt das Fehlen eines Konzernrechts, daß wir die Bedeutung der Datensetzung durch das Recht für den Wirtschaftsablauf in unserem Beitrag kaum veranschaulichen konnten. Diese Berührung zwischen Wirtschaft und Recht wurde beiläufig angesprochen, etwa mit den Hinweisen auf die Behinderung der Unternehmensorganisation durch einige Normen des allgemeinen Unternehmensrechtes (Firma, Vertretung). Dagegen konnten wir zeigen, daß vom betriebsindividuellen Blickwinkel die Rechtsgestaltung im Konzernaufbau im allgemeinen der Durchsetzung ökonomischer Ziele dient. Außerdem haben wir ausgeführt, welche Möglichkeiten der Wirtschaftspolitik wir sehen, die Verkehrswirtschaft(sordnung) mit dem Instrument der Konzernrechtsetzung zu schützen. Der instrumentale Charakter des Rechtes als Mittel zur Verfolgung wirtschaftlicher Zwecke wurde so von den beiden in der Einleitung skizzierten Seiten beleuchtet.

Der *Jurist* kann sich zweifellos nicht nur von ökonomischen Belangen leiten lassen. Soweit er sich aber einer „wirtschaftlichen Betrachtungsweise" bedient, darf er sich nicht mit einer vordergründigen Betrachtung begnügen, für die die Vorstellung, der Konzern sei gegenüber der Einheitsunternehmung die mildere Konzentrationsform, ein treffendes Beispiel bot. Vielmehr muß er seine Entscheidungen an den Grundlagen des Wirtschaftsablaufs, d. h. im strukturellen Bereich an der (angestrebten) Wirtschaftsordnung, orientieren.

Daß man die *Wirtschaftswissenschaft* heute nicht mehr spöttisch als „Schmalspurjurisprudenz" qualifiziert, verdankt sie den großen Fortschritten, namentlich der quantitativen Analyse. So erfreulich diese Entwicklung ist, darf sie den Ökonomen nicht dazu verleiten, Rechtsgestaltungen als wirtschaftlich belanglose „juristische Formalitäten" anzusehen. Der wahren Bedeutung des Rechts für den Wirtschaftsablauf sollte er vielleicht künftig (wieder) mehr Aufmerksamkeit widmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft im Arbeitsrecht

Von Privatdozent Dr. *Kurt H. Biedenkopf* (Frankfurt/M.)

Auf der Gründungsversammlung des Vereins für Socialpolitik, der Eisenacher Tagung von 1872, befaßte sich der Mitbegründer des Vereins, Schmoller, gleich zweimal mit der „Arbeiterfrage". Sein Hauptreferat war dem Thema „Arbeitseinstellung und Gewerkvereine" (das Referat Brentanos der „Fabrikgesetzgebung") gewidmet. Seine programmatische Eröffnungsrede stand ganz unter dem Eindruck der Probleme, die er 25 Jahre später in Köln als die wichtigsten Fragen der Zeit bezeichnete: Fabrikgesetzgebung, Gewerkvereine und Wohnungsfrage. Zur Arbeiterfrage, in deren grundsätzlicher Beurteilung die Gründer des Vereins übereinstimmten, sagte Schmoller:

„Wir treten für eine maßvolle, aber mit fester Hand geführte Fabrikgesetzgebung auf, wir verlangen, daß nicht ein sogenannter Arbeitsvertrag in Wahrheit zur Ausbeutung der Arbeiter führe, wir verlangen die vollste Freiheit für den Arbeiter, bei Feststellung der Arbeitsbedingungen mitzureden, selbst wenn er Ansprüche stellen sollte, die scheinbar mit dem alten Zunftwesen eine gewisse Analogie haben."

Mit diesem Programm war nicht nur die „soziale Frage", sondern auch der Bereich umrissen, in dem sich das moderne Arbeitsrecht entwickelte: Der Arbeitsschutz und die Betriebsverfassung, das gesamte Individualarbeitsrecht und das inzwischen verselbständigte Sozialrecht, das kollektive Arbeitsrecht und das Tarifvertragswesen.

Dank der von dem Nationalökonomen Schmoller wesentlich mit ausgelösten Entwicklung der vergangenen 90 Jahre hat die Arbeiterfrage ihren dringenden sozialen Charakter verloren. Aus der Forderung nach Existenzsicherung ist die Forderung nach angemessener Beteiligung am Sozialprodukt, aus der spontanen Selbsthilfeaktion der Arbeitnehmer sind machtvolle, durch Verfassung, Gesetz und Tradition gesicherte Organisationen geworden. An der unmittelbaren Verknüpfung rechts- und wirtschaftswissenschaftlicher Problematik im arbeitsrechtlichen Bereich — die für Schmoller eine Selbstverständlichkeit war — hat sich dadurch nichts geändert.

I. Im Hinblick auf sein Verhältnis zur Wirtschaftswissenschaft nimmt das Arbeitsrecht unter den Rechtsdisziplinen eine dem Wett-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewerbsrecht verwandte Sonderstellung ein. Coing weist in seinem Grundsatzreferat auf die Tatsache hin, daß der Jurist der Erkenntnis der Wirtschaftswissenschaften vor allem dann bedürfe, wenn der normierte Sachverhalt die Berücksichtigung gesamt- oder betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge erfordert. Für das Arbeitsrecht ist dieses Erfordernis geradezu typisch. Dies gilt nicht nur für das kollektive Arbeitsrecht, sondern allgemein.

1. Grundtatbestand des Arbeitsrechts ist die tatsächliche Abhängigkeit des Arbeitnehmers vom Arbeitgeber. Sie verbietet es, die Bestimmung von Leistung und Gegenleistung im Austauschprozeß Arbeitsleistung gegen Entgelt der freien Vereinbarung unter den unmittelbar Beteiligten zu überlassen. Die „Richtigkeitserwartung" des freien Vertrages, die der Gewährung von Privatautonomie zugrunde liegt, ist im arbeitsrechtlichen Bereich nicht gerechtfertigt. An die Stelle der freien Vereinbarung tritt deshalb die normative Regelung des Austauschverhältnisses durch Gesetz, Tarifvertrag und, in gewissem Umfange, durch die Gerichte. Gegenstand der Regelung ist in jedem Falle die Zuweisung von Risiken und Vorteilen an die Parteien des Einzelvertrages. Der Jurist fordert von ihr, daß sie gerecht sei, also mit den grundsätzlichen Wertvorstellungen der Rechtsordnung übereinstimme. Die Norm und ihre Anwendung muß jedoch sachentsprechend und, in den von der Gerechtigkeitsanforderung gezogenen Grenzen, wirtschaftlich vernünftig sein. Ob dies der Fall ist, läßt sich ohne Unterstützung durch die Wirtschaftswissenschaften nicht ermitteln.

2. Typisch für die Normanwendung im Arbeitsrecht ist, daß man es weniger mit isolierten Einzelsachverhalten zu tun hat als in anderen Bereichen des Privatrechts. Diese Besonderheit ist im kollektiven Charakter der geregelten Sachverhalte begründet. Ihm kann sich auch das Einzelarbeitsverhältnis nicht entziehen. Kennzeichnend dafür ist nicht nur das vieldiskutierte Verhältnis von Einzelvertrag und kollektiver Maßnahme, sondern z. B. auch die gesetzliche Sicherung des Arbeitsplatzes durch das Kündigungsschutzgesetz (KSchG). Sie verlangt vom Richter in der Regel nicht nur die Beurteilung des betroffenen Einzelarbeitsvertrages, sondern auch die Bewertung der betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen der Kündigung und der Auswahl der gekündigten Arbeitnehmer unter sozialen Gesichtspunkten. Dabei ist vor allem der Fall interessant, in dem die Kündigung mit „dringenden betrieblichen Erfordernissen" begründet wird, die einer „Weiterbeschäftigung der Arbeitnehmer in diesem Betrieb entgegenstehen" (§ 1 Abs. 2 KSchG). Hueck nennt als Beispiel für diesen Sachverhalt Absatzschwierigkeiten, Rohstoffmangel, Energiemangel, Rationalisierungsmaßnahmen, Einführung arbeitssparender Maschinen, Änderung der Produktionsmethode, Still-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

legung einzelner Abteilungen usw.[1] Der Richter sieht sich bei der Anwendung solcher Kriterien unversehens in die Rolle eines Betriebsprüfers versetzt, der gehalten ist, die wirtschaftlichen Auswirkungen von Marktentwicklungen oder unternehmerischer Entscheidungen auf die Rentabilität des Unternehmens und die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit einer entsprechenden Verringerung der Arbeitsplätze zu beurteilen. Es ist unmöglich, dieser Aufgabe ohne genaue betriebswirtschaftliche Kenntnis gerecht zu werden. Daran ändern auch die in der Literatur vorherrschenden Bestrebungen wenig, die Nachprüfbarkeit der betrieblichen Maßnahmen nach Zweckmäßigkeitsgesichtspunkten weitgehend zu beschränken[2], einer Ansicht, der das Bundesarbeitsgericht nur bedingt folgt[3].

3. Die vom Kündigungsschutzgesetz vorgeschriebene Abwägung dringender betrieblicher Erfordernisse gegen das Interesse an der Erhaltung des Arbeitsplatzes verlangt vom Richter aber nicht nur eine Prüfung und Entscheidung der relevanten betriebswirtschaftlichen Vorfragen. Auf dem Umweg über die Vorschrift des § 1 Abs. 2 KSchG kann er vielmehr auch in wirtschaftlich und sozial bedeutsame Streitfragen, wie die nach der Zweckmäßigkeit weiterer Automation, verwickelt werden. Vor allem der gegenwärtigen Lage auf dem Arbeitsmarkt und dem im Vergleich zu anderen Industrieländern noch immer gemäßigten Lohnniveau ist es zuzuschreiben, daß dieses Problem im Rahmen des § 1 KSchG bisher eine vergleichsweise unbedeutende Rolle gespielt hat. Höheres Lohnniveau und stärkeres Angebot an Arbeitskräften unterstellt, wird jedoch bei Abwägung der sozialen Härten der Kündigung und der Zweckmäßigkeit der Einführung arbeitssparender Maschinen in zunehmendem Maße auch die Frage der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Automation eine Rolle spielen. Der Richter wird sich ihr nicht vollkommen entziehen können. Wären z. B. wiederkehrende erhebliche Lohnforderungen und die damit verbundene Unruhe eine ausreichende Rechtfertigung für den Ersatz von Spezialarbeitern (etwa Setzern) durch Automation, deren Bedienung keine besondere Sachkenntnis voraussetzt (etwa Perforatoren)? Mit der Entscheidung über diese Frage muß der Richter notwendig über die Rangfolge zwischen sozialen und betriebswirtschaftlichen Überlegungen urteilen. Aus der Rechtsnorm allein sind die für diese Entscheidung erforderlichen Maßstäbe nicht zu gewinnen.

---

[1] *Hueck*, Kündigungsschutzgesetz, 1961, Anm. 36 a zu § 1.

[2] Übersicht bei *Hueck*, a. a. O., Anm. 36 zu § 1; *Gottschalk*, Die gerichtliche Nachprüfung von Unternehmerentscheidungen im Rahmen des wirtschaftlichen Mitbestimmungsrechts des Betriebsrats und des Kündigungsschutzgesetzes, 1963, S. 59 ff.

[3] z. B. BAG vom 27. 2. 58, BAG E 6/1 („vernünftige und betriebswirtschaftliche Betrachtung"); BAG vom 4. 2. 60, BAG E 9/36 u. a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. In einer ähnlichen Lage befindet sich der Richter, wenn er über die Berechtigung eines Unternehmers befinden muß, von einer Einigung oder einem Einigungsvorschlag im Rahmen der wirtschaftlichen Mitbestimmung der Arbeitnehmer nach dem Betriebsverfassungsgesetz abzuweichen (§§ 72—74 BetrVG). Liegt eine solche Einigung oder ein Einigungsvorschlag nach § 73 BetrVG vor, so muß der Unternehmer, wenn er davon abweicht und aus diesem Grunde Kündigungen ausspricht, den gekündigten Arbeitnehmern eine Entlassungsentschädigung zahlen (§ 74 BetrVG). Ausnahme: der Unternehmer weicht aus zwingendem Grund ab. Ob dies der Fall ist, hat das Arbeitsgericht zu entscheiden, ehe es eine Entlassungsabfindung zusprechen kann. Die Entscheidung verlangt von ihm eine Bewertung der wirtschaftlichen Richtigkeit oder Unrichtigkeit der unternehmerischen Maßnahme[4]. Sie ist ohne Rückgriff auf die betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten und die Nachprüfung der unternehmerischen Beurteilung der Marktlage nicht möglich.

II. Trotz der engen Verflechtung rechts- und wirtschaftswissenschaftlicher Bewertungsfragen im Rahmen des Arbeitsvertragsrechts zeigt sich die Notwendigkeit einer Kooperation von Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft heute vor allem im kollektiven Arbeitsrecht, in erster Linie also im Tarifvertragsrecht.

1. Für das deutsche kollektive Arbeitsrecht ist kennzeichend, daß — im Gegensatz etwa zu den USA — zwar das Instrumentarium der Regelung durch die Tarifparteien, also das Tarifvertragsrecht, nicht aber das Verhältnis dieser „Hoheitsträger" untereinander und zur Allgemeinheit positivrechtlich geregelt ist. Rechtsgrundlage der „Autonomie" der Tarifparteien zur normativen Regelung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen ist vielmehr allein die in Art. 9 Abs. 3 GG enthaltene Koalitionsfreiheit; des Grundrechts also: „zur Wahrung und Förderung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen Vereinigungen zu bilden". Rechtsprechung und Lehre sind sich darin einig, daß dieses Grundrecht nicht auf die Bildung der Koalition beschränkt ist, sondern auch die Befugnis garantiert, durch Tarifvertrag den Inhalt der Einzelarbeitsverträge für die Betroffenen verbindlich zu ordnen, die Arbeitsbedingungen also mit gesetzesähnlicher Wirkung festzustellen[5]. Nach Ansicht des Bundesverfassungsgerichts schützt Art. 9 Abs. 3 GG so nicht nur die eigentliche Koalitionsfreiheit, sondern auch den Anspruch der Koalition, „daß ein Tarifvertragssystem im Sinne des modernen Arbeitsrechts überhaupt bereitzustellen ist"[6].

---

[4] BAG vom 20. 1. 1961, AP Nr. 2 zu § 72 BetrVG.

[5] BVerfG vom 18. 11. 1954, BVerfGE 4/96 (101/102); BAG vom 15. 2. 1957, BAGE 4/22; *Nipperdey,* Lehrbuch des Arbeitsrechts, Bd. II, 6. Aufl. S. 105 ff. mit weiteren Nachweisen.

[6] BVerfGE 4/96 (106).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Dieser Anspruch ist gerichtet auf die Einräumung einer autonomen Regelbefugnis, das heißt, einer Zuständigkeit zur Normsetzung durch Tarifvertrag ohne Mitwirkung des staatlichen Gesetzgebers. Tarifautonomie bedeutet deshalb Zuständigkeit zur Rechtsetzung im Bereich der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen. Diese Zuständigkeit genießt im „Kernbereich" (Bundesverfassungsgericht) verfassungsrechtlichen Schutz. Der Gesetzgeber kann sie durch Gesetz begrenzen, aber er darf sie nicht beseitigen.

3. Historisch beruht die Anerkennung einer besonderen Zuständigkeit der Tarifparteien zur Rechtsetzung auf der Annahme, daß der Bereich der Regelung durch die Natur des geregelten Sachverhalts nicht nur ausreichend eindeutig bestimmt, sondern auch weitgehend nach außen abgegrenzt sei. Man ging davon aus, daß durch die kollektive Ordnung der Arbeitsbedingungen lediglich das natürliche Ungleichgewicht unter den Parteien des Arbeitsvertrages korrigiert werde, ohne daß der Vorgang dadurch einen rechtlichen wesentlich anderen Charakter erhalte. Vor allem darauf ist es zurückzuführen, daß man in der Tarifautonomie auch heute noch vielfach einen Sonderfall der allgemeinen Vertragsfreiheit sieht. Der Tarifvertrag ist danach nichts anderes als die kollektive Inanspruchnahme individueller Vertragsfreiheit.

Diese Prämisse, daß sich die Regelmacht der Tarifparteien gewissermaßen im Innenverhältnis verbrauche und nicht nach außen wirke, ist jedoch — selbst wenn sie jemals zutraf — heute nicht mehr haltbar. Die Folgen der Inanspruchnahme tarifvertraglicher Zuständigkeit sind nicht auf die Beteiligten beschränkt, die die Tarifparteien durch Mitgliedschaft in den Tarifverbänden legitimieren. Sie beeinflussen vielmehr unmittelbar allgemeinwirtschaftliche Interessen. Dieser Tatsache sind sich die Tarifparteien nicht nur bewußt; sie wird von ihnen vielmehr vorausgesetzt, wenn sie mit dem Tarifvertrag als Instrument und unter Berufung auf den verfassungsrechtlichen Schutz ihrer Zuständigkeiten Wirtschaftspolitik betreiben.

4. Für den Juristen stellt sich angesichts dieses Sachverhalts die Frage nach der Begrenzung der tarifautonomen Zuständigkeit. Inwieweit, so lautet die Problemstellung, gewährt die verfassungsrechtliche Zuständigkeitsverteilung im arbeitsrechtlichen Bereich den Tarifparteien das Recht, allgemeine Wirtschaftspolitik zu betreiben. Wo liegen, mit anderen Worten, die Grenzen der Tarifautonomie?

Für die Beantwortung dieser Frage ist man — nach geltendem Recht — im wesentlichen auf die Auslegung von Art. 9 Abs. 3 GG angewiesen. Soweit das hier angeschnittene Problem zur Diskussion steht, ist von einer solchen Auslegung jedoch wenig zu erwarten. Rechtsprechung und Lehre zu Art. 9 Abs. 3 GG sind im wesentlichen durch den Kampf der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewerkschaften um die Anerkennung des Koalitionsrechts und durch die Abwehr des staatlichen Anspruches auf Beschränkung dieses Rechts aus politischen Gründen bestimmt. Die hier angeschnittene Problematik: Die Beschränkung einer vollen Tarifautonomie unter wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten ist demgegenüber bisher kaum behandelt worden. Die Auslegung im Zusammenhang mit dieser Frage wird von den Begriffen Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen auszugehen haben. Diese Begriffe sind weit auszulegen. Sie umfassen alle wirtschaftlichen und rechtlichen Umstände, die mit dem Arbeitsverhältnis im besonderen und der wirtschaftlichen Stellung des Arbeitnehmers im allgemeinen im Zusammenhang stehen. Die Gewerkschaften haben es zudem nicht an Klarheit darüber fehlen lassen, daß sie ihre Funktion nicht nur in der tarifvertraglichen Regelung der Arbeitsbedingungen im engeren Sinne, sondern allgemein in der Vertretung der wirtschaftlichen (und politischen) Belange der Arbeitnehmer sehen. Eine Tarifpolitik, die z. B. die Vermehrung der Kaufkraft aus konjunkturpolitischen Gründen oder die Veränderung der Vermögensverteilung anstrebt, scheint mir durch die Definition Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen ebenso gedeckt zu sein wie die Regelung der Arbeitszeit oder der Akkordrichtsätze.

5. Hinzukommt, daß eine Einwirkung der regelnden Tätigkeit auf die nicht beteiligte Allgemeinheit grundsätzlich unvermeidlich ist. Keine Sonderrechtsordnung von der Größe und wirtschaftlichen Bedeutung eines Landes- oder Bundestarifs kann isoliert existieren. Sie setzt wirtschaftliche Daten, die das wirtschaftliche Verhalten der Gesamtheit bestimmen. Dies war dem Grundgesetzgeber zweifellos bekannt und wurde von ihm in Kauf genommen. Die Interpretation der Koalitionsfreiheit muß deshalb davon ausgehen, daß die Auswirkung der Normsetzung auf die Allgemeinwirtschaft der Inanspruchnahme der Tarifautonomie grundsätzlich nicht entgegensteht.

6. Gleichwohl haben diese Auswirkungen gerade in jüngerer Zeit immer häufiger zu der Frage geführt, wie erreicht werden könne, daß „die Koalition Politik treibt nur innerhalb ihres eigentlichen koalitionsmäßigen Wirkungskreises und ihres damit umschriebenen Ordnungsbereiches, nicht aber, soweit in erster Linie die Belange der Gesamtwirtschaft betroffen sind“[7]. Man prüft, ob der Staat nicht aus Gründen des Allgemeinwohls verpflichtet sei, zum Beispiel einer Lohnpolitik Einhalt zu gebieten oder doch Grenzen zu setzen, die die Exportkraft der Wirtschaft schmälert und die Früchte wirtschaftlicher Entwicklung ungleich zugunsten der Arbeitnehmer einzelner Industriezweige verteilt.

Sicherlich sollte eine solche oder jede andere ausdrückliche Gestaltung der allgemeinen wirtschaftspolitischen Entwicklung nicht durch die

[7] *Müller*, Die Arbeitskammer, 1959, S. 55 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewährung von Tarifautonomie auf die Tarifparteien übertragen werden. Gleichwohl läßt sich — wenigstens nach geltendem Recht — das Problem nicht rechtlich in dem Sinne erfassen, daß man den konkreten Fall — zum Beispiel die Abwälzung einer wesentlichen Lohnerhöhung auf die Allgemeinheit, begünstigt durch die marktbeherrschende Stellung der Unternehmen, die in einem Kartell zusammengeschlossen sind oder marktbeherrschende Stellungen innehaben — ohne besondere gesetzliche Regelung durch die Anwendung rechtlicher Normen entscheiden könnte. Was eine vernünftige oder unvernünftige Lohnregelung ist, läßt sich juristisch nicht entwickeln. Es handelt sich, bezogen auf den Lohn allein, um ein quantitatives Problem, denn die Lohnregelung gehört grundsätzlich in die Zuständigkeit der Tarifparteien. Solche Fragen würden zudem die Gerichte in Probleme verwickeln, die weniger rechtlichen als wirtschaftspolitischen Charakter haben. Sie gehören allenfalls dann vor die Schranken des Gerichts, wenn der Gesetzgeber genaue, positiv-rechtliche Kriterien für ihre Beantwortung im konkreten Fall bereitgestellt hat.

7. Dies bedeutet nicht, daß mit dem Unbehagen über die allgemeinwirtschaftlichen Folgen der Normsetzung durch die Tarifparteien keine rechtlichen Probleme angeschnitten seien. Das Gegenteil ist der Fall. Keine Rechtsordnung kann auf die Dauer eine Verteilung der Zuständigkeiten ohne Schaden ertragen, die zu einer Gefährdung oder Auflösung ihres inneren Zusammenhaltes führt. Eine solche Gefährdung bedeutet es, wenn die Zuständigkeitsverteilung die Befugnis zur Regelung und die politische Verantwortung für die Folgen verschiedenen Instanzen zuweist. Dies geschieht, wenn man die Zuständigkeit zur Mitgestaltung der wirtschaftspolitischen Entwicklung durch normative Regelung wichtiger wirtschaftlicher Bereiche den Tarifparteien zuweist, ohne die Ausübung der damit übertragenen Befugnis durch eine entsprechende, realisierbare Verantwortung zu binden. Man hat versucht, dieser Spaltung zwischen Zuständigkeit und Verantwortung zu steuern, indem man die Tarifparteien auf die Beachtung des Gemeinwohls verpflichtet und von ihnen verlangt, daß sie bei der „Wahrnehmung ihrer Interessen das große Ganze der Wirtschafts- und Sozialordnung nicht aus dem Auge verlieren". Diese Forderung ist berechtigt. Die Frage ist nur, ob selbst eine erklärte Verpflichtung der Tarifparteien auf das Allgemeinwohl die Spannung zwischen Zuständigkeit und Verantwortung mindern könnte. Es besteht Anlaß zu Zweifel. Selbst besten Willen unterstellt, er ist zweifellos vorhanden, scheitert eine Bindung an das Allgemeinwohl oder öffentliche Interesse bereits an zwei Tatsachen: der beschränkten menschlichen Erkenntnisfähigkeit und der fehlenden rechtlichen Nachprüfbarkeit oder politischen Sanktion der getroffenen Entscheidung. Keine Gruppe, die ein typisches Interesse

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

repräsentiert, ist wirklich in der Lage, zwischen dem eigenen und dem Interesse der Allgemeinheit einen entscheidenden Unterschied zu erkennen. Selbst die Erkenntnis vorausgesetzt, fehlt jedoch der Zwang, ihr zu folgen. Das Ganze, eben die Allgemeinheit, ist deshalb auch auf die Vielfalt der Interessen und ihre gegenseitige Durchdringung und Beschränkung angewiesen, ein Vorgang, den Kaiser[8] ausführlich beschrieben hat. An einem solchen Ausgleich fehlt es im Rahmen der Regelung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen, wenn man von der Polarität der Tarifparteien absieht, die zudem gegenüber der „Allgemeinheit" keineswegs bestehen muß. Es zeugt deshalb für die korrekte Beurteilung ihrer Möglichkeiten, wenn einzelne Gewerkschaften es ablehnen, gemäß den Interessen der Allgemeinheit zu handeln, oder doch eine entsprechende Verantwortung zu übernehmen.

8. Das Problem, um das es hier geht, ist nicht auf die Tarifparteien beschränkt. Auch die sonstige wirtschaftliche Normsetzung durch Vertrag ist nicht ohne Einfluß auf den Gesamtvorgang, dessen Ausschnitt geregelt wird. Bei den wichtigsten vertraglichen Regelungen, den Wettbewerbsbeschränkungen, hat der Gesetzgeber diese Tatsache anerkannt. „Offensichtliche Wirkungen für den Ablauf von Erzeugung und Handel", „angemessene Versorgung der Verbraucher" (§ 3 GWB), „planmäßige Anpassung der Kapazität an den Bedarf ... unter Berücksichtigung der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls" (§ 4 GWB), „wenn die Rationalisierung im Interesse der Allgemeinheit erwünscht ist" (§ 5 GWB), „wenn ... die Beschränkung des Wettbewerbs ... aus überwiegenden Gründen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls notwendig ist" (§ 8 GWB) sind Formulierungen, die nicht nur von den Auswirkungen der Sonderregelungen auf die „Gesamtwirtschaft" ausgehen, sondern zwischen beiden eine ganz bestimmte Rangordnung herstellen. Bei unmittelbarer Gefahr für den Bestand eines Wirtschaftszweiges dürfen vertragliche Regelungen nur gestattet werden, „wenn andere gesetzliche oder wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht oder nicht rechtzeitig getroffen werden können" (§ 8 GWB). Hoheitliche Maßnahmen haben grundsätzlich den Vorrang. Eine noch unmittelbarere und im vorliegenden Zusammenhang bedeutsamere Verbindung stellt der Gesetzgeber in § 17 GWB zwischen der Preisbindung und den gesamtwirtschaftlichen Verhältnissen her. Die Kartellbehörde kann die Preisbindung verbieten, wenn sie geeignet ist, „in einer durch die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse nicht gerechtfertigten Weise die gebundenen Waren zu verteuern oder ein Sinken ihrer Preise zu verhindern oder ihre Erzeugung oder ihren Absatz zu beschränken". Nach Ansicht ihrer Verfechter, aber auch der Bundesregierung, dient die Preisbindung unter anderem dem Schutz des Mittelstandes, den das GWB auch an anderer Stelle privile-

[8] Die Repräsentation organisierter Interessen, 1956.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

giert. Diese Schutzfunktion soll aber nicht dazu berechtigen, den Beteiligten einen durch die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse nicht gerechtfertigten Anteil am Sozialprodukt zu sichern.

Ich sehe keinen Grund, der es prinzipiell ausschlösse, die Inanspruchnahme der Tarifautonomie ähnlichen Bindungen an die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse zu unterwerfen. Dies gilt vor allem dann, wenn die Regelung der Tarifparteien selbst von einer Einwirkung auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ausgeht oder sie bezweckt. Zwar wird man dabei der besonderen, verfassungsrechtlichen Gewährleistung der Förderung von Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen durch die Tarifparteien Rechnung tragen müssen. Das Problem der Bindung wird dadurch jedoch nur zugunsten der Tarifparteien verschoben, aufgehoben wird es nicht. Trotz der verfassungsrechtlichen Garantie wird es mit Cox[9] darauf ankommen, wie lange der eigentliche Zweck der tarifvertraglichen Normsetzung, die soziale Stellung der Arbeitnehmer zu verbessern, eine ausreichende Rechtfertigung der gewerkschaftlichen Maßnahmen ist und wann das Interesse der Allgemeinheit überwiegt.

9. Erkennt man eine Bindung an gesamtwirtschaftliche Belange an, so ist eine grundsätzliche Beziehung zwischen der Befugnis der Tarifparteien zur Regelung der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen und den Interessen der Gesamtwirtschaft hergestellt. Dabei handelt es sich im Grunde um eine Selbstverständlichkeit, denn keine Rechtsetzung in der staatlichen Gemeinschaft kann ohne solche Bindung sein. Es bleiben die Fragen: wie im einzelnen die Zuständigkeiten abzugrenzen sind und wer über ihre Einhaltung wachen soll. Für die Begrenzung der Zuständigkeit zur autonomen Regelung besteht das Problem vor allem in der Bestimmung des Punktes, an dem die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Belange rechtlich relevant werden soll. Dabei ist davon auszugehen, daß jede Normsetzung durch Tarifvertrag eine solche Beeinflussung bedeutet, die in Kauf genommen wird, solange die Tarifparteien ihre grundsätzliche Zuständigkeit nicht überschreiten. Wann der Punkt erreicht sein soll, in dem die Auswirkungen der Normsetzung durch die Tarifparteien auf die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse eine Beschränkung der Tarifparteien verlangen und nach welchen Kriterien dieser Punkt zu bestimmen ist, läßt sich aus dem geltenden Recht — von extremen Fällen abgesehen[10] — nicht entnehmen. Diese Frage kann nur durch Gesetz entschieden werden. Allenfalls die Exekutive kann bereits heute — z. B. im Zusammenhang mit der Allgemeinverbindlichkeitserklärung nach § 5 TVG — im Rahmen des öffentlichen Interesses eine wenn auch grobe Abwägung vornehmen, obgleich dem Verfahren

[9] 104 Pennsylvania Law Review 252, 272 (1955).
[10] Vor allem der politische Streik und der Generalstreik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Allgemeinverbindlichkeitserklärung von Tarifverträgen dafür wichtige Voraussetzungen fehlen.

10. Die gesetzliche Formulierung allgemeiner Kriterien durch Generalklauseln würde dagegen Ordnungsgrundsätze liefern, aus denen sich die Bindungen tarifvertraglicher Zuständigkeiten ableiten ließen. Es bliebe die Frage, wer sie gegenüber den Tarifparteien durchsetzen soll. Sie kann hier nicht beantwortet werden. Doch scheint mir ein allgemeiner Vorbehalt angezeigt.

Die Erfahrung mit Generalklauseln der beschriebenen Art zeigt, daß solche Normen im Grunde unanwendbar bleiben, wenn sie sich nicht auf eine allgemein akzeptierte Wertordnung stützen können. Verlangt man von ihnen, die fehlende Übereinstimmung in der Sache zu ersetzen, so sind sie überfordert. Dann ist es jedoch unter Umständen besser, auf solche Normen zu verzichten. Beruhen sie dagegen auf einer grundsätzlichen Einsicht in die Notwendigkeit, auch die eigene Macht dem Interesse der größeren Gemeinschaft zu unterwerfen, so genießen sie eine Autorität, die es erlaubt, ihre Erzwingung auf Grenzfälle zu beschränken und ihre positivrechtliche Gestaltung entsprechend einzurichten. Eine so geeinte Rechtsgemeinschaft kann in weiten Bereichen auf den common sense und die natürlichen Begrenzungen der Machtausübung vertrauen, zumindest so lange, als die Macht nicht ohne Gegengewicht agiert. Die deutsche Rechtsauffassung neigt dazu, eine rechtliche Regelung gründlich im Sinne einer Detailnormierung zu betreiben. Im bewahrenden Bereich einer Friedensordnung hat dies Vorteile, zumal die Starre der Detailnormierung auch hier durch die stärkere Berücksichtigung des Einzelfalles auf dem Wege über die Generalklausel aufgelockert und insoweit einer materiellen Gerechtigkeit im einzelnen zugunsten der Rechtssicherheit im Sinne der Voraussehbarkeit der Entscheidung der Vorzug gegeben wird. Für eine Kampfordnung, wie der Wettbewerb oder die Tarifregelung, gilt jedoch etwas anderes. Sie erfordert klare Grundsätze im Sinne von allgemein akzeptierten Bindungen an die herrschende Wertordnung und Spielregeln für das Verhältnis der Beteiligten untereinander, aber eine flexible Anwendung dieser Grundsätze im Einzelfall.

11. Nach alldem ist der Ansatzpunkt wirtschaftswissenschaftlicher Überlegungen, soweit es um die Begrenzung der Tarifautonomie geht, nicht in der Rechtsanwendung, sondern in der Rechtsschöpfung, mit Coing in der Rechtspolitik zu suchen. Hier ist die Mitwirkung der Wirtschaftswissenschaften unerläßlich. Auf Grund ihrer genauen Kenntnis der wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Auswirkungen der Regelung von Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen auf die Gesamtwirtschaft wird sie den Juristen über die Konsequenzen aufzuklären haben, mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denen die von ihm angestrebte rechtliche Bindung der Tarifautonomie verbunden sein wird. Umgekehrt wird sich der Jurist auch in den Erkenntnissen der Wirtschaftswissenschaften orientieren müssen, wenn es um die Frage geht, in welchem Umfange die Tarifautonomie eine rechtliche Beschränkung verträgt; ohne daß ihr Kernbereich angetastet wird. Denn die rechtliche Begrenzung der Zuständigkeit der Tarifparteien beschränkt zugleich den wirtschaftlichen Gehalt ihrer Regelbefugnis und umgekehrt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie

Von Prof. Dr. *Helmut Meinhold* (Frankfurt/M.)

I

1. Unter *Tarifautonomie* wird im folgenden verstanden die vertragliche Feststellung von allgemeinverbindlichen Tariflöhnen und sonstigen Arbeitsbedingungen durch die gesetzlich anerkannten Tarifpartner, in der Bundesrepublik Deutschland durch die Gewerkschaften und die Arbeitgeberverbände. Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf Probleme, die unmittelbar mit der Bildung von Tariflöhnen zusammenhängen, und berücksichtigen die erwähnten „sonstigen Arbeitsbedingungen" nur insoweit, als durch sie ein mittelbarer Einfluß auf die tariflichen Lohnzahlungen selbst und/oder auf die Arbeitskosten ausgeübt wird, nicht aber in ihrer eigenen Problematik.

2. Als *volle Tarifautonomie* bezeichnen wir die Tarifautonomie, wenn die Tarifverträge unter ausschließlicher Verantwortung der Tarifpartner ohne verbindliche Einschaltung Dritter zustande kommen und wenn die Tarifpartner ebenfalls ohne verbindliche Einschaltung Dritter außer den betroffenen Arbeitnehmern und Arbeitgebern im Falle der Nichteinigung den Streik bzw. die Aussperrung beschließen können. Eine in jedem Einzelfall zu vereinbarende unverbindliche Einschaltung Dritter ist damit nicht ausgeschlossen.

3. *Modifizierte Tarifautonomie* soll besagen, daß die Tarifpartner durch Gesetze oder durch eigene, über den einzelnen Tarifabschluß zeitlich hinausgehende Vereinbarung gehalten sind, Dritte einzuschalten, sei es bei jeder Tarifverhandlung, sei es im Falle der Nichteinigung vor Inkraftsetzen des Streiks bzw. der Aussperrung; daß aber die Äußerungen solcher Dritter für die Tarifpartner unverbindlich sind oder allenfalls die Wirkung eines zeitlich begrenzt aufschiebenden Vetos haben. Die volle Verantwortung der Tarifpartner für Abschluß und Inhalt der Tarifverträge bleibt also erhalten. Als Dritte in diesem Sinne ziehen wir in Betracht:

a) Das Parlament oder einen Parlamentsausschuß
b) Die staatliche Exekutive oder deren Beauftragte
c) Eine von den Dachorganisationen der Tarifpartner gebildete Instanz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

d) Von den Tarifpartnern oder ihren Dachorganisationen unabhängige Schlichter, die von den Tarifpartnern benannt sind
e) Ebensolche Schlichter, die vom Staat benannt sind
f) Gremien, die aus Vertretern der Tarifpartner und Dritter, z. B. unabhängigen Sachverständigen, Parlamentariern, Beamten oder Wissenschaftlern bestehen
g) Gremien, die aus unabhängigen Wissenschaftlern bestehen.

Die Mitwirkung solcher Dritter kann darin bestehen, Ratschläge über den Inhalt der Tarifverträge zu geben oder auch eine zeitlich begrenzte Aussetzung von Streik bzw. Aussperrung anzuordnen.

4. Von *beschränkter Tarifautonomie* sprechen wir, wenn zwar zunächst — mit oder ohne Einschaltung Dritter — der Versuch unternommen wird, einen Tarifvertrag durch die Tarifpartner abschließen zu lassen, wenn aber im Falle der Nichteinigung einer bzw. im Zusammenwirken mehrere der unter 3 genannten Dritten den Inhalt der Tarifverträge feststellt. *Bedingte Tarifautonomie* wollen wir es nennen, wenn die Tarifpartner zwar zunächst für den Abschluß von Tarifverträgen zuständig sind, eine bzw. mehrere der unter 3 genannten Dritten aber die Möglichkeit eines aufhebenden Vetos haben.

5. *Aufhebung der Tarifautonomie* liegt vor, wenn einer bzw. im Zusammenwirken mehrere der unter 3 genannten Dritten die Tariflöhne (oder Effektivlöhne) von sich aus, sei es mit oder ohne Einschaltung von Arbeitnehmer- oder Arbeitgebervertretern, festlegen. Es versteht sich, daß diese Aufhebung — ebenso wie die beschränkte oder bedingte Tarifautonomie, immerhin deutlich verschiedenen Charakter haben kann, je nachdem welche der unter 3 genannten Instanzen die Verfügungsgewalt erhält.

6. Sehr häufig wird vorgebracht, die Aufstellung einer solchen Skala von Möglichkeiten habe weitgehend theoretischen Charakter, in Wirklichkeit gäbe es doch nur die Alternative Staat oder Tarifpartner. Die Argumente, die eine solche These unterstützen, weisen aber in sehr verschiedene Richtungen. Das eine lautet etwa: Sobald die Tarifpartner irgendein Votum abgegeben hätten — sei es auch, daß die Arbeitgebervertreter eine Höchstgrenze und die Arbeitnehmer eine Mindestgrenze der Lohnerhöhung fixiert hätten, und beide noch auseinanderklaffen — sei die zur Mitwirkung eingeschaltete Instanz an diese Grenzen faktisch gebunden, d. h. könne nur innerhalb der Grenzen operieren; eine wirklich unabhängige Lohnpolitik sei daher nur möglich, wenn die Tarifpartner nicht vorher zum Versuch einer, vielleicht auch nur bedingten, Einigung aufgerufen würden. In diesem Falle würde sich nur der Fall 5 von den anderen tatsächlich wesentlich unterscheiden. Umgekehrt wird aber auch vorgebracht, sobald eine dritte Instanz, und sei sie auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur beratend, eingeschaltet wird, sei die Tarifautonomie entschieden durchbrochen, da die Tarifpartner dann, insbesondere vor der Öffentlichkeit, kaum noch auf anderer Basis zur Einigung kommen könnten. Die entscheidende Grenze läge dann schon zwischen 2 und 3. Dazwischen liegt das Argument, die Tarifpartner — für die ein Kompromiß immer ein Opfer darstellt, das die Verhandler in ihren eigenen Reihen zu vertreten haben — würden sich niemals einigen, wenn ein verbindlicher Schiedsspruch möglich sei und die Verantwortung daher auf den Dritten abgewälzt werden könnte. Hier läge die Grenze zwischen 3 und 4. In Wirklichkeit bestätigen die Unterschiede dieser Argumentation nur, daß wir es mit einer sehr vielfältigen Problematik zu tun haben und daher — mindestens — die genannte Skala benötigen.

7. Wir behaupten und werden wenigstens teilweise zu belegen haben: Es läßt sich zugunsten wie zu Lasten jeder der genannten Möglichkeiten vieles vorbringen — sehr viel mehr sogar, als wir an dieser Stelle vorbringen können. Welche der Lösungen letztlich die Beste ist, ist mithin eine Frage der politischen Entscheidung zwischen diesen Argumenten. Unsere Aufgabe ist es daher in erster Linie, die wichtigsten Kriterien, an denen sich diese Entscheidung orientieren sollte, anzudeuten — die Entscheidung selbst muß umstritten bleiben, auch wenn wir sie im folgenden für uns selbst nicht umgehen.

II

8. Die Frage der Beibehaltung oder Beseitigung der Tarifautonomie ist in jüngerer Zeit vor allem unter *konjunkturpolitischem* Aspekt aktuell geworden. Kurz umrissen ist dabei folgender Ansatzpunkt gegeben: In allen höher entwickelten Ländern wird heute versucht, Vollbeschäftigung, Zahlungsbilanzausgleich bei Konvertibilität und stabilen Wechselkursen sowie Preisniveaustabilität möglichst miteinander zu verbinden und dabei eine hohe, jedenfalls möglichst stetige Wachstumsrate zu sichern. Unterschiedlich in den Ländern ist weniger dieses Streben als das Gewicht, das man im Konfliktfall den einzelnen der genannten Aufgabenstellungen gibt und das Ausmaß, in dem man die entsprechenden Zukunftsvorstellungen quantifiziert und diese Quantifikation verbindlich zu machen sucht.

In einem System mit Privateigentum an Produktionsmitteln und freier Verfügung der Individuen über ihr Einkommen gehören zu den wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg einer solchen Politik eine stetige und möglichst große Investitionsbereitschaft der Unternehmer sowie eine Sparneigung der Individuen, die zusammen mit dem öffentlichen Sparen eine nichtinflatorische Finanzierung der Investitionen ermöglicht. Beides wiederum setzt de facto eine bestimmte Einkommensver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilung voraus. Solange wir nämlich davon auszugehen haben, daß die marginale Sparneigung bei Empfängern verschiedener Einkommen verschieden ist, ist eine bestimmte (funktionale wie personelle) Einkommensverteilung Voraussetzung für eine bestimmte Ex-ante-Sparquote. Sobald wir ferner davon ausgehen, daß die Investitionsbereitschaft der Unternehmer nur aufrechterhalten wird, wenn sie u. a. einen bestimmten (Netto-) Einkommenszuwachs oder mindestens eine Einkommenssicherung nach Durchführung der Investition zu erwarten haben, ist ebenfalls die Einkommensverteilung weitgehend präjudiziert, wenn man eine bestimmte Investitionshöhe erreichen und nichtinflatorisch finanzieren will.

9. Mit diesen Feststellungen ist aber zunächst nur eine Frage gestellt, nicht bereits beantwortet. Die Frage lautet: soll die politische Willensbildung auf eine konkrete Verbindung der genannten Aufgabenstellungen, insbesondere auf die nichtinflatorische Finanzierung einer ganz bestimmten Summe privater Investitionen, allein durch den Staat vorgenommen werden, soll man versuchen, sie gemeinsam mit den Tarifpartnern (und sonstigen, bei unserer Fragestellung nicht anzusprechenden Institutionen oder Individuen) vorzunehmen oder soll man endlich die autonome Entscheidung der Tarifpartner als Datum nehmen und erst daraufhin die Willensbildung vornehmen?

Alle drei Lösungen sind, in sich konsequent durchgeführt, theoretisch denkbar, die Frage ist nur, ob sie befriedigen. Setzt der Staat die Wachstumsziele als verbindliche Normen fest und will er sie mit den anderen Aufgabenstellungen, hier insbesondere der der Preisstabilität, verbinden, so muß er entweder die Gesamteinkommen oder die Sparquoten oder (wahrscheinlich) beides festlegen, die Lösung ist eindeutig möglich — zentralverwaltungswirtschaftlich. Bilden die Tarifpartner von sich aus autonom die Löhne und verringern damit etwa die Sparquote unter das für die Ex-ante-Finanzierung des erwünschten Wachstums vorgesehene Maß, so kann (wie offenbar z. Z. in Frankreich) entweder an den vorgesehenen Wachstumszielen festgehalten werden, dann kann das nur zu (inflatorischem) Ex-post-Sparen und zumeist zu einer Passivierung der Zahlungsbilanz führen; oder der Staat erzwingt eine Reduktion anderer „Ansprüche an das Sozialprodukt" (Investitionen, Staatskäufe, Umverteilungseinkommen, Exporte). Beides wäre offenbar unerwünscht, beim zweiten ist überdies die Frage zu stellen, ob es praktisch durchsetzbar wäre, und diese Frage ist kaum zu bejahen.

10. Es scheint demnach so, als sei eine der mittleren Lösungen (modifizierte, beschränkte oder bedingte Tarifautonomie) vorzuziehen. Vielleicht ist aber auch — so wird mitunter behauptet — eine Lösung mit voller Tarifautonomie denkbar, in der die soeben geschilderten Folgen nicht eintreten, wenn nur der Staat eine konsequente Konjunk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tur- und Wettbewerbspolitik betreiben würde. Durch die Konjunkturpolitik würde er einerseits — via Vollbeschäftigung — die Arbeitskraft knapp halten und damit die Position der Gewerkschaften bei ihrem Kampf um eine dem Wachstum angemessene Realeinkommenssteigerung der Arbeitnehmer stützen, andererseits — via Preisstabilität — die Unternehmer zum Widerstand gegen überhöhte Lohnforderungen zwingen, ebenso wie es die Wettbewerbspolitik täte. Letztere könnte überdies positiv auf die Aufrechterhaltung der unternehmerischen Investitionsneigung selbst bei reduzierten Unternehmereinkommen einwirken, da der Wettbewerb die Unternehmer veranlassen würde, um der Erhaltung ihrer Marktposition willen, weiter zu investieren. Diese ganze Art des Vorgehens hätte überdies den Vorteil, nicht nur — über die Marktposition der Tarifpartner — auf die Tariflöhne, sondern direkt auf die Effektivlöhne einzuwirken.

Wir würden nicht zögern, diese Folgerung zu unterstützen, wenn sie sich darauf beschränkte, eine möglichst effiziente Wirtschaftspolitik im aufgezeigten Sinne zu fordern, um die (anderweitig zu suchende) Lösung des Lohnbildungsproblems möglichst zu unterstützen. Als Lösung selbst kann sie nicht dienen. Einmal unterstellt auch sie eine Effizienz der Wirtschaftspolitik, die es in diesem Maße (jedenfalls ohne unmittelbaren Zwang) nicht gibt. Weder können Staat und Notenbank — zumal, aber nicht nur im Zeichen der Konvertibilität — die Drosselung von Staatsausgaben und Kreditausweitung und damit die Nichtüberwälzung hoher Lohnforderungen auf die Preise, letztlich also großenteils auf andere Einkommensbezieher, wirklich voll erzwingen, noch können sie es sich erst recht erlauben, diese Politik so weit zu treiben, daß (infolge des dann eintretenden Zahlungsbilanzdefizits oder sinkender Investitionsbereitschaft) Erwerbslosigkeit in größerem Umfange dadurch eintritt — die Tarifpartner wissen das ganz genau. Zum anderen aber würde eine solche Politik, wenn sie alleine betrieben würde — wir wiederholen: als Unterstützung anderer Maßnahmen ist sie, wie auch die letzten Jahre gezeigt haben, sehr wertvoll —, nur eine Umgehung des eigentlichen Problems bedeuten. Könnte der Staat — wir unterstellen einmal realitätswidrig, daß ihm das ohne Zwangsmaßnahmen möglich wäre — den Grad der Vollbeschäftigung (d. h. hier der Knappheit der Arbeitskraft) und der Preisniveaustabilität (d. h. hier der Nichtüberwälzbarkeit von Lohnerhöhungen) so genau festlegen, daß sich die „richtigen" Löhne von selbst ergäben, würde das bedeuten, daß der Staat diese Löhne nach Maßgabe seiner sonstigen Zielsetzungen, z. B. Wachstum, doch selbst festlegt, wenngleich indirekt. Es ist keine Frage, daß der Staat, wenn er hart genug durchgreift, mit indirekten Mitteln in erheblichem Umfang die Daten auf allen Märkten und so auch auf den Faktormärkten so setzen kann, daß die Marktparteien in dem staatlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewünschten Sinne handeln — die Wirtschaftspolitik der östlich-sozialistischen Staaten ist weitgehend dadurch ausgezeichnet, daß sie auf diesem indirekten Wege, also ohne sichtbaren Zwang, den Willen der Zentralverwaltung durchsetzt.

11. Auch der Ausweg, daß der Staat nicht als solcher (Parlament oder Exekutive) alleine entscheidet, sondern andere (Wissenschaft, Vertreter der Dachorganisationen der Tarifpartner) an der Entscheidung beteiligt, will wenig einleuchten. Entweder der Staat bedient sich dieser Organisationen nur als Ratgeber — dann ist die Entscheidung zugunsten der staatlichen Regulierung vielleicht gemildert —, oder er überläßt solchen Gremien die Entscheidung, dann bleiben drei Fragen offen: wie ist sicherzustellen, daß die Vertreter als legitimierte Vertreter der Marktparteien handeln (Urabstimmungen und dergleichen könnte sich ein Gremium, das entscheiden will, kaum unterwerfen); wie ist die demokratische Legitimation solcher Gremien zu sichern; durch welche Zusammensetzung kann man einerseits die für das Funktionieren notwendige Mehrheitsbildung erreichen, ohne durch die Zusammensetzung das Ergebnis faktisch zu präjudizieren?

12. Unsere bisherige Argumentation läuft also darauf hinaus, einer der mittleren Lösungen den Vorrang zu geben. Die beschränkte oder bedingte Tarifautonomie würde den Tarifpartnern wenigstens eine effektive Voreinwirkung erlauben, ohne ihre Mitwirkung freilich zu sichern. Die modifizierte Tarifautonomie würde umgekehrt die gesamtwirtschaftlichen Probleme zu Gehör bringen, ohne wiederum sicherzustellen, daß sie wirklich gehört werden. Beide Möglichkeiten müssen daher noch an anderen Kriterien überprüft werden.

III

13. Bei allen Überlegungen, die dazu dienen sollen, Vorzüge und Nachteile der modifizierten und der beschränkten bzw. bedingten Tarifautonomie gegeneinander abzugrenzen, muß als entscheidender Unterschied herausgestellt werden: bei der modifizierten Tarifautonomie, bei der Dritte nur beratend tätig werden, lastet die Verantwortung letztlich bei den Tarifpartnern, bei der beschränkten oder bedingten Tarifautonomie beim Dritten. Daraus resultieren sogleich eine Reihe von wichtigen Argumenten: will der Dritte — sei es direkt der Staat, sei er vom Staat legitimiert — seine Rolle nur darin sehen, zwischen den vorermittelten Standpunkten der Tarifpartner einen Kompromiß zustande zu bringen, so scheint es jedenfalls vernünftiger, dann auch die Verantwortung den Partnern zu lassen. Will er aber wirklich eigenverantwortliche Politik betreiben — wenn auch, im Unterschied zur Aufhebung der Tarifautonomie, faktisch im Rahmen der von den Tarifpartnern ermittelten Grenzen —, so muß er die Maximen der verfolgten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Politik klarstellen. Würde er dabei davon ausgehen, in jedem Fall ein möglichst hohes Wachstum mit Preisniveaustabilität zu verbinden, so wäre das Ergebnis von vornherein ziemlich klar: solange die Investitionsbereitschaft der Unternehmer gegeben ist, müßte er im Zweifel bei der beschränkten Tarifautonomie zu der unteren Grenze der von den Tarifpartnern ermittelten Lohnerhöhungsmöglichkeit tendieren oder (bei der bedingten Tarifautonomie) das Veto im Sinne einer begrenzten Lohnsteigerung ausnutzen, da dann im Zweifel die volkswirtschaftliche Sparquote relativ höher wäre. Sobald dagegen die Investitionsneigung eines Impulses durch steigende Massenkaufkraft bedürfte, müßte er der oberen Grenze zuneigen. Ein solches Vorgehen wäre sicherlich konjunkturgerecht, es würde nichts anderes bewirken als die geordnete Bestätigung der Tendenz, daß bei ansteigender Konjunktur die Löhne relativ sinken, bei nachlassender Konjunktur relativ steigen. Daß damit eine echte einkommenspolitische Maxime, um die die Tarifpartner kämpfen, verbunden wäre, etwa im Sinne einer langfristigen Entwicklung zu einer als „gerechter" empfundenen Verteilung des Sozialprodukts, kann freilich niemand behaupten. Auch die Idee von der produktivitätsorientierten Lohnpolitik vermag eine solche Maxime nicht zu entwickeln, bedeutet sie doch nichts anderes als den Ausweg, die Einkommensverteilung beim status quo erstarren zu lassen — ein Ausweg, der immer nur dann zu empfehlen ist, wenn einem keine bessere Lösungsmöglichkeit offensteht. Die modifizierte Tarifautonomie könnte, falls die Modifizierung im Sinne einer wirklich angehörten Beratung wirksam wird, eine solche bessere Lösung sein. Die Tarifpartner werden — freilich unter Stärkeverhältnissen, die ebenfalls mit der Konjunkturlage, aber nicht ausschließlich damit schwanken — in erster Linie um die Einkommensverteilung kämpfen. Gelänge es der Beratung, damit die erforderliche Beachtung gesamtwirtschaftlicher Probleme zu verbinden, so könnte damit die gesuchte Verbindung von Einkommenspolitik und Konjunkturpolitik gefunden sein.

14. Weiterhin ist es ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen modifizierter und beschränkter bzw. bedingter Tarifautonomie, daß im ersteren Falle ein Streik oder eine Aussperrung immerhin möglich ist, wenn auch bei wirksamer Beratung vielleicht seltener als bei voller Tarifautonomie, im zweiten Falle nicht. In einer hochgradig arbeitsteiligen Wirtschaft können schon regional oder branchenmäßig beschränkte Streiks und Aussperrungen dazu führen, ganze Teile der Wirtschaft, u. U. die Gesamtwirtschaft lahmzulegen. Kleine Gruppen können dadurch sogar in die Lage versetzt werden, der Gesamtheit politisch ihren Willen aufzuzwingen, z. B. das Parlament bei Gesetzgebungsakten, die vielleicht nicht einmal unmittelbar die durch Tarifvertrag zu regelnden Fragen betreffen, unter Druck zu setzen. Speziell die Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sperrung ist außerdem problematisch, weil sie sachlich schwer in Einklang zu bringen ist mit dem Prinzip der Sozialgebundenheit des Privateigentums zu den Produktionsmitteln, wie es z. B. in Art. 14,2 des Grundgesetzes verankert ist.

Nicht selten hat zwar der Unbeteiligte den Eindruck, als würden die Fortwirkungen eines Streiks auf andere Bereiche der Wirtschaft erheblich übertrieben, um die Unpopularität des Streiks zu steigern und den Gegner dadurch wie durch Übertreibung der den Nachbarbranchen drohenden Gefahren verhandlungsbereiter zu machen. Ohne genaue Kenntnis der Betriebsinterna, wie z. B. der Größe der Lagervorräte und der zwischenbetrieblichen Lieferbeziehungen, ist ein solcher Eindruck jedoch niemals nachweisbar. Der politische Mißbrauch von Streik oder Aussperrung ist dadurch begrenzt, daß die Tarifpartner mit ihm auf längere Sicht das Recht der Tarifautonomie aufs Spiel setzen würden. Daß die Möglichkeit solchen Mißbrauchs besteht, läßt sich indessen nicht leugnen.

15. Üblicher noch ist es, gegen Streik und Aussperrung damit zu argumentieren, daß man ausrechnet, wieviel sie betriebs- und volkswirtschaftlich kosten. Auch diese Ausrechnungen pflegen zu übertreiben. Sie gehen in der Regel von der Annahme vollkommen unelastischen Angebots aus, berücksichtigen also nicht, daß in den meisten konjunkturellen und außenhandelspolitischen Situationen ein mehr oder weniger großer Teil des errechneten Verlustes teils durch Mehrleistung anderer Betriebe während des Arbeitskampfes, teils nach dem Kampf durch die vordem betroffenen Betriebe ausgeglichen wird. Gehen wir von der — empirisch freilich nicht beweisbaren — Annahme aus, daß die Löhne ohne die Möglichkeit des Arbeitskampfes niedriger wären als sie es tatsächlich sind, so wird ferner bei diesen Rechnungen außer acht gelassen, daß in vielen Fällen die mit höheren Löhnen normalerweise verbundene steigende Konsumneigung langfristig wachstumsfördernd wirkt. Endlich kann in Rechnungen dieser Art die Tatsache nicht einbezogen werden, daß auch die gleichmäßigere Einkommensverteilung ein Wert sein kann, zunächst im Sinne einer Wertvorstellung an sich, dann aber auch im engeren ökonomischen Sinne; extrem und nur im Interesse der Verdeutlichung so formuliert: ständen wir vor der Alternative Arbeitskampf mit allmählicher Aufbesserung der Löhne in Relation zu anderen Einkommen oder revolutionäre Entwicklung — oder auch vor der Alternative offener Arbeitskampf oder langfristig gärender sozialer Unfriede, so würde die Rechnung, welches von beidem mehr kostet, immerhin zweifelhaft.

16. Mit all solchen Gegenargumenten kann und soll nicht bestritten werden, daß Streik und Aussperrung volkswirtschaftlich unerwünscht sind. Damit wird zunächst die Zweckmäßigkeit der vollen Tarifautono-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mie in Zweifel gezogen, da die volle Tarifautonomie notwendigerweise die Möglichkeit der Nichteinigung und damit des Arbeitskampfes einbezieht; es wird aber auch, wenngleich vielleicht in geringerem Maße, damit gegen die modifizierte Tarifautonomie argumentiert, da die (im Spruch unverbindliche) Einschaltung Dritter die Wahrscheinlichkeit der Nichteinigung zwar möglicherweise verringert, die Nichteinigung aber nicht ausschließt.

17. Was den Konflikt zwischen der Aussperrung und der Sozialverpflichtung des Eigentums an den Produktionsmitteln anlangt, so ist die Existenz dieses Konflikts als solche kaum zu leugnen. Andererseits ist aber auch kaum zu leugnen, daß die Verweigerung des Rechts zur Aussperrung den Gewerkschaften die Möglichkeit zu Punktstreiks — Bestreikung nur einzelner Betriebe — geben würde, die den Streik für die Gewerkschaften verbilligt und gleichzeitig die bestreikten Unternehmungen der Gefahr aussetzt, ihre Marktposition an die nicht bestreikten Unternehmungen zu verlieren. Falls es daher nicht andere arbeitsrechtliche Möglichkeiten zur Verhinderung solcher Punktstreiks gibt, scheint es im Interesse der Äquivalenz keine andere Möglichkeit zu geben, als entweder beides — Streik und Aussperrung — zu erlauben und damit den Konflikt mit der Sozialgebundenheit des Eigentums in Kauf zu nehmen, oder beides zu verbieten bzw. wenigstens zu reduzieren.

18. Einige wenngleich relativ dürftige Argumente zur Beurteilung der Frage, ob die modifizierte oder die beschränkte bzw. bedingte Tarifautonomie vorzuziehen ist, liefert uns auch die Prüfung der Ordnungskonformität. Zunächst ist klar, daß einer reinen Wettbewerbswirtschaft, die an dem Modell der atomistischen Konkurrenz orientiert ist, weder das eine noch das andere konform ist. Es braucht an dieser Stelle nicht begründet zu werden, warum gerade bei der Tariflohnbildung die Bedingungen der atomistischen Konkurrenz nicht herstellbar sind (unterschiedliche Wartemöglichkeit, unterschiedliche Markttransparenz bei den Beteiligten usw.). Daß auch eine entsprechende Regulierung der makroökonomischen Daten durch die Konjunkturpolitik nicht ausreicht, diese Bedingungen herzustellen, ist bereits erwähnt worden. Gehen wir davon aus, so läßt sich sowohl die modifizierte wie die beschränkte bzw. bedingte Tarifautonomie unter dem Gesichtspunkt der Ordnungskonformität verteidigen. Für die beschränkte bzw. bedingte Tarifautonomie ließe sich anführen, daß der Dritte unter diesen Umständen versuchen könnte, nach den Bedingungen einer Als-ob-Konkurrenz zu handeln. Freilich ist das weder wahrscheinlich, noch sind andere als die bereits angedeuteten Maximen für ein solches Vorgehen des Dritten zu entwickeln. Für die bedingte Tarifautonomie spräche unter diesem Gesichtspunkt, daß hier wenigstens die Marktparteien zum Zuge kommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— freilich unter zwei Bedingungen: einmal, daß die Stärke der Marktpartner einigermaßen gleich ist, was weitgehend von der Konjunkturpolitik, der Wettbewerbspolitik und der Geld-, Kredit- und Finanzpolitik abhängt; zweitens, daß die Marktpartner nicht in der Lage sind, ihre Probleme auf dritte Einkommensgruppen abzuwälzen, indem sie von vornherein eine Überwälzung von Teilen der vereinbarten Lohnerhöhung auf die Preise der betreffenden Branche vorsehen. Man kann sich auf den Standpunkt stellen, daß beide Gruppen von Bedingungen, sowohl die für die Als-Ob-Konkurrenz wie die für die gleiche Stärke der Tarifpartner, wenig real sind. Vom Standpunkt der Ordnungskonformität aus könnte also beides angegriffen werden. Da eine andere Lösung indessen nicht sichtbar ist, tendieren wir dahin, die Bedingungen für ein Funktionieren der modifizierten Tarifautonomie immerhin für im größeren Maß realisierbar zu halten als die für die Als-Ob-Konkurrenz.

19. In ähnliche Richtung weist eine andere Überlegung: für jeden Dritten wäre es außergewöhnlich schwierig, eine Differenzierung der Lohnentwicklung nach Branchen usw. zu begründen. Eine solche Differenzierung kann sich, wenn überhaupt, nur aus den Marktverhältnissen der einzelnen Branchen entwickeln. Der „Dritte" wäre mithin weitgehend darauf angewiesen, überall in etwa gleiche Lohnsteigerungen vorzusehen, da er im wesentlichen nur makroökonomische Daten für seine Urteilsbildung zur Verfügung hat. Die Korrektur im Sinne ungleicher Bedingungen bei den verschiedenen Branchen könnte nur über die Preise und danach über die branchenweise bzw. regionale Mobilität der Arbeitskraft gehen. Bei dem stärkeren Gewicht der Tarifautonomie im Sinne der modifizierten Tarifautonomie dagegen ist eine branchenweise, vielleicht gar betriebsunterschiedliche und eine regionale Differenzierung der Löhne immerhin möglich. Zwar geht die Tendenz ziemlich allgemein auf gleichartige Lohnentwicklung in den verschiedenen Branchen und Verringerung der regionalen Lohndifferenzen, doch ist damit, wie die Praxis zeigt, eine wenigstens der Tendenz nach marktgerechte Differenzierung der Entwicklung nicht ausgeschlossen.

20. Als letztes sei die auf lange Frist nicht unwichtige Frage des sozialen Friedens angeführt. In welchem Umfange etwa Streiks und Aussperrungen den sozialen Frieden zu stören geeignet sind, ist umstritten. Viele Beobachtungen sprechen dafür, daß die Störungen nicht groß und jedenfalls nicht dauerhaft sind, da die Arbeitnehmer sich zunehmend daran gewöhnen, Arbeitskämpfe unter der Perspektive des Lohnkampfes und nicht mehr unter der des Klassenkampfes zu sehen. Würde dagegen der Dritte maßgeblich in die Lohnbildung eingeschaltet, so wäre zwar kein Ansatzpunkt zum direkten Streit zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite mehr gegeben, wohl aber kann die Wahrscheinlich-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keit nicht von der Hand gewiesen werden, daß sich eine Spannung eines oder gar beider Partner gegenüber dem Dritten einstellen würde. Unter den heute in der Wirtschaftspolitik der meisten Länder dominierenden Gesichtspunkten wäre diese Gefahr ziemlich real. Bei der heute üblichen allgemeinen Übertreibung des Wachstumsgesichtspunktes könnte sich bei dem Dritten im großen und ganzen, mindestens solange die Investitionsbereitschaft der Unternehmer als gegeben angenommen werden kann (siehe oben), eine Tendenz zur Dämpfung der Lohnentwicklung ergeben, die eine unter Umständen höchst gefährliche Entfremdung zwischen der Masse der Arbeitnehmerschaft und dem Dritten, d. h. hier dem Staat, herbeiführen könnte.

IV

21. Dem Verfasser scheint es im ganzen, als ob diese Argumentation im Sinne der modifizierten Tarifautonomie auszuwerten ist. Freilich müßten speziell in der Bundesrepublik Deutschland noch Erfahrungen darüber gesammelt werden, wieweit die damit vorzusehende ratgebende Einschaltung Dritter zur tatsächlichen Reduktion der Gefahr von Streik und Aussperrung führt. Außerdem ist es — das gilt aber für alle Formen der Tarifautonomie — erforderlich, daß die vom Dritten verfolgte Einkommenspolitik Hand in Hand mit der staatlichen Einflußnahme auf die Konjunkturentwicklung und das wirtschaftliche Wachstum geht. Das ist u. a. auch deshalb besonders notwendig, weil sonst die Tariflöhne jegliche Repräsentanz für die effektive Lohnentwicklung verlieren, Tariflohn und Effektivlohn sich also auseinanderentwickeln, wie das z. T. schon für die Gegenwart behauptet wird, wenn auch wahrscheinlich häufig übertrieben. Speziell bei der modifizierten Tarifautonomie müßten in dieser Hinsicht wiederum Erfahrungen darüber gesammelt werden, welchen Einfluß der Dritte durch seine Beratung tatsächlich gewinnt. Ehe solche Erfahrungen nicht auch in der Bundesrepublik vorliegen, läßt sich eine fundierte und endgültige Stellungnahme zur Wirksamkeit dieser Methode der modifizierten Tarifautonomie kaum abgeben. Gerade auch aus diesem Grunde und um den Staat nicht in eine schiefe Lage gegenüber den Tarifpartnern zu bringen (Möglichkeit der Nichtbeachtung seiner Voten), würde sich nach Ansicht des Verfassers empfehlen, als beratendes Gremium eine Gruppe von unabhängigen Wissenschaftlern einzuschalten. Es könnte daran gedacht werden, ein solches Gremium als Spezialgremium für Lohnfragen organisatorisch an das konjunkturpolitische Expertengremium anzuschließen. Weiter könnte daran gedacht werden, die Art der Beratung in der Weise vorzunehmen, daß zunächst die Tarifpartner verhandeln, dann aber vor endgültigem Abschluß oder vor endgültiger Nichteinigung ihre Verhandlungen zu unterbrechen haben, um diesem Gremium die Gelegenheit zur Ausarbeitung und Darbringung seiner Gesichtspunkte zu geben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie

Diskussionsbeitrag von *Privatdozent Dr. Ernst Dürr* (Köln-Lindenthal)

Prof. Dr. Meinhold betont unter IV seines Berichtes die Notwendigkeit, „daß die vom Dritten verfolgte Einkommenspolitik Hand in Hand mit der staatlichen Einflußnahme auf die Konjunkturentwicklung und das wirtschaftliche Wachstum geht. Das ist u. a. auch deshalb notwendig, weil sonst die Tariflöhne jegliche Repräsentanz für die effektive Lohnentwicklung verlieren, Tariflohn und Effektivlohn sich also auseinanderentwickeln." Hier scheint das zentrale Problem der staatlichen Eingriffe in die Tarifautonomie der Sozialpartner zu liegen.

Die von Meinhold skizzierte Situation läßt auf eine Nachfrageinflation schließen, die durch das Überwiegen der Zahl der offenen Stellen über die Zahl der Arbeitslosen und infolgedessen durch den stärkeren Anstieg der Effektivlöhne gegenüber den Tariflöhnen gekennzeichnet ist. Wenn in dieser Lage versucht wird, die Tariflöhne zu binden, führt die Fortdauer der Nachfrage der Unternehmer nach Arbeitskräften dazu, daß die Effektivlöhne noch stärker als bisher über die Tariflöhne hinaus steigen. Eine solche Reaktion des Arbeitsmarktes auf die Bindung der Tariflöhne kann 1961/62 in Österreich festgestellt werden, wo die restriktive Lohnpolitik der Preis-Lohn-Kommission zu einer starken Diskrepanz zwischen Tariflöhnen und Effektivlöhnen führte. Diese Diskrepanz könnte bei freien Effektivlöhnen nur dann verhindert werden, wenn die Anspannung am Arbeitsmarkt entweder durch die Erhöhung der Zahl der Arbeitskräfte (mittels verstärkter Anwerbung von Fremdarbeitern) oder durch die Verringerung der inflationistischen Nachfrage (mittels restriktiver Kredit- und Finanzpolitik) beseitigt würde. Wenn diese Maßnahmen getroffen werden, wenn also die staatliche Wirtschaftspolitik die Nachfrageinflation beseitigt, ist es jedoch kaum notwendig, zusätzlich in die Tarifpolitik der Sozialpartner einzugreifen, zumal der praktischen Wirtschaftspolitik objektive Maßstäbe für die Begrenzung von Lohnerhöhungen kaum gegeben werden können. Das gilt besonders für Länder, wie die Bundesrepublik, in denen die Anspannung am Arbeitsmarkt so besonders stark ausgeprägt ist, während in anderen Ländern, z. B. in den Vereinigten Staaten 1956/57, die Unterscheidung von Kosten- und Nachfrageinflation schwieriger ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nur bei einer Kosteninflation, die durch eine Entspannung am Arbeitsmarkt und eine stabile oder sinkende Differenz zwischen Tarif- und Effektivlöhnen gekennzeichnet ist, erscheint ein staatlicher Eingriff in die Tarifpolitik der Sozialpartner wirkungsvoll.

Wenn in der Nachfrageinflation auch die Effektivlöhne staatlich gebunden werden, wie zeitweise in den Niederlanden, wird hierdurch das Problem der „schwarzen" Löhne und der moralisch bedenklichen Ausdehnung des Wirtschaftsstrafrechts aufgeworfen und im übrigen nur verhindert, daß die Arbeitskräfte durch den freien Lohn zu den Stätten höchster Produktivität gelenkt werden. Das ist ein Grund dafür, daß man in den Niederlanden die starre Bindung der Löhne an die erwartete durchschnittliche Produktivitätssteigerung aufgehoben hat und jetzt eine Änderung der Lohnstruktur zuläßt, um die Produktivität zu erhöhen[1].

Welche Bedeutung die Flexibilität der Wirtschaft für den wirtschaftlichen Wachstumsprozeß hat, geht aus den empirischen Forschungen von Hoffmann[2] hervor, wonach die Bedeutung der einzelnen Wirtschaftszweige für das wirtschaftliche Wachstum im Zeitablauf stark wechselt. Die flexible Umstellung der Produktionsfaktoren auf die neuen Wachstumsindustrien ist also wahrscheinlich geeignet, den Wachstumsprozeß zu beschleunigen. Die Bindung der Tariflohnerhöhungen und das Verbot der Zahlung höherer Effektivlöhne vermindert besonders in der Hochkonjunktur die Flexibilität der Wirtschaft, da nach Hoffmann[3] in der Hochkonjunktur die Differenzierung der Lohnstruktur zunimmt und die freien Effektivlöhne der Nachfragestruktur entsprechend besonders in der Investitionsgüterindustrie stärker steigen als in der Konsumgüterindustrie. Das Wirtschaftswachstum würde gehemmt, wenn die besonders stark wachsenden Betriebe und Wirtschaftszweige nicht durch Lohnüberbietungen Arbeitskräfte aus anderen Betrieben und Wirtschaftszweigen an sich ziehen könnten.

Eine Stabilisierung der Preise darf auch von der staatlichen Bindung der Effektivlöhne in der Nachfrageinflation nicht erwartet werden, da die Nachfrage weiterhin durch steigende Investitionen, Haushaltsdefizite oder Zahlungsbilanzüberschüsse steigen kann. So erhöhten sich in den Niederlanden die Lebenshaltungskosten von 1953 bis 1961 trotz staatlicher Bindung der Effektivlöhne um 23 vH, während sie in der Bundesrepublik ohne Lohnbindung in der gleichen Zeit nur um 14 vH stiegen. *Es zeigt sich also, daß in der Nachfrageinflation auch der Bin-*

[1] Vgl. J. W. *de Pous*, Die Lohnpolitik in den Niederlanden. Konjunkturpolitik, 7. Jg. (1961), S. 14 ff.

[2] W. G. *Hoffmann*, Stadien und Typen der Industrialisierung. Jena 1931 und ders., Wachstumsprobleme der Wirtschaft. Köln/Opladen 1959, S. 57 ff.

[3] W. G. *Hoffmann*, Die branchenmäßige Lohnstruktur der Industrie. Tübingen 1961, S. 103 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dung der Effektivlöhne keine entscheidende Rolle bei der Inflationsbekämpfung zukommt, sondern die Beschränkung der Nachfrage eine notwendige und wahrscheinlich auch hinreichende Bedingung der Preisstabilität ist. Gelingt der Regierung die Einschränkung der Nachfrage, so erübrigt sich bei ausgeprägter Nachfrageinflation der staatliche Eingriff in die Lohnbildung; gelingt die Nachfragebeschränkung nicht, z. B. infolge mangelhafter Wirksamkeit der restriktiven Kreditpolitik bei Konvertibilität und Wechselkursen, die in der Hochkonjunktur kein Zahlungsbilanzdefizit herbeiführen[4], sowie infolge unzureichender Ausgestaltung der fiskalpolitischen Instrumente, so kann auch die Aufhebung der Tarifautonomie die Preisstabilität nicht sichern.

Nur die Bindung der Erhöhung der gesamten Lohnsumme einer zukünftigen Periode an die Steigerung der Konsumgüterproduktion in dieser Periode (also keine Bindung auf Grund von Vergangenheitswerten!) könnte bei konstanter Sparquote der Lohnempfänger und konstantem Anteil der Lohnempfänger am Gesamtkonsum die Stabilität der Konsumgüterpreise sichern. Die für diese staatliche Lohnpolitik erforderliche richtige Information liefert nach dem gegenwärtigen Stand der Wirtschaftswissenschaft nicht einmal ein detailliertes Nationalbudget.

Außerdem würde diese Politik, wenn sie möglich wäre, einen starken staatlichen Dirigismus erfordern und die Einkommensverteilung stärker zugunsten der Unternehmergewinne verändern als es bei einer marktwirtschaftlichen Inflationsbekämpfung der Fall ist, da die restriktive Konjunkturpolitik den Investitionsboom und damit die Unternehmergewinne bremst. In den Niederlanden sank infolge der staatlichen Niedrighaltung der Effektivlöhne von 1948 bis 1955 der Anteil der Löhne am Volkseinkommen, während er sich in der Bundesrepublik bei freien Löhnen mit geringen Schwankungen leicht erhöhte. Als die restriktive Lohnpolitik des holländischen Staates 1956/57 gelockert wurde, stieg der Lohnanteil wieder an, sank jedoch abermals 1958/59, als die niederländische Regierung zur Bekämpfung der Inflation Lohnerhöhungen erneut erschwerte[5].

Daß die häufige und energische Anwendung der restriktiven Kreditpolitik, verbunden mit hohen Zinsen, überdurchschnittliche Wachstumsraten nicht verhindert, zeigen die Bundesrepublik Deutschland, wo die Notenbank in allen Boomperioden bis 1960 stark restriktiv eingriff und ein Durchschlagen ihrer Politik auf den Kapitalmarkt nicht verhinderte, und Japan, wo der Diskontsatz von 1955 bis 1961 aus Zahlungsbilanz-

[4] Vgl. J. *Schumpeter*, Kreditkontrolle. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 54 (1925), S. 298 und ders., Die goldene Bremse an der Kreditmaschine. In: Die Kreditwirtschaft. Leipzig 1927, S. 104.

[5] R. J. *Bhatia* und A. C. *Bouter*. A System of Governmental Wage Control. Experience of the Netherlands, 1945—60. International Monetary Fund Staff Papers, Vol. VIII (1960/61), S. 369 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gründen fast immer auf der außerordentlichen Höhe von 7 vH gehalten wurde[6]. Die Wachstumsraten der Bundesrepublik waren jedoch von 1953 bis 1961 um 50 vH höher (die japanischen Wachstumsraten lagen noch wesentlich darüber) als die holländischen, obwohl sich die Niederlande auf die Lohnpolitik als Mittel zur wachstumskonformen Inflationsbekämpfung konzentrierten.

Im übrigen hängt das Wirtschaftswachstum nicht nur, vielleicht nicht einmal wesentlich, von der Investitionsquote ab, sondern auch vom marginalen Kapitalkoeffizienten, der durch den gesamten ökonomischen und sozialen Rahmen bestimmt wird und in den wachstumsstarken Ländern — Bundesrepublik, Italien und Japan — unter 4 liegt, in den wachstumsschwachen Ländern — Großbritannien, Dänemark und Schweden — aber über 6[7]. Die Wachstumspolitik darf eben nicht nur an den makroökonomischen Größen Sparen, Investieren und Konsumieren ansetzen. *Somit ist die immerhin problematische Einschränkung der Tarifautonomie der Sozialpartner in der Nachfrageinflation, die seit einigen Jahren in fast allen EWG-Staaten herrscht, auch als Mittel der Wachstumspolitik entbehrlich und wahrscheinlich sogar wirkungslos.*

[6] Daß die japanische Diskontpolitik auch zu einer starken Verteuerung der Bankkredite und Kapitalmarktemissionen führte, zeigt die Untersuchung von K. *Hax*, Japan — Wirtschaftsmacht des fernen Ostens. Köln/Opladen 1961, S. 545 und S. 550.

[7] World Economic Survey 1959. Hrsg. v. d. Vereinten Nationen. New York 1960, S. 34.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tarifstruktur, Streikrisiko und Lohndruck

Diskussionsbeitrag zum Referat von Prof. Dr. H. Meinhold

Von Privatdozent Dr. *Ulrich Pagenstecher* (Köln)

Das Referat von Prof. Meinhold läßt eine gewisse Zurückhaltung erkennen gegenüber den in der gegenwärtigen Diskussion erörterten Maßnahmen gegen inflationistische Lohnsteigerungen und Arbeitskämpfe großen Ausmaßes. Diese Skepsis dürfte von den meisten Befürwortern einer an wirtschaftspolitischen Zielen orientierten Lohnpolitik geteilt werden. Soweit es sich um leichte Modifikationen der Tarifautonomie handelt — Abkühlungsfristen, Schlichtungszwang ohne verbindlichen Schiedsspruch, Einschaltung von Gutachtergremien —, bezweifelt man ihre Wirksamkeit, während härtere Eingriffe wie Zwangsschlichtung oder die staatliche Festsetzung von Lohnobergrenzen zwar als möglicherweise wirksame, aber mit den Prinzipien unserer Sozialordnung nicht zu vereinbarende Rückfälle in den Dirigismus betrachtet werden. Wenn Vorkehrungen der ersten Art für sich allein keine hinreichende Erfolgsaussicht bieten, stellt sich die Frage, ob sich der Kreis der einzusetzenden Instrumente nicht erweitern läßt. Der gleichzeitige und aufeinander abgestimmte Einsatz verschiedenartiger Maßnahmen „leichter" Art könnte den Übergang zu „härteren" Eingriffen entbehrlich machen. In der bisherigen Diskussion wurde der Einfluß der kollektiven Verhandlungstechnik auf die Lohnbildung kaum beachtet. Es scheint daher u. a. der Prüfung wert zu sein, ob sich nicht schon durch gewisse Änderungen der traditionellen Tarifstruktur, im besonderen: durch Verkleinerung der Tarifbereiche, Effekte im Sinne der erwähnten Zielsetzungen erreichen lassen.

I

In der Bundesrepublik werden die Tariflöhne vorwiegend in Verträgen festgelegt, die für einen ganzen Wirtschaftszweig, eine Branche oder den regional begrenzten Teil einer solchen gelten. Wir wollen diesen Vertragstyp im folgenden abgekürzt als „Branchentarif" bezeichnen. Unter „Verkleinerung der Tarifbereiche" soll der Übergang zu einem System verstanden werden, bei dem die Lohnverhandlungen auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

niedrigerer Ebene stattfinden und die einzelnen Tarife demgemäß jeweils für eine wesentlich geringere Anzahl von Betrieben und Arbeitnehmern gelten (z. B. für ein Unternehmen oder für eine lokal begrenzte Gruppe von Unternehmen einer Branche). Tarifbereiche dieses Typs (dem auch der Abschluß getrennter Verträge für die einzelnen Betriebe eines Großunternehmens zugerechnet werden kann) sind vor allem in den USA verbreitet; der Anteil der in ihnen erfaßten Arbeiter hat sich im letzten Jahrzehnt erheblich vergrößert (Ulman, 1961, S. 448).

Was zunächst die durch Arbeitskämpfe bewirkten Störungen des Produktionsprozesses betrifft, so dürfte die Gefahr des Ausbruchs „großräumiger" Kämpfe bei einer Verkleinerung der Tarifbereiche geringer werden. Prinzipiell haben zwar die Gewerkschaften beim Fehlschlagen von lokalen oder betriebsweisen Verhandlungen ebensowohl die Möglichkeit, den Streik alsbald auf die ganze Branche auszudehnen, wie sie auch umgekehrt beim Scheitern einer Branchenverhandlung in der Lage sind, lediglich einzelne, besonders streikempfindliche Betriebe zu bekämpfen. Diese Ausweitung über den Kreis der primär Betroffenen hinaus ist aber mit beträchtlichen Risiken verknüpft. Der Entschluß zum großräumigen Arbeitskampf ergibt sich nicht „automatisch" aus der vorhergehenden Situation. Innerhalb der Verbände bedarf es besonderer, über das routinemäßig Gewohnte hinausgehender Entscheidungen. Schon diese internen Abstimmungsprozesse dürften hemmend, mindestens aber verzögernd wirken. Für große Teile der Mitgliederschaft hätte der Kampf den Charakter eines „Präventivkrieges". Dies verringert vermutlich die Kampfbereitschaft, zumal es kaum an Versuchen der Gegenseite fehlen wird, den zunächst nicht Betroffenen durch relativ vorteilhafte Einzelangebote den bevorstehenden Kampf als sinnlos hinzustellen. Überdies stoßen Sympathiestreiks, Aussperrungen und andere Kampfmaßnahmen, die vor erkennbarer Ausschöpfung aller zwischen den insgesamt Betroffenen bestehenden Verhandlungsmöglichkeiten ergriffen werden, in der Öffentlichkeit vielfach auf Ablehnung. Zusammen mit den finanziellen Reserven des Verbandes dürften die Kampfbereitschaft der Mitglieder und die Stellungnahme der Öffentlichkeit zu den für die Verbandsleitungen wichtigsten Kriterien bei der Abwägung der Kampfaussichten gehören. Da großräumige Arbeitskämpfe unter einem System eng umgrenzter Verhandlungsbereiche vornehmlich infolge präventiver Ausweitung des Kampfraumes entstehen, diese Art der Ausweitung aber in der Regel das eigene Potential schwächt und das der Gegenseite stärkt, wird man in der Verkleinerung der Tarifbereiche vielleicht ein wirksameres Instrument gegen gesamtwirtschaftlich ins Gewicht fallende Produktionsstörungen sehen können als in Appellen an die volkswirtschaftliche Verantwor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung, gutachtlichen Stellungnahmen und anderen Mitteln sozialpädagogischer Beeinflussung.

Möglicherweise müßte dieser Stabilisierungseffekt mit einer größeren Zahl lokaler Streiks erkauft werden. Man kann sogar damit rechnen, daß die durchschnittliche Streikaktivität (gemessen am gesamtwirtschaftlichen Ausfall an Arbeitsstunden pro Jahr) zunimmt: da (wie das Beispiel der Vereinigten Staaten zeigt) bei kleinräumigen Verhandlungsbereichen die Tariflöhne weitgehend mit den Effektivlöhnen übereinstimmen, werden auch solche Arbeiter die mit einem Streik verbundenen Opfer auf sich nehmen, die sich heute angesichts der bestehenden „wage-drift" von einem Streik allenfalls die tarifrechtliche Sicherung des bereits erreichten Besitzstandes versprechen und deshalb wenig kampfbereit sind (Roberts, S. 116). Wenngleich nicht zu verkennen ist, daß eine Häufung „kleiner" Streiks wie Sand im Getriebe der Volkswirtschaft wirkt und zu beträchtlichen Produktionsverlusten führen kann, so scheint in der gegenwärtigen Diskussion doch die aus großräumigen Arbeitskämpfen resultierende Stillegung nicht nur der unmittelbar betroffenen, sondern auch der auf deren Vorlieferungen angewiesenen Branchen überwiegend für das größere Übel gehalten zu werden.

II

Fragwürdiger erscheint die Vorstellung, daß eine Verkleinerung der Tarifbereiche auch auf monetärem Gebiet als Stabilisierungsfaktor wirken könnte. Geht man unter Umkehrung einer bekannten Formulierung Milton Friedmans (S. 215/16) davon aus, daß die gewerkschaftliche Lohnpolitik nicht nur einem Thermometer zu vergleichen ist, das die Hitze registriert, sondern einem Ofen, der sie erzeugt — übrigens eine Hypothese, die (ebenso wie die entgegengesetzte Annahme) trotz zahlreicher, im letzten Jahrzehnt unternommener Versuche zur empirischen Ermittlung des gewerkschaftlichen Einflusses auf die Nominallöhne[1] immer noch als eine völlig unbestätigte Vermutung anzusehen ist —, so scheint die Verkleinerung der Tarifbereiche die Wirkungschancen

[1] Vgl. z. B. A. M. *Ross* and W. *Goldner:* Forces Affecting the Interindustry Wage Structure, Quart. Journ. of Econ., Vol. 64 (1950); J. W. *Garbarino:* A Theory of Interindustry Wage Structure Variation, Quart. Journ. of Econ., Vol. 64 (1950); H. M. *Levinson:* Unionism, Wage Trends and Income Distribution, Ann Arbor 1951; ders.: Collective Bargaining and Income Distribution, Am. Econ. Rev., Vol. 44 (1954); H. M. *Douty:* Union and Non-Union Wages; in: W. S. Woytinski: Employment and Wages in the United States, New York 1953; P. D. *Sultan:* Unionism and Wage-Income Ratios, Rev. of Econ. a. Stat., Vol. 36 (1954); D. M. *Eisemann:* Inter-Industry Wage Changes, Rev. of Econ. a. Stat., Vol. 38 (1956); J. E. *Maher:* Union, Non-Union Wage Differentials, Am. Econ. Rev., Vol. 46 (1956), R. *Ozanne,* Impact of Unions on Wage Levels and Income Distribution, Quart. Journ. of Econ., Vol. 73 (1959).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer anti-inflationistischen Politik auf den ersten Blick sogar eher zu reduzieren.

Mit dem Übergang zu kleineren Tarifbereichen könnte sich die Verhandlungsmacht der Arbeitgeberseite verringern (Ulman, 1960, S. 54/55). Die Tarifpartner sind nicht mehr genötigt, brancheneinheitliche Lohnsätze zu fixieren, die auch für die Grenzbetriebe tragbar sind. Die Gewerkschaften werden sich bei ihren Lohnforderungen vielmehr an der Lohnzahlungsfähigkeit der einzelnen Betriebe orientieren und bei den intramarginalen Betrieben möglicherweise relativ große Steigerungen durchsetzen. Der auf diese Weise ausgeübte Druck auf die Gewinnspannen könnte sich noch verstärken, wenn die Gewerkschaften die in den USA praktizierte Taktik des „pattern-bargaining" übernehmen. Die Arbeitgeber befürchten und die Gewerkschaften erhoffen daher von Verhandlungen auf niedrigerer Ebene vielfach Lohnsteigerungen, die über das aus Branchenverhandlungen resultierende Maß hinausgehen.

Eine derartige Verlagerung der Verhandlungsebene scheint überdies die heute erwogene staatliche Lohnpolitik mit sozialpädagogischen Mitteln einiger ihrer wichtigsten Erfolgsbedingungen zu berauben. Prof. Meinhold hat in seinem Referat (S. 87) bereits darauf hingewiesen, daß es für einen Gutachter oder Schlichter außerordentlich schwierig ist, aus einer Zielformel für die Gestaltung des gesamtwirtschaftlichen Lohnniveaus spezielle Postulate für die Lohndifferenzierung zwischen den einzelnen Branchen oder gar Betrieben abzuleiten. Stehen aber lediglich Orientierungshilfen makroökonomischer Art zur Verfügung, so wird man bei dezentralisierten Tarifverhandlungen noch weniger mit ihrer Beachtung rechnen können als bei solchen auf Branchenebene. Der Lohnpolitik des „gütlichen Zuredens" (Schmölders) wird ja gerade deshalb seit kurzem eine gewisse Erfolgschance zugeschrieben (vgl. z. B. OEEC-Gutachten, S. 56—60), weil sich der „Dritte" heute nicht mehr an eine Vielzahl von Unternehmern und lokalen Funktionären wenden müßte, sondern es lediglich mit wenigen lohnpolitisch relevanten Entscheidungsträgern zu tun hätte, die mit gesamtwirtschaftlichen Argumenten ansprechbar sind und auf die Ansichten der Regierung und der Öffentlichkeit bis zu einem gewissen Grade Rücksicht nehmen müssen.

Zur Entscheidung der hier aufgeworfenen Frage reichen jedoch diese Einwände u. E. nicht aus. Dem zuletzt erwähnten Argument ist entgegenzuhalten, daß „Verkleinerung der Tarifbereiche" nicht zugleich „Dezentralisierung der Verantwortung" zu bedeuten braucht. In den USA werden die betrieblichen oder lokalen Tarifkommissionen auf Gewerkschaftsseite in zunehmendem Maße von Funktionären aus der Zentrale des jeweils zuständigen Verbandes geleitet. Diese suchen sowohl

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Höhe der Forderungen als auch die zeitliche Abfolge der Verhandlungen den Zielsetzungen des Gesamtverbandes anzupassen. Die traditionell weit stärker zur Zentralisierung neigenden deutschen Gewerkschaften würden ihren Hauptverwaltungen vermutlich mindestens den gleichen Einfluß sichern. Soweit dabei gesamtwirtschaftliche Erwägungen ins Spiel gebracht werden, stehen die Spitzenfunktionäre freilich bezüglich der Begründung von Differenzierungen prinzipiell vor ähnlichen Schwierigkeiten wie ein unabhängiger Gutachter. Gleichwohl ist ihre Aufgabe wesentlich leichter zu lösen: einmal verfügen sie über langjährige Erfahrung im Ausgleich einander widerstreitender Mitgliederinteressen, zum anderen wird man von ihnen nicht erwarten, die Vielzahl der möglicherweise entstehenden Lohndifferenzen vor der breiten Öffentlichkeit mit wissenschaftlicher Exaktheit zu rechtfertigen. Sozialpädagogische Einwirkungen dürften daher (wenn überhaupt) auch bei engerer Umgrenzung der Tarifbereiche gewisse Erfolgsaussichten haben.

Wichtiger erscheint jedoch die Frage, ob eine Verkleinerung der Tarifbereiche inflationistisch wirkende Lohnerhöhungen begünstigt oder hemmt. Die Vermutung, daß die Steigerungsraten des Tariflohnniveaus bei betrieblichen oder lokalen Verhandlungen über das heute übliche Maß hinausgehen werden, halten wir für weniger gesichert als es vielfach angenommen wird. Träfe sie zu, so könnte man erwarten, daß dann auch eine der beiden folgenden Hypothesen richtig ist: (1) bei Branchenverhandlungen schöpfen die Gewerkschaften den Lohnzahlungsspielraum der Grenzbetriebe nicht voll aus; (2) bei Verhandlungen auf niedrigerer Ebene entstehen erhebliche dauerhafte Abstände zwischen den Tariflöhnen der einzelnen Betriebe einer Branche. Zur Bestätigung der ersten Hypothese fehlt es bisher an verläßlichen Beobachtungen. Über das aus betriebsindividuellen Verhandlungen (in der Form des pattern-bargaining) resultierende Ausmaß der Lohndifferenzierung gehen die Auffassungen auseinander. Während einige Autoren mit einer gewissen Plastizität der entstehenden Lohnstruktur rechnen (z. B. Chamberlain, S. 167), glauben andere, die Lohndifferenzierung werde nicht größer sein als bei Branchenverträgen (Reynolds, S. 266; Phelps Brown, S. 172/73).

Die u. W. einzige bisher vorliegende empirische Untersuchung über den Einfluß des pattern-bargaining ergab, daß in der Detroiter Kraftfahrzeugindustrie der Anteil der Arbeiter, die den jeweiligen „Schlüssellohn" erhielten, zwischen 1946 und 1957 von 83 % auf 40 % zurückgegangen ist (Levinson, S. 299). Die zwischenbetrieblichen Unterschiede in den Arbeitskosten waren jedoch geringer als die Lohndifferenzen, weil die Gewerkschaften vielfach Zugeständnisse bei anderen Kostenelementen (Produktionsnormen, Pausen u. dergl.) gemacht haben (S. 310).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Selbst wenn die durchschnittlichen Arbeitskosten tatsächlich steigen sollten, läßt sich die Vermutung begründen, daß das Preisniveau beim Übergang zu kleineren Tarifbereichen nicht stärker, sondern weniger stark ansteigen wird als unter der bisherigen Regelung. Eine Tarifstrategie, bei der die Löhne aller in einer Branche beschäftigten Arbeitnehmer zum gleichen Zeitpunkt und im gleichen Maße heraufgesetzt werden, erleichtert es den Arbeitgebern, die Lohnerhöhung auf die Preise abzuwälzen. Vollzieht sich die Lohnsteigerung dagegen in mehreren Etappen — beispielsweise nach Maßgabe der Betriebsgröße oder der Produktivitätszunahme — dann besteht für die zunächst betroffenen Unternehmen vorerst kein zwingender Antrieb zur Preissteigerung: die Lohnerhöhung verringert zwar die Gewinnspanne, bedroht aber nicht die Existenzfähigkeit des Betriebes; eine unmittelbar auf die Lohnerhöhung folgende Preissteigerung könnte hingegen den Marktanteil des Unternehmens verringern. Preisanpassungen dürften daher mindestens so lange hinausgeschoben werden, bis alle miteinander konkurrierenden Unternehmen die neuen Tarifsätze eingeführt haben. Ist die „Lohnrunde" aber erst einmal abgeschlossen, so fehlt es an spezifischen Impulsen für eine einheitliche Preispolitik. Die zuerst betroffenen Unternehmen haben sich in der Zwischenzeit an die neuen Bedingungen gewöhnt; sie werden die Lohnangleichung bei den „Nachzüglern" kaum als Signal für den Beginn einer Preiserhöhungswelle auffassen. Die Nachzügler selbst sind aber vielfach zu schwach, um eine autonome Preispolitik betreiben zu können. Auch der Nachfrageeffekt der Lohnsteigerungen dürfte in diesem Falle geringer sein: an die Stelle einiger großer „Konsumstöße" tritt ein mehr oder weniger kontinuierlicher Anstieg der Gesamtnachfrage.

III

Die Tarifstruktur ist selbstverständlich nur eine unter vielen Determinanten des Nominallohnniveaus und sicher nicht die wichtigste. Ihr Einfluß wird von Zweig zu Zweig verschieden sein (beispielsweise in oligopolistischen Industrien geringer sein als in Branchen mit starkem Wettbewerb). Eine Neuordnung der Tarifbereiche würde derartige Unterschiede zu berücksichtigen haben. Wenngleich sich die preispolitischen Effekte einer Umstrukturierung ebensowenig mit hinlänglicher Sicherheit abschätzen lassen wie die der Schlichtung oder der sozialpädagogischen Einflußnahme, so wird man doch in einer Verkleinerung der Tarifbereiche mindestens eine zusätzliche Möglichkeit zur Abschwächung von lohninduzierten Preisauftriebstendenzen erblicken dürfen (vgl. auch Sturmthal, S. 231 und Phelps Brown, S. 173).

Was die praktische Frage nach dem Träger einer solchen Neuordnung betrifft, so wird man den in den USA ventilierten Gedanken einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anwendung der Anti-Monopolgesetzgebung auf den Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik kaum aufgreifen wollen. Nicht von vornherein aussichtslos erscheint jedoch der Versuch, die auf dem Arbeitsmarkt bereits sichtbaren Umstrukturierungstendenzen durch autoritative Stellungnahmen und gewisse Modifizierungen bestehender Gesetze (z. B. auf dem Gebiet des Mitbestimmungsrechts) zu unterstützen. Mindestens ein Teil der Gewerkschaften strebt eine „betriebsnähere" Lohnpolitik seit einigen Jahren bewußt an. Obgleich sich die Arbeitgeberverbände solchen Bestrebungen energisch widersetzen, scheinen die Auffassungen der Unternehmer in dieser Frage keineswegs einheitlich zu sein, bestehen doch allein im Bereich der Metallindustrie bereits etwa 800 Betriebstarife, zu deren Kontrahenten neben zahlreichen kleineren Unternehmen auch einige große Eisen- und Stahlwerke und das Volkswagenwerk zählen (Ross, S. 121/122).

Literatur

Chamberlain, Neil W.: Labor, New York-Toronto-London 1958.

Deckers, Hans: Betrieblicher oder überbetrieblicher Tarifvertrag? Münster 1960.

Friedman, Milton: Some Comments on the Significance of Labor Unions for Economic Policy. In: David McCord Wright (Ed.): The Impact of the Labor Union. New York 1956.

Levinson, Harold M.: Pattern Bargaining: A Case Study of the Automobile Workers, Quart. Journ. of Econ., Vol. 74 (1960).

OEEC-Gutachten (The Problem of Rising Prices), 1961.

Phelps Brown, E. H.: The Economics of Labor, New Haven-London 1962.

Roberts, B. C.: Trade Union Behaviour and Wage Determination in Great Britain. In: John T. Dunlop: The Theory of Wage Determination, London 1957.

Reynolds, Lloyd G.: Labor Economics and Labor Relation, 3. Aufl., Englewood Cliffs 1961.

Ross, Arthur M.: Prosperität und die Beziehungen zwischen den Sozialpartnern in Europa: Der Fall Westdeutschland. Soziale Welt, 13. Jg. (1962).

Sturmthal, Adolf: Gedanken zur Lohntheorie, Gewerksch. Mon.hefte, 7. Jg. (1956).

Ulman, Lloyd: Collective Bargaining and Inflation, California Management Rev., Vol. 2 (1960).

— Unionism and Collective Bargaining in the Modern Period. In: Seymour E. Harris (Ed.): American Economic History, McGraw-Hill Comp. 1961.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bemerkungen zum Bericht von Prof. Dr. H. Meinhold

Veränderung oder Aufhebung der Tarifautonomie

Von Prof. Dr. *Rolf Funck* (Karlsruhe)

1. Professor Meinhold geht von der Feststellung aus, daß heute in allen höher entwickelten Ländern versucht werde, „Vollbeschäftigung, Zahlungsbilanzausgleich bei Konvertibilität und stabilen Wechselkursen sowie Preisniveaustabilität möglichst miteinander zu verbinden und dabei eine hohe, jedenfalls möglichst stetige Wachstumsrate zu sichern" (S. 80 dieses Bandes). Er untersucht im weiteren einige Ansätze zur Lösung dieses Problems und gelangt zu dem Ergebnis, daß eine gewisse Begrenzung der Tarifautonomie (im Sinne der von ihm definierten modifizierten Tarifautonomie) am ehesten geeignet erscheine, diese Ziele (neben anderen, vgl. S. 83 ff. dieses Bandes) zu erreichen.

2. Es soll zunächst der genannte Zielkomplex auf seine Konsistenz hin untersucht werden. Soweit die Sicherung einer möglichst hohen Wachstumsrate an die Durchsetzung technischen Fortschritts geknüpft ist, erfordert sie offenbar Verschiebungen der Güterpreisrelationen, da der technische Fortschritt stets punktuell, d. h. ungleichmäßig über die Volkswirtschaft verteilt, auftritt. Es ist daher die Frage zu prüfen, ob diese Verschiebungen auch das Niveau der Güterpreise verändern.

Wirkt eine Anwendung neuer Produktionsverfahren faktorsparend, d. h. kann die gleiche Produktmenge wie bisher mit geringerem Einsatz mindestens eines Produktionsfaktors erzeugt werden, ohne daß von einem anderen Faktor mehr als bisher verwendet werden muß, so werden die Preise der Produktionsfaktoren und der mit ihrer Hilfe erzeugten Güter sinken oder zumindest gleichbleiben. Der Preis der Arbeit wird jedoch wegen des Widerstandes der Gewerkschaften nicht sinken, selbst wenn Arbeit der nunmehr in geringerem Maße benötigte Faktor ist.

In der Regel wird der Einsatz neuer Verfahren trotz einer Faktorersparnis je Output-Einheit in dem Sinne faktorverzehrend wirken, daß er größere Produktionsaggregate erfordert, die einen vermehrten Input mindestens eines Produktionsfaktors bedeuten und mit deren Hilfe unter gleichbleibender oder sinkender Verwendung der übrigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Faktoren eine vergrößerte Gütermenge erzeugt werden kann. Gewöhnlich wird einem Mehreinsatz von Kapital ein gleichbleibender oder verminderter Einsatz von Arbeit gegenüberstehen. Da aber die neuartigen Kapitalgüter zunächst einmal zusätzlich erzeugt werden müssen, bringt die Durchsetzung des technischen Fortschritts auch in diesen Fällen kurzfristig eine Mehrnachfrage nach Arbeitskraft mit sich. Nach der Einführung der neuen Erzeugungsverfahren verschwindet diese Mehrnachfrage, gegebenenfalls tritt sogar eine Freisetzung ein. Geht die technische Entwicklung weiter, so kann es sein, daß die freigesetzten Arbeitskräfte durch eine Mehrnachfrage zum Zwecke der Durchsetzung wieder neuer Verfahren aufgesogen werden. Tritt der technische Fortschritt als Markteinführung neuer Güter auf, so setzt er ebenfalls eine Mehrnachfrage nach Arbeit (und Kapital) voraus, die bei Vollbeschäftigung nur durch erhöhte Lohngebote befriedigt werden kann.

Diejenigen Wirtschaftszweige, in denen der technische Fortschritt einsetzt, rufen also in der ersten Phase eine Mehrnachfrage nach Arbeitskraft in den vorgelagerten Wirtschaftszweigen und damit bei Vollbeschäftigung eine Erhöhung der Arbeitsentgelte hervor. Selbst wenn diese Lohnerhöhung nicht über die Rate des Produktivitätszuwachses hinausgeht, wird doch im volkswirtschaftlichen Durchschnitt eine ihn übersteigende Lohnerhöhung eintreten. Denn auch wenn die übrigen Wirtschaftszweige nur eine geringere Fortschrittsrate aufweisen, werden sie mit höheren Lohnsteigerungen reagieren, um sich einen unter den neuen Marktbedingungen hinreichenden Faktorenbestand zu erhalten. Zu denken ist hier etwa an die Lage der Dienstleistungsgewerbe, der Landwirtschaft oder des Bergbaus gegenüber der verarbeitenden Industrie. Wird in der zweiten Phase Arbeitskraft freigesetzt, so verhindert die gewerkschaftliche Aktivität unter den gegenwärtigen Bedingungen eine Lohnanpassung nach unten. Sie wird darüber hinaus eine Schließung der Arbeitsnachfragelücke dadurch zu erzwingen suchen, daß effektive Arbeitslosigkeit durch Arbeitszeitverkürzung kompensiert oder durch expansive wirtschaftspolitische Maßnahmen beseitigt wird. Tritt eine Nettofreisetzung von Arbeitskraft nicht ein, weil die zweite Phase der Durchsetzung des technischen Fortschritts durch eine neue erste Phase überlagert wird, so ersetzt ein weiterer Lohnauftrieb die Lohnstabilität. In jedem Fall wird nach Ablauf des Vorganges per saldo eine Erhöhung des Arbeitsentgeltes eingetreten sein, die sich auf Grund ihres Kosten- und ihres Nachfrageeffektes in einer Erhöhung des Güterpreisniveaus niederschlagen wird, wenn nicht besondere wirtschaftspolitische Maßnahmen ergriffen werden, die das ganz oder teilweise verhindern.

Mit einem raschen Wirtschaftswachstum auf Grund technischen Fortschritts ist hiernach eine absolute Konstanz der Güterpreise nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vereinbar. In dem Ansatz von Professor Meinhold ist dieses Ergebnis durch die einschränkende Formulierung des Zielkomplexes („... möglichst miteinander zu verbinden ... ") enthalten. Es kann dann offenbar nur noch das Ziel der Preispolitik sein, die eintretende Steigerung des Preisniveaus der Güter in so engen Grenzen zu halten, daß das zur Durchsetzung des technischen Fortschritts erforderliche Maß nicht überschritten wird.

3. So erhebt sich die weitere Frage, ob für eine solche Begrenzung der Steigerung des Güterpreisniveaus eine Einschränkung der Tarifautonomie mit ihren unerwünschten verteilungspolitischen Nebenwirkungen erforderlich ist, oder ob nicht eine Verbesserung der Effizienz der Wirtschafts-, insbesondere der Geld- und Kreditpolitik ausreicht, um dieses weniger weit gesteckte Ziel der Preispolitik zu erreichen (Vgl. auch S. 81 f. dieses Bandes).

Preissteigerungen im Anschluß an Lohnerhöhungen mit verteilungspolitischer Zielsetzung können bei Aufrechterhaltung des bisherigen Niveaus der wirtschaftlichen Aktivität nur auftreten, wenn ein genügender Kreditschöpfungsspielraum gegeben ist. Die Erfahrung zeigt, daß dieser Spielraum im allgemeinen auch wirklich vorhanden ist; denn in vielen Situationen reichen die üblichen Methoden der Kreditkontraktion durch die Notenbank deshalb nicht aus, weil die Geschäftsbanken sich aus anderen Quellen refinanzieren können.

Hier wäre z. B. anzustreben, daß Überschüsse öffentlicher Haushalte (wenn sie in Kompensation zu Steigerungen der privaten Ausgaben aus Lohnerhöhungen erzielt werden können) nicht die Kreditschöpfungskapazität des Bankensystems ausdehnen. Das könnte dadurch geschehen, daß für alle oder für bestimmte Bankeinlagen der öffentlichen Hand, soweit diese nicht sowieso im Zentralbanksystem sterilisiert werden, erhöhte Mindestreservesätze eingeführt würden. Wird im Inland eine Kreditkontraktion angestrebt, so muß ferner der Versuch gemacht werden, den Zufluß von Auslandseinlagen zu bremsen. Das kann unter Aufrechterhaltung der formellen Freiheit des internationalen Kapitalverkehrs nur dann erreicht werden, wenn dazu eine Reduktion des Guthabenzinses, gegebenenfalls bis zur Nichtverzinsung, ausreicht. Eine Vergrößerung des Geldschöpfungsspielraums ließe sich aber auch dann verhindern, wenn für Auslandseinlagen in voller Höhe eine Mindestreserve gehalten werden müßte; darüber hinaus schlösse eine solche Vorschrift praktisch ein Verzinsungsverbot ein, hätte also auch dessen abschreckende Wirkung[1].

[1] Vgl. hierzu *Funck*, R., Möglichkeiten einer verteilungsaktiven Lohnpolitik, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, Festschrift für Andreas *Predöhl*, Sonderheft des Jahrbuchs für Sozialwissenschaft, Göttingen 1963.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft im Aktienrecht

Von Prof. Dr. *Ernst-Joachim Mestmäcker* (Münster)

I. Thesen

Das Verständnis der Aktiengesellschaft als Institution, die Erkenntnis der den aktienrechtlichen Normen zugrunde liegenden Interessenkonflikte sowie die Ableitung der für die Entscheidung dieser Konflikte notwendigen Wertmaßstäbe fordern den Rückgriff auf die Wirtschaftswissenschaft.

Die Eigengesetzlichkeit der zu regelnden wirtschaftlichen Sachverhalte (Natur der Sache) kann die möglichen rechtlichen Lösungen begrenzen, ohne sie jedoch zu determinieren.

Die Interdependenz von Rechts- und Wirtschaftsordnung bewirkt darüber hinaus, daß Funktion und Wirkungen aktienrechtlicher Normen ohne die Heranziehung wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnismethoden nicht zureichend erfaßt werden können.

Das gleiche gilt für die Explikation der in juristische Entscheidungen eingehenden Werturteile über wirtschaftliche Sachverhalte.

Der unterschiedliche Gegenstand und die unterschiedlichen Methoden der beiden Wissenschaften stehen diesem Zusammenwirken nicht entgegen, wenn es gelingt, Fragestellungen und Aussagen dem jeweiligen Erkenntnisgegenstand anzupassen. Darin liegt ein selbständiges wissenschaftliches Problem.

Eine autonome oder bewußt autonomisierte einzelwissenschaftliche Betrachtung der Aktiengesellschaft vermag nicht einmal den eigenen Erkenntnisgegenstand zureichend zu formulieren. Die Verselbständigung verzerrt das Bild der zu erkennenden oder zu gestaltenden Wirklichkeit, schafft Scheinprobleme und führt zu Werturteilen, die auf unzureichender Abwägung der in Betracht zu ziehenden Wertmaßstäbe beruhen.

Die These, daß die Rechtswissenschaft der Wirtschaftswissenschaft bedürfe, um ihre eigenen, aktienrechtlichen Probleme zu lösen, findet in den privatrechtlichen Methodenlehren keine unmittelbare Stütze. Um diesen Zusammenhang in möglichst enger Verbindung mit den privat-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rechtlichen Problemen deutlich zu machen, ist es zweckmäßig, von den für diese Fragestellung unmittelbar erheblichen Methodenlehren auszugehen.

II. Die Interessenjurisprudenz

Der Interessenjurisprudenz, die der Rechtsfindung anhand des begrifflich geformten Systems die Forderung nach dem Primat der „Lebenserforschung und Lebenswertung" (Heck) entgegenstellte, erschien die Erforschung der Interessenlagen und Interessenkonflikte nicht als *eigenständiges* wissenschaftliches Problem. Denn Gegenstand und Aufgabe der Rechtswissenschaft werden auf die methodische Vorbereitung der Fallentscheidung begrenzt. Heck (Begriffsbildung und Interessenjurisprudenz, 1932, S. 2; ders., Das Problem der Rechtsgewinnung, 2. Aufl. 1932, S. 3) hat das „Problem der Rechtsgewinnung durch Richterspruch" wiederholt als den Mittelpunkt seiner Methodenlehre bezeichnet. Dabei wird die Frage nach den die Normen verursachenden und sie erklärenden Interessen stets in der Begrenzung auf die konkret vorgestellten Parteien eines Rechtsverhältnisses und der zwischen ihnen entstehenden Konflikte gesehen. Es ist diese im Bereich der für erheblich gehaltenen Tatsachen liegende Begrenzung, die dazu führte, mögliche gesamtwirtschaftliche Wirkungen privatrechtlicher Normen aus der Betrachtung auszuscheiden. Die für die Rechtsanwendung maßgeblichen Kausalfaktoren werden als Teil der juristischen Fragestellung verstanden, deren Erkenntnis dem Juristen durch Beobachtung des Lebens und auf Grund vorwissenschaftlicher Erfahrung möglich sei. Müller-Erzbach (Das private Recht der Mitgliedschaft als Prüfstein eines kausalen Rechtsdenkens, 1948, S. 9), der die Aktiengesellschaft als Untersuchungsgegenstand gewählt hat, um an ihr die Fruchtbarkeit des „kausalen Rechtsdenkens" darzutun, bemerkt ausdrücklich, die für die Rechtsbildung maßgeblichen Lebensfaktoren seien verhältnismäßig leicht zu ermitteln, solange man sich nur an ihre typische Gestaltung halte.

Die Abgrenzung verschiedener Interessen durch den Gesetzgeber sowie der Nachvollzug der darin liegenden Wertung durch den die Norm anwendenden oder eine Gesetzeslücke ausfüllenden Richter wird als Bewertung von Interessen auf Grund von Interessen, einschließlich der sogenannten ideellen Interessen, verstanden. Auch bei dieser Ableitung von Werturteilen entstand mithin kein Interesse an wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis.

Gleichwohl hat die Interessenjurisprudenz einen privatrechtlich unmittelbar erheblichen Zugang zu der Wirtschaftswissenschaft eröffnet. Die zum Allgemeingut der modernen Zivilrechtsdogmatik gewordene

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Analyse der den Normen zugrunde liegenden Interessenkonflikte, die Erforschung der „Lebenslage und Lebensbedürfnisse, die Wirkungen des Rechts auf das Leben, die funktionelle Seite der Rechtsinstitute" (Heck, Problem der Rechtsgewinnung, a. a. O., S. 36) muß zum Rückgriff auf die Wirtschaftswissenschaft führen, soweit sich diese Elemente rechtswissenschaftlicher Erkenntnis auf wirtschaftliche Sachverhalte beziehen („das Leben"), deren Verständnis vorwissenschaftlicher Alltagserfahrung verschlossen ist. Dieser Zusammenhang ist im Aktienrecht an zahlreichen Stellen so deutlich, daß er kaum als methodisches Problem gesehen wird.

Die Trennung von Eigentum und Leitungsbefugnis in der Aktiengesellschaft, besonders die im Verhältnis zu den Aktionären notwendig selbständige Unternehmensleitung durch die Verwaltungsorgane bewirkt, daß ein zunächst rein betriebswirtschaftliches Problem, nämlich die Erfolgsermittlung als Hilfsmittel der Unternehmensleitung, zum Instrument der Rechnungslegung gegenüber den Aktionären wird. Darüber hinaus gewinnt die Bewertung des Gesellschaftsvermögens als *Ursache* und als Mittel der Lösung von Interessenkonflikten zentrale juristische Bedeutung. Die materielle Teilhabe der Aktionäre am Vermögen der Aktiengesellschaft — die wirtschaftliche Substanz der Mitgliedschaftsrechte — und die Auswirkungen von Veränderungen des Gesellschaftsvermögens auf die private Beteiligung der Aktionäre lassen sich nur mit Hilfe der Wirtschaftswissenschaft ermitteln. Das gilt für die Bewertung der Sacheinlagen bei der Gründung, für die bereits erwähnte periodische Rechnungslegung im Jahresabschluß, für die Modalitäten der Kapitalveränderungen und schließlich für die Eingriffe in den Bestand der Aktiengesellschaft, sei es in Form der Fusion, der Vermögensveräußerung, der Umwandlung oder der Konzernierung. Die hier entstehenden Interessenkonflikte sind ohne Rückgriff auf die Betriebswirtschaftslehre nicht erkennbar und nicht lösbar. Diese Verknüpfung mit privatrechtlichen Zwecken löst ihrerseits weitreichende Wirkungen auf die Wirtschaftswissenschaft aus. Ihre Aussagen müssen der besonderen rechtlichen Fragestellung angepaßt sein, wenn sie Erkenntniswert haben sollen. Erwähnt seien die unterschiedlichen juristischen Zwecke der Bewertung des Gesellschaftsvermögens und die sich daraus ergebenden Modifikationen der Bewertungsprinzipien.

Die Beispiele zeigen, daß es sich nicht nur darum handelt, die Wirtschaftswissenschaft als Hilfswissenschaft in Anspruch zu nehmen, während die Anwendung der Normen — die Lösung des Interessenkonfliktes — ein autonomes juristisches Problem bleibt. Vielmehr handelt es sich um die parallele Anwendung der Erkenntnismethoden beider Wissenschaften zur Lösung einheitlicher Sachfragen. Dem steht die Tatsache, daß auch die Wissenschaft vom Aktienrecht auf die Interpretation von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechtsnormen zum Zwecke der Entscheidung von Einzelfällen angelegt ist, nicht entgegen.

Ein gleich bedeutsamer Zusammenhang der beiden Wissenschaften entsteht daraus, daß sich die Maßstäbe für die Bewertung kollidierender Interessen nicht mehr aus dem Verhältnis der an einer einzelnen Aktiengesellschaft individuell Beteiligten zueinander gewinnen lassen. Auch die von Müller-Erzbach genannte typische Gestaltung der Lebensfaktoren Interesse, Macht und Vertrauen reicht hierzu nicht aus. Die Eigenart des Problems läßt sich anhand des Feldmühle-Urteils des Bundesverfassungsgerichts vom 7. August 1962 (NJW 1962, S. 1667 = BB 1962, S. 900) deutlich machen. Die Tatsache, daß das Gericht eine verfassungsrechtliche und keine im technischen Sinne aktienrechtliche Streitigkeit zu entscheiden hatte, berührt die hier erheblichen Fragen nicht. Das Gericht hatte darüber zu entscheiden, ob § 15 des Gesetzes über die Umwandlung von Kapitalgesellschaften und bergrechtlichen Gewerkschaften verfassungsmäßig sei. Die Vorschrift eröffnet die Möglichkeit, das Vermögen einer Aktiengesellschaft auf eine andere Aktiengesellschaft zu übertragen, in deren Hand sich mehr als drei Viertel des Grundkapitals befinden. Das Gericht sah die entscheidende Rechtsfrage darin, in welchem Verhältnis das nach Art. 2 Abs. 1 Grundgesetz geschützte Interesse des Konzerns an freiem unternehmerischem Handeln zu dem durch Art. 14 Abs. 1 GG geschützten Eigentumsrechten der Minderheitsaktionäre steht.

Schon die Fragestellung über die abzuwägenden Interessen führt in die Irre. Das Gericht prüft die unternehmerische Freiheit „des" Konzerns. Dabei wird unterstellt, daß es sich bei Konzernen um einen einheitlichen, eindeutig abgegrenzten Sachverhalt handelt. Diesen Sachverhalt sieht das Gericht einerseits in der Zusammenballung wirtschaftlicher und finanzieller Macht, anderseits in Rationalisierung, Produktionssteigerung und Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Gerade der zu entscheidende Fall gab Anlaß, den Tatbestand „Konzern" wissenschaftlich exakt zu erfassen. Denn bei der Umwandlung auf eine zu diesem Zweck gegründete Aktiengesellschaft, deren Alleingesellschafter der Mehrheitsaktionär der umzuwandelnden Aktiengesellschaft war, handelte es sich nicht um die Zusammenfassung mehrerer selbständig bleibender Unternehmen zu einer neuen Unternehmenseinheit. Das Bundesverfassungsgericht behandelt vielmehr jede Ausnutzung der Mehrheitsherrschaft in einer Aktiengesellschaft durch eine andere juristische Person als Konzern. Damit entfällt die Möglichkeit, zwischen den verschiedenen Arten der Konzerne zu differenzieren. Namentlich bleibt ganz außer Betracht, ob es sich um eine Zusammenfassung aufeinander folgender Wirtschaftsstufen (vertikale Integration)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder um die Zusammenfassung konkurrierender Unternehmen (horizontale Integration) handelt. Folglich ist auch nicht ersichtlich, auf welcher Grundlage das Gericht aus dem Tatbestand Konzern die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und die Rationalisierung der Produktion ableitet. Der zu beurteilende Tatbestand der Umwandlung bot diese Grundlage nicht. Dafür wäre jedenfalls zu prüfen gewesen, wie Minderheitsaktionäre durch ihre Existenz die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens oder die Rationalisierung der Produktion behindern können.

Nicht weniger unbegründet ist die Gleichsetzung von „Konzern" mit wirtschaftlicher und finanzieller Macht. Gewiß gehört der Begriff der Macht zu den schwierigsten der Rechts- und Sozialwissenschaften. Und gewiß gibt es Konzerne, die über solche Macht verfügen. Das sollte für das Gericht indessen kein Anlaß sein, eine allgemeine Behauptung an die Stelle der Analyse von Sachverhalten zu setzen. Der gleiche Einwand gilt für die Annahme, die als solche nicht näher umschriebene wirtschaftliche und finanzielle Macht habe die Rationalisierung der Produktion zur notwendigen Folge. Damit hat das Gericht eine Aussage von so weittragender theoretischer und politischer Bedeutung gewagt, daß die Frage nach ihrer Begründung nicht unterdrückt werden kann.

Gleich undifferenziert sind die aus dem vermeintlichen Sachverhalt, der in Wahrheit aus verdeckten Werturteilen besteht, abgeleiteten juristischen Urteile. Das Gericht stellt fest, die „Zusammenballung wirtschaftlicher Einfluß- und Entscheidungsmöglichkeiten" habe zur Folge, daß das unternehmerische Verhalten der Konzernleitung auf die gesamte Volkswirtschaft und die Konjunktur einwirke. Dabei gelte aber die Verantwortlichkeit der Konzernleitung gegenüber dem Allgemeinwohl nach Art. 14 Abs. II GG und § 70 Abs. 1 AktG. Und daraus wird alsdann gefolgert: „Die hier zu treffenden Entscheidungen erfordern einen umfassenden Überblick über die Planung des Konzerns im Rahmen der Gesamtwirtschaft, den zwar naturgemäß die Konzernleitung besitzt, der aber dem Minderheitsaktionär in der Regel verschlossen ist, so daß dieser zwangsläufig auf das Interesse an Rendite und Kurs beschränkt wird". Die Begründung, mit der das Interesse der Minderheitsaktionäre dem Konzerninteresse untergeordnet wird, geht mithin davon aus, daß der Konzern für die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen seines Verhaltens juristisch verantwortlich sei.

Welchen Inhalt diese Verantwortlichkeit im einzelnen hat und wie sie durchzusetzen wäre, wie unternehmerisches Verhalten und Gemeinwohl im allgemeinen aufeinander abgestimmt werden und worin die Besonderheiten des zu beurteilenden Sachverhalts lagen, darüber findet sich in der Urteilsbegründung kein Wort. Der Überblick über die „Planung des Konzerns im Rahmen der Gesamtwirtschaft" wird bei der Konzern-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leitung als „naturgemäß" vorhanden unterstellt und den Minderheitsaktionären ebenso selbstverständlich abgesprochen.

Das Urteil macht deutlich — und nur zu diesem Zweck ist es hier erwähnt worden —, daß sich die Interessen von Mehrheitsaktionären und Minderheitsaktionären innerhalb der Aktiengesellschaft nicht ohne Rückgriff auf gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge abwägen lassen. Wenn man aber ein Urteil auf diese Zusammenhänge gründet, sollten sie mit den zu Gebote stehenden Mitteln der Wirtschaftswissenschaften aufgehellt werden. Das gilt für die Analyse der Interessenkonflikte und für ihre Entscheidung.

III. Rechtstatsachenforschung

Innerhalb der soziologischen Rechtsschule hat man die wirtschaftliche Betrachtungsweise und eine besondere „wirtschaftsrechtliche Methode" zum Programm erhoben. Besonders das Recht der Kapitalgesellschaften ist als ein Gegenstand bezeichnet worden, auf den diese wirtschaftsrechtliche Methode anzuwenden sei (vgl. Geiler, Die wirtschaftsrechtliche Methode im Gesellschaftsrecht, in: Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts, Berlin 1927, S. 593 ff.). Im Mittelpunkt dieser Bestrebungen, die außerrechtlichen wirtschaftlichen und sozialen Grundlagen des Gesellschaftsrechts zu erfassen, steht die Rechtstatsachenforschung. Sie dient vornehmlich dem Zweck, das Verhältnis von Norm und Wirklichkeit, von Sein und Sollen, zu klären. Dabei ist es für diese Lehre charakteristisch, daß sie dazu neigt, die vorgefundene Wirklichkeit des Aktienwesens als das lebende Recht hinzunehmen und seine Legitimation im soziologischen Befund zu sehen. Das Auseinanderfallen von Rechtswirklichkeit und Rechtsnorm deutet im Zweifel auf einen Mangel der Norm — nicht auf eine Aufgabe zur Gestaltung der Wirklichkeit. Auf dieser Grundlage entstand eine umfangreiche Literatur, welche den Inhalt der wirtschaftlichen Betrachtungsweise im wesentlichen darin erblickte, die gesellschaftsrechtlichen Organisationsformen zum Zwecke der Konzentration und der Kooperation zu beschreiben und das geltende Recht den Organisationsbedürfnissen „der Wirtschaft" anzupassen. Das Vertrauen darauf, daß die wirtschaftlichen Kräfte den Normen überlegen seien, steht in engem Zusammenhang mit der Überzeugung, daß die industrielle Konzentration unausweichlich sei und die Aufgabe des Rechts, besonders die des Gesellschaftsrechts, nur darin bestehen könne, der Konzentration die notwendigen Rechtsformen zur Verfügung zu stellen.

Die Aufmerksamkeit, die man den Rechtstatsachen widmete, führte hiernach nicht dazu, im Rahmen einer als „wirtschaftlich" bezeichneten Betrachtungsweise wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnismethoden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heranzuziehen. Damit stimmt es überein, daß Nußbaum in einer programmatischen Schrift über die Rechtstatsachenforschung aus dem Jahre 1914 betont, die Lehren der Nationalökonomen könnten den Juristen in der Erfüllung seiner Aufgaben nur wenig fördern (Die Rechtstatsachenforschung, Tübingen 1914, S. 6/7). Betrachtungsweise und Gegenstand beider Wissenschaften seien wesentlich verschieden; ferner entbehrten die Rechtstatsachen — selbst auf dem Gebiet der Kapitalgesellschaften — weithin des volkswirtschaftlichen Interesses.

Es ist das Verdienst der Rechtstatsachenforschung, nachdrücklich auf die durch den Vollzug der Normen entstehende Rechtswirklichkeit hingewiesen zu haben. Diese von Konfliktsfällen prinzipiell unabhängige Wirkung des Rechts, eine Lebensordnung zu sein, hat den Blick von der Einzelentscheidung auf die Wirkung der Rechtsordnung im Ganzen gelenkt. Es hängt mit der soziologisch-positivistischen Grundhaltung dieser Lehre zusammen, daß die Erforschung der Rechtswirklichkeit mit dem Verzicht auf die rechtliche Gestaltung der Wirklichkeit verbunden ist. Deshalb tritt hier die in der Interessenjurisprudenz im Mittelpunkt stehende Frage nach den Kausalfaktoren der Rechtsbildung zurück. Das Recht ist etwas, das sich vorfindet und als Sozialphänomen zu erforschen ist. Demgegenüber erscheint die Anwendung des Rechts als Kunstlehre, die nicht Gegenstand der Rechtswissenschaft ist (so am deutlichsten Ehrlich, Grundlegung der Soziologie des Rechts, 1913). Läßt man die hier geforderte Trennung von wissenschaftlicher und praktischer Jurisprudenz einmal außer acht, so weist die Rechtstatsachenforschung auf einen Bereich, der eine überaus wichtige Ergänzung der Interessenjurisprudenz darstellt, und auch im Verhältnis zu den Wirtschaftswissenschaften selbständige Bedeutung hat.

Die Kenntnis der Kautelarjurisprudenz, etwa der Konzernverträge, der Technik der Kapitalerhöhungen, der Tatsache, daß Normen obsolet geworden sind, wie es zum Beispiel für die Vorschriften über die Stufengründung zutrifft, ist gerade dann unerläßlich, wenn man — entgegen der soziologischen Rechtsschule — die normative Gestaltung der Wirklichkeit als Aufgabe der Rechtswissenschaft begreift. Zieht man diese gestaltende Aufgabe der Rechtswissenschaft in die Betrachtung ein, dann gewinnt der Blick auf die vom Recht gestaltete Lebensordnung besondere Bedeutung. Dann zeigt sich, daß nicht nur die Rechtspolitik, sondern auch die Fallentscheidung und die Entwicklung des wissenschaftlichen Systems vor der Aufgabe steht, eine vorgestellte Lebensordnung zu verwirklichen. Das ist aber nur möglich, wenn man die Wirkung der Norm und der Entscheidung im Rahmen des Gesamtsystems berücksichtigt. Soweit es sich hierbei um wirtschaftliche Wirkungen handelt, ist die Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge unabweislich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Die Aktiengesellschaft als Erkenntnisgegenstand „an sich"

Seit Marx (Marx-Engels, Werke, Berlin 1962, Bd. 23, Das Kapital, S. 351) und Engels (a. a. O., Bd. 20, Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft [„Anti-Dühring"], S. 259/260) in der Aktiengesellschaft den Beweis dafür gesehen haben, daß der Kapitalist unfähig werde, die modernen Produktivkräfte zu verwalten, und in die Rolle der überflüssigen Bevölkerung gedrängt werde, sind die vielfältigsten Versuche unternommen worden, die Aktiengesellschaft als ein Rechts- und Wirtschaftsgebilde eigener Art zu verstehen, das mit den überkommenen Kategorien beider Disziplinen nicht mehr zu erfassen sei. Das Eigengewicht der Aktiengesellschaft, besonders das der großen Aktiengesellschaft, als Institution, als Rechtsform von Großunternehmen, als Mittel der Eigentumspolitik, als Inhaberin wirtschaftlicher Macht, selbst als Instrument der Außenpolitik scheint die Frage nach dem Verhältnis rechtswissenschaftlicher und wirtschaftlicher Erkenntnisweisen fast erdrückt zu haben. Es bedürfte einer gesonderten Untersuchung, um den diesen Lehren zugrunde liegenden methodischen Vorstellungen nachzugehen. Den in vielfältig gebrochener Tradition auf Marx und Engels zurückführenden Gedanken ist gemeinsam, daß sie mit der Möglichkeit des privatrechtlichen Interessenausgleichs in den Aktiengesellschaften zugleich die Möglichkeit leugnen, das wirtschaftliche Verhalten der Aktiengesellschaft mit dem Instrumentarium klassischer oder neo-klassischer ökonomischer Theorie zu erklären, und — wirtschaftspolitisch — die Einordnung der Aktiengesellschaft in die Gesamtwirtschaft mit Hilfe verkehrswirtschaftlicher Instrumentarien für unmöglich halten. An die Stelle der Analyse von Interessenkonflikten und ökonomischen Sachzusammenhängen tritt weithin eine soziologisierende Betrachtungsweise, deren Zusammenhang mit der zuvor erörterten soziologischen Rechtsschule unverkennbar ist. Die Lösung der rechtlichen und der wirtschaftlichen Probleme der Aktiengesellschaft wird in einer neuen — von der Aktiendemokratie freilich weit entfernten — Wendung zu staatsrechtlichen Gedankengängen gesucht. Das Prinzip der Gewaltenteilung, der Interessenausgleich zwischen allen am Unternehmen Interessierten, die interessenpluralistische Legitimation der Unternehmensleitung, das autonome Gewissen der Korporation, jedenfalls aber die von der Gewinnmaximierung zur Wahrung des öffentlichen Interesses fortschreitende Motivation der Manager oder die öffentliche Meinung im allgemeinen sollen die Funktionen des Privatrechts und der verkehrswirtschaftlichen Ordnungselemente ersetzen.

Zwar sind Elemente ideologischer Selbstrechtfertigung oder verbrämte Ansprüche auf Teilhabe an der vorgeblich zu bekämpfenden wirtschaftlichen Macht der Aktiengesellschaft bei den vorgenannten Auffassungen unverkennbar. Doch wird eine so eminente juristische und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftliche Bedeutung der Aktiengesellschaft vorausgesetzt, daß man die Eignung des überkommenen Instrumentariums von Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft, das Phänomen der modernen Aktiengesellschaft zu bewältigen, für etwa so wirksam hält wie das Werkzeug des Hufschmieds zur Reparatur eines Automobils. Immerhin führen auch diese Lehren zu der hier interessierenden Grundfrage: nämlich zu der Frage nach dem Verhältnis von Rechts- und Wirtschaftsordnung in der Erfassung und Beurteilung des wirtschaftlichen Verhaltens der Aktiengesellschaften.

Von ganz anderer Art sind die neuerdings in Deutschland unternommenen Versuche, Aktiengesellschaft und Aktienrecht autonom zu verstehen. In der Diskussion um die Reform des Aktienrechts wird die wirtschaftspolitische Neutralität des Aktienrechts als Rechtsgrundsatz postuliert. Das Aktienrecht dürfe als reines Organisationsrecht nicht wirtschaftspolitischen Zwecken dienstbar gemacht werden (vgl. die Nachweise bei Strauss, Aktienrecht und Wirtschaftspolitik, Festschrift für W. Schmidt, 1959, S. 5). Soweit die wirtschaftspolitische Erheblichkeit der zu regelnden Fragen zutage liegt, wie das etwa für den Zusammenhang zwischen aktienrechtlicher Publizität und Kapitalmarkt zutrifft, erklärt man es gar für einen „systematischen Fehler", die Publizität im Aktienrecht zu regeln: „Denn die Publizität betrifft ja nicht so sehr das Verhältnis der Gesellschaft und der an ihr Beteiligten zueinander, wie es das Aktienrecht als Organisationsrecht zu regeln hat, sondern weit mehr das Verhältnis zu Außenstehendem, eben zum Kapitalmarkt" (Bartz, Das Frankfurter Publizitätsgespräch, 1962, S. 295). Selbst das Bundesverfassungsgericht hat in seinem bereits zitierten Urteil davon gesprochen, die Vorschriften des Aktienrechts blieben im großen Umfang im Bereich des „Organisatorisch-Formalen".

Die Tendenz, das Aktienrecht als organisatorisch-formal und von wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Einflüssen prinzipiell unabhängig zu sehen, ist nicht einmal für die Organisationsvorschriften als solche richtig. Keinesfalls gilt die These für das Aktienrecht im ganzen. Selbst die Organisationsvorschriften im technischen Sinne, welche die Regeln normieren, nach denen sich die juristische Person konstituiert und nach denen sie handelt, dienen dem Interessenausgleich innerhalb der Aktiengesellschaft und sind, wie das Aktienrecht im ganzen, nur aus dieser Funktion heraus verständlich. Die darüber hinausgreifende These von einem wirtschaftspolitisch wertfreien, sich selbst Genüge tuenden Aktienrecht würde methodisch weit hinter die Interessenjurisprudenz zurückführen. Rechtspolitisch ist sie die Aufforderung zu einer Gesetzgebung mit verbundenen Augen, wobei freilich nur denen die Augen verbunden sein sollten, die Normen setzen, nicht aber denen, die von diesen Normen zu ihren eigenen Zwecken Gebrauch machen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wollen. Die Tatsache, daß von jeder wie immer beschaffenen Regelung des Aktienrechts wirtschaftliche Wirkungen ausgehen, ist unbestreitbar. Die Frage ist mithin nicht, ob man diese Wirkungen „anerkennt", sondern ob sie vom Gesetzgeber, von der Rechtsprechung und von der Rechtswissenschaft berücksichtigt werden sollten. Aus dem bisher Gesagten folgt unmittelbar, daß die Berücksichtigung dieses Zusammenhangs ein unerläßlicher Bestandteil der Rechtspolitik, der richterlichen Fallentscheidung und der sie vorbereitenden wissenschaftlichen Systembildung ist.

V. Interdependenzen

Die Erörterung der Interessenjurisprudenz, der Rechtstatsachenforschung und der neueren Versuche, die Aktiengesellschaft als Sonderproblem zu isolieren, haben ausnahmslos den engen funktionellen Zusammenhang zwischen rechtswissenschaftlicher und wirtschaftswissenschaftlicher Betrachtung der Aktiengesellschaft gezeigt. Zu prüfen bleibt, in welcher Form dieser Zusammenhang methodisch sichtbar gemacht werden kann und wie er bei der wissenschaftlichen Arbeit zu berücksichtigen ist.

Die Interdependenz von Rechts- und Wirtschaftsordnung, besonders die Interdependenz von Wirtschaftsordnung und Privatrecht, steht im Mittelpunkt der Untersuchungen von Walter Eucken und Franz Böhm. Beide haben diesen Zusammenhang für die reinen Formen der Wirtschaftsordnung aufgezeigt. Die Erfahrung bestätigt, daß die Wirtschaftsordnung Funktion und Wirkung privatrechtlicher Normen unmittelbar gestaltet. Anderseits ist die Summe der wirtschaftlich erheblichen Normen des Privatrechts ein integrierender Bestandteil der Wirtschaftsordnung. Dieser Zusammenhang, mag man ihn normativ oder funktionell verstehen, eröffnet auch einen unmittelbaren Zugang zu den hier behandelten Fragen. Die Interdependenz von Rechts- und Wirtschaftsordnung determiniert zwar grundsätzlich nicht die Entscheidung von Einzelfragen; sie bezeichnet vielmehr einen methodischen Ausgangspunkt für wissenschaftliche Fragestellungen, sie hellt die der rechtlichen oder wirtschaftspolitischen Gestaltung vorgegebene Sachgesetzlichkeit auf und sie bietet Maßstäbe für die Entscheidung von Interessenkonflikten oder Zielkonflikten. Damit ist bereits gesagt, daß es ausgeschlossen ist, den genannten Zusammenhang für das Aktienrecht im ganzen darzustellen. Die Interdependenz tritt vielmehr je nach der Eigenart des Problems in unterschiedlicher Intensität auf, und sie kann nur im Zusammenhang mit den einzelnen Sachfragen deutlich gemacht werden. Die folgenden Hinweise sollen dazu dienen, das Prinzip an Hand charakteristischer Beispiele zu beleuchten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die wirtschaftliche Eigenart eines Sachverhalts — die Natur der Sache — kann dazu führen, daß bestimmte Möglichkeiten zur Lösung privatrechtlicher Konflikte als sachfremd ausscheiden. Die Verwandlung von langfristigem in kurzfristiges Kapital in der Aktiengesellschaft (Schmalenbach), die durch die Fungibilität der Mitgliedschaftsrechte ermöglicht wird, schließt einen Anspruch des einzelnen Aktionärs auf Rückgewähr seiner Einlage wesensgemäß aus. Der so erzwungene Ersatz des Ausscheidens aus der Aktiengesellschaft auf der Grundlage eines Rechtsgeschäfts zwischen Mitglied und juristischer Person durch den Aktienhandel hat sich in den frühen Aktiengesellschaften des Merkantilismus selbst gegen entgegenstehende Satzungsvorschriften durchgesetzt. Heckscher (Der Merkantilismus, 1932, Bd. 1, S. 327 ff.) hat im einzelnen gezeigt, wie die Fixierung des Vermögens der Aktiengesellschaft in Kapitalanlagen und der Börsenhandel die gegenwärtig selbstverständlich erscheinende Trennung von Gesellschaftsvermögen und Aktionärsrechten unabhängig von der Rechtsform der Aktiengesellschaft als juristische Person erzwungen haben.

Ist der Erwerb und der Verlust der Mitgliedschaft mit Hilfe der Veräußerung des Mitgliedschaftsrechts einmal als aktienrechtliches Problem erkannt, gewinnen diejenigen Regeln, die für den Umsatz von Aktien auf dem Markt gelten, unmittelbare aktienrechtliche Bedeutung. Hier liegt ein wichtiger Ansatzpunkt, die Vorschriften über die aktienrechtliche Publizität neu zu durchdenken, wie das Stützel (Aktienrechtsreform und Konzentration, Die Konzentration in der Wirtschaft, 1960, Bd. II, S. 907 ff., bes. S. 951 ff.) in seinem Beitrag zur Konzentrationsuntersuchung von der Seite der Wirtschaftswissenschaften her bereits getan hat. Die möglichen aktienrechtlichen Konsequenzen dieses Zusammenhangs sind erheblich. Der Grundsatz, wonach zwischen Verwaltungsmitgliedern und Aktionären keine unmittelbaren Rechtsbeziehungen bestehen, verliert seine Überzeugungskraft. Im amerikanischen Recht bilden die Fälle unzureichender Information der Aktionäre durch die Verwaltung im Zusammenhang mit der Veräußerung von Aktien schon heute die wichtigsten Fälle, in denen unmittelbare Schadensersatzansprüche der Aktionäre gegen Verwaltungsmitglieder geltend gemacht werden können.

Ein weiteres wichtiges Beispiel für die Wirkungen der Natur der Sache auf das Aktienrecht bildet die strukturelle Veränderung von Aktiengesellschaften durch Eingliederung in einen Konzern. Die Wirkungen dieser Eingliederung auf das von der Aktiengesellschaft geführte Unternehmen können so tiefgreifend sein, daß die für die unabhängige Aktiengesellschaft entwickelten Rechtssätze wirkungslos werden. Ist das Unternehmen der formal selbständigen juristischen Person zu einer Betriebsabteilung des herrschenden Unternehmens ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

worden, so entfällt die Möglichkeit einer isolierten Erfolgsrechnung für diese Aktiengesellschaft (vgl. im einzelnen Mestmäcker, Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre, 1958, S. 320 ff.; auch Moxster, Offene Probleme der Rechnungslegung bei Konzernunternehmen, ZfHW 1961, S. 641 ff.). In gleichem Maße, in dem es nicht mehr möglich ist, die Aktiengesellschaft als selbständiges Unternehmen zu erfassen, und keine Möglichkeit besteht, den exakten Beitrag der Gesellschaft zum Konzernertrag zu ermitteln, wird es unmöglich, die Interessen der Mitglieder im Rahmen des von der eigenen Aktiengesellschaft betriebenen Unternehmens auszugleichen.

Jede Regelung, die auf eingegliederte Gesellschaften gleichwohl die Grundsätze über die selbständige Aktiengesellschaft anwendet, würde zwar geltendes Recht sein, könnte in der Wirklichkeit jedoch keines der von ihr erstrebten Ziele erreichen. Die Frage hat im Hinblick auf die Behandlung der sogenannten faktischen Konzerne im Regierungsentwurf eines Aktiengesetzes erhebliche praktische Bedeutung.

Die Natur der Sache begrenzt die möglichen Lösungen, ohne sie aber inhaltlich eindeutig zu bestimmen. Unerläßlich bleibt die Ableitung von Wertmaßstäben und ihre Anwendung im Rahmen von Werturteilen. Das führt zu den methodisch schwierigsten Fragen im Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft. Walter Eucken (Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 1952, S. 282 f.) hat angenommen, aus den für die Wettbewerbsordnung geltenden Prinzipien ließen sich die Erfordernisse eines systemkonformen Aktienrechts ableiten. Er hat den Schlüssel zur Lösung dieser Probleme in der Erstreckung der Schuldenhaftung auf diejenigen Personen gesehen, die das Unternehmen der Aktiengesellschaft faktisch leiten. Daraus ergab sich die Forderung nach der persönlichen Haftung z. B. des Mehrheitsaktionärs oder des Vorstandes in einer Publikums-AG für die Schulden der Aktiengesellschaft. Eine dergestalt determinierte Interdependenz besteht indessen nicht. Vielmehr würde die Verwirklichung des Vorschlages, dem Vorstand einer Aktiengesellschaft im Verhältnis zu den Gläubigern das Unternehmensrisiko aufzubürden, mit dem Prinzip der treuhänderischen Bindung des Vorstandes an die Interessen der Aktionäre unvereinbar sein. Diese Bindung setzt das Unternehmensrisiko bei den Aktionären voraus. Ergänzend sei auf die Vorschläge verwiesen, mit denen Henry Simons (Economic Policy for a Free Society, 1948, S. 58 ff.) das gleiche Ziel wie Eucken mit ganz anderen Mitteln zu erreichen sucht.

Es zeigt sich, daß das Ziel — die Bindung unternehmerischer Entscheidungen durch Unternehmensrisiko des Entscheidenden zum Zwecke der Sicherung des Wettbewerbs — mit dem gewählten Mittel deshalb nicht erreichbar ist, weil die privatrechtliche Eigenart der Stellung des Vorstandes entgegensteht. Dieser Zusammenhang hat allgemeine Bedeu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung und gewinnt durch die Aufgabe der Rechtswissenschaft, richterliche Einzelentscheidungen vorzubereiten, besonderes Gewicht. So unerläßlich die Berücksichtigung der Wirtschaftswissenschaft für die Analyse der Interessenlage und die Beurteilung der von einer bestimmten Entscheidung von Interessenkonflikten ausgehenden Wirkungen ist, so notwendig ist es, die sich aus der Eigenart des Privatrechtsystems ergebenden Besonderheiten und Grenzen zu beachten. Auch sie sind — jetzt im Verhältnis zu den Wirtschaftswissenschaften — Teil der Natur der Sache. Die richterliche Fallentscheidung kann nicht auf Hypothesen aufbauen, sondern hat einen festgestellten Sachverhalt zugrunde zu legen. Das Urteil muß auf die gerechte Entscheidung dieses Falles angelegt sein und kann demgemäß seine Besonderheiten nicht vernachlässigen. Der Richter muß jeden ihm unterbreiteten Fall entscheiden, ohne unter Berufung auf den Erkenntnisstand der für ihn erheblichen Wissenschaften sein Urteil aussetzen zu können. Die Mittel zur Erforschung des Sachverhalts sind durch die Regeln des Zivilprozesses vorgegeben. In den Werturteilen ist der Jurist an das Gesetz gebunden.

Man muß diese tiefgreifenden Unterschiede zwischen den Wissenschaften sorgfältig berücksichtigen, wenn über die Voraussetzungen des Zusammenwirkens Klarheit bestehen soll. Nur aus der Einsicht in die Eigenart der anderen Wissenschaft können fruchtbare Fragestellungen und Antworten entstehen.

Schon in den Tatbestandsgruppen, in denen der wirtschaftswissenschaftlich erfaßte Sachverhalt Gegenstand richterlicher Beurteilung ist, wird die Trennung von Sachverhalt und Werturteil, von wirtschaftswissenschaftlichem Werturteil und juristischem Werturteil zu einem schwierigen Problem. Auch die Erkenntnis der funktionellen Bedeutung bestimmter Normen erschöpft sich nicht in der Berücksichtigung eines wirtschaftswissenschaftlich aufgehellten Kausalzusammenhangs, sondern erstreckt sich auf die in der wirtschaftswissenschaftlichen Beurteilung enthaltenen Werturteile. Hier besteht die wichtigste Funktion des Zusammenwirkens beider Wissenschaften darin, Art und Inhalt der in eine Entscheidung eingehenden Werturteile sichtbar zu machen (vgl. hierzu Giersch, Wirtschaftspolitik, 1960, S. 42 ff.). So fruchtbar der Ansatz der Interessenjurisprudenz war, der Hinweis auf die wirtschaftlichen Interessen und Bedürfnisse hat die Gefahr verstärkt, daß die von den Parteien eines Rechtsstreites vorgetragenen Meinungen über ihre eigenen wirtschaftlichen Interessen von den Gerichten als Bedürfnis „der" Wirtschaft mißverstanden werden. Selbst wenn der einzelne seine eigenen wirtschaftlichen Interessen zutreffend beurteilt — auch das ist nicht selbstverständlich —, ist damit noch nichts darüber gesagt, ob es sinnvoll ist, sie zu berücksichtigen. Es sei hier auf einige Rechtsentwicklungen im Aktienrecht stichwortartig hingewiesen, die aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmslos mit wirtschaftlichen Bedürfnissen und Entwicklungen begründet wurden, ohne daß die zugrunde liegenden wirtschaftlichen Probleme zureichend erkannt und berücksichtigt wurden: Die Sanktionierung der sogenannten stillen Reserven durch die Rechtsprechung des Reichsgerichts, die Anerkennung eines von dem Interesse der Aktionäre verschiedenen Unternehmensinteresse im Falle von Kapitalveränderungen, die Anerkennung eines höherwertigen Konzerninteresses, wie sie abgewandelt auch in dem angeführten Feldmühleurteil des Bundesverfassungsgerichts zum Ausdruck kommt, die Bevorzugung der Unternehmenskonzentration in der Form der Konzernierung vor der Fusion (in der Steuerrechtsprechung), weil es sich um eine leichtere, die Selbständigkeit der Unternehmen schonende Konzentrationsform handele, die sogenannte Grundtypenvermischung im Verhältnis von Personal- und Kapitalgesellschaften zueinander.

Die Eigenart des Problems sei abschließend anhand eines Beispiels erläutert, das zu den häufig als wirtschaftspolitisch neutral bezeichneten Organisationsvorschriften gehört, das in der Begründung des Feldmühleurteils des Bundesverfassungsgerichts eine wichtige Rolle spielt, das die Vertreter einer autonomen Erfassung der Aktiengesellschaft in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen stellen und das im Zusammenhang mit der Einordnung des Mitbestimmungsrechts in das Gesellschaftsrecht eine wichtige Rolle spielt: Es ist die Frage nach den aktienrechtlichen Pflichten von Vorstand und Aufsichtsrat.

Der Regierungsentwurf eines Aktiengesetzes verpflichtet in § 73 den Vorstand, die Gesellschaft unter eigener Verantwortung zu leiten. Die im geltenden Recht hervorgehobene Pflicht, dabei das gemeine Wohl zu berücksichtigen, wird im Entwurf nicht mehr erwähnt, weil das, wie es in der Amtlichen Begründung heißt, selbstverständlich sei. Diese Stellungnahme hat zu einer verschärften Diskussion über Zweck und Bedeutung der Gemeinwohlklausel geführt (vgl. etwa: Zur großen Aktienrechtsreform, Schriftenreihe der Forschungsstelle der Friedrich-Ebert-Stiftung, Hannover 1962, bes. das Referat von Ballerstedt, Aktienrechtsreform und Unternehmensverfassung, S. 33 ff.). In Deutschland verbindet man damit die Frage nach dem Verhältnis von Gesellschaftsrecht und Unternehmensverfassung. Dabei wird in der Regel aus der als soziologisch unbestreitbar bezeichneten interessenpluralistischen Struktur der Unternehmen auf die Notwendigkeit einer rechtlichen Legitimation dieser Interessen geschlossen. Diese Legitimation soll die Gemeinwohl-Klausel geben. Zugleich ist man sich indessen darüber einig, daß sich der Inhalt des öffentlichen Interesses nicht näher definieren lasse; es werde lediglich negativ klargestellt, daß der Vorstand nicht nur die Interessen der Aktionäre zu wahren habe. Während man aber teilweise annimmt, damit werde ein Wandel der Wirtschafts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziele und der für sie geltenden Maßstäbe eingeleitet, meinen andere, der Hinweis auf das öffentliche Interesse sei im Grund unerheblich und deshalb unschädlich. Ich habe mich zu der Streitfrage an anderer Stelle geäußert (Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre, 1958, S. 20 ff.). Hier soll allein auf die methodische Seite des Problems hingewiesen werden; sie liegt darin, daß die Diskussion so lange nicht fruchtbar geführt werden kann, als nicht der Inhalt der neuen Wirtschaftsziele und damit der Inhalt der aktienrechtlichen Pflichten des Vorstandes konkretisiert wird. Ballerstedt (a. a. O., S. 36) meint demgegenüber, es sei eine besonders bedeutungsvolle Eigenart aller Verfassungsgesetze, daß sich die materiellen Wertgehalte, ohne die sie nicht auskommen könnten, einer rechtsgrundsatzmäßigen Fixierung entzögen; das gelte auch für die Verfassung des Aktienunternehmens. Ich meine, daß man damit den Versuch der Konkretisierung und der Ermittlung der materiellen Bedeutung der Gemeinwohlklausel zu früh aufgibt.

Es ist das Verdienst von Gardiner Means, es unternommen zu haben, die Verpflichtung zur Wahrung des öffentlichen Interesses in der Unternehmensleitung der Aktiengesellschaften mit materiellem Gehalt zu erfüllen. Seine Auffassung sei deshalb in der für die Zwecke dieser Darstellung gebotenen Kürze skizziert (vgl. im einzelnen Gardiner C. Means, The Corporate Revolution in America, Economic Reality vs. Economic Theory, 1962, bes. S. 77 ff., 155 ff.; ders. in U. S. Congress, Senate, Comittee on the Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Administered Prices: A Compendium on Public Policy, „Pricing Power and the Public Interest", S. 213 ff., Washington 1963; ders., Collective Enterprise and Economic Theory, Die Konzentration in der Wirtschaft, 1960, Bd. III, S. 1523 ff.).

Means geht von der Voraussetzung aus, die überkommene ökonomische Theorie sei nicht geeignet, die Wirklichkeit einer von großen Aktiengesellschaften bestimmten Wirtschaft zu erklären. Weder die Preistheorie noch die Konjunkturtheorie berücksichtige die Besonderheiten, die sich daraus ergäben, daß die gesamtwirtschaftlich wichtigsten Großunternehmen in der Form von Aktiengesellschaften betrieben würden. Diese Besonderheiten führt er darauf zurück, daß Eigentum und Kontrolle in der Aktiengesellschaft getrennt seien, daß die von der Theorie vorausgesetzte Motivation der Gewinnmaximierung im Management der Aktiengesellschaften nicht oder durch falsche Systeme der Entlohnung verzerrt zur Geltung komme, daß diese Unternehmen trotz Vorherrschens von Wettbewerb über Macht verfügten. Das treffe in den durch „administered prices" gekennzeichneten Wirtschaftszweigen zu. Auch dafür habe die ökonomische Theorie keine zureichende Erklärung. Means beschreibt im einzelnen den Prozeß des target pricing, wie er für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Großunternehmen auf diesen Märkten kennzeichnend sei. Diese Preispolitik indiziere erhebliche wirtschaftliche Macht; vielfach verfolgten die Unternehmen als preispolitisches Ziel eine Verzinsung des investierten Kapitals von 20 %. Das liege erheblich über der Verzinsung, wie sie unter Wettbewerbsbedingungen erreichbar sei. Hieran werde deutlich, daß die Unternehmen nicht mehr gezwungen seien, sich in Übereinstimmung mit dem öffentlichen Interesse zu verhalten. Um Unternehmensinteresse und öffentliches Interesse in Übereinstimmung zu bringen, schlägt Means für diese Unternehmen mit gesamtwirtschaftlicher Bedeutung einen rechtlichen Sonderstatus vor. Sie seien vom Gesetzgeber zu verpflichten, in ihrer Preispolitik das öffentliche Interesse zu wahren; das könne geschehen, indem man sie verpflichtet, als Grundlage des target pricing eine von einer Behörde zu bestimmende, bei wirksamem Wettbewerb erzielbare Verzinsung des investierten Kapitals zugrunde zu legen. Für das management seien gewinnunabhängige, steuerbegünstigte Leistungsprämien zu entwickeln. Als Alternative sei den genannten Unternehmen das Wahlrecht einzuräumen, sich einem Entflechtungsverfahren zu unterziehen, das Unternehmenseinheiten schaffe, die mit wirksamem Wettbewerb vereinbar seien.

Der Vorschlag von Means ist deshalb so aufschlußreich, weil er die Konsequenzen einer Bindung der Unternehmensleitung an ein von dem Interesse der Aktionäre verschiedenes öffentliches Interesse aufzeigt. Means stellt ausdrücklich fest, sein Vorschlag sei — von der Möglichkeit der Entflechtung sei hier einmal abgesehen — mit dem geltenden Aktienrecht unvereinbar. Eine Verwaltung, die sich ohne sondergesetzliche Grundlage so verhalte, wie er es vorschlage, werde Schadensersatzansprüchen der Aktionäre ausgesetzt sein.

Hieran wird der Zusammenhang zwischen der inneren Verfassung der Aktiengesellschaft und ihrer Einordnung in die Gesamtwirtschaft deutlich. Die Verpflichtung der Verwaltung, das Unternehmen so zu leiten, wie es Gesetz und Satzung gebieten, hat so lange einen eindeutig bestimmten Inhalt, als diese Pflichten privatrechtlich fundiert sind. Bei dieser Grundlage der aktienrechtlichen Verantwortlichkeit ist die Verknüpfung der Aktiengesellschaft mit dem Gemeinwohl innerhalb einer Verkehrswirtschaft bestimmbar. Wenn man diesen Zusammenhang löst, modifiziert man nicht nur die Pflichten der Verwaltung, sondern man verändert die privatrechtliche Institution im ganzen. Das gilt für die Unternehmensleitung, für die Maßnahmen der Kapitalbeschaffung, für die Veränderung der Unternehmensstruktur durch Fusion oder Konzernierung, und es gilt vor allem für die Rechte der Aktionäre. Das System der Aktionärrechte wird in seiner normativen Bedeutung verkannt, wenn man sie aus der Häufigkeit von Schadensersatz oder Anfechtungsklagen ableiten will und aus der besonderen Interessenlage des ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zelnen Aktionärs auf die Unwirksamkeit des Systems schließt. Die mit Hilfe der Aktionärrechte bewirkte Bindung aller korporativen Befugnisse an das gemeinschaftliche Interesse der Aktionäre ist der zentrale Bezugspunkt der privatrechtlichen Struktur der Aktiengesellschaft. Aus diesem Grunde hat Eugene V. Rostow (To Whom and For What Ends is Corporate Management Responsible? in: The Modern Corporation in Modern Society, 1960, S. 46 ff.) vorgeschlagen, die Verwaltungen der Aktiengesellschaften seien durch Gesetz zu verpflichten, ausschließlich eine Politik langfristiger Gewinnmaximierung im Interesse der Aktionäre zu verfolgen. Rostow sieht in dieser Klarstellung die wirksamste Möglichkeit, die Aktiengesellschaften an das gemeine Wohl zu binden. Um die Problemstruktur zu verdeutlichen, möchte ich darauf hinweisen, daß dieser Maßstab selbst dann in Betracht käme, wenn man die Aktionärrechte für so unwirksam hielte, daß man eine behördliche Aufsicht über die Aktiengesellschaften für notwendig erachtete.

Die skizzierten Auffassungen von Means und Rostow bestätigen — gerade weil sie inhaltlich einander entgegengesetzt sind — die hier vertretene These der Interdependenz von Rechts- und Wirtschaftsordnung. Die Maßstäbe für wirtschaftlich richtiges und falsches Verhalten müssen sich in den privatrechtlichen Maßstäben zur Beurteilung dieses Verhaltens niederschlagen. Die Tatsache, daß dieser Zusammenhang in der Aktiengesellschaft hervortritt, bedeutet nicht, daß er nur hier wirksam wäre: er wird hier jedoch deshalb besonders deutlich, weil die fehlende Identität von subjektivem Recht, Interesse und Verfügungsmacht Probleme isoliert, die außerhalb der Aktiengesellschaft als solche nicht erkennbar werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Recht des Jahresabschlusses als Beispiel für das Verhältnis zwischen Recht und Wirtschaft

Von Prof. Dr. *K. Ballerstedt* (Bonn)

Die folgenden Darlegungen gehen an das Thema nicht von einer Gegenüberstellung betriebswirtschaftlicher und rechtswissenschaftlicher Lehrmeinungen heran, sondern möchten zeigen, daß und inwiefern trotz grundsätzlicher Gemeinsamkeit von der Sache her Besonderheiten bestehen. In diesem Sinne verfolgt der Beitrag einen systematischen Gedankengang. Es soll deutlich werden, in welcher Weise die Rechtsordnung ein für die kaufmännische Unternehmensführung unentbehrliches Hilfsmittel als Instrument zur Lösung bestimmter Gestaltungsaufgaben benutzt und deswegen den Jahresabschluß einer Reihe von Regeln unterstellt, die betriebswirtschaftlich nicht erforderlich sind. Besonderer Wert wird auf den Nachweis gelegt, inwiefern das Recht des Jahresabschlusses nur eine Normierung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse darstellt oder wieweit es rechtlich selbständigen Gehalt besitzt.

I. Allgemeines und Grundsätzliches

1. Da der Jahresabschluß seiner technischen Natur nach als systematisch geordnetes Rechenwerk zur periodischen Ermittlung und Darstellung von Vermögensveränderungen und der Vermögensbestände dem kaufmännischen Rechnungswesen und der Betriebswirtschaftslehre angehört, steht das, was wir Bilanz*recht* nennen, auf weite Strecken in enger Abhängigkeit von den kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Regeln ordnungsgemäßer und in diesem Sinne „richtiger" Bilanzierung. Wäre allerdings das Bilanzrecht nichts anderes als in Rechtsregeln verwandelte betriebswirtschaftliche Erkenntnis, so würde eine nähere Beschäftigung mit ihm für das Tagungsthema kaum lohnen. Indessen ist eine derartige inhaltliche Unselbständigkeit des Bilanzrechtes nicht durchweg gegeben. Selbständigen Gehalt weist es überall da auf, wo die Rechtsordnung an den Jahresabschluß Folgerungen knüpft, die mit dem kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Zweck nicht unmittelbar und jedenfalls nicht notwendig zusammenhängen. Vom Standpunkt des Betriebswirts liegt der Zweck des Jahresabschlusses, wie bemerkt, darin,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Unternehmensleitung ein Mittel der Information über bestimmte Vermögensbewegungen und Vermögensverhältnisse zu liefern. Dieser Zweck der Selbstkontrolle ist zwar auch für die rechtliche Würdigung durchgängig von wesentlicher Bedeutung; aber dazu kommen handels- und gesellschaftsrechtlich *je nach der Rechtsform* der Unternehmung noch besondere Gesichtspunkte, deren Gewicht sich in einer Stufenfolge steigert, die beim Einzelkaufmann beginnt und über die Personalgesellschaften des Handelsrechts, die GmbH und die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften bis zur AG (KAG) hinaufreicht.

a) Beim *Einzelkaufmann* steht der grundlegende bilanzrechtliche Gesichtspunkt insofern dem betriebswirtschaftlichen noch verhältnismäßig nahe, als die Verpflichtung zu jährlicher Inventur und Bilanzziehung gemäß § 39 HGB dem buchführungspflichtigen Vollkaufmann nicht nur in seinem eigenen Interesse, sondern zugleich im Interesse des mit ihm in Geschäftsbeziehungen tretenden Publikums auferlegt ist. Das Gesetz stellt die Erfüllung dieser auf dem öffentlichen Recht beruhenden Pflicht nicht unter regelmäßige Kontrollen, etwa seitens des Registerrichters, schreibt die Vornahme der Abschlußarbeiten auch nicht innerhalb fester Fristen, sondern nur „innerhalb eines ordnungsmäßigen Geschäftsganges" vor und kennt als einzige Sanktion die konkursrechtlichen Strafbestimmungen der §§ 239, 240 KO. Es ist demgemäß nur folgerichtig, daß, wie noch zu erörtern sein wird, die einzige Bestimmung materiell-bilanzrechtlichen Inhalts, nämlich § 40 HGB, ohne selbständigen Normgehalt ist.

b) Der Jahresabschluß einer *OHG* oder *KG* erfüllt neben der für alle Kaufleute geltenden öffentlich-rechtlichen Bilanzaufgabe noch den privatrechtlichen Zweck, als Grundlage der Ermittlung und Aufschlüsselung des *Jahresgewinns* zwischen den einzelnen Gesellschaftern zu dienen. Diese doppelte Funktion des personalgesellschaftlichen Jahresabschlusses wird zwar nirgends geleugnet, findet im Schrifttum aber nicht immer die ihm gebührende Beachtung. Die privatrechtliche Seite zeigt sich nicht allein darin, daß die gemäß § 39 HGB nur als öffentlich-rechtliche Norm statuierte Pflicht zur Bilanzerrichtung innerhalb angemessener Frist den *Mitgesellschaftern gegenüber* als Ausfluß der Geschäftsführungspflicht und die Mitwirkung am Bilanzbeschluß als Folgerung aus der Pflicht zur Förderung des Gesellschaftszwecks im Sinne des § 705 BGB erscheint. Sie ist auch für den Inhalt des Jahresabschlusses von Bedeutung. Während nämlich das öffentlich-rechtliche Bilanzrecht im allgemeinen nur Höchstbewertungsvorschriften gibt, die Legung willkürlicher stiller Reserven also prinzipiell gestattet, läßt sich dies unter privatrechtlichen Gesichtspunkten zumindest nicht so allgemein sagen. Vielmehr können in dieser Hinsicht im Gesellschaftsvertrage Bestimmungen getroffen sein, die das Ausmaß stiller Erfolgs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verlagerungen beschränken. Aber auch wenn solche Vereinbarungen, was freilich die Regel sein dürfte, im Gesellschaftsvertrage nicht getroffen sind, folgt daraus keineswegs, daß die Gesellschafter in der Entscheidung darüber, wieweit sie den durch das öffentlich-rechtliche Bilanzrecht zugelassenen Spielraum zu Unterbewertungen ausnutzen wollen, völlig frei sind; es gehört zu den schwierigsten gesellschaftsrechtlichen Bilanzfragen, wieweit ein Gesellschafter eine Verkürzung des ihm gemäß § 121 HGB zukommenden Gewinnanteils durch willkürliche Unterbewertungen hinnehmen muß. Sicher dürfte sein, daß er insoweit nicht widersprechen darf, wie es sich um steuerrechtlich zugelassene stille Reserven handelt, deren Vornahme in der Handelsbilanz die Voraussetzung für ihre steuerliche Anerkennung bildet. Im übrigen aber erscheint es bedenklich, etwa die in RGZ 116, 119 aufgestellten, in RG JW 1936, 3188 weiterentwickelten Grundsätze für das Ausmaß der Zulässigkeit einer stillen Reservierung von Teilen des Jahresergebnisses ohne weiteres auf die OHG und KG zu übertragen. Dagegen sprechen — ganz abgesehen von der hier nicht weiter zu verfolgenden Frage, wie weit jene Rechtsprechung selbst für die Kapitalgesellschaften heute noch Billigung verdient — folgende Gesichtspunkte:

(1) der Gesellschafter muß die Gewinn- und Ertragsteuer auch für die in der Gesellschaft verbleibenden Teile seiner Jahresgewinnquote tragen, soweit die Steuerbehörde die stillen Reserven nicht anerkennt;

(2) die Verlagerung von Teilen des Periodengewinns auf spätere Rechnungsabschnitte kann, falls der aus Kapital- und Kopfquote gemischte Gewinnschlüssel des § 121 HGB nicht durch den Gesellschaftsvertrag wegbedungen ist, zu einer Verschiebung im Verhältnis der Gewinnanteile führen;

(3) die Beteiligung an einer Personalgesellschaft hat für die Bestreitung des Lebensunterhalts des Gesellschafters nicht selten eine wesentlich größere Bedeutung als die Rendite aus Aktien.

Mithin steht — und nur darauf kommt es im vorliegenden Zusammenhang an — das Bewertungsproblem bei privatrechtlicher Betrachtung unter anderen Gesichtspunkten als nach den Regeln des öffentlich-rechtlichen Bilanzrechts.

c) Bei den *Unternehmensformen mit eigener Rechtspersönlichkeit* kommen ein dritter und vierter leitender Bilanzzweck hinzu: der Gesichtspunkt des *Gläubigerschutzes* und der *Rechnungslegung der Verwaltung*. Das Bilanzrecht der Kapitalgesellschaften bildet ein wesentliches Element der — vor allem am Interesse der Gläubiger orientierten — Vermögensbindung, und prinzipiell das gleiche gilt bezüglich der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften ungeachtet der Tatsache, daß das Genossenschaftsrecht nicht auf ein Nominalkapital abstellt. Bei den Kapitalgesellschaften kommt die Vermögensbindung bilanzrechtlich in der Vorschrift zur Geltung, daß das Nominalkapital mit dem Nennbetrage auf der rechten Bilanzseite einzustellen ist, so daß ein verteilungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fähiger Gewinn niemals ausgewiesen werden kann, solange die Aktivseite nicht größer ist als die Passivseite abzüglich Gewinnvortrag. Ferner wäre die Bestimmung des § 30 GmbHG, daß den Gesellschaftern aus dem „zur Deckung des Stammkapitals erforderlichen Vermögen" keine Zahlungen geleistet werden dürfen, ohne eine bilanzmäßige Gegenüberstellung nicht praktikabel. Das gleiche gilt für die ebenfalls der Vermögensbindung dienenden Bestimmungen der §§ 31—34 GmbHG. Die Bedeutung des Jahresabschlusses als Form der Rechenschaft des geschäftsführenden Organs und des Aufsichtsrats gegenüber den Mitgliedern der Körperschaft und als Grundlage der Entlastung tritt namentlich im Recht der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in Gestalt der Pflichtrevision und im Aktienrecht in der Abschlußprüfung hervor.

d) Am stärksten wird das *Bilanzrecht der AG (KAG)* von Gesichtspunkten bestimmt, die über den betriebswirtschaftlich beherrschenden Gesichtspunkt der Information und Selbstkontrolle der Unternehmensleitung hinausgehen. Neben der Ermittlung des an die Aktionäre verteilbaren Gewinns, der Vermögensbindung und der Rechenschaft der Verwaltung gegenüber den Anteilseignern dient die Bilanz der AG der Publizität. So innig die Publizität mit den genannten Normzwecken auch verbunden ist, so kommt ihr doch im Hinblick auf die Eigenart der AG als einer auf öffentliche Kapitalwerbung und öffentlichen Kapitalverkehr zugeschnittenen Gesellschaftsform noch eine spezifische Bedeutung zu. Die öffentliche Rechnungslegung verleiht dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes besonderen Nachdruck und ist (neben ihrer Bedeutung für die Allgemeinheit im Hinblick auf ihr Interesse an dem Ergehen großer Unternehmen) für die gegenwärtigen und für künftige Anteilseigner in mehrfacher Hinsicht von elementarer Bedeutung. Das anlagesuchende Publikum soll nicht durch einen zu günstigen Gewinnausweis oder durch eine über die Vermögenslage täuschende Darstellung (z. B. von Konzernbeziehungen) irregeführt werden. Insbesondere sucht das geltende Aktienrecht zu verhindern, daß ein aus Einlagen oder Zubußen der Aktionäre stammender Vermögenszuwachs zum Ausweis von Gewinnen verwendet wird, die die Gesellschaft nicht erwirtschaftet hat; auf diesem Gedanken beruht insbesondere die Vorschrift, daß das Agio bei der Ausgabe von Aktien in der Gründung oder Kapitalerhöhung (§ 130 Abs. 2 Nr. 2 AktG) und die in § 130 Abs. 2 Nr. 3 und 4 AktG bezeichneten Zahlungen in die gesetzliche Rücklage einzustellen, mithin von der Verwendung zur Gewinnausschüttung normalerweise ausgeschlossen sind. Der Publizität dienen ferner die Vorschriften für die Gliederung des Jahresabschlusses, wie sie seit jeher für Versicherungsgesellschaften und Hypothekenbanken galten und mit der Novelle vom 19. 9. 1931 gleichzeitig mit der Einführung der Abschlußprüfung für alle AGen geschaffen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wurden. Die Verfeinerung der Gliederungsvorschriften für die Gewinn- und Verlustrechnung in der sog. kleinen Aktienrechtsnovelle vom 23. 12. 1959 verfolgte namentlich den Zweck, genauere Einblicke in die Quellen der Erträge und Aufwendungen zu vermitteln. Das künftige Aktienbilanzrecht will in der Gliederung des Jahresabschlusses noch einige Verbesserungen bringen.

Die wohl wichtigste Neuerung des künftigen Aktienbilanzrechts dürfte aber die Berücksichtigung des Gesichtspunkts sein, daß dem Interesse des gegenwärtigen wie des künftigen Anteilseigners mit dem bisher beherrschenden Prinzip der Zulässigkeit einer „understatement policy" keineswegs immer gedient ist, sondern daß der öffentliche Ausweis, wenn er die Grundlage für eine sachgerechte Bewertung der Anteile bieten soll, sowohl Übertreibungen wie Untertreibungen in der Darstellung der Ertrags- und Vermögenslage der Gesellschaft vermeiden muß. Damit ist namentlich das Problem der Zulässigkeit willkürlicher stiller Reserven berührt. Im vorliegenden Zusammenhang kommt es nicht darauf an, zu den in der öffentlichen Diskussion vorgetragenen Lösungsvorschlägen Stellung zu nehmen. Vielmehr geht es hier nur um die Feststellung, daß die besonderen rechtlichen Zwecke und Gesichtspunkte, denen der Jahresabschluß der Aktiengesellschaft untergeordnet ist, für die Behandlung dieser Bewertungs- und Ausweisfragen spezifische Bedingungen schaffen.

Die je nach der rechtlichen Form der Unternehmung verschiedenen Zwecke, denen der Jahresabschluß rechtlich dienstbar gemacht wird, haben in der Vergangenheit die Diskussion zwischen Juristen und Betriebswirten erschwert. Insbesondere ist in der älteren rechtswissenschaftlichen Literatur zum Aktienrecht vielfach verkannt worden, daß die besonderen Zwecke, denen der Jahresabschluß unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes oder der Gewinnverteilung zu dienen hat, doch keine *grundlegende* Abweichung von dem betriebswirtschaftlichen Charakter jedes Jahresabschlusses bedingen können. Grundsätzlich baut vielmehr die rechtliche Regelung, wenn sie dem Jahresabschluß für die Gewinnverteilung oder für den Gläubigerschutz oder als Mittel der Rechenschaft oder der Publizität Bedeutung verleiht, auf seinem betriebswirtschaftlichen Charakter als systematisch geordnetes Rechenwerk auf.

Neben den auf dem Handels- und Gesellschaftsrecht beruhenden Gesichtspunkten ordnet auch das Steuerrecht den Jahresabschluß besonderen Gesichtspunkten unter. Das HypothekenbankG und das KreditwesenG enthalten gleichfalls manche Regelungen, die den Jahresabschluß anderen als den genuin betriebswirtschaftlichen Zwecken dienstbar machen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Neben den durch die verschiedene Rechtsform der Unternehmung bedingten Gesichtspunkten ist vorweg noch ein allgemeines Problem der „Verrechtlichung" des Jahresabschlusses zu kennzeichnen.

Diese grundsätzliche Frage ergibt sich aus dem auch für die betriebswirtschaftliche Betrachtung des Jahresabschlusses bedeutsamen Verhältnis zwischen Periodenabrechnung und Totalabrechnung. Da der Jahresabschluß nur einen Ausschnitt aus der Totalabrechnung der Unternehmung darstellt, können seine Aussagen wegen der nur auf Grund mehr oder weniger unsicherer Schätzungen möglichen Abgrenzung immer nur näherungsweise „richtig" sein; eine absolut richtige Ermittlung des innerhalb eines bestimmten Zeitabschnitts erzielten Erfolges ließe sich, wenn man ganz korrekt verfahren wollte, erst rückschauend von dem Ergebnis der Totalabrechnung her bewerkstelligen. Aus diesem betriebswirtschaftlichen Sachzusammenhang ergibt sich für die rechtliche Bewertung des Jahresabschlusses die Frage, wieweit die ihm unvermeidlich anhaftende Vorläufigkeit auch für die rechtlichen Folgerungen maßgebend sein soll, die aus ihm gezogen werden. Diese Überlegung verliert dadurch nichts von ihrer prinzipiellen Bedeutung, daß die Totalabrechnung bei einer auf unbestimmte Zeit errichteten Unternehmung, wie sie heute den Regelfall darstellt, auch für den Betriebswirt nur den Sinn eines — allerdings sehr wichtigen — theoretischen Behelfs hat. Im übrigen dürfte ohne weiteres einsichtig sein, daß rechtlich die Frage, wieweit die „Vorläufigkeit" der im Jahresabschluß dargestellten Ergebnisse Berücksichtigung finden soll, nicht allein nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten, sondern vornehmlich auf Grund einer Wertung der beteiligten Interessen entschieden werden muß.

Da es sich hier um ein in der Gegenwart kaum noch aktuelles Problem handelt, ist ein Blick auf die geschichtliche Entwicklung des Gesellschaftsrechts aufschlußreich. Bis tief in das 19. Jh. hinein war im deutschen gesellschaftsrechtlichen Schrifttum streitig, ob die auf Grund des Jahresabschlusses vorgenommene Gewinnverteilung endgültig oder ob ein Gesellschafter verpflichtet sei, Rückzahlungen zur Deckung eines Verlustes zu leisten, der sich auf Grund eines späteren Jahresabschlusses ergab. Art. 107 ADHGB bestimmte für die OHG, daß kein Gesellschafter vor der Beendigung der Gesellschaft die Auszahlung seines Gewinnanteils verlangen dürfe; die jährliche Gewinn- oder Verlustverteilung sollte nur zu einer entsprechenden buchmäßigen Veränderung der Kapitalanteile führen und vor der Auflösung der Gesellschaft nur für die Höhe der dem Gesellschafter zustehenden Jahres„zinsen" auf seine Einlage maßgebend sein. Die Motive zu der entsprechenden Vorschrift des Art. 112 Abs. 1 des Pr. Entwurfs und die Prot. S. 1025 berufen sich dafür, daß der Anteil am Jahresgewinn nicht auszahlbar sein sollte, auf die kaufmännische Anschauung, daß „das gesamte Handelsunternehmen als ein Ganzes angesehen" werde. Betriebswirtschaftlich ausgedrückt meinte man also, im Verhältnis der Gesellschafter untereinander sei nicht auf eine Abschnitts-, sondern auf die Totalabrechnung abzustellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch bei der Stillen Gesellschaft war streitig, ob der Stille auf Grund ordnungsmäßig errichteter Bilanz empfangene Gewinnanteile bei späterem Verlust zurückzuzahlen habe. Hingegen war bezüglich der Aktiengesellschaft schon durch § 19 des pr. Gesetzes vom 1. 11. 1843 klargestellt worden, daß „in gutem Glauben" auf Grund eines ordnungsgemäß errichteten Jahresabschlusses bezogene Dividenden nicht zurückzuzahlen sind. Das ADHGB hat dann auch für die Stille Gesellschaft die Endgültigkeit der Gewinnabrechnung auf Grund des Jahresabschlusses anerkannt. (Vgl. dazu Thöl, Handelsrecht, 6. Aufl., 1879 Bd. I, S. 364.) In der erwähnten Regelung des ADHGB für die OHG, die erst 1897 bei der Revision des ADHGB durch § 122 HGB ersetzt wurde, wirkte ersichtlich noch jener ursprüngliche Sinn der societas maris, soc. terrae, sendeve-Gesellschaft, commenda u. ä. Vereinigungen nach, daß die Beteiligten sich zu *einer* bestimmten Reise oder einer sonstigen *einmaligen* Unternehmung verbinden, für die dann freilich die Abrechnung erst am Schluß das Natürliche war. Wenn andererseits bei der Stillen Gesellschaft und vor allem bei der Aktiengesellschaft sich frühzeitig die Vorstellung durchsetzt, daß der Jahresabschluß die endgültige Grundlage der Gewinnabrechnung darstellt, so dürfte dafür auch der Gesichtspunkt maßgebend gewesen sein, daß diese Arten gesellschaftsrechtlicher Beteiligung dem Gewinnberechtigten nur einen beschränkten oder gar keinen Einfluß auf die Geschäftsführung und auf die Bilanzziehung gewähren.

Die Ausbildung des Jahresabschlusses als gesellschaftsrechtliches Institut wird also einmal dadurch bestimmt, daß die prinzipiell unbegrenzte Dauer der Unternehmung zu der für das Handels- und Gesellschaftsrecht beherrschenden „Modellvorstellung" wird, ferner durch den Gedanken, daß der von der laufenden Verwaltung ausgeschlossene Gewinnberechtigte einer besonderen Sicherung bedarf. Zu beachten ist übrigens, daß der Jahresabschluß für die Rechenschaft der Verwaltung vor den Anteilseignern auch heute noch insofern keine abschließende Bedeutung hat, als die auf seiner Grundlage erteilte Entlastung — gleichgültig wie die für die einzelnen Formen von Kapitalgesellschaften verschiedene, überdies im Schrifttum nicht unstreitige Tragweite des Entlastungsbeschlusses zu beurteilen ist — jedenfalls bezüglich der aus dem Jahresabschluß nicht erkennbaren Vorgänge ohne Wirkung ist.

II. Einzelheiten

1. Gliederung des Jahresabschlusses

a) Die für Kapitalgesellschaften und Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gesetzlich vorgeschriebene Unterscheidung zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung ist eine Folgerung aus den Grundsätzen ordnungsgemäßer Bilanzierung und insofern ohne selbständigen rechtlichen Gehalt.

b) Auch die seit der Aktienrechtsnovelle von 1931 mehr und mehr verfeinerten Vorschriften über die Gliederung der beiden Teile des Jah-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

resabschlusses (vgl. §§ 131, 132 AktG) sind ihrem Grundgedanken nach Folgerungen aus der Betriebswirtschaftslehre. Immerhin wird hier doch bereits deutlich, daß das Bilanzrecht im einzelnen durch die besonderen Zwecke bestimmt wird, denen es speziell bei der AG unterworfen ist (vgl. oben I 1 c und d). Dies zeigt sich namentlich bei denjenigen Positionen des Gliederungsschemas, die im Interesse wirksamer Publizität der Rechnungslegung einen Einblick in die Beziehungen zwischen konzernmäßig verbundenen Unternehmen gewähren sollen. Bis zum Inkrafttreten der sog. kleinen Aktienrechtsreform vom 23. 12. 1959 waren diejenigen Beträge, die auf Grund einer Gewinnabführungs- oder Verlustübernahmepflicht zwischen Ober- und Untergesellschaft auszugleichen waren, im Jahresabschluß der Untergesellschaft nicht zu zeigen und erschienen bei der Obergesellschaft in *einer* — möglicherweise einen Saldo darstellenden — Summe als Beteiligungsertrag oder -verlust. Auf Grund des Gesetzes vom 23. 12. 1959 hingegen müssen die Aufwendungen und Erträge aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen sowohl bei der Untergesellschaft wie bei der Obergesellschaft gesondert gezeigt werden (§ 132 I Nr. 13 und 15, II Nr. 12 AktG). Das betriebswirtschaftliche Problem, das mit dieser Ausweispflicht verknüpft ist, kann hier naturgemäß nicht in voller Breite dargestellt werden. Es beruht, um es mit einem Satz zu sagen, darauf, daß der sich am Schluß der abzurechnenden Periode ergebende Gewinn oder Verlust der Untergesellschaft keineswegs betriebswirtschaftlich echter Periodenerfolg zu sein braucht; vielmehr kann und wird in der Regel das rechnerische Jahresergebnis vielfältig durch die Umsatz- und Dienstleistungsbeziehungen beeinflußt sein, die innerhalb des Konzerns bestehen und die sich z. T. nicht vollständig buchmäßig erfassen lassen. Ferner fehlen im Erfolgsbild der Untergesellschaft die dem Ausgleichsbetrag zuzurechnenden Gewinn- und Ertragssteuern. Der für die betriebswirtschaftliche Betrachtung entscheidende Informationszweck wird also durch die fraglichen gesetzlichen Ausweisvorschriften nur unvollkommen erfüllt. Gleichwohl verdienen diese Verfeinerungen des Gliederungsschemas Zustimmung, weil bilanz*rechtlich* der Gesichtspunkt entscheidend ist, daß die verbundenen Unternehmen rechtlich selbständig sind und daher in ihrer Bilanz den Erfolg der eigenen Wirtschaftstätigkeit darstellen müssen. Der RegE des Aktiengesetzes sieht außerdem vor, daß eine durch Unternehmensvertrag (§ 280 des Entwurfs) zur Gewinnabführung verpflichtete AG vorweg die gesetzliche Rücklage in Höhe von mindestens 5 % des Jahresgewinns speisen muß (§ 289), was die Bedeutung des Ausweises des abzuführenden Gewinnbetrages noch steigern wird. — Die gleichfalls umstrittene Vorschrift der Position II 1 der durch das Gesetz vom 23. 12. 1959 vorgeschriebenen Gliederung der Erfolgsrechnung, wonach die Umsatzerlöse auszuweisen sind, enthält

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keine besondere betriebswirtschaftliche Problematik, sondern wird unter dem Gesichtspunkt einer zu weitgehenden Publizität diskutiert. Die frühere Fassung der Pos. II 1, die den Saldo der Umsatzerlöse nach Abzug des Materialeinsatzes und der Verminderung der Vorräte darstellte, ist für das Tagungsthema nur insofern bemerkenswert, als sie ein Beispiel dafür liefert, daß die Publizität der Rechnungslegung möglicherweise zu dem Informationszweck des Jahresabschlusses in einen gewissen Gegensatz treten kann.

2. Allgemeine Grundsätze des Bilanzrechts

a) Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit.

Dieser für den aktienrechtlichen Jahresabschluß in § 129 AktG verankerte Grundsatz folgt aus den Regeln ordnungsmäßiger Bilanzierung unter besonderer Berücksichtigung des Umstandes, daß der aktienrechtliche Jahresabschluß für einen großen Kreis von Personen bestimmt ist. Richtigerweise erhält dieser Grundsatz seine nähere inhaltliche Bestimmung erst durch die ihm zugrunde liegenden betriebswirtschaftlichen Regeln, entbehrt also eines rechtlich selbständigen Gehalts. Aus diesem Grund müssen die gelegentlich unternommenen Versuche, insbesondere aus dem Erfordernis der Bilanz*wahrheit* die Unzulässigkeit stiller Reserven schon für das geltende Recht abzuleiten, als methodisch verfehlt angesehen werden.

Ein Verbot der Legung willkürlicher stiller Reserven erfordert vielmehr eine positive gesetzliche Anordnung; es steht zu hoffen, daß das künftige Aktienrecht eine Regelung in diesem Sinne bringen wird. Die rechtspolitische Diskussion um diese Frage ist zwar durch die betriebswirtschaftlichen Forschungsergebnisse insofern entscheidend gefördert worden, als diese die Beeinträchtigung des Informationswerts des Jahresabschlusses durch willkürliche Erfolgsverlagerungen herausgearbeitet hat. Aber für die bilanz*rechtliche* Würdigung kommen doch sehr wesentlich auch noch andere Gesichtspunkte ins Spiel, so vor allem die Bedeutung des Jahresabschlusses für die Bewertung der Kapitalanteile (vgl. oben I 1 d).

In diesem Zusammenhang ist die bereits oben gestreifte, übrigens auch in anderer Richtung bedeutsame Feststellung hervorzuheben, daß es keinen rechtlich eigenständigen *Begriff des Wertes* gibt. § 40 HGB kann demgemäß nach richtiger Auffassung keinen anderen rechtlichen Gehalt haben als den einer Verweisung auf den nach dem jeweiligen Bilanzzweck betriebswirtschaftlich zutreffenden Wert (Schmalenbach). Auch ein Verbot willkürlicher stiller Reserven würde mithin insofern notwendig auf betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen aufbauen, als der Begriff der Willkür als gewollte Abweichung von demjenigen Wert-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ansatz zu bestimmen wäre, der der betriebswirtschaftlich zutreffende ist. Soweit betriebswirtschaftlich mehrere Wertansätze zutreffend erscheinen, könnte das Handels- und Gesellschaftsrecht unter den für ein Verbot stiller Reserven maßgebenden rechtspolitischen Gesichtspunkten nicht einen von ihnen für den allein zulässigen erklären.

b) Formelle und materielle Bilanzkontinuität

(1) Hinsichtlich der *formellen* Bilanzkontinuität besteht ein enger Anschluß der rechtlichen Regelung an die betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten. Da die Schlußbilanz des Vorjahres notwendigerweise übereinstimmt mit der Anfangsbilanz des folgenden Rechnungsabschnitts, muß die Feststellung des Jahresabschlusses als nichtig angesehen werden, wenn der Abschluß des Vorjahres nichtig ist. Die Verbindung zwischen betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Bilanzlehre ist in dieser Hinsicht insofern besonders eng, als erst die Erkenntnis von dem Wesen des Jahresabschlusses als Periodenabrechnung den Bilanzzusammenhang verständlich macht und die Annahme einer Fortwirkung der Nichtigkeit eines Jahresabschlusses auf alle künftigen Abschlüsse zwingend erscheinen läßt.

(2) Das Prinzip *materieller* Bilanzkontinuität hat rechtlich höchstens insofern Bedeutung, als bei grober, willkürlicher Verletzung des Grundsatzes der Stetigkeit der Bilanzierungsweise die Ordnungsmäßigkeit des Abschlusses verneint werden müßte. Von derartigen Verstößen abgesehen, gilt ein Wechsel etwa in der Bewertungsmethode oder auch die Rückgängigmachung von Abschreibungen (sc. in den durch die Höchstbewertungsvorschriften gezogenen Grenzen) bilanzrechtlich als zulässig.

3. Der Begriff Wirtschaftsgut

Zu der Frage, welche dem Unternehmen gewidmeten Güter und Werte aktivierungsfähig sind, könnte man erwarten, einer prinzipiellen Differenz zwischen Betriebswirtschaftslehre und Rechtswissenschaft zu begegnen; denn das System des bürgerlich-rechtlichen Vermögensrechts kenne, so könnte man meinen, nur Sachen (das sind i. S. des § 90 BGB nur körperliche Gegenstände) und Rechte, während der Kaufmann, wie bekannt, auch bloße Marktstellungen, rein tatsächlich bestehende Nutzungsmöglichkeiten oder Verwertungschancen u. U. als ein Gut ansieht, für das er einen Preis zu zahlen bereit ist. In Wahrheit ist der Gegensatz zwischen rechtlicher und kaufmännischer Anschauung indessen nicht so scharf, wie es hiernach den Anschein hat. Richtig ist allerdings, daß die dem BGB zugrunde liegende Systematik von einem engen, auf Sachen und Rechte beschränkten Vermögensbegriff ausgeht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aber schon das Unternehmen als Inbegriff von Sachen, Rechten und Chancen, das rechtlich in verschiedenen Richtungen als ein Ganzes erfaßt werden muß, hat diesen Vermögensbegriff gesprengt. Auf dem Gebiet des Schuldrechts haben das Prinzip der Vertragsfreiheit und der Grundsatz von Treu und Glauben gleichfalls in der Richtung gewirkt, die Kluft zwischen rechtlicher und kaufmännischer Anschauungsweise — wenn auch keineswegs vollständig zu schließen, so doch — erheblich zu vermindern. Das gleiche gilt für das Gesellschaftsrecht. Aber auch abgesehen davon, daß die Beschränkung des Vermögensbegriffs auf Sachen und Rechte keine Geltung für *alle* Gebiete der Rechtswissenschaft besitzt, bestehen *bilanz*rechtlich keine methodischen Bedenken dagegen, den Begriff des Wirtschaftsgutes in dem weiten Sinne zu fassen, wie er dem Denken des Kaufmanns entspricht.

Ein besonders eindrucksvolles Beispiel dafür, wieweit die Anpassung des rechtlichen Denkens an die von den kaufmännischen Anschauungen geprägten Begriffe der Betriebswirtschaftslehre geht, ist das Recht der Sacheinlage in eine Kapitalgesellschaft. Gegenstand einer Sacheinlage kann jedes aktivierungsfähige Wirtschaftsgut sein. Damit übernimmt die Rechtswissenschaft für die Beantwortung einer im System des Gründungsrechts der AG oder GmbH zentral wichtigen Frage ohne weiteres die Regeln ordnungsgemäßer Bilanzierung. Sie erkennt damit an, daß für die Belegung des Nominalkapitals auch solche wirtschaftlichen Güter geeignet sind, die keine Sachen oder Rechte darstellen, sofern sie in der Eröffnungsbilanz auf der Aktivseite angesetzt werden dürfen.

Es ist allerdings nicht zu verkennen, daß die Anpassung an betriebswirtschaftliche Auffassungen in der Frage der Aktivierungsfähigkeit zu Konsequenzen führen kann, die rechtlich bedenklich sein können. Das hat sich z. B. bei der im Steuerrecht akut gewordenen Frage gezeigt, wieweit ein Unternehmen die Kosten für Entwicklungsarbeiten aktivieren muß oder wenigstens darf, auch wenn sie noch nicht zu einem im Wirtschaftsverkehr bewerteten gewerblichen Schutzrecht geführt haben. Geht man mit der Betriebswirtschaftslehre davon aus, daß die Aktivierung den Sinn hat, vorverausgabten Aufwand künftigen Rechnungsperioden anzulasten, so muß man den Ansatz von Entwicklungskosten auf der Aktivseite der Bilanz insoweit für zulässig halten, wie diese Kosten in späteren Jahren durch Erlöse aus der Unternehmungstätigkeit voraussichtlich wieder hereinkommen werden. Es fragt sich indessen, ob damit nicht der Begriff des Wirtschaftsgutes allzu stark verflüchtigt wird. Der Jurist wird — ganz unabhängig von dem ja auch für den Betriebswirt beherrschenden Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht — geneigt sein, die Frage, ob die Entwicklungsarbeiten ein aktivierungsfähiges Wirtschaftsgut geschaffen haben, nach

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Verwertbarkeit der Erfindung oder Verfahrensweise *als solcher* zu entscheiden. Er wird also eine Aktivierung von Entwicklungskosten nur dann und nur in der Höhe für zulässig halten, wenn und soweit ein Schutzrecht erworben worden ist, das sich verkaufen läßt und dessen mit hinreichender Sicherheit erzielbarer Preis die Obergrenze des Wertansatzes bildet. Vermutlich führt der Grundsatz, daß unrealisierte Gewinne nicht aktiviert werden dürfen, auch betriebswirtschaftlich zu dem gleichen Ergebnis.

4. Der Begriff des Gewinns

In der Formulierung des Gewinnbegriffs wird der Einfluß der spezifischen rechtlichen Gesichtspunkte, dem die Bilanz je nach der Rechtsform der Unternehmung unterworfen ist, besonders deutlich.

a) Am klarsten ist dies bei der Bilanz der Aktiengesellschaft erkennbar. Das Aktiengesetz verwendet in § 131 Abs. 3 den Ausdruck „Reingewinn" für den Überschuß der Aktivposten über die Passivposten, wobei zu beachten ist, daß die Zuführungen zur gesetzlichen Rücklage gemäß § 130 Abs. 2 Nr. 1 AktG sowie sonstige Rücklagen bereits vorweg vorzunehmen sind. Sofern die Hauptversammlung aus dem ihr zur Verteilung überlassenen Reingewinn eine Dotierung von Rücklagen beschließt, hat der Vorstand nachträglich eine entsprechende Änderung des Jahresabschlusses zu treffen (§ 126 Abs. 3 Satz 2 AktG). Die gesetzliche Definition des Begriffs Reingewinn stimmt also mit dem Periodenerfolg im betriebswirtschaftlichen Sinne nicht überein; denn die Speisung von Rücklagen ist Gewinnverwendung, nicht Aufwand. Umgekehrt kann der Posten Reingewinn durch Auflösung von Rücklagen aufgefüllt sein. Das gesetzliche Gliederungsschema für die Gewinn- und Verlustrechnung des § 132 AktG sieht infolge dieser Definition des Begriffes Reingewinn den Ausweis von „Aufwendungen" und „Erträgen" in der Gewinn- und Verlustrechnung vor, die betriebswirtschaftlich diese Bezeichnung nicht verdienen (vgl. § 132 Abs. 1 I Nr. 7, II. Nr. 4 AktG in der bis 1959 in Geltung gewesenen Fassung). Dieser Begriff des Reingewinns hat im aktienrechtlichen Schrifttum zu der Auffassung geführt, die Bilanz der AG sei eine „Gewinnverteilungsbilanz", wobei als Gewinn derjenige Betrag erscheint, der aus der dem Gläubigerschutz dienenden Vermögensbindung ausgeschieden und für die Zahlung von Dividenden verfügbar gemacht ist. Die mit dem Gesetz vom 23. 12. 1959 eingeleitete Weiterentwicklung des aktienrechtlichen Bilanzrechts sucht den Widerspruch zwischen betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Auffassung dadurch zu mildern, daß in der Erfolgsrechnung die „Aufwendungen" zur Bildung der gesetzlichen und der freien Rücklagen spezifizierter als früher gezeigt werden müssen (Pos. I 17a,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b, II 14 a, b des neuen Gliederungsschemas). Der Regierungsentwurf eines Aktiengesetzes will den Begriff „Reingewinn" durch den des „Bilanzgewinns" ersetzen (§ 144 Abs. 4); aber es ist noch fraglich, wie weit die mit der Änderung der Terminologie im sachlichen Zusammenhang stehenden Änderungen hinsichtlich der Gewinnverteilung Gesetz werden.

b) Das Recht der GmbH (§ 29 GmbHG) und das der Genossenschaft (§§ 33 d Abs. 2, 33 f. Abs. 2 GenG) weisen charakteristische Abweichungen des Gewinnbegriffs von dem des Aktienrechts auf. In § 29 GmbHG wird von dem sich aus der Jahresbilanz ergebenden Reingewinn gesprochen, ohne daß dieser Begriff gesetzlich definiert wäre. Zwar besteht Übereinstimmung darüber, daß auch bei der GmbH Reingewinn der Überschuß der Aktiv- über die Passivposten der Bilanz ist; aber nach richtiger Ansicht sind die Zuführungen zu Rücklagen nicht, wie gemäß § 131 Abs. 2 AktG, bereits vor dem Ausweis des Reingewinns vorzunehmen. Der Posten Reingewinn bezeichnet bei der GmbH auch nicht den Höchstbetrag des Verteilbaren; die Gesellschafter können vielmehr Rücklagen, ohne sie vorher über die Gewinn- und Verlustrechnung in „Reingewinn" verwandelt zu haben, ausschütten. Bei der Genossenschaft ergibt sich die vom Aktienrecht abweichende Funktion des Begriffs Reingewinn vor allem daraus, daß sie nicht auf Erwirtschaftung und Verteilung eigenen Gewinns, sondern auf unmittelbare Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder zugeschnitten ist.

c) Bei den Personalgesellschaften des Handelsrechts (oHG, KG) und bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts gibt es keinen Unterschied zwischen dem gesetzlichen und dem betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft

Spezialthema: Betriebswirtschaftslehre und Bilanzrecht

Von Prof. Dr. *Erich Gutenberg* (Köln)

1. Der Jahresabschluß eines Unternehmens (Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung) hat ganz allgemein die Aufgabe, zu einem bestimmten Zeitpunkt bestimmte Personen über bestimmte Geschehnisse in einem Unternehmen zu unterrichten. In diesem Sinne ist der Jahresabschluß ein Informationsinstrument.

Auf die Frage, über welche Ereignisse der Jahresabschluß unterrichten soll, lassen sich mehrere Antworten geben. Eine dieser möglichen Antworten lautet: über den Vermögens- und Schuldenstand eines Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt. Da für ein Vermögensverzeichnis der Ausdruck Status gebräuchlich ist, wird eine Bilanz, die diese Aufgabe erfüllt, als statische Bilanz bezeichnet. Die statische Bilanzauffassung bildet die gemeinsame Wurzel juristischer und betriebswirtschaftlicher Bilanzdeutung.

2. Artikel 31 ADHG von 1861 bestimmt, daß der Kaufmann zum Jahresabschluß ein Inventar und eine Bilanz aufzustellen hat. Die Vorschriften dieses Artikels sind fast wörtlich als § 39 in das HGB von 1897 übernommen worden. In diesem Paragraphen heißt es: Jeder Kaufmann hat jährlich einen das Verhältnis des Vermögens und der Schulden darstellenden Abschluß zu machen. Er hat ein solches Inventar und eine solche Bilanz aufzustellen. Das Handelsrecht interpretiert also die Bilanz statisch. Danach ist die Bilanz nichts anderes als ein nach bestimmten Kriterien zusammengefaßtes Inventar.

Diese Auffassung liegt allen handelsrechtlichen Auffassungen zugrunde. In dem § 261 HGB und § 42 GmbH Ges. wird ausdrücklich auf die angegebenen allgemeinen Bestimmungen des Handelsgesetzbuches über Bilanzen verwiesen. Auch die Bilanzauffassung des Aktiengesetzes, die im § 133 AktG zum Ausdruck kommt, läßt sich nur in dem Sinne interpretieren, daß die Bilanzen der Aktiengesellschaften den Charakter einer Vermögensbilanz tragen. Die Ansicht, daß eine Bilanz die Aufgabe habe, den Vermögens- und Schuldenstand eines Unterneh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mens zur Darstellung zu bringen, beherrscht auch heute noch die Gesetzgebung.

Im rechtswissenschaftlichen Schrifttum wird — von Ausnahmen abgesehen — die gleiche Auffassung vertreten. So heißt es im Staubschen Kommentar zum Handelsgesetzbuch: Die Bilanz ist eine summarische Zusammen- und Gegenüberstellung des Aktiv- und Passivbestandes eines Unternehmens (Anm. 1 zu § 39 HGB, 12. u. 13. Aufl. 1926).

3. Stellt man die Vermögens- und Schuldbestände am Ende des Geschäftsjahres den entsprechenden Beständen zu Beginn des Geschäftsjahres gegenüber und ergibt sich hierbei ein Vermögenszuwachs oder eine Vermögensminderung, dann stellen diese Größen — nach Vornahme gewisser Korrekturen — den Gewinn oder den Verlust des Unternehmens dar. Nach statischer Bilanzauffassung wird also der Gewinn oder Verlust eines Unternehmens durch Bestandsvergleich, nicht durch Abzug der Aufwendungen von den Erträgen ermittelt. So heißt es im § 4 EinkStG: Gewinn ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluß des Wirtschaftsjahres und dem Betriebsvermögen am Schluß des vorangegangenen Wirtschaftsjahres. Fragt man, welche Bedeutung und Funktion die Gewinn- und Verlustrechnung im statischen Bilanzdenken besitzt, so wird man antworten müssen: Die Gewinn- und Verlustrechnung ist eine Sonderrechnung, die zwar buchhaltungstechnisch mit der Bilanz verknüpft ist, im übrigen aber mit Größen eigener Art (Aufwendungen und Erträgen) operiert. Sie bildet lediglich eine Art Anhängsel an die Bilanz und arbeitet mit Begriffen, die nicht zur speziellen Terminologie der Bilanz gehören. Extrem gesprochen: sie könnte auch fehlen.

Soweit ich sehe, ist von juristischen Autoren — von R. Fischer abgesehen — weder versucht worden, die Gewinn- und Verlustrechnung systematisch mit der Bilanz zu verbinden, sie gewissermaßen in die Bilanz einzubeziehen, noch die Bilanz von der Gewinn- und Verlustrechnung her, also mit den Kriterien: Aufwand und Ertrag, zu interpretieren.

4. Das rechtswissenschaftliche Schrifttum wird dagegen — vor allem in den achtziger und neunziger Jahren — von der Frage beherrscht, ob es insbesondere die alleinige Aufgabe der Bilanzen von Aktiengesellschaften sei, den Vermögens- und Schuldenstand eines Unternehmens darzustellen, oder ob den Bilanzen dieser Gesellschaften noch eine andere Aufgabe zukomme. Auch für einen im übrigen so fortschrittlichen Autor wie Veit L. Simon steht außer Zweifel, daß auch die Bilanz der Aktiengesellschaften zu allererst eine Übersicht über die Vermögenslage zu geben habe. In dieser Aufgabe stimme die Bilanz der Aktiengesellschaften mit der Bilanz eines jeden Kaufmanns überein. Wäh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rend sich jedoch, so sagt Simon weiter, bei Einzelfirmen der unmittelbare Zweck der Bilanz durch das Bild, das sie von der Vermögenslage gewährt, „erschöpft", hat sie bei Aktiengesellschaften noch eine weitere Aufgabe. Sie besteht darin, den Gewinn zu ermitteln, welcher etwa verteilt werden kann. Diese Aufgabe habe allerdings nur sekundäre Bedeutung (V. L. Simon, Die Bilanzen der Aktiengesellschaften, 1. Aufl. 1886, 3. Aufl. 1899, S. 118).

Während Simon und seine Anhänger grundsätzlich am vermögensrechnerischen Charakter der Bilanz festhalten und nur die Ansicht vertreten, daß die Bilanz der Aktiengesellschaften durch gesetzliche Sonderbestimmungen eine gewisse Abwandlung erfahre, nimmt eine andere Gruppe rechtswissenschaftlicher Autoren eine viel radikalere Haltung ein. So schreibt Staub (a. a. O., Bd. II, S. 396): Die ordentliche Bilanz der Aktiengesellschaft ist überhaupt keine Vermögensbilanz, die den Überschuß der Aktiven über die Schulden bedeutet, sie ist vielmehr eine Verteilungsbilanz, die ersehen läßt, wieviel die Gesellschaft an verteilungsfähigen (sic-) oder ihrer Natur nach verteilbaren Werten besitzt (Aktiva) und wie hoch der Betrag der für die Gesellschaft erforderlichen und daher zurückzubehaltenden bzw. anzusammelnden Werte ist.

Rehm vertritt grundsätzlich den gleichen Standpunkt (Die Bilanzen der Aktiengesellschaften, 1. Aufl. 1903, S. 33 ff.). Er bekämpft lediglich den Ausdruck „Verteilungsbilanz" und will ihn durch den Ausdruck „Gewinnermittlungsbilanz" ersetzen. Man lasse sich durch den Ausdruck nicht täuschen. Rehm meint mit Gewinnermittlungsbilanz nicht Erfolgsrechnung im modernen betriebswirtschaftlichen Sinne, sondern eben eine für Gewinnverwendungszwecke manipulierende Bilanz. Von Rehm würde niemals die These von Staub bestritten worden sein, daß „die Ermittlung der den Gewinnsaldo ergebenden Ziffern Voraussetzung, nicht Zweck der Bilanz ist" (a. a. O., S. 397). Die Bilanz ist eben ihrem eigentlichen und ursprünglichen Zweck nach „Gewinnverteilungsbilanz".

Diese Ansicht von der Bilanz als einem nicht der Gewinnermittlung, sondern der Gewinnverwendung dienenden Instrument hat weitgehende Konsequenzen gehabt. Das ständige Manipulieren der Wertansätze in der Bilanz, insbesondere der häufige Gebrauch der stillen Reserven, findet seine Deckung und Rechtfertigung in der juristischen Lehre von der Bilanz als einer Verteilungsbilanz. Staub ist konsequenter als Simon, wenn er die aktienrechtliche Bilanz schlechthin als Gewinnverteilungs- und nicht als Gewinnermittlungsbilanz bezeichnet. Denn in der Tat ist die Bilanz der Aktiengesellschaften, seit den achtziger Jahren bis in unsere Zeit hinein, zu einem perfektionierten Instrument geworden, nur so viel Gewinn in der Bilanz in Erscheinung treten zu lassen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als man glaubt, mit Rücksicht auf die Gewinnverwendung vertreten zu können. Die Bestimmungen des Aktiengesetzes von 1937, die den Vorstand zum bilanzfeststellenden Organ machten, setzten nur noch den Schlußpunkt unter eine Entwicklung, die den Wert des Jahresabschlusses für Informationen über die tatsächliche Vermögenslage und die tatsächliche Gewinnsituation der Unternehmung minderten.

5. Die Bilanzauffassungen der älteren Betriebswirtschaftslehre gründen in der statischen Konzeption der Bilanz. Das wissenschaftliche Interesse von Autoren wie Schär und Nicklisch — um nur sie zu nennen — richtet sich überhaupt nicht auf das Prinzipielle, auch nicht auf die These: Vermögensbilanz oder Verteilungsbilanz, die bei Staub zur Antithese wurde, auch nicht auf Bewertungs- oder Manipulationsfragen, sondern auf die Frage: Wie Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung systematisch zu einer Einheit zu machen seien. Sie sahen ein, daß die Auffassung der Bilanz als einer an die Bilanz angehängten Sonderrechnung systematische Ansprüche nicht befriedigen konnte. Beide Autoren, Schär wie Nicklisch, haben ihre Aufgabe auf verschiedene Weise zu lösen versucht. Schär, indem er die Gewinn- und Verlustrechnung als ein Unterkonto des Reinvermögenskontos (Eigenkapital) auffaßte und so den Begriff des Aufwandes in Reinvermögen- oder Eigenkapitalminderungen und den Begriff des Ertrages in Reinvermögen- bzw. Eigenkapitalmehrungen auflöste. Auf diese Weise gelang es ihm, die Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Bilanz zu interpretieren und systematisch mit der Bilanz zu verknüpfen. Den Inhalt der Bilanz aber bilden Vermögens- und Kapitalbestände, und die Bilanz ist der rechnerische Ausdruck dieser Bestände. Die statische Bilanzkonzeption erfuhr durch diese Lösung des Gewinn- und Verlustrechnungsproblems noch eine Steigerung.

Ähnlich, wenn auch auf anderem Wege ging Nicklisch vor. Er verlängerte gewissermaßen die beiden Bilanzreihen über die Bilanz hinaus in die Gewinn- und Verlustrechnung, indem er die Aufwendungen zu in der Periode verbrauchten Beständen, die Erträge zu Ausgängen von Beständen machte. Auf diese Weise konnte er eine formale Einheit zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung herstellen und die Aufwendungen und Erträge in einer Terminologie ausdrücken, die dem Vokabular der Bilanz entstammten. Nicklisch interpretierte also den Inhalt der Gewinn- und Verlustrechnung wie Schär von der Bilanz her. Damit wurde der formal höchste Ausdruck statischen Bilanzdenkens in der Betriebswirtschaftslehre erreicht — wobei dahingestellt bleiben mag, ob insbesondere der Versuch von Nicklisch als gelungen angesehen werden kann.

Le Coutre zog nur die Konsequenzen aus dieser statischen Bilanzposition, wenn er ein sehr überlegen ausgedachtes Gliederungssystem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwarf, das die Möglichkeit gab, die Kapitalkonstitution und die Kapitaldisposition eines Unternehmens aus der Bilanz sichtbar zu machen. Damit wurde der Bilanz eine völlig neue Funktion zugewiesen.

Sieht man von diesen systematischen und bilanzanalytischen Verfeinerungen ab, dann zeigt sich zwischen den rechtswissenschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Autoren der Gruppe kein Unterschied in der grundsätzlichen Einstellung zur Bilanz. Prinzipiell wird an der These festgehalten, daß es die Aufgabe der Bilanz sei und bleibe, den Vermögensstand eines Unternehmens zu ermitteln und darzustellen. Bei allen Abweichungen im einzelnen sehe ich insoweit keine Kontroverse in den Bilanzauffassungen der Juristen und der Betriebswirtschafter (dieser Gruppe).

6. Auf dem Gebiet der Bilanzbewertung zeichnete sich bereits in den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eine Entwicklung ab, die zu einem vollständigen Auseinanderklaffen der Bilanzierungspraxis und des Bilanzrechts geführt hat. In Übereinstimmung mit dem damaligen Schrifttum, insbesondere Savary und Büsch, bilanzierte die Praxis nach dem Anschaffungswert bzw. Niederstwertprinzip, bis die Richtigkeit dieser Bilanzierungsweise Mitte des 18. Jahrhunderts durch juristische Autoren in Frage gestellt wurde. Die wohl mit Absicht unbestimmte Formulierung des Artikels 31 ADHG (1861), wonach die Vermögensgegenstände in der Bilanz mit dem Werte anzusetzen sind, der ihnen im Zeitpunkt der Bilanzaufstellung beizulegen ist — der Artikel 31 wurde im Jahre 1897 fast wörtlich als § 40 in das HGB übernommen —, intensivierte die Diskussion über den richtigen Wertansatz in der Bilanz. Ob in Übereinstimmung mit dem Willen des Gesetzgebers oder gegen seine Absicht — es setzte sich die Ansicht durch, daß der Bilanzwert des Artikels 31 ADHG im Sinne des gemeinen Wertes auszulegen sei. Die Praxis bilanzierte aber weiter zu den Anschaffungswerten, das juristische Schrifttum verlangte demgegenüber den gemeinen Wert. Beide Werte stimmen im allgemeinen nicht miteinander überein. Etwa bis zur Jahrhundertwende hat die sehr ausgedehnte und sehr hart geführte Diskussion über den richtigen Bilanzwert gedauert. Schließlich setzte sich dann doch die Ansicht durch, daß das Anschaffungswert- bzw. Niederstwertprinzip das richtige Bewertungsprinzip sei (z. B. § 261 HGB). Der § 40 HGB wird heute im Sinne von § 261 HGB bzw. 133 AktG interpretiert.

An dieser für das Bilanzwesen so fundamentalen Frage haben die damaligen Betriebswirtschafter — soweit man überhaupt von Betriebswirtschaftern in der damaligen Zeit sprechen kann — überhaupt nicht teilgenommen (wenn man von Passow und Reisch-Kreibig absieht). Die Ausführungen von Schmalenbach (in der Dynamischen Bilanz) und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Walb (in der Bilanzdogmatik von 1933) sehen das Problem nur noch in historischer Sicht.

Die Vorstellung, daß der gemeine Wert der richtige Bilanzwert sei, hat sich im Einkommensteuerrecht bis in die zwanziger Jahre dieses Jahrhunderts hinein erhalten. Erst das Einkommensteuergesetz vom Jahre 1934 hat den gemeinen Wert als Bilanzwert aufgegeben.

7. Im Zusammenhang mit der großen Debatte über den richtigen Bilanzwert, die ihren Höhepunkt in den achtziger und neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts erreichte, ist noch auf einen Bilanzgrundsatz einzugehen, der damals besonders stark herausgearbeitet wurde und bis auf den heutigen Tag im juristischen Schrifttum über Bilanzen seine hervorragende Stellung bewahrt hat, der Grundsatz des Gläubigerschutzes. Im Interesse der Gläubiger liege, so wird gesagt, eine vorsichtige Gewinnermittlung, weil anzunehmen sei, daß die Entnahmen der Gewinnausschüttungen um so niedriger sein werden, je niedriger der ausgewiesene Bilanzgewinn sei. In diesem Sinne bedeute vorsichtige Gewinnermittlung die Erhaltung einer möglichst großen Haftungsmasse. Danach sind alle Wertansätze erlaubt, die die Haftungsmasse möglichst groß werden lassen. Rehm sagt: Wirtschaftlich wichtiger als der Grundsatz der Bilanzwahrheit ist der Grundsatz der wirtschaftlichen Festigkeit. Die Unterbewertung der Aktiva und die Überbewertung der Passiva stärkt die Zahlungs- und Kreditfähigkeit des Kaufmanns den Gläubigern gegenüber (Rehm, ZfhF Jg. 1, S. 41). Damit wird das Sicherheitsbedürfnis der Gläubiger zu einem tragenden Bewertungsgrundsatz gemacht. Diesen Schritt kann die Betriebswirtschaftslehre nicht mitgehen. Der schuldrechtliche wie der prozessuale Aspekt sind betriebswirtschaftlichem Bilanzdenken fremd. Die Bilanz ist nicht dazu da, den „Garantiefonds" für die Gläubiger zu erhöhen. Wie sich ein Gläubiger seine Ansprüche sichert, ist seine Sache, aber nicht Aufgabe der Bilanzbewertung. Für die Betriebswirtschaftslehre ist dieses Denken bedeutungslos.

8. Mit großem Nachdruck verlegte V. L. Simon in seinem Buch über die Bilanzen der Aktiengesellschaften, das zwei Jahre nach der Aktienrechtsnovelle von 1884 erschien, den Standort, von dem aus er das Bilanzproblem betrachtete, in die Unternehmung selbst hinein. Das Buch hatte eine ungemein tiefe und breite Wirkung auf das Bilanzdenken seiner Zeit. Die Arbeit Schefflers, über den Simon nicht sehr weit hinausgekommen ist, blieb fast unbeachtet.

Interessant ist für den Zusammenhang, in dem das Buch von Simon hier interessiert, nicht die — sicherlich mißglückte — Ableitung seiner Bewertungsnormen, sondern die Tatsache, daß er die Frage stellte: Welche betrieblichen Funktionen haben die Gegenstände des Anlagevermögens und die Gegenstände des Umlaufvermögens? Er gab den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Standort außerhalb des Unternehmens, den des Gläubigers auf und suchte nach Orientierungspunkten im Unternehmen selbst. Vieles von seinen Lehren ist überholt und vergessen, vieles ist geblieben. Das wichtigste aber ist allein der Stellungswechsel gewesen, den er vollzog, der Durchbruch zur rein wirtschaftlichen Betrachtungsweise der Bilanz und ihrer Probleme. Zeitlich weit vor dem Entstehen der modernen Betriebswirtschaftslehre haben einige Juristen bereits einen Standort bezogen, der nichts anderes als eine betriebswirtschaftliche Position ist. Die Bilanz wird so gewissermaßen vom Standpunkt des Unternehmens und nicht nur vom Standpunkt des Gläubigers oder aus dem streitigen Verfahren heraus gesehen. Außer Simon sind hier R. Fischer und eine Anzahl anderer juristischer Autoren zu nennen, die diese Wendung in die Bilanzdiskussion hereingebracht haben. Die betriebswirtschaftlichen Neuerer, die dann später kamen, bauen also insoweit auf juristischen Bilanzüberlegungen auf.

9. Dieser radikalen Wendung zur Bilanz als eines Kontroll- und damit Führungsinstrumentes der Unternehmensleitung entspricht ein ebenso radikaler Umbruch bilanztheoretischer Art. Während Schär und Nicklisch die Gewinn- und Verlustrechnung von der Bilanz her interpretierten, deutet Schmalenbach die Bilanz aus der Funktion der Gewinn- und Verlustrechnung, also der Erfolgsrechnung. Der Bilanzinhalt wird mit Begriffen beschrieben, die aus der Erfolgsrechnung (Aufwendungen, Erträge) und aus der Finanzrechnung (Ausgaben, Einnahmen) stammen. Der Ausdruck Vermögen kommt überhaupt nicht mehr vor. Die Bilanz hat nur noch eine, sich aus Abrechnungszäsuren ergebende Aufgabe. So wie die Gewinn- und Verlustrechnung für Schär nur ein Vorkonto zur Bilanz, in diesem Falle zum Eigenkapital ist, ist die Bilanz für Schmalenbach nur noch ein Vorkonto (transitorisches Konto) zur Gewinn- und Verlustrechnung. Die Positionen haben sich also um 180 Grad gedreht.

In dieser Interpretation des Bilanzinhaltes mit Hilfe von aus der Erfolgsrechnung und der Finanzrechnung stammenden Kategorien besteht die originelle Leistung Schmalenbachs und damit der erste große Beitrag der Betriebswirtschaftslehre zur Bilanzdiskussion. Ihm ist nur noch die Organische Bilanz von Schmidt an die Seite zu stellen.

Die Schmalenbachsche Konzeption bringt eine vollkommen neue Auffassung von Wesen und Funktion der Bilanz. Auf dem Gebiete des Steuerrechts hat sie dazu geführt, daß der Begriff des Wirtschaftsgutes problematisch wurde. Die Schmidtsche Organische Bilanz hat den Gedanken der Substanzerhaltung in die Bilanzdiskussion eingeführt, eine Überlegung, die in den Handelsbilanzen vieler großer Unternehmungen praktiziert wird, in der Steuerbilanzdiskussion zu heftigen Auseinandersetzungen geführt hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

10. Sieht man von diesen mehr bilanztechnischen Fragen ab und richtet man sein Augenmerk wieder auf die zentralen Dinge betriebswirtschaftlichen Bilanzdenkens, dann muß man sich vor Augen halten, daß jede Unternehmensleitung eines Instrumentes bedarf, das in der Lage ist, den Erfolg oder Mißerfolg ihrer geschäftspolitischen Maßnahmen zu registrieren. Von Schmalenbach und vielen Betriebswirtschaftern wird die Bilanz auch heute noch als ein solches Instrument angesehen, und zwar trotz der vielen Mißerfolge, die ihre Bemühungen gerade auf diesem Gebiete in den letzten Jahrzehnten gehabt haben.

Die Aufgabe der Leitung eines Unternehmens besteht in der Planung, Organisation und Kontrolle des Vollzuges betrieblicher und unternehmungspolitischer Tätigkeit. Das Kontrollinstrumentarium müßte ausgebaut, verfeinert und in hohem Maße reagibel gemacht werden, wenn die Unternehmensleitung die differenzierten Prozesse, aus denen ein Unternehmen besteht, unter ihrer Kontrolle halten will. Heute ist diese Kontrollapparatur zum Teil bereits überzüchtet. Immer neue Methoden werden entwickelt und bieten sich an, um die Kontrollen ergiebiger zu machen und damit zugleich die Steuerung der gesamtbetrieblichen Prozedur zu verbessern. In diesen Zusammenhang gehört die Bilanz hinein. Sie kann nicht alle Zwecke, die der Kontrolle betrieblichen Geschehens gestellt sind, erfüllen. Sie hat ihre Sonderaufgabe im ganzen des betrieblichen Kontrollapparates, nämlich die Aufgabe, über den Erfolg oder Mißerfolg unternehmerischer Aktivität in einer Geschäftsperiode zu informieren. Diese Aufgabe kann sie gut oder schlecht erfüllen. Nimmt man ihr durch gesetzliche Bewertungsvorschriften die Möglichkeit, ihre Aufgabe gut zu erfüllen, dann sind Bilanzprobleme betriebswirtschaftlich uninteressant. Sie interessieren nur noch die Wirtschaftsprüfer und die Steuerrechtler.

11. Nachdem so der Bilanz ihr systematischer Platz in der gesamtbetrieblichen Kontrollapparatur zugewiesen ist, bleibt nur noch übrig, die Frage zu stellen, ob an dem Grundsatz des Gläubigerschutzes und an der Auffassung der aktienrechtlichen Bilanz als einer Verteilungsbilanz, grundsätzlich überhaupt an der statischen Konzeption der Bilanz festgehalten werden soll. In dem Maße, in dem der erfolgsrechnerische Charakter der Bilanz nach vorne gerückt wird, stellt sich die Frage, wie die Bilanz als Informationsinstrument ausgebaut und verfeinert zu werden vermag. Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß eine Verbesserung der informatorischen Leistungen der Bilanz in gewissen Grenzen möglich ist. Wo diese Grenzen liegen, ist mehr eine bilanzierungstechnische als eine juristische Frage. Nur — ob überhaupt eine weitere Diskussion oder gar eine gesetzliche Regelung gewünscht wird, die darauf abzielt, die informatorische Ergiebigkeit des Jahresabschlusses, hier insbesondere der Bilanz, zu erhöhen, um diese Frage geht es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einzig und allein. Meinungsverschiedenheiten wird es hier geben, aber sie liegen doch auf einem anderen Gebiet als einer Diskussion der Frage, ob die Bilanz bzw. die Gewinn-Verlustrechnung bereits Gewinnverwendung enthalten soll, wenn sie „festgestellt" wird. Niemand wird bestreiten, daß selbst dann, wenn der Informationswert der Bilanz erhöht wird, die ausgewiesenen Gewinne oder Verluste in einer Unbestimmtheitszone liegen werden, über deren Breite man streiten kann und wird. Wie immer diese Dinge aber auch im einzelnen liegen mögen, die gegenwärtige Situation ist so: Es gibt Betriebswirtschafter, die einen so radikalen Standpunkt einnehmen, wie er geschildert wurde, aber es gibt auch Betriebswirtschafter, die sich zu einem so radikalen Standpunkt nicht durchringen können. Auf der anderen Seite gibt es Juristen, die den radikalen Standpunkt akzeptieren und den Informationswert der Bilanz unter allen Umständen verbessern möchten, aber es gibt auch viele, die sich nicht in diesem Sinne entscheiden können. Die Fronten laufen also quer durch die Reihen der Juristen und Betriebswirtschafter. Derart scheint mir die gegenwärtige Lage auf dem Gebiet des Bilanzwesens und des Bilanzrechtes zu sein.

12. Fragt man noch einmal kurz, wem die Bilanz Informationen über die Vermögens- und Gewinnlage des Unternehmens geben soll, dann lautet die betriebswirtschaftliche Antwort: zuerst und vor allem den Unternehmern selbst und denjenigen, die die Geschäfte der Unternehmen verantwortlich leiten. Die Bilanz kann zu einem ganz hervorragenden Instrument der Erfolgskontrolle ausgestaltet werden. Oft übt die Steuerbilanz diese Funktionen aus. Aber eine Handelsbilanz, auch wenn sie die Grenzen vorsichtiger Bilanzierung mehr respektiert als eine Steuerbilanz, könnte sicherlich ein gutes Instrument für die Gewinnung von Informationen über die Geschehnisse sein, die sich im Geschäftsjahr in den Unternehmen vollzogen haben. Eine solche Bilanz würde auch für die Eigentümer von hohem Wert sein können. Bejaht man ein öffentliches Interesse besonders an den großen Unternehmen, dann würde eine solche Bilanz mehr und bessere Informationen über das Unternehmen liefern als manipulierte Bilanzen. Aber ob man dieses Mehr an Informationen überhaupt will — das ist die Frage. Sie stellt sich allen, die sich um die Lösung dieser Frage bemühen, mag man sie mehr unter rechtlichen oder unter betriebswirtschaftlichen Aspekten sehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsbeitrag zu den Berichten von Prof. Dr. Gutenberg und Prof. Dr. Ballerstedt

Betriebswirtschaftslehre und Bilanzrecht

Von Prof. Dr. *Horst Albach* (Bonn)

I. 1. Die betriebswirtschaftliche Forschung hat sich in den letzten Jahren nicht mehr mit der Intensität mit bilanztheoretischen Fragen beschäftigt, wie sie für die Periode vor dem Zweiten Weltkrieg kennzeichnend ist. Lohmann hat sogar von einem „Ende der kommerziellen Ära in der Betriebswirtschaftslehre" gesprochen. Demgegenüber ist das bilanzrechtliche Schrifttum der letzten Jahre, soweit ich sehe, durch eine kritische, auf die Herausarbeitung der besonderen bilanzrechtlichen Aspekte bedachten Rezeption der dynamischen Bilanzlehre gekennzeichnet, die, insoweit sogar „pietätloser" als die jüngeren Betriebswirtschaftler, auch den Hinweis „Hier irrt Schmalenbach" nicht scheut. Die beiden Berichte scheinen mir bei aller Verbindlichkeit der Standpunkte die aus den angedeuteten Entwicklungen in den beiden Fächern entstandene Kluft zu bestätigen. Gutenberg betont den Charakter der Bilanz als eines innerbetrieblichen Führungs- und Kontrollinstruments, während Ballerstedt, diesen Standpunkt der Betriebswirtschaftslehre als gültig voraussetzend, auf die aus der besonderen rechtlichen Situation der an einem Unternehmen Beteiligten sich ergebenden, an die Bilanz zu knüpfenden Gestaltungsaufgaben hinweist und darin den entscheidenden Unterschied gegenüber der betriebswirtschaftlichen Bilanztheorie erblickt. In dem folgenden Beitrag soll versucht werden zu zeigen, daß die spezifisch rechtlichen Aspekte auf die von Ballerstedt betonte, dem Jahresabschluß „unvermeidlich anhaftende Vorläufigkeit" zurückgeführt werden können. Diese Vorläufigkeit stellt aber das zentrale Problem dar, dessen Lösung in dem Schmalenbachschen Prinzip der richtigen Periodenabgrenzung ebenso wie in der steuerlichen Teilwertlehre angestrebt wird.

2. Die betriebswirtschaftliche Bilanztheorie hat in der Bilanz ein Führungsinstrument der Unternehmensführung gesehen. Schmalenbach sprach von dem „Kompaß" des Unternehmens. Schmidt verknüpfte seine Bilanztheorie mit Entscheidungsregeln zur Unternehmensführung, den beiden bekannten Kapitaldispositionsregeln. In einer Zeit, in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der die Entscheidungen in der Unternehmensführung weitgehend intuitiv gefällt wurden und die Bilanzbuchhaltung das einzige quantitative Instrument der Unternehmensleitung war, konnte eine solche Auffassung über die Zwecke der Bilanz vertreten werden. Heute kann man die Bilanz nicht mehr als ein „Hilfsmittel für die kaufmännische Unternehmensführung" verstehen. Die quantitativen Methoden, die heute eingesetzt werden müssen, um Führungsentscheidungen im Unternehmen vorzubereiten, sind komplizierter und leistungsfähiger als eine einfache doppelseitige Additionsrechnung, wie sie die Bilanz darstellt.

3. Die Bilanz ist daher kein Führungsinstrument, sondern ein Kontrollkalkül. Darauf weist auch Gutenberg hin. Sie ist ein Abrechnungsinstrument über die Teile der geplanten und erwarteten Gewinne, die durch die Tätigkeit in der Bilanzperiode realisiert worden sind. Diejenigen Teile der noch nicht realisierten Gewinne, zu deren zukünftiger Erzielung bereits Ausgaben bzw. Einnahmen getätigt worden sind, werden in der Bilanz abgegrenzt. Versteht man den Jahresabschluß in dieser Weise, dann ergeben sich sofort zwei Fragen:

1. Nach welchen Kriterien ist die erforderliche Abgrenzung der realisierten von den noch nicht realisierten Gewinnen durchzuführen?
2. Welche Kontrollinstanzen benötigen dieses Kontrollinstrument?

Nun erscheint die erste Frage als eine primär betriebswirtschaftliche, die zweite als eine primär juristische Frage. Wird aber auch die notwendige dritte Frage gestellt:

3. Sind die Abgrenzungskriterien abhängig von den Kontrollinstanzen, die das Instrument verwenden?

So zeigt sich, daß möglicherweise eine Interdependenz der betriebswirtschaftlichen und juristischen Sachfragen besteht, die eine gemeinsame Lösung erforderlich macht. Die dritte Frage läßt sich nämlich sowohl der betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie als auch dem Organisationsrecht (im weitesten Sinne unter Einschluß des Gesellschaftsrechts verstanden) zuordnen.

II. 1. Für die Abgrenzung derjenigen Ausgaben und Einnahmen, die in die Bilanzierungsperiode gehören, von denjenigen, die noch nicht „realisiert" sind, hat Schmalenbach die Begriffe Aufwand und Ertrag systematisch entwickelt und in seinem Prinzip der richtigen Periodenabgrenzung verbunden. Im Bilanzierungsrecht übernehmen das Realisationsprinzip und das Niederstwertprinzip die Aufgabe der Periodenabgrenzung. Daß beide nicht in allen Fällen zu mit der Schmalenbachschen Theorie übereinstimmenden Ergebnissen führen, zeigt die Bilanzierung schwebender Geschäfte. Im Steuerrecht sollte der Begriff des Wirtschaftsgutes ähnliche Aufgaben erfüllen. Die Bilanzierung von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rückstellungen für unterlassene Reparaturen (nicht dagegen die Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungskosten, worauf Ballerstedt mit Recht hinweist) ist ein Beispiel dafür, daß auch das Wirtschaftsgut nicht in allen Konsequenzen ein mit dem Schmalenbachschen Prinzip der richtigen Periodenabgrenzung übereinstimmendes Abgrenzungskriterium ist.

Die Abweichungen lassen sich letztlich auf ein unterschiedliches Verhältnis zum betrieblichen Gesamtplan zurückführen. Das Prinzip der richtigen Periodenabgrenzung geht von einem betrieblichen Gesamtplan aus, der die Einnahmen- und Ausgabenströme eines Unternehmens als ein Ganzes betrachtet. Die Bilanzpositionen sind insoweit bezogen auf einen einheitlichen Zahlungsstrom, der in seiner zeitlichen Struktur von dem Güterstrom des Einsatzes von Faktormengen und der Leistungserstellung abweicht. Da Abrechnung nach Schmalenbach aber Leistungsabrechnung bedeutet, soll das Prinzip der richtigen Periodenabgrenzung die Zahlungs- und Güterströme des Unternehmens zu einer zeitlichen Deckung bringen. Dieser letztlich pagatorische Charakter der dynamischen Bilanz ist besonders klar von Kosiol formuliert worden. Demgegenüber haften Realisationsprinzip und Niederstwertprinzip an einer Einzelbetrachtung der einzelnen Vermögensgegenstände. Die Wirtschaftsgüter sind nur insoweit von Belang, als sie *selbständige* Teile des Rechtsverkehrs sind. Der Mutationsvorgang, den die Wirtschaftsgüter in der Produktion durchmachen, ist für die bilanzrechtlichen Abgrenzungskriterien unerheblich. Der betriebliche Gesamtplan ist nur so weit für die Bilanz relevant, als er sich mit einem Plan deckt, der die einzelnen Wirtschaftsgüter als selbständige, auch im Prozeß der Leistungserstellung noch in ihrer rechtlichen Identität nachweisbare Objekte mit *selbständig* aus dem Rechtsverkehr ableitbaren und ihnen zurechenbaren Zahlungen versteht. Erst wenn die alten Wirtschaftsgüter als neue, mutierte, durch den Umsatzvorgang als durch den Rechtsverkehr legalisierte Geschöpfe anerkannt sind, kann eine „Realisation" eintreten. Daß der Mutationsprozeß tatsächlich früher, nämlich im Produktionsprozeß, einsetzt, wird nicht anerkannt, weil, so ist man versucht zu sagen, „nicht sein kann, was nicht sein darf".

Prinzipien, die die Abgrenzung an einem Gesamtplan orientieren, müssen natürlich denjenigen Kriterien widersprechen, die sich auf Partialpläne gründen, falls Gesamtplan und Partialpläne nicht miteinander übereinstimmen. Der Versuch, beide Formen zur Deckung zu bringen, ist immer wieder gescheitert. Auch die Teilwertlehre, der große, man darf wohl sagen, gemeinsame Versuch von Betriebswirtschaftslehre und Rechtswissenschaft, diese Deckung zu gewährleisten, hat in gegensätzlichen Auffassungen der beiden Fachgebiete, einem System von Annahmen des RFH und BFH und den „Mutmaßungen von Jacob" über den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„betriebsindividuellen Wert" sein vorläufiges Ende gefunden. Meiner Ansicht nach liegt das zum Teil daran, daß der Versuch, ein die genannten speziellen Abgrenzungskriterien umfassendes Abgrenzungskriterium zu entwickeln, bisher nicht unternommen worden ist. Offenbar liegt aber doch gerade die Unterschiedlichkeit der Abgrenzungskriterien an einer unterschiedlichen Gewichtung des Faktors der „unvermeidlichen Vorläufigkeit" des Gesamtplans und damit der Bilanz, die über einen Teil des Gesamtplans abrechnet. Ein allgemeines Kriterium müßte also unter Berücksichtigung der in dem Spezialfall gewünschten Gewichtung die eine oder die andere Ausprägung annehmen. Dieses allgemeine Abgrenzungskriterium soll hier als Fortentwicklung des Grundgedankens der steuerlichen Teilwertlehre angedeutet werden.

Wenn der Jahresabschluß über die Teile eines erwarteten Gesamtgewinns aus der gesamten Tätigkeit des Unternehmens abrechnet, die in der Bilanzierungsperiode realisiert worden sind, dann muß auch ein Bezug zum erwarteten Gesamtgewinn gegeben sein. Da der realisierte Gewinn aus der Gegenüberstellung der gesamten Aktiva und der gesamten Passiva des Unternehmens für einen Zeitpunkt ermittelt wird, muß folglich auch zwischen diesen Aktiva und den gesamten Passiva der Bilanz und dem Gesamtgewinn eine Beziehung bestehen. Dann aber ist die Bilanz auch eine periodische Kontrollrechnung über den betrieblichen Gesamtplan (aus dem sich der erwartete Gesamtgewinn ergibt) und ohne den Bezug auf diesen Gesamtplan nicht zu verstehen.

Der Gesamtplan geht aus einer Entscheidung über die zu realisierenden Alternativen hervor. Die Entscheidung beruht auf einem Entscheidungskalkül, der je nach der Struktur des gestellten Problems besondere Formen hat. Allen Entscheidungskalkülen für Gesamtpläne ist aber gemeinsam, daß sie sich auf einen zukünftigen Zeitraum erstrecken. Dieser Zeitraum wird durch den Planungshorizont begrenzt. Je nach der Unsicherheit, mit der die Informationen über die für die Planung wichtigen Größen behaftet sind, ist der Planungszeitraum unterschiedlich groß. Der Gesamtplan enthält optimale Werte für die Entscheidungsparameter in jeder Periode. Die Werte sind optimal in bezug auf die im Planungszeitpunkt vorliegenden Informationen. Sie sind verbindlich nur in bezug auf die Entscheidungsparameter der unmittelbar bevorstehenden Periode. Die anderen Entscheidungsparameter können nach Ablauf der Periode im Lichte der dann vorliegenden Informationen revidiert werden.

Der optimale Gesamtplan weist einen Gesamtgewinn aus, der als der Kapitalwert der erwarteten Periodengewinne definiert sei, d. h.

$$C_{00} = \sum_{t=1}^{L} g_t \, q^{-t} \qquad q = 1 + \frac{p}{100}$$

p = Kalkulationszinsfuß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Periodengewinne sind natürlich eine Funktion der Entscheidungsparameter der betreffenden Periode. Da diese in bezug auf die Daten, die sie vorfinden, optimal fixiert werden und dann selbst Daten setzen, die die optimalen Werte der zukünftigen Entscheidungsparameter zukünftiger Perioden bestimmen, ist der Periodengewinn von den Entscheidungsparametern *aller* Perioden abhängig. Derjenige Gesamtplan ist nun optimal, der unter allen möglichen Werten der Entscheidungsparameter diejenigen angibt, die zum größten unter allen möglichen Kapitalwerten C_{00} führen.

Dieses Optimum ist, wie sich aus der Formel ergibt, konditional: Es hängt von dem gewählten Kalkulationszinsfuß ab. Dieser Zinsfuß wird in dem Entscheidungskalkül so gewählt, daß er eine Bezugsalternative darstellt: eine Anlage des Kapitals außerhalb des Unternehmens, z. B. in Finanzanlagen auf dem Kapitalmarkt. Das bedeutet: Jeder Plan, der einen positiven Kapitalwert ergibt, ist zulässig. Unter den zulässigen wird dann der in bezug auf die Anlage des gleichen Betrages außerhalb des Unternehmens optimale (mit dem höchsten Kapitalwert) ausgesucht. Der optimale Plan ist also diejenige Kombination von innerbetrieblichen Entscheidungsparametern, die im Vergleich mit einem Einsatz der betrieblichen Mittel außerhalb des Unternehmens am besten ist.

Die Jahresbilanz soll am Ende des Jahres die Kontrolle des Gesamtplans, der zu Beginn des Jahres aufgestellt wurde, prüfen. Dazu liegen ihr einmal die Ergebnisse der für das laufende Jahr bindend getroffenen Entscheidungen und der optimale Plan ab der zweiten Periode vor. Die Korrektur umfaßt also einmal die Realisation der Gewinne laut ursprünglichem Plan und zweitens die Korrekturen, die sich aus der Revision des ursprünglichen Plans im neuen Plan auf Grund der geänderten Informationen ergeben. Diese beiden Stufen können getrennt werden.

Für die Bilanzierung ist der ursprüngliche Optimalplan Datum. Das bedeutet: Die Zahlungsströme des Plans (Einnahmen und Ausgaben laut Plan) sind gegeben. Es gilt nämlich

$$C_{00}^{opt} = - a_0^0 + e_1 q^{-1} - a_1 q^{-1} + \sum_{t=2}^{L} e_t q^{-t} - \sum_{t=2}^{L} a_t q^{-t},$$

darin sind e_t die Einnahmen und a_t die Ausgaben des t-ten Jahres. Da die Bilanzierung eine bestimmte Form der Kontrollrechnung und kein Entscheidungskalkül ist, kann für sie auch nicht die Entscheidungsalternative der Planung (Anlage außerhalb des Unternehmens) Bezugspunkt sein. Die Bilanz bezieht sich vielmehr auf den Optimalplan. Mit ihm muß die tatsächliche Entwicklung verglichen werden. Das ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schieht in der folgenden Form: Der Optimalplan ist erstens durch einen Ausgabenbetrag für alle Wirtschaftsgüter des Unternehmens unmittelbar vor Beginn der Bilanzierungsperiode gekennzeichnet. In der Formel ist das der Betrag a_0^0 . Bei einer Bargründung des Unternehmens ist dieser Betrag gleich den eingebrachten Kassenmitteln. In späteren Perioden ist es ein Betrag, der zunächst als „Vermögenswert" bezeichnet sei. Zweitens ist der Optimalplan durch die vom Planungszeitpunkt aus zukünftigen Zahlungen des ersten Jahres gekennzeichnet, und zwar die Zahlungen des ersten Jahres, die aus Entscheidungen resultieren, die nicht mehr zu revidieren sind, und Zahlungen von der zweiten Periode ab, die auf noch nicht bindenden Entscheidungsparametern beruhen. Diese zukünftigen Zahlungen determinieren eine bestimmte Verzinsung des Betrages a_0^0 . Diese Verzinsung ergibt sich aus der Auflösung von $C_{00}^{opt} = 0$ nach q. Den sich ergebenden Diskontierungszinsfuß q bezeichnet man als den internen Zinsfuß. Der Optimalplan läßt sich also durch den Investitionsbetrag a_0^0 und die erwartete Verzinsung q dieses Betrages wiedergeben. Die Abrechnung in der Bilanz ist nun nichts anderes als eine Kontrolle dieses so definierten Optimalplans.

Da der Periodengewinn aber nicht aus dem Vergleich einer Schlußbilanz mit einem Plan, sondern mit einer Anfangsbilanz ermittelt wird, muß dem Optimalplan eine Eröffnungsbilanz genau entsprechen. Diese Eröffnungsbilanz hat das folgende Formalschema

Bilanz

Vergangene Zahlungen	a_0^0	Barwert der zukünftigen Zahlungen bei dem internen Zinsfuß q	C_{00}^0

Das Anschaffungskostenprinzip ist mithin eine selbstverständliche spezielle Ausprägung des allgemeinen Realisationsprinzips: Zu Beginn der Periode, in der der optimale Plan verwirklicht werden soll, ist noch nichts realisiert. Folglich können nur die Investitionsausgaben ausgewiesen werden.

In der Jahresschlußbilanz wird der während des ersten Jahres realisierte Gewinn ermittelt. Es sei davon ausgegangen, daß sich an den Zukunftsplanungen keine Änderungen ergeben, so daß der Gesamtwert des Unternehmens sich aus

$$C_{00}^{1} = a_0^1 = \sum_{t=2}^{L} (e_t - a_t)\, q^{-t}$$

ergibt. a_0^1 sind die fortgeführten Anschaffungswerte. Die Differenz von $a_0^0 - a_0^1$ sei als Kapitalverzehr (Abschreibungen) bezeichnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Bilanzgleichung (netto) lautet nun wie oben angegeben. Die Gewinn- und Verlustrechnung hat für den hier gegebenen Fall, daß $a_0^0 > a_0^1$ ist, die Form

Gewinn- und Verlustrechnung

Ausgaben der Periode	a_1	Einnahmen der Periode	e_1
Kapitalverzehr	$a_0^0 - a_0^1$		
Gewinn	g_1		

Entsprechend lautet die Jahresschlußbilanz, in der dieser Gewinn ausgewiesen wird:

Bilanz

noch nicht getilgte vergangene Auszahlungen	a_0^1	Barwert der zukünftigen Einnahmen zu Beginn der Periode	C_0^0
Finanzüberschuß der Periode	$e_1 - a_1$	Gewinn	g_1

Der ausgewiesene Gewinn ist realisiert. Er ist genau die Verzinsung des zu Beginn der Periode gebundenen Kapitals a_0^0 mit dem internen Zinsfuß. Der tatsächlich ausgewiesene Gewinn stimmt mit dem geplanten überein. Das folgt aus der Tatsache, daß die Bilanz zunächst unter der Annahme erstellt wurde, daß die tatsächliche Entwicklung der Periode laut Plan verlaufen ist und auch für die Zukunft keine Planrevision erforderlich scheint.

Über die Verwendung des erzielten Gewinnes enthält der Optimalplan die Annahme, daß er „außerhalb" des Unternehmens, d. h. zum Zinssatz q, angelegt wird. Für die Bilanzrechnung ist diese Annahme gleichbedeutend mit der Prämisse, daß der Gewinn ausgeschüttet wird. Wird der Gewinn einbehalten und im Unternehmen reinvestiert, so stellt das eine Planrevision dar.

Eine Bilanz, die der Bedingung genügt, daß die Summe der Einzelwerte gleich dem Gesamtwert des Unternehmens laut Optimalplan ist, bezeichne ich als synthetische Bilanz. Sie bringt auch in der Bilanzierung zum Ausdruck, daß das Unternehmen als Ganzes einen einzigen Gewinn und nicht aus verschiedenen Objekten verschiedene Gewinne erzielt. Das Unternehmen ist eine Einheit, die sich zwar aus wohlunterscheidbaren Einzelentscheidungen zusammensetzt, die aber nicht gedanklich in viele Teilunternehmen mit je einer Entscheidung aufgespalten werden kann. Für die Bilanzierung bedeutet das, daß die Bilanz den realisierten Gewinn auf Grund eines bestimmten Gesamtplans, der alle Entscheidungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möglichkeiten umfaßt, auszuweisen hat. Dieser Gewinn ergibt sich aus der Entwicklung des Gesamtwerts des Unternehmens in der Abrechnungs-(Kontroll-)Periode. Der Gesamtwert ist aber gleichzeitig die Summe der fortgeführten Einzelwerte der einzelnen, wohl unterscheidbaren Entscheidungsmöglichkeiten. Insofern ist das Prinzip der Einzelbewertung in der Bilanz gewahrt. Nur muß man sich davor hüten, das Prinzip der Einzelbewertung, das auf die Unterscheidbarkeit und Abgrenzbarkeit der Entscheidungsmöglichkeiten („Wirtschaftsgüter") abstellt, als ein Prinzip der selbständigen Bewertung mißzuverstehen. (Das muß auch dann aufrechterhalten werden, wenn sich an dem Gesamtergebnis auch bei dieser Interpretation des Prinzips der Einzelbewertung nichts ändern würde.) Daß gerade das nicht gemeint ist, zeigt die Teilwertlehre, die Grundlage der „synthetischen" Bilanztheorie ist, eindeutig.

2. In einer sicheren Welt kommt die Vorläufigkeit der Bilanz darin zum Ausdruck, daß es stets zukünftige Zahlungen gibt, von denen die in der Periode realisierten abgegrenzt werden müssen. Aber die Gewinne, die jährlich in der Bilanz als realisiert ausgewiesen werden, stellen in jedem Jahr die gleiche Verzinsung des noch gebundenen Kapitals dar, wie es die Natur des Gesamtplans bedingt. Soweit der Gewinnausweis in der Bilanz Bestätigung des Gesamtplans ist, liegt die Abgrenzung der Periodengewinne aus dem Gesamtgewinn eindeutig fest. Abgrenzungsprobleme entstehen nicht. Folglich kann auch kein Interessenkonflikt zwischen den verschiedenen Kontrollinstanzen auftreten, der die Rechtsordnung veranlassen könnte, die Interessen einer Gruppe gegenüber denjenigen einer anderen zu schützen. Die zweite zu Beginn gestellte Frage wäre ebenso wie die dritte überflüssig.

Bei Unsicherheit der Zukunft und damit des Gesamtplans, den die Bilanz in Teilabschnitten abrechnet, gewinnt die „Vorläufigkeit" in der Bilanz weitergehende Bedeutung. Sie ist nicht vorläufig wegen ihrer Zeitlichkeit an sich, sondern wegen der mit der Zeitlichkeit und damit Zukünftigkeit des Gesamtplans verbundenen Unsicherheit seiner Verwirklichung. Der Ausweis eines angeblich realisierten Gewinnes kann ex post betrachtet sich als Ausweis eines doch noch nicht realisierten Gewinnes herausstellen. Dann gehört aber die Bilanzperiode bereits der Vergangenheit an, und der Ausweis ist letztlich nicht mehr zu berichtigen. Das Maß an Furcht vor dieser Nicht-Revidierbarkeit vergangener Bilanzen und der an sie geknüpften materiellen Entscheidungen ist es, das die Abgrenzungskriterien, soweit sie zu voneinander abweichenden Bilanzierungsvorschriften führen, voneinander unterscheidet. Das Maß an Berechtigung, das die Rechtsordnung dieser Furcht bei einzelnen Kontrollinstanzen zugesteht, ist der spezifisch juristische Aspekt des Bilanzrechts.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man kann nun zwei Gruppen von Kontrollinstanzen unterscheiden, denen die Bilanz die gewünschten Informationen geben soll: Erstens diejenigen Instanzen, die langfristig an dem Unternehmen beteiligt sind, und zweitens diejenigen Gruppen, die nur in kurzfristige Beziehung zu dem bilanzierenden Unternehmen treten. Zu der ersten Gruppe gehören die Gesellschafter einer Personengesellschaft oder GmbH, unter Umständen auch Teile der Belegschaft. Auch der Fiskus ist ein „langfristiger Partner" des Unternehmens. Zu der zweiten Gruppe gehören cum grano salis die Geschäftsfreunde, während die Aktionäre und Obligationäre der einen oder anderen Gruppe zuzurechnen sind, je nachdem, ob die Beteiligungsabsicht bzw. der Wunsch nach langfristiger Kapitalanlage oder die Absicht, das Kapital kurzfristig anzulegen, überwiegen. Diese Gruppen haben ein unterschiedliches Interesse an der Kontrolle der Unternehmensführung. Die Unterschiede folgen zwingend aus der unterschiedlichen Natur ihrer Beziehungen zum Unternehmen oder, wie die betriebswirtschaftliche Organisationstheorie sagen würde, der unterschiedlichen Struktur der Entscheidungsprozesse, die die organisatorische Verflechtung dieser Gruppen mit dem Unternehmen kennzeichnen. Die Einteilung in die beiden genannten Gruppen rechtfertigt sich aus dem Merkmal der Fristigkeit der Entscheidungsprozesse: Die Entscheidungsprozesse der ersten Gruppe sind langfristiger Natur. Hier besteht eine Kompensationsmöglichkeit falscher Gewinnausweise in der Zukunft, d. h., der spezielle Entscheidungsprozeß der Kontrollinstanz besitzt den gleichen Grad von Vorläufigkeit wie der Gesamtplan des Unternehmens. Die Beziehungen, die die zweite Gruppe mit dem Unternehmen verbinden, sind dagegen kurzfristiger Natur. Eine an den Gewinnausweis geknüpfte Entscheidung ist hier natürlich ebenso irreversibel wie bei der ersten Gruppe, ist aber auch nicht mehr korrigierbar, weil keine „Organisation" mehr zwischen Unternehmen und damaliger Kontrollinstanz besteht.

3. Die dritte Frage läßt sich nun konkreter fassen: Folgt aus dem unterschiedlichen zeitlichen Grad von Vorläufigkeit der die Kontrollinstanzen mit dem Unternehmen verbindenden Entscheidungsprozesse und dem betrieblichen Gesamtplan, aus dem die Bilanz als von den Kontrollinstanzen gefordertes Kontrollinstrument abgeleitet wird, eine unterschiedliche Konkretisierung des Gesamtplanes für die Bilanzierung selbst? Das heißt, die Frage nach der Abgrenzung von Teilperioden aus der Totalperiode wird auf die Frage nach den für die Bilanzierung relevanten Zahlungsströmen des Gesamtplanes zurückverlegt. Das aber ist eine Fragestellung, wie sie von Juristen wie Betriebswirten in gleicher Weise bei der Behandlung von Fusionen, von Geschäftsveräußerungen, von Abfindungen usw. behandelt wird.

Es ist gezeigt worden, daß die auf dem Teilwertgedanken aufbauende synthetische Bilanz im Rahmen eines gegebenen Gesamtplanes in jeder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Periode zu einer Gewinnrealisation in einer Höhe führt, die eine konstante Rentabilität des zu Beginn einer Periode noch gebundenen Kapitals gewährleistet. Eine Bilanz, für die gilt: Rentabilität in der Kontrollperiode (Bilanzperiode) gleich Rentabilität in allen zukünftigen Perioden, wollen wir eine „Bilanz im Gleichgewicht" nennen.

Bei Unsicherheit über die Zukunft stellt aber eine Bilanz im Gleichgewicht einen Zufall dar. Im allgemeinen wird die Bilanz ungleichgewichtig sein, d. h., der in der Kontrollperiode ausgewiesene Gewinn impliziert eine von der der zukünftigen Perioden verschiedene Rentabilität des gebundenen Kapitals. Das ist auf die zu Beginn jeder Periode wegen des inzwischen größeren Informationsgrades erforderlichen Planrevisionen zurückzuführen. Planrevisionen werden wegen der Berichtigung von Angaben über die Zahlungsströme von bereits geplanten Entscheidungsobjekten und wegen der Aufnahme neuer, bisher nicht einbezogener Objekte in den Optimalplan erforderlich. Der Grundgedanke des allgemeinen Abgrenzungsprinzips der synthetischen Bilanz sei hier nur für den Fall der Planrevision durch bessere Informationen über die zukünftigen Zahlungsströme aus den bereits getroffenen Entscheidungen dargestellt.

Der Gesamtplan baut auf den Erwartungswerten der zukünftigen Zahlungen der Entscheidungsobjekte auf. Auf die entscheidungstheoretische Berechtigung dieses Prinzips sei hier nicht näher eingegangen. Dieser Erwartungswert liegt aber in einem Schätzintervall der möglichen zukünftigen Zahlungen. Es sei nun verlangt, daß die tatsächlichen Werte mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit in das Schätzintervall fallen. Das entscheidungstheoretische Prinzip der Fixierung von Erwartungswerten innerhalb des so definierten Schätzintervalls ist nun für die Kontrolle des Gesamtplanes durch die Bilanz keineswegs zwingend. Es seien drei ausgezeichnete Werte des Schätzintervalls betrachtet: die Obergrenze, der Erwartungswert und die Untergrenze. Bilanziert man mit der Obergrenze, so bedeutet das, daß der interne Zinsfuß zu hoch berechnet wird. Der in der Kontrollperiode als realisiert ausgewiesene Gewinn stellt die Verzinsung des zu Beginn der Periode gebundenen Kapitals mit diesem Zinsfuß dar. Ex post wird sich häufig herausstellen, daß diese Rentabilität über der tatsächlichen Rentabilität liegt. Bei der Bilanzierung mit dem Erwartungswert werden die tatsächlichen Zahlungen einmal über, einmal unter dem jeweils angesetzten Erwartungswert liegen. Dadurch entstehen Verwerfungen in der zeitlichen Struktur der tatsächlichen Zahlungsströme gegenüber den geplanten, die auch zu einem Unterschied zwischen der erwarteten Rentabilität des Objektes und der tatsächlichen führen können. Selbst wenn man aber annehmen darf, daß diese möglichen Unterschiede vernachlässigt werden können, würde sich doch bei Kenntnis der tatsächlichen Werte eine andere Bilanzierung ergeben, als sie sich bei Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rücksichtigung der Erwartungswerte herausstellt. Selbst wenn also die Gesamtrentabilität gleich ist, führt die Bilanzierung mit Erwartungswerten zum Ausweis von Periodengewinnen, die von denjenigen, die sich bei voller Kenntnis der tatsächlichen Zahlungsströme ergeben würden, abweichen. Diese (aus ex-post-Sicht so erscheinenden) „Fehler" werden in den folgenden Perioden kompensiert. Bei Bilanzierung mit der Untergrenze der Schätzintervalle ist der ausgewiesene Gewinn dagegen stets niedriger als auf Grund einer ex-post-Betrachtung gerechtfertigt wäre.

Den beiden Gruppen von Kontrollinstanzen lassen sich also drei alternative Formen des Kontrollinstruments (Bilanz) zuordnen. Eine zulässige Zuordnung wird aus den Möglichen gewonnen, indem man die Interessen der Kontrollinstanzen und des Unternehmens berücksichtigt. Die Organisationstheorie spricht hier von einer Analyse der Präferenzstrukturen bzw. der Zielfunktionen der beteiligten Instanzen.

Stimmen der Grad der Vorläufigkeit des Entscheidungsprozesses einer Kontrollinstanz und der Grad der Vorläufigkeit des Gesamtplanes überein (erste Gruppe), dann sind die an den Gewinnausweis einer Periode geknüpften Entscheidungen später korrigierbar. Das Interesse an der Zuordnung einer bestimmten Ausprägung des Kontrollinstruments ist also relativ gering. Bilanzrechtlich bedeutet das, daß eine materielle Bilanzierungsnorm nicht erforderlich ist. Dieses Ergebnis stimmt mit der von Ballerstedt herausgestellten Bedeutung von § 40 HGB überein. Es erscheint allerdings betriebswirtschaftlich vernünftig, in diesen Fällen auf den Erwartungswert als Bilanzierungsrichtlinie abzustellen und damit die Übereinstimmung von Plandaten und Bilanzierungswerten zu gewährleisten.

Weichen die Grade der Vorläufigkeit voneinander ab, dann ergibt sich: Diejenigen Kontrollinstanzen, die am Gewinn partizipieren, sind an einem hohen Erfolgsausweis interessiert. Die Bilanzierung auf der Basis der Obergrenze des Schätzintervalls gewährleistet, daß der von ihnen erzielte Gesamtgewinn während der Zeit der Beziehungen zum Unternehmen stets größer als die Gesamtrentabilität des Unternehmens ist, falls nur die Beziehungen kurzfristiger als der Gesamtplan des Unternehmens sind. Selbst dann, wenn die Fristigkeiten fast gleich sind, ist ein hoher Erfolgsausweis wegen der Zeitpräferenz für diese Gruppe vorteilhafter. Diejenigen Kontrollinstanzen, die am „Vermögen" des Unternehmens partizipieren (Gläubiger), sind daran interessiert zu erfahren, daß ihre Forderung sicher ist. Sie kann dann als sicher bezeichnet werden, wenn auch in Zukunft Gewinne erzielt werden. Wird mit der Untergrenze des Schätzintervalls bilanziert, dann ist die Rentabilität zukünftiger Perioden mit Sicherheit höher als die gegenwärtig ausgewiesene Rentabilität. Diese Bilanzierung entspricht also ihren Interessen. Das Unternehmen schließlich ist daran interessiert (hier wird stets von dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fall der langsamen Abwicklung abgesehen), nicht mehr Gewinn als realisiert auszuweisen als tatsächlich erzielt worden ist, sofern eine spätere Korrektur unmöglich ist bzw. sofern die Korrektur nach unten erfolgen müßte. Immer dann, wenn es sich Kontrollinstanzen mit geringem Grad an Vorläufigkeit ihrer Entscheidungsprozesse gegenübersieht, ist aber eine spätere Korrektur unmöglich. Im Interesse des Unternehmens liegt daher eine „vorsichtige Bilanzierung".

Man kommt mithin zu dem Ergebnis, daß sich die Interessen der Gläubiger und des Unternehmens decken, daß aber ein Interessenkonflikt zwischen dem Unternehmen und der Gruppe der am Gewinn partizipierenden Kontrollinstanzen besteht. Sofern nur eine Bilanz erstellt wird und beide Gruppen darauf angewiesen sind, ist die Aufstellung von Normen zwingend, wenn der Bestand der Organisation (als Beziehung zwischen Kontrollinstanz und Unternehmen verstanden) gewährleistet werden soll. Diese Normen können sich aber höchstens in dem von dem Schätzintervall gesteckten möglichen Rahmen bewegen. Das bisher herrschende Prinzip der Zulässigkeit einer „understatement policy", also der Verwendung von Bilanzwerten, die unter der Untergrenze des Schätzintervalls liegen, ist damit nicht vereinbar. Zu diesem Ergebnis kommt auf anderem Wege auch Ballerstedt (S. 124). Betriebswirtschaftlich läßt sich der zulässige Rahmen zwischen einer Bilanzierung mit den Erwartungswerten und einer Bilanzierung mit der Untergrenze des Schätzintervalls abstecken. Da die Betriebswirtschaftslehre keine normative Wissenschaft ist, läßt sich eine weitere möglicherweise erforderliche Spezifizierung der Bilanzierungsnormen betriebswirtschaftlich nicht vertreten. Hier liegt tatsächlich der allein vom Bilanzrecht mit seiner Setzung von Normen auszufüllende Raum (Ballerstedt S. 126 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Zusammenarbeit zwischen Betriebswirtschaftslehre und Recht

Dargestellt am Beispiel der Entwicklung des steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffs

Von Prof. Dr. *Erich Loitlsberger* (Frankfurt/M).

I. Allgemeine Problemstellung

Das Verhältnis zwischen den Wirtschaftswissenschaften und dem Recht im allgemeinen und zwischen der Betriebswirtschaftslehre und dem Recht im besonderen war schon mehrfach erörtert worden. Es hat in der jüngsten Zeit mit den Bestrebungen zur Reform der wirtschaftswissenschaftlichen Studienpläne abermals Bedeutung erlangt, so daß es nicht verwundert, wenn dieses Verhältnis abermals gründlicher untersucht wird. Der Untersuchung dieser Frage ist auch die nachfolgende Studie gewidmet. Es geht in ihr darum zu untersuchen, welche Stellung den beiden Disziplinen im Verhältnis zueinander zukommt.

II. Die Lösung in der Literatur

Über das Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Recht finden sich in der betriebswirtschaftlichen Literatur zwei Ansichten. Die eine dieser Ansichten sieht den Zusammenhang zwischen Betriebswirtschaftslehre und Recht darin, daß das Recht für die Betriebswirtschaftslehre ein Datum sei, das die Betriebswirtschaftslehre bei ihren Überlegungen zu berücksichtigen habe[1]. Die zweite Ansicht geht hingegen davon aus, daß für die Wirtschaftswissenschaften im allgemeinen und die Betriebswirtschaftslehre im besonderen das Recht nicht einfach ein Datum sein könne, das man zu berücksichtigen habe, sondern daß die Wirtschaftswissenschaften die Probleme über die rechtlichen Erscheinungsformen hinaus auf die ökonomischen Phänomene zurückzuverfolgen hätten, weil sich viele ökonomische Phänomene sogar contra legem entwickeln würden. Wenn sich bei solchen Untersuchungen herausstellen sollte, daß die rechtlichen Regelungen mit den ökonomischen

[1] Markante Vertreter dieser Ansicht sind besonders im Hinblick auf den Gewinnbegriff Illetschko und Rieger. (Vgl. *Illetschko*, Leopold L., Bilanz des Praktikers, 3. Aufl., Wien 1958, S. 7 ff. und Management und Betriebswirtschaft, Wien 1955, S. 28; sowie *Rieger*, Wilhelm, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 2. Aufl., Erlangen 1959, S. 225 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Phänomenen nicht befriedigend übereinstimmten, wäre eine Änderung der rechtlichen Regelungen anzuregen[2].

III. Kritik der Literaturansichten und These dieser Studie

Eine Untersuchung zeigt, daß die erste dieser Ansichten, die im Recht ein Datum für die Betriebswirtschaftslehre sieht, eine short-run-Betrachtung anwendet. Denn nur in einer solchen ist das Recht ein nicht abänderbares Datum. Bei einer long-run-Betrachtung hingegen zeigt sich, daß die wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisse die rechtlichen Regelungen sehr entscheidend beeinflussen. Die Entwicklung sehr vieler Rechtsbegriffe beweist deutlich, wie ihre Formulierung und Auslegung sich ändern und sich im allgemeinen, zwar langsam und nicht immer gradlinig, wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnissen im allgemeinen und betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen im besonderen anpassen, wobei sich diese Anpassung sowohl in der Rechtsprechung wie in der Gesetzgebung verfolgen läßt.

Da mit dieser Studie die These bewiesen werden soll, daß das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaften im allgemeinen und der Betriebswirtschaftslehre im besonderen zum Recht nicht so passiver Natur ist, wie es bei einer short-run-Betrachtung zunächst den Anschein hat, soll dieser Studie die long-run-Betrachtung zugrunde gelegt werden, weil nur diese Betrachtungsweise in der Zeit ablaufende Entwicklungen deutlich erkennen läßt.

Daß diese These zu Recht besteht, soll am Beispiel des Gewinnbegriffes gezeigt werden. Dieser Begriff eignet sich deshalb besonders für eine solche Beweisführung, weil er sowohl in der Betriebswirtschaftslehre wie im Steuerrecht zu den grundlegenden Begriffen gehört und diese Studie besonders das Verhältnis von Steuerrecht und Betriebswirtschaftslehre zueinander untersuchen soll.

IV. Beweis der Thesis am Beispiel des Gewinnbegriffs

A. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung des (preußischen) EStG v. 1851/1873 als Ausgangspunkt der Studie

Als mit dem Aufkommen der Einkommenbesteuerung die Frage akut wurde, wie das Einkommen zu ermitteln sei, griff man auch für das Einkommen der Kaufleute zunächst nicht auf die kaufmännische Buchführung zurück, sondern legte spezifizierte Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen zugrunde. Diese Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen waren in den

[2] Diese Ansicht vertritt unter anderem insbesondere im Hinblick auf den vorliegenden Problemkreis *Aufermann*, Ewald, Grundzüge betriebswirtschaftlicher Steuerlehre, Wiesbaden (1959), S. 17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verschiedenen Ländern zwar in verschiedenen Punkten unterschiedlich (so etwa hinsichtlich des Zeitraums, der für die Errechnung der Ausgaben zugrunde zu legen war — er betrug in Preußen gem. § 30 des o. a. Gesetzes drei Jahre —, der abzugsfähigen Ausgaben usw.), Einigkeit bestand aber darin, daß nicht der Gewinn der kaufmännischen Bilanz (bzw. des Gewinn- und Verlustkontos) für die Besteuerung herangezogen werden könne, weil diese zur Ermittlung des Einkommens nicht geeignet sei.

Besonders deutlich bringen die grundsätzliche Ablehnung des Bilanzgewinns für das Besteuerungsverfahren die Urteile des (preußischen) Oberverwaltungsgerichtes in Steuersachen vom 1. 5. 1888[3] und vom 11. 5. 1888[4] zum Ausdruck, die beide darauf hinweisen, daß nur die o. a. Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen als Besteuerungsgrundlage geeignet, die kaufmännischen Bilanzen für die Ermittlung dieser Besteuerungsgrößen hingegen ungeeignet seien.

B. Besondere Problemstellung und Gang der Untersuchung

In der Folgezeit ist das Steuerrecht unter dem Einfluß betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse von diesem Ausgangspunkt abgerückt. Es lassen sich dabei sehr deutlich fünf Problemkreise erkennen, in denen eine solche Anpassung stattgefunden hat. Es sind dies:

1. Der Übergang zur bilanziellen Gewinnermittlung.
2. Die Berücksichtigung des Instrumentalcharakters des Gewinns.
3. Die Notwendigkeit der Substanzerhaltung.
4. Die Erfordernisse einer Wachstumsfinanzierung.
5. Die Maßgeblichkeit des Totalgewinns.

Diese einzelnen Problemkreise sollen im folgenden näher dargestellt werden, wobei jeweils zunächst die betriebswirtschaftlichen Überlegungen und anschließend die steuerrechtliche Anpassungsmaßnahme dargestellt werden.

C. Untersuchung der Anpassungsvorgänge

1. Die Anerkennung der Bilanz als Grundlage des Besteuerungsverfahrens für Kaufleute

a) Die Vorstöße der Praxis zur Anerkennung der Bilanz als Grundlage des Besteuerungsverfahrens

Die Kaufleute empfanden es in der Folgezeit als sehr unzweckmäßig, für das Besteuerungsverfahren eine gesonderte Einnahmen-Ausgaben-

[3] Bd. 16, S. 95 ff.
[4] Bd. 16, S. 103 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rechnung aufstellen zu müssen, da sie für die Führung ihrer Unternehmungen — aber auch nach dem Handelsrecht — zur Gewinnermittlung eine Bilanz aufstellen mußten.

Die kaufmännische Praxis unternahm daher Vorstöße, die Bilanz auch als Grundlage für das Besteuerungsverfahren durchzusetzen. Die ersten Erfolge hatten diese Vorstöße im damaligen Königreich Sachsen[5] und in den Hansestädten Bremen[6] und Hamburg[7]. In diesen Ländern gelang es der Kaufmannschaft, entsprechende Vorschriften in den dortigen Einkommensteuergesetzen zu verankern.

Als in Preußen eine Reform der Einkommensteuer notwendig geworden war, legte der damalige Finanzminister Miquel zunächst wieder einen Entwurf vor, der für die Besteuerung der Betriebsgewinne abermals nicht den Bilanzgewinn zur Grundlage des Besteuerungsverfahrens machte, sondern an der hergebrachten Einnahmen-Ausgaben-Rechnung festhielt[8]. Bei den Beratungen in den Kommissionen setzte aber auch in Preußen schließlich die Kaufmannschaft — gestützt auf die Vorbilder in Sachsen, Bremen und Hamburg — die Ansicht durch, daß es am zweckmäßigsten sei, den Gewinnbegriff der kaufmännischen Buchführung als Grundlage der Einkommenbesteuerung anzuwenden[9]. Im § 14 des preußischen Einkommensteuergesetzes von 1891 wurde festgelegt, daß als Einkommen aus Handel und Gewerbe der „Geschäftsgewinn" zu ermitteln sei, der nach den Grundsätzen zu berechnen sei, „wie solche für Inventar und Bilanz durch das Handelsgesetzbuch vorgeschrieben sind" und auch sonst dem „Brauch eines ordentlichen Kaufmannes" entsprechen.

Die Bedeutung dieser Maßnahme ist kaum zu überschätzen, denn dadurch war erstmalig im deutschen Raum in einem für die weitere Entwicklung bedeutsamen Lande die Einheitlichkeit des betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Gewinnbegriffes postuliert worden.

b) Exkurs: Der Inhalt des damaligen Gewinnbegriffs

Allerdings war diese Einheitlichkeit zunächst nur formal, da materiell — wie im folgenden zu zeigen sein wird — zwischen den einzelnen Gewinnbegriffen noch erhebliche Unterschiede bestanden; man war hinsichtlich des Inhalts des damaligen Gewinnbegriffs nur in folgenden drei (formalen) Merkmalen einig:

---

[5] (Sächsisches) EStG vom 22. 12. 1874.
[6] (Bremisches) EStG vom 17. 12. 1874.
[7] (Hamburgisches) EStG vom 7. 3. 1881.
[8] Anlagen zu den stenographischen Berichten über die Verhandlungen der Abgeordneten, 3. Session 1890/91, 7. Legislaturperiode, Bd. 1, Nr. 5 (im folgenden „Anlagen" zitiert).
[9] Anlagen, a. a. O., Bd. 2, Nr. 75, S. 1264.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Der Gewinnbegriff war ein *Überschuß*begriff, da als Gewinn der Überschuß angesehen wurde, um den das Endkapital eines Betriebes das Anfangskapital überstieg. Dabei unterstellte man, daß in der Zwischenzeit weder Einlagen noch Entnahmen getätigt wurden bzw. wenn solche erfolgt waren, diese bei der Überschußberechnung berücksichtigt wurden. Dieser Überschußcharakter des Gewinnes bedeutet, daß ex definitione das Anfangskapital in seiner vollen Höhe vorhanden sein muß, wenn von einem Gewinn gesprochen werden soll, da Überschuß begriffsnotwendig die ursprüngliche Maßgröße unvermindert voraussetzt.
2. Der Gewinn wurde als *nominale* Größe angesehen, da sowohl das Anfangskapital wie das Endkapital und daher auch die Differenz zwischen beiden in Geld gemessen wurden.
3. Der Gewinn wurde als Vergangenheits-, d. h. *ex-post-Größe,* gesehen. Der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens wurde ex definitione kein Einfluß auf ihn eingeräumt, da er dadurch festgestellt wurde, daß das Anfangskapital mit dem Endkapital einer Periode verglichen und die Differenz zwischen diesen beiden Kapitalgrößen errechnet wurde.

2. Der Instrumentalcharakter des betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffes

a) Die Bilanz als Mittel zur Vermögensdarstellung im Steuerrecht der Jahrhundertwende

Wie schon erwähnt, wurde die Anpassung des Steuerrechts an den betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriff zunächst nur formal vollzogen, weil die für eine auch materielle Anpassung notwendige Einheit in der Bewertung anfangs nicht hergestellt wurde. Die (preußische) Finanzverwaltung konnte sich nämlich nicht entschließen, das von den Kaufleuten bei der Gewinnermittlung aus guten Gründen entwickelte Anschaffungswertprinzip auch für die Besteuerung gelten zu lassen. Sie vermeinte vielmehr, auch in den Steuerbilanzen das Zeitwertprinzip durchsetzen zu müssen, weil damals die Handelsgerichte versuchten, auch in der Handelsbilanz das Zeitwertprinzip zur Geltung zu bringen[10].

[10] Vgl. dazu das Urteil des Reichsgerichts in Zivilsachen vom 16. 3. 1899, Bd. 43, S. 123—129, hier besonders S. 127, sowie das Urteil des Reichsoberlandesgerichts vom 3. 12. 1873, Bd. 12, S. 15 ff. und das Urteil des Reichsgerichts in Strafsachen vom 18. 2. 1885, RGSt. Bd. 113, S. 354.
Für die Aktiengesellschaft wurde die Bewertung mit der Aktienrechtsnovelle von 1884 geändert, da die Vorschrift des § 31 ADHGB nicht den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen entsprach. (Vgl. *Koch,* Helmut, Die Problematik des Niederstwertprinzips, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 1957, S. 1—6, 31—35, 60—63, hier besonders S. 3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In ständiger Rechtsprechung hielten daher auch die Gerichte in Steuersachen daran fest, daß hinsichtlich der Bewertung dem kaufmännischen Brauch *nicht* gefolgt werden könne und in der Bilanz entgegen dem kaufmännischen Brauch auf der Bewertung mit dem Zeitwert bestanden werden müsse, weil nur die mit Zeitwerten bewertete Bilanz das Kapital des Kaufmanns zum Bilanzstichtag richtig wiedergebe; daher könne nur durch die Bewertung mit dem Zeitwert die Kapitalvermehrung und damit das Einkommen richtig errechnet werden. Besonders deutlich bringen diese Argumentation die Urteile des (preußischen) Oberverwaltungsgerichts in Steuersachen zum Ausdruck[11].

b) Die wegen der Rechtsprechung des Reichsgerichts und der Oberverwaltungsgerichte erfolgende Präzisierung des betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffs

Dieses längere Festhalten der Rechtsprechung am Zeitwertprinzip hatte für die Betriebswirtschaftslehre große Bedeutung, da sie dadurch gezwungen wurde, ihre Ansichten hinsichtlich des Gewinnbegriffs präziser als bisher zu formulieren.

Bei dieser Präzisierung des betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffs war davon auszugehen, daß die Gerichte der damaligen Zeit annahmen, die Kaufleute stellten die Bilanz vor allem des Gläubigerschutzes wegen auf; dabei sahen die Gerichte den Gläubigerschutz statisch, da sie unterstellten, die Gläubiger seien dann am besten gesichert, wenn die Schulden ausreichend durch Vermögen abgedeckt wären. Die Bilanz war nach ihrer Ansicht daher ein auf einen Stichtag aufgestelltes bewertetes Inventarium, das auf der einen Seite die Schulden und auf der anderen Seite die die Schulden abdeckenden Vermögensteile aufwies. Es war nur logisch, daß eine solche Ansicht nicht die Bewertung zu den historischen Anschaffungswerten, sondern nur die für eine solche Aufstellung besser geeignete Zeitbewertung fordern konnte.

Die Kaufleute ermittelten aber seit alters her den Gewinn nicht eines so statischen Gläubigerschutzes wegen, sondern aus einem ganz anderen Grund: sie mußten den Gewinn kennen, um für die Führung ihres Unternehmens eine Kennzahl zu haben, die ihnen sagte, ob sich ihr Geschäft erfolgreich entwickelt hat oder nicht. Der bloße Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben war dazu nicht geeignet, da ja Ausgaben, die in einer Periode getätigt wurden (z. B. Reklameausgaben, Anlagevermögen usw.) erst in späteren Perioden zu Einnahmen führen konnten. Auch der umgekehrte Fall kommt häufig vor, so daß in einer kapitalintensiven Kreditwirtschaft der bloße Überschuß der Ein-

[11] Vgl. die Urteile Bd. VI, S. 33 ff. und S. 42 ff. sowie Bd. VIII, S. 86 ff. und Bd. X, S. 303 u. a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmen über die Ausgaben nichts mehr über den wirklichen Erfolg aussagt. Dazu kommt noch, daß in der Geldwirtschaft Einnahmenüberschuß und Gewinn durchaus gegenläufig sein können. Denn beim Betriebsprozeß wird zuerst Geld in Güter verwandelt, und dann werden diese Güter wieder in Geld zurückgewandelt; der Prozeß läuft also in den Phasen: Geld — Ware — Wiedergeld ab[12]. Daher sind ceteris paribus die Gewinnaussichten eines Kaufmannes um so größer, je mehr Geld er in Ware anlegt; damit erhöht er aber gleichzeitig seine Ausgaben, so daß sich ceteris paribus der Einnahmenüberschuß verringert. Hingegen werden ceteris paribus die Gewinnaussichten um so kleiner, je mehr er die Einnahmen zurückhält und keine Ausgabe zur Warenanschaffung tätigt. Damit verringert er aber die Gewinnmöglichkeiten. Da die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung auch dann keine geeignete Dispositionsgrundlage abgibt, wenn Warenbestände vorhanden sind, brauchen die Kaufleute einen anderen Maßstab für die Beurteilung des Erfolges ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit. Sie entwickelten daher im Laufe der Jahrhunderte die kaufmännische Bilanzierung, in der die Einnahmen und Ausgaben periodisiert sind (d. h. hinsichtlich ihrer Erfolgswirksamkeit auf die einzelnen Perioden aufgeteilt werden) und in der außerdem die Bestände verrechnet werden. Die kaufmännische Bilanz kann daher hinsichtlich dieses Wiedergeldwerdungsprozesses zwei sehr wichtige Auskünfte vermitteln: einmal in welchem Ausmaß Geld in Ware und Ware in Geld verwandelt worden ist und zum zweiten, mit welchem Erfolg die Umwandlung von Geld in Ware zu Wiedergeld durchgeführt werden konnte; nur wenn ein Gewinn ausgewiesen wird, war die Umwandlung erfolgreich.

Für diese Gewinntheorie, die den Gewinn als Instrument der Unternehmensführung zur Beurteilung der Entwicklung des Unternehmens ansieht und die wir heute im Anschluß an *Schmalenbach,* dem wir ihre präzise wissenschaftliche Formulierung verdanken, als dynamische Gewinntheorie (bzw. dynamische Bilanztheorie) bezeichnen[13], ergibt sich für die Bilanzierung zwangsläufig das Anschaffungswertprinzip und das Realisationsprinzip[14], da man mit anderen Prinzipien den Kreislauf Geld-Ware-Wiedergeld nicht richtig darstellen kann. Darüber hinaus ist es notwendig, immer nach den gleichen Prinzipien vorzugehen, da nur eine Bewertungskontinuität die Vergleichbarkeit der einzelnen Jahre und damit eine Beurteilung der Unternehmensentwicklung erlaubt[15].

---

[12] Vgl. dazu vor allem *Rieger,* a. a. O., S. 20 ff. und S. 180 ff.

[13] Vgl. *Schmalenbach,* Eugen, Dynamische Bilanz, 5. Aufl., Leipzig 1931.

[14] *Koch,* Helmut, Die Problematik des Niederstwertprinzips, a. a. O.

[15] Vgl. *Schmalenbach,* Eugen, a. a. O., S. 96 und 106 ff.; *Walb,* Ernst, Unternehmungsgewinn und Betriebsgewinn, in: ZfhF, Jg. 1926, S. 553; *Münstermann,* Hans, Schmalenbachs Bilanzauffassung, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 1948, S. 34 und *Hax,* Karl, Betriebswirtschaftlicher Erfolg und Wirtschaftlichkeitsmessung, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 1948, S. 4 ff., besonders S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein Gewinn, der die Entwicklung des Unternehmens richtig anzeigt, ist auch für die Gläubiger eine wichtige Kennzahl; denn auch die Gläubiger sind nicht so sehr durch die Substanz eines Unternehmens als durch dessen Ertragsfähigkeit gesichert. Im allgemeinen wünscht kein Kreditgeber die „Substanz" eines Betriebes zur Abdeckung seiner Forderungen übernehmen zu müssen, sondern legt auf eine möglichst reibungslose Abwicklung des Kreditgeschäftes Wert. Eine solche ist aber dann am wahrscheinlichsten, wenn es sich beim Kreditgeber um einen ertragsfähigen Betrieb handelt.

c) Die Anpassung des Steuerrechts an die Prinzipien der instrumentalen Gewinnermittlung

Bei der Formulierung der Theorie der Instrumentalfunktion des Gewinns hatte Schmalenbach wichtige Vorläufer in von Wilmowski[16], Fischer[17] und Götze[18]. Von diesen Vorläufern ist insbesondere der letztere deshalb zu erwähnen, weil auf seinen Einfluß hin die erste Anpassung des Steuerrechts an diese Gedankengänge erfolgte: die Neufassung des Württembergschen Einkommensteuergesetzes vom 8. 8. 1903, das erstmalig die Prinzipien einer instrumentalen Gewinnermittlung auch für die Besteuerung anerkannte, indem es bestimmte, daß der nach kaufmännischem Brauch ermittelte Gewinn als Besteuerungsgrundlage anzusehen sei. In der Folgezeit rückte auch das preußische Oberverwaltungsgericht langsam von der Zeitbewertung ab; der II. Senat des Sächsischen Oberverwaltungsgerichtes verhalf mit seinem Urteil vom 12. 12. 1912[19] schließlich der neuen Ansicht zum vollständigen Durchbruch. Von da an setzte sich die Bewertung zum Anschaffungswert und die Einhaltung des Realisationsprinzips in vollem Umfange durch und ist bis heute ein feststehender Bestandteil des Steuerrechts geblieben.

3. *Die Substanzerhaltung als dritter Anpassungsgrund für das Steuerrecht*

a) Die Veränderung des Geldwertes in der Inflation als Ursache einer Änderung des Gewinnbegriffes

Von den drei eingangs präzisierten Merkmalen des Gewinnbegriffes beanspruchte in der Folge auch die Tatsache, daß der Gewinn zunächst als nominale Größe angesehen wurde, erhebliches Interesse der

[16] Vgl. *von Wilmowski*, Bruno, Das Preußische Einkommensteuergesetz vom 24. 6. 1891, 1. Aufl., Berlin 1896; 2. Aufl., Berlin 1907.
[17] Vgl. *Fischer*, Rudolf, Die Bilanzwerte, was sie sind und was sie nicht sind, I. Teil, 1. Aufl., Leipzig 1905; 2. Aufl., Leipzig 1908.
[18] Vgl. *von Götze*, Karl, Das Württ. Einkommensteuergesetz vom 8. 8. 1903, 1. Aufl., Tübingen 1903; 2. Aufl., Tübingen 1908.
[19] Sächs. Jahrbuch, Bd. 19, S. 314 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betriebswirtschaftlichen Forschung. Auslösendes Ereignis dafür war die Inflation nach dem 1. Weltkrieg, bei der sich sehr bald deutlich zeigte, daß eine Vermehrung des in Geldeinheiten ausgedrückten Kapitals über das Anfangskapital hinaus nicht immer eine Vermehrung an Kaufkraft darstellte, sondern im Gegenteil infolge der rapiden Geldentwertung trotz nominellen Kapitalzuwachses die Betriebe in der Regel nicht in der Lage waren, sich den gleichen Vorrat an Gütern wieder zu beschaffen, über die sie am Beginn der Gewinnermittlungsperiode verfügt hatten. Dieses gleiche Problem wiederholte sich in der Geldentwertung nach dem 2. Weltkrieg.

Damit mußte sich die Betriebswirtschaftslehre mit der Frage auseinandersetzen, was in diesen Fällen als Gewinn zu gelten habe.

b) Die Lösungen in der Betriebswirtschaftslehre

Die Betriebswirtschaftslehre beschäftigte sich mit diesen Fragen sehr intensiv, wobei es zu fünf verschiedenen Lösungen kam, die in zwei Richtungen einzuteilen sind.

Die erste dieser Richtungen wollte auch in Fällen von Geldwertschwankungen den nominalen Gewinnbegriff beibehalten und die Kaufkraftveränderungen nicht berücksichtigen. Das Argument war, daß Mark gleich Mark sei und der Betrieb hinzunehmen habe, daß der Staat den Maßstab, in dem die Gewinne gemessen würden, verändere[20]. Der Unternehmer hätte keine Möglichkeit, diesen Maßstab des Staates zu negieren, da das Recht für ihn ein Datum zu sein habe.

Die Lösungsversuche der anderen Richtung gehen dagegen davon aus, daß die Bindung der Betriebe an das Recht nicht so fest sei, daß sie die Auswirkungen der Geldwertverschlechterung einfach hinzunehmen hätten. Vielmehr sei zu untersuchen, wie man die Folgen der Geldentwertung für die Gewinnermittlung neutralisieren könne.

Die einzelnen Lösungsversuche dieser Richtung unterscheiden sich lediglich in der Art und Weise der Neutralisierung dieser als „Scheingewinne" bezeichneten nominellen Kapitalüberschüsse.

Eine Lösung schlägt vor, den Aufwand mit einem Index der Geldentwertung zu multiplizieren (reale Kapitalerhaltung)[21]. Eine andere dieser Lösungen hält den allgemeinen Preisindex für zu ungenau und glaubt, daß es darauf ankomme, daß der Betrieb seine einzelnen Wirtschaftsgüter erhalten müsse (absolute Kapitalerhaltung)[22], und eine dritte vermeint, der Betrieb müsse seine Leistungskraft erhalten, so daß nur ein Zuwachs an Leistungskraft ein Gewinn sei (relative Kapital-

[20] Vgl. *Rieger*, a. a. O., S. 244 ff.
[21] Vgl. *Schmalenbach*, a. a. O., S. 238 ff.
[22] Vgl. *Wyder*, E., Der Wiederbeschaffungspreis, Diss. Zürich 1946.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhaltungstheorie)[23]. Andere schließlich folgern, daß ein Gewinn dann vorliege, wenn der Betrieb seine Stellung im Rahmen der Gesamtwirtschaft verbessert hätte, selbst wenn dies mit einer Schrumpfung verbunden sei. Wenn z. B. eine Volkswirtschaft infolge Nachlassens der Konjunktur eine Schrumpfung der Gesamtproduktivität um 10 % erleide, es einem Betrieb aber gelungen sei, die Schrumpfung seiner eigenen Produktivität auf 5 % zu beschränken, so habe der Betrieb offensichtlich einen Erfolg erzielt (relative Substanzerhaltung)[24].

c) Die Anpassung des Steuerrechts an die betriebswirtschaftlichen Lösungen

Das Steuerrecht konnte sich den Argumenten der Betriebswirtschaftslehre nicht entziehen, daß nur bei stabilem Geldwert der nominale Kapitalüberschuß als Gewinn angesprochen werden könne; denn nur in diesen Zeiten sei der nominale Kapitalzuwachs zugleich ein Zuwachs an Kaufkraft und damit auch an Leistungsfähigkeit. Zwar vollzog das Steuerrecht diese Anpassung nur sehr zögernd; die einzelnen Maßnahmen wurden in der Regel nur für kurze Zeit in Kraft gesetzt, häufig geändert und waren mit sehr komplizierten Berechnungsmaßnahmen verbunden.

Zur Verdeutlichung soll daher lediglich die Anpassung des Steuerrechts an die Geldentwertung nach dem 2. Weltkrieg dargestellt werden[25].

Zunächst versuchte man, die Neutralisierung der Geldwertschwankungen mit Hilfe der Festwertrechnung (Eiserner-Bestand-Bewertung) durchzuführen. Diese Anpassungsmethode beruhte auf einem Gutachten vom 3. 4. 1949 des damaligen Obersten Finanzgerichtshofes in München und wurde in den EStR II/1948/1949 verarbeitet, aber mit den EStR 1953 wieder beseitigt. Als Ersatz für die ausgefallene Eiserner-Bestand-Bewertung zog die Finanzverwaltung die §§ 127—131 AO heran, da diese Bestimmungen die Möglichkeit boten, Steuerbeträge, die sich

[23] Vgl. *Bosshardt*, Erik, Die Erhaltung der Produktivkräfte in Betrieb und Volkswirtschaft bei schwankenden Preisen, in: Industrielle Organisation, Jg. 1946, S. 3 ff.; ders., Leistungsmäßige Kostenrechnung, Zürich 1948, S. 132 ff.; *Sonderegger*, Fritz, Das Prinzip der Erhaltung der Unternehmung als Grundproblem der modernen Betriebswirtschaftslehre, Bern 1950, sowie besonders *Hax*, Karl, Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen (1957).

[24] *Schmidt*, Fritz, Organische Tageswertbilanz, 4. Aufl., Wiesbaden 1951, S. 26 ff., besonders S. 27 und 28.

[25] Für die Zeit der Inflation nach dem 1. Weltkrieg wäre hier besonders auf das Gesetz über Berücksichtigung der Geldentwertung in den Steuergesetzen vom 20. 3. 1923 zu verweisen, das entsprechende Vorschriften in das Einkommensteuergesetz von 1920 eingefügt hatte (§ 33 a und 33 b); die Vorschläge bestanden bei der Bewertung des Anlagevermögens in erweiterten Abschreibungen und bei der Bewertung des Umlaufvermögens in entsprechenden Gewinnabschlägen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aus Preissteigerungen ergaben, zu stunden[26]. Wahlweise wurde auch die Bildung von Preisdifferenzenrücklagen zugelassen, wobei ein Selbstbehalt der Preissteigerung (10 % bei Produktions- und 15 % bei Handelswaren) vorgesehen waren[27].

Alle diese Anpassungsmaßnahmen befriedigten sehr wenig; daher griff ein Gutachten beim Bundesfinanzministerium die Frage der Besteuerung der Gewinne bei Preissteigerungen erneut auf. Es wurde die Bildung einer Preisdifferenzenrücklage als entschieden beste Lösung angesehen und ein bloßes Steuerstundungsverfahren als nicht genügend abgelehnt[28]. Diese Gedankengänge wurden zwar nicht vollständig in die Praxis der Gesetzgebung umgesetzt, es kam aber doch im § 51 Abs. 1 Z. 2 b EStG 1955[29] zu einer Vorschrift, die eine Neutralisierung der „Scheingewinne" zuließ.

4. *Die betriebliche Wachstumsfinanzierung als weiterer Ansatzpunkt der Anpassung des Steuerrechts*

a) Das Entstehen des Problems

Schon im vorigen Abschnitt war die organische Gewinntheorie erwähnt worden, nach der Gewinn nur das sein könne, was über die Erhaltung der Leistungsfähigkeit des Betriebes im Rahmen der Gesamtwirtschaft hinausgehe. Diese Gedankengänge fanden in der Betriebswirtschaftslehre in der Folgezeit noch in einem anderen Zusammenhang starke Beachtung. Als nach dem 2. Weltkrieg ein sehr erhebliches Wirtschaftswachstum einsetzte, mußten die einzelnen Betriebe trachten, nicht zurückzubleiben, da sie nur so ihre Stellung in einer sich ausdehnenden Gesamtwirtschaft erhalten konnten. Eine solche Betriebsausdehnung (in einer wachsenden Wirtschaft) erfordert aber Kapital, so daß das Problem der betrieblichen Wachstumsfinanzierung entsteht. Dieses für das Wachstum benötigte Kapital war aber aus Gründen, auf die später noch einzugehen sein wird, nur zum kleinen Teil über den Kapitalmarkt zu beschaffen, der größere Teil mußte durch Selbstfinanzierung aufgebracht werden. Entsprechend der organischen Gewinntheorie sahen die Unternehmen daher nur den Teil des Kapitalüberschusses, der nicht zur Finanzierung des Wachstums benötigt wurde, als Gewinn an.

---

[26] Vgl. dazu „Der Betriebs-Berater", Jg. 1953, S. 941.

[27] Vgl. dazu den mit den Erlassen der übrigen Länderfinanzminister gleichlautenden Erlaß des Finanzministeriums Nordrhein-Westfalen vom 12. 8. 1952 — S. 2130 — BStBl. II, S. 98.

[28] Vgl. *Hax*, Karl, Gruppenbewertung und Rechnen mit eisernen Beständen beim Vorratsvermögen, in: Der Betriebs-Berater, Jg. 1955, S. 793 ff.

[29] § 74 EStDV 1955.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Die betriebswirtschaftlichen Lösungen

Die Betriebswirtschaftslehre hat sich mit den Lösungen zur Finanzierung des betrieblichen Wachstums sehr intensiv beschäftigt[30]. Dabei war von der Tatsache auszugehen, daß sich gegenüber der Zeit vor den Weltkriegen die Finanzierungsmöglichkeiten der Betriebe grundlegend verändert haben. Die Eigenfinanzierung wie auch die Fremdfinanzierung waren infolge der allgemeinen Kapitalknappheit nurmehr in sehr beschränktem Umfang möglich, so daß, wie bereits erwähnt, im wesentlichen nur die Selbstfinanzierung als Mittel der Wachstumsfinanzierung verblieb. Auch der Umweg, die Gewinne zwar auszuschütten, die Gewinnbezieher aber zur Wiedereinlage des Kapitals zu veranlassen (worauf noch zu erwähnende Steuermaßnahmen abzielen), erweist sich betriebswirtschaftlich nur in denjenigen Fällen als ein geeignetes Mittel, in denen ein hoher Wiedererlangbarkeitsgrad der ausgeschütteten Gewinne besteht[31]. In der Regel ist jedoch der Wiedererlangbarkeitsgrad der ausgeschütteten Gewinne gering, weil die ausgeschütteten Beträge entweder in hohem Maße weggesteuert (was insbesondere bei den Großaktionären der Fall ist) oder konsumiert werden (wozu die Kleinaktionäre neigen). Werden die Gewinne nicht ausgeschüttet, so sind selbst beim derzeitigen System der gespaltenen Körperschaftsteuersätze zwar höhere Steuern zu zahlen, der Betrieb verfügt aber über mehr Mittel als bei einer Ausschüttung mit geringem Wiedererlangbarkeitsgrad.

Als Lösungen des Problems der Wachstumsfinanzierungen wurden in der Betriebswirtschaftslehre neben der traditionellen Selbstfinanzierung durch Zurückbehaltung der Gewinne (Gewinnthesaurierung) insbesondere noch die Methoden der *Finanzierung aus dem Aufwand* entwickelt[32].

Schon sehr frühzeitig war in der Betriebswirtschaftslehre nachgewiesen worden, daß die jährlichen Abschreibungen ein sehr wichtiges Fi-

[30] Vgl. *Hax,* Karl, Die langfristigen Finanzdispositionen, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I, Köln und Opladen (1958), S. 453—542; ders., Die Bedeutung von Abschreibungs- und Investitionspolitik für das Wachstum industrieller Unternehmungen, in: Industriebetrieb und industrielles Rechnungswesen, Festschrift für Erwin Geldmacher, Köln und Opladen (1961), S. 9—36; ders., Probleme der Aktienfinanzierung unter dem Einfluß des gespaltenen Körperschaftsteuersatzes, in: ZfhF NF, 15. Jg. 1963, S. 49—64; *Gutenberg,* Erich, Über den Einfluß der Gewinnverwendung auf das Wachstum der Unternehmen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 33. Jg. 1963, S. 193—210; sowie *Buchner,* Robert, Das Problem der Kapazitätsausweitung durch laufende Reinvestition in Höhe des Abschreibungsaufwandes, Diss. Frankfurt am Main 1960, sowie die dort angegebene Literatur.

[31] Vgl. *Hax,* Karl, Probleme der Aktienfinanzierung unter dem Einfluß des gespaltenen Körperschaftsteuersatzes, a. a. O., S. 49—64.

[32] Vgl. *Moxter,* Adolf, Die Bestimmung des optimalen Selbstfinanzierungsgrades unter privatwirtschaftlichem Aspekt, in: Der Betrieb in der Unternehmung, Festschrift für Wilhelm Rieger, hrsg. von Johannes Fettel und Hanns Linhardt, Stuttgart 1963, S. 300—317 und die dort besonders auf S. 300 angegebene Literatur, sowie *Buchner,* Robert, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nanzierungsmittel sind, da man durch die Reinvestition dieser Abschreibungsbeträge zu einer Kapazitätserweiterung kommen kann (Lohmann-Ruchti-Effekt).

Als ein weiteres sehr brauchbares Finanzierungsmittel erwiesen sich auch die Pensionsrückstellungen, da sie die Ansammlung von Kapitalbeträgen im Betrieb ermöglichen, während die früheren Maßnahmen der Altersvorsorge für die Belegschaft (z. B. Schaffung von Unterstützungskassen usw.) betriebswirtschaftlich deshalb weniger geeignet waren, weil in diesen Fällen das Kapital meist aus dem Betriebe hinausgezahlt und nach den von der Versicherungsaufsichtsbehörde aufgestellten Grundsätzen angelegt werden mußte. Es stand daher für den Betrieb nicht mehr zur Verfügung[33].

c) Die Anpassung des Steuerrechts

Auch an die Lösungsversuche dieses Problems hat sich das Steuerrecht, wenn auch wiederum nur sehr zögernd, angepaßt.

Es sollen zunächst die steuerlichen Maßnahmen zur Förderung der Finanzierung aus dem Aufwand (Abschreibungen und Pensionsrückstellungen) und dann die Maßnahmen zur Förderung der Gewinnthesaurierung dargestellt werden.

Bei den Abschreibungen hat Miquel in der Parlamentsdebatte zur Einführung des Einkommensteuergesetzes von 1891 zugesagt, daß hinsichtlich der Höhe der Abschreibungen von seiten der Finanzverwaltung nicht kleinlich vorgegangen werden solle[34]. Allerdings wurde dieses Versprechen in der Folgezeit nicht immer eingehalten. Für das EStG 1934 wurde wieder beabsichtigt, für alle Wirtschaftsgüter, deren gewöhnliche Nutzungsdauer zehn Jahre nicht überstieg, Abschreibungsfreiheit zu gewähren. Dieser Vorschlag wurde in der Folgezeit zwar nicht verwirklicht, aber immerhin wurde Abschreibungsfreiheit für solche Wirtschaftsgüter, deren Nutzungszeit fünf Jahre nicht überstieg, zugestanden[35]. Von besonderer Bedeutung sind hier auch noch die Maßnahmen der sog. Siebenergruppe, die im Steuerreformgesetz vom 22. 6. 1948 durch eine Neuformulierung des § 7 EStG eingeführt wurden[36]. Später wurden diese Vorschriften zwar eingeengt, gleichzeitig aber die degressive Abschreibung zugelassen[37], so daß aus den Abschreibungen auch heute noch eine Finanzierung in gewissem Umfang möglich ist.

---

[33] Vgl. *Heissmann*, Ernst, Die betrieblichen Ruhegeldverpflichtungen, 4. Aufl. Köln (1961), S. 6 ff.

[34] Vgl. dazu *Barth*, Kuno, Die Entwicklung des deutschen Bilanzrechts, Bd. II, 1, Stuttgart 1955, S. 203.

[35] Vgl. § 6, Ziff. 1, EStG 1934.

[36] Vgl. MRG Nr. 64 vom 21. 6. 1948 sowie § 36 des Investitionshilfegesetzes.

[37] Vgl. ESt-Ergänzungsrichtlinien 1952, Abschn. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei der Wachstumsfinanzierung mittels Pensionsrückstellungen ist zunächst auf die ständige Rechtsprechung des RFH zu verweisen, der solche Rückstellungen unter bestimmten Bedingungen zwar anerkannt, aber die gleichmäßige Auffüllung der Rückstellung verlangt hat[38]. Dadurch waren die Pensionsrückstellungen noch kein allzu brauchbares Finanzierungsmittel. Eine Änderung trat durch das Urteil des BFH vom 10. 2. 1953[39] ein, in dem eine sofortige Passivierung der auf die bisher abgelaufene Dienstzeit entfallenden Rückstellungsanteile zugelassen wurde. Dadurch wurde ein starker Anreiz zur Bildung solcher Rückstellungen geschaffen[40]. In der Folge wurden zwar auch hier die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten, die dieses Urteil eröffnete, aus fiskalischen Überlegungen wieder abgeschwächt und im § 6 a EStG 1955 die Bestimmung eingebaut, daß aus der Nachholung solcher Rückstellungen nur eine im Gesetz genau festgelegte Gewinnminderung entstehen dürfe.

Hinsichtlich der Wachstumsfinanzierung aus zurückgehaltenen Gewinnen kam es schon frühzeitig zu steuerlichen Vorschriften, die den betriebswirtschaftlichen Gedankengängen Rechnung trugen. Hier ist insbesondere die Notverordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen vom 5. 6. 1931, 7. Teil, Kapitel II, zu erwähnen, durch die die Nichtentnahme eines Teiles des erzielten Gewinnes steuerlich begünstigt wurde. Diese Begünstigung wurde zwar im EStG 1934 wieder beseitigt, aber durch die Steueränderungsverordnung vom 20. 8. 1941 in ähnlicher Art wieder eingeführt. Sie wurde in der Folge mehrfach geändert, bis sie schließlich 1951 wieder in Wegfall kam. 1953 wurde sie für einen bestimmten Kreis von Steuerpflichtigen wieder eingeführt[41].

5. *Das Verhältnis von Totalgewinn zu Periodengewinn als fünfter Grund für die Anpassung des Steuerrechts*

a) Darstellung der betriebswirtschaftlichen Totalgewinnkonzeption

Sieht man — wie es die moderne Betriebswirtschaftslehre seit Schmalenbach tut — den Gewinn als Maßstab dafür an, mit welchem Erfolg die Umwandlung von Geld in Güter und die Wiederrückverwandlung dieser Güter in Geld gelungen ist, so stößt man auf die Tatsache, daß eine Gewinnermittlung eigentlich erst dann völlig richtig ist, wenn alle Güter wieder zu Geld geworden sind. Da die Rückverwandlung von Gü-

[38] *Bühler,* Ottmar; Scherpf, Peter, Bilanz und Steuer, 6. Aufl., Berlin und Frankfurt a. M. 1957, S. 258 ff.

[39] Vgl. Urteil des BFH vom 10. 2. 1953, BStBl. III 1953, S. 102.

[40] Vgl. *Heissmann,* a. a. O., S. 6. Auf die Problematik der Pensionsrückstellungen als Finanzierungsmittel weist Heissmann S. 31 f. hin.

[41] Vgl. dazu *Blümich,* Walter; Falk, Ludwig, Einkommensteuergesetz, 7. Aufl., Berlin und Frankfurt a. M. 1955, S. 641.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tern in Geld immer mit dem Risiko des Nichtgelingens behaftet ist, kann man erst dann eindeutig feststellen, welchen Geldüberschuß gegenüber dem ursprünglich eingesetzten Kapital man mit dem Unternehmen erzielt hat, wenn alle Güter in Geld rückverwandelt sind, d. h. das Unternehmen liquidiert ist. Für die Ermittlung dieses Gewinnes, den Schmalenbach den Totalgewinn[42] nennt, benötigt man auch keinerlei Bilanz; man braucht dazu nur das am Anfang und am Ende vorhandene Geld zu zählen und die Differenz dieser Beträge zu errechnen. Da bei der Ermittlung des Totalgewinns weder ein Bewertungsproblem noch eine Möglichkeit des Mißlingens der Rückverwandlung von Gütern in Geld besteht, ist dieser Totalgewinn bei stabilem Geldwert der betriebswirtschaftlich richtige Gewinn.

Leider kann aber ex definitione während der Lebensdauer des Unternehmens der Totalgewinn nicht ermittelt werden. Die Kaufleute brauchen aber gerade während der Lebensdauer ein Instrument, das sie in die Lage versetzt zu beurteilen, wie erfolgreich das Unternehmen arbeitet. Dieses Instrument ist der Periodengewinn, den die kaufmännische Bilanz zu liefern hat. Unter Periodengewinn versteht Schmalenbach zum Unterschied vom Totalgewinn den Gewinn, den ein Unternehmen während eines Jahres erzielt[43]. Wenn nun aber der Totalgewinn unter der gemachten Voraussetzung der einzig richtige Gewinn ist, dann sind die Periodengewinne nur dann richtig, wenn ihre Summe gleich dem Totalgewinn ist.

Diese Erkenntnis hat sehr weitreichende Bedeutung. Solange der Gewinn nur als instrumentale Größe angesehen wird, die Auskunft über die Entwicklung des Unternehmens gibt, ist die Maßgeblichkeit des Totalgewinns nur insofern von Bedeutung, als sich aus ihr gewisse Bilanzierungsgrundsätze (vor allem die Grundsätze des Bilanzenzusammenhangs und der Bewertungsstetigkeit) ergeben. Hingegen erwächst aus der Maßgeblichkeit des Totalgewinns sofort ein Problem, wenn der Periodengewinn nicht mehr bloß instrumentalen Charakter hat, sondern als ausschüttbare Größe angesehen wird. Denn aus der Maßgeblichkeit des Totalgewinns folgt, daß insgesamt nur so viel als Gewinn ausgeschüttet werden kann, wie der Totalgewinn beträgt. Eine darüber hinausgehende Ausschüttung wäre keine Gewinnausschüttung, sondern Kapitalrückzahlung.

Der Totalgewinn stellt ex definitione die Obergrenze für die Gewinnausschüttung dar. Neben Substanzerhaltung und Wachstumsfinanzierung tritt damit noch eine dritte, die Ausschüttbarkeit der Periodengewinne begrenzende Komponente auf.

---

[42] Vgl. *Schmalenbach*, a. a. O., S. 96 ff.
[43] Vgl. *Schmalenbach*, a. a. O., S. 96 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Verdeutlichung dieses wichtigen Zusammenhangs darf ein Modell, das entsprechend variiert werden soll, dienen. Ein Unternehmer beginne mit DM 10 000,— im Zeitpunkt t_0 sein Geschäft; er tätige in der Folge weder Einlagen noch Entnahmen. Nach vier Jahren, d. h. im Zeitpunkt t_4, liquidiere er sein Unternehmen.

Als erste Variante unseres Modells soll unterstellt werden, daß das Endkapital DM 20 000,— betrage und in den Bilanzen des Unternehmens in jeder Periode jeweils ein Periodengewinn von DM 2500,— ausgewiesen worden sei. Der Totalgewinn beträgt demnach bei dieser Variante DM 10 000,—. Es ist leicht einzusehen, daß in diesem Fall die grundsätzliche Bedingung erfüllt ist, daß die Summe der Periodengewinne gleich dem Totalgewinn ist. Die Instrumentalaufgabe des Periodengewinnes wird voll erfüllt. Der Kaufmann hätte aber bei dieser Variante jeden Periodengewinn auch entnehmen können, weil alle Periodengewinne im Totalgewinn ihre Deckung gefunden haben und es sich daher tatsächlich um echte Gewinne gehandelt hat.

Die Situation ändert sich, wenn wir nunmehr annehmen, der Totalgewinn betrage wiederum DM 10 000,—, die einzelnen Periodengewinne aber + 8000,— + 8000,—, — 3000,— und — 3000,—. Auch in diesem Falle wird die Instrumentalaufgabe der Periodengewinne voll erfüllt, da die Summe der Periodenergebnisse ebenfalls wiederum gleich dem Totalgewinn ist (+ 8000,— + 8000,— + (— 3000,—) + (— 3000,—) = 10 000,—). Hätte der Unternehmer in den ersten beiden Perioden jeweils die ausgewiesenen Gewinne entnommen, so hätte er dem Unternehmen insgesamt DM 16 000,— entzogen, obwohl der Totalgewinn nur DM 10 000,— beträgt. Der über den Totalgewinn hinausgehende Betrag von DM 6000,— wäre in Wirklichkeit bereits eine Rückzahlung des ursprünglich eingesetzten Kapitals gewesen.

Wenn wir eine weitere Variation des Modells vornehmen und unterstellen, daß ein Totalgewinn von Null vorläge und die Periodenergebnisse + 8000,— + 8000,—; — 8000,— und — 8000,— betragen, so ergibt sich wiederum, daß die Instrumentalaufgabe der Periodengewinne abermals erfüllt ist, denn die Summe der Periodenergebnisse ist gleich dem Totalgewinn. Hätte hingegen unser Kaufmann die beiden Periodengewinne entnommen, so hätte er in diesem Falle unter der Bezeichnung Gewinn in Wahrheit nicht nur sein ganzes Anfangskapital, sondern auch noch DM 6000,— Gläubigerkapital entnommen.

Gerade diese letzte Variation unseres Modells zeigt die große Bedeutung des Grundsatzes, daß der Totalgewinn die obere Grenze für die Ausschüttbarkeit der Periodengewinne darstellt und daß die Instrumentalaufgabe und die Ausschüttbarkeit der Periodengewinne scharf auseinandergehalten werden müssen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

b) Die von der Betriebswirtschaftslehre für die Verwirklichung der Totalgewinnmaßgeblichkeit entwickelten Methoden

Die Betriebswirtschaftslehre hat schon seit langem Methoden entwickelt, um die Totalgewinnmaßgeblichkeit bei der Ermittlung der Ausschüttungsfähigkeit der Periodengewinne zu berücksichtigen. Ohne eine vollständige Aufzählung geben zu wollen, sollen die wichtigsten Methoden erwähnt werden. Von hervorragender Bedeutung ist hier insbesondere das Realisationsprinzip in der Spielart des Imparitätischen Realisationsprinzips, das den Ausweis verursachter, aber noch nicht realisierter Aufwendungen verlangt, während es bei den Erträgen nur die realisierten Erträge zuläßt. Erst von dem Totalgewinnmaßgeblichkeitsgrundsatz her wird voll verständlich, welcher Fehlentwicklung die Rechtsprechung um die Jahrhundertwende unterlegen ist, als sie die Zeitbewertung gegen den kaufmännischen Brauch durchzusetzen versuchte und damit den Ausweis nicht realisierter Gewinne verlangte. Ein weiteres Mittel ist die Verlustantizipation, d. h. die Berücksichtigung von Verlusten, die sich erst nach dem Bilanzstichtag ergeben, aber noch vor der Bilanzaufstellung bzw. Gewinnausschüttung bekannt werden. Schließlich sei auch der große Komplex der stillen Reserven hier erwähnt, der vom Gesichtspunkt der Totalgewinnmaßgeblichkeit her noch andere Aspekte gewinnt als die, die in der heutigen Diskussion so sehr im Vordergrund stehen. Von besonderer Bedeutung ist auch noch das in den kaufmännischen Bilanzen entwickelte System des Verlustvortrages, das die Ausweisung von Gewinnen verhindert, solange frühere Verluste nicht wieder durch spätere Gewinne voll abgedeckt sind. Betriebswirtschaftlich ist allerdings das System des Verlustvortrages noch nicht voll befriedigend, es müßte ergänzt werden durch ein System der Verlustrückrechnung, da der empirische Verlauf der Unternehmenszusammenbrüche beweist, daß die Unternehmen, die einmal in die Verlustzone geraten sind, in der Regel keine Gelegenheit mehr haben, erlittene Verluste durch kommende Gewinne auszugleichen. Da bei diesen Unternehmen in Wirklichkeit meist kein Totalgewinn, sondern eher ein Totalverlust vorliegt, sind die früheren Gewinnausschüttungen mindestens betriebswirtschaftlich zu Unrecht erfolgt, so daß sie zurückzuzahlen wären.

c) Die Anpassungsmaßnahmen des Steuerrechts

Auch in diesem Punkt hat sich im Steuerrecht zwar sehr langsam, aber doch deutlich eine Anpassung an die betriebswirtschaftlichen Überlegungen vollzogen. Hier ist zunächst die schon erwähnte Abkehr von der Bewertung mit Zeitwerten und die mit dieser Abkehr verbundene Anerkennung des Imparitätischen Realisationsprinzips zu er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wähnen. Darüber hinaus hat sich das Steuerrecht, wenn auch spät, bereit gefunden, den Verlustvortrag anzuerkennen. Dieser wurde erstmalig mit dem Gesetz zur Änderung des Einkommensteuer- und Körperschaftsteuergesetzes vom 26. 6. 1929[44] eingeführt, wobei ein zweijähriger Vortrag möglich war. Mit dem EStG 1934 wurde das Recht des Verlustvortrages wieder gestrichen, aber schon mit dem Gesetz vom 1. 2. 1938 ein dreijähriger Verlustvortrag wieder eingeführt. Mit der großen Einkommensteuerrefom von 1954 wurde schließlich der Verlustvortrag auf fünf Jahre erhöht und inhaltlich neu geregelt[45].

Hingegen konnte sich das deutsche Steuerrecht nicht entschließen, das Recht der Verlustrückrechnung zu gewähren. Es steht damit im deutlichen Gegensatz zum US-amerikanischen und englischen Steuerrecht, in denen bereits Anfänge eines Rechts der Verlustrückrechnung verwirklicht sind. Darüber hinaus konnte sich das deutsche Steuerrecht bis heute nicht damit befreunden, in der Bilanz bereits Verluste künftiger Rechnungsperioden vorwegzunehmen.

Wenn auch gerade die steuerlichen Maßnahmen auf dem Gebiet der Totalgewinnmaßgeblichkeit noch recht wenig befriedigen, ist aber auch hier eine langsame Anpassung des Steuerrechts an die Erkenntnisse der Betriebswirtschaftslehre unverkennbar.

V. Zusammenfassung

Überblickt man zusammenfassend nochmals die Entwicklung des betriebswirtschaftlichen und des steuerrechtlichen Gewinnbegriffs, so zeigt sich zunächst, daß die eingangs aufgestellte These, daß die Betriebswirtschaftslehre zum Recht nicht so passiv steht, wie die andere erwähnte Ansicht dies vermeint, bestätigt wird. Die Betriebswirtschaftslehre hat das Steuerrecht in starkem Maße beeinflußt und zu einer Anpassung des steuerrechtlichen Gewinnbegriffes sowohl in der Gesetzgebung wie in der Rechtsprechung geführt.

Darüber hinaus hat aber auch das Steuerrecht die Betriebswirtschaftslehre immer wieder veranlaßt, Probleme neu zu durchdenken und die dabei gewonnenen Erkenntnisse schärfer zu formulieren. Beide Wissenschaften haben sich daher in starkem Umfang gegenseitig befruchtet.

[44] Vgl. Reichsgesetzblatt I, S. 123.
[45] Vgl. § 10 d EStG 1955.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft

Spezialthema: Der öffentliche Dienst (Beamtenrecht)

Von Prof. Dr. *Hans F. Zacher* (Saarbrücken)

A. Allgemeines

I. Für das Verhältnis zwischen Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft sei auf seiten des Rechts zwischen der Gestaltung und gestaltungsbezogenen Wertung des Rechts (Rechtspolitik), seiner Erkenntnis und Anwendung (Rechtsdogmatik, Rechtsvollzug) und seinem Beschreiben und Verstehen als einer sozialen Erscheinung (Rechtssoziologie) unterschieden. Wenngleich sämtliche Elemente in intensiver Abhängigkeit zueinander stehen, empfiehlt sich diese Unterscheidung als Arbeitshilfe. Der spezifisch rechtsphilosophische Aspekt sei außer Betracht gelassen.

II. 1. Der *Rechtspolitik* gibt die Wirtschaftswissenschaft Auskunft darüber, welche wirtschaftlichen Zustände und Gesetzmäßigkeiten gegeben sind und welche wirtschaftlichen Veränderungen mit welchen wirtschaftswissenschaftlich erklärbaren und bewertbaren Mitteln bewirkt werden könnten und sollten. Die Rechtspolitik kann dabei die spezifisch „juristischen" Erwägungen maximal beschränken auf die formalen Bedingungen der Rechtsgestaltung, auf die Berücksichtigung der allgemeinen Gesetzmäßigkeiten rechtstechnischer Verwirklichung und auf das systematische Erkennen von Auswirkungen einer Entscheidung auf andere Rechtsbereiche.

2. Die Rechtspolitik ist nicht an die Maßstäbe wirtschaftspolitischer Erkenntnis gebunden. Sie ist auch sonst nicht durch wirtschaftstheoretische Ergebnisse determiniert. Nicht zuletzt im Hinblick auf die möglicherweise gleichzeitige Verbreitung einander ausschließender wirtschaftstheoretischer Erkenntnisse muß dem Träger der Rechtsgestaltungskompetenz insofern Unabhängigkeit zukommen. Doch selbst wirtschaftlich evident unvernünftige Entscheidungen kompetenter Subjekte der Rechtspolitik sind grundsätzlich verbindlich.

3. Die Rechtspolitik überschreitet ihre Grenzen jedoch dort, wo sie mit Mitteln des Rechts nicht beherrschbare Verhältnisse als beherrschbare

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ordnet (Aspekt des rechtsfreien Raumes). Dagegen liegt es noch im Rahmen der Rechtspolitik, zu berücksichtigen, inwieweit ihre Einflußmöglichkeiten sonst begrenzt sind. (Starke Interessen immunisieren sich gewöhnlich gegen rechtliche Versuche, ihre Verwirklichung zu beschneiden, durch die Abwendung auf Auswege, oder bilden, wenn sie unterdrückt werden, Metastasen.)

4. Wirtschaftliche Tatsachen und Gesetzmäßigkeiten sind von der Rechtspolitik auch insoweit zwingend zu respektieren, als ihnen jeweils höherrangiges Recht Relevanz verleiht (insbesondere die Verfassung im Verhältnis zur Gesetzgebung).

III. 1. Die *Interpretation* kann vor allem im Rahmen der teleologischen und der historischen Auslegung (insbes. auch im Rahmen der Auslegung nach dem vorrechtlichen Gesamtbild) Anlaß haben, wirtschaftliche Zustände (auch deren Wandel oder die Differenz zwischen den wirklichen und den vom Gesetzgeber angenommenen) und Gesetzmäßigkeiten zu berücksichtigen und damit die rechtspolitische Wertung wirtschaftlicher Verhältnisse, die vom Rechtsetzer hätte vorgenommen werden können (s. o. II 1), nachzuholen. Wenn jedoch die Entscheidung des Rechts (des Rechtsetzers) sonst deutlich erkennbar ist, so hat sich ihr der Interpret grundsätzlich auch zu fügen, wenn sie wirtschaftspolitischer Einsicht widerspricht (s. o. II 2 u. 3). Im Rahmen der Auslegung ist aber auch zu berücksichtigen, inwieweit Recht höheren Ranges die Beachtung wirtschaftlicher Gesichtspunkte erzwingt (Hauptbeispiel: verfassungskonforme Auslegung) (s. o. II 4).

2. Der *Rechtsanwender* (Richter, Verwaltungsfunktionär) kann durch Ermessens- und Beurteilungsspielräume über die bloße Interpretation hinaus beauftragt oder wenigstens ermächtigt sein, im konkreten Fall wirtschaftliche Umstände zu berücksichtigen und wirtschaftspolitische Wertungen zu vollziehen. Für die Hilfestellung der Wirtschaftswissenschaften ihm gegenüber gilt im Prinzip das gleiche wie im Verhältnis zum Rechtsetzer (s. o. II 1—3).

IV. Die *Rechtssoziologie* gewinnt über die Hilfe bei der Diagnose von Funktion und Wirkung des Rechts hinaus durch die Einsicht in die ökonomischen Zusammenhänge auch Unterstützung für die (beschreibende und verstehende) Erforschung der Entstehung und Entwicklung des Rechts und seiner sozialen Bestimmungsgründe.

V. Auf welche Weise Recht und Rechtswissenschaft im Dienste von Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaft stehen, ergibt sich grundsätzlich schon aus dem vorigen. Welche inhaltlichen Anforderungen im einzelnen von seiten der Wirtschaft und der Wirtschaftswissenschaft an das Recht und die Rechtswissenschaft zu stellen sind, muß primär von dorther gesagt werden. Hervorgehoben sei jedoch, daß der Jurist dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftswissenschaftler nicht nur Auskunft über das „richtige" (d. h. methodisch richtig erkannte) Recht, sondern ebenso über das „effektive" (d. h. das durch die Rechtsanwendung realisierte) Recht schuldet. Dieses ist die den Wirtschaftswissenschaftler primär interessierende faktische Größe Recht. Jenes interessiert, wenn sich „richtige" und „effektive" Norm nicht decken, nur als potentielle (aktivierbare) oder als (durch Ungehorsam oder Unverstand des Rechtsanwenders unerfüllter) Befehl des Rechtsetzers faktische Größe.

B. Zum Verhältnis von Rechts- und Wirtschaftswissenschaft auf dem Gebiet des öffentlichen Dienstrechts (Beamtenrechts)[1]

I. 1. Die *Rechtspolitik* auf dem Gebiet des *öffentlichen Dienstrechts* hat — ungeachtet vorerst der Steuerung des Gesetzgebers durch die Verfassung (s. u. II) — als allgemeinste Frage an die Wirtschaftswissenschaften zunächst die nach dem volkswirtschaftlich zweckmäßigen und tragbaren Aufwand für den öffentlichen Dienst und nach der Relation dieser Größen zu (aufwandsbedingten) Veränderungen der Effizienz des öffentlichen Dienstes zu stellen. Die Wirtschaftswissenschaft ist ferner danach zu befragen, welches Maß an öffentlichem Dienst — nicht von der Aufwands-, sondern von der Dienstleistungsseite her — notwendig oder wünschenswert ist, wobei der partielle Charakter dieser Fragestellung im Verhältnis zur Summe der Erwartungen öffentlicher Dienstleistung bewußt bleiben muß.

2. Ferner ist die Wirtschaftswissenschaft zu fragen, welche Arbeits- und Entgeltsbedingungen angeboten werden müssen, um eine hinreichende Nachfrage nach öffentlichem Dienst und optimalen Leistungen zu erzielen. Die Rechtspolitik wird sich aber auch daran zu orientieren haben, welche Lohn- und Arbeitsbedingungen für vergleichbare Dienste wirtschafts- und sozialpolitisch an sich erwünscht sind, da der Staat als Dienstgeber einen weitreichenden — über die verschiedensten Kanäle wirkenden — Einfluß auf die allgemeine Gestaltung der Lohn- und Arbeitsbedingungen ausübt.

3. Bei diesen Erwägungen ist zwischen verschiedenen Typen von Beschäftigungsverhältnissen zu unterscheiden (Beamte, arbeitsrechtlich Beschäftigte; Angestellte, Arbeiter; auf Zeit, auf Widerruf bzw. Kündigung, auf Lebenszeit Beschäftigte; Vollarbeiter, Teilzeitarbeiter). Die Entscheidung über das Einsatzvolumen dieser Typen ist in komplexer Harmonisierung des funktionell (staatspolitisch-organisatorisch) und wirt-

[1] s. hierzu schon Nikolaus *von Gönner*, Der Staatsdienst aus dem Gesichtspunkt des Rechts und der Nationalökonomie betrachtet, 1808. — Im folgenden können nur einige repräsentative oder auch nur weiterführende Hinweise aus rechtswissenschaftlichem Schrifttum und aus der Rechtsprechung gegeben werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlich Optimalen zu fällen. Dabei ist die Abgrenzung von Beamten zu arbeitsrechtlich Beschäftigten und von verschiedenen Beamtentypen untereinander in besonders betonter Weise, aber dennoch nicht ausschließlich funktionell bestimmt. Verfassungsrechtlich entspricht dem der Funktionsvorbehalt des Art. 33 Abs. 4 GG[2].

4. Die Eigentümlichkeiten des Status des *Beamten* haben in erster Linie dem funktionellen Zweck zu gehorchen. Bei der Regelung des *Beamtenrechts* ist jedoch vor allem auch zu fragen, inwieweit rechtliche und soziale Unterschiede gegenüber den arbeitsrechtlich Beschäftigten auch ökonomische Ungleichheiten fordern oder rechtfertigen.

5. Schon dieses komplexe Zusammenspiel wirtschaftlicher, (im engeren Sinn) sozialer und staatspolitisch-organisatorischer Elemente weist auf die sachlich notwendige Entscheidungsfunktion vor allem des Gesetzgebers bei der Gestaltung des Dienstrechts hin. In dieselbe Richtung deutet der Umstand, daß wohl auch unter rein wirtschaftspolitischen Aspekten die Maße divergierender Elemente und Gesetzmäßigkeiten eine rein rationale (theoretische) Ermittlung der „richtigen" Lohn- und Arbeitsbedingungen unmöglich macht und eine gewillkürte Definition des „Richtigen" im Rahmen wirtschaftstheoretisch ermittelter Grenzen unerläßlich ist. Aus staatsrechtlicher Sicht ist diese Kompetenz der zuständigen Subjekte der Rechtsetzung ohnedies unzweifelhaft.

6. Daß der Rechtsetzer auf dem Gebiet des Dienstrechts der Schranke des tatsächlich Möglichen begegnet (s. o. A II 3), kann auf ökonomischem Feld nicht durch zeitgenössisch aktuelle Beispiele sinnfällig gemacht werden. Diese absolute Grenze liegt eindeutig bei der physischen und psychischen Leistungsfähigkeit des Bediensteten (dies auch im Sinne der arbeitskrafterhaltenden Funktion des Arbeitsentgelts). Sie kann anderseits bei der Leistungsfähigkeit des Dienstherrn liegen. Jedoch läßt dessen Unfähigkeit, die notwendigen Dienste zu finanzieren, regelmäßig auf einen — vorübergehenden oder endgültigen — Totalausfall seiner öffentlichen Funktionen schließen, so daß eine adäquate Ordnung des Dienstrechts nicht mehr denkbar ist.

7. Schließlich sind ökonomische Verhältnisse für die Gestaltung des Beamtenrechts über die für dessen gesetzesrechtliche Ausbildung maßgebenden Verfassungssätze von zwingender Relevanz (s. u. II).

II. 1. Für die *Interpretation* und *Anwendung* des *Beamtenrechts* ist, soweit es sich um einfaches *Gesetzesrecht,* Verordnungsrecht und Sat-

[2] „Die Ausübung hoheitsrechtlicher Befugnisse ist als ständige Aufgabe in der Regel Angehörigen des öffentlichen Dienstes zu übertragen, die in einem öffentlich-rechtlichen Dienst- und Treueverhältnis stehen", d. h. also Berufsbeamten. — Siehe dazu etwa *Thieme,* Der öffentliche Dienst in der Verfassungsordnung des Grundgesetzes, 1961, S. 55 ff.; *Ule,* Öffentlicher Dienst, in: Bettermann-Nipperdey, Die Grundrechte, Bd. IV, 2. Halbband, 1962, S. 537 ff. (555 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zungsrecht handelt, ein wirtschaftstheoretisches Ausholen fast ausnahmslos unnötig. Es gehört zu den Eigenarten des Beamtenrechts, daß es strikt und ins einzelne gehend geregelt ist; dagegen sind ökonomische Tatsachen und Gesetzmäßigkeiten von großer Bedeutung für die Auslegung und Anwendung der *Verfassungsrechtssätze*, welche die Beamtenrechtspolitik steuern[3].

2. Im Zentrum steht das sog. *Alimentationsprinzip*, das als „hergebrachter Grundsatz des Berufsbeamtentums" im Sinne des Art. 33 Abs. 5 GG für die Gestaltung des Beamtenrechts verbindlich ist[4]. Danach ist dem Beamten ein dem Amt und sowohl den individuellen als auch den allgemeinen Lebensverhältnissen angemessener Unterhalt zu gewähren[5], wobei davon auszugehen ist, daß der Beamtenberuf grundsätzlich ein Lebensberuf ist[6]. Da sich das Bundesverfassungsgericht die Kompetenz beilegt, den Gesetzgeber — wenngleich unvollkommen — zur Gewährung des angemessenen Unterhalts zu zwingen[7], ist die Frage nach der Möglichkeit präziser Grenzziehung zu größter Bedeutung gelangt.

a) Die Wirtschaftstheorie hat dabei die Möglichkeiten der Gestaltung eines Lebenseinkommens aufzuzeigen. Sie hat ferner die Grundlagen für die konkrete Bemessung des Lebensnotwendigen und den Einkommensvergleich mit der sonstigen Bevölkerung aufzufinden.

b) Dagegen ist die Staffelung der Beamtenbezüge im einzelnen und die konkrete Vergleichseinschätzung im Sinne des amtsangemessenen Einkommens primär heute noch eine Frage — historisch geprägter — sozialer Wertung. Die ökonomischen Zusammenhänge werden jedoch

---

[3] s. dazu zusammenfassend *Thieme*, a. a. O.; *Ule*, a. a. O. Ferner die Erläuterungswerke zum Grundgesetz zu Art. 33 Abs. 4 und 5.

[4] s. weitere Nachw.: *v. Mangoldt-Klein*, Bonner Grundgesetz, 2. Aufl. Art. 33 Anm. VII 3 d (5); *Ule*, a. a. O., S. 592 ff. — Zur Ansicht, die hergebrachten Grundsätze des Berufsbeamtentums gälten nicht nur für die Beamten, sondern auch für die sonstigen öffentlichen Bediensteten, siehe *Thieme*, a. a. O., S. 35 ff. m. w. Nachw. (dagegen s. *Ule*, a. a. O., S. 549 ff. m. s. Nachw.). — Zur Relativität der Verbindlichkeit hergebrachter Grundsätze des Berufsbeamtentums im Rahmen des Art. 33 Abs. 5 GG s. *Ule*, a. a. O., S. 567 ff.

[5] BVerfGE 8, 1 (14): „... Grundsatz ... den Beamten nach ihrem Dienstrang, nach der mit ihrem Amt verbundenen Verantwortung und nach Maßgabe der Bedeutung des Berufsbeamtentums für die Allgemeinheit entsprechend der Entwicklung der allgemeinen wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse und des allgemeinen Lebensstandards einen angemessenen Lebensunterhalt, den man früher auch als standesgemäßen Unterhalt bezeichnet hat, zu gewähren." — *Thieme*, a. a. O., S. 52: „Die Höhe der Besoldung muß den angemessenen Unterhalt decken. Das erfordert die Anwendung eines gemischten Systems, das einerseits den Dienstrang, d. h. die mit dem Amte verbundene Verantwortung und die Bedeutung des Berufsbeamtentums für die Allgemeinheit, anderseits den Familienstand und die Lebensunterhaltungskosten berücksichtigt" (w. Nachw. s. dort). Ähnlich BVerwGE 5, 39 (40 f.).

[6] s. etwa *Ule*, a. a. O., S. 573 ff., 592 ff.

[7] BVerfGE 8, 1 (18 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr und mehr dazu zwingen, auf die Seltenheit der Nachfrage nach gewissen Diensten Rücksicht zu nehmen. Die bisher übliche rein hierarchisch-ständische Ordnung[8] kann nur bei Unterbeschäftigung oder hinreichender außerökonomischer Anziehungskraft des Beamtendienstes durchgehalten werden. In dem Maße, in dem die Wirtschaftswissenschaft den entsprechenden Strukturwandel des Arbeitsmarktes und der Stellung des Beamtendienstes in ihm vom 19. Jahrhundert bis heute darlegt[9], wird sie die interpretatorische Anpassung des Alimentationsprinzips erleichtern.

c) Nach dem Alimentationsprinzip soll das Gehalt des Beamten keine Gegenleistung für die von ihm erbrachten Dienste, sondern eine ihm für die Dauer des Amtes gewährte Rente sein, die dazu bestimmt ist, ihm die Mittel zu einem seinem Amt entsprechenden Unterhalt zu geben[10]. Im Gegensatz dazu wird der arbeitsrechtliche Lohn als Entgelt für die erbrachte Arbeitsleistung angesehen[11]. Im Laufe des 20. Jahrhunderts wurde der effektive Unterschied zwischen Beamtengehalt und Lohn sowie der jeweiligen sozialen Sicherung jedoch weitgehend eingeebnet[12]. Damit befindet sich die Auslegung, welche in der Alimentation einen Kontroversbegriff zum arbeitsrechtlichen Entgelt sieht, in Verlegenheit. Sie wendet sich deshalb gegen die Angleichung der Beamtenbezüge an die Löhne und an die allgemeinen Leistungen der sozialen Sicherheit, auch wo diese günstiger sind (13. Monatsgehalt, Weihnachtsgratifikation, Beihilfe als Angleichung in Richtung auf die Krankenversicherung usw.)[13]. Das gefährdet aber wieder — wie auch eingesehen wird — die

[8] Zur Laufbahngestaltung s. etwa Franz *Mayer*, Freiheit und Bindung des Besoldungsgesetzgebers (Rechtsgutachten), 1962, und seine Nachweise.

[9] s. hierzu auch *Thieme*, Der Beamte im sozialen Rechtsstaat, Zeitschrift für Beamtenrecht, 1960, S. 169 ff. (S. 172 f.).

[10] s. z. B. RGZ 38, 317 ff. (320). — Im übrigen s. oben Fußn. 4 u. 5.

[11] Vgl. aber die — im Hinblick auf die Traditionen deutscher Beamtenrechtsprechung ketzerische, „beamtenethisch" wohl nur durch den Preis des scheinbar dadurch eingehandelten verfassungsrechtlichen Eigentumsschutzes für Beamtenbezüge für gerechtfertigt gehaltene — Äußerung des Bundesgerichtshofs (BGHZ 16, 192 [202]): „Das Beamtenrechtsverhältnis ... soll in seinen vermögensrechtlichen Auswirkungen, vor allem hinsichtlich der Alimentationspflicht des Dienstherrn, die wirtschaftliche Sicherheit des Beamten bilden; es soll den Beamten die Entfaltung der Persönlichkeit geradeso garantieren, wie privatrechtliche Beschäftigungsverhältnisse und das aus ihnen zu zahlende Beschäftigungsentgelt" (s. dagegen etwa noch BGHZ 11, Anh. S. 1 [17]).

[12] s. etwa *Fees*, Zur Altersversorgung der Beamten und Rentner, DVBl. 1958, S. 556 ff.; *Thiele*, Alimentation — ein unabdingbares Merkmal des Berufsbeamtentums, Zeitschrift für Beamtenrecht, 1963, S. 129 ff., m. eingeh. w. Nachw. — Zum Vordringen des Leistungsprinzips im Beamtenrecht s. etwa *Müller*, Art. „Dienst, öffentlicher (III), Besoldung im öffentlichen Dienst" im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 2, 1959, S. 603 ff. (604).

[13] s. zur Diskussion insbes. *Thiele*, a. a. O., u. s. Nachw.; gegen ein 13. Monatsgehalt auch *Ule*, a. a. O., 593 Fußn. 164; *Baring* in: Weber-Neeße-Baring, Der Deutsche Beamte heute, 1959, S. 60: „Hier muß man sich entscheiden, ob man nicht *bewußt* zurückbleiben will."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Funktion der Beamtenbezüge, hinreichend Dienstkräfte an den Staat zu binden, soweit die niedrigere Entlohnung (soziale Sicherung) nicht einem Mindermaß an Leistungserfordernis entspricht[14].

An einen Ausgleich minderer Entlohnung durch ein Mehr an Prestige[15] kann nur in geringstem Umfang gedacht werden.

Der Alimentationsanspruch ist aber nur eine der Garantien für einen in jeder Hinsicht voll funktionsfähigen, integralen Beamtenapparat und nicht die Garantie eines Gegensatzes zwischen Beamten- und Arbeitseinkommen[16].

Ferner ist es seit dem Niedergang des Feudalismus und dem Aufkommen des bürgerlichen und industriellen Staates — mit dem auch das moderne Beamtenrecht entstand — und endgültig seit dem Aufbau der Einrichtungen der sozialen Sicherheit mehr und mehr eine entstellende Vergröberung, das „Standesgehalt" des Beamten und den „Leistungslohn" des arbeitsrechtlich Bediensteten als Gegensätze und nicht nur als graduell unterschiedliche Erscheinungen einer Entwicklung zum „Soziallohn" zu sehen. Der am Vorbild des Beamten orientierte soziale Ausbau der Arbeiter- und Angestellteneinkommen machte nur die Konvergenz der Gestaltelemente jedes Diensteinkommens deutlich. Die Angleichung der Einkommen wurde auch dadurch gefördert, daß mit zunehmender Arbeitsteiligkeit und Bürokratisierung der Wirtschaft bei ihr ähnliche Verhältnisse entstanden, wie sie bei der staatlichen Verwaltung von vornherein vorgelegen hatten, und ähnlich — wenn auch bei weitem nicht so — wie beim Staat die Leistungsbewertung der Arbeitskraft erschwerten[17]. Auch in diesem Sinn müßte die Wirtschaftstheorie helfen können, den Begriff der Alimentation von der Bindung an historische Zufälligkeiten zu lösen.

d) Nach dem Alimentationsprinzip wird für den deutschen Beamten eine beitragslose Gewährung sozialer Sicherheit als verbürgt angese-

---

[14] s. etwa *Kümmel*, Ist der Beamtenberuf noch erstrebenswert? Recht im Amt, 1959, S. 369 ff.; Klaus *Zeitler*, Das Alimentationsprinzip als Grundlage einer familiengerechten Beamtenbesoldung, Neue Deutsche Beamtenzeitung 1963, S. 69 ff. — Zum Vergleich der Leistungsanforderungen s. etwa, daß das Beamtenrecht wie das Arbeitsrecht zwar eine grundsätzliche Arbeitszeitbeschränkung kennt (§ 72 BBG), daß aber auch heute noch der Beamte Überstunden ohne den finanziellen Ausgleich leisten muß, der dem Angestellten zuerkannt wird (§ 72 Abs. 2 BBG; §§ 17, 35 BAT).

[15] s. etwa *Wehnert*, Die Politik des Civil-Staatsdienstes, 1836, S. 2: „... legt die öffentliche Meinung dem Staatsdienerstande einen besonderen Wert bei, der weit über den allgemeinen Bürgerwert hervorragt."

[16] Vgl. *Grewe*, Inwieweit läßt Art. 33 Abs. 5 des Grundgesetzes eine Reform des Beamtenrechts zu, Verhandlungen des 39. Deutschen Juristentages, Stuttgart 1951, s. D 3 ff. (D 13). — Ohnedies in dieser Richtung *Thieme* (s. o. Fußn. 4) u. seine entsprechenden Nachweise. Anders etwa *Ule*, a. a. O., S. 550 u. S. 553.

[17] s. a. *Zeitler*, a. a. O., S. 72.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hen[18]. Nüchterne wirtschaftstheoretische Betrachtung zeigt jedoch, daß auch der Sozialversicherungsbeitrag grundsätzlich nicht dazu dient, die Leistungen an die Beitragspflichtigen zu finanzieren, sondern die Leistungen an die z. Z. der Beitragsentrichtung Anspruchsberechtigten. Im Vergleich dazu ist es unerheblich, ob im Interesse der sozial sichernden Leistungen an Beamte Beiträge von den Beamten eingezogen werden oder ob ihr Bruttobezug im Rahmen aller Einnahmen und Ausgaben des Staates so gehalten wird, daß der Staat diese sozialen Leistungen erbringen kann. Offen bleibt dagegen, ob nicht der Organisationsfrage — besonderer Sozialversicherungsträger oder Staat unmittelbarer Träger der sozialen Sicherung? — Erheblichkeit beizulegen ist.

3. Ein Randproblem — dem, seit der Bund von seiner Rahmengesetzgebungskompetenz (Art. 75 Nr. 1 GG) Gebrauch gemacht hat, keine große Bedeutung mehr zukommen kann — ist die Pflicht des Bundes und der Länder, die Leistungen an die Beamten in den durch den Grundsatz der Bundestreue erforderten Grenzen so aufeinander abzustimmen, „daß eine Erschütterung des gesamten Finanzgefüges von Bund und Ländern vermieden wird"[19]. Die Frage ist in tatsächlicher Hinsicht eine evident ökonomische.

III. 1. *Rechtssoziologisch* muß die Wirtschaftswissenschaft die beamtenrechtliche Entwicklung voll erklären können, soweit diese durch die Notwendigkeit des Staates bedingt ist, seinen Kräftebedarf auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt zu decken. Die Wirtschaftswissenschaft muß die beamtenrechtliche Entwicklung ferner unter der Prämisse deuten können, daß der Staat seinen Beamten ein angemessenes Lebenseinkommen gewähren will (bzw. muß). Jedoch ist die Gemengelage mit staatspolitisch-organisatorischen Wertungen und sozialen (Vor-)Urteilen allein mit wirtschaftstheoretischen Mitteln nicht durchdringbar.

2. Im einzelnen wird die Wirtschaftstheorie für die jüngere Entwicklungsphase auch behilflich sein können, die Zusammenhänge zu deuten, die zwischen dem Beamteneinkommen als einem rechtlich vom Staat gegenüber den nicht streikberechtigten organisierten Beamten[20] einseitig festgesetzten Einkommen und dem Lohn als einem von den Tarifpartnern vereinbarten Einkommen unter dem Aspekt unterschiedlicher Wirksamkeit verbandlicher Kollektive bestehen[21]. Dabei ist zu beachten, daß

[18] s. hierzu etwa *Thiele*, a. a. O., S. 132.
[19] BVerfGE 4, 115 (140).
[20] s. etwa *Thieme*, a. a. O., S. 50, 74 f.; *Ule*, a. a. O., S. 572, 636; sehr eingehend *Wacke*, Grundlagen des öffentlichen Dienstrechts, 1957, S. 88 ff., 99 ff. s. zum Problemkreis auch BayVfGH VGHE n.F. 8 II 11.
[21] Zu den Auswirkungen s. etwa *Thiele*, a. a. O., S. 131 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Leistungen der sozialen Sicherheit hier wie dort rechtlich einseitig gesetzgeberisch geregelt werden[22].

IV. Die Rechtswissenschaft kann dem Wirtschaftler (Wirtschaftswissenschaftler) die Normen des öffentlichen Dienstrechts im Detail und als Gesamtgefüge angeben. Dabei werden Unterschiede zwischen Norm und Normanwendung wegen der Striktheit des Beamtenrechts in verhältnismäßig geringem Umfang zu beachten sein. Die Rechtswissenschaft kann ferner die Grenzen aufzeigen, welche die Verfassung wirtschaftspolitisch zweckhaften Veränderungen des öffentlichen Dienstrechts entgegensetzt.

[22] Zur Frage, ob der Gesetzgeber nicht das ganze Dienstrecht regeln soll, s. *Ule*, a. a. O., S. 555.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu den Wechselbeziehungen zwischen Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft

(Wechselbeziehungen zwischen öffentlichem Recht und Wirtschaftswissenschaft)

Von Prof. Dr. *Elisabeth Liefmann-Keil* (Saarbrücken)

A. Zum Verhältnis von Rechtspolitik und Wirtschaftspolitik

I. Allgemeine These: Bei wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungen wird die Rechtsordnung im allgemeinen als ein Datum angesehen. Diese Betrachtungsweise erscheint zunehmend als unzureichend

Begründung: Es ist ohne Zweifel die einfachste und für die wirtschaftswissenschaftliche Analyse naheliegendste Hypothese, die Rechtsordnung als Datum aufzufassen. Jedoch, es bestehen Wechselwirkungen zwischen der Rechts- und der Wirtschaftsentwicklung. Diese verlangen, zum mindesten bei dynamischer Betrachtungsweise, eine gewisse Berücksichtigung. Es muß nicht nur mit Reaktionen, sondern auch mit Aktionen gerechnet werden, und zwar im Bereich von Recht und Wirtschaft.

Der vorherrschenden Auffassung sollen daher im folgenden zwei, diese Tatsachen berücksichtigenden Anschauungen gegenübergestellt werden. Dabei wird vor allem von den Wechselbeziehungen zwischen dem öffentlichen Recht und der Wirtschaft ausgegangen werden.

1. Spezielle These: Die Rechtspolitik ist für das Wirtschaftsleben nicht bloß ein exogener Faktor. Rechtspolitik ist stets — wenn auch in unterschiedlichem Grade — Wirtschaftspolitik.

Die Rechtsinstitutionen sind für das Wirtschaftsleben nicht nur begrenzende und regelnde Fakten. Sie wirken u. U. als Leitbilder für die Wirtschaftspolitik. Sie können zu wirtschaftspolitischen Instrumenten werden. Umgekehrt prägen wirtschaftliche Formen die Art der Rechtsinstitutionen.

Begründung: Die Rechtsordnung und vor allem einzelne Rechtsinstitutionen stellen nicht bloß Bedingungen dar, die passiv hingenommen werden. Dies ergibt sich z. B. daraus, daß zunehmend wirtschaftspolitische Mittel der rechtspolitischen Unterstützung, der rechtlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Form und Institutionalisierung bedürfen und staatliche Organisationsformen in das Wirtschaftsleben übernommen werden. Die Bürokratie kennzeichnet heute z. B. sowohl die private, unternehmerische wie die öffentliche Verwaltung. Zugleich werden staatliche Organisationsformen aber auch aus dem Wirtschaftsleben übernommen. Rechtspolitische Maßnahmen stellen in steigendem Maße wirtschaftliche Interventionen dar, die ausdrücklich wirtschaftlich negative oder positive Wirkungen (etwa als Strafen oder als Kompensationen) haben sollen.

2. Spezielle These: Es bestehen Wechselwirkungen zwischen der Entwicklung der Rechtsordnung und dem wirtschaftlichen Geschehen.

Die wirtschaftliche Entwicklung vermag den Inhalt und die Wirkungsweise bestehender Rechtsformen zu verändern. Sie stellt somit die Rechtspolitik ständig vor neue Aufgaben.

Begründung: Es gehört gleichsam zu den Aufgaben des wirtschaftenden Menschen, die gegebene Rechtsordnung für seine Ziele zu modifizieren. Es gehört zu den Aufgaben der Wirtschaftspolitik, durch Einflußnahmen eine Umgestaltung der Rechtsordnung zugunsten wirtschaftspolitischer Ziele herbeizuführen. Ganz allgemein gilt dabei, daß die Anforderungen an Struktur und Wirkungsweise, sei es hinsichtlich von rechts- oder von wirtschaftspolitischen Mitteln im Bereich des Rechts und der Wirtschaft, aneinander angepaßt werden. Es ist einmal gesagt worden, der Staat sei gesellschaftswissenschaftlich gesehen ein „Betrieb", er sei einer Fabrik vergleichbar. Die Anforderungen an die vom Staat gesetzten und zu setzenden Rechtsnormen sind weitgehend durch die wirtschaftliche Entwicklung bedingt. Der Rechtsstaat verlangt und gewährt heute ein, nach rationalen Regeln kalkulierbares Funktionieren des Rechts. Er sichert damit zugleich jene Voraussetzungen für das Wirtschaftsleben, die für die Berechenbarkeit und Kalkulierbarkeit gesamtwirtschaftlicher Vorgänge und dabei vor allem auch für die Voraussehbarkeit des staatlichen Handelns erforderlich sind. Max Weber vor allem hat darauf aufmerksam gemacht, daß der Staat auf diese Weise der Tatsache entspricht, daß „der moderne Betrieb ... für seine Existenz eine Justiz und Verwaltung (braucht), deren Funktionieren im Prinzip ebenso an festen generellen Normen rational kalkuliert werden kann, wie man die voraussichtliche Leistung einer Maschine kalkuliert." (s. Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 2, Tübingen 1956, S. 834.)

Die vorstehenden Thesen sollen im folgenden an Hand des Beispiels erörtert werden, das die Beamtenstellung und das Beamtengehalt bieten. Damit soll zugleich angedeutet werden, inwiefern eine Zusammenarbeit zwischen der Rechts- und der Wirtschaftswissenschaft notwendig und fruchtbar erscheint.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Zur Erläuterung der vorstehenden Thesen

II. Allgemeine These: Der Beamtenstaat ist, zum mindesten für Deutschland, nicht nur der Vorläufer, sondern in beträchtlichem Maße zugleich der Inaugurator des Wohlfahrtsstaates

Beamtenstellung und Beamtengehalt sind weitgehend Vorbild für die allgemeinen Maßnahmen zur Beschäftigungs- und Einkommenssicherung.

Begründung: Die Stellung des deutschen Beamten ist nach Art. 33 des Grundgesetzes (GG) juristisch gekennzeichnet durch:

a) das Leistungsprinzip, d. h. hier: Spezielle Eignung, Befähigung und fachliche Leistung sind Voraussetzungen für die Einstellung von Beamten,

b) das Treue- und Dienstverhältnis zwischen Dienstnehmer und Dienstherr,

c) die Anstellung auf Lebenszeit,

d) die Bindung an vorbestimmte Laufbahnen,

e) das Alimentationsprinzip, d. h. die Ersetzung des Leistungsentgeltes durch die Gewährleistung eines standesgemäßen Lebensunterhaltes für die Dauer des Lebens nach Anstellung (eine spezielle Ausprägung des Bedarfsdeckungsprinzips). Entsprechend werden Überstunden nicht vergütet und bei Krankheit das Gehalt weiter gezahlt.

f) die Versorgungsbezüge, welche die Hinterbliebenen erhalten.

Diese Kennzeichen der Beamtenstellung entsprechen zu großen Teilen gegenwärtig den allgemeinen beschäftigungs- und einkommenspolitischen Forderungen in den hochindustrialisierten Ländern.

3. Spezielle These: Die Sonderstellung des Beamten wird mit dem Vorhandensein von ganz bestimmten Voraussetzungen gerechtfertigt

Begründung: Die spezielle rechtliche Regelung kann vor allem mit folgenden Voraussetzungen begründet werden, die in der Vergangenheit mehr oder weniger gegeben waren:

a) Zufolge der besonderen Anforderungen an die Beschäftigten und der besonderen Situation der öffentlichen Verwaltung im Bereich der allgemeinen Erwerbstätigkeit.

b) Zufolge der vorwiegend monopolistischen Nachfrageposition der öffentlichen Hand auf den spezifischen Arbeitsmärkten.

c) Zufolge der Schwankungen im allgemeinen Beschäftigungsgrad bzw. der schwachen Position der Arbeitnehmer bei mehr oder minder großer Arbeitslosigkeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Spezielle These: Alle genannten Voraussetzungen sind zur Zeit allerhöchstens noch teilweise gegeben

Begründung:

a) Die Sonderstellung der öffentlichen Verwaltung ist in dem Maße verringert, in dem die Verpflichtungen der Beamten gelockert und sich in der Volkswirtschaft ganz allgemein Verwaltungsaufgaben stellen, sei es in Betrieben (insbesondere Großbetrieben), in Verbänden u. dgl. Die öffentliche Verwaltung wird gleichsam in dem Maße konkurrenziert, in dem die Bürokratisierung zu einem immer wichtigeren Organisationsprinzip wird.

b) Die spezifische Marktstellung der öffentlichen Hand wird dadurch verändert, daß auch von anderer Seite immer mehr den Beamtenprivilegien ähnelnde Arbeitsbedingungen angeboten werden.

c) Zufolge der Beschäftigungspolitik und der Fortdauer eines hohen Beschäftigungsgrades werden andere Arbeitsplätze attraktiver. Das Angebot der öffentlichen Verwaltung verliert auch dadurch immer mehr den ihm zugedachten Privilegiencharakter.

Es erweist sich, daß die Privilegien, welche mit den Rechtsinstitutionen der Beamtenstellung und des Beamtengehaltes verbunden sein sollen, nicht mehr als solche eingeschätzt werden. Um die ursprüngliche Eigenart dieser Institutionen aufrechterhalten zu können, müssen spezifische Konservierungsmaßnahmen ergriffen werden. Die öffentliche Verwaltung wird zu einem Reservat gemacht, dessen Sonderstellung nur noch mit vornehmlich außerökonomischen Mitteln aufrechterhalten werden kann. Der Staat verliert als Dienstgeber mehr und mehr die ihm verschiedentlich zugesprochene „Führungsfunktion" im Bereich der Arbeits- und Entgeltbedingungen.

Bezogen auf das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland ist die Zahl der Beamten zwar von 1933 = 837 000 auf 1950 = 879 000 gestiegen. Der Anteil der Beamten an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen ist jedoch in der gleichen Zeit von 4,5 % auf 4 % gefallen. (s. Wirtschafts- und Sozialstatistisches Handbuch, hrsg. v. B. Gleitze, Köln 1960, S. 35). Im Jahre 1933 betrug der Anteil der Beamten an den in der Reichsverwaltung Beschäftigten noch 62 % bzw. der Anteil der Angestellten etwa 15—20 %. Im Jahre 1958 war der Anteil der Beamten in der Bundesverwaltung auf 41 % abgesunken, der Anteil der Angestellten auf 30 % gestiegen. (s. Ule, H.: Öffentlicher Dienst, in: Die Grundrechte, hrsg. v. K. A. Bettermann und H. C. Nipperdey, Bd. IV, 2. Aufl., Berlin 1962, S. 556 ff.).

Die Forderung des Artikels 33, Abs. 5 GG: „Das Recht öffentlichen Dienstes ist unter Berücksichtigung der hergebrachten Grundsätze des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berufsbeamtentums zu regeln", erscheint zum mindesten teilweise als überholt, wenn nicht als antiquiert. Charakteristischerweise wird gegenwärtig jedoch, um diesen hergebrachten Grundsätzen weiterhin zu entsprechen, von Beamtenvertretern gefordert, daß die Marktlage beim Arbeitsentgelt nicht berücksichtigt werden dürfe, daß Beihilfen und Vergünstigungen nicht in der üblichen Form gewährt werden sollten. Dies alles, um das Alimentationsprinzip wenigstens formal aufrechtzuerhalten.

5. Spezielle These: Mit der Verallgemeinerung der besonderen, der Verwaltung entlehnten Arbeitsbedingungen wird die Rechtsnorm des Alimentationsprinzips zu einem allgemeinen einkommenspolitischen Vorbild, zu einer sozial- und wirtschaftspolitischen Norm.

Begründung: Es erweist sich heute immer mehr, daß das Beamtengehalt ein wichtiges Muster für den Ausbau der Einkommenssicherung darstellt. Dieser Ausbau wurde mit der Einführung der Sozialversicherung begonnen. Er wurde mit der Durchführung der Kindergeldgesetze, der Ausbildungsbeihilfen, der Lohnfortzahlung u. dgl. fortgesetzt. Der Abbau des Unterschiedes zwischen Arbeiter und Angestelltem kann ebenfalls als ein Schritt auf dem Wege zu einer allgemeinen Verbeamtung bzw. zur Aufhebung des Sonderstatus der Beamten im Bereich der Einkommensbildung aufgefaßt werden.

6. Spezielle These: Die Stabilisierung des Arbeitsverhältnisses, die ein, aus dem besonderen Dienst- und Treueverhältnis zwischen Bedienstetem und Dienstherrn abgeleitetes Privilegium darstellt, wird zu einem allgemeinen beschäftigungspolitischen Mittel

Begründung: Schon um die Jahrhundertwende wurde die Möglichkeit der „Stabilisierung von Arbeitern" erwogen und überlegt, ob den in der öffentlichen Verwaltung tätigen Arbeitern der Status von sog. Arbeiterbeamten zuerkannt werden sollte. (s. z. B. v. Zwiedineck-Südenhorst, O.: Sozialpolitik, Leipzig 1911, S. 425). Heute wird, trotz der Dienstpflicht, die übliche Art der Arbeitszeitregelung übernommen, trotz Treueverhältnis ein einseitiges Kündigungsrecht zugestanden und die Zugehörigkeit zu gewerkschaftsähnlichen Organisationen zugelassen. Andererseits werden die Kündigungsmöglichkeiten für die Arbeitgeber ganz allgemein begrenzt und erschwert und die Verpflichtungen der Arbeitgeber immer mehr erweitert. Sie werden denen angenähert, die einst von der öffentlichen Hand übernommen wurden, um die Anforderungen aus dem Dienst- und Treueverhältnis auszugleichen.

Es ergibt sich somit ganz allgemein, daß die zwei Rechtsinstitutionen, die für einen Sonderarbeitsmarkt bei reichlichem Angebot an Arbeitsleistungen und im Hinblick auf eine spezielle Berufstätigkeit mit be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sonderen Verpflichtungen entwickelt wurden, rechtspolitische Mittel darstellen, die beträchtliche wirtschaftliche Implikationen aufweisen. Die Wirkungen, die sich schon seit längerem bemerkbar machen, gewinnen heute im Zusammenhang mit den allgemeinen wirtschafts- und sozialpolitischen Tendenzen (Beschäftigungspolitik und Politik der Einkommenssicherung) eine ausgesprochen wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung. Es scheint, als ob der Beamtenstaat allmählich durch den Wohlfahrtsstaat abgelöst wird. Max Weber sprach von dem Wohlfahrtsstaat noch als der Legende des Patrimonialismus. (s. Weber, M.: a. a. O., Bd. 2, Tübingen 1922, S. 751). Sofern die Rechtsnormen des GG den Beamten betreffend ihre Bedeutung behalten und die Sonderstellung des Beamten und die ihm gewährten Privilegien als solche aufrechterhalten werden sollen, wird es zufolge der veränderten wirtschaftlichen Voraussetzungen neuer und möglicherweise außerökonomischer Mittel bedürfen, um eine derartige Entwicklung zustande zu bringen.

C. Einige Thesen zur Entwicklung in den beiden Wissenschaften

III. Allgemeine These: Die Wechselbeziehungen zwischen der Rechts- und der Wirtschaftspolitik ebenso wie zwischen der Rechts- und der Wirtschaftswissenschaft scheinen eher zu- als abzunehmen

Begründung: In der Rechtswissenschaft kommt dem Begriff „Rechtsnorm" eine doppelte Bedeutung zu. Eine Rechtsnorm kann in der Jurisprudenz ein Postulat sein. Dann sagt sie etwas über ein Sein-Sollen aus. Die Norm kann aber auch ein Rechtssatz sein, d. h. ein Gesetz, eine Verordnung, eine Vorschrift od. dgl. Dann ist sie ein Faktum. Als Faktum fordert eine Rechtsnorm Anpassungen der verschiedensten Art heraus:

a) Die Anpassung an die Norm. Dies ist die von der Rechtswissenschaft und der Legislative beabsichtigte Wirkung.

b) Die Anpassung der Norm, d. h. ihre Modifizierung. Dies ist etwas, was sich zum Teil bei der Rechtsprechung und der Rechtsanwendung vollzieht. Zugleich aber findet eine Einbeziehung und Auswertung in anderen Bereichen statt, so in der Wirtschaftspolitik und im Wirtschaftsleben ganz allgemein. Die Möglichkeiten zur wirtschaftspolitischen Auswertung von beiden Arten von Rechtsnormen sind verschieden, je nachdem, welchem Wirtschaftssystem (Marktwirtschaft oder Zentralverwaltungswirtschaft) zuvor mit der jeweiligen Staatsverfassung die Vorherrschaft zuerkannt wurde. Beispiele sind hier sowohl die Norm der Sonderstellung der Beamten wie die kodifizierten Beamtenprivilegien. Umgekehrt sind wirtschaftspoli-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tische Ziele in zunehmendem Maße Normen für die Rechtswissenschaft, so etwa die aus der Forderung nach Vollbeschäftigung, nach einheitlicher Sicherung von Lebenseinkommen abgeleiteten Begrenzungen von Kündigungen von seiten der Arbeitgeber und die Ergänzungen der Sozialversicherung.

Die Diskussion innerhalb der Jurisprudenz läßt vermuten, daß der Bedeutung der Rechtsnormen als Postulate mehr und mehr Gewicht zukommt (s. die Erörterungen über das Naturrecht und den Rechtspositivismus), während die Normen als Rechtssätze problematischer werden. Damit erweist sich, daß die Rechtswissenschaft in ähnlichem Maße wie die Wirtschaftswissenschaft immer mehr zu einer Wissenschaft von der Politik wird. Es kann gefragt werden, ob mit der Entwicklung in beiden Wissenschaften nicht die Notwendigkeit für eine neue Form der Kooperation in einer Art „Staatswissenschaft" gegeben sei.

7. Spezielle These: Rechtspolitik und Wirtschaftspolitik werden sich immer stärker ergänzen, je häufiger die Wirtschaftspolitik als ein Mittel der allgemeinen Politik benutzt wird und je mehr die Wirtschaftspolitik zu ihrer Durchführung rechtspolitischer Mittel bedarf.

Begründung: Je weniger Kriege als eine Möglichkeit zur Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln angesehen werden, um so mehr machen sich politische Rivalitäten im Wirtschaftsleben geltend. Zugleich erhöht sich die staatliche Tätigkeit auf den Gebieten der Produktion und des Verbrauchs. Alles zusammen wirkt dahin, daß immer mehr rechtspolitische Mittel zur Verwirklichung wirtschaftspolitischer Zwecke benötigt werden. Die Rechtspolitik wird in den Dienst der Wirtschaftspolitik gestellt. Umgekehrt werden sich Demonstrationseffekte bestehender Rechtsinstitutionen und Kodifikationen (sei es des inländischen oder ausländischen Rechts) geltend machen. In speziellem Maße erweisen sich internationale Organisationen als Katalysatoren auf diesem Gebiet. Auf solche Weise wird die Wirtschaftspolitik zum Diener einer bestimmten Rechtspolitik gemacht.

8. Spezielle These: Es scheint, als ob die Entwicklungstendenzen sich in den beiden Wissenschaften zunehmend ergänzen

Je mehr die Rechtswissenschaft veranlaßt wird, sich erneut mit dem doppelten Charakter der Normen auseinanderzusetzen, um so mehr wird sie sowohl eine normative als auch eine positive Wissenschaft sein müssen. Je mehr die Wirtschaftswissenschaft sich mit Fragen der Politik zu beschäftigen hat, um so weniger wird sie nur positive Wissenschaft sein können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Begründung: In beiden Wissenschaften nimmt die Bedeutung der Kunstlehren und Techniken zu. Es kommt immer stärker darauf an, die Handhabung politischer Mittel zu beherrschen und Entscheidungstheorien zu kennen. In der Wirtschaftswissenschaft ist die wachsende Bedeutung des Linearen Programmierens und des Operations Research ein Beispiel.

Der Anlaß zu der doppelseitigen Entwicklung in beiden Wissenschaften und damit der Anreiz zu wechselseitiger Ergänzung ergibt sich auch daraus, daß in beiden Wissenschaften die Grenzen, welche dem normativen wie dem positiven Vorgehen gesetzt sind, immer deutlicher erkennbar werden. Die Rechtswissenschaft wird für die Wirtschaftswissenschaft wahrscheinlich in erster Linie in dem Sinne, als sie eine Lehre von einer bestimmten Zielkoordination und von einem spezifischen Instrumentarium darstellt, eine normative Wissenschaft sein. Die Wirtschaftswissenschaft wird der Rechtswissenschaft ihre Dienste als positive Wissenschaft zur Verfügung stellen können. Die Wirtschaftswissenschaft wird Informationen über Funktionalzusammenhänge zu geben vermögen. Sie wird jedoch nicht wirtschaftliche Normen bereithalten. Weder wird sie ohne weiteres, d. h. ohne Angaben über erstrebte Ziele und Mittel, in der Lage sein, zu erklären, was z. B. ein „standesgemäßer Lebensunterhalt", noch was ein „tragbarer Aufwand" oder ein „notwendiges Maß an öffentlichen Dienstleistungen" seien. Sie wird demgegenüber Aufklärungen über die Chancen für Verwirklichungen oder die Konsequenzen bestimmter Maßnahmen unter speziellen Bedingungen zu geben vermögen. Damit werden beide Wissenschaften wechselseitig vor allem Grundlagen für die Rechts- bzw. Wirtschaftspolitik bereitstellen können. Ein wechselseitiger Austausch von Erfahrungen auf dem Gebiet der Methoden scheint dagegen weniger wahrscheinlich und aussichtsreich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bericht über die mündlichen Verhandlungen zum Thema:

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft*

Von Prof. Dr. *Ludwig Raiser* (Tübingen)

Eröffnung und Begrüßung

Prof. Dr. *Schneider:* „Meine sehr verehrten Damen und Herren! Im Namen des Vorstandes der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften heiße ich Sie herzlich willkommen zu unserer Dritten Arbeitstagung. Mein besonderer Gruß gilt unseren Gästen aus dem In- und Ausland, deren Mitarbeit und Erfahrung uns in diesen Tagen besonders willkommen sind. Die große Zahl der Teilnehmer ist ein Beweis dafür, daß derartige Arbeitstagungen, in denen ein bestimmter Problemkreis von verschiedenen Aspekten aus behandelt wird, einem wirklichen Bedürfnis entsprechen. Ich kann nur hoffen und wünschen, daß die Dritte Arbeitstagung ebenso fruchtbar sein wird wie die beiden Tagungen in Garmisch und in Bad Homburg.

Das Thema der heutigen Tagung umfaßt ein weites Feld: Die Beziehungen der Wirtschaftswissenschaft im engeren Sinne zu ihren Grenzgebieten bzw. Nachbardisziplinen und Hilfswissenschaften, zu denen Soziologie, Rechtswissenschaft, Statistik ebenso gehören wie Geographie, Psychologie, Historie, Technik, Philosophie u. a. Es war natürlich unmöglich, alle diese Gebiete in unsere Arbeitstagung mit einzubeziehen. Eine Auswahl mußte getroffen werden. Ich glaube, daß die Auswahl, die Herr Kollege Sauermann getroffen hat, dem wir für die wissenschaftliche Vorbereitung herzlichen Dank schulden, gerade diejenigen Disziplinen umfaßt, deren Verhältnis zu den Wirtschaftswissenschaften heute nach einer Periode stürmischen Fortschritts in den Wirtschaftswissenschaften wieder eines grundsätzlichen Durchdenkens

---

* Dieser Bericht und der Bericht über die Verhandlungen zum Thema „Wirtschaftswissenschaft und Soziologie" von Professor Dr. *Sauermann* wurden auf der Grundlage eines stenographischen Protokolls erarbeitet, das Herr Diplom-Volkswirt M. *Masch* angefertigt hat. Der Bericht zum Thema „Wirtschaftswissenschaft und Statistik" stellt die Wiedergabe des Wortprotokolls dar. Herrn Masch sei an dieser Stelle nochmals für die äußerst sorgfältige Durchführung dieser schwierigen Arbeit gedankt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedarf: Rechtswissenschaft, Soziologie und Statistik. In ihren Wipfeln vereinigen sich alle Wissenschaften. Doch bestehen von alters her, teils aus historischen, teils aus sachlichen Gründen zwischen der Wirtschaftswissenschaft auf der einen Seite und den drei genannten Disziplinen auf der anderen Seite vor allem in Deutschland besonders enge Beziehungen. Das ist nicht überall in gleichem Maße der Fall. Sie wissen, daß in den USA, in England und in Schweden die Ausbildung der Ökonomen ohne jede Beziehung zur Jurisprudenz und zur Soziologie erfolgt. In seinem bekannten Aufsatz „Staatsreferendar und Staatsassessor", den Schumpeter 1927 in Schmollers Jahrbuch veröffentlichte, schrieb er, daß nur eine vollkommene Loslösung vom Rechtsunterricht der Ausbildung guter Volkswirte dienlich sei — und das geschrieben von einem Manne, der nicht nur zu den Großen in unserem Reich gehört, sondern der zugleich in Wien eine hervorragende juristische Ausbildung erhalten hatte. Über die Notwendigkeit und über das Ausmaß einer juristischen Ausbildung für den Volkswirt — und das gleiche gilt für die Soziologie — bestehen in der Tat weitgehende Meinungsunterschiede, die ja auch deutlich in den offenbar nicht enden wollenden Diskussionen über die ideale Ausbildung des Ökonomen ihren Ausdruck finden. Aber gerade darum ist es notwendig, daß wir uns einmal grundsätzlich über die Frage unterhalten, welche Probleme der Wirtschaftswissenschaft nicht ohne das Betreten des Geländes der Jurisprudenz und der Soziologie und welche Probleme der Jurisprudenz und der Soziologie nicht ohne Eindringen in die Domäne der Wirtschaftswissenschaften zu bewältigen sind. Es ist diese Frage, nicht die Frage der Studienreform, die im Mittelpunkt unserer Erörterungen stehen wird. Ihre Beantwortung liefert dann allerdings die notwendige Grundlage für die Diskussion über die Anforderungen, die an den Ökonomen in bezug auf Jura und Soziologie zu stellen sind. Anders liegen die Dinge bei der Statistik, die seit alters her ein unentbehrliches Werkzeug des Ökonomen ist. Ihre Rolle als Hilfswissenschaft ist unumstritten, so unumstritten, daß die ökonomischen Fakultäten der Hochschulen der Welt über eigene Lehrstühle für das Fach der Statistischen Methodenlehre und der Wirtschaftsstatistik verfügen. Es sind indessen in der jüngsten Vergangenheit neue Probleme sachlicher Art aufgetaucht, die vor zwanzig Jahren noch unbekannt waren. Wir haben deshalb zu fragen, welche Fragen und Forderungen von seiten der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft heute an die Statistik als Wissenschaft und an die statistische Praxis zu stellen sind und welche Folgerungen sich daraus für den akademischen Unterricht ergeben. Mit allem Nachdruck muß von seiten der Wirtschaftswissenschaft betont werden, daß die Methoden der Statistik für uns nur insoweit relevant sind, als sie für das Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge erforderlich sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus diesen grundsätzlichen Fragestellungen ergeben sich die weiteren Fragen, die wir hier zu behandeln haben. Unser Arbeitsprogramm der Dritten Tagung ist also trotz der Beschränkung auf die drei genannten Disziplinen mehr als reichhaltig und enthält Anregungen genug für eine fruchtbare Diskussion, die um so fruchtbarer sein wird, weil hervorragende Vertreter aller in Frage kommender Disziplinen sich bereit gefunden haben, durch Referate und Korreferate aus den verschiedenen Sichten die Grundlagen für unsere Gespräche zu legen. Allen Herren Kollegen, die trotz der großen zeitlichen Belastung jedes Hochschullehrers uns ihre wertvollen Beiträge zur Verfügung gestellt haben und selbst zu uns gekommen sind, danke ich im Namen unserer Gesellschaft sehr herzlich für ihre Mitarbeit und ihre Bereitwilligkeit, mit uns in einer wirklichen Teamarbeit grundlegende Gesichtspunkte zu erörtern.

Es ist, glaube ich, das erste Mal, daß sich Ökonomen mit Vertretern der Nachbardisziplinen, Grenzgebiete und Hilfswissenschaften zu einer solchen Diskussion zusammenfinden, von der ich hoffe, daß sie uns allen wertvolle Anregungen für die Arbeit im Alltag, aber auch für die kommende Arbeit in den Gremien für die Neugestaltung unserer Ausbildungsordnung geben wird.

Allen denen, die Beiträge zum Zustandekommen und Gelingen der Dritten Arbeitstagung geliefert haben, danke ich sehr herzlich. Mein ganz besonders herzlicher Dank gilt Herrn Kollegen Sauermann, der leider wegen einer eitrigen Mandelentzündung heute nicht bei uns sein kann. Er hatte sich so sehr darauf gefreut, selbst hier zu sein. — Noch einmal: Herzlich willkommen und gute Arbeit!

Ich darf nun Herrn Kollegen Raiser bitten, das Wort zu nehmen."

Herr Raiser übernahm die Diskussionsleitung für den ersten Tag mit einem Wort des Dankes an den Vorstand des Vereins für Socialpolitik für die Einbeziehung der Rechtswissenschaft in die Thematik dieser Arbeitstagung und für den großzügigen Entschluß, einen Juristen mit der Leitung der Diskussion zu betrauen. Es sei auch seine Überzeugung, daß es hohe Zeit sei, das Gespräch zwischen den beiden Disziplinen wieder aufzunehmen.

Es sei geplant, zunächst am runden Tisch zwischen den anwesenden Referenten zu diskutieren, nämlich den Herren Ballerstedt, Biedenkopf, Jahr, Mestmäcker, Raiser und Zacher als Juristen und den Herren Meinhold, Pohmer und Stützel als Wirtschaftswissenschaftlern. Von den Verfassern der vorliegenden, insgesamt 18 Referate seien außerdem die Herren Dürr, Funck und Pagenstecher im Saale anwesend. Doch werde es sicher nötig und möglich sein, die Diskussion im weiteren Verlauf über den Kreis der Referenten hinaus auf alle Teilnehmer der Tagung auszudehnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ziel der Diskussion solle der Versuch sein, die beiderseitigen Standorte zu bestimmen, die bestehenden Verflechtungen zu klären und sie kritisch zu überprüfen. Die praktischen Konsequenzen in bezug auf die Zusammenarbeit in den Fakultäten, auf Studiengänge und Prüfungsordnungen seien später zu bedenken und sollten hier nicht besprochen werden.

Der Vorstand sei bei der Vorbereitung der Tagung von dem richtigen Gedanken ausgegangen, daß die für das Verhältnis der beiden Disziplinen zueinander wichtigen Grundlagenprobleme in den Referaten besser nicht isoliert als reine Methodenfragen behandelt, sondern jeweils an bestimmten, für Juristen und Ökonomen gleichermaßen interessanten Sachfragen anschaulich gemacht werden sollten. Da die Wahl der Themen, abgesehen von den beiden Grundsatz-Referaten der Herren Coing und Veit, den Referenten freigestellt gewesen sei, ergebe sich nun allerdings die Folge, daß die vorliegenden Referate thematisch weit gestreut seien: zum Bilanzrecht, Aktienrecht, Konzernrecht, Arbeitsrecht, Beamtenrecht usw. und zu den entsprechenden Fragestellungen der Wirtschaftswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre. Diese Situation schließe es von vornherein aus, in eine Einzeldiskussion aller dieser Sachfragen einzutreten. Vielmehr müsse sich die Diskussion auf die methodischen Grundlagenfragen richten und könne die in den Referaten behandelten vielfältigen Sachfragen nur beispielsweise heranziehen.

Hiernach gelte es nun, losgelöst von den Referaten für die Zwecke der Diskussion die Grundlagenfragen unter wenigen gemeinsamen Gesichtspunkten zu ordnen. Er schlage vor, nach drei, möglicherweise dann unterzuteilenden Hauptfragen zu gliedern:

I. Wie versteht sich jede der beiden Disziplinen heute selbst als je eigenständige Wissenschaft?

Die Klarstellung sei erwünscht, weil beide Disziplinen seit langem die Berührung miteinander verloren und sich inzwischen so fortentwickelt haben, daß man sich gegenseitig nur noch unscharf sehe. Zur Klarstellung gehöre beispielsweise, ob der in dem Grundlagenreferat von Herrn Coing an den Anfang gestellte, danach allerdings wieder halb zurückgenommene Satz zutreffe, die Rechtswissenschaft sei eine Interpretationswissenschaft. Vermutlich seien außer dem Diskussionsleiter auch noch andere der anwesenden Juristen damit nicht einverstanden. Auf der anderen Seite sei es notwendig, zu klären, in welchem Zusammenhang die verschiedenen Teile der Wirtschaftswissenschaften — Wirtschaftstheorie, Wirtschaftspolitik, Betriebswirtschaftslehre — zueinander stehen. Es falle auf, daß in den juristischen Referaten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwar meist die Zusammenarbeit mit den Wirtschaftswissenschaften als notwendig bezeichnet wurde, dabei aber offensichtlich nur an die Aufbereitung empirischen Materials, nicht an die Wirtschaftstheorie gedacht sei.

II. In welchem Verhältnis stehen die Gegenstände der beiden Disziplinen, also Recht und Wirtschaft, zueinander?

Zwar sei der Arbeitstagung die Aufgabe gestellt, das Verhältnis der beiden Wissenschaften zueinander zu klären, und die Referate hätten die Fragestellung auch so aufgenommen. Aber keiner der Referenten habe sich darauf beschränken können; sie seien fast zwangsläufig in die weitere Frage geraten, wie sich die Objekte wissenschaftlicher Betrachtung, also Recht und Wirtschaft, zueinander verhalten. Sei der Gegenstand etwa identisch und nur die Betrachtungsweise verschieden? In diesen Zusammenhang gehöre die oft gehörte Behauptung, das Recht sei nur ein Instrument zur Erreichung wirtschaftlicher Ziele. Spiele dabei etwa der der heutigen Wirtschaftswissenschaft geläufige Unterschied von makro- und mikroökonomischer Einstellung eine Rolle, z. B. in dem Sinne, daß für den Juristen nur der zweite, nicht der erste Bereich relevant sei? Es werde sicher nicht möglich sein, in der Diskussion die Geschichte der Theorien über das Verhältnis von Recht und Wirtschaft zu rekapitulieren. Immerhin sei es lehrreich, daran zu erinnern, daß noch vor wenig mehr als zwei Jahrzehnten Diehl seine Programmschrift über die sozialrechtliche Richtung in der Nationalökonomie veröffentlicht habe, in der das Recht als der wesentliche Bestimmungsgrund des Wirtschaftsablaufs bezeichnet werde. Für die heutige junge Generation von Nationalökonomen gehörten solche Thesen wohl schon zur Prähistorie ihres Faches.

III. Inwiefern bedarf die eine Disziplin der anderen?

Die Antwort werde vermutlich schon in der Diskussion zu den Fragen I und II enthalten sein, bedürfe aber jedenfalls der Klärung. Herr Veit habe in seinem Referat die These vertreten, das Recht liefere der Wirtschaftswissenschaft Daten, die Wirtschaftswissenschaft dem Juristen Informationen. Das laufe auf eine ziemlich lose Beziehung hinaus, bei der jede Disziplin für die andere als eine nicht sonderlich wichtige Hilfswissenschaft fungiere. Zwar brauche niemand den Terminus „Hilfswissenschaft" zu scheuen; jede für sich methodisch selbständige Disziplin könne zugleich für eine andere diese Funktion haben. Die Frage sei nur, worin die Hilfe bestehe und wie stark das Bedürfnis nach ihr sei. Nach den Veitschen Thesen würde es genügen, wenn jede der beiden Disziplinen die fertigen Ergebnisse der anderen mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder weniger ungeprüft übernimmt und in das eigene System einsetzt. Dem lasse sich doch wohl die These entgegenstellen, daß es in wichtigen Bereichen gemeinsame Aufgaben mit den Mitteln der einen und der anderen Disziplin zu lösen gebe. Jedenfalls sollte sich die Diskussion dieser Frage stellen.

Der Gliederungsvorschlag des Diskussionsleiters fand allgemeine Zustimmung, jedoch erwies es sich in der Folge als schwierig, die drei Fragen getrennt zu behandeln und ihre Reihenfolge einzuhalten.

1. Die Schwierigkeit zeigte sich gleich bei Beginn der Diskussion, die als ein Gespräch unter Juristen einsetzte. Da die Referate der Herren Stützel und Jahr erst zu Beginn der Tagung ausgegeben worden waren, den Teilnehmern also nicht bekannt waren, folgte als erster Herr *Jahr* einer Aufforderung eines anderen Teilnehmers, den wesentlichen Inhalt seines Referates kurz zu referieren. Dabei zeigte sich, daß sein Beitrag unmittelbar die Frage III, also die des gegenseitigen Angewiesenseins der beiden Disziplinen, hier vom Standpunkt des Juristen aus, betraf.

Im Mittelpunkt des Diskussionsbeitrages von Herrn *Jahr* stand der Versuch, den in der juristischen Methodenlehre wohlbekannten Begriff der „wirtschaftlichen Betrachtungsweise" näher zu erläutern. Unter bewußter Beschränkung auf das Zivilrecht schlug er vor, zwei Richtungen dieser Betrachtungsweise zu unterscheiden. Es gehe einmal darum, daß bei der Ausformung der wichtigsten Vertragstypen und ihrer Anwendung jeweils auf die wirtschaftliche Funktion des betreffenden Geschäftes geachtet werden müsse, worauf auch in der Ausbildung der entsprechenden Rechtsregeln seit Jahrhunderten im Zivilrecht Bedacht genommen worden sei. Eine rechtliche Würdigung eines Rechtsgeschäfts ohne Betrachtung und Analyse des zugrunde liegenden wirtschaftlichen Sachverhaltes sei unmöglich. Ebenso wie hiernach konsequentes juristisches Denken eine Berücksichtigung all dessen verlange, was im Wirtschaftsleben passieren könne und zu bedenken sei, müsse auch konsequentes wirtschaftswissenschaftliches Denken beachten, daß die wirtschaftlichen Konsequenzen der Abweichungen des tatsächlichen Verlaufs von dem bei der Entscheidung über den Eintritt in eine Rechtsstellung primär Erwarteten und Beabsichtigten durch die Rechtsordnung bestimmt sind.

Ebenso wichtig, aber sehr viel umstrittener sei eine andere Art von wirtschaftlicher Betrachtungsweise, die etwa sichtbar werde, wenn man vom wirtschaftlichen Eigentum der Aktionäre gegenüber dem formalen Eigentum der Aktiengesellschaft, oder wenn man vom wirtschaftlichen Eigentum des Treugebers im Verhältnis zum formalen Eigentum des Treuhänders spreche. Hier sei die Zivilrechtsdogmatik vor die Aufgabe gestellt, dieses Nebeneinander von juristischer und wirtschaftli-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

cher Betrachtungsweise aufzulösen und auch die wirtschaftliche Fragestellung in die Zivilrechtsdogmatik einzubringen. Alle modernen Richtungen der Methodologie in der Zivilrechtsdogmatik liefen letzten Endes auf den Versuch hinaus, die Herrschaft der Form über den Gehalt, des Begriffes über den Sinn zu beseitigen, die Inkongruenz von Form und Gehalt in all den genannten Fällen aufzulösen. So müsse es z. B. gelingen, die unklare Formulierung vom wirtschaftlichen Eigentum der Aktionäre durch eine konsequente Theorie der juristischen Person zu ersetzen, oder die Formulierung vom wirtschaftlichen Eigentum des Treugebers durch eine darauf abgestellte Theorie der subjektiven Rechte, möglicherweise ähnlich wie im englischen Recht im Sinne einer Doppelung der Zuständigkeit, zu ersetzen. Ähnliches gelte für die Probleme des Konzernrechts, die im Referat von Herrn Raiser behandelt worden seien, wo also eine Mehrheit von Rechtssubjekten der Einheit des Gesamtunternehmens gegenüberstehen. Auch im Gesellschaftsrecht, in dem wir heute eine Überwucherung von Mischformen feststellen müßten, sei es wohl notwendig, von der abstrakten begrifflichen Gesellschaftsform weg das ganze Rechtsgebiet zu sinnerfüllten Begriffen der Verbandstypen hin neu zu durchdenken. Ebenso könne im Bilanzrecht nur eine funktionelle Betrachtung der Rechtsinstitute die hier bestehenden Probleme lösen, z. B. die Aufgabe, eine faire Aufklärung der Anteilseigner und der wirtschaftlichen Eigentümer mit dem Gläubigerschutz zu verbinden.

Der Beitrag Herrn Jahrs mündete in der These: „Richtiges juristisches Denken ist auf weite Strecken dasselbe wie wirtschaftswissenschaftliches Denken, soweit es denselben Gegenstand hat und um nichts anderes als um die Lösung derselben Sachfrage bemüht ist. Wirtschaftswissenschaften und Zivilrechtswissenschaft mögen verschiedene Zielsetzungen haben. ... Diese Unterschiede stehen jedoch der Anwendung derselben Methoden in der Analyse des Problems und der Klärung der Lösungsmöglichkeit und ihrer Folgen nicht entgegen".

Gegen die methodischen Ausführungen von Herrn Jahr erhob Herr *Ballerstedt* alsbald entschiedenen Widerspruch. Die Gefahren der sog. wirtschaftlichen Betrachtungsweise im Zivilrecht hätten sich gerade in letzter Zeit an manchen Beispielen besonders deutlich gezeigt. Welche Verwirrung habe man z. B. damit gestiftet, daß man das Stichwort „wirtschaftliches Eigentum der Aktionäre" in die Diskussion über die Reform des Aktienrechts eingeführt habe. Noch vor einigen Jahren habe man aus der Behauptung, die Aktionäre seien wirtschaftliche Eigentümer des Unternehmens der Aktiengesellschaft, allgemein die Folgerung gezogen, die Hauptversammlung müsse in vollem Umfang das Bilanzrecht haben und auch über die Dividendenpolitik entscheiden, da doch der Eigentümer den Ertrag seines Unternehmens zu be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anspruchen habe. Inzwischen sei man freilich von dieser Auffassung wieder abgekommen. Auch das Bundesjustizministerium, das vor dem in dem Referat von Herrn Mestmäcker dargestellten Rechtsstreit in der Feldmühle-Sache gleichfalls die These vom wirtschaftlichen Eigentum der Aktionäre vertreten habe, sei in dem Augenblick, wo die Frage der Verfassungsmäßigkeit des § 15 des Umwandlungsgesetzes in jenem Prozeß aufgetaucht sei, vorsichtig geworden. In diesem Prozeß sei es letzten Endes um die Grenzen der Mehrheitsherrschaft gegangen, also um ein korporationsrechtliches Problem, das gewiß von erheblicher wirtschaftlicher Bedeutung sei, aber mit dem Stichwort vom wirtschaftlichen Eigentum nicht geklärt werden könne. Auch das Bundesverfassungsgericht sei, ohne das in den Urteilsgründen ausdrücklich auszusprechen, vor den Konsequenzen dieses Gedankens des wirtschaftlichen Eigentums der Aktionäre zurückgescheut. Wenn man nämlich unter Berufung auf dieses wirtschaftliche Eigentum sagen wolle, eine Minderheit von 25 % dürfe nicht ausgebootet werden, so sei eine Grenzziehung unmöglich, denn auch eine Minderheit von 10 oder nur 5 % dürfe ja nicht enteignet werden. Andererseits sei es unmöglich, diese Konsequenzen zu ziehen, denn es sei ein Unding, einer Minderheit von nur wenigen Prozenten eine in entscheidenden Lebensfragen der Aktiengesellschaft schlechthin unüberwindliche Vetostimme zu geben. Offenbar komme man also mit dem Begriff des wirtschaftlichen Eigentums an die Lösung dieser Probleme nicht heran. Ähnliches gelte für die von Herrn Jahr angedeuteten vertragsrechtlichen Probleme. Gewiß müsse der Jurist jeweils fragen, was von den Parteien wirtschaftlich gewollt und welche Zwecke auf der einen und auf der anderen Seite maßgebend gewesen seien. Aber die rechtlich letzten Endes entscheidende Frage laute doch, worüber die beiden sich eigentlich einig geworden seien, denn nur das sei Inhalt des Vertrages geworden. Das Ergebnis könne für den einen oder den anderen wirtschaftlich höchst nachteilig sein, aber der Jurist könne und dürfe da nicht helfen, wenn eine Partei ein Risiko eingegangen sei, das sich jetzt zu ihrem Nachteil auswirke. Allgemeiner formuliert heiße das: Der Jurist, wo er als Richter Rechtsanwendung betreibe, sei ans Gesetz gebunden und auch an diejenigen dogmatischen Vorstellungen, die diesem Gesetz zugrunde liegen, einerlei ob er glaube, bessere wirtschaftliche Einsichten als der Gesetzgeber zu haben. Wenn z. B. § 8 des Abzahlungsgesetzes die Schutzbestimmungen dieses Gesetzes auf solche Personen, die als Kaufleute im Handelsregister eingetragen sind, für nicht anwendbar erklärt, so sei diese Begrenzung der Ausnahme wahrscheinlich unzweckmäßig, da die Eintragung im Handelsregister nichts darüber aussage, wer ein erfahrener Geschäftsmann sei oder nicht. Trotzdem habe der Bundesgerichtshof kürzlich mit vollem Recht erklärt, einerlei, ob die Bestimmung des § 8 unrichtig getroffen sei, sei der Richter jedenfalls an sie gebunden. Das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heiße, wie auch Herr Coing in seinem Referat an einleuchtenden Beispielen gezeigt habe, natürlich nicht, daß den Richter wirtschaftliche Probleme nichts angehen, wohl aber bedeute es, daß wir die Bindung des Juristen an das Gesetz, an die im Gesetz vollzogenen Wertungen und an die dem Gesetz zugrunde liegenden dogmatischen Figuren ernst zu nehmen hätten.

Herr Ballerstedt schlug im übrigen vor, innerhalb der Aufgabe der Rechtswissenschaft zwischen der Haltung des Richters, der des Rechtstheoretikers und der des Rechtspolitikers zu unterscheiden, wenn man ein zutreffendes Bild von dem Verhältnis zwischen Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft bekommen wolle. Rechts- und Wirtschaftspolitiker müßten möglichst viel und möglichst lange an einem Tisch zusammensitzen. Das sei auch schon in den Referaten der Herren Coing und Veit klar ausgesprochen worden. Nur müsse der Wirtschaftspolitiker bedenken, daß auch hier das von Bismarck für den Unterschied von Realpolitik und Grundsatzpolitik gebrauchte Bild maßgebend sei, wonach ein Politiker, der Grundsatzpolitik machen sollte, ihm vorkomme wie jemand, der in einem dichten Wald mit einer langen Stange im Munde gehen müsse. Er würde überall anstoßen. Genau das sei aber die Situation des Rechtspolitikers, der diese lange Stange im Munde trage, nämlich das Prinzip der inneren Konsequenz der Rechtsordnung, das er nicht für einzelne Fälle durchbrechen könne. Der Wirtschaftspolitiker sei nicht immer bereit, dieses rechtspolitische Prinzip ernst genug zu nehmen. Das gelte z. B. bei der Frage, ob man nicht dem Unfug der Warentestzeitschriften durch ein Spezialgesetz ein Ende machen könne. Der Jurist könne dem nicht zustimmen, da er im Hintergrund das große Problem der Pressefreiheit mit all seinen Auswirkungen und seinen verfassungsrechtlichen Implikationen im Blick haben müsse.

An dieser Stelle griff Herr *Mestmäcker* ein mit der Bemerkung, nach seinem Eindruck sei der Gegensatz zwischen den Herren Jahr und Ballerstedt nicht ganz so scharf, wie es den Anschein habe. Was Herr Jahr als wirtschaftliche Betrachtungsweise im zweiten Sinne bezeichnet habe, sei oft nichts anderes als eine Art von methodischer Wechselreiterei. Als beispielsweise die deutsche Rechtsprechung dazu übergegangen sei, in offenbarem Gegensatz zum Prinzip des Faustpfandrechtes auch die Sicherungsübereignung zuzulassen, habe man statt einer juristischen Begründung sich auf die Aussage beschränkt, das entspreche den wirtschaftlichen Bedürfnissen. Gerade gegen diesen Mißbrauch habe doch Herr Jahr Stellung nehmen wollen, indem er dazu aufgefordert habe, solche Probleme innerhalb des Rechtssystems zu bewältigen, sie nicht einfach aus dem System hinauszuschieben. Insoweit bestehe zwischen Herrn Ballerstedt und Herrn Jahr jedenfalls im An-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

satz sicherlich Einigkeit. Die weitere Frage, inwieweit innerhalb unseres privatrechtlich geformten Systems wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnismethoden notwendig werden können, sei weithin deshalb schwer zu erkennen, weil unser Privatrechtssystem von einer bestimmten Vorstellung des Wirtschaftens ausgeht, ohne das ausdrücklich kenntlich zu machen. So setze der vollentgeltliche Austauschvertrag eine bestimmte wirtschaftliche Betrachtungsweise, nämlich ein ganzes Wirtschaftssystem voraus. In den meisten, das Privatrecht interessierenden Fällen brauche diese Voraussetzung gar nicht mehr ausdrücklich bewußt gemacht zu werden, um richtig entscheiden zu können. Es gebe aber Konfliktsfälle, die nicht mehr lösbar seien, wenn man nicht diesen inneren Zusammenhang von Privatrechtssystem und einer bestimmten Gestaltung des wirtschaftlichen Geschehens vor Augen habe. Das gelte z. B. für die in den Referaten nicht behandelte Frage der privatrechtlichen Gültigkeit von Kartellverträgen. Bei diesem Beispiel werde auch der von Herrn Ballerstedt so scharf herausgestellte Unterschied zwischen Rechtsanwendung und Rechtspolitik fragwürdig. Denn als das Reichsgericht das erste Mal zu entscheiden gehabt habe, ob ein Kartellvertrag als wirksamer privatrechtlicher Vertrag anzuerkennen sei, hätte es eigentlich, um richtig entscheiden zu können, alle diejenigen Überlegungen anstellen müssen, die 70 oder 80 Jahre später auch vom Gesetzgeber nur sehr unvollkommen angestellt worden seien. In der älteren Rechtsprechung des deutschen Reichsoberhandelsgerichtes sei bei Fragen der wettbewerbsbeschränkenden Verträge diese Systemgerechtigkeit noch unmittelbar mitgeprüft worden und ein Vertrag, der ein Monopol begründen sollte, deshalb für nichtig erklärt worden. Überall da also, wo die gesetzliche Norm keine abschließende Wertung des auftretenden Problems enthalte, sei die Parallelität von Rechtsanwendung und Rechtspolitik unausweichlich. In diesen Fällen setze die Wertung anhand der in der Rechtsordnung vorgefundenen Maßstäbe im Grunde ein Denken im System voraus, das notwendig die wirtschaftliche Bedingtheit in Rechnung stellen müsse.

Herr *Raiser* führte diesen Gedankengang noch durch zwei Überlegungen weiter. Überall da, wo Spannungen im Gesamtsystem der gesellschaftlichen und damit auch der wirtschaftlichen Ordnung der Dinge auftreten, zeige sich alsbald, daß auch die rechtlichen Einzelbeziehungen zwischen zwei Parteien nicht mehr in der traditionellen Weise geregelt und gelöst werden können, daß deshalb auch die aus einem anderen System und einer älteren Wertordnung her bestimmten Rechtsregeln nicht mehr befriedigen. In diesen Fällen sei die Aufgabe der Rechtsfortbildung gestellt, und zwar heute nicht nur dem Gesetzgeber, sondern schrittweise und mit aller Vorsicht auch der Rechtsprechung und im Zusammenhang damit der Rechtslehre. Aus diesem Grunde

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halte er die im Referat von Herrn Coing aufgestellte These, die Rechtswissenschaft sei eine Interpretationswissenschaft, für zu eng. Vielmehr sei ihr von Anfang an auch eine Gestaltungsaufgabe gestellt und sei in diesem Sinne eine scharfe Trennung zwischen der Anwendung des geltenden Rechts und der Rechtspolitik nicht möglich. Gewiß habe Herr Ballerstedt recht, daß man damit sehr sorgfältig umgehen müsse, daß es also nicht genüge, unter Hinweis auf irgendwelche wirtschaftlich vage Vorstellungen vom geltenden Recht abzuweichen. Wo aber das System im ganzen nicht mehr stimme, sei auch die Rechtswissenschaft aufgerufen, sich über die Möglichkeiten einer Fortbildung Gedanken zu machen, und dabei sei sie in besonderer Weise wieder auf die Zusammenarbeit mit der Wirtschaftswissenschaft angewiesen. Solange es sich nur darum handle, den Interessenkonflikt zwischen zwei Parteien zu entscheiden, könne sich der Jurist zum Verständnis der dahinterstehenden wirtschaftlichen Interessen im großen und ganzen auf seinen gesunden und ein wenig geschulten Menschenverstand verlassen. Sobald es aber darum gehe, zu klären, welche Funktion diese Interessenrichtungen im Gesamtsystem der Wirtschaftsordnung eines Landes haben und welche Aufgabe das Recht bei der Ordnung dieser verschiedenen Interessenrichtungen zu übernehmen habe, benötige der Jurist das geschulte Denken des Nationalökonomen.

Abschließend versicherte Herr *Jahr*, daß er in der Tat von Herrn Mestmäcker richtig verstanden worden sei und daß daher der Gegensatz zu Herrn Ballerstedt nicht in der von diesem angenommenen Schärfe bestehe. Auch er habe keine Freude an dem Schlagwort vom wirtschaftlichen Eigentum. Es sei interessant, daran zu erinnern, daß im Recht der Kommanditgesellschaft die Sachfrage, ob alle Gesellschafter ein Recht zur Feststellung der Bilanz haben, schon einmal vom Gesetz entschieden worden sei, und zwar zuungunsten der Kommanditisten, denn über die Höhe der Rendite könne nur der entscheiden, der die Geschäfte zu führen habe. Dieses Beispiel einer typologischen Betrachtung des Gesellschaftsrechtes zeige, daß sich unter Umständen sogar unter sog. wirtschaftlicher Betrachtungsweise eine juristische Wertung breitmache, die in klarem Widerspruch zu wirtschaftlich begründeten Entscheidungen an anderer Stelle des Gesetzes stehe.

Auch Herr *Zacher* betonte unter Hinweis auf die Ordnungsfunktion des Rechtes die Grenzen der wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Der Jurist könne zwar die von der Wirtschaftswissenschaft angebotenen Zwecke verfolgen, müsse dabei aber der Ordnungsfunktion eingedenk sein und von hier aus z. B. im Steuerrecht an seiner Aufgabe bleiben.

Die Diskussion über die wirtschaftliche Betrachtungsweise im Recht lebte gegen Ende der Tagung noch einmal auf, als Herr *Pohmer* unter Hinweis auf die von ihm und Herrn Raiser vorgelegten Referate das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beispiel des Konzerns wieder aufgriff, das Herr Jahr schon erwähnt hatte. Die Formel, daß der Konzern eine rechtliche Vielheit, aber eine wirtschaftliche Einheit darstelle, verlocke bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise dazu, von der rechtlichen Vielheit zu abstrahieren, wie das z. B. im Steuerrecht vom Reichsfinanzhof durch das Rechtsinstitut der Organschaft anerkannt worden sei. Auf den ersten Blick könne der Wirtschaftswissenschaftler mit soviel wirtschaftlichem Verständnis der Juristen nur zufrieden sein. In Wahrheit aber sei diese Betrachtungsweise oberflächlich. Denn hinter der Gestaltung, die eine rechtliche Vielheit zu einer wirtschaftlichen Einheit zusammenfüge, stünden doch in Wahrheit ökonomische Motive der Beteiligten, und die Frage sei, ob diese Motive Anerkennung verdienen. Daß man wirtschaftliche Macht durch Konzernierung verschleiern könne, sei ein Sachverhalt, der die Juristen wie die Ökonomen interessieren müßte. Der Jurist müsse sich also bei der Anwendung der wirtschaftlichen Betrachtungsweise davor hüten, sich nur einseitig an privaten wirtschaftlichen Motiven zu orientieren und darüber die ordnungspolitische Betrachtung außer acht zu lassen. Umgekehrt müsse sich der Wirtschaftswissenschaftler davor hüten, wie das oft geschehe, rechtliche Gestaltungsformen als rein juristische Formalitäten ohne jeden ökonomischen Bezug beiseite zu schieben. In diesem Sinne sei also eine Zusammenarbeit zwischen beiden Disziplinen dringend erwünscht.

Herr *Raiser* erwiderte darauf, wirtschaftliche Betrachtungsweise bedeute doch zunächst nicht mehr, als daß der Jurist, im Regelfall also der Richter, von bestimmten wirtschaftlichen Fakten Kenntnis nehmen müsse. Die Frage dagegen, welche Folgerungen er daraus zu ziehen habe, wie er diese Fakten bewerte, welche er im vorliegenden Zusammenhang für relevant und welche er für irrelevant ansehe, könne er den Fakten selbst nicht entnehmen. Sie könnten ihm seine Wertung und infolgedessen auch seine Entscheidung nicht vorschreiben. In der Tat habe die steuerliche Rechtsprechung des damaligen Reichsfinanzhofs vielleicht zu voreilig unter mikroökonomischen Gesichtspunkten den Gedanken der Organschaft entwickelt, statt zu fragen, ob der wirtschaftliche Zusammenhang Anlaß genug sei, über die rechtliche Vielheit hinwegzusehen, und zugleich nach den weiterreichenden wirtschaftlichen Konsequenzen zu fragen, wenn die mehreren Unternehmen steuerrechtlich als rechtliche Einheit betrachtet und damit privilegiert werden. Ähnliches gelte wohl für die reichsgerichtliche Rechtsprechung zu den Kartellen vor 1900. Indessen sei die Nationalökonomie der Jahre, in denen sich die Rechtsprechung des Reichsgerichts und dann des Reichsfinanzhofes entwickelt haben, noch nicht weit genug gewesen, um die Juristen über die Gefahren der wirtschaftlichen Konzentration so zu belehren, daß die Richter imstande gewesen wären, die entsprechenden Wertungen daraus zu gewinnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Herr *Pohmer* erinnerte noch daran, daß die für die Parteien entscheidenden wirtschaftlichen Motive ihres Handelns gerade im Zivilprozeß in aller Regel gar nicht zur Sprache kämen. Herr *Jahr* betonte darauf, es handle sich in solchen Fällen nicht nur um einen wirtschaftlichen, sondern alsbald wieder um einen rechtlichen Sachverhalt. Der Zusammenhang und die Verflechtung zwischen beiden sei untrennbar.

2. Der Frage nach dem Selbstverständnis der Wirtschaftswissenschaften wandte sich Herr *Meinhold* zunächst mit einigen vorbereitenden Bemerkungen zu. Er meinte, es sei einfach, abstrakt darüber zu sprechen. Aber die Antwort werde sehr schwierig in dem Augenblick, wo man dieses Selbstverständnis gegenüber einer Nachbardisziplin abgrenzen müsse. Ihm scheine die Beobachtung des Diskussionsleiters zuzutreffen, daß sich eine Zusammenarbeit zwischen den Juristen und der Wirtschaftspolitik und der Betriebswirtschaftslehre verhältnismäßig selbstverständlich ergebe, während eine Zusammenarbeit mit der Wirtschaftstheorie auf große Schwierigkeiten stoße. Denn Gegenstand und Aufgabe der Wirtschaftstheorie seien doch offenbar völlig verschieden von denen der Rechtswissenschaft. Für die Wirtschaftstheorie stehe die Klärung der Zusammenhänge im Bereich des Wirtschaftlichen, von den Produktionsfaktoren bis zum Ergebnis der Produktion, also den Gütern, im Vordergrund, während die Ordnung der Zusammenhänge erst in zweiter Linie komme. Für die Rechtswissenschaft liege es dagegen nach seinem Eindruck genau umgekehrt. Sie habe zunächst die Ordnung der Zusammenhänge im Auge, müsse also von einem Gesamtsystem her denken, während sie die Klärung der theoretischen Zusammenhänge des Wirtschaftsablaufs in gewisser Weise voraussetzen könne.

Herr *Stützel* gab zunächst den Herren Raiser und Meinhold darin recht, daß sich die Frage der Zusammenarbeit zwischen beiden Disziplinen im Bereich der Wirtschaftspolitik und der Betriebswirtschaftslehre anders und mit größerer Selbstverständlichkeit stelle als im Bereich der Wirtschaftstheorie. Zum Beispiel habe das Bundesverwaltungsgericht bei seiner Entscheidung über die Frage, ob die Zulassung von Banken von einer Bedürfnisprüfung abhängig gemacht werden dürfe, nicht nur eine Interpretation des Grundgesetzes betrieben, sondern zugleich, wie sich das auch aus der Begründung ergebe, eine eminent wichtige wirtschaftspolitische Entscheidung getroffen. Bedauerlich sei nur, daß die Richter dabei kaum zur Kenntnis genommen hätten, daß über diese Frage schon seit 20 Jahren im wirtschaftswissenschaftlichen Schrifttum sehr ernsthaft nachgedacht worden sei.

Was die Wirtschaftstheorie angehe, so stünden allerdings viele Theoretiker auf dem Standpunkt, daß sie mit Rechtswissenschaft wenig zu schaffen hätten. Er selbst sei aber entschieden anderer Meinung,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und zwar zum mindesten für einen Teilbereich der Theorie, den er als Bestandsökonomie bezeichnen wolle. Im Bereich der Stromökonomie, die den Input und Output von Faktoren und Kostenerträgen analysiere, komme man ohne Begegnung mit der Rechtswissenschaft aus. Die juristischen Formen, in denen ein Produzent die Güter herstelle oder vertreibe, spielten in weiten Teilen der Stromökonomie praktisch keine Rolle. Indessen habe sich gerade in den letzten Jahren in der Wirtschaftswissenschaft gezeigt, daß sich auch die reine Ökonomie auf diese Fragen nicht beschränken könne. Das gelte z. B. für die Theorie des allgemeinen Kapitalbedarfs, die zunächst der Betriebswirtschaftslehre angehöre, oder für die Finanzierungstheorie bis hin zur Bilanztheorie. Die schöne Geschlossenheit des Systems, die in den Bereichen der Produktions- und Absatztheorie erreicht worden sei und die sich in dem Buch von Herrn Gutenberg so großartig zeige, sei in den erwähnten Gebieten noch lange nicht erreicht. Zur Bestandsökonomie gehöre ferner die portfolio-selection-Theorie und die assets-preference-Theorie, die als Zinstheorie auch in Deutschland immer mehr Eingang gefunden habe. Hier ergebe sich die Frage nach der optimalen Disposition nicht über Stromrelationen, sondern über Bestände, und in diesem Zusammenhang müsse auch das Verhältnis zwischen Wirtschafts- und Rechtswissenschaft neu bestimmt werden. Das Ausmaß, in dem Bestände zu halten und zu gebrauchen seien, um unsichere Divergenzen zwischen Input und Output zu überbrücken, hänge von 5 Faktoren ab: Erstens vom Verbrauchsbedarf, also von der normalen Nutzung der Bestände, zweitens von einem exogenen Pufferbedarf, um saisonale natürliche Schwankungen aufzufangen und auszugleichen, drittens von einem losgelösten Pufferbedarf, der in der Theorie der Zwischenläger auftrete, viertens von einem vorsichtsbedingten Pufferbedarf, der aus der Kassenhaltungstheorie bekannt sei, und schließlich noch fünftens von einem Spekulationsbedarf, der aus der Liquiditätstheorie bekannt sei, der insbesondere Objekte einschließe, die zu dem Zweck gehalten werden, um sie zu einem späteren günstigeren Zeitpunkt verkaufen zu können. Betrachte man diese Komponenten, dann zeige sich, daß der Unternehmer, um einen solchen Bestand zu besitzen, nicht Eigentümer zu sein brauche. So brauche er die Maschine nicht zu kaufen, sondern könne sie sich leihen, und er könne die Kasse ersetzen durch einen von der Bank zugesagten Kredit. Hier seien also die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten für die Dispositionen des Unternehmers von großer Bedeutung.

Unter diesem Gesichtspunkt müsse auch die Frage nach dem Gegenstand der beiden Disziplinen neu überlegt werden. Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft sei, allgemein gesprochen, die Angabe von Regeln zur optimalen Disposition über Ströme und Bestände und über Abläufe solcher Dispositionen. Demgegenüber sei dann der Gegen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stand der Rechtswissenschaft, der etwas mit Friedensstiftung zu tun habe, ein total verschiedener. Man könne aber auch den Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft spezieller und enger fassen. Dann müsse man fragen, was die Gegenstände sind, deren optimale mengenmäßige Disposition und Kombination die Bestandshaltetheorie genauer untersuche. Es reiche nicht aus, zu sagen, es handle sich um Güter oder um Sachen und Forderungen, also etwa um eine Sache im Wert von 60,— DM oder um eine Investition mit einem Ertragswert von 2 Millionen DM. Hier eröffne vielmehr die Entscheidungstheorie den Weg dazu, sehr viel vorsichtiger zu urteilen. Statt der Investition einen Ertragswert von 2 Millionen DM zuzuschreiben, spreche sie von einer Alternative, einem Bündel von irgendwelchen Risiken und Chancen. Nach der Spieltheorie sei das, was hier gewertet werde, keine Sache zu 2 Millionen DM, sondern ein ganzes Spiel, in dem die Natur mit allen Mitteln mitspiele, mit ganz unterschiedlichen Spielausgängen, wobei den einzelnen Ergebnissen noch bestimmte Wahrscheinlichkeiten zugeordnet werden könnten. Die Entscheidungstheorie löse also den Begriff eines Gutes, der ökonomisch durch einen einzigen DM-Betrag zu charakterisieren sei, in ein ganzes Bündel von möglichen Spielausgängen mit je zugeschriebenen Wahrscheinlichkeiten auf.

Es frage sich nun, ob nicht auf dieser Basis wieder eine neue Begegnung zwischen Rechts- und Wirtschaftswissenschaft möglich sei. Zwar stehe die Entscheidungstheorie im Geruch, eines der abseitigsten Kapitel der ökonomischen Theorie zu sein und am wenigsten mit Rechtswissenschaft zu tun zu haben. In Wahrheit aber tauchten auch rechtliche Probleme wieder auf, sobald man sich entschließe, den Gegenstandsbegriff in dem gekennzeichneten Sinne stärker zu differenzieren und darin ein Bündel von möglichen Ergebnissen mit Wahrscheinlichkeiten und dazugehörigen Werten zu sehen. Denn nun ergebe sich die Frage, ob die Rechtswissenschaft nicht verwandte Erwägungen anstelle, wenn sie — nicht bei der unmittelbaren Fallentscheidung, aber — systematisch oder rechtsvergleichend versuche, nach wirtschaftlichen Funktionen geordnete Typen und Formen des Innehabens zu entwickeln. Dabei zeige sich doch, daß diese verschiedenen Formen des Innehabens als Eigentümer, als Mieter, als Nießbraucher usw. sich nur in der unterschiedlichen Unsicherheitsstruktur unterscheiden, und man könne fragen, ob diese Unterscheidung nach Unsicherheitsstrukturen nicht genau das gleiche sei, was die Wirtschaftstheorie als Gegenstand der Entscheidungstheorie betreibe, wenn sie unterschiedliche mögliche Ergebnisse mit unterschiedlichen Wahrscheinlichkeiten feststelle. Löse man also den Gutsbegriff in ein Bündel von Unsicherheitsstrukturen innerhalb des sozialen Lebens auf, so sei der Gegenstand beider Disziplinen möglicherweise nicht etwa bloß ähnlich, sondern identisch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Herr *Ballerstedt* begrüßte die Ausführungen von Herrn Stützel, weil er in ihnen einen Beleg dafür sah, daß es auch für die Wirtschaftswissenschaften einen Sinn habe, die rechtlichen Normen nicht nur als Daten aufzufassen, sondern davon auszugehen, daß die wirtschaftenden Menschen auch im Recht leben wollen. Natürlich gehe es für den wirtschaftenden Menschen auch um das materiell Zweckmäßige. Aber es sei doch für ihn keineswegs bedeutungslos, ob er z. B. sein Einkommen als Bettler oder auf Grund ehrlicher Arbeit beziehe. Im gleichen Sinne sei es für den Juristen unbefriedigend, wenn das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen nur dahin interpretiert werde, daß es sich um eine rein wirtschaftspolitische Konzeption handle, die nur an Zweckmäßigkeitsgesichtspunkten, wie der Steigerung des Sozialproduktes u. dgl., orientiert sei. Für den Juristen komme es entscheidend auf ideelle Momente an, nämlich darauf, daß die Menschen in Freiheit leben wollen.

Herr *Mestmäcker* warnte gegenüber Herrn Stützel davor, Wirtschaftspolitik und Rechtsanwendung zu identifizieren. In dem Augenblick, in dem wirtschaftspolitische Fragen oder Entscheidungen rechtlich positiviert werden, veränderten sie ihren Charakter, weil sie nun Teil der Rechtsordnung geworden seien. Wirtschaftspolitische Entscheidungen des Gesetzgebers oder des Unternehmers seien etwas anderes als die richterliche Entscheidung. Die Eigengesetzlichkeit der richterlichen Rechtsfindung schränke bei rechtlich positivierten Fragen die möglichen relevanten Tatbestände wesentlich ein, und das Gesetz begrenze unter Umständen auch die in Betracht zu ziehenden Wertmaßstäbe. Nur in dem so vorgegebenen positivierten Rahmen sei die Berücksichtigung der Wirtschaftswissenschaft wieder nötig und sinnvoll.

Herr *Stützel* erwiderte auf den Beitrag von Herrn Ballerstedt, die Frage, ob für das Unternehmerverhalten außer der Gewinnmaximierung noch andere Bestimmungsgründe eine Rolle spielen, liege außerhalb des ihn interessierenden Problems. Für ihn gehe es darum, daß eine eindeutige Determination des Unternehmerverhaltens in den Modellen nicht mehr erlaubt sei, wenn man berücksichtige, daß die Entscheidung immer alternative ungewisse Ausgänge habe. Hier gelte es, in den entscheidungstheoretischen Ansätzen, in erster Linie in der Theorie des unternehmerischen Verhaltens, neu über die Möglichkeiten solchen Verhaltens nachzudenken, wenn man im Modell determiniere.

Gewiß gebe es manche Theoretiker, die glaubten, man komme mit einem einzigen Entscheidungskriterium durch. Wenn man aber einmal die hauptsächlichsten Entscheidungskriterien Revue passieren lasse, so ergebe sich die Frage nach den jeweils in bestimmten Situationen sinnvollerweise einzubauenden Kriterien. Bei dieser Frage könnten sich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften begegnen. Wenn beispielsweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Juristen feststellen sollen, unter welchen Voraussetzungen ein Haftungsdurchgriff durch eine juristische Person hindurch auf die dahinterstehenden Personen zulässig sein soll, so müßten sie abschätzen, ob innerhalb des betreffenden Konzerns die in Frage stehende Tochtergesellschaft im Vergleich zu den Unsicherheitsstrukturen, die dieses Geschäft mit sich bringe, mit zuwenig Eigenkapital ausgestattet worden sei. Damit grenze der Jurist im Grunde genommen ab, welche Hauptprozesse möglicher Alternativen nach dem unternehmerischen Verhaltenskonzept eigentlich angewendet werden sollten. Er suche Entscheidungskriterien, wie unter gewissen Unsicherheitsstrukturen sich ein Unternehmer rechtlich verhalten sollte. Ebenso suche der Jurist, wenn er die Grenze der kaufmännischen Sorgfalt abstecke, im Grunde genommen Entscheidungskriterien. Der Wirtschaftstheoretiker, der sich um Entscheidungskriterien bemühe, solle also daran denken, daß die Juristen das gleiche betreiben. Dabei könne man die Gemeinsamkeit der Aufgabe formal verschieden bestimmen. Die Wirtschaftswissenschaft könne sich damit begnügen, gewisse Alternativen des Handelns als rechtlich verboten auszuklammern. Dann behandle sie solche Verbote als Datum und überlasse es der Rechtswissenschaft, ihren Inhalt zu bestimmen. Man könne aber auch umgekehrt sagen, die Rechtsordnung erlaube innerhalb bestimmter Verbotsgrenzen gewisse Verhaltens- und Entscheidungskriterien. Dann stellten zwar die Grenzen ein Datum dar, aber innerhalb dieser Grenzen könne man nun auch diese Mindestkalküle und diesen Apparat von Überlegungen, den die Entscheidungstheorie anzuwenden pflege, mit in die rechtliche Betrachtung einbeziehen.

Hier warf Herr *Pohmer* ein, nach seinem Eindruck sei man damit der Frage I nach dem Selbstverständnis der Wirtschaftswissenschaften nicht nähergekommen. Vom Erkenntnisgegenstand her sei für die Wirtschaftswissenschaften kein grundsätzlicher Unterschied zwischen der Stromökonomie und der Bestandsökonomie. Der Unterschied liege in den Problembeständen, aber wohl auch in den Methoden insofern, als die Entscheidungstheorie trotz ihres theoretischen Charakters zur Lösung von Problemen verwandt werde, die der Wirtschaftspolitik, d. h. der Anwendung der Wirtschaftswissenschaft, verwandter seien als der eigentlichen Theorie, d. h. der Erklärung des Wirtschaftsablaufes. Gewiß vollziehe sich der Wirtschaftsablauf, also der Bereich der Stromökonomie, nicht ohne das Recht. Das gelte z. B. für den entgeltlichen Leistungsaustausch, der in der modernen Form ohne die Datensetzung durch das Recht nicht denkbar wäre. Es gelte vollends für den Bereich der finanzwirtschaftlichen Beziehungen, also für die Steuer- und Subventionsströme, die überhaupt nur durch das Recht verursacht werden. Aber der Theoretiker könne methodisch trotzdem weitgehend von den Rechtsinstituten abstrahieren und brauche in seinen Modellen auf die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besonderen Daten des Rechts nicht einzugehen. Darum habe diese Theorie geringere Berührungspunkte mit dem Recht als etwa die Wirtschaftspolitik, bei der es darauf ankomme, ein einmal gestecktes Ziel praktisch durchzusetzen. Aber auch für die Entscheidungstheorie gelte grundsätzlich nichts anderes. Der Ökonom habe unterschiedliche Risiken zu werten, aber die institutionell-rechtliche Regelung interessiere ihn im Grunde genommen dabei nicht, sondern sei nur eine Voraussetzung dafür, daß eben unterschiedliche Risiken für bestimmte Vorgänge bestehen. Ein Unterschied zwischen Stromökonomie und Bestandsökonomie in ihrem Verhältnis zum Recht bestehe vielleicht nur insofern, als für die Bestandsökonomie noch kein so geschlossenes System entwickelt worden sei, das in gleich hohem Maße von den institutionellen Regelungen des Rechts abstrahiert werden könne, wie das heute in der mikroökonomischen und makroökonomischen klassischen Theorie, d. h. also im Bereich der Stromtheorie, möglich sei.

Noch entschiedener verneinte Herr *Koch* die Möglichkeit einer Zusammenarbeit zwischen den beiden Disziplinen. Weder bestehe zwischen ihnen das Verhältnis der Über- und Unterordnung etwa derart, daß die eine Disziplin die generellen Aussagen, die andere die Spezifizierung für einen bestimmten Teilbereich zu erarbeiten habe, noch handle es sich darum, daß die Ableitungen der einen Disziplin zu Hypothesen der anderen werden. Die Rechtswissenschaft sei als pragmatische Wissenschaft vorzugsweise auf die Rechtsgestaltung gerichtet, während der Kern der Wirtschaftswissenschaft in der theoretischen Analyse des wirtschaftlichen Ablaufs liege. Die empirischen Begriffe, deren sich der Jurist bediene, seien beispielsweise in der Theorie der Unternehmung nicht anwendbar, da es hier darauf ankomme, generelle Aussagen über die Handlungsweise des Unternehmers zu machen. Die sog. Bilanztheorien oder Kapitaltheorien seien in Wahrheit gar keine Theorien, da hier keine generellen Aussagen über unternehmerisches Verhalten vorausgesetzt werden, um zu Ableitungen zu kommen. Überall da, wo im staatlichen Bereich wirtschaftspolitische Entscheidungen zu fällen seien, handle es sich in Wahrheit um Wirtschaftspraxis, um die Anwendung der Erkenntnisse der theoretischen Analyse, aber nicht um Theorie selbst. Daher sei auch bei der Gesetzgebung und Rechtsprechung ebenso wie bei der Verwaltung nicht der Theoretiker, aber auch nicht der Wirtschaftspraktiker als solcher, sondern eben der wissenschaftlich gebildete Praktiker notwendig, und wo sich eine Zusammenarbeit von Juristen und Ökonomen vollziehe, handle es sich um ein Zusammenwirken unter wissenschaftlich gebildeten Praktikern.

Herr Koch führte als Beispiel die aktienrechtlichen Bestimmungen über die Ermittlung und Ausschüttung des Jahresgewinnes an. Hier gehe die wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnis dahin, daß ein Jahresgewinn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur unter der Voraussetzung ermittelt werden könne, daß stationäre Bedingungen herrschen, also die Produktionsmittelpreise und Produktpreise sich nicht in der Zwischenzeit verändert haben. Die Theorie müsse daher für den Unternehmer bei Aufstellung des Jahresabschlusses gewisse Verifikationshypothesen fordern, denen der Jurist aber unter dem Gesichtspunkt der Rechtssicherheit oder der Gerechtigkeit nur in begrenztem Umfange zustimmen könne.

Diese bilanztheoretischen Aussagen erweckten den Widerspruch von Herrn *Stützel*, der bestritt, daß es wirtschaftswissenschaftliche Kriterien dafür gebe, was bei der Bilanzierung als Vermögensbestand gleichbleiben solle, wenn das Unternehmen in seinem bisherigen Umfang weitergeführt werden solle. Welcher Bestand zu erhalten sei, könne nur vom Bilanzzweck her entschieden werden. Ziel des aktienrechtlichen Jahresabschlusses sei der Gläubigerschutz, von dem auch die Frage der Zulässigkeit der Rücklagenbildung abhänge. Nur unter dem Gesichtspunkt der Sicherheit für die Gläubiger könne daher auch entschieden werden, was als Substanz im Sinne der Ertragskraft zu erhalten sei. Die Bewertungskriterien dafür liefere wiederum die Entscheidungstheorie. Die von Herrn Koch vertretene Theorie Fritz Schmidts dagegen sei unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes unannehmbar.

Herr *Pohmer* wandte sich gegen den ersten Teil der Kochschen Ausführungen. Herr Koch habe damit den Wissenschaftsbegriff zu eng gefaßt. Es gebe neben der reinen erklärenden Theorie auch eine angewandte Wirtschaftswissenschaft. Sie habe zwar nicht Ziele zu normieren, aber doch Wege zu weisen, welche Mittel bei vorgegebenen Zielen eingesetzt werden müssen, um diese Ziele zu erreichen. In diesem Sinne einer Wenn-Dann-Beziehung gebe es auch eine Theorie der Wirtschaftspolitik einschließlich der Unternehmenspolitik. Fasse man den Begriff der Wirtschaftswissenschaften so weit, dann sei auch die Zusammenarbeit mit den Juristen mehr als nur eine Zusammenarbeit unter Praktikern, denn dann komme es auch darauf an, zu erkennen, welche Mittel eingesetzt werden müßten, um diese oder jene vorgegebenen Ziele zu erreichen, und zwar gelte das sowohl für die Regierung bei wirtschaftspolitischen Entscheidungen wie für den einzelnen Unternehmer, der bestimmte Rechtsgestaltungen als Instrumente zur Durchsetzung seiner ökonomischen Ziele zu verwenden habe.

Herr *Koch* erwiderte zunächst auf den Einwurf von Herrn Pohmer, nach seiner Meinung gebe es zwar eine Anwendung der Ergebnisse der Theorie durch den Praktiker, aber keine angewandte Wissenschaft. Allerdings könne Gegenstand einer wissenschaftlichen Analyse und damit einer Theorie auch die Einzelwirtschaft sein. Aufgabe der Wissenschaft sei es auch, Methoden der Verifikation theoretischer Aussagen zu entwickeln und zu verwenden, also allgemein begriffliche Aussagen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf die konkreten Bedingungen eines Unternehmens zu projizieren, nicht dagegen Finanzierungsmethoden zu entwickeln, die Fertigungstechnik oder die Einkaufstechnik zu verbessern, was alles der Praktiker sehr viel besser könne. Nur in dieser Praxis ergebe sich auch eine Brücke zur Rechtswissenschaft.

Gegenüber Herrn Stützel erklärte Herr Koch, die Entscheidungstheorie müsse er als Kunstlehre bezeichnen. Die Aufstellung des Jahresabschlusses bestehe darin, einen gewissen allgemeinen Begriff numerisch auszudrücken, indem man ihn auf die konkreten Bedingungen eines Unternehmens und einer bestimmten Periode projiziere. Dabei komme es dann darauf an, einen solchen allgemeinen Begriff zu finden, der für jede Bilanz in jedem Jahr bei jedem Unternehmen annähernd gültig sein könne.

3. Nunmehr lenkte der *Diskussionsleiter* das Gespräch von dieser speziellen Thematik wieder zu der Ausgangsfrage nach dem Selbstverständnis der Wirtschaftswissenschaften zurück. Der Jurist beobachte gleichzeitig fasziniert und beunruhigt, daß sich die Wirtschaftstheorie mehr und mehr dem Vorbild der Naturwissenschaften annähere, in dem Sinn, daß sie zwar gewisse empirische Bestandteile noch behalte, zugleich aber und vor allem sich ähnlich wie die Naturwissenschaften darum bemühe, in Ablösung von dieser Empirie reine Theorie zu treiben. Damit habe sich ein Graben zwischen den beiden Disziplinen aufgetan, der sich nicht leicht wieder werde schließen lassen. Denn die Rechtswissenschaft müsse sich nach wie vor als eine geisteswissenschaftliche Disziplin verstehen. Sie sei genötigt, das geschichtliche Element voll in die eigenen Überlegungen einzubeziehen und könne eine Theorie in dem von der Nationalökonomie intendierten Sinne selbst nicht treiben, wiewohl es gewisse Ansätze dazu auch in der neueren Jurisprudenz gebe.

Herr *Dürr* stimmte Herrn Raiser darin zu, daß für die Wirtschaftstheorie eine gewisse Gefahr darin liege, daß sie sich zu sehr als reine Modelltheorie verstehe und sich von der empirischen Forschung und damit auch von der Verbindung zur Rechtswissenschaft ganz ablöse. Würde sie sich in ihrer Begriffsbildung mehr operationaler Definitionen bedienen und würde sie über die Modelltheorie noch stärker als bisher in Richtung auf empirisch überprüfbare Hypothesen hinausgehen, so würde sich auch die Beziehung zur Rechtswissenschaft sehr verstärken. Als Beispiel nannte er die Verwendung des Wettbewerbsbegriffs im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen etwa im Zusammenhang mit den Regeln über die Preisbindung der zweiten Hand. Hier könnte die Wirtschaftstheorie der Rechtsanwendung eine wesentliche Hilfe leisten, wenn sie sich bemühte, ihre Begriffe operational zu definieren, also den Wettbewerbsbegriff so festzulegen, daß man in der wirtschaftlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirklichkeit feststellen könne, ob in einer gegebenen Situation Wettbewerb im Sinne der Wirtschaftstheorie vorliege oder nicht. Ähnliches gelte bei der Gesetzgebung über die Notenbank, wo mehrfach der Begriff der Geldmenge verwendet sei. Nun verwende die Geldtheorie den Begriff der Geldmenge in unterschiedlichem Sinne. Hier komme es also darauf an, ob die Wirtschaftswissenschaft die Aufgabe habe, die richtige Geldmenge zu finden und das Wesen des Geldes zu definieren, oder ob sie je nach den verschiedenen Funktionen die Geldmenge auch verschieden definieren könne.

Herr *Hensel* stellte der Wirtschaftswissenschaft die Aufgabe, neben der Ablaufstheorie eine Ordnungstheorie zu entwickeln, also die Frage zu beantworten, wie das menschliche Gemeinleben geregelt, geordnet und gestaltet werden könne, welche Wirtschaftsordnungen überhaupt möglich und gegeben seien und was unter einer Wirtschaftsordnung verstanden werden könne. Diese in neuerer Zeit etwas vernachlässigte Fragestellung sei für die Klassiker noch das zentrale Problem gewesen. Unter diesem Aspekt ergebe sich aber eine Gemeinsamkeit mit der Aufgabenstellung der Rechtswissenschaft. Beide Disziplinen hätten in diesem Sinne einen gemeinsamen Gegenstand. Denn die Wirtschaftsordnung sei Rechtsordnung, freilich nicht allein Rechtsordnung, da es noch andere ordnende Potenzen nichtstaatlicher Art gebe, die darauf einwirken. Dabei bedeute rechtliche Ordnung die Kontrolle der wirtschaftlichen Einzelinteressen durch die staatlichen Organe. Die Wettbewerbsordnung sei aber dadurch charakterisiert, daß hier die Interessen nicht oder jedenfalls nicht unmittelbar durch den Staat kontrolliert werden, sondern daß hier Interessen durch Interessen kontrolliert werden. Im übrigen müsse man sich darüber klar sein, daß es nicht nur *eine* Marktwirtschaft, sondern, morphologisch gesehen, eine große Zahl solcher Ordnungstypen gebe. Die entscheidende Frage sei dabei immer, unter welchen Voraussetzungen sich von der Gesamtheit her gesehen wirtschaftliche Freiheitsrechte rechtfertigen lassen. Im übrigen sei auch die geltende positive Rechtsordnung nichts, was ein für allemal da sei, sondern sie werde durch Gesetzgebung und Rechtsprechung jeden Tag verändert. Daher ständen die wirtschaftswissenschaftliche Fragestellung im Sinne der Ordnungstheorie und die rechtswissenschaftliche Fragestellung im Sinne der Rechtstheorie und der Rechtspolitik in engem Zusammenhang miteinander.

Herr *Pagenstecher* wies zunächst darauf hin, daß sich die beiden Disziplinen nicht nur nach ihrem Gegenstand, sondern auch danach unterscheiden, wie sie das handelnde Subjekt betrachten. Das Rechtssubjekt, mit dem es die Rechtswissenschaft zu tun habe, werde von ihr in seiner individuell konkreten Lage behandelt mit seinen individuellen Interessen. Demgegenüber gehe die Wirtschaftstheorie von dem rational ersonnenen homo oeconomicus aus, einem Gebilde, das lediglich dem Modell-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denken entspreche und das sich in der Begegnung mit dem Gegenpart, dem individuellen Rechtssubjekt, stoße. Solange die mathematische Methode in den Wirtschaftswissenschaften nicht deutlich zu machen vermöge, inwieweit sie mit dem individualisierenden Rechtsdenken harmonisieren könne, so lange sei es für den Juristen nicht möglich, noch irgendwelche Verbindungslinien zu sehen. Immerhin sei die empirische Nachprüfbarkeit ihrer Ergebnisse ein unabdingbares Erfordernis für beide Disziplinen.

Sodann ging Herr Pagenstecher auf die beiden Grundsatzreferate der Herren Coing und Veit ein. Die These Herrn Coings, die Rechtswissenschaft sei eine Interpretationswissenschaft, sei nur zu verstehen auf dem Hintergrund der Kontroverse Coings mit dem italienischen Juristen Betti, in der sich Coing dazu habe drängen lassen, die juristische Methode in eine allgemeine geisteswissenschaftliche Hermeneutik einzugliedern, dabei aber dieser Hermeneutik einen ganz anderen Sinn gegeben habe. Denn für den Juristen sei der Text zwar Ausgangspunkt, aber nicht Grenze der Auslegung. Leider fehle in der Darstellung von Herrn Coing ein Hinweis auf die Bedeutung der Topik für das rechtswissenschaftliche Denken. Dabei handle es sich um die schon von Herrn Stützel richtig gekennzeichnete Aufgabe, Entscheidungskriterien für den Juristen zu gewinnen. Die rechtswissenschaftliche Topik verwerfe den Gedanken an ein axiomatisches System, sondern suche nach konkreten praktischen Werteinsichten. Dabei seien auch wirtschaftliche Betrachtungen unumgänglich. Nur müßte sich die Rechtswissenschaft Fesseln auferlegen, wenn sie sich ausschließlich ökonomischem Denken öffnete. Sie habe auch andere Lebensbereiche zu berücksichtigen und aus ihnen Entscheidungskriterien zu gewinnen.

Die These von Herrn Veit, daß die Rechtswissenschaft der Wirtschaftswissenschaft Daten liefere, sei dahin zu präzisieren und zu ergänzen, daß nicht nur die Gesetzgebung, sondern auch die ständige Rechtsprechung solche Daten erbringe, aber in beiden Fällen keine endgültigen, sondern veränderliche Daten. Umgekehrt sei natürlich auch das, was in der Wirtschaftswissenschaft geschehe, ein Datum für die Arbeit des Juristen, allerdings nicht die Ergebnisse der Wirtschaftstheorie als solche, auch nicht Maßnahmen der Wirtschaftspolitik, sondern nur solche Ergebnisse, die in die Rechtsordnung eingegangen seien. Erst dann seien sie für die Rechtsanwendung bestimmend geworden. Im übrigen habe der Jurist ja nicht nur Gesetze anzuwenden, sondern sie auch vorzubereiten, und sei dabei auf die Hilfe der Wirtschaftswissenschaft angewiesen. Wenn unsere modernen Gesetze so schlecht seien, so liege das zu einem großen Teil daran, daß die wirtschaftliche empirische Forschung versagt habe. Erst bei der Anwendung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen habe sich herausgestellt, daß empirisches Material weitgehend fehle. So stoße die Novellierung zur Frage der marktbeherrschenden Unterneh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men auf Schwierigkeiten, weil kein empirisches Material darüber vorliege. Ähnlich werde beim Rationalisierungskartell ein Begriff der Rationalisierung vorausgesetzt, der in der empirischen Forschung bis heute noch nicht klar genug herausgearbeitet sei. Was die Rechtsanwendung angehe, so müsse er mit Herrn Ballerstedt davor warnen, wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftspolitische Fragestellungen über die Auslegung unmittelbar in die Rechtswirklichkeit einzuführen. Der Jurist, insbesondere der Richter, sei nun einmal an die im Gesetz festgelegte Wertordnung gebunden. Solange sie bestehe, könne er sich davon durch neuere wirtschaftspolitische Zielsetzungen nicht abbringen lassen.

Abschließend verwies Herr Pagenstecher darauf, daß in der Praxis die Zusammenarbeit der Vertreter beider Disziplinen noch beträchtlich zu wünschen übriglasse, daß dabei aber beide Seiten nach dem Prinzip einer Askese des Erkennens sich auf den von ihnen beherrschten Bereich des Wissens und Könnens beschränken müßten. So führe es z. B. immer wieder zu Katastrophen, wenn wirtschaftswissenschaftlich vorgebildete Wirtschaftsprüfer und andere Praktiker sich ohne weiteres getrauten, einen komplizierten Gesellschaftsvertrag abzufassen oder ein Unternehmertestament zu errichten.

Herr *Biedenkopf* knüpfte wiederum an die These des Veitschen Referates an, wonach das Recht der Wirtschaftswissenschaft Daten liefere, und fragte, ob die Wirtschaftstheorie hier nicht der Täuschung unterliege, als handle es sich um nicht variable Konstanten. In Wahrheit sei aber die juristische Norm nicht ein Datum, sondern selbst eine Funktion. Die neuere Zivilrechtsdogmatik sei mehr und mehr geneigt, die Rechtsinstitute funktionell zu sehen in Ausrichtung auf bestimmte Lebenssachverhalte und Interessenkonflikte und eingefügt in eine bestimmte Werteordnung, von der sie nicht abstrahiert werden können. Der Wirtschaftstheoretiker müsse also beachten, daß solche Rechtsnormen und Rechtsinstitute sich nicht gewissermaßen wertneutral in beliebigen Modellen verwenden lassen, sondern daß sie sich je nach den sonstigen Voraussetzungen, die in dem Modell gemacht werden, oder je nach den Ergebnissen der Modellrechnung selbst wieder verändern. Er müsse also hinter das Datum gehen und fragen, unter welchen Gesichtspunkten er es einsetzen dürfe. Man könne Ergebnisse der Rechtswissenschaft nicht wie Ergebnisse einer naturwissenschaftlich orientierten Richtung beliebig in eine Rechnung einsetzen, vielmehr seien die juristischen Daten Variable, die geradezu durch den Rest der Rechnung bestimmt werden.

Ergänzend dazu bemerkte Herr *Pagenstecher,* in vielen Fällen genüge es auch nicht, nur Aussagen über die jeweils geltenden Rechtsnormen zu machen, ohne sich zugleich über den faktischen Sanktions-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mechanismus in der betreffenden Gesellschaft und dem betreffenden Sachbereich zu unterrichten, also etwa über die Frage, wie bestimmte Gesetze von der Verwaltung gehandhabt werden, wieweit sie befolgt werden und dergleichen mehr. Statt von Datum spreche man bei diesem komplexen Sachverhalt besser von Bedingung wirtschaftlichen Handelns. Allerdings gehörten empirische Aussagen über die faktischen in einer Gesellschaft geltenden Sanktionsmechanismen strenggenommen zur Rechtssoziologie, die eine Zwischenstellung zwischen der Rechtswissenschaft und der Soziologie einnehme.

Im übrigen griff Herr Pagenstecher noch einmal die Frage auf, ob sich Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik in ihrem Verhältnis zur Rechtswissenschaft prinzipiell unterscheiden. Er verneinte das jedenfalls für den Bereich der theoretischen Wirtschaftspolitik, deren Aussagen lediglich sozial umformulierte Kausalanalysen, also eine Art umgekehrter Kausalanalysen, darstellten. Die Rolle der Rechtswissenschaft sei demgemäß auch in beiden Bereichen die gleiche. Für beide Bereiche gelte, daß die Theorie im Sinne der Thesen von Herrn Dürr einer empirischen Überprüfung bedürftig sei. So stelle die Kausalanalyse fest, daß, wenn die Bedingungen A B C gegeben sind, sich daraus die Situation Y ergebe, wobei unter diesen Bedingungen auch ein Faktor sein könne, den die Rechtswissenschaft zum Gegenstand ihrer Studien mache. Dabei handle es sich aber um eine empirische Beziehung, bei der also die Folge nicht logisch aus den Bedingungen folge, sondern bei der die Richtigkeit des Satzes von der empirischen Beobachtung abhänge. Ein Satz der theoretischen Wirtschaftspolitik kehre die Aussage um und besage, wenn Y das Ziel der Wirtschaftspolitik sei, dann sei es zweckmäßig, die Bedingungen A B C herzustellen. In beiden Fällen benötige man also dieselbe empirische Hypothese, in der nun auch Aussagen über juristisch Relevantes vorkommen können.

Der These von der engen Verbindung zwischen Wirtschaftstheorie und Theorie der Wirtschaftspolitik stimmte auch Herr *Dürr* zu. Er erläuterte das an einem Beispiel der Geldtheorie. So könne man die Quantitätstheorie des Geldes, sofern man ihre kurzfristige Geltung annehmen wolle, was er selbst nicht bejahe, ebensowohl zur Erklärung für inflationäre Preissteigerungen verwenden, wie umgekehrt zur wirtschaftspolitischen Aussage darüber, was zu geschehen habe, um die Preisstabilität zu erreichen.

Herr Dürr fügte hinzu, es sei Aufgabe der Modelltheorie, Hypothesen zu formulieren, die danach der empirischen Überprüfung bedürften und die, nachdem sie sich bewährt haben, zur Erklärung, zu Prognosen oder für wirtschaftspolitische Aussagen verwendet werden könnten. Die Modelltheorie sei also eine Vorstufe für eine solche empirisch überprüfte Theorie. Sie sei allerdings nicht der einzige Weg, zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solchen Hypothesen zu kommen. Ein anderer Weg sei der induktive der historischen Forschung oder auch der der einfachen Intuition.

Herr *Loitlsberger* kehrte erneut zur Frage des Selbstverständnisses der Wirtschaftswissenschaften zurück. Ihre Aufgabe sei es, den Prozeß zur Überwindung der Güterknappheit zu erklären. Ihre tragenden Begriffe seien demgemäß die Bedürfnisse, die Güter und die Knappheit. Nun lasse sich dieser Prozeß der Überwindung der Güterknappheit in verschiedenen Modellen darstellen, deren Unterschied auch für das Verhältnis zu den Rechtswissenschaften von Bedeutung sei. Als erstes komme das sog. Robinson-Crusoe-Modell in Betracht, das als echtes ökonomisches Modell zu gelten habe, da Robinson Entscheidungen habe treffen müssen, um die Knappheitsverhältnisse zu überwinden. Er habe sich aber ohne Zweifel in einem rechtslosen Raum befunden. Ein zweites Modell sei das soziologische Modell, bei dem zwei oder mehrere Personen zusammenwirken. Dieses Modell der gesellschaftlichen Wirtschaft könne man wiederum in zwei Varianten abhandeln. Die ältere Theorie habe es als ein deterministisches Modell behandelt, während die moderne Theorie es als ein stochastisches Modell behandle, d. h. derart, daß die ökonomischen Vorgänge Prozesse sind, bei denen Häufigkeitsverteilungen eine Rolle spielen. Aber auch in diesem Modell lassen sich die Güterknappheit und die Möglichkeiten ihrer Überwindung losgelöst vom Recht, sozusagen im rechtsfreien Raum, studieren. Nur ein Grundsatz sei vorausgesetzt, nämlich das „pacta sunt servanda", weil aus dem Begriff der gesellschaftlichen Wirtschaft hervorgehe, daß Verträge erfüllt werden müssen. Alles andere dagegen sei nicht mehr Bestandteil der ökonomischen Theorie, sondern reine Zweckmäßigkeitsfragen. Er könne daher auch Herrn Veit nicht darin zustimmen, daß das Recht für die ökonomische Theorie ein Datum sei. Übrigens würden die Wertvorstellungen auch nicht allein vom Recht geprägt. Ohne Zweifel würden viele Handlungen contra legem und damit gegen die geltende Werteordnung vorgenommen, könnten aber gleichwohl ökonomisch relevant sein. Ein Beispiel dafür sei der Opiumhandel. Dabei sei interessant, daß sich auch Lieferanten und Abnehmer von Opium an den Satz pacta sunt servanda hielten, obwohl das geltende Recht ihre Abmachungen mit Nichtigkeit bedrohe. Im übrigen könne das Recht allenfalls bei kurzfristiger Betrachtung als Datum aufgefaßt werden, während es bei langfristiger Betrachtung deutliche Anpassungsvorgänge an die ökonomische Theorie durchmache.

Den Einwurf des Diskussionsleiters, daß das gleiche auch umgekehrt gelte, wollte Herr Loitlsberger nur sehr eingeschränkt gelten lassen. Auf den Einwand Herrn Pohmers, daß doch auch die staatliche Aktivität etwa in bezug auf Steuern und Subventionen ökonomisch relevante Faktoren seien, die in einem Modell zu berücksichtigen seien, gab Herr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Loitlsberger zwar die Möglichkeit solcher Modelle mit staatlicher Aktivität zu, meinte aber, das Modell, das größere Einblicke in die Theorie gebe, sei das Modell ohne staatliche Aktivität. Übrigens sei gerade das Steuerrecht ein charakteristisches Beispiel für die auf lange Sicht sich vollziehende Anpassung des Rechts an die ökonomische Theorie.

4. Nunmehr nahm Herr *Schneider*, Kiel, in einem umfassenden Beitrag zu den in der bisherigen Diskussion aufgetauchten Fragen Stellung. Als erstes vertrat er im Gegensatz zu Herrn Hensel, aber in Übereinstimmung mit dem Referat von Herrn Coing die These, daß Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft nach Gegenstand und Methode verschieden seien. Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft (das heißt ihre Aufgabe) sei es, knappe Ressourcen in bezug auf die zahlreichen Wünsche und Zwecke der Menschen zuzuteilen. Dabei handle es sich nicht, wie es Herr von Wiese, Köln, ausdrückte, um eine Du-Du-Beziehung, sondern um eine Beziehung zwischen Menschen und der Umwelt der Güter. Das wirtschaftswissenschaftliche Denken sei ein Denken in Verfügungen über knappe Mittel zur Erfüllung menschlicher Zwecke und Wünsche. Die Wirtschaftsordnungen, die es in der Welt gebe, unterschieden sich eben dadurch, daß das Grundproblem allen Wirtschaftens, die Zuteilung knapper Ressourcen, in verschiedener Weise gelöst werde, in der einen Ordnung durch staatlichen Befehl, in der Marktwirtschaft durch den Preismechanismus. Die Preise seien die Leuchttürme, die die Unternehmer in die Richtungen drängen, in denen die knappen Ressourcen am zweckmäßigsten verwendet werden.

Das schließe indessen nicht aus, daß zwischen beiden Disziplinen Brükken und Verzahnungen bestehen, da eine Fülle von Fragen auf der Grenze zwischen beiden liegen oder so geartet seien, daß die eine Wissenschaft ohne die andere nicht auskomme. Die Notwendigkeit einer echten Zusammenarbeit bestehe also vor allem bei gewissen Problemstellungen. Das gleiche gelte übrigens auch für Wirtschaftswissenschaft und Psychologie, Geographie und andere Fächer. Das bedeute allerdings nicht, wie Herr Jahr erklärt habe, daß richtiges juristisches Denken auf weite Strecken dasselbe sei wie wirtschaftswissenschaftliches Denken, soweit es denselben Gegenstand habe. Vielmehr sei der juristische Gesichtspunkt nach einem Ausdruck von Schumpeter „toto coelo ein anderer als der Gesichtspunkt des Wirtschaftswissenschaftlers, den in erster Linie — kat exochen — die Allocation der Ressourcen als gesamtwirtschaftliches Problem interessiert". Im übrigen sei man aber unstreitig gegenseitig aufeinander angewiesen. So habe Herr Veit in seinem Referat mit Recht auf das Beispiel der Vorbereitung eines Zentralbankgesetzes hingewiesen. Dabei sei auch zu fragen, ob der Begriff der Forderung, wie er in der heutigen Geldtheorie verwendet werde, wo die Banknoten auf der Passivseite der Bilanz der Notenbank stehen, be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grifflich etwas zu tun habe mit dem Begriff der Forderung in der Rechtswissenschaft. Ein weiteres Beispiel sei die Kartellgesetzgebung, bei deren Vorbereitung die in den letzten 30 Jahren entwickelte Theorie der Marktformen und der damit zusammenhängende Begriffsapparat leider nicht genügend beachtet worden seien. Die Angewiesenheit des Juristen auf die Wirtschaftswissenschaften beziehe sich auch nicht nur auf den mikroökonomischen, sondern ebenso auf den makroökonomischen Bereich. Die gesamtwirtschaftlichen Fragestellungen seien ebenso relevant, und Herr Mestmäcker habe mit vollem Recht von einer Interdependenz von Rechts- und Wirtschaftsordnung gesprochen. Jede Wirtschaftsordnung habe ihr Pendant in einer Rechtsordnung. Die liberale Marktwirtschaft brauche eine andere Rechtsordnung als eine kollektivistische Wirtschaftsordnung, eine Wirtschaft mit voller Konvertibilität der Währungen eine andere Rechtsordnung als ein Währungssystem mit Devisenbewirtschaftung.

Umgekehrt gebe es auch Beispiele für die Angewiesenheit der Wirtschaftswissenschaft auf die Jurisprudenz. Das Grundproblem der Interdependenz zwischen Wirtschaft und Rechtsordnung pflege in den Vorlesungen an amerikanischen Universitäten über cooperative economical problems abgehandelt zu werden. Der Ökonom müsse etwas darüber wissen, wie die einer Wirtschaftsordnung gemäße Rechtsordnung aussehe. Das gelte im mikroökonomischen Bereich z. B. in bezug auf den gewaltigen Einfluß des Steuerrechts auf die Investitionsentscheidungen der Unternehmer und damit auf den gesamtwirtschaftlichen Ablauf. Aber auch hinter den theoretischen Modellen, in denen ausdrücklich niemals auf die Rechtsordnung Bezug genommen werde, stehe implizit stets eine bestimmte Rechtsordnung. Untersuche man z. B. im Modell, wie sich Fluktuationen in den Kaufentscheidungen der Haushalte auf die gesamtwirtschaftliche Aktivität auswirken, dann sei damit eben die Freiheit der Konsumwahl vorausgesetzt, die durch die Rechtsordnung garantiert sein müsse. Es gebe also keine ökonomische Theorie in abstracto, losgelöst von einer Wirtschafts- und der ihr entsprechenden Rechtsordnung. Die Zahl der Theoreme in der Wirtschaftswissenschaft, die für alle nur denkbaren Wirtschaftsordnungen dieser Erde Gültigkeit haben, sei außerordentlich klein. Dazu gehöre z. B. das erste Gossensche Gesetz, aber nicht viel mehr. So gebe es eine Theorie der kollektivistischen Wirtschaft und eine Theorie der völlig freien Marktwirtschaft, aber auch eine Theorie der Marktwirtschaft mit einem mehr oder weniger großen staatlichen Sektor. Immer ergeben sich die Fragestellungen der Theorien aus einem erklärungsbedürftigen Gegenstand, den wir beobachten. Wir beobachten ihn aber nicht in einem Vakuum oder in einer Welt, die nicht existiert, sondern in der Welt, in der wir leben. Alle großen Entdeckungen der ökonomischen Theorie von Adam Smith über Ricardo bis zu den heutigen verdanken ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Existenz irgendeiner, in der Wirklichkeit beobachteten und erklärungsbedürftigen Erscheinung.

Herr Schneider wandte sich dann der Frage von Herrn Raiser zu, ob sich die Wirtschaftswissenschaft nicht mehr und mehr an den Naturwissenschaften orientiere und dadurch den Graben zwischen ihr und der Rechtswissenschaft erweitere. Diese Auffassung beruhe auf dem häufig anzutreffenden Mißverständnis, daß die Verwendung der Sprache der Mathematik in einer Wissenschaft eine Anleihe bei den Naturwissenschaften sei. Hilbert habe einmal gesagt, alles was man mit der Formel- und Symbolsprache der Mathematik ausdrücke, könne man auch mit Worten ausdrücken, nur auf viel mehr Seiten. Die Mathematik sei eine Stenographie, eine Art, Zusammenhänge kurz auszudrücken, die verbal nur schwer zu beschreiben seien. Auch in der modernen Soziologie, die sich mit den Fragen des menschlichen Zusammenlebens beschäftigt, würden heute in weitem Umfang mathematische Methoden verwendet. Die Mathematik sei nicht von den Naturwissenschaften geschaffen, sondern nur von ihnen als ersten gebraucht worden. Gewisse mathematische Methoden seien überhaupt nur entwickelt worden, um ökonomische Probleme lösen zu können. Das gelte von der Theorie der Spiele, die eigens zur Lösung bestimmter ökonomischer Fragen entwickelt worden sei. Es könne also keine Rede davon sein, daß sich die moderne ökonomische Theorie an den Naturwissenschaften orientiere. Theorie sei immer ein Versuch, erklärungsbedürftige Tatsachen zu verstehen; daß sich moderne ökonomische Theorie der mathematischen Sprache bediene, habe nichts mit ihrer Modernität zu tun. Wenn behauptet worden sei, die empirische Seite der Wirtschaftswissenschaft könne für den Juristen von Nutzen sein, so müsse gesagt werden, das Meer der Tatsachen sei stumm. Erst wenn die Tatsachen von einer sinnvollen Fragestellung angesprochen würden, enthüllten sich die Geheimnisse, die in diesen Tatsachen stecken. Diese sinnvollen Fragestellungen erhalte man aber nur aus einer Theorie. Das großartigste Beispiel dafür stamme nicht aus der modernen Theorie, sondern aus dem Satz von Johann Heinrich von Thünen: „Man denke sich eine große Stadt inmitten einer Ebene von gleicher Fruchtbarkeit." Dieses Modell, das in der Wirklichkeit niemals rein verwirklicht worden sei, sei die Geburtsstunde der modernen landwirtschaftlichen Betriebslehre gewesen, aber nur deshalb, weil Thünen sein Modell nachgeprüft habe. In seinem Nachlaß findet sich ein Brief: „Ich mußte aufhören mit dem Weiterbau des Modells, bevor ich nicht wußte, ob die empirischen Grundlagen mit meinem Modell übereinstimmen oder ihm nicht widersprechen." Daraufhin habe er auf seinem Hof in Mecklenburg sich das Zahlenwerk geschaffen, um zu sehen, ob die Theorie stimme. Wenn die Wirtschaftswissenschaft heute Theorien formuliere, so tue sie das, indem sie Modelle aufstelle. Sie reduziere im Hinblick auf die Lösung eines bestimmten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Problems die Wirklichkeit auf die essentielle Linie und gewinne daraus die Fragen an das Meer der Tatsachen. Dann versuche sie herauszubringen, indem sie das Modell teste, ob die Tatsachen dem Modell nicht widersprechen. Wenn sie widersprechen, müsse das Modell umgebaut werden. Dieser fortgesetzte Prozeß des Hin und Her zwischen theoretischer Konstruktion und ihrer Prüfung an den Tatsachen kennzeichne die moderne Wirtschaftswissenschaft, die aufgehört habe, eine bloße Modellwissenschaft zu sein, in der man sich im luftleeren Raum Modelle erträume.

Daraus ergebe sich von selbst die Antwort auf die Frage von Herrn Dürr, der gefordert habe, wir müßten zu einer operationalen Theorie kommen und mit operationalen Begriffen arbeiten. Genau das sei es, was die moderne Theorie treibe. Aber auch die großen Theoretiker des vorigen Jahrhunderts hätten das getan. Immer würden Modelle entworfen, getestet und dann je nach dem Ergebnis der Konfrontation mit der Wirklichkeit verworfen, umgebaut oder bestätigt. Nicht verständlich sei ihm allerdings die Auffassung von Herrn Dürr, ein solcher operationaler Aufbau der Theorie würde auch ihre Beziehung zur Rechtswissenschaft verstärken. Jede Theorie sei heute operationale Theorie und jede Theorie habe irgendwo, und sei es nur, weil sie eine Theorie innerhalb einer Wirtschaftsordnung sei, auch eine Verbindung und Verzahnung zur Rechtsordnung.

Es gebe Veränderungen in der Welt der Wirtschaft, die dann Veränderungen in der Welt des Rechtes erzwingen. So seien die Aktiengesellschaften da gewesen, ehe das Aktienrecht da war, die Ehe sei dagewesen, bevor es ein Eherecht gegeben habe und die Kartelle hätten sich aus wirtschaftlichen Gründen, nach dem Wort von Kleinwächter als Kinder der Not gebildet, ehe das Recht sich ihrer angenommen habe. Auch die EWG sei nicht eine Konstruktion von Juristen, sondern eine Konstruktion geboren aus politischem und wirtschaftlichem, allerdings primär politischem Wollen. Herr Hallstein habe dazu die juristische Konstruktion gemacht. Es gebe umgekehrt Vorgänge in der Welt des Rechtes, die Änderungen in der Wirtschaft erzwingen.

Nach alldem könne keine Rede davon sein, daß die beiden Wissenschaften ihren Weg zu weiteren Erkenntnissen isoliert gehen könnten. Sie seien aneinander gebunden. Freilich beziehe sich das nicht auf alle Fragestellungen, aber doch auf sehr wesentliche.

Herr *Meinhold* erläuterte daraufhin noch einmal seine Auffassung von der näheren Beziehung der Wirtschaftspolitik zur Rechtswissenschaft gegenüber der reinen Wirtschaftstheorie. Für die Theorie der Wirtschaftspolitik sei die zentrale Frage die der zweckmäßigsten Verteilung der Ressourcen. Die von Herrn Loitlsberger verwendete Formel von der maximalen Güterversorgung gebe darauf noch keine ausrei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chende Antwort. Man könne diesen Begriff oder den der optimalen Bedürfnisbefriedigung nur definieren, wenn man eine Reihe von Annahmen über die Verteilung mache, in denen Werturteile stecken, je nachdem, wie die Verteilung des Sozialproduktes aussehen solle. Dementsprechend sei auch die Frage nach den Wirtschaftsordnungen eine Frage nicht des Prinzips, sondern der Verteilung. Diese sehe ganz anders aus, wenn man eine rein nihilistisch-kommunistische Gesellschaftsstruktur habe, als wenn man gewisse Einkommens- oder Vermögensstrukturen begünstigen wolle. Wolle man also in der Wirtschaftspolitik zu wissenschaftlich geklärten Maximen über das richtige Handeln in bezug auf die zweckmäßige Verteilung der Ressourcen kommen, so müsse man den ganzen Wertekatalog vornehmen. In bezug auf diesen Wertekatalog aber sei der Gegenstand der Wissenschaft von der Wirtschaftspolitik identisch mit dem Gegenstand der Rechtswissenschaft, die gleichfalls auf den ganzen Wertekatalog verwiesen sei. Allerdings seien die Gesichtspunkte der Kompatibilität und Erreichbarkeit der Werte für die Nationalökonomen unter dem Gesichtspunkt der Überwindung der Güterknappheit möglicherweise andere als für die Juristen. Beide träfen sich aber wieder bei der zweiten Aufgabe der Wissenschaft von der Wirtschaftspolitik, nämlich der Frage nach der Wahl der geeigneten Mittel. Strenggenommen müßte die Wirtschaftspolitik bei jeder Maßnahme den gesamten Wertekatalog daraufhin überpüfen, ob eine einzelne Maßnahme mit diesem ganzen Katalog, den Freiheitsstrukturen usw., übereinstimme. Da das praktisch nicht möglich sei, übernehme die Wirtschaftswissenschaft aus Gründen der Zweckmäßigkeit eine Reihe von Werten, die in der Rechtsordnung enthalten sind. Aber die Übereinstimmung der wirtschaftspolitischen Werte mit denen der Rechtsordnung sei zunächst nur eine Vermutung, die jederzeit widerlegbar sei. Es könne auch geschehen, daß die Wirtschaftswissenschaft auf Grund von gewissen Werturteilen über die zweckmäßigste Verwendung der Ressourcen mit der Rechtsordnung in Konflikt gerate. Dann müsse man sich eben wieder mit den Juristen zusammensetzen und prüfen, welche Möglichkeiten bestehen, um beides in Übereinstimmung zu bringen.

Herr *Schneider* erwiderte, zwischen Herrn Meinhold und ihm bestehe sachlich kein Gegensatz. Es sei selbstverständlich, daß die Frage der zweckmäßigsten Allocation der Ressourcen ohne einen Katalog der Werte nicht zu lösen sei. Dabei sei die Zweckmäßigkeit im Hinblick auf bestimmte wirtschaftspolitische Zielsetzungen zu bestimmen, die sich aus einem Wertekatalog ergeben. Dieser Wertekatalog strahle dann auch wieder zurück auf die Rechtsordnung.

Herr *Stützel* fragte, was eigentlich übrigbleibe, wenn man von dem Begriff der Wirtschaftsordnung alles Rechtliche ablöse; was man darunter verstehe, sei doch wohl nur eine bestimmte Organisationsform,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

z. B. Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Zentralverwaltungswirtschaft. Diese Organisationsformen seien aber nichts anderes als Rechtsordnungen.

Herr *Schneider* präzisierte, jede Wirtschaftsordnung impliziere eine Rechtsordnung, worauf Herr *Stützel* antwortete, nach seiner Auffassung sei jede Wirtschaftsordnung eine bestimmte Rechtsordnung.

Herr *Hensel* machte gegenüber Herrn Schneider noch einmal geltend, die Ablaufstheorie allein genüge nicht, um das Knappheitsproblem zu lösen. Die Erfahrung zeige, daß es in verschiedenen Wirtschaftsordnungen unterschiedlich gelöst werde, und die Erklärung dafür könne nur eine entwickelte Ordnungstheorie bieten. Auch die von Herrn Meinhold herausgearbeiteten Aspekte hinsichtlich der Versorgung der Bevölkerung mit wirtschaftlichen Gütern seien massive Ordnungsprobleme, die mit den Mitteln der Ablaufstheorie nicht hinreichend gelöst werden könnten. Gerade die ordnungstheoretische Fragestellung aber bilde die Brücke zwischen wirtschaftswissenschaftlicher und juristischer Betrachtungsweise. Das zeige sich am Beispiel der sog. sozialen Marktwirtschaft. Stelle man sich die Frage, wodurch eine Marktwirtschaft zu einem sozialen Gebilde werde, so ergebe sich, daß es eine Frage der ordnungspolitischen Ausgestaltung sei, da sich die verschiedenen Ordnungsformen sowohl im Hinblick auf die Lösung des Knappheitsproblems als auch im Hinblick auf die Beziehungen der Menschen untereinander unterschiedlich auswirken.

Gegenüber Herrn Stützel erklärte Herr Hensel, es sei falsch, zu sagen, Wirtschaftsordnung und Rechtsordnung seien identisch. Jede Wirtschaftsordnung sei z. B. auch eine Sittenordnung. Sie sei aber auch ein morphologisches Gebilde mit der Folge, daß bei gegebener Rechtsordnung sich ganz unterschiedliche Marktformen oder neue Unternehmensformen entwickeln könnten. Aber auch die Rechtsordnung sei nicht unveränderlich. Sie werde täglich von den Richtern gehandhabt, ausgelegt, fortgebildet, und diese Richter formen damit womöglich die Wirtschaftsordnung um. Die Frage nach dem gesamtwirtschaftlichen Sinn des Wettbewerbs oder nach der Bedeutung privater Macht sei ein ordnungspolitisches Problem, das sowohl von der Wirtschaftswissenschaft wie gleichzeitig von den Juristen durchgedacht werden müsse.

5. Nunmehr fühlten sich die Herren Raiser und Mestmäcker aufgerufen, einen Beitrag zum Selbstverständnis der Rechtswissenschaft zu leisten. Herr *Raiser* setzte mit der Bemerkung ein, er sei mit Herrn Schneider einverstanden in der Grundthese, daß die beiden Disziplinen nach Gegenstand und Methode verschieden seien. Allerdings sei der Gegenstandsbegriff in der Diskussion in verschiedenem Sinne verwendet worden, und die Schneidersche These gelte wohl nur, wenn man Gegenstand und Aufgabe gleichsetze. Er halte es für richtig, im folgenden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zunächst von der Aufgabe des Rechtes zu sprechen und dann von der Aufgabe der Rechtswissenschaft.

Aufgabe des Rechtes sei, allgemein gesprochen, die Herstellung einer gerechten Ordnung im Zusammenleben der Menschen, und zwar jeweils im Rahmen einer Rechtsgemeinschaft. Vorausgesetzt sei dabei also das von Herrn Loitlsberger angeführte soziologische Modell der Wirtschaftstheorie, während das Robinson-Crusoe-Modell für den Juristen uninteressant sei. Auch das Wirtschaftsleben sei ein Teilbereich menschlichen Zusammenlebens, der vom Recht zu ordnen sei, und zwar in dem Sinne, daß es gelte, einerseits eine zweckmäßige, andererseits eine gerechte Ordnung herzustellen. Nun lasse sich die Aufgabe des Rechts gegenüber der Wirtschaft in dreifach gestufter Weise verdeutlichen. Das Recht sei einmal für den Unternehmer wie für die zu wirtschaftspolitischen Entscheidungen und Maßnahmen aufgerufene Regierung ein Instrument zur Erreichung bestimmter wirtschaftspolitischer Ziele und ermögliche damit das als zweckmäßig vorgestellte wirtschaftliche Handeln. Von dieser instrumentalen Funktion des Rechtes könne man bei theoretischer Betrachtung eine zweite, mehr selbständige, spezifisch rechtliche Funktion abheben. Dabei gehe es um diejenigen Aufgaben einer Rechtsordnung, die mit den Begriffen der Rechtssicherheit oder, wie man es heute vielfach ausdrücke, der Rechtsstaatlichkeit gekennzeichnet werden. Es sei in der Diskussion schon mehrfach richtig darauf hingewiesen worden, daß in jedem wirtschaftlichen Modell, das sich konzipieren läßt, gewisse rechtliche Grundvorstellungen notwendig enthalten seien. Allerdings genüge es nicht, mit Herrn Loitlsberger dafür nur den Satz pacta sunt servanda anzuführen. Das sei eine für den Juristen unzulässige Vereinfachung. In Wahrheit benötige die Wirtschaft, um funktionieren zu können, einen sehr viel umfangreicheren Rechtsschutz. Die Ausbildung eines Rechtsschutzapparates, der z. B. auch dem einzelnen die Möglichkeit gebe, sich gegenüber Übergriffen des Staates oder gegen Übergriffe ökonomischer Mächte zur Wehr zu setzen, sei eine notwendige Aufgabe des Rechtes und unter den heutigen Lebensbedingungen in unserer Gesellschaft notwendige Voraussetzung auch eines geordneten Wirtschaftslebens. Die dritte Aufgabe des Rechtes sei es dann, gegenüber der Wirtschaft die Forderungen der materialen Gerechtigkeit, notfalls auch im Gegensatz zu den Anforderungen wirtschaftlicher Zweckmäßigkeit oder dem Gedanken der Gewinnmaximierung u. dgl. durchzusetzen. Hier befinde man sich im ureigensten rechtlichen Bereich. Hier gehe es um die schon erwähnten Zusammenhänge zwischen Rechtsordnung und Sittenordnung, zwischen der Rechtsordnung und gewissen Grundwerten unseres menschlichen Zusammenlebens, die zwar für den Ökonomen nicht gleichgültig seien, von denen er aber mindestens vorläufig so lange absehen könne, als er darauf vertrauen könne, daß es eine Rechts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ordnung gebe und daß die Hüter des Rechtes dafür sorgen, daß diese Werte zur Geltung kommen.

Bedenke man diese dreifache Funktion des Rechtes, so erweise sich die Vorstellung, das Recht sei nichts als Datum für die Wirtschaftswissenschaft, als schlechterdings unzulänglich.

Mit dieser notgedrungen etwas schematischen und einer Verfeinerung bedürftigen Kennzeichnung der Aufgabe des Rechtes sei nun auch der Grund dafür gelegt, die Aufgabe der Rechtswissenschaft zu bestimmen. Die Rechtsdogmatik, um die es hier in erster Linie gehe, habe die Hauptaufgabe, sich um das Verständnis des jeweils geltenden Rechtes im Zusammenhang seiner Normen zu bemühen. Dabei habe sie gleichzeitig den Zusammenhang zwischen dem geltenden Recht und dem dahinterstehenden Wertesystem deutlich zu machen, andererseits aber auch die Anwendung des Rechtes im Einzelfall mit zu bedenken. Das geschehe einmal dadurch, daß man die möglichen Konfliktsfälle, die auftauchen könnten, gewissermaßen vordenke, andererseits dadurch, daß man Rechtsfälle, die von den Gerichten entschieden worden sind, im Wege des Nachdenkens noch einmal in das Gesamtsystem einzuordnen versuche. Dabei gehe es darum, gewissermaßen die Bewährung des Normensystems an dem in der Praxis gewonnenen Entscheidungsmaterial zu überprüfen, andererseits die in der Rechtsprechung gewonnenen Rechtssätze helfend, korrigierend oder fortbildend wieder in das Gesamtsystem einzuordnen.

Zur Frage der Mathematisierung der Nationalökonomie bemerkte Herr Raiser, es wäre für den Außenstehenden unklug, das Bedürfnis nach dieser Arbeitsweise und ihre Berechtigung in Frage zu stellen. Er könne sich auch den Satz von Herrn Schneider zu eigen machen, daß es sich bei der Mathematik um eine Sprache handle, die von den Naturwissenschaften ausgehend mehr und mehr auch im Bereich der Sozialwissenschaften Eingang gefunden habe. Immerhin habe jede Sprache und so auch diese ihre eigene Gesetzmäßigkeit. Die Frage, die er nicht beantworten, sondern nur stellen wolle, sei nun die, ob die Gesetzmäßigkeit der Mathematik, also der besondere Grad von Exaktheit, der sie auszeichne, dem Gegenstand der Wirtschaftswissenschaften angemessen sei, oder ob nicht die Verwendung der mathematischen Sprache eine Exaktheit dieser Wissenschaft vortäusche, die sie in Wahrheit nicht haben könne. Denn schließlich gehe es ja hier nicht darum, den streng kausal determinierten Ablauf von Naturereignissen in Formeln festzuhalten, sondern Gegenstand der Analyse sei doch der aus freien menschlichen Handlungen geschaffene Wirkungszusammenhang. Herr Meinhold habe zu seiner großen Befriedigung darauf hingewiesen, daß es auch in der Wirtschaftswissenschaft um Werte und um Wertentscheidungen gehe. Dem Juristen, und zwar sowohl dem Rechtslehrer wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Richter, sei die Aufgabe der Wertung unablässig und unabdingbar gestellt. Die Periode der sog. Begriffsjurisprudenz, in der sich die Wissenschaft dieser Aufgabe enthoben geglaubt habe, sei heute im methodologischen Selbstverständnis der Rechtsdogmatik überwunden. Die Frage, die er an die Wirtschaftswissenschaft zu stellen habe, sei nun die, wie sich dort das jedenfalls in der Wirtschaftspolitik auftauchende Wertproblem zur mathematischen Formensprache der reinen Wirtschaftstheorie verhalte.

Herr *Schneider* hatte schon während des Beitrages von Herrn Raiser mehrfach durch Zwischenrufe darauf aufmerksam gemacht, daß die Wirtschaftswissenschaft Wertungen keineswegs ausschließe, sondern selbstverständlich als Voraussetzungen enthalte, die man als Präferenzsysteme bezeichnen könne. Die Sprache der Mathematik eigne sich aber auch zur Darstellung unexakter Relationen. Anschließend stellte Herr Schneider nunmehr gemeinsam mit Herrn *Meinhold* fest, die Wirtschaftswissenschaft kenne sowohl determinierte Erklärungsmodelle wie Entscheidungsmodelle. Die letzteren enthielten wirtschaftspolitische Ziele und provozierten damit ein bestimmtes wirtschaftspolitisches Werten und Wollen. Auch die Wertungsfrage lasse sich also mathematisch ausdrücken.

Diese Feststellungen wurden von Herrn *von Kempski* nachdrücklich unterstrichen. Selbstverständlich kenne die Wirtschaftswissenschaft Werte oder, wie man vielleicht besser sage, Präferenzen. In der Wirtschaftstheorie habe sich dafür ein eigener Bereich entwickelt, die sog. welfare theory, schlecht übersetzt: Wohlfahrtstheorie. Ihre Aufgabe sei, die Frage zu klären, wie die soziale Präferenzordnung in die Betrachtungen hineingebracht werde. Er erinnere an den bekannten Satz der Pareto-Optimalität, die bei vollständiger Konkurrenz in einer liberalen Wirtschaftsordnung gegeben sei und die eine notwendige, wenn auch nicht hinreichende Bedingung für ein soziales Optimum darstelle, wiederum definiert aus dem ganzen Bereich der individuellen Präferenzen. Wenn man diese Perspektive des Modells der vollständigen Konkurrenz nicht kenne, könne man die Gefährlichkeit von Monopolen nicht verstehen. Zugleich sei an das interessante Theorem von Arrow zu erinnern, der gezeigt habe, daß sich nicht ohne weiteres die individuellen Präferenzen in eine soziale Präferenzordnung umsetzen lassen. Ohne die Hilfe der Mathematik lasse sich das aber nicht zeigen. Ihm komme daher der ganze Streit um die Anwendbarkeit der Mathematik immer etwas gegenstandslos vor.

Herr *Mestmäcker* begann seinen Beitrag zum Selbstverständnis der Rechtswissenschaft mit dem Hinweis darauf, daß für Unternehmer in bestimmter Position Rechtsordnung und Wirtschaftsordnung variabel erscheinen können, wenn man nur über die notwendigen Mittel ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

füge, die gewünschte Veränderung herbeizuführen. Diese Frage habe in unserer sozialen Wirklichkeit eine so erhebliche Bedeutung, daß es dringlich geworden sei, sie auch methodisch zu bewältigen. Gehe man beispielsweise davon aus, daß die Handlungsmöglichkeiten, die die Privatrechtsordnung zur Verfügung stelle, je nach der Marktform unterschiedlich seien, daß die einzelnen also einen verschiedenen Gebrauch von der Vertragsfreiheit, vom Eigentum, von Patenten u. dgl. machen können, je nachdem, ob sie in Monopol oder in Konkurrenz leben, dann bedeute die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen Markt in einen monopolistischen zu verwandeln, auch die Fähigkeit, gleichzeitig auf die Rechtsordnung Einfluß zu nehmen. Ein weiteres Beispiel liefere das Aktienrecht. Die Frage, inwieweit der Vorstand einer Aktiengesellschaft das Recht habe, politische Parteien durch Spenden zu unterstützen, sei im Grunde mit den Instrumenten unseres Privatrechts nicht zu bewältigen, weil das Aktienrecht selbstverständlich voraussetze, daß der Vorstand der Aktiengesellschaft keine Möglichkeit habe, die Normen zu ändern, nach denen er lebe. In dem Augenblick aber, wo es um die Frage gehe, ob eine bestimmte Spende dem Wohl des Unternehmens diene und welche Änderung der Gesetzgebung dem Unternehmen nützen würde, und dann diejenigen Parteien unterstützt würden, die eine solche Gesetzesänderung betreiben, habe man unmittelbar die Möglichkeit der Änderung der Rechtsordnung mit Mitteln des Privatrechtes. Die Frage laute, ob dieser Vorstand wegen aktienrechtlicher Untreue zu verurteilen sei oder nicht. Dieses Problem sei bisher gedanklich weder in der Rechtswissenschaft noch in der Wirtschaftswissenschaft hinreichend geklärt.

Was die Frage der Gemeinsamkeit beider Disziplinen angehe, so müsse man von vornherein die Einschränkung machen, daß man von der Erheblichkeit der Wirtschaftswissenschaft für die Rechtswissenschaft nur sprechen könne im Hinblick auf die vom Recht geregelten und damit rechtlich erheblichen wirtschaftlichen Sachverhalte. Nur dadurch werde die unmittelbare Verbindung hergestellt. Gehe man aber von dieser Einschränkung aus, dann frage er sich, ob die These Herrn Schneiders vom Aufeinander-Angewiesensein nicht im Grunde doch impliziere, daß es sich um den gleichen Gegenstand, nur in bestimmten Beziehungen handle. Aber vielleicht sei das nur ein sprachlicher Unterschied. Gehe man davon aus, wie Herr Schneider es mit Recht formuliert habe, daß Aussagen über wirtschaftliche Abläufe und Sachverhalte meist nur im Rahmen einer gegebenen Wirtschaftsordnung möglich seien und daß diese Wirtschaftsordnung eine bestimmte Rechtsordnung impliziere, dann ergebe sich daraus, daß man eine normative Aussage, eine Zweck-Mittel-Aussage, über wirtschaftliche Sachverhalte nicht zureichend machen könne, wenn man sich nicht zuvor über die implizierten Auswirkungen in der Rechtsordnung Rechenschaft gege-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ben habe. Umgekehrt sei der Zusammenhang der gleiche: wenn man in der Rechtsordnung in bezug auf wirtschaftlich erhebliche Sachverhalte Normen verändere, so habe das notwendig Auswirkungen in der zugeordneten Wirtschaftsordnung. Also müsse man sich diese Auswirkungen bewußt machen, wenn man wissen wolle, was man juristisch tue. In diesem Sinne sei der Gegenstand der beiden Wissenschaften der gleiche.

Davon zu unterscheiden sei aber die andere Frage, ob man eine bestimmte Wirtschaftsordnung als Norm unterstellen sollte. Wenn man nun in dem Sinne, in dem Herr Meinhold und Herr Raiser das getan haben, von Werturteilen spreche, so gerate man damit in eines der schwierigsten, auch logischen Probleme, die wir in der Rechtswissenschaft haben. Da wir eine Werturteilslogik nicht besitzen und wir bisher auch keinen Weg zur Quantifizierung von Werturteilen sehen, seien wir auf eine Entscheidung angewiesen, die gleichzeitig alle als erheblich in Betracht kommenden Werte einbeziehe. Dieser Vorgang des Werturteils sei aber in seiner ganzen wissenschaftlichen Problematik wiederum in der Rechtswissenschaft und in der Wirtschaftswissenschaft der gleiche. Unterschiede ergeben sich dagegen in einem anderen Zusammenhang. In einem Prozeß vor dem Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaft sei kürzlich der Beweisantrag gestellt worden, das Gericht möge einen wirtschaftlichen Sachverständigen benennen, der unter Berücksichtigung der Kreuz-Preiselastizitäten, die zwischen Kohle und Öl bestehen, nachweisen möge, ob oder ob nicht der Gemeinschaftsverkauf Ruhrkohle über eine beherrschende Marktstellung verfüge. Dabei sei offenbar die Vorstellung vorausgesetzt, man könne mit quantifizierenden Methoden der Wirtschaftswissenschaften das Urteil über eine bestimmte Marktbeherrschungssituation sozusagen automatisch mitgeliefert bekommen. An diesem Beispiel zeige sich die Besonderheit der Werturteile gegenüber der quantitativen Erfassung von Sachverhalten. Die Feststellung des von einem Gesetz erforderten Grades von Marktmacht als eines rechtlich erheblichen Tatbestandes sei ein Werturteil über die einem Unternehmen in einer bestimmten Situation zukommenden Handlungsmöglichkeiten. Dieses Werturteil werde aber keinesfalls nur davon bestimmt, welche Möglichkeiten etwa der Gewinnmaximierung, des Monopols oder der zusätzlichen Preisdifferenzierung wirtschaftspolitisch erheblich seien, sondern genauso oder in noch höherem Maße durch den Einfluß, der auf die Handlungsmöglichkeiten anderer Wirtschaftssubjekte ausgeübt werden könne, also der Lieferanten, der Abnehmer, der Konkurrenten, die in ihrer Gesamtheit wieder, als Einflußmöglichkeit vorgestellt, eine makroökonomische Bedeutung haben. Der Jurist müsse also bei seiner Entscheidung darüber, ob eine bestimmte Marktposition jene Erfordernisse erfülle, alsbald in Rechnung stellen, daß diese Entscheidung dazu füh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren werde, daß alle anderen Unternehmer, die sich in einer ähnlichen Lage befinden, exakt die Grenze aufsuchen, die das Gericht im vorliegenden Falle bezeichnet habe, um gleiche Handlungsmöglichkeiten für sich in Anspruch zu nehmen, ja daß sogar die Aggregation der Handlungsmöglichkeiten in einer bestimmten Situation unmittelbar zu einem Rechtsproblem werde.

Herr Mestmäcker ging schließlich noch auf die Frage ein, welche Bedeutung der Wirtschaftstheorie für die empirische Untersuchung zukomme. Herr Schneider habe mit vollem Recht erklärt, eine Frage an die soziale Wirklichkeit könne nur gestellt werden auf der Grundlage eines Modells, und eine sinnvolle Untersuchung der Wirklichkeit sei ausgeschlossen, wenn nicht zuvor die Erheblichkeit der Frage geprüft worden sei. Nun sei für die Rechtswissenschaft dieser Zusammenhang mit empirisch verifizierbaren Aussagen aus vielen Gründen ungewöhnlich schwierig, einmal deshalb, weil es das Recht immer mit der Beurteilung konkreter Sachverhalte zu tun habe und es deshalb sehr naheliege, wie Herr Pagenstecher das ausgedrückt habe, Askese der Erkenntnis zu üben, solange die Wirtschaftswissenschaft dem Juristen nicht einen vollkommenen Einblick in die Wirklichkeit gewährleiste. Gerade das von Herrn Pagenstecher in diesem Zusammenhang angeführte Beispiel, nämlich die Verwendung des Begriffs der Rationalisierung als Voraussetzung für die Zulässigkeit von Kartellen, zeige, wie komplex dieser Bereich sei. Der Begriff der Rationalisierung habe erst durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen die Funktion bekommen, zulässige und unzulässige Kartelle voneinander zu trennen. An diese Funktion habe die Wirtschaftswissenschaft, wenn sie ihrerseits Rationalisierungsvorgänge untersuche, mit Sicherheit nicht gedacht. Diejenigen, die sich für diese Regelung im Kartellgesetz eingesetzt hätten, seien auch mit Sicherheit nicht von der Sorge um die Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge beseelt gewesen. Der verfehlte Begriff der volkswirtschaftlichen Rationalisierung habe vielmehr nur dem Versuch dienen sollen, die Frage nach der Zulässigkeit der Kartelle im Rahmen der Rationalisierungskartelle immer neu zu stellen. Dabei gehe es im wesentlichen um die Zulässigkeit von Syndikaten, und wenn man nun nach der empirischen Grundlage dieser rechtlichen Regelung frage, so müsse man doch sagen, daß es in keinem anderen Lande so ausgedehnte Erfahrungen mit der Syndikalisierung des Verkaufs gebe wie in Deutschland, vor allem im Bereich der Grundstoffindustrie.

Das schwierigste Problem, das sich hier stelle, sei die Frage, wie vermutete Zusammenhänge im Bereich des wirtschaftlich erheblichen Privatrechts, also etwa des Kartellrechts, des Aktienrechts und des Konzernrechts, verifiziert werden könnten. Denn hier liege es regelmäßig so, daß gerade diejenigen, die allein Kenntnis von diesen Zusammen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hängen haben, kein Interesse daran haben, sie verifizieren zu lassen. Bei dieser Sachlage bleibe aber auch einer verantwortungsbewußten Wirtschaftspolitik keine andere Möglichkeit, als mit Hypothesen unter gleichbleibenden Bedingungen zu arbeiten, sie als ceteris-paribus-Aussage zu formulieren und darauf ihre Urteile zu gründen. Darüber hinaus aber gebe es zahlreiche Zusammenhänge, die ihrer Natur nach einer empirischen Verifizierung nicht zugänglich seien, weil wir die Kausalfaktoren vermöge der Interdependenz praktisch nicht isolieren können. In allen solchen Fällen sei die theoretische Aussage über die grundlegenden Zusammenhänge die einzige Möglichkeit für eine rationale Entscheidung des Problems. Er sei deshalb der Meinung, daß gerade unter diesem Gesichtspunkt die Bedeutung der ökonomischen Theorie auch für die Erfassung von Sachverhalten, die der juristischen Regelung vorgegeben sind, nicht geringer sei, als die der Wirtschaftspolitik.

Mit einem weiteren juristischen Beitrag zum Verhältnis von Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft meldete sich Herr *Kunze* zum Wort. Er begann mit der Feststellung, daß von einer Identität des Gegenstandes beider Disziplinen nicht die Rede sein könne. Gegenstand der Rechtswissenschaft sei die Rechtsnorm, Gegenstand der Wirtschaftstheorie das menschliche Handeln, also ein wirklicher Vorgang. Die Wirtschaftspolitik sei zwar stark orientiert an Werten aus verschiedensten Wertbereichen, aber auch sie unterscheide sich im Gegenstand von der Rechtswissenschaft.

Zunächst komme es darauf an, die Eigenständigkeit der Rechtsnorm auch im Vergleich mit Normen aus anderen Gebieten zu erfassen. Mit diesen Rechtsnormen hätten es verschiedene Arten von Juristen zu tun. Aufgabe der Rechtswissenschaft sei es lediglich, die Rechtsnorm zu beschreiben, was im vollen Sinne eine sehr würdige wissenschaftliche Aufgabe sei, was aber jedenfalls kein voluntatives Element enthalten dürfe. Sei die gesetzliche Norm unklar und schlecht formuliert, so müßte strenggenommen der wissenschaftlich arbeitende Jurist sich darauf beschränken, die verschiedenen, nach dem Inhalt der Norm möglichen Entscheidungen darzustellen. Anders liege es beim Richter, dessen Entscheidung jeweils ein mehr oder minder starkes voluntatives Element enthalte, und vollends verstärkt sei dieses Element bei der Gesetzgebung, also bei der Gestaltung von Rechtsnormen. Zwar sei auch für gesetzgeberische Entscheidungen in der Bundesrepublik durch das Grundgesetz ein gewisser Rahmen gezogen, der aber noch immer Raum für sehr verschiedenartige Wertentscheidungen lasse.

Auf seiten der Wirtschaftswissenschaft müsse man unterscheiden zwischen Wirtschaftstheorie und der Wissenschaft von der Wirtschaftspolitik. Aufgabe der Wirtschaftstheorie sei die Beschreibung der wirtschaftlichen Wirklichkeit und die Erklärung ihrer Gesetzmäßigkeit. An

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesen Bereich der Wirtschaftswissenschaft müßten sich nun sicherlich alle drei Arten von Juristen wenden. Sowohl die wissenschaftliche Interpretation von Rechtsnormen wie die richterliche Fallentscheidung wie die Gesetzgebung bedürften der Hilfe der Wirtschaftswissenschaft, sobald es sich um Gesetze handle, die sich mit dem Bereich der Wirtschaft befassen.

Aber auch die Wissenschaft von der Wirtschaftspolitik habe deutlich eine andere Aufgabe als die Rechtswissenschaft. Selbst der Gesetzgeber, der einen bestimmten Bereich der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu ordnen unternehme, erfülle damit nicht eigentlich eine rechtliche Aufgabe, sondern fälle eine politische Entscheidung. Dabei müsse er immer wieder auf den Wertekatalog zurückgreifen und prüfen, ob jede einzelne Maßnahme in ihn hineinpasse und ob auch die Nebenwirkungen, die mit jeder Maßnahme verbunden sind, mit dem Wertekatalog zu vereinbaren seien. Das alles seien aber Entscheidungen, die der Jurist als solcher gar nicht fällen könne. Er könne immer nur entscheiden auf Grund des geltenden Rechtes. Das was Recht werden solle, also eine künftige gesetzgeberische Maßnahme, sei Gegenstand einer politischen Entscheidung. Der Jurist könne wohl helfen, die Entscheidung in die Sprache des geltenden Rechtssystems umzusetzen und z. B. auch zu vermeiden, daß Widersprüche zur übrigen Rechtsordnung oder zu den Normen der Verfassung auftreten. Insofern trete er hier als Sachwalter der Rechtsordnung oder auch als Sachwalter der Gerechtigkeit auf. Wiederum aber zeige sich, daß die Rechtsnormen in ihrer spezifischen Eigenart etwas anderes seien als die Werte, die der praktische und theoretische Wirtschaftspolitiker bei der Prüfung und Erörterung wirtschaftspolitischer Maßnahmen zugrunde lege.

Herr *Raiser* bemerkte dazu, die Diskussion über die Norm lasse sich leider jetzt nicht fortführen. Sie falle zugleich in die Thematik des folgenden Tages. Im übrigen sei es eine offene Frage, ob Herr Kunze nicht dem Juristen eine zu enge Aufgabe gestellt habe. Zugleich gehe es um die Frage, wie der Wissenschaftsbegriff für eine pragmatische Wissenschaft zu bestimmen sei.

6. Im Hinblick auf die beschränkte Zeit forderte der *Diskussionsleiter* dazu auf, für den Rest der Diskussion die Frage der wechselseitigen Abhängigkeit und gegenseitigen Einflußmöglichkeit der beiden Disziplinen in den Mittelpunkt zu stellen.

Herr *Horn* erklärte darauf, man könne in dieser Frage mit den bisher vorgebrachten, allzu einfachen Definitionen des Gegenstands der beiden Disziplinen nicht weiterkommen. Vielmehr müsse man in diesem Punkt differenzieren, um daraus zu erkennen, daß die Beziehung zwischen beiden Disziplinen je nach dem konkreten Gegenstand eine ganz verschiedene sei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man könne im Bereich der Nationalökonomie drei verschiedene Problemgruppen unterscheiden, die sich durch verschiedene methodologische und systematische Ansätze auszeichnen. Der erste Bereich sei das System der ökonomischen Größen, wie sie von der Statistik erfaßt werden. Es erfordere eine Theorie der Handlungen, einerseits im mikroökonomischen Bereich der Handlungen der Unternehmer, andererseits aber auch der makroökonomischen Gestaltung durch die Wirtschaftspolitik. Das sei der Bereich, wo Rechtsordnung, Verfassung, Sozialordnung und Wirtschaftsordnung unmittelbar zusammenhängen. Wissenschaftlich gesehen habe aber dieses System der Größen, die speziell von der Statistik zahlenmäßig erfaßt werden, mit der Rechtswissenschaft so gut wie nichts zu tun. Es gehe hier um die Aufstellung gewisser Gleichungen, etwa zwischen dem Sozialprodukt einer Periode, dem Einkommen in dieser Periode und seiner Verwendung, also dem Konsum und den Investitionen. Gewiß sei dieses System von Größen das Ergebnis ökonomischer Handlungen, und man könne das so gestaltete Ergebnis auch unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit und Zweckmäßigkeit betrachten. Das Primäre sei hier aber die Aufstellung mathematischer Gleichungen, die Frage also, wie sich die verschiedenen Größen zueinander verhalten. Diese Art der Betrachtung habe nun in der Tat weitgehende Ähnlichkeit mit der der Naturwissenschaften. Man könne hier auch noch nach den Einheiten fragen, in denen diese Größen ermittelt werden, oder nach den sog. Dimensionen dieser Größen, nämlich danach, ob es sich um Zeitpunktgrößen handele, wie sie etwa in den Bilanzen erfaßt werden, oder um periodenbezogene Größen, wie beim Umsatz und beim Einkommen. Die moderne Theorie stelle dann fest, daß hier Relationen bestehen, etwa derart, daß das Einkommen multipliziert mit der Zeitgröße, dem Kapitalkoeffizienten, zu einer Bestandsgröße, dem Volksvermögen führe. Diese Größen seien wieder die Grundlagen für die Bewegungsvorgänge, sowohl für die Wachstums- wie für die Konjunkturtheorie. In dieser Art der Fragestellung sei die Nationalökonomie bei ihrer ureigensten Sache, und hier bestehe eine verhältnismäßig lose Beziehung zur Rechtswissenschaft.

Anderes gelte für den Bereich, wo wir es mit Handlungen zu tun haben. Hier brauchten wir eine Aktionstheorie, die die Prinzipien enthalte, nach denen gehandelt werde, die Motive, Werte und rechtlichen Prinzipien. Es gehe um die Frage der Präferenzen im Bereich des Handelns des einzelnen, und es gehe um den großen Problemzusammenhang, der etwa durch den Begriff der Zielkonkurrenz in der Wirtschaftspolitik bestimmt werde. Man denke an das Beispiel des magischen Dreiecks zwischen den drei Zielen der Wirtschaftspolitik. Gewiß bestehe hier eine totale Interdependenz, aber die Prinzipien seien wissenschaftlich voneinander zu trennen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schließlich gebe es einen dritten Bereich, den der Gesamtordnung. Hier bestünden nun sehr enge Relationen zwischen der Sozial-, Rechts- und Wirtschaftsordnung.

Abschließend verwies Herr Horn noch gegenüber einer Bemerkung von Herrn Schneider darauf, daß die Rechtsordnung nicht erst fertige wirtschaftliche Beziehungsformen regele, sondern auch ihrerseits dazu beitrage, die wirtschaftliche Wirklichkeit zu gestalten.

Herr *Ballerstedt* wandte sich der Frage zu, was als Rechtsordnung zu verstehen sei, und warnte davor, diesen höchst komplexen Begriff zu einfach zu nehmen. So sei es ein offenes Problem, inwieweit die soziale Funktion einer Rechtsnorm oder eines Rechtsinstitutes zur Rechtsordnung gehöre. Die Frage sei vor annähernd 60 Jahren von Karl Renner mit aller Schärfe gestellt und damals verneint worden. Renner habe klar unterschieden zwischen der Norm, die gleichbleiben könne, und der sozialen Funktion der Rechtsinstitute, die sich unterdessen verändern könne. Die heutige Rechtswissenschaft könne sich nicht mehr mit einer so säuberlichen Scheidung zwischen Normgehalt und sozialer Funktion zufriedengeben. Aber das Problem sei systematisch noch nicht voll bewältigt. So könne man das Eigentum zwar normativ sehr einfach durch einen Hinweis auf § 903 BGB umschreiben. Aber die soziale Funktion des Eigentums sei davon natürlich weit verschieden, je nachdem, in welchem wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhang das betreffende Eigentumsobjekt gebraucht werde. Die Frage sei dann, ob die durch die wirtschaftliche Situation dem Eigentümer zuwachsende Macht gleichfalls zum legitimen Inhalt des Eigentums gehöre oder nicht. Das Problem werde bekanntlich im Zusammenhang mit der Diskussion über die Mitbestimmung und über die Unternehmensverfassung lebhaft erörtert. Oder wenn Herr Mestmäcker davon gesprochen habe, daß der wirtschaftende Mensch mit einer Änderung der Marktform, in der er tätig ist, auch eine Rechtsänderung herbeiführen könne, so habe er offenbar auch im Auge gehabt, daß in dem Augenblick, in dem der Unternehmer in eine marktbeherrschende Stellung gerate, eben auch die Vertragsfreiheit eine ganz andere soziale Funktion erlange. Die Fragen seien noch nicht voll bewältigt. Doch habe die Rechtswissenschaft hier besonders von Walter Eucken wesentliche Belehrung erfahren.

Ein anderes hierhergehörendes Problem sei es, ob die Rechtsordnung eigentlich nur aus Normen, aus Rechtssätzen, bestehe, die alle für eine Subsumtion bestimmter Tatbestände erforderlichen Merkmale tragen, oder ob auch Rechtsgrundsätze dazu gehören. Man müsse diese Frage im zweiten Sinne beantworten; vor allem unser Grundgesetz enthalte viele Rechtsgrundsätze, wie sich z. B. aus Art. 2 Abs. 1 GG ergebe. Überhaupt seien die Grundrechte weithin mehr rechtsgrundsatzmäßige Umschreibungen von bestimmten Werten als aktuelle Normen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schließlich sei vor allem gegenüber Herrn Meinhold, der in so wohltuender Weise davon gesprochen habe, daß der theoretische Wirtschaftspolitiker und der Jurist hinsichtlich der Wertentscheidungen weithin zusammengehen müßten, doch darauf hinzuweisen, daß die Rechtsordnung keineswegs ein vollständiges Arsenal der sozialen Werte enthalte. Schon aus ihrem geschichtlichen Charakter ergebe sich, daß sie nach vorn immer offen und entwicklungsfähig und demgemäß auch unvollständig sei. Etwas überspitzt formuliert könne man sagen, sie müsse unvollständig sein, denn nach einem abgewandelten Wort von Pascal sei der Versuch, eine vollständige Werteordnung zu etablieren, der Anfang der Tyrannei.

Der *Diskussionsleiter* wies an dieser Stelle darauf hin, daß die Trennung von Rechtsnorm und Funktion eines Rechtsinstitutes, für die sich Herr Ballerstedt auf Karl Renner bezogen habe, auch von Max Weber vertreten worden sei, dessen Beitrag zur Thematik dieses Tages leider etwas zu kurz komme, da Frau Liefmann-Keil, die sich speziell damit beschäftigt habe, infolge von Krankheit nicht an der Diskussion teilnehmen könne.

Herr *Watrin* lieferte zu den von Herrn Mestmäcker angestellten Überlegungen einen Beitrag aus der Sicht des Nationalökonomen. Die Nationalökonomie gehe davon aus, daß es ihre spezifische Aufgabe sei, die Verwendung knapper Ressourcen zu erklären, also knappe Produktionsfaktoren möglichst zweckmäßig einzuweisen. Dieser auf den ersten Blick sehr einleuchtende Ansatz stoße aber auf Schwierigkeiten, die ihn möglicherweise in Frage stellen. Da sei erstens das bereits von anderer Seite erwähnte Summations- oder Aggregationsproblem, nämlich die Frage, wie man von individuellen Nutzenpräferenzen zur sozialen Wohlfahrtsfunktion komme. Diese Aufgabe sei bis jetzt in der Nationalökonomie noch nicht befriedigend gelöst worden, so daß man auch für die zweckmäßige Einweisung von Produktionsfaktoren im Grunde noch keinen festen Halt habe. Der einzige Fall, für den man die zweckmäßigste Allokation der Produktionsfaktoren bestimmen könne, sei der Fall einer sog. diktatorischen Wohlfahrtsfunktion. Aber bei näherem Zusehen erweise sich ein solcher Diktator als ein Robinson, der ohne sozialen Zusammenhang handele. Überdies sei es eine offene Frage, ob man überhaupt den gesamten realen Wirtschaftsprozeß als einen Vorgang interpretieren dürfe, der darauf tendiere, möglichst optimal die Produktionsfaktoren einzuweisen. Die Beobachtung der realen Verteilungsvorgänge lehre, daß das Handeln vieler Menschen gar nicht darauf abgestellt sei, ein möglichst großes Sozialprodukt zu erzeugen, daß vielmehr in der Gesellschaft Konflikte um die Verteilung stattfinden, die dann wesentlich auch die Produktion bestimmen — ein bedeutsamer Gesichtspunkt, den Schumpeter immer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wieder hervorgehoben habe. Möglicherweise müsse man deshalb das Problem von einer anderen Seite her sehen und nach den Sanktionsmechanismen fragen, mit denen sich sowohl Jurisprudenz wie Nationalökonomie beschäftigen. Bei den Juristen scheine diese Frage sehr einfach zu liegen: Man gehe aus von der Norm, deren Einhaltung durch den juristischen Sanktionsmechanismus garantiert sei, z. B. durch Strafen. Bei den Nationalökonomen sei die Belohnung des Unternehmers für den rentablen Einsatz der Produktionsfaktoren der Gewinn, die des sozialistischen Betriebsleiters die Prämie, die Strafe sei der Konkurs bei Nichteinhaltung der wirtschaftlichen Normen oder im sozialistischen Modell die Absetzung des Betriebsleiters und seine Verbannung.

Bei dieser Sachlage könne man schwerlich die ökonomischen Beziehungen nur als Mensch-Sach-Beziehungen interpretieren. Bei den Marktmodellen, von denen die Wirtschaftstheorie ausgehe, stehen auf der einen Seite die Anbieter, auf der anderen die Nachfrager. Es handele sich also um eine Mensch-Mensch-Beziehung. Die Nationalökonomie beschäftige sich also mit Menschen in bestimmten sozialen, nämlich ökonomischen Rollen. Der Markt oder Tausch sei in aller Erfahrung abgestützt durch juristische Sanktionsmechanismen, über die die Wirtschaftsjuristen und insbesondere die Wettbewerbsjuristen Informationen liefern könnten. Die Frage aber, wieweit nun zum Funktionieren des Marktes juristische Sanktionen notwendig seien, scheine ihm noch nicht genügend untersucht. Bis jetzt habe wohl nur die ordnungspolitische Diskussion diese Zusammenhänge aufgeworfen, und zwar mit dem Verlangen, daß bestimmte Handlungsparameter durch die Rechtsordnung auszuschalten seien. Doch wisse man bisher über die faktischen Möglichkeiten der Eingrenzung von Handlungsspielräumen noch sehr wenig. Das berühmte Modell der vollkommenen Konkurrenz, wo die Menschen nur als Mengenanpasser handeln, sei doch ein utopisches Modell. Genau an diesen Schwierigkeiten kämen die gemeinsamen Probleme der Nationalökonomie und der Jurisprudenz als empirischer Sozialwissenschaften zum Ausdruck.

Abschließend unternahm es Herr *Zacher*, die Zusammenarbeit zwischen Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft in Form eines vereinfachenden Modells darzustellen, das die auf beiden Seiten zu leistenden Aufgaben jeweils innerhalb verschiedener Stufen miteinander zu vergleichen gestatte.

In die oberste Stufe des Modells gehörten die Werte und Zwecke. Dieser Bereich sei der wissenschaftlichen Durchdringung noch nicht voll zugänglich. Jedenfalls könne man aber hier von gemeinsamen Aufgaben beider Disziplinen sprechen. Es sei nicht richtig, den Gerechtigkeitswert den Juristen allein vorzubehalten. Auch ein normativer Wirtschaftswissenschaftler werde ohne Gerechtigkeitsvorstellungen, wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vage sie auch immer sein mögen, nicht auskommen. Gerade der Ordnungszweck müsse auch bei ihm eine große Rolle spielen, da er auf eine verläßliche Berechenbarkeit angewiesen sei. In diesem Bereich der Werte und Zwecke deckten sich also die beiderseitigen Intentionen. Man könne sich nur Arbeit dadurch ersparen, daß man auf die Ergebnisse der anderen Seite Bezug nehme. Aber im Grunde genommen müßten beide Disziplinen die ganze Breite der Zwecke und Werte gemeinsam verantwortlich vornehmen, soweit dieser Bereich überhaupt in wissenschaftlicher Verantwortung stehe.

Auf der nächstunteren Stufe gehe es um die Verwirklichung dieser Werte und Zwecke, und hier teile sich nun die Aufgabe. Auf der einen Seite stehe die Wirtschaftswissenschaft, die nach den Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens suche und danach frage, wie man die Werte und Zwecke verwirklichen könne. Dabei gehe es einmal um die Aufgabe, mit Hilfe von Modellen die wirtschaftlichen Vorgänge zu verstehen, auf der anderen Seite um die Fortführung dieser Arbeit in der Wirtschaftspolitik. Hier werde also eine Lehre von den Funktionen der Institutionen und der Instrumente auf wirtschaftlicher Ebene entwickelt.

Die Juristen müßten demgegenüber mit etwas schlechtem Gewissen gestehen, daß bei ihnen eine so allgemeine Lehre des Verstehens der rechtlichen Institutionen und ihrer Funktionen fehle. Gewiß gebe es alte Ansätze zu einer allgemeinen Prinzipienlehre in den Arbeiten von Bierling, Nawiasky und anderen. Aber das sei nicht ganz das, was heute benötigt werde; eine eigentliche Funktionslehre des Rechtes bestehe nicht. Hier sollten sich die Juristen die Modellarbeit der Wirtschaftswissenschaftler, ohne ihre mathematische Methode nachahmen zu können, zum Vorbild nehmen, um auch in ihrem Bereich zu einer geschlossenen Funktionslehre zu kommen. Ein Teil dieser Aufgabe werde gewiß auch von der Rechtsdogmatik wahrgenommen, zumal das Recht ja immer etwas geschichtlich Gewordenes sei und Situationen am Nullpunkt wie in Sowjetrußland nach 1917 glücklicherweise Ausnahmesituationen seien. Im übrigen sei die Aufgabe der Dogmatik eine Lehre des Verstehens des geltenden Rechtes. In der Rechtspolitik schließlich liefen verschiedene Ströme juristischen Denkens zusammen. Doch sei sie als allgemeine Verstehenslehre unterentwickelt.

Auf der nächsten Stufe verschmelzen sich wieder beide Vorgänge in der Gestaltung der Rechtsordnung, die ja zugleich Wirtschaftsordnung sei, da sie, wie Herr Mestmäcker richtig gesagt habe, ohne Kenntnis der wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten nicht verstanden werden könne. Es seien nur zwei verschiedene Betrachtungsweisen ein und desselben Sachverhaltes, ob man sagen wolle, das Wirtschaftsleben werde vom Recht in bestimmter Weise geprägt oder ob man umgekehrt davon

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spreche, eine bestehende Rechtsordnung werde von der Wirtschaftspraxis in der oder jener Weise gehandhabt. Das ganze sei eine Einheit. Zur Rechtsordnung gehöre die wirtschaftliche Verwirklichung, zur Wirtschaftsordnung die Rechtsnorm.

Die nächste Stufe sei die der Rechtsanwendung. Hier gingen beide Disziplinen wieder in einer verschiedenartigen Kunstlehre auseinander. Für den Juristen setze hier die Interpretationsaufgabe ein, die, für sich gesehen, eine rein juristische Aufgabe sei, wobei man aber im Auge behalten müsse, daß die Interpretation in der rechtspolitischen Aufgabe der Fortentwicklung des Rechtes münde. Auf der anderen Seite ergeben sich aber innerhalb der Rechtsordnung sozusagen Freiheitsräume, innerhalb deren sich das wirtschaftliche Handeln der Unternehmer, der Regierungsorgane, selbst größerer Zusammenschlüsse, wie der Gewerkschaften und sonstiger Organisationen, abspiele. In diesen Freiheitsräumen seien die Entscheidungen der Handelnden wieder von den Ergebnissen der Wirtschaftswissenschaft bestimmt. So könne man die juristische Interpretationslehre z. B. der Betriebswissenschaft als der Lehre von der Unternehmenspolitik gleichstellen. Auf der einen Seite werde das Recht von den vollziehenden Organen verwirklicht, auf der anderen Seite lasse es durch seine Freiheitsräume eine freie wirtschaftliche Betätigung zu.

Schließlich sei noch eine letzte Aufgabe beider Disziplinen zu nennen, nämlich die Beobachtung dessen, was sich in der wirtschaftlichen und rechtlichen Wirklichkeit abspiele. Auf juristischer Seite sei das Aufgabe der Rechtssoziologie, die bisher gleichfalls zu schwach entwickelt sei. Bei der Wirtschaftswissenschaft gehe es um die empirische Nachprüfung ihrer Modelle. Die so gewonnenen Erfahrungen auf beiden Seiten seien dann im Gesetzgebungsprozeß wieder zu verwerten.

Herr *Mestmäcker* gab gegenüber diesem Modell noch zu bedenken, daß die von Herrn Zacher genannten Freiheitsräume nicht juristisches Niemandsland, sondern der Bereich des Privatrechts sei.

Der *Diskussionsleiter* sah sich außerstande, am Schluß dieses Arbeitstages alsbald eine vollständige Zusammenfassung des Ertrages der Diskussion zu geben. Er begnügte sich mit einigen Hinweisen, bei denen er sich an das von Herrn Zacher entwickelte Schema anlehnte.

Was zunächst das Verhältnis zu den Werten und Zwecken des Wirtschaftens und des Rechtes angehe, so stünden nach dem Ergebnis der Aussprache in der Tat beide Disziplinen vor gemeinsamen Aufgaben, wohl aber auch vor gemeinsamen Verlegenheiten, die man sich ruhig eingestehen solle.

Eine unmittelbare Zusammenarbeit beider Disziplinen ergebe sich weiter insofern, als man sich wirtschaftliche Abläufe und wirtschaft-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liches Handeln als in eine Wirtschaftsordnung eingefaßt vorstellen könne. Er bezweifle zwar die Richtigkeit der von Herrn Stützel aufgestellten These, Rechts- und Wirtschaftsordnung seien schlechthin identisch. Jedenfalls aber könne kein Zweifel daran sein, daß an dieser Stelle juristisches und ökonomisches Denken aufs engste miteinander verflochten seien. Die Beiträge der Herren Hensel, Schneider und Mestmäcker hätten das klar gezeigt. Für die Juristen sei das besonders fühlbar bei der Frage, wie das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen auszulegen und zu handhaben sei. Die Zusammenarbeit sei hier so selbstverständlich, daß vielleicht eben darum diese Thematik in den zur Vorbereitung der Sitzung vorgelegten Referaten nicht behandelt worden sei.

Dagegen sei die Diskussion in anderen Bereichen noch nicht zu abschließenden Ergebnissen gekommen. Das gelte z. B. für die Frage nach der Bedeutung der ökonomischen Theorie und ihres Zusammenhangs mit der Rechtswissenschaft. Darüber müsse noch weiter nachgedacht werden. Jedenfalls aber sei Herrn Zacher darin recht zu geben, daß eine der Wirtschaftstheorie wenigstens annähernd entsprechende Rechtstheorie durch mehrere Generationen hindurch in Deutschland vernachlässigt worden sei.

Die von Herrn Zacher behauptete Parallelität zwischen der Rechtsanwendung auf der einen Seite und dem freien wirtschaftlichen Handeln auf der anderen Seite scheine ihm ein wenig gewaltsam konstruiert zu sein. Er müsse Herrn Mestmäcker darin zustimmen, daß das freie wirtschaftliche Handeln doch alsbald wieder in die Formen eingebettet sei, die das Recht dafür zur Verfügung stelle, und sich nur in den rechtlichen Institutionen entfalten könne. Auch der Satz von Herrn Schneider, daß das wirtschaftliche Handeln der rechtlichen Ausformung vorausgehe, bedürfe der Ergänzung durch den umgekehrten Satz, daß in vielen Fällen das Recht die Form zur Verfügung stelle und das wirtschaftliche Leben dann in die vorgegossene Form einschieße. Es müßte Sache der Soziologie sein, die beiden alternativ zueinander vorkommenden Phänomene zu erklären.

Im ganzen habe die Diskussion sicherlich eine Fülle von Problemen und Fragen offengelassen, die allenfalls gestellt, aber nicht beantwor- verwunderlich, wenn nach einem Tag wissenschaftlicher Diskussion, die tet seien. Niemand habe Anlaß, sich dessen zu schämen. Es wäre eher zudem in ihrer methodologischen Thematik nicht durch Referate vorbereitet gewesen sei, fertige Ergebnisse hätten festgestellt werden können. Jedenfalls aber sei deutlich geworden, wie wichtig für beide Disziplinen das Nachdenken über die zwischen ihnen bestehenden Zusammenhänge sei und daß man es sich auf beiden Seiten nicht länger leisten könne, sich mit ganz unscharfen Vorstellungen von den Proble-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men, den Ergebnissen und der Methode der anderen Disziplin zu begnügen.

Abschließend dankte der Diskussionsleiter den Referenten sowie der Versammlung für ihre Aufmerksamkeit und die rege Beteiligung an der Diskussion.

Herr *Schneider* schloß sich diesem Dank, in den er auch den Diskussionsleiter einschloß, mit warmen Schlußworten an. Die Diskussion habe gezeigt, daß es Fragen gebe, zu deren Bewältigung ein Typ von Wissenschaftlern nötig sei, die durch ihre Ausbildung eine ebenso intime Kenntnis der Wirtschaftswissenschaft wie der Rechtswissenschaft hätten und die sich gerade der Nahtstellen, wo die Zusammenarbeit beider Disziplinen erforderlich sei, annehmen könnten. Gewiß gebe es für beide Disziplinen auch Probleme, wo sie ihre je besonderen Aufgaben zu erfüllen hätten, einander also keine wesentliche Hilfe leisten könnten. Aber der gemeinsame Arbeitsbereich sei groß und wichtig genug, um nachdrückliche Bemühungen darum auf beiden Seiten zu rechtfertigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie

Berichte

Wirtschaftswissenschaft und Soziologie

Von Prof. Dr. *Jürgen v. Kempski* (Hembsen)

Es soll über das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie gesprochen werden, und es soll insbesondere näher bezeichnet werden, was Soziologie der Wirtschaftswissenschaft zu bieten habe. In der Regel hat man bei einer solchen Fragestellung folgendes im Auge: Die Wirtschaftswissenschaft bemüht sich um die wissenschaftliche Analyse von gewissen historischen Vorgängen — sagen wir etwa: die deutsche Inflation von Anfang der zwanziger Jahre, die Weltwirtschaftskrise um 1930, um nur einige auffällige Vorgänge zu nennen. Solche historischen Ereignisse haben auch der Soziologie oder der Politik zugewandte Seiten. Diese bilden für die Wirtschaftswissenschaft einen unerleuchteten Datenkranz und so bittet die Wirtschaftswissenschaft die Nachbarwissenschaften um Illumination.

Von der Soziologie her oder auch von der sog. Politischen Wissenschaft her sieht die Sache etwas anders aus. Diese Disziplinen verstehen sich, wie man heute gern sagt, als „Integrationswissenschaften". Was das auch immer heißen mag, es steckt darin der Anspruch, den historischen Gegenstand in seiner Komplexheit als Ganzes zu erfassen, — eigentlich auch nach seiner wirtschaftlichen Seite hin, wenigstens in Maßen und mit wenig theoretischem Aufwand; man hat schließlich auch noch für die rechtliche, die psychologische und sonstige Seiten zu sorgen. Obwohl sich diese Einstellung von Soziologie und Politischer Wissenschaft aus deren philosophischer Herkunft erklärt, hat es etwas Verblüffendes, bei Soziologen die Meinung zu treffen, auch die Wirtschaftswissenschaft müsse sich schließlich methodisch nach dem Vorbilde der Soziologie richten. Wie dem nun sei — es läßt sich beliebig lange darüber reden, was alles der Wirtschaftswissenschaftler vom Soziologen lernen kann.

In einem freilich scheint die Wirtschaftswissenschaft der Soziologie und Politischen Wissenschaft voraus zu sein: Sie verfügt über eine relativ ausgebaute Theorie und die beiden andern — wenn's hoch kommt —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

über Ansätze. Im allgemeinen wird man sagen dürfen, daß Soziologen wie Politologen dieser Art von Theorie gegenüber die Haltung einnehmen: Das mag für den Bereich der Wirtschaft nützlich sein, taugt aber nicht für die Soziologie und Politologie. Denn gewiß: Wenn man sich zu solcher Theorie bekennt, erstrebt man keine „Integrationswissenschaft".

So interessant im konkreten Falle die Frage des Ökonomen an den Soziologen, was er zu diesem oder jenem historischen Vorgang zu sagen habe, sein kann, so trivial wird sie, wenn man sie allgemein stellt: Natürlich kann er etwas sagen, eine ganze Menge sogar, sozusagen Kraut und Rüben hat er zu bieten. Natürlich ließe sich das Kraut sortieren und die Rüben auch — mag er's tun, wenn's Spaß macht.

Ich möchte zunächst das Augenmerk auf einen Punkt lenken, den ich für wichtig halte. Vorweg: In einer empirischen Disziplin, wie es die Soziologie und Politologie ja sein soll, ist grundsätzlich Philosophie *kein* Ersatz für Theorie. Wichtiger ist im Augenblick in der Soziologie und Politologie ein anderer Theorieersatz. Will man die soziale Wirklichkeit erforschen, so muß man an sie Fragen stellen, die von Theorie geleitet sind. Darin gerade erweist sich das Niveau empirischer Forschung. Nun gibt es neben der Theorie noch etwas anderes, das einen methodischen Ansatz für eine empirische Untersuchung erlaubt, nämlich ein praktisches Bedürfnis. Das löbliche Bestreben, sich nützlich zu machen, läßt Sozio- und Politologen nach solchen Bedürfnissen Ausschau halten und dann Erhebungen anstellen, um das zu erfahren, was wissen muß oder wissen sollte, wer etwas Bestimmtes will. Wer sich etwas mit der Verwaltungsgeschichte Preußens beschäftigt hat, weiß, wie gut im 19. Jahrhundert Verwaltungsjuristen, etwa Landräte, „soziologisch" arbeiten konnten. Aber die praktische Frage ist noch keine theoretisch geleitete. Man sollte das nicht verwechseln.

Wenn wir die Frage nach dem Verhältnis von Soziologie und Politologie auf der einen — es wird sogleich klar werden, weshalb ich immer beide nenne — und der Wirtschaftswissenschaft auf der anderen Seite stellen, dann sollten wir rigoroser fragen: Wie ist das Verhältnis zwischen ökonomischer Theorie und soziologischer oder politologischer Theorie; was hat, was kann die letztere für die Wirtschaftstheorie bedeuten?

Es ist selbstverständlich wenig dankbar, eine Ehe zwischen einer immerhin erwachsenen oder nahezu erwachsenen Person und einem Säugling oder gar Embryo stiften zu wollen; denn das wäre ja wohl die Situation. Aber ich glaube, daß sich einiges sagen läßt unter einer doppelten Voraussetzung: Die Wirtschaftstheorie — so wie sie nun einmal ist — ist eine Theorie der wirtschaftlichen Handlungen. Soziologie und Politologie sollten sich methodisch die Wirtschaftstheorie zum Vorbild nehmen. Das bedeutet dann: Wir betrachten Soziologie und Politologie als *Handlungs*wissenschaften, wir überlassen den Rest denen, die es an-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht. Damit gewinnen wir einen ganz interessanten Ansatzpunkt. Außerdem läßt sich nun auch eine ganze Menge theoretischer Versuche entdecken, weniger bei den Gralshütern dieser Disziplinen als bei Außenseitern wie Rashevsky, Richardson, Simon u. a.

Es ist, wie ich glaube, wichtig, eine Theorie der Handlungen scharf von dem zu scheiden, was in den Bereich der Psychologie fällt und damit unter die Kompetenz des Psychologen. Auch Sozialpsychologie ist Psychologie. So wichtig es für die Beurteilung historischer Phänomene sein kann, über psychische Motivationen der Beteiligten und ihre Gründe Bescheid zu wissen, so spielen diese Motivationen als solche für eine theoretische Handlungswissenschaft keine Rolle: Hier interessieren nur die Maximen der Beteiligten, nach denen diese ihr Handeln ausrichten, mag die Annahme dieser Maximen durch sie nun motiviert sein wie sie will. Natürlich können wir und dürfen wir in den Handlungswissenschaften — in der Wirtschaftstheorie oder in der Theorie der Politik, der Sozialtheorie — bei der Konstruktion von Handlungsmodellen die *Maximen* so wählen, daß sie mit irgendwelchen datenmäßig gegebenen Motivationen gut zusammenpassen — das ist Sache unserer jeweils besonderen Fragestellung und Absicht —, aber wir müssen klar sehen, daß die unter die Kompetenz der Psychologie fallende Motivation und die Maxime im Sinne einer Leitlinie des Handelns zweierlei sind.

Wir kommen damit zu einer höchst wichtigen Unterscheidung. Man sagt gern, daß die Soziologie, von der Wirtschaftswissenschaft her gesehen, und nicht die Soziologie allein, Theorie der Daten ist oder sein solle. Das ist aber bestenfalls die halbe Wahrheit. Der politische Vorgang, die politische Entdeckung etwa, gilt der Wirtschaftswissenschaft als Datum wie so manches andere, etwa gewisse psychologische Prädispositionen. Aber während die letzteren echte „Daten" sind, Gegebenheiten nämlich, die als solche für die methodischen Mittel der Wirtschaftstheorie unangreifbar sind, trifft dies für politische Handlungen nicht zu: Deren methodische theoretische Bewältigung liegt auf derselben Ebene wie die theoretische Bewältigung der wirtschaftlichen Handlungen.

Daraus ergibt sich eine interessante Folgerung. Man kann darangehen und ist auch darangegangen, Handlungswissenschaften vom gleichen Typ wie die Wirtschaftswissenschaften aufzubauen. Ich fasse diese Versuche unter dem Namen mathematische Sozialtheorie zusammen, Theorie der Politik ist darin eingeschlossen. Das Wort „mathematisch" soll in diesem Zusammenhang andeuten, daß wir die Mathematik hier als analytisches Werkzeug einsetzen können, wenn wir wollen und wenn wir den Dreh finden, in dem es zweckmäßig und erfolgreich geschehen kann. Es gibt Bereiche, die etwa entwickelt sind wie die Preistheorie um 1900 — wenn das nicht viel ist, so ist es doch immerhin schon etwas und vom reinen Nichts verschieden; ich nenne etwa Richardson's Theorie des Wettrüstens.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aber, und das ist nun die angekündigte Folgerung, man erhält nicht nur Theorien von Handlungen, beispielsweise von politischen Handlungen, die als in sich geschlossene Theorien neben die Wirtschaftstheorie treten. Grundsätzlich nämlich steht nichts im Wege, wenn man die Dinge mit hinreichend Fleiß, Können und Intuition vorantreibt, alle diese theoretischen Bemühungen zusammenzusehen und als eine umfassende theoretische Disziplin von den Handlungen — seien diese nun wirtschaftliche oder politische oder sonstige — zusammenzufassen. Es würde sich der Prozeß vollziehen, der ja der Wirtschaftswissenschaft nicht fremd ist, daß zunächst recht isoliert betriebene Disziplinen zu einer Gesamttheorie zusammenwüchsen.

So sehen wir heute die Finanzwissenschaft etwa in die allgemeine Wirtschaftstheorie „integriert", in einem anderen Sinne freilich, in dem diejenigen Wissenschaften von Integration sprechen, die sich selbst als „Integrationswissenschaften" verstehen, indem sie alles in sich versammeln möchten, was sich mit einem gewissen Gegenstande beschäftigt, beispielsweise mit der Politik oder dem Politischen, woraufhin nun die verschiedenartigsten Disziplinen unter einer Holdingsgesellschaft zusammengeführt werden: Neuere Geschichte, öffentliches Recht, Soziologie, Wirtschaftswissenschaft, politische Geographie usw. usw. — so ziemlich alles mit Ausnahme dessen, was ich hier als Theorie der Politik bezeichne. Ich glaube, daß eine Integration von theoretischen Disziplinen nur möglich ist, wenn sie auf derselben theoretischen Ebene oder — wenn Sie so wollen, und um uns nicht ans zweidimensionale Bild zu binden — in derselben Hyperebene liegen.

Ich möchte das Gemeinte wenigstens kurz an einem Beispiel erläutern. Die theoretische Behandlung des Budgets erfolgt in der Finanzwissenschaft unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Man hat es auch schon in die Theorie der Politik einbezogen unter dem Gesichtspunkt, daß es in seiner Zusammensetzung der Maximierung von Wählerstimmen diene. Es ist dies ein isolierter Versuch. Ich habe vor einiger Zeit einmal eine größere Anzahl von mehr oder weniger umfangreichen Gesamtdarstellungen der Politischen Wissenschaft durchgesehen — dieser Gegenstand spielte erstaunlicherweise keine Rolle, kaum daß hier oder da das Wort auftauchte. Dabei bietet ein Staatshaushaltsplan einen gewissen Querschnitt durch die Situation, wie sie die Regierung sieht, und in seinen Voranschlägen schlagen sich die politischen Absichten der Regierung nieder. In gewisser Weise stellt dann die Aufeinanderfolge der jährlichen Haushaltspläne eines Staates eine Beschreibung von dessen Regierungspolitik dar. Man kann sich überlegen, ob sich nicht bestimmtere modellmäßige Vorstellungen von solchen Vorgängen bilden lassen. Solch ein Budget ist ein geordnetes n-tupel von Zahlen. Die Absichten der Regierung liefern uns Transformationen zur Abbildung eines solchen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tupels auf das folgende. Es tauchen sofort eine Reihe kniffliger Fragen auf, so etwa, ob nicht die Budgetzahlen durch geeignete gewogene Werte ersetzt werden sollten. Man kann die Zahlentupel modellmäßig verschieden verwenden — diese ganze technische Seite darf hier auf sich beruhen. Wer sich einmal damit beschäftigt, wird sich in einem Dickicht von noch ungelösten Fragen wiederfinden, aber er wird zugeben, daß es sich um ein echtes theoretisches Problemgestrüpp handelt, das doch irgendwie nach einer allgemeinen Theorie ruft, die sich von der théorie générale von Gaston Jéze, der unter diesem Titel eine so gut disponierte, allseitige und scharfsinnige Darstellung des Staatshaushaltes gegeben hat, überaus unterscheidet. In einer solchen Theorie treten dann einige Größen auf, über deren Theorie wir doch bereits verfügen, natürlich in dem Sinne von Vorläufigkeit und Stand der Forschung, auf den allein wir uns beziehen können. Über das Steueraufkommen läßt sich theoretisch relativ viel sagen, über die Rüstungsausgaben auf Grund von Richardson's Theorie vielleicht Falsches, doch immerhin etwas. Die ins Auge gefaßte allgemeine Theorie des Budgets wäre in sich sicherlich homogen, wie immer sie sich entwickeln ließe, obwohl sie in einigen Aspekten politisch, in anderen wirtschaftlich wäre. Sie setzte sich in einigen Teilen in andere und speziellere Bezirke der Theorie der Politik fort, in anderen in Bezirke der Wirtschaftstheorie. Eine scharfe Grenze zwischen dem Politischen und dem Wirtschaftlichen gibt es nicht, auch theoretisch nicht. Es handelt sich immer um Transformationen von Situationen ineinander, um Handlungen mit anderen Worten, und ob diese nun politisch oder wirtschaftlich oder beides sind, ist eine ganz sekundäre Frage.

Man könnte sagen, daß es sich um eine Erweiterung der Wirtschaftstheorie auf nicht-wirtschaftliche Bereiche handelt, z. B. auf den Bereich des politischen Handelns. Diese erweiterte Theorie ist dann selbstverständlich nicht mehr nur „Wirtschafts"theorie, sondern etwas Allgemeineres, von der die Wirtschaftstheorie ein Teil ist; auch historisch ist die Mechanik deformierbarer Medien eine Erweiterung der Mechanik starrer Körper — ich bitte, das Verhältnis in diesem Sinne zu verstehen. Ich glaube, daß man sagen darf, daß die Wirtschaftstheorie, überhaupt die Wirtschaftswissenschaft, einen nicht unbeträchtlichen Gewinn hätte, wenn diese Erweiterung systematisch vorangetrieben würde. Ein großer Teil der Fragen, die der Wirtschaftstheoretiker gegenüber den Nachbarwissenschaften auf dem Herzen hat, würde seine Erledigung finden, und ich möchte denken, daß es für eine theoretische Disziplin immer optimal ist, wenn sich zeigt, daß Randbedingungen, unter denen sie ihre Fragen zu stellen gezwungen ist, sich auf der eigenen theoretischen Ebene und schließlich durch eine echte Erweiterung der Theorie selbst als theoretisch behandelbar erweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Und nun möchte ich noch einen Schritt weitergehen. Es gibt in dieser theoretischen Ebene, oder wie ich nun sicherlich sagen sollte: in dieser theoretischen Hyperebene, auch eine „normative" Dimension. Wir machen sogar in wirtschaftstheoretischen Modellen in der Regel eine Voraussetzung, die in einer abstrakten Weise das Privatrecht einführt. Eine Privatrechtsordnung sorgt dafür, daß — wenn sich die einzelnen gemäß dieser Ordnung verhalten — sie in ihren Handlungen nicht kollidieren; denn kommt es zu einer Kollision, soll der Richter auf Grund der Ordnung entscheiden können, wer nun was tun darf; die Lösung der Kollision durch einen Gewaltakt des einzelnen ist ausgeschlossen. Genau diese Verträglichkeit wird von den Modellannahmen in der Regel impliziert. Der Umsatz eines Monopolisten etwa hängt ab vom Preis, den er festsetzt, und von der Nachfragekurve — setzt er den Preis zu hoch an, so wird er im Modell evtl. nichts umsetzen; nicht aber wird ihm ein verärgerter Nachfrager die Pistole auf die Brust setzen und sagen: Setz den Preis herunter oder stirb! Bei Erweiterung auf eine Theorie der Politik kann aber die Verträglichkeit der Maximen der Handelnden als Modellvoraussetzung nicht festgehalten werden. Ich kann hier nicht im einzelnen darauf eingehen und möchte das Problem mehr bildlich andeuten. Wir haben gewissermaßen ein Modell, das uns den Explosionspunkt eines Gases liefert. Die Frage ist, wie sich die Vorgänge steuern lassen, so daß dieser Punkt nie erreicht wird. Das Modell liefert uns auch den Punkt, an dem das Gas seinen Aggregatzustand ändert. Die Frage ist, durch welche Steuerung sich dieser Punkt zuverlässig vermeiden läßt. Vielleicht ist das ein passendes Bild für das Verfassungsproblem einer freiheitlichen Demokratie, die ihren Weg zwischen Revolution und Diktatur suchen muß. Auch hier müßte sich theoretisch etwas sagen lassen; und wenn sich etwas sagen läßt, so sicherlich auf einem Weg, der über eine Theorie der Verträglichkeit von Handlungen führt; und wenn ich Theorie sage, so meine ich stets Strukturtheorie, also eine grundsätzlich mathematische Theorie.

Ich weiß nicht, ob diese Antwort auf ihre Frage die Wirtschaftswissenschaft befriedigen kann; denn verglichen mit dem, was Soziologen und Politologen so mühelos aus ihrem Füllhorn ausschütten, steht die mathematische Sozialtheorie mit ziemlich leeren Händen da — ein paar disiecta membra, kaum mehr. Aber, möchte ich meinen, darüber hinaus verfügt sie noch über etwas anderes: über ein echtes und ganz hartes theoretisches Problem — und ein solches nicht zu haben, nicht zu sehen und wohl auch gar nicht zu entbehren, das eben wäre mein Einwand gegen Soziologie und Politologie.

Sie alle kennen Chesterton's Father Brown. Nun, der legte seine Zigarre beiseite und sagte:

Es handelt sich nicht darum, daß sie die Lösung nicht kennen.

Es geht darum, daß sie das Problem nicht zu sehen vermögen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Soziologie zur Wirtschaftswissenschaft

Von Prof. Dr. *Gerhard Weisser* (Köln)

Wie die Wirtschaftswissenschaft im Verhältnis zur Rechtswissenschaft das logisch „Frühere", historisch aber Spätere ist, so ist die Soziologie im Verhältnis zur Wirtschaftswissenschaft im logischen Sinne vorgeordnet, historisch aber jüngeren Datums. Hierbei schließe ich mich der Meinung derjenigen Soziologen an, die in der Soziologie in erster Linie die explikative Grunddisziplin der Sozialwissenschaften sehen und ihr nur zusätzlich die Bearbeitung derjenigen Bereiche sozialwissenschaftlicher Phänomene und Probleme zuweisen, für die sich noch keine Spezialdisziplinen entwickelt haben. Auf die davon im Prinzip unabhängige Frage, ob es neben nichtsoziologischen Kapiteln der Wirtschaftswissenschaft eine besondere Teildisziplin „Wirtschaftssoziologie" geben sollte, werde ich im weiteren Verlauf dieser Ausführungen eingehen.

I

Es ist nicht fruchtbar, die Wirtschaftswissenschaft als eine Lehre zu definieren, die es mit dem Verhalten des Menschen zu „Sachen", nämlich zu den im Verhältnis zum Bedarf knappen „Gütern" (einschließlich Diensten usw.) zu tun habe. Daß irgendwelche Gegenstände oder Handlungen begehrt werden und im Verhältnis zum Bedarf knapp sind, stellen andere Wissenschaften fest. Die Wirtschaftswissenschaft ist an den Dispositionen interessiert, die es möglich machen, daß diese „Güter" in einer gewollten Quantität und Qualität nachhaltig zur Verfügung stehen. Auch der „Verbrauch" im Sinne des eigentlichen Werteverzehrs ist kein Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft. Die Wirtschaftswissenschaft endet dort, wo die „Güter" zum endgültigen Verzehr bereitgestellt werden, also im Haushalt, der seinerseits natürlich ein Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Forschung ist. Manipulierungen des „Konsums" sind nicht als solche, sondern nur insofern Gegenstände der Wirtschaftswissenschaft, als damit irgendwelche Wirtschafter erreichen wollen, daß sie oder die Gesellschaft oder Gruppen der erstrebten Quantität und Qualität ihrer Versorgung mit knappen Gütern näherkommen. Soweit die Bedürfnisse, seien sie sinnlicher oder geistiger Art, ohne diese Absicht beeinflußt werden — etwa durch Erzieher oder Seelsorger oder zur Vermehrung von Machtpositionen, die nicht unmittelbar als Mittel der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wohlstandsmehrung begehrt werden —, handelt es sich um Fakten, die die Wirtschaftswissenschaft von anderen Wissenschaften als dort gewonnene Aussagen übernimmt oder für sie bearbeitet, falls sie zugleich unter ihren Aspekten interessant sind.

Die angegebene Kernfrage der Wirtschaftswissenschaft schließt natürlich alle Einzelfragen ein, die es mit Hindernissen des wirtschaftlichen Verhaltens zu tun haben; seien sie äußerer oder psychischer Art.

Ferner gehören zum Bereich der Wirtschaftswissenschaft auch alle Phänomene des Vollzuges des Wirtschaftens als solchen; mögen sie die Wirtschafter positiv oder negativ interessieren. Sie können so beschaffen sein, daß das jeweils erreichbare Maximum an „Ergebnis" nicht optimal ist. Natürlich können umgekehrt andere Wissenschaften bei den Aussagen über ihren Gegenstand genötigt sein, Phänomene zu berücksichtigen, die sich daraus ergeben, daß sich die Menschen bei der Deckung ihres Bedarfs in der Regel um ein für wirtschaftlich gehaltenes Verfahren bemühen. Diese Erwägung sollte aber nicht hindern, daß die Untersuchung des Verhaltens, das aus diesen positiven und negativen Interessen unmittelbar am Vollzug des Wirtschaftens resultiert, als intern wirtschaftswissenschaftlich angesehen wird.

Unter diesen Voraussetzungen muß die Wirtschaftswissenschaft als eine Wissenschaft gelten, die es mit Erscheinungen gesellschaftlicher Art zu tun hat.

Man könnte höchstens einwenden, daß sich anhand des Robinsonmodells eine „Personalökonomik" des Menschen entwickeln lasse, der völlig auf sich allein gestellt ist und es nur mit „Sachen" zu tun hat, die der psychologische Robinsoninterpret als begehrt und die Erforscher der Robinsoninsel als knapp feststellen; sei es als unvermehrbare, sei es als technisch vermehrbare „Güter". Dem muß aber Verschiedenes entgegengehalten werden. Eine Reihe von Aussagen solcher Systeme hat, wirtschaftswissenschaftlich gesehen, axiomatischen Charakter. Diese Feststellungen und gegebenenfalls Begründungen gehören in andere Wissenschaften. Ich denke besonders an gewisse psychologische und technische Aussagen. Eine Reihe weiterer Aussagen ist trivial und bedarf keiner systematischen Entwicklung. Schließlich ist heute völlig klar, daß jeder „Robinson", der geschichtlich auftritt, eine gesellschaftlich bedingte Figur ist; und zwar in einem solchen Maße, daß es sinnlos ist zu untersuchen, wie er sich verhalten würde, wenn er sich auch innerlich von allen jenen gesellschaftlich geprägten Denkweisen löste, die der Lage eines wirklich schlechthin Isolierten nicht adäquat sind. Geschichtlich möglich sind nur von der Gesellschaft getrennte Wirtschafter, deren Handlungen und Unterlassungen gleichwohl in entscheidendem Maße gesellschaftsbezogen bleiben. Auch der didaktische Wert des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Robinsonmodells ist problematisch. Hiernach hat es die Wirtschaftswissenschaft mit der Frage zu tun, wie sich Menschen in ihrer Eigenschaft als Angehörige der Gesellschaft oder jedenfalls gesellschaftsbezogene Wesen verhalten, wenn sie sich darum bemühen, knappe „Güter" in gewollter Quantität und Qualität zu gewinnen und diese Versorgung mehr oder weniger nachdrücklich sicherzustellen, wobei sie sich mehr oder weniger bewußt auch für Werte und Unwerte interessieren, die sie dem Vollzug der auf die knappen Güter gerichteten Dispositionen unmittelbar als solchem zuerteilen.

Auch derjenige, der dennoch in der Wirtschaftswissenschaft eine Lehre sehen will, die es mit dem Verhalten zu Sachen zu tun hat, wird immerhin zugeben, daß die Gesellschaftsbezogenheit dieses Verhaltens von ausschlaggebender Bedeutung ist. Er sollte also bereit sein, Wirtschaftswissenschaft als mindestens *auch* sozialwissenschaftliche Disziplin anzusehen; und zwar als eine Disziplin, bei der die Masse der Probleme und alle schwierigeren Fragen sich aus dem Umstand ergeben, daß sich das Wirtschaften der Menschen in der Gesellschaft vollzieht. (Diese Überlegung hat natürlich nichts mit der Frage zu tun, wieweit sich die Untergliederung der Wirtschaftswissenschaft in „Volkswirtschaftslehre" und „Betriebswirtschaftslehre" empfiehlt. Die Betriebswirtschaftslehre sieht gleichfalls den wirtschaftenden Menschen in seiner Gesellschaftsbezogenheit.) Auch von dieser Position aus kann also der Soziologie im Verhältnis zur Wirtschaftswissenschaft die Rolle einer Grunddisziplin zuerkannt werden.

II

Eine klare Stellungnahme zu den unter I erörterten Fragen wird allerdings dadurch erschwert, daß über den Begriff „Wirtschaft", der für die Wirtschaftswissenschaft Grundbegriff sein muß, keine Einigkeit besteht. Es handelt sich hierbei nicht nur um die sprachliche Frage, wie man den unentbehrlichen Grundbegriff der Wirtschaftswissenschaft bezeichnen soll; vielmehr werden effektiv, wenngleich meist unklar, den Ausarbeitungen der Lehre mindestens zwei verschiedene Grundbegriffe zugrunde gelegt, die beide Wirtschaft bzw. Ökonomie genannt werden. Das Verhältnis der Soziologie und der sonstigen sozialwissenschaftlichen Disziplinen zur Wirtschaftswissenschaft kann nicht genau genug bestimmt werden, wenn nicht klar ist, welcher dieser Begriffe mit dem Worte „Wirtschaft" gemeint ist.

Viele, darunter auch die meisten Vertreter anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen, wie z. B. der Rechtswissenschaft, meinen mit dem Wort ungefähr das, was auch der gemeine Sprachgebrauch mit ihm bezeichnet. Wirtschaft werden alle Bemühungen und Veranstaltungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

genannt, die der Versorgung mit Sachen und Verrichtungen dienen, die begehrt werden, aber im Verhältnis zum Bedürfnis knapp sind. Innerhalb der Wirtschaftswissenschaft selbst wird „Wirtschaft" hingegen mehr und mehr ein wesentlich engerer Begriff genannt, wenngleich vielfach nicht ausdrücklich ihm geltende Definitionen zur Verfügung gestellt werden. Gemeint ist bei dieser wirtschaftswissenschaftlichen Fachsprache nicht die Versorgung schlechthin; vielmehr sind diejenigen Verhaltensweisen gemeint, die bewirken sollen, daß das gewollte Maß an Quantität und Qualität bei der Versorgung mit diesen begehrten, aber im Verhältnis zum Bedürfnis knappen Dingen und Verrichtungen erreicht wird, wobei dann die o. a. Nebenfragen entstehen.

Diese Beschränkung schließt aus dem Forschungsbereich nicht diejenigen Verhaltensweisen aus, bei denen es an „Rationalität" in bezug auf das bezeichnete Streben fehlt oder mangelt. (Gemeint ist hier Rationalität im Sinne von Konsequenz bei der Anwendung für geeignet gehaltener Mittel.) Selbstverständlich muß den Wirtschaftswissenschafter auch die Fülle der Inkonsequenzen im Verlauf des Wirtschaftshandelns interessieren. Aber es fällt unter den fachsprachlich mit „Wirtschaft" bezeichneten Begriff nicht jenes Verhalten, bei dem nicht einmal die Absicht besteht, sich so zu verhalten, daß von als knapp empfundenen Gütern mehr erlangt wird, als ohne jene Dispositionen erreicht werden kann. Es gibt ja auch die (kulturell hochinteressanten und teilweise sogar geschichtlich bedeutsamen) Typen von Menschen, die das Wirtschaften als solches nicht erstreben oder sogar prinzipiell ablehnen. Das Verhalten dieser Menschen, die vielleicht das wirtschaftliche Denken und Handeln als Ablenkung von der allein wichtigen Versenkung ins „Jenseits" empfinden oder „wie die Vöglein im Walde leben" wollen, interessiert wirtschaftswissenschaftlich nicht bzw. nicht unmittelbar; denn sie unterlassen nicht nur tatsächlich wirtschaftliche Dispositionen, sie wollen solche Dispositionen überhaupt nicht treffen. Wirtschaftswissenschaftlich interessant kann dann nur ein Einfluß sein, den möglicherweise Menschen dieses Typs auf das Verhalten derjenigen ausüben, die wirtschaften wollen.

Wenn die Wirtschaftswissenschaft unter Zugrundelegung dieses Begriffes als eine im wesentlichen der Gesellschaft zugewandte Lehre betrieben wird, so ist das Verhältnis der Soziologie zu der „Wirtschaftswissenschaft" genannten Lehre klar bestimmbar. In diesem Falle steht dem nichts im Wege, daß der Anspruch vieler Soziologen bejaht wird, demzufolge die Soziologie der Wirtschaftswissenschaft gegenüber als Grunddisziplin gilt, die ihr die Axiome, mindestens aber einen wichtigen Teil der Axiome liefert. Unter „Axiome" werden in diesem Zusammenhang Sätze verstanden, die innerhalb eines wissenschaftlichen Aussagensystems nicht abgeleitet, sondern vorausgesetzt werden. Sie sind in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem System weder begründbar, noch bedürfen sie in ihm der Begründung. Bei den Axiomen, die die Soziologie der Wirtschaftswissenschaft liefert, braucht es sich also keineswegs um sog. „letzte" Aussagen zu handeln, die der Begründung überhaupt nicht fähig sind. Es kann sich um Aussagen handeln, die die soziologische Grunddisziplin der speziellen Sozialwissenschaften ihrerseits unter Heranziehung von „peregrinen" Voraussetzungen gewinnt, und diese Axiome der Soziologie können entweder wiederum von anderen Disziplinen, z. B. der Anthropologie, bezogen sein oder als unmittelbar gültig angesehen werden. Hiergegen könnte man dann nur einwenden wollen, daß die wissenschaftlichen Aussagen über die Gesellschaft einer Grunddisziplin nicht bedürften. Jede einzelne gesellschaftswissenschaftliche Disziplin könne sich ihre Grundlagen selbst erarbeiten. Hierzu könnte nur bei eindringender Behandlung der Probleme Stellung genommen werden, die allen sozialwissenschaftlichen Disziplinen gemeinsam sind. An dieser Stelle muß es genügen, daß die Nützlichkeit einer explikativen Grunddisziplin für die Gesamtheit der bereits aufgebauten oder im Aufbau begriffenen oder der Errichtung erst noch bedürfenden sozialwissenschaftlichen Spezialdisziplinen einfach behauptet wird. Nur eine kurze Bemerkung sei gestattet: Unter den Gründen, die für eine Grunddisziplin sprechen, sollte auch der sprachliche beachtet werden. Vergleicht man etwa die Sprache der „Sozialmedizin" mit den Sprachen der Wirtschaftswissenschaft oder der Rechtswissenschaft, der Völkerkunde usw., so zeigt sich sofort ein so großer Unterschied der speziellen Fachsprachen, daß es schwer wird zu erkennen, ob der Apparat an Grundbegriffen und die fundamentalen Aussagen über die Sachverhalte sowie die Kriterien der Bewertung dieser Sachverhalte übereinstimmen. Sie stimmen offensichtlich mindestens insofern meist nicht überein, als vorhandene Unklarheiten nicht behoben werden, obwohl die Klärung als Vorbedingung der Zusammenarbeit geboten ist und auf die Zusammenarbeit angesichts der totalen Interdependenz aller sozialen Prozesse nicht verzichtet werden darf.

III

Die Rolle einer Axiomelieferin kommt auch der Sozialhistorik zu; und zwar in doppeltem Sinne. Die Wirtschaftshistorik gilt als Teildisziplin der Wirtschaftswissenschaft. Es ist klar, daß diese Teildisziplin nur dann fruchtbar arbeiten kann, wenn sie sich auf allgemein historische Axiome stützen kann. Zugleich aber bedarf die Wirtschaftswissenschaft bei der Bemühung um fruchtbare Hypothesen und demgemäß hinreichend wirklichkeitsnahe Datenkränze ihrer Modelle des Kontaktes mit jener Wissenschaft, die ihr eine Zeitanalyse und empirische Gesetze des Geschichtsverlaufs zu bieten vermag. Ich kann hier das Problem, ob uni-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

versalgeschichtliche Sozialgesetze möglich sind, nicht erörtern; ebensowenig das neuerdings vielfach diskutierte Phänomen des Einflusses, den universell orientierte geschichtstheoretische Versuche auf den Ablauf der Geschichte selbst ausüben, so daß der Gegenstand der geschichtlichen Forschung durch die Forschung beeinflußt wird. Feststeht aber, daß die Theoreme der Wirtschaftswissenschaftler nur dann fruchtbar genug sein können, wenn im Kontakt mit Historikern die Wirkung der jeweiligen sozialen Wirklichkeit und der in ihr angelegten Tendenzen auf das Wirtschaftsgeschehen sowie die Wirkungen wirtschaftlicher Maßnahmen auf den geschichtlichen Ablauf des sozialen Lebens im ganzen irgendwie beachtet werden; und sei es nur in Form von historisch bzw. zeitanalytisch fundierten Vermutungen.

Im Bereich des Gesamtsystems der Sozialwissenschaften dürften jedoch die Felder der Soziologie und der Sozialhistorik noch nicht klar gegeneinander abgegrenzt sein, so daß „Soziologie" im folgenden als pars pro toto stehen möge. Entsprechendes gilt für das noch immer nicht völlig geklärte Verhältnis zwischen Soziologie und Sozialpsychologie.

Wieweit beratende („normative") Wirtschaftswissenschaft zusätzlich einer normativen Grunddisziplin der Sozialwissenschaften bedarf, war als Thema der Arbeitstagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft in Bad Homburg vorgesehen, ist aber dort nur wenig erörtert worden. Im vorliegenden Zusammenhang muß dieses Problem offen bleiben.

IV

Es liegt nahe, sich angesichts der erörterten unbestreitbaren Beziehungen zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaft zu fragen, woran es liegt, daß immer noch viele Wirtschaftswissenschaftler die Soziologie ihrer Wissenschaft nicht logisch vorordnen, sondern neben sie stellen, als ob wirtschaftswissenschaftliche Systeme ohne Soziologie (pars pro toto!) aufgebaut werden könnten. Ich sehe hier nur eine plausible Hypothese zur Erklärung: Hier wirkt noch die Meinung nach, daß es so etwas wie eine „natürliche" Wirtschaft gebe, wobei es regelmäßig Typen der Marktwirtschaft sind, die — von nur geschichtlich deutbaren „Eingriffen" befreit oder umgekehrt durch Akte der Barmherzigkeit korrigiert — als die natürliche Wirtschaft gelten. Auch dies befreit zwar strenggenommen nicht von der Notwendigkeit, auf soziologische Axiome zurückzugreifen; aber es wird bei dieser Einstellung immerhin verständlich, wenn die Soziologie nicht ausdrücklich — etwa in der Weise wie im Bereich der Naturwissenschaften die theoretische Physik — den Rang einer Grunddisziplin im Bereich der Sozialwissenschaften erhält und demgemäß nicht als Axiomelieferin der Wirtschaftswissenschaft anerkannt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einer ausdrücklichen Widerlegung dieser Wirtschaftslehre im Schatten harmonistischer Philosopheme bedarf es heute nicht mehr. Mir kam es nur darauf an, etwas zum Verständnis der Tatsache beizutragen, daß die Wirtschaftswissenschaft bei vielen ihrer Vertreter noch immer als eine gewissermaßen autochthone Wissenschaft angesehen wird.

Auch in heutigen Denkschriften über Hochschulreform usw. wird erstaunlicherweise noch immer die Reihenfolge gewählt, bei der die Wirtschaftswissenschaft vor den Sozialwissenschaften genannt wird. Aus den erörterten logischen Beziehungen geht hervor, daß besser die umgekehrte Reihenfolge eingehalten wird: Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, da es ja sprachüblich ist, das Allgemeine vor dem Besonderen zu nennen. (Leider ist dies auch bei der Wahl des neuen Namens unserer Vereinigung nicht beachtet worden.) Natürlich dürfte sich bei dem Gefühl, daß die Wirtschaftswissenschaft autochthon sei, auch noch der Umstand geltend machen, daß die Wirtschaftswissenschaft historisch älter ist; zwar nicht als die Sozialphilosophie, wohl aber als die konsequent empirische Erforschung der gesellschaftlichen Phänomene im ganzen.

V

Eine auch im Bereich anderer Gruppen von Wissenschaften zu beobachtende Schwierigkeit bei der Klärung des Verhältnisses zwischen den beiden Wissenschaften liegt darin, daß vielfach nicht zwischen den logisch-systematischen Beziehungen der Disziplinen zueinander und den Beziehungen zwischen speziellen Forschungsbereichen von Gelehrten als Personen unterschieden wird. Jeder Gelehrte pflegt ja eine bestimmte Wissenschaft als Hauptgebiet zu bearbeiten. Es gibt Bereiche der Wirtschaftswissenschaft, für die mehr als für andere Bereiche dieser Wissenschaft umfassendes soziologisches Wissen erforderlich ist. Da kann nicht wundernehmen, daß diese Bereiche z. T. überhaupt erst von Gelehrten erschlossen werden, die gewissermaßen im Hauptberuf Soziologen sind. Das schließt aber nicht aus, daß die betreffenden Bereiche in das System der Wirtschaftswissenschaft gehören.

Allerdings gibt es natürlich Grenzgebiete, bei denen wirklich nur eine Zusammenarbeit mehrerer Wissenschaften zu fruchtbaren Ergebnissen führen kann. Es ist seit Max Weber üblich, zwischen ökonomischen und ökonomisch relevanten Forschungsbereichen zu unterscheiden. Mir kommt es hier aber in erster Linie darauf an, klarzustellen, daß es Gebiete gibt, die in systematischer Hinsicht im Interesse fruchtbarer Forschung eindeutig zur Wirtschaftswissenschaft gerechnet werden sollten, obwohl sie häufig als Bereiche von Aufgaben für Fachsoziologen angesehen werden. Bleibt es bei den heute vorherrschenden Meinungen über die „Zuständigkeiten", so kann die der Wirtschaft gewid-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mete spezielle Sozialwissenschaft ihre Leistungsmöglichkeiten nicht ausschöpfen.

VI

Zu einer einmütigen Handhabung der Systematik zu gelangen, wird auch dadurch erschwert, daß in der Wirtschaftswissenschaft bei vielen Autoren noch immer eine Vorliebe für die Erforschung einer bestimmten Gruppe von Typen der Wirtschaftsordnung besteht, während andere Typen nicht behandelt werden oder nur zum Vergleich oder in politisch kritischer Absicht herangezogen werden. Diese Vorliebe besteht gegenüber den zahlreichen Typen vorwiegend marktwirtschaftlicher Ordnungen der Gesellschaftswirtschaft. So wird es möglich, die Wirtschaftswissenschaft als Soziologie der kommerziellen Beziehungen zu bezeichnen. Das ist zu eng und erschwert es, die ganze Fülle der gesellschaftlichen Phänomene und Möglichkeiten zu erfassen, mit denen es die dem Wirtschaftsleben gewidmete spezielle Sozialwissenschaft zu tun hat.

Zwar wird im allgemeinen der Utopie der Marktwirtschaft mit wirklich vollständiger Konkurrenz heute nicht mehr ausdrücklich die Rolle der sozusagen „natürlichen" Wirtschaft zugewiesen, und es ist nahezu unbestritten, daß dieser ordnungspolitische Extremtyp im besonderen von Anhängern wachsender Wirtschaft nicht als Ordnungsideal empfohlen werden kann. Immerhin wird allgemein von ihm als einer gedanklichen Grundform ausgegangen, von der aus die vielen Typen marktwirtschaftlicher Ordnungssysteme richtig verstanden werden können. Aber die Weltgeschichte ist reich an ganz verschiedenen Typen der Wirtschaftsordnung, und es gibt viele Kriterien, von denen aus auch andere als die genannten Ordnungstypen als legitime Forschungsbereiche der Wirtschaftswissenschaft anerkannt werden müssen. Zwar hat in dieser Richtung in den letzten Jahrzehnten eine Reihe Wirtschaftswissenschaftler Wesentliches geleistet, aber jene Vorliebe ist doch noch allenthalben spürbar. Auch bei dieser Beschränkung ihrer Probleme ist zwar die Wirtschaftswissenschaft eine spezielle Sozialwissenschaft, aber bei intensiver Erforschung von Typen der Gesellschaftswirtschaft, die sich nur teilweise oder gar nicht des Ordnungsautomaten Preiskonkurrenz bedienen, kommt eine Reihe sehr bedeutsamer soziologischer Probleme hinzu.

Nicht selten wird noch immer gemeint, daß die Wirtschaftswissenschaft, wenn sie ihre Forschungen auf marktwirtschaftliche Ordnungsformen beschränkt, insofern soziologiefern (soziologiearm) betrieben werden könne, als es „makroökonomisch" genüge, mit Modellen zu arbeiten, deren „Datenkranz" extrem wenige Voraussetzungen psychischer, be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sonders sozialpsychischer, Art enthält; und zwar vor allem die Annahme des gesellschaftlichen Vorwaltens eines durch Neigungen und Hemmungen ungebrochenen Gewinnstrebens. In solchen Ausführungen wird dann regelmäßig auch auf ein Verhalten gemäß dem „Rationalprinzip" Bezug genommen; und zwar nicht selten in Ausdrucksweisen, die anscheinend von der Meinung ausgehen, es könne Rationalität an und für sich geben. Alles, was nicht zu diesem Modell und seinen verfeinerten Formen paßt, seien ökonomische Randerscheinungen oder sogar außerökonomische Irrationalitäten, mit denen sich „die Soziologen" befassen mögen. Die streng wissenschaftliche Literatur über Wirtschaftsfragen distanziert sich zwar immer mehr von solchen Meinungen; in den Kreisen der akademisch gebildeten Praktiker und in der Fachpresse kann man sie aber auch heute noch in oft extremen Formen antreffen. Diese Kritik trifft nicht die Fälle, in denen aus jeweils besonderen, und zwar jeweils ausgewiesenen Gründen extrem wirklichkeitsferne Modelle konstruiert werden, was sich übrigens für jede beliebige Sozialwissenschaft, nicht nur die Wirtschaftswissenschaft, empfehlen kann. Keine dieser Disziplinen verliert, wenn sie solche Modelle bildet, dadurch ihren sozialwissenschaftlichen Charakter; auch nicht die Wirtschaftswissenschaft. Es handelt sich dabei um sozialwissenschaftliche Aussagen (meist vorbereitender Art) auf Grund bewußt irrealer oder mindestens unvollständiger Annahmen.

VII

Nunmehr läßt sich die Frage beantworten, ob ein Bedarf an einer besonderen „Wirtschaftssoziologie" *neben* der Wirtschaftswissenschaft besteht. Ein solcher Bedarf besteht nicht. Was gemeint wird, besteht im wesentlichen in folgendem: Die Wirtschaftswissenschaft bearbeitet in ihrem heutigen, geschichtlich gegebenen Zustand eine Reihe von wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftswissenschaftlich relevanten Problemen zu wenig intensiv, so daß universell soziologisch denkende Forscher diesen Mangel und die mit ihm verbundenen Gefahren spüren. Sie bilden daher Lehren aus, bei denen sie sich im Grunde genommen als Wirtschaftswissenschaftler betätigen oder jedenfalls mehr leisten, als bei der Zusammenarbeit von Vertretern mehrerer, voneinander verschiedener Disziplinen auf Grenzgebieten von den Vertretern der jeweils anderen Disziplin erwartet werden kann. Aber sie rechnen sich nicht zu den Wirtschaftswissenschaftlern und werden ihnen meist nicht zugerechnet. Sie sehen sich als Vertreter einer besonderen sozialwissenschaftlichen Disziplin an. Das bewirkt, daß die Wirtschaftswissenschaft in ihrem eigenen Bereich nicht fruchtbar genug wird.

Die Unzweckmäßigkeit einer besonderen Wirtschaftssoziologie ergibt sich beispielsweise bei Betrachtung der Forschungsgegenstände, die heute

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unter der Bezeichnung Betriebssoziologie behandelt werden. Es gibt nichts, das die Wirtschaftswissenschaft in diesem Bereich einer fremden Disziplin überlassen dürfte; es sei denn der eigenen Grunddisziplin. Daß man die in einem Wirtschaftsgebilde vereinigten Menschen als Mengen von Menschen sehen muß, die „Gruppen" sind, gehört gewiß in einer wirklich empirischen Betriebswirtschaftslehre zu den Einsichten von zentraler Bedeutung. (Wenn betont wird, daß die Wirtschaft vom Menschen auch vom Menschen ausgehen solle, so ist das als wissenschaftliche Formel trivial. Hier gibt es nicht eine Alternative. Gehaltvoll ist die Formel höchstens als moralischer Appell.) Wollte selbst der Träger eines Wirtschaftsgebildes die in diesem tätigen Menschen rein instrumentell, im besonderen als bloßen Kostenfaktor, beachten und wäre dies möglich, so würde dies nichts daran ändern, daß diese menschlichen Instrumente im Gebilde die Anwartschaft haben, Gruppen zu bilden; sei es organisierte, sei es sogenannte informelle. Und dieser Umstand wäre auch für einen solchen Betriebswirt-Typ interessant. Es versteht sich von selbst, daß sich zwischen menschlichen Instrumenten sowohl feindliche wie freundliche Beziehungen speziell daraus entwickeln können, daß diese nach Voraussetzung vom Träger nur instrumentell geschätzten Personen demselben Betrieb angehören und daß für die Betriebsleitung die Beschaffenheit dieser Beziehungen und die von ihr ausgehenden Einwirkungen auf den Verlauf des Prozesses der Produktion ökonomischer Werte im Betriebe nicht einfach Schicksal sind. Es ist offensichtlich, daß auch ein extrem zynischer Betriebsträger den Betrieb nicht rationell leiten kann, wenn er sich kein zutreffendes Bild über die Beziehungen zwischen den Menschen im Betrieb machen kann; und es ist zugleich nicht möglich, befriedigende Aussagen über diese Beziehungen zu machen, ohne daß der Einfluß des Betriebes als Institution und des Sinnes, den der Träger dem Betrieb gibt, beachtet wird. Selbst gegenüber jenen fast irrealen Extremfällen wäre es demgemäß offenbar eigene Aufgabe des Wirtschaftswissenschaftlers, bei seinen Aussagen über die Betriebe mit Hilfe soziologischer Axiome auch diese Eigenschaften zum Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Forschung zu machen.

Die Entbehrlichkeit einer selbständigen Wirtschaftssoziologie läßt sich besonders deutlich am Beispiel der Genossenschaftstheorie zeigen, die von jeher mehr als die Theorie der privaten Erwerbsunternehmen soziologisch und sozialpsychologisch, auch sozialhistorisch, fundiert war. Hier sind es neuerdings Fachsoziologen, die die Eigenart der Beziehungen zwischen den Menschen in vielen historischen Erscheinungsformen dieser Wirtschaftsgebilde und die konstitutive Bedeutung dieser Beziehungen besonders klar erkennen und mit den modernen Methoden konsequent empirischer Gesellschaftsforschung durchleuchten. Aber indem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sie das tun, werden sie Wirtschaftswissenschaftler; denn es ist einfach nicht möglich, diese Gebilde wirtschaftswissenschaftlich wirklich fruchtbar zu behandeln, wenn nicht auch solche Aussagen gemacht werden. Bestimmte Typen von Genossenschaften sind überhaupt nur zwischen Menschen möglich, die in besonders hohem Maße kontaktfähig sind. Hier bilden die gemeinhin als genossenschaftssoziologisch bezeichneten Aussagen den Kern der Analyse dieser Wirtschaftsgebilde. Eine wirtschaftswissenschaftliche Analyse ohne sie kann mindestens hier unmöglich fruchtbar sein; denn an dieser Stelle handelt es sich um eine Bedingung geradezu des Daseins der gemeinten Wirtschaftsgebilde. Der Genossenschaftslehre als einem Ganzen sollte man es endlich ersparen, daß diesem Ganzen alle in Betracht kommenden Disziplinen die Einbürgerung verweigern; im besonderen die Soziologie, die Sozialpsychologie, die Volkswirtschaftslehre und die Betriebswirtschaftslehre. Gewiß muß sie von den drei erstgenannten Disziplinen Axiome beziehen. Aber das sollte nicht hindern, daß sie als eine Lehre von einzelwirtschaftlichen Gebilden Bürgerrechte im Bereich der Betriebswirtschaftslehre erhält.

Entsprechendes gilt für die Beziehungen zwischen den Teilnehmern an organisierten und auch an sich selbst überlassenen Märkten. Hier ist übrigens festzustellen, daß die Markttheorie bei ihren modernen Vertretern sich mehr und mehr bewußt von den Grunddisziplinen Soziologie, Sozialpsychologie und Sozialhistorik Axiome liefern läßt oder sich doch selbst derartige Voraussetzungen erarbeitet.

Die Aussagen über den Sinn und die organisatorische Form der wirtschaftlichen Gebilde — ob man sie nun „morphologisch" nennt oder nicht — gehören in die Wirtschaftswissenschaft. Das gilt auch für die Aussagen über die Strukturen der gesamtwirtschaftlichen Gebilde und ihren Wandel. Daran ändert selbst der Umstand nichts, daß alle diese Aussagen infolge der allgemeinen sozialen Interdependenzen konsequent mit dem Blick auf die Gesellschaft im ganzen gemacht werden müssen, mögen sie etwas betreffen, das sich „hinter dem Rücken" der Gesellschaftsgestalter vollzieht, oder etwas, das vorhergesehen oder geplant ist. Ohne solche Aussagen entsteht kein hinreichend realistisches und vollständiges Bild der jeweiligen Gesellschaftswirtschaft. Zwar gehören diese Kapitel der Wirtschaftswissenschaft arbeitsteilig in die Hand von soziologisch besonders gut ausgebildeten und auf diesem Gebiet besonders fruchtbaren Bearbeitern; aber sie sind doch unentbehrliche Bestandteile der Wirtschaftswissenschaft, die nicht an eine selbständige Disziplin „Wirtschaftssoziologie" abgetreten werden sollten. Alles dies gilt auch vom Gesichtspunkt des Fachsoziologen aus. Für ihn kann Wirtschaftssoziologie nur ein unselbständiger Teil der von ihm betriebenen Grunddisziplin sein, der das enthält, was er feststellt bzw. ableitet, um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es an die der Wirtschaft gewidmete sozialwissenschaftliche Spezialdisziplin als Axiome abzugeben. Entsprechendes gilt für die auf Synthese gerichteten Bemühungen um Gesamtsysteme der Lehren von der Gesellschaft.

Es dürfte deutlich geworden sein, daß ich eine besondere Disziplin „Wirtschaftssoziologie" — wie auch Betriebssoziologie, Genossenschaftssoziologie, Finanzsoziologie, Agrarsoziologie (ich meine nicht Dorfsoziologie usw.!), Industriesoziologie u. a. m. — nicht deswegen für entbehrlich halte, weil ich die heute unter diesen Bezeichnungen gebotenen Aussagen für entbehrlich hielte. Diese Aussagen sind vielmehr m. E. umgekehrt an jeder hinreichend fruchtbaren Analyse der Wirtschaftsgebilde und Wirtschaftsprozesse so stark beteiligt, daß der Wirtschaftswissenschaftler selbst sie bieten muß. Darauf und nicht auf sprachlichen Perfektionismus kommt es hier an. Es braucht keinen Streit zu entfachen, wenn ein Gelehrter, der in erster Linie die Fragen der soziologischen Grunddisziplin der Sozialwissenschaften zu bearbeiten pflegt, seine den Wirtschaftsphänomenen gewidmeten Aussagen „wirtschaftssoziologisch" nennt. Aber es würde Gefahr für die Fruchtbarkeit der Wirtschaftswissenschaft im Verzuge sein, wenn ihre Bearbeiter Lehren dieser Art, die bewußt als Beiträge zu dieser Wissenschaft entwickelt werden, kein Heimatrecht in ihr einräumten.

VIII

In diesem Zusammenhang ein Wort zu einer in gewisser Weise delikaten Frage: Viele bewußt oder unbewußt soziologisch und vielleicht auch sozialphilosophisch eingestellte Forscher beurteilen die zunehmende Verwendung der Mathematik in der Wirtschaftswissenschaft sehr negativ; und zwar deswegen, weil sie die wirtschaftswissenschaftlichen Lehren wirklichkeitsfremd mache und die Kriterien zur Beurteilung wirtschaftswissenschaftlich fundierter Rezepturen ungewollt in gefährlicher Weise beschränke. Es ist hier nicht der Ort, interne wirtschaftswissenschaftliche Fragen zu diskutieren. Für den Verfasser würde die Stellungnahme auch rein persönlich schwierig sein, weil er nicht zu denjenigen Wirtschaftswissenschaftlern gehört, die bei ihren Aussagen von Mathematik Gebrauch machen. Immerhin dürfte es für mich unbedenklich sein, ausdrücklich zu erklären, daß ich die Heranziehung der Mathematik für grundsätzlich fruchtbar halte. Gewiß gilt dies nicht für alle Teilbereiche der Wirtschaftswissenschaft und nur unter der Bedingung, daß der Anwender der Mathematik sich vor der Versuchung hütet, Phänomene als nicht existent zu behandeln, die sich nicht messen lassen. Aber erstens einmal ist gerade die moderne Soziologie imstande, intern wirtschaftswissenschaftliche Phänomene meßbar zu machen; und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwar in Bereichen, in denen die wirtschaftswissenschaftlichen Spezialisten bisher gemessene Größen nicht anbieten. Und zweitens macht sich ja die Tendenz, Mathematik bei der Erforschung von Gesellschaftsphänomenen anzuwenden, heute auch in der soziologischen Grunddisziplin selbst und in einer Reihe von anderen sozialwissenschaftlichen Spezialdisziplinen geltend. Es besteht kein Anlaß, es als ein Zeichen spezifisch sozialwissenschaftlichen Denkens über Wirtschaftsphänomene anzusehen, wenn der betreffende Autor Mathematik nicht anwendet. Die Diskussion über Vorzüge, Nachteile, Chancen und Gefahren der Verwendung der Mathematik läßt sich also fruchtbarer führen, wenn sie systematisch in einem interdisziplinären Gespräch erörtert wird. Wie denn überhaupt das Übel überwunden werden sollte, daß vielfach Bearbeiter sozialwissenschaftlicher Einzeldisziplinen, so auch Vertreter der Wirtschaftswissenschaft, bestimmte von ihnen angewandte Methoden nur für Methoden der eigenen Disziplin halten, während es sich um Verfahrensweisen handelt, die in den verschiedensten Disziplinen fruchtbar sind oder werden könnten. (Dieser Übelstand ergibt ein Problem der Hochschulreform: Jeder, der eine gesellschaftswissenschaftliche Spezialdisziplin studiert, z. B. auch jeder Studierende der Wirtschaftswissenschaft und der Rechtswissenschaft, sollte verpflichtet sein, sich die Elemente der sozialwissenschaftlichen Grunddisziplin anzueignen.)

Mit einer gewissen Sorge muß aber doch wohl gefragt werden, ob es zu einer Verarmung der Wirtschaftswissenschaft in bezug auf bestimmte Bereiche kommt, wenn die Nachwuchsgeneration in so intensiver Weise wie heute bei der Ausbildung auf die Probleme konzentriert wird, für deren Lösung die Mathematik nützlich ist.

IX

Diese Arbeitstagung interessiert sich für die Beziehungen zwischen verschiedenen Wissenschaften nicht zuletzt im Sinne einer „Bestandsaufnahme". Es ist nicht möglich, in einem kurzen Exposé auch nur alles Wichtige anzuführen, das die Wirtschaftswissenschaftler und die Fachsoziologen einander bieten. Manches hierüber besagen auch schon die Ausführungen zu I—VIII. Immerhin empfiehlt es sich, einige teils mögliche, teils bereits hergestellte Beziehungen zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaft im Blick darauf zu erörtern, daß sich an diesen Stellen die Fruchtbarkeit des Kontaktes besonders deutlich und in teilweise aktueller Art zeigen läßt.

a) Intensive Besinnung der Wirtschaftswissenschaftler auf die Ergebnisse der Soziologie und der Sozialgeschichte dürfte bewirken, daß auch dem Wirtschaftswissenschaftler bei jeder Aussage die totale Interdependenz aller gesellschaftlicher Prozesse bewußt ist. Dazu, daß sich eine solche Steigerung der Fruchtbarkeit ergibt, bedarf es nicht einer Deu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung der Gesellschaftswissenschaften einschließlich der Wirtschaftswissenschaft als „teleologische" Wissenschaften. Gewiß sind Willensrichtungen in allen Sozialwissenschaften Gegenstand der Forschung, gewiß lassen sich im Sinne einer Metapher Aussagen über ein „Telos" machen, das sich aus dem Umstand ergibt, daß die Menschen gesellschaftlich zusammenleben, und gewiß bedeuten Empfehlungen und Warnungen oder gar Postulate der Gesellschaftsforscher eine Form teleologischen Denkens. Aber das macht die empirischen Sozialwissenschaften nicht im ganzen zu teleologischen Disziplinen. Die gegenteilige Meinung verwechselt Gegenstand und Inhalt von Aussagen, und die Glaubensthese vom Walten eines göttlichen Telos in der Geschichte schreibt unmittelbar kein bestimmtes Verhalten vor.

b) Ausdrücklich muß hier noch einmal an die Möglichkeit erinnert werden, daß eine Reihe von wirtschaftswissenschaftlichen Problemen exakter lösbar gemacht werden kann, wenn die modernen Forschungsmethoden eindeutig empirischer Soziologie mit ihren Messungsmöglichkeiten stärker als bisher für die Wirtschaftswissenschaft nutzbar gemacht werden. Ich denke hier auch an die Betriebswirtschaftslehre, und zwar beispielsweise an die Ergiebigkeit von Geschäftsberichten großer Wirtschaftseinheiten. Es ist ja klar, daß kein Wirtschaftsteilnehmer allein vom Erwerbsstreben motiviert wird. Da seiner Wirtschaftstätigkeit hiernach eine Anzahl von metaökonomisch feststehenden Grundanliegen vorschwebt, muß sich die Erfolgsaussage bezüglich eines jeden Betriebes und Haushaltes auf diese Mehrzahl von Anliegen beziehen. Es kann sich so verhalten, daß die maximale Verwirklichung des einen die maximale Verwirklichung des anderen Anliegens ausschließt. Bei gemeinnützigen Unternehmen mit sozialpolitischen Aufgaben kann unter Umständen ein großes „Ergebnis" im Sinne der klassischen Betriebswirtschaftslehre einen Mißerfolg zum Ausdruck bringen; dann nämlich, wenn das Ergebnis u. a. auf der extremen Ausnützung von oligopolistischen Positionen auf dem Markt beruht. Die Nützlichkeit von Erfolgsberichten, die Feldforschungsmethoden anwenden oder ihre Ergebnisse heranziehen, ist um so größer, je mehr von den einzelwirtschaftlichen Gebilden wirtschaftspolitische Publizität verlangt wird. In noch stärkerem Maße werden meßbare und nicht meßbare Ergebnisse der Anwendung soziologischer Methoden herangezogen werden müssen, wenn über den Erfolg gesamtwirtschaftlicher Aktionen fundierte Aussagen gemacht werden sollen; seien es nun Aktionen des Staates, seien es Aktionen privater oder freigemeinnütziger wirtschaftlicher Kräfte. Über alles dies läßt sich auch bei einer heutigen Bestandsaufnahme schon einiges sagen. Es liegt bereits Literatur über die Erweiterung und Vertiefung der Erfolgswürdigung in Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Die Aussagen über die „Zwecke" ökonomischen Handelns bleiben meist zu vordergründig, wenn nicht Psychologie mit sozialpsychologischen und soziologischen Akzenten herangezogen wird. Nur so wird die Vielzahl der positiven und negativen Interessen und inneren Bindungen erfaßbar, die zur Erklärung volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Prozesse und Institutionen bekannt sein müssen. Die Sinnstrukturen der ökonomischen Gebilde und der Wandel dieser Sinnstrukturen werden erst neuerdings systematisch erforscht, stellen aber unentbehrliche Bestandteile ökonomischer Strukturlehre dar. Die Analysen des Sinnes müssen bis zu alledem zurückgeführt werden, was (jeweils) um seiner selbst willen positiv geschätzt oder verabscheut wird. Die Sinn und Form der wirtschaftlichen Gebilde betreffenden Bemühungen werden heute in Anlehnung an einen m. W. zuerst von *Hans Peter* auf sie angewandten Ausdruck „Morphologie der ökonomischen Gebilde" genannt. Hier handelt es sich um einen Bereich, bei dem man, wie bei so vielen Problemen unserer sich rasch und tief wandelnden Zeit, aussagen kann, daß nichts so „praktisch" ist wie grundsätzliches, nichtpragmatisches Denken; natürlich nur, soweit man nicht die empirische Möglichkeit aus den Augen verliert. In meinen früheren beruflichen Tätigkeiten ist es mir immer als ein Zeichen von Lebensfremdheit erschienen, wenn in den von mir geleiteten Behörden usw. Referenten nicht abstrakt genug denken konnten. Dieser Mangel führt regelmäßig zu geistigem Ressortpartikularismus, also zu einem Typ lebensfernen Denkens.

d) Schließlich möchte ich noch einen Blick auf das heute so vielfältig erörterte Kompatibilitätsproblem werfen. In der Wirtschaftswissenschaft und bei Rechtswissenschaftlern, deren Denken intensiv an der wettbewerblichen Marktwirtschaft orientiert ist, wird in den verschiedensten Wendungen das Postulat der „Marktkonformität" der wirtschaftsgestaltenden Maßnahmen aufgestellt. Es ist aber bei der totalen Interdependenz der sozialen Prozesse und bei dem universellen Charakter der Grundanliegen für die Gestaltung des sozialen Lebens klar, daß eine ressortpartikularistische Bindung der Maßnahmen an ein Ordnungsmodell für einen bloßen Teilbereich des sozialen Lebens zu Fehllösungen führen muß oder mindestens derartige Gefahren in sich birgt. Kompatibilität kann angesichts der erwähnten Interdependenzen sinnvoll nur bei Bezug auf ein umfassendes Programm für die Gestaltung des sozialen Lebens überhaupt gefordert werden. Dieses Programm muß überdies im höchsten erreichbaren Maße durch die Fundierung auf befriedigende Zeitanalyse sozialhistorisch fundiert sein. Erst von da aus kann sich dann als eine nicht dogmatisch geltende Regel für den Teilbereich Wirtschaft ein Kompatibilitätspostulat ergeben, das die Handelnden insoweit an ein speziell diesem Teilbereich geltendes Ordnungsmodell bindet, als

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derjenige, der Abweichungen fordert, dafür beweispflichtig ist, daß sie aus zwingenden Gründen im Blick auf die konzipierte Gesamtgestalt des sozialen Lebens oder zur Bewältigung von Ausnahmesituationen geboten sind. Es ist offenbar nötig, dazu die konzipierte Gestalt des sozialen Lebens und die für ihre Realisierung geltenden geschichtlichen Bedingungen mindestens leitbildartig vor Augen zu haben. Auch hier zeigt sich, daß die Wirtschaftswissenschaft fruchtbar nur als spezielle Sozialwissenschaft betrieben werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was erwartet die Wirtschaftswissenschaft von der Soziologie?

Von Prof. Dr. *Heinz Sauermann* (Frankfurt M.)

I

Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft ist jener Ausschnitt aus der realen Welt, der dadurch charakterisiert ist, daß Individuen und Gruppen von Individuen über nur in begrenztem Umfang zur Verfügung stehende Güter disponieren, um verschiedenartige Ziele und Zwecke zu realisieren. Die Aktionen von Individuen und Gruppen sind in der Weise miteinander verbunden, daß Entscheidungen, die ein Individuum bzw. eine Gruppe trifft, nicht ohne Beziehung zu anderen Individuen oder Gruppen sowohl in ihrer Entstehung und Durchführung als auch in der Wirkung sind. Diese Interdependenz charakterisiert alle Sozialwissenschaften. In diesem Sinne gehört die Wirtschaftswissenschaft zu den Sozialwissenschaften.

Diese Eigenart ihres Objektbereiches hat die Wirtschaftswissenschaft mit der Soziologie gemeinsam. Es fragt sich nur, ob die Soziologie auch als Erfahrungswissenschaft verstanden wird, die einen bestimmten Ausschnitt aus der realen Welt interdependenter Größen und Relationen analysiert. Ihr Gegenstandsbereich läßt sich in diesem Falle etwa definieren als der Zusammenhang aller Entscheidungen und Aktionen von Individuen und Gruppen von Individuen, die dadurch charakterisiert sind, daß zur Realisierung verschiedener Ziele und Zwecke Bindungen zwischen Individuen und/oder Gruppen eingegangen oder aufgelöst werden[1]. Genausowenig, wie menschliche Entscheidungen a priori ökonomisch — oder ökonomisch relevant — sind, sind solche Entscheidungen oder Handlungen a priori sozial — oder soziologisch relevant. Der Objektbereich für die Wirtschaftswissenschaft wie für die Soziologie ist nicht ein für allemal festgelegt. Deshalb wird es stets Kontroversen über die Definition der Objektbereiche geben. Hier interessiert, daß sich die Objektbereiche von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft nicht eindeutig gegeneinander abgrenzen lassen. Das um so weniger, als es obendrein zweckmäßig ist, die Objektbereiche beider Wissenschaften möglichst breit

[1] Soweit die Aktionen und Reaktionen selbst Zweck und Ziel der sozialen Handlungen sind, ist auch das irrationale Verhalten der Individuen und Gruppen Gegenstand der Soziologie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu interpretieren, um wechselnden Situationen und Problemstellungen Rechnung tragen zu können.

Wenn die Gegenstandsbereiche von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft sich weitgehend überdecken, dann läßt sich daraus bereits ein enges Verhältnis beider Wissenschaften zueinander folgern. Allerdings gilt das nur für den von uns unterstellten Fall der empirischen Soziologie. Zweifellos ist das Verhältnis der spekulativen Soziologie zur Wirtschaftswissenschaft anders. Diese philosophische Disziplin, die ihre Aufgaben darin erblickt, Phänomene des gesellschaftlichen Lebens auf ihren Sinn oder ihre weltanschauliche Bedeutung hin zu interpretieren, hatte zu einer hermeneutisch verfahrenden, sog. verstehenden Nationalökonomie eine unmittelbare Beziehung. Ihrem Zusammenwirken verdanken wir die großen Konzeptionen über die Entstehung und den Verfall von Wirtschaftssystemen (Kapitalismus), Spekulationen über Strukturwandlungen ökonomischer und sozialer Systeme, geschichtsphilosophische Deutungen von Konzentrations- und anderen Prozessen[2]. Diese imponierenden Leistungen der soziologisch-ökonomischen Interpretation — wie sie zum Beispiel von Max Weber und Joseph Schumpeter vorgetragen wurden — stoßen auf ein geringeres Interesse in einer Wirtschaftswissenschaft, die eine exakte Analyse mikro- und makroökonomischer Zusammenhänge anstrebt. Mit diesem Wandel in den Aufgaben und Problemstellungen der Wirtschaftswissenschaft hat sich auch die Einstellung zur Soziologie als Methode sozialwissenschaftlicher Forschung geändert. Die heutige Wirtschaftswissenschaft sieht die Soziologie nicht als eine besondere Betrachtungsweise an, die soziologische Beziehungen unter anderem auch innerhalb der Wirtschaft feststellt, wie noch Max Weber formulierte[3], so daß neben Wirtschaftstheorie und empirisch-statistischer Forschung eine selbständige Wirtschaftssoziologie existieren könnte. Sie bedarf auch keiner Grundwissenschaft, die ihr die „soziologischen Grundkategorien des Wirtschaftens" liefert. Eine solche Grundwissenschaft könnte weder als Wirtschaftstheorie angesehen werden noch mehr leisten, als einige Begriffe zu definieren und ihre soziologische Relevanz hervorzuheben, wie Max Weber selbst erkannt hat[4]. Auch in der Wahl der Voraussetzungen (Hypothesen bzw. Axiome) ist die Nationalökonomie prinzipiell frei. Von der Soziologie kann sie deshalb nur erwarten, daß diese innerhalb ihres Gegenstandsbereiches in theoretischer Analyse und empirischer Forschung Zusammenhänge erarbeitet, die der Wirtschaftswissenschaft zu einer besseren

[2] Da sie alle auf Entwicklungshypothesen (Bevölkerungsgesetz, Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs, Akkumulationshypothese etc.) aufbauen, kann man sie mit William J. *Baumol* (Economic Dynamics, 2. Aufl., 1959) auch als „Magnificent Dynamics" bezeichnen.

[3] Max *Weber*, Wirtschaft und Gesellschaft, 4. Aufl., Tübingen 1956, Kap. 1.

[4] Max *Weber*, a. a. O., S. 31, Vorbemerkungen zu den „Soziologischen Grundkategorien des Wirtschaftens".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Information über die Um- und Mitweltbedingungen verhelfen und zu einer Überprüfung und Verbesserung ihrer Hypothesen beitragen. Dafür werden im folgenden einige Beispiele gegeben.

II

Im großen und ganzen kommt die Wirtschaftswissenschaft mit drei Bauelementen aus. Für die Theorie sind diese die Umweltbedingungen, das Präferenzsystem und die Verhaltensparameter. Ähnlich läßt sich für die Wirtschaftspolitik das wissenschaftliche Gebäude aus den Bestandteilen Umweltbedingungen (Bestandsgrößen als Daten), Zielsysteme (Zielvariable) und Instrumentarium (Instrumentvariable) zusammengesetzt vorstellen. Zu den Um- und Mitweltbedingungen rechnet die Vielzahl der Daten, die das Modell oder die bestehende Situation aufweist. Sie sind im allgemeinen technischer, natürlicher oder sozialer Natur. Die Sammlung und Aufbereitung der Daten erfolgt durch die empirische Forschung, insbesondere die Wirtschafts- und Sozialstatistik. Jede vernünftige Feldforschung ist freilich auf sinnvolle Fragestellungen angewiesen. Wenn also die Wirtschaftswissenschaft von der empirischen Sozialforschung erwartet, bessere Informationen über die sozial relevanten Tatbestände zu erhalten, so muß sie die für ihre Probleme relevanten Fragen stellen. Das geschieht meistens dann, wenn die einfachen Ausgangspositionen der Analyse revidiert werden.

In vielen ökonomischen Systemen wird die soziale oder gesellschaftliche Ordnung als eine der unabhängigen Variablen oder Rahmenbedingungen angenommen. Dabei wird der Begriff „soziale Ordnung" bewußt weit gefaßt, so daß mit ihm eine Vielheit möglicher spezieller Ordnungen erfaßt werden kann. Mit diesem Datum sind zugleich bestimmte Ordnungsprinzipien, Ordnungsgefüge oder Typen von Herrschaft sowie die Aktivitäten der sozialen Einheiten festgelegt. Die Wirtschaftswissenschaft kann in diesem Zusammenhang die von der Soziologie entwickelten Klassifikationsschemata, Herrschaftstypen, Verhaltensregeln usw., wie sie in den Arbeiten über Sozialstrukturen nicht nur von Max Weber, sondern auch von Talcot Parsons, Howard Becker und Robert Merton vorliegen, verwenden und wünschen, daß etwa über den Status der Bürokratisierung der Gesellschaft empirische Untersuchungen durchgeführt werden. Aber damit scheint mir die Aufgabe keineswegs erschöpft zu sein.

Aus naheliegenden Gründen, nämlich um die Analyse so weit wie möglich zu vereinfachen und das zu entwickelnde System handhabbar zu gestalten, sind die Ausgangspositionen in der Ökonomie meistens auf wenige abhängige Variable beschränkt. So wird zum Beispiel in der mikroökonomischen Analyse davon ausgegangen, daß es nur zwei wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftliche Entscheidungseinheiten, Haushalte und Unternehmungen, gibt, die unter Berücksichtigung staatlicher Aktivität dann in der Form von privaten und öffentlichen Entscheidungseinheiten auftreten können. Es wird davon abstrahiert, daß es sich bei beiden Einheiten um „soziale Organisationen" handelt. Erst in neuerer Zeit hat man sich mit der Frage beschäftigt, daß Art und Weise der Organisation nicht ohne Einfluß auf den Entscheidungsprozeß und den Inhalt der Aktionen solcher Wirtschaftsgebilde sind. Dabei interessiert nun keineswegs, welcher technischen Hilfsmittel und Apparaturen sich eine solche Organisation bedient. Vielmehr sind es die Kommunikationsprobleme, die für den Ökonomen von Interesse sind. Sie werden von der modernen Organisations- bzw. Kommunikationstheorie behandelt[5]. Hier liegt naturgemäß ein Ansatzpunkt für die Theorie sozialer Mechanismen, die neben der formalen (mathematischen) Informationstheorie[6] und als Anwendungsfall die Probleme der sozialen Diffusion, also der Ausbreitung von Mitteilungen, Kenntnissen, Erfindungen oder Neuerungen, Verhaltensformen, Gerüchten, Krankheiten etc. innerhalb einer gegebenen Bevölkerung oder einer bestimmten Gesellschaft, analysiert. Außer zahlreichen empirischen und experimentellen Forschungen verfügen wir auf diesem Gebiet auch über theoretische Modelle, wie etwa das einfache Imitationsmodell von Rashewsky oder das Modell der interpersonalen Kommunikation von Georg Karlsson[7].

Ein zweites Beispiel für die Erwartungen, die die Ökonomie an die Soziologie im Hinblick auf die Analyse der Um- und Mitweltbedingungen stellt, mag das Problem der Bedingungen sein, die für die Wahl der Mitgliedschaft zu einer Gruppe existieren. Dabei handelt es sich in erster Linie um die Motivationen, die für das Invididuum die Wahl einer Gruppe determinieren. Es lassen sich in der Theorie der Gruppe drei Kategorien unterscheiden. Zur ersten Kategorie gehören diejenigen Gruppen, in die man geboren wird, so daß keine Wahlmöglichkeit besteht, wie etwa die Familie. Zur zweiten Kategorie gehören die Gruppen, die man deshalb wählt, um den Kontakt mit bestimmten Personen herzustellen oder zu erhalten, wie etwa gesellschaftliche Klubs. In die dritte Kategorie gehören die den Wirtschaftswissenschaftler vornehmlich

[5] Es sei hier nur auf die folgenden Arbeiten hingewiesen: Herbert A. *Simon*, The New Science of Management Decision, 1960; James G. *March* and Herbert A. *Simon*, Organisations, 1958; K. W. *Deutsch*, On Communication Models in the Social Sciences, in: Public Opinion Quarterly, 1952; *Berelson*, The State of Communication Research, in: Public Opinion Quarterly, 1959; H. *Rubinstein* and Ch. J. *Haberstroh* (eds.), Some Theories of Organisations, 1960.

[6] Duncan *Luce*, The Theory of Selective Information and Some of its Behavioral Applications, in: Developments in Mathematical Psychology, ed. by D. Luce, 1960.

[7] Vgl. Georg *Karlsson*, Social Mechanisms, Studies in Sociological Theory, 1958.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

interessierenden Gruppen, deren Mitgliedschaft von den Individuen nur als Mittel zur Erreichung bestimmter Ziele angesehen wird, wie etwa eine Arbeitsgruppe. Diese auf bestimmte Ziele gerichtete Gruppenwahl kann als langfristiges Problem der „sozialen Karriere", der Berufswahl, behandelt werden und berührt dann insbesondere Erziehungs- und Ausbildungsprobleme. Es gibt aber auch einen kurzfristigen Aspekt, der sich auf den Wechsel der Beschäftigung bezieht. Es sind also Arbeitsplatzwechsel, Beweglichkeit der Arbeitskräfte und Wanderungsbewegungen auf ihre soziale Determiniertheit zu untersuchen und damit Umschichtungsprozesse sichtbar zu machen, die für die soziale und ökonomische Strukturierung von gleich großer Bedeutung sind. Für den Ökonomen, der über die ökonomischen Gründe dieser Phänomene Kenntnis besitzt, wäre es wichtig, über die sozialen Motivationen und die im Prozeß wirksamen sozialen Mechanismen solcher Umschichtungsprozesse mehr Information zu erhalten.

III

Das Präferenzsystem, als zweites Bauelement der Wirtschaftswissenschaft, dient offenbar dazu, das Bewertungsproblem zu lösen. Bekanntlich wird angenommen, daß das Individuum eine Präferenzordnung hat, die es gestattet, sich für eine Alternative zu entscheiden oder indifferent zu bleiben. Mittels der Präferenzordnung wird eine Rangordnung der Werte ausgedrückt, so daß durch das Präferenzsystem der relative Nutzen ausgedrückt wird, den wirtschaftliche Güter zum Beispiel im Hinblick auf die Bedarfsstruktur als Zielsystem des Entscheidungssubjekts haben. Der Nutzen als Maßstab für die subjektive Bewertung von Gütern erhält damit eine zentrale Bedeutung, so daß die Nutzentheorie am Anfang der Entscheidungstheorie steht.

In der mikroökonomischen Theorie wird vorausgesetzt, daß die Entscheidungseinheit Haushalt oder Unternehmung eine bestimmte Präferenzordnung besitzt. Die gegebene Präferenzordnung, dargestellt durch ein System von Indifferenzkurven, ermöglicht es, bei gegebener Ausstattung mit Gütern und eindeutiger Zielsetzung, die optimale Entscheidung, etwa als optimalen Verbrauchsplan des Haushalts oder als optimalen Produktionsplan der Unternehmung, zu determinieren. Auch wenn wir berücksichtigen, daß insbesondere die Meßbarkeit des Nutzens noch eine Reihe weiterer Probleme aufwirft und daß die Frage der Zielsetzung bei kurz- oder langfristiger Betrachtung (z. B. langfristige Gewinnmaximierung) sowie die Annahme absolut rationalen Verhaltens Komplikationen der Problemlösung mit sich bringen, so läßt sich doch feststellen, daß die Wirtschaftstheorie diese Probleme ohne Berücksichtigung soziologischer oder sozialpsychologischer Gesichtspunkte behan-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

delt hat. Es besteht auch keine unmittelbare Veranlassung, die Probleme der individuellen Präferenzstruktur mit soziologischen Fragestellungen zu belasten, solange von einer isolierten Entscheidungseinheit bzw. von handelnden Individuen ausgegangen wird. Gleichwohl ist es durchaus möglich, die gegebene Präferenzordnung des einzelnen Entscheidungssubjekts als Problem zu betrachten und nach ihren Determinanten zu fragen. Erforderlich wird dieser Schritt jedoch erst dann, wenn ein gesamtwirtschaftliches Zielsystem zu bestimmen ist, das man auch als Zielsystem einer Gruppe oder Mehrheit von Individuen betrachten kann.

Die Ordnung der ökonomischen Ziele, die durch die individuelle Präferenzskala ausgedrückt ist, repräsentiert das individuelle Wertsystem. Das Entscheidungssubjekt ist in der Lage, auf Grund des Wertsystems die verschiedenen Ziele auszuwählen, zu bestimmen und zu ordnen. Für die explikative Wirtschaftswissenschaft genügt es, von der Annahme eines solchen Wertsystems auszugehen, ohne zu diskutieren, wie es entsteht und wie es determiniert ist. Andererseits wäre es nützlich, davon auszugehen, daß nicht nur die wirtschaftlichen Handlungen der Individuen interdependent sind, sondern auch die Zielvorstellungen der Individuen bzw. die individuellen Werte in irgendeiner Weise korreliert sind. Und zwar nicht nur in der Weise, daß die Werte untereinander in einer bestimmten Relation zueinander stehen, sondern auch und speziell derart, daß das Wertsystem eines Individuums nicht unabhängig von den Wertsystemen bestimmter anderer Individuen ist. Für die Ausarbeitung einer solchen Theorie interindividueller Werte und Wertsysteme dürfen gewisse Ansätze in den Modellen sozialer Kommunikationssysteme von Bavelas und Festinger[8] sowie in den Modellen der intimen Beziehungen und kleinen Gruppen, wie sie unter anderem von Homans entwickelt worden sind[9], aber auch in den empirischen Untersuchungen über Erreichung von Gruppenzielen, Anspruchsbefriedigung von Gruppenmitgliedern und Übereinstimmung der individuellen Zielvorstellungen in Gruppen vorliegen. Die soziologische Theorie könnte einen Beitrag zur Überwindung der Schwierigkeiten leisten, die sich für den Ökonomen daraus ergeben, daß der Übergang von individuellen Wertsystemen zu gesamtwirtschaftlichen Wertordnungen oder makroökonomischen Wertsystemen bisher keine befriedigende Lösung gefunden hat.

Das Problem gesamtwirtschaftlicher Ziele und einer irgendwie geordneten Folge der gesamtwirtschaftlichen Ziele stellt sich insbeson-

[8] A. *Bavelas*, A Mathematical Model for Group Structures, in: Appl. Anthrop., 1948, S. 16—30; F. *Havary* and R. Z. *Norman*, Graph Theory as a Mathematical Model in Social Science, 1953; L. *Festinger* (ed.), Theory and Experiment in Social Communication, 1950; H. A. *Simon*, Models of Man, 1957, Kap. 7 und 8.

[9] G. C. *Homans*, The Human Group, 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dere in der Theorie der Wirtschaftspolitik. Die Diskussion wirtschaftspolitischer Ziele und Werte rechnet zur normativen Wirtschaftstheorie. Wenn nämlich gesamtwirtschaftlich eine Wertrangordnung akzeptiert ist, dann lassen sich Entscheidungsregeln aufstellen, die im Hinblick auf die Rangordnung der Ziele angeben, was geschehen soll. In Analogie zum einzelwirtschaftlichen Nutzen könnte dann ein gesamtwirtschaftlicher Nutzen bestimmt werden, der Ausdruck für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt ist.

Die Aufstellung einer sozialen Wohlfahrtsfunktion stößt bekanntlich auf große Schwierigkeiten. Wenn man für das Individuum unterstellen kann, daß es eine irgendwie geordnete Wertrangordnung hat, so läßt sich das nicht ohne weiteres für irgendwelche Gruppen von Menschen behaupten. Soweit die Gruppenmitglieder gleiche Interessen und Ziele verfolgen, besteht kein Zweifel, daß es auch eine einheitliche Entscheidung der Gruppe gibt. Geht man aber davon aus, daß die individuellen Wertsysteme weder untereinander noch mit einem wie immer gearteten Gruppenwertsystem übereinzustimmen brauchen, dann entsteht die Frage, ob es überhaupt ein soziales Wertsystem gibt und sich ein Gruppenziel eindeutig bestimmen läßt. Unter bestimmten, von Arrow[10] genannten Bedingungen, läßt sich das Problem, wie ein Gruppenziel zu determinieren ist, wenn in ihm alle individuellen Nutzen maximiert sind, nicht lösen. Hier wäre eine soziale Nutzenfunktion zu maximieren unter der Nebenbedingung, daß auch die individuellen Nutzenmaxima erreicht sind.

Um Aussagen über Gruppenentscheidungen machen zu können, müßte man Angaben über Wert- und Präferenzsysteme von Gruppen haben. Die Entscheidung der Gruppe würde dann über soziale Alternativen nach einer kollektiven Präferenzordnung erfolgen. Darüber könnte eine Theorie der sozialen Normen und Werte und ein entsprechendes Präferenzsystem nähere Auskunft geben. Ich kann nicht übersehen, ob die theoretische Soziologie zur Lösung dieser Probleme beitragen kann. Auf jeden Fall ist zu berücksichtigen, daß mit jeder sozialen Alternative ein bestimmter Nutzen für jedes einzelne Gruppenmitglied bestimmt und somit eine bestimmte Nutzenverteilung für die Gruppe angegeben ist.

Auf zwei Probleme muß in diesem Zusammenhang hingewiesen werden. Bei der Konstruktion einer kollektiven Präferenzordnung ist jeder Nutzenverteilung ein Gesamtnutzenindex zuzuordnen. Nur dann kann für jede Alternative festgestellt werden, ob sie für die Gruppe insgesamt günstiger oder ungünstiger bzw. gleichgünstig ist als irgendeine andere. Dabei besteht das Hauptproblem darin, daß die individuellen Nutzen nicht ohne weiteres vergleichbar sind. Die zweite Schwierigkeit resul-

[10] K. J. *Arrow*, Social Choice and Individual Value, 1951.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tiert daraus, daß es nicht immer möglich ist, aus individuellen Präferenzen eine kollektive Rangordnung der Alternativen zu konstruieren.

Daraus folgt, daß die Fälle, in denen die Präferenzordnung oder die Wertsysteme „von außen" vorgegeben sind, insofern als sie als Sitte oder Gebräuche traditionell bedingt sind, aus der Betrachtung ebenso ausscheiden wie die Fälle, in denen das soziale Präferenzsystem vorgegeben und mit Zwang durchgehalten wird, so daß also auch der „contraint social" nicht als Bedingung eingeführt werden kann. In welcher Weise die Ordnungselemente der sozialen Gruppe oder soziale Normen als vom Individuum akzeptierte Werte oder ein gemeinsamer Nutzen als dem individuellen Nutzen vorgezogener und höherer Nutzen in die Nutzenfunktion einbezogen werden kann, um auf diese Weise eine soziale Wohlfahrtsfunktion zu begründen[11], sind Probleme, an deren Lösung durch die Soziologie die Wirtschaftswissenschaft stark interessiert ist.

IV

Die Wahl der Verhaltensparameter erfolgt in der Makro- und Mikroökonomie auf Grund von Intuition, Erfahrung und/oder Analogie. So beruht zum Beispiel die makroökonomische Konsumfunktion auf der Hypothese eines durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Grenzhangs zum Verbrauch, für den gelten soll, daß er in der Regel und im Durchschnitt kleiner als eins ist. Diese als „psychologisches Gesetz" bezeichnete Hypothese[12] beruht zweifellos auf der Beobachtung, daß im allgemeinen nur ein Teil des Einkommenszuwachses für Konsumzwecke verausgabt, ein Teil gespart wird. Damit ist natürlich keine Theorie des Konsumentenverhaltens entwickelt, sondern nur eine plausibel erscheinende Annahme über den durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Grenzhang zum Verbrauch gemacht. Für die Höhe der Konsumausgaben dürften psychologische und soziologische Aspekte von Bedeutung sein. Soziologisch gesehen stellt sich die Frage, in welcher Weise die Motive der individuellen Konsum- und Sparneigung sozial determiniert sind. Empirische Forschungen haben erkennen lassen, daß bei kontinuierlicher Änderung des Einkommens die Konsumausgaben sich diskontinuierlich ändern können, weil sie offenbar nicht allein von der Höhe des Einkommens bestimmt sind. Untersuchungen über den Einfluß der Gruppenzugehörigkeit auf das wirtschaftliche Verhalten

---

[11] Vgl. hierzu: A. *Bergson*, On the Concept of Social Welfare, in: Quarterly Journal of Economics, 1954; H. *Giersch*, Allgemeine Wirtschaftspolitik, I. Bd., Wiesbaden 1960, S. 97 ff.

[12] K. M. *Keynes*, The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936, Kap. 8 und 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

würden weitere Aufklärung bringen und möglicherweise zu einer Verbesserung der Verhaltenshypothesen führen. Bisher sind „soziale Abhängigkeiten" beispielsweise in der Konsumtheorie nur als sogenannte „externe" Konsum- oder Nachfrageeffekte behandelt worden. Über ihre Art sind zahlreiche Hypothesen aufgestellt worden, die plausible Erklärungen für empirisch feststellbare Ausgabengewohnheiten liefern. Eine soziologische Analyse der Verhaltensabhängigkeit würde möglicherweise zu einer Bestimmung von ökonomischen Verhaltensregeln führen, die zur Beseitigung bestimmter formaler Schwierigkeiten beitragen könnten. Betrachten wir nämlich mehrere Wirtschaftseinheiten, deren Konsumpläne sich gegenseitig bedingen, so läßt sich die Gleichgewichtsposition eines Haushalts nur im Rahmen einer simultanen Bestimmung der Gleichgewichtspositionen aller anderen Haushalte angeben. In einer solchen Situation läßt sich zum Beispiel die Bestimmung der Gesamtnachfragefunktion nicht aus der Addition der individuellen Nachfragefunktionen gewinnen. Nur wenn dem einzelnen Haushalt die Konsumpläne der anderen Haushalte bekannt sind, kann er diese als Datum betrachten, so daß sie für die Bestimmung seines optimalen Verbrauchsplans grundsätzlich kein Problem darstellen. Darüber hinaus könnte die Soziologie möglicherweise auch eine Theorie des Anpassungsprozesses für sozial abhängiges Verhalten liefern, die geeignet wäre, eine Erklärung und Bestimmung für den Prozeß der Revision der Konsumpläne in bezug auf die Konsumausgaben der jeweils anderen Haushalte zu geben.

Eine große Bedeutung haben die Verhaltenshypothesen in den Marktmodellen der Wirtschaftswissenschaft. Da für vollständige Konkurrenz und Monopol die Entscheidungssubjekte annahmegemäß auf das Verhalten anderer Entscheidungseinheiten keine Rücksicht zu nehmen brauchen, infolgedessen die Konkurrenzbeziehung schwach ist, sind die zugrunde liegenden Hypothesen autonomen Verhaltens für eine soziologische Betrachtung verhältnismäßig unergiebig. Um so mehr wäre es zu begrüßen, wenn sich die Soziologie derjenigen Probleme zuwenden würde, die einerseits durch die Problematik des bilateralen Monopols (bargaining) und andererseits die Probleme des Oligopols (heteronomes Verhalten, Koalition, Führungsfunktion etc.) aufgeworfen werden. Es trifft nicht zu, daß es sich bei den genannten Problemen allein um Konfliktprobleme handelt und keine Fragen der Kooperation entstehen. Am einfachsten läßt sich das vielleicht am Beispiel der Theorie der sozialen Macht demonstrieren.

Wir wollen versuchen, an drei Problemen den Zusammenhang zu skizzieren. Die Lösungen, die die Theorie des bilateralen Monopols bietet, basieren auf der Annahme einer gegebenen Machtverteilung zwischen den beiden Monopolisten. Preise und Mengen im bilateralen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monopol werden in der Terminologie H. v. Stackelbergs[13] durch die jeweilige Ausbeutungsposition des Monopolisten bestimmt. Besteht keine hinreichende Sicherheit über die Machtposition des Gegners, so läßt sich eine Problemlösung durch die Theorie des Verhandelns (bargaining) herbeiführen. Von speziellen Annahmen ausgehend (Lebenswichtigkeit des gehandelten Objekts), hat W. Krelle[14] eine solche Theorie des Verhandelns entwickelt. Im übrigen gibt es zahlreiche Theorien des „bargaining". In diesen Theorien wird meistens implizite eine bestimmte Machtverteilung vorausgesetzt, so daß die Macht nicht als determinierende Größe im System auftritt.

Ähnliches gilt für das Oligopol. Wenn ein Partner die Reaktionen seiner Konkurrenten kennt, dann ist es für ihn einfach, seine günstigste Position zu bestimmen. In diesem Fall gehen also die Reaktionen des Gegners als Daten in sein Kalkül ein. Bei heteronomem Verhalten wird vorausgesetzt, daß die Reaktionen der anderen Marktpartner nicht bekannt sind. Ohne irgendwelche Annahmen über die Reaktionsfunktionen läßt sich eine eindeutige Lösung nicht angeben. Allein für die Bestimmung eines Einigungsbereichs ist es notwendig, bestimmte Annahmen über die Machtverteilung zu machen, etwa derart, daß der Gegner nicht in der Lage ist, Vernichtungs- oder Ausscheidungspolitik zu betreiben.

Auch für die makroökonomischen Zusammenhänge, insbesondere das Problem der Veränderung der Einkommensverteilung im Wachstumsprozeß, wird, etwa durch den angenommenen Monopolisierungsgrad, eine bestimmte Machtstruktur vorausgesetzt. Jedenfalls ist mir keine Verteilungstheorie bekannt, die die Determination der Machtverteilung und ihrer Veränderung enthält.

Diese Hinweise sollen nur dazu dienen, um zu zeigen, wie wichtig eine allgemeine Machttheorie auch für die Wirtschaftswissenschaft ist. Hier liegt eine für die Soziologie bedeutende Aufgabe, deren Lösung auch für die Wirtschaftswissenschaft von großem Wert wäre. Die Aufgabe für die Soziologie ist um so dringender, als in letzter Zeit verschiedene Arbeiten zur formalen Theorie der sozialen Macht[15] und zur Meßbarkeit sozialer Macht veröffentlicht worden sind[16].

---

[13] H. *v. Stackelberg,* Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Neuausgabe von 1948, S. 197 ff.

[14] W. *Krelle,* Preistheorie, 1961, S. 405 ff.

[15] Vgl. J. R. P. *French,* A Formal Theory of Social Power, in: Psychological Review, 1956.

[16] J. C. *Harsanyi,* Measurement of Social Power, Opportunity Costs, and the Theory of Two Person Bargaining Games; sowie vom gleichen Verfasser, Measurement of Social Power in n-Peron Reciprocal Power Situations, in: Behavioral Science, 1962.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

V

Die vorangegangenen Hinweise auf einige soziologische Probleme, die für die Wirtschaftswissenschaft relevant werden können, haben bewußt und in provozierender Absicht auf solche Zusammenhänge aufmerksam gemacht, die einer quantitativen Analyse zugänglich sind und einer mathematischen Behandlung unterworfen werden können. Daß es daneben auch eine Reihe qualitativer Probleme gibt, die Ökonomie und Soziologie gemeinsam interessieren, ist unbestreitbar. Da das Bemühen dahin geht, in den exakten Wissenschaften auch qualitativen Zusammenhängen einen quantitativen Ausdruck zu geben, handelt es sich hierbei nicht um ein grundsätzliches Problem methodologischer Art. Anzumerken ist schließlich nur noch, daß die Anwendung der quantitativen Modellanalyse in den Sozialwissenschaften, also auch in der Soziologie, dazu führen wird, kontrollierte experimentelle Forschung zu treiben. Wirtschaftswissenschaft und Soziologie folgen damit einem Trend der wissenschaftlichen Forschung, der in der Psychologie und Sozialpsychologie bereits zur Selbstverständlichkeit geworden ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Soziale Normen

Von Prof. Dr. *Friedrich H. Tenbruck* (Frankfurt a. M.)

A. Grundsätzliches

(1) Nicht der Inhalt, sondern der Geltungsgrund macht die soziale Norm aus. Insbesondere heißen Normen nicht deshalb sozial, weil die durch sie vorgestellten Handlungen sich auf andere Menschen richten. Sie können auf belebte oder unbelebte Gegenstände der Natur wie auf fiktive Gegenstände, Sachverhalte oder Personen gehen, wie auch ein Verhalten des Handelnden gegen sich selbst meinen. Nur muß das fragliche Verhalten sozial normiert sein. Der *Inhalt* sozialer Normen kann grundsätzlich beliebig sein. Keineswegs beziehen sich soziale Normen nur auf äußere Handlungen, sondern auch auf innere. „Handlung" und „Handeln" sind in der weitesten Bedeutung zu nehmen, die neben dem äußeren Tun und Lassen die Formen und Inhalte des Denkens, Fühlens und Wollens einschließt.

Man darf also „soziales Handeln" und „auf andere gerichtetes Handeln" durchaus nicht gleichsetzen. Leider hat selbst Max Weber diese Verwirrung nicht völlig vermieden. L. v. Wiese hat gar die Soziologie ausdrücklich zu einer Lehre von den zwischenmenschlichen Beziehungen im Sinne des auf andere gerichteten Handelns verengt. Bei diesem Ansatz wird das wirtschaftliche Handeln als ein primär mit Sachen befaßtes Tun gewertet, welches deshalb für sich nicht sozialer Natur ist. Nach der hier vorgetragenen Auffassung hingegen kann der Umstand, daß ein Handeln mit Sachen befaßt ist, kein Einwand gegen seinen sozialen Charakter sein. Das Kriterium ist vielmehr, ob es sozial normiert ist oder nicht.

Alles menschliche Handeln erweist sich als, direkt oder indirekt, sozial normiert, wenn man von den Grenzfällen rein physiologisch bedingter Vorgänge absieht. Wirtschaften ist somit ein Sonderfall des sozialen Handelns.

(2) Gelegentlich wird zwischen sozialen und statistischen Normen unterschieden. Das ist ideengeschichtlich deshalb sinnvoll, weil man sich anfänglich in der Epoche des Positivismus und besonders in der Sozialstatistik an der Feststellung faktischer Regelmäßigkeiten (statistischer Normen) genug sein lassen wollte. Begrifflich hält die Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheidung richtig fest, daß soziale Normen in die Sphäre der Geltung hineinreichen. Man darf aber andererseits nicht übersehen, daß die Unterscheidung gleichzeitig einer schiefen Entgegensetzung von Sein und Sollen Vorschub leistet, welche der sozialen Wirklichkeit nicht angemessen ist. Keinesfalls lassen sich soziale Normen einfach als Soll-Sätze verstehen. In ihnen steckt eine komplizierte Beziehung von Sein und Sollen.

So besteht einerseits fraglos die normative Kraft des Faktischen. Soziologisch ist sie einfach genug zu erklären. Faktische Regelmäßigkeiten des Handelns sind nur insoweit von sozialem Belang, als Menschen darauf in dem Sinn eingestellt sind, daß sie ein der statistischen Norm gemäßes Verhalten erwarten. Das Faktische ist für den handelnden Menschen immer schon eingespannt in ein Netz des Verhaltens, das in die Zukunft hineingreift. Es ist von seiner Erwartung nicht zu trennen, weil der Mensch auf das Faktische eingespielt ist. Deshalb besitzen auch statistische Normen im Durchschnitt eine echte normative Tendenz und Kraft. Selbst ein Verhalten, dessen Gleichförmigkeit ursprünglich in geltungsfreien oder jedenfalls sozial nicht normierten Fakten als Ursachen zu suchen ist, erwirbt den zusätzlichen Aspekt der Geltung. Rein statistische Normen sind ihrerseits Grenzfälle, die sich fast durchweg auf physiologisch invariable Verhaltensweisen beschränken dürften.

Umgekehrt entspricht sozialen Normen eine Wirklichkeit des Handelns. Zwar ist es keineswegs nötig, daß alle normgerecht handeln. Jedenfalls begründet die Häufigkeit der Verletzung von Normen noch keineswegs ihre Ungültigkeit. Aber wenn niemand normgerecht handelt, läßt sich auch der Geltungsanspruch und also die soziale Norm selbst nicht aufrechterhalten. Gewiß finden sich gelegentlich Normen, die ihrem Wesen nach unerfüllbar sind, oder man stößt bisweilen auf Normen, die zwar verbal aufrechterhalten, aber inhaltlich nicht befolgt werden. Dann lehrt jedoch nähere Inspektion, daß der tatsächliche Inhalt der sozialen Norm entweder nur das Streben nach dem unerreichbaren Vorbild oder gar nur das ideologische Bekenntnis, nicht aber die Erfüllung der verbalisierten Norm ist.

(3) Der *Geltungsbereich* einer sozialen Norm ist stets eine soziale *Gruppe* oder eine Mehrheit von solchen, wobei „Gruppe" im Maximalfall eine gesamte Gesellschaft meinen kann. Eine Norm gilt in einer sozialen Gruppe, soll heißen, daß in dieser Gruppe von den Inhabern designierter sozialer Positionen (sozialer Rollen) in bestimmten Situationen ein bestimmtes Verhalten praktisch erwartet wird und auch erwartet werden darf. Zur sozialen Norm gehören also stets Erwartungen. Der Begriff der Erwartung ist dabei im weiten Sinn zu nehmen als ein praktisches Eingestelltsein auf die durch die sozialen Normen aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gedrückten Handlungen anderer, das in besonderen Fällen den Charakter der bewußten Erwartung und des Rechnens auf entsprechendes Handeln anderer besitzt oder annehmen kann.

(4) Soziale Normen adressieren sich mitnichten an alle Mitglieder der Gruppe, in der sie gelten, sondern nur an die Träger designierter sozialer Rollen. Aber selbstverständlich gibt es auch Normen, die für alle Mitglieder einer Gruppe, und zwar in ihrer gemeinsamen Eigenschaft als Mitglieder dieser Gruppe, gültige Anweisungen darstellen.

So wenig sich die *Erfüllung* der sozialen Norm auf alle Mitglieder einer Gruppe erstrecken muß, so wenig muß sich auch die *Erwartung* normgerechten Verhaltens seitens der designierten Rollenträger gleichmäßig über die Gruppe, in der die Norm gilt, verteilen. Auch hier können besondere Rollen designiert sein, deren Inhabern ausschließlich oder vordringlich obliegt, das normgerechte Verhalten von den entsprechenden Rollenträgern zu erwarten.

Soziale Normen sind mit anderen Worten *Aspekte sozialer Rollen* sowohl nach der Seite ihrer Erfüllung wie nach der Seite ihrer Erwartung. So wie soziale Normen bestimmten sozialen Rollen zugeordnet sind, so ist auch ihre Erwartung bestimmten, jenen Rollen komplementären Rollen zugeordnet.

(5) Eine sachhaltige Rede von sozialen Normen irgendeiner Gruppe setzt somit die Kenntnis der inneren Gliederung dieser Gruppe wie ihrer Eingliederung in die Gesellschaft, und somit die Kenntnis der inneren und äußeren sozialen Struktur der Gruppe voraus. Es ist stets anzugeben, ob die betreffende Norm sich an alle oder nur an einige Mitglieder der Gruppe richtet; ob die Erwartung normgerechten Verhaltens gleichmäßig oder gestaffelt über die Gruppe verteilt ist; ob es besondere Institutionen und vielleicht gar formal organisierte Institutionen zur Überwachung, Auslegung, Durchsetzung oder Veränderung der betreffenden Norm gibt. In diesen Zusammenhang gehört auch die gebräuchliche Unterscheidung zwischen gesamtgesellschaftlichen und Gruppen-Normen. Man wird ihr noch nicht dadurch gerecht, daß man zu den gesamtgesellschaftlichen Normen nur diejenigen schlägt, die sich an alle Mitglieder der Gesellschaft adressieren, zu den Gruppennormen aber diejenigen zählt, die unmittelbar allein in bestimmten Gruppen gelten. Zu erwägen ist vielmehr auch das Verhältnis dieser Gruppen zur weiteren Gesellschaft. So können soziale Normen, welche unmittelbar nur in gewissen Teilgruppen auftreten, dennoch gesamtgesellschaftliche Normen in dem Sinn sein, daß diese besondere Gruppe von der weiteren Gesellschaft mit der Aufrechterhaltung eben dieser Normen beauftragt gedacht werden muß. Die Normen irgendeiner Gruppe können von anderen Gruppen gefordert, gebilligt oder toleriert und auch verurteilt werden (dies etwa im Falle der Nor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men krimineller Gruppen gegenüber der weiteren Gesellschaft oder auch der Normen einer Schulklasse gegenüber den Erwachsenen oder insbesondere den Lehrern), ohne daß sie deshalb den Charakter sozialer Normen, d. h. in dem sozialen Feld einer Gruppe gültiger Regeln oder Erwartungen, verlieren.

(6) Normenkonflikte können dadurch entstehen, daß Personen zwei oder mehreren sozialen Gruppen angehören und die entsprechenden Rollen in bestimmten Situationen von ihnen äußerlich oder innerlich Unvereinbares verlangen. Normenkonflikte liegen aber auch dann vor, wenn innerhalb einer Gruppe irgendwelche soziale Normen nicht hinreichend umrissen oder aufeinander abgestimmt sind. Die Lebensdauer und Leistungsfähigkeit einer sozialen Gruppe hängen nicht zuletzt davon ab, wie ihre sozialen Normen innerlich und äußerlich im Verhältnis zur Struktur der Gruppe System bilden.

(7) Soziale Normen lassen sich als Gebote, Verbote oder Erlaubnisse formulieren. Unabhängig davon lassen sich soziale Normen nach dem Grad der Allgemeinheit unterscheiden: sie können einerseits sehr konkrete und bis in Einzelheiten festgelegte Handlungen oder andererseits auch allgemeinere Regeln zum Inhalt haben, die den Handelnden einen mehr oder weniger großen Spielraum in der Ausführung und Anwendung der Normen überlassen. Menschliches Handeln ist somit nicht nur dann sozial normiert, wenn es im einzelnen sozial vorgeschrieben ist. Die Behauptung bedeutet nur, daß das Handeln in einem sozial abgesteckten und verbürgten Horizont vor sich geht, in bezug auf den Wahl und Entscheidung allererst sinnvoll möglich sind. Soziale Normierung schließt also weder die Wahl und Entscheidung zwischen Alternativen noch die Möglichkeit, für soziale Normen neue Konkretionen zu finden, aus. In bestimmten Fällen kann sogar die Verbindlichkeit zur eigenen Entscheidung oder zum Auffinden neuer Konkretionen der Inhalt sozialer Normen sein. Stets vollzieht sich aber auch solches Handeln im Einklang mit (allgemeineren) Normen der Gruppe, auf die zurückgegriffen werden kann. Das ließe sich nur befriedigend erläutern, wenn hier auch die weitere und schwierigere Frage nach dem Wandel sozialer Normen gestellt werden könnte. Es muß jedoch die mit diesen Bemerkungen grundsätzlich erreichte Einsicht ausreichen, daß soziale Normen schon durch die Flexibilität ihrer Konkretionen dem Wandel des normierten Verhaltens nicht im Wege stehen können.

(8) Soziale Normen lassen sich ferner nach der Art und Stärke der mit ihnen verbundenen Sanktionen klassifizieren. Unter Sanktionen versteht die Soziologie alle Folgen, welche die Gruppe den Handelnden als regelmäßig mit der Erfüllung oder Nichterfüllung von Normen verknüpft in Aussicht stellt. Sie sind weder identisch mit den wirklichen Folgen, die normgerechtes oder normwidriges Verhalten im Ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zelfall haben mag, noch umfassen sie alle Folgen, die sich faktisch regelmäßig mit der Erfüllung oder Nichterfüllung von Normen verbinden. Sanktionen haben den Charakter von Vorteilen oder Nachteilen, die sich für den Handelnden mit seinem Normverhalten verknüpfen. Was hierbei „Vorteil" und „Nachteil" bedeuten, unterliegt selbst sozialer Normierung.

(9) So fraglos Sanktionen normenregelnd wirken, so wenig läßt sich normgerechtes Handeln durch das Faktum der Sanktionen erklären. Vielmehr stellen Sanktionen ihrerseits eine Art des normierten Verhaltens dar, das seinerseits erklärungsbedürftig ist. Jeder Versuch, normgerechtes Handeln insgesamt durch Sanktionen zu erklären, führt deshalb unweigerlich zu der Absurdität, daß man ad infinitum Sanktionen erfinden muß, welche die Anwendung der Sanktionen garantieren. Überdies haben viele soziale Normen ein Verhalten zum Gegenstand, das sich durch Sanktionen nicht erzwingen läßt. Das gilt etwa für diejenigen sozialen Normierungen, die sich auf Affekte und Emotionen sowie andere innere Handlungen richten. Schließlich sind soziale Normen bekannt, mit denen sich überhaupt keine sichtbaren Sanktionen verbinden und die doch ausnahmslos eingehalten werden.

(10) Soweit normgerechtes Handeln durch Sanktionen erklärt werden soll, und in vielen Fällen auch erklärt werden kann, müssen die betreffenden Normen einen expliziten Charakter haben. Dieser Fall ist nicht dann schon gegeben, wenn Normen irgendwo schriftlich fixiert oder irgendwelchen Gruppenangehörigen geläufig sind, sondern erst dann, wenn sie den betreffenden Handelnden in einer angemessenen Weise so bekannt sind, daß sie zumindest in den entsprechenden Situationen aktiviert zu werden pflegen. Feststeht, daß stets nur ein kleiner Teil der sozialen Normen einer Gruppe expliziten Charakter für die betreffenden Handelnden, oder sogar auch für die Gruppenmitglieder überhaupt, besitzt, so daß sich auch schon aus diesem Grunde jeder Versuch, das normgerechte Handeln insgesamt mittels Sanktionen zu erklären, verböte.

„Explizite" und „implizite" (oder, wie man auch sagt, subsistente) Normen bilden nicht sowohl zwei getrennte Klassen als vielmehr die Pole einer Skala. So können beispielsweise implizite Normen unter bestimmten Umständen explizit werden, wenn etwa der normierte Verhaltensablauf gestört wird, wie andererseits auch explizite Normen zu impliziten werden können, wenn etwa der normgerechte Verhaltensablauf vollständig selbstverständlich geworden ist. Es gibt, anders gesprochen, verschiedene Schwellenwerte, bei denen soziale Normen explizit werden. Ein bekanntes Beispiel für das Explizitwerden von sozialen Normen ist übrigens der Kontakt mit den Normen fremder Gruppen oder gar Kulturen, vor deren Hintergrund viele Verhaltens-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

regelungen der eigenen Gruppe erst als soziale Normen hervorzutreten pflegen.

(11) Zwar gibt es in jeder Gesellschaft explizite Normen, die von einzelnen Verhaltensvorschriften bis zu allgemeinen Regeln und Leitbildern gehen und etwa im Schatz der Spruchweisheit, in der Religion oder im Recht niedergelegt sein können. Solche expliziten Normen sind auch soziologisch von besonderem Interesse. Sie lassen sich ferner nicht grundsätzlich aus dem Kreise der möglichen Bestimmungsgründe des Handelns ausschließen. Es kann ihnen aber in einer Theorie der sozialen Normen nur eine sehr eingeschränkte Bedeutung zukommen, weil nicht nur die expliziten Normen meist in der Minderzahl sind, sondern weil ihre handlungsregelnde Kraft beschränkt sein muß — gleichgültig ob man Sanktionen zur Erklärung des normgerechten Verhaltens heranziehen will oder nicht.

Normen können durchschnittlich nicht so explizit gemacht werden, daß sie die zureichenden Bedingungen spezifizieren, unter denen sie angewendet werden sollen. Beredte Beispiele dafür sind im Bereich der Literatur jene tölpelhaften Personen, die sich wörtlich an Normen halten und sie deshalb stets am falschen Platz anwenden. Normen besitzen ihren konkreten Inhalt gerade nicht schon in der expliziten Aussage, sondern erst im Rahmen weiterer Verständnisse, die nicht umfassend in der Norm spezifiziert werden können. Für den Soziologen weisen alle expliziten Normen und normativen Systeme eine Insuffizienz auf. Die Anwendung der Norm oder auch die Interpretation normativer Systeme bleibt angewiesen auf nicht systemeigene, oder jedenfalls durch das System nicht hinreichend bestimmbare Verständnisse in der Form subsistenter Normen. Nur mit dieser Einschränkung ließe sich etwa die Rechtswissenschaft als Interpretationswissenschaft bezeichnen. Damit soll nicht bestritten werden, daß die Annäherung der Rechtswissenschaft an eine Interpretationswissenschaft oder auch die Befangenheit in dem Glauben, sie sei eine solche, ihrerseits soziale Funktionen haben können. Aber Normen werden grundsätzlich erst dadurch konkret, daß sich mit ihnen ein praktisches Bewußtsein der Situation verbindet, in denen sie zum Zuge kommen sollen. Ob diese Situation gegeben ist oder nicht, läßt sich nicht hinreichend aus der expliziten Norm selbst entnehmen. Es entstammt weiteren Verständnissen, welche den Charakter impliziter Normen haben.

Hiermit zusammenhängend, aber von einer anderen Seite her, ist die Bedeutung der expliziten Normen weiter eingeschränkt. Menschliches Handeln vollzieht sich durchschnittlich nicht in der Distanz der Reflexion, sei es auf Normen und ihre Sanktionen oder auf andere Handlungsfolgen. Der Grundsatz menschlichen Handelns ist von anderer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Art, wozu sich in den Nummern (13) und (14) einige allgemeine Hinweise finden.

(12) Im ganzen läßt sich sagen, daß jede gegebene soziale Ordnung als Ganzes die Kraft und Tendenz hat, sich selbst zu erhalten. Sie zehrt dabei einmal von der normativen Kraft des Faktischen. Sie verläßt sich weiter darauf, daß sinnhaftes Handeln nur möglich ist, soweit sich der Handelnde auf die sinnhaften Verständnisse einläßt, welche in der Ordnung stecken. Abweichendes Verhalten kann somit nur in Ausnahmefällen als sinnhaftes Handeln erlebt werden. Tatsächlich stellt sich im Durchschnitt auch heraus, daß die Abweichung nur die Verletzung einer Norm zugunsten einer anderen ist, sich also weiter im Feld sozialer Normierungen bewegt. Ferner ist die individuelle Kapazität zur Abweichung schon deshalb beschränkt, weil Handeln sich in der Entlastung der Gewohnheitsbildung vollzieht. Schließlich besitzt jede soziale Ordnung als Ganzes und auf der ganzen Linie die Fähigkeit, jeder Abweichung mit spontanem Widerstand zu begegnen. Die jeweils gebräuchlichen institutionalisierten Sanktionen positiver und negativer Art sind somit nur als die Realisierung eines umfassenderen Sanktionspotentials zu begreifen, das bei neuen Formen normgerechten oder normwidrigen Verhaltens schon deshalb spontan realisiert werden kann, weil jede normierte Ordnung auch eine Erwartungsordnung ist.

(13) Weil in jeder Gesellschaft nur ein kleiner Teil der Normen expliziter Natur ist und Handeln sich gewöhnlich nicht in der Form der Reflexion abspielt, hat man sich zur Erklärung normgerechten Handelns, vor allem im Fall der subsistenten Normen, ausgiebig des Begriffes der Gewohnheit bedient. Ohne nähere Erläuterung kann damit aber nur ein Verhalten gemeint sein, das sich ohne Beziehung auf Sinnhaftigkeit für den Handelnden automatisch ergibt. Folgerichtig hat etwa Max Weber das Gewohnheitshandeln aus dem Bereich des sinnhaften Handelns ausgeschlossen. Damit bräche aber eine Theorie der sozialen Normen zusammen, weil diesem Handeln aus Gewohnheit nur statistische Normen entsprechen könnten. Das aus Gewohnheit erklärbare normgerechte Handeln würde überhaupt nicht in den Bereich der Geltung hineinreichen. Es würde ihm gar nicht um soziale Normen gehen.

Mit der freilich noch immer undeutlichen Erfassung dieses Dilemmas mag es übrigens zusammenhängen, daß heute die sozialen Normen nicht mehr gerne als Handlungsregeln, sondern lieber als Erwartungsregeln angesprochen werden. Man weicht damit aber nur der Aufgabe aus zu erklären, wie normengerechtes Handeln zustande kommt. Gänzlich übersehen zu werden pflegt auch die Tatsache, daß das Bestehen einer normierten Ordnung von Erwartungen nicht einfacher zu erklären ist als das normgerechte Handeln selbst. Keineswegs kann man von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer normierten Erwartungsordnung als einer nicht erklärenswerten Selbstverständlichkeit ausgehen.

(14) Eine Theorie sozialer Normen läßt sich im Umkreis des überlieferten und gewöhnlichen Handlungsbegriffes nicht durchführen. Erfordert ist ein Verständnis des Handelns, das die Wirksamkeit subsistenter Normen begreiflich machen kann. Praktisch arbeitet die moderne Soziologie mit einem solchen Verständnis, an dessen systematischer Formulierung es jedoch, trotz wichtiger Beiträge, vor allem von seiten der Anthropologie, noch immer mangelt. In der soziologischen Auffassung des Handelns sind folgende Elemente hier wichtig:

Handeln ist nicht eine diskrete Folge einzelner Handlungen und läßt sich deshalb auch von der Analyse des Vorganges her, in dem eine einzelne Handlung realisiert wird, nicht begreifen. Die einzelne Handlung ist zeitlich gesehen Teil eines größeren Handlungsablaufes und sinnhaft Teil eines größeren Sinnkomplexes. Handlungsabläufe weisen das Merkmal der Entlastung auf. Sie werden als Ganzes ausgelöst und rollen dann ab, ohne daß Aufmerksamkeit und Willen für die Durchführung bei jedem Schritt neu erforderlich sind. Sie müssen deshalb praktisch bis zum Punkt einer gewissen Automatisierung gelernt werden, tragen also insofern auch den Charakter der Gewohnheit. Entlastung durch gewohnheitsmäßige Handlungsabläufe ist die der Plastizität des Menschen, also seiner mangelnden Ausstattung mit festen Verhaltensweisen angemessene Handlungsform, welche ihm die Ausnutzung seiner beschränkten Handlungskapazität gestattet.

Der Gewohnheitscharakter des Handelns steht seiner subjektiven Sinnhaftigkeit insofern nicht im Wege, als die Handlungsabläufe subjektiv sinnhaft erlernt werden, ihr Sinn also in dem routinisierten Handlungsablauf implizit aufbewahrt ist. Er läßt sich in Stücken und Graden unter bestimmten Umständen explizit machen, worin vor allem die partielle Rationalität und Freiheit des menschlichen Handelns beruht. Der Satz von der beschränkten Handlungskapazität besagt dann, daß nur ein kleiner Teil des Handelns in seinem Sinn explizit gemacht werden kann. Der Satz, daß der unmittelbare subjektive Sinn eines Handelns stets Teil eines größeren Sinnkomplexes ist, besagt dann, daß der subjektive Sinn irgendwelchen Handelns sich in der Totalität seiner Voraussetzungen grundsätzlich nicht explizit machen läßt.

B. Einige Bemerkungen zur Bedeutung sozialer Normen für die Wirtschaftswissenschaften

Bei der Bedeutung, welche den sozialen Normen für alles Handeln zukommt, muß es überraschen, daß in den übrigen, mit dem Menschen als handelndem Wesen befaßten Wissenschaften von Normen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaum die Rede ist. Wie wichtig ihre Einbeziehung aber beispielsweise für das Selbstverständnis der Rechtswissenschaften sein könnte (und wie wichtig überhaupt die Einbeziehung der soziologischen Perspektive sein könnte, welche freilich über die Variation des Themas, daß das Recht die Gesellschaft und diese das Recht beeinflusse, hinauszugehen hätte), haben die obigen Bemerkungen (vgl. Nr. 11) vielleicht zeigen können. Anders stellt sich das Problem bei den Wirtschaftswissenschaften. Für sie als Faktenwissenschaften wäre die Frage entscheidend, ob sich die sozialen Normen einer bestimmten Gesellschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt mit derjenigen Genauigkeit ermitteln lassen, welche für eine Erklärung und Vorhersage des wirtschaftlichen Verhaltens Voraussetzung wäre.

Damit ist es allerdings schlecht bestellt, wie auch der kärgliche Ertrag der Schulen beweist, welche es auf diesem Wege versucht haben. Die Ursache hierfür liegt auch nicht in der Unfähigkeit der Soziologen, die das Wirtschaften beherrschenden Normen präzis zu ermitteln. Sie liegt vielmehr in der Art des Verhältnisses von sozialen Normen und Wirtschaften. Wo die sozialen Normen präzis genug sind, um das wirtschaftliche Verhalten hinreichend und vollständig zu regulieren, da finden die Wirtschaftswissenschaften keine Anwendung. Und wo die Wirtschaftswissenschaften angewendet werden können, da müssen die sozialen Normen, welche das Wirtschaften bestimmen, genügend allgemein und offen sein, um den wirtschaftenden Subjekten den Spielraum zu erlauben, in dem sich Wirtschaften im Sinn der Nationalökonomie erst ereignet.

Zur Erläuterung sei kurz an die Trivialität erinnert, daß es Wirtschaftssysteme gibt, welche mit den Begriffen und Mitteln der Wirtschaftswissenschaften nicht zu erfassen sind. Alle Versuche nachzuweisen, daß auch in marktfreien Kulturen das Individuum wenigstens subjektiv marktgerecht handelt, dürfen als gescheitert angesehen werden. Nach den neueren Arbeiten von Polanyi und anderen ist sogar anzunehmen, daß viele Kulturen, welche die äußeren Grundmerkmale des Marktes aufweisen, dennoch keinen Markt im Sinn der Nationalökonomie besessen haben. Gleichviel kann in vielen Gesellschaften das Wirtschaften nur von den sozialen Normen bzw. den entsprechenden Institutionen her erfaßt werden, wird auf diese Weise aber auch voll befriedigend erfaßt. Kenntnis der sozialen Normen ist in diesen (einfachen) Gesellschaften gleichbedeutend mit der Kenntnis des wesentlich unveränderlichen Wirtschaftens. Eine Wirtschaft im Sinn der Nationalökonomie liegt also erst dann vor, wenn das wirtschaftliche Handeln der einzelnen von den sozialen Normen her nicht vollständig geregelt ist. Die Wirtschaftswissenschaften haben es mit solchen Gesellschaften zu tun, in denen dem Subjekt für sein Wirtschaften ein mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder weniger großer Entscheidungsraum zugebilligt worden ist. Sie haben es also mit Gesellschaften zu tun, in denen die auf das Wirtschaften einwirkenden sozialen Normen in sich selbst rücksichtlich der durch sie geforderten Handlungen unterbestimmt sind. Für die Soziologie ist diese Entscheidungssituation des Menschen kein angeborener Teil seiner psychischen Ausstattung, sondern sozialer Erwerb. (Schon deshalb wird sie moderne Versuche, aus dem Modell des Entscheidungshandelns ein Entscheidungsmodell des Handelns zu machen, für ein Mißverständnis halten, womit die Bedeutung des Modells für wirtschaftswissenschaftliche und andere Überlegungen beileibe nicht verkürzt werden soll. Als Handlungsmodell jedoch erblickt der Soziologe darin nur ein formales, kein substantives Modell menschlichen Handelns.)

Nach diesen Vorbemerkungen soll nun ein bescheidenes Problem konstruiert werden, das vielleicht doch instruktiv für ein Verständnis der soziologischen Perspektive ist. Ausgegangen sei von der hier als Tatsache eingestellten Voraussetzung, daß alle Wirtschaftssysteme, welche in der einen oder anderen Weise Grundzüge eines Marktes aufweisen, durchschnittlich mehr Alternativen wirtschaftlichen Handelns bereitstellen als andere Wirtschaftssysteme, und daß insbesondere unsere moderne Wirtschaft sich durch eine weitere Steigerung solcher Alternativen auszeichnet. Das ließe sich von verschiedenen Seiten her konkretisieren. Es kann sich darum handeln, daß für die gleichen Bedürfnisse mehr Möglichkeiten der Befriedigung bestehen, daß zwischen der Befriedigung von mehr Bedürfnissen gewählt werden kann. Es kann sich um die Alternativen des Produzenten oder des Konsumenten handeln, um den es hier gehen soll. Da diese Alternativen in einem nicht anzugebenden Grad für die Handelnden real existieren sollen, muß für die sozialen Normen in einem solchen System folgendes gelten: Sie müssen relativ allgemeiner Natur sein, also den Handelnden Spielraum für Alternativen und Konkretionen lassen. Damit soll auch am Rande angedeutet sein, daß nicht nur einzelne Normen, sondern ganze Normensysteme und auch die das wirtschaftliche Handeln in verschiedenen Gesellschaftstypen beherrschenden normativen Regelungen qualitativ verschieden sein können.

Nun stellt sich für den Soziologen bei der Betrachtung des wirtschaftlichen Handelns ein dem angedeuteten System inhärentes Problem. Nach der soziologischen Seite hin läßt es sich so ausdrücken: Woher kommt bei der großen Zahl von freigestellten Alternativen das Stück Verhaltenssicherheit, also soziale Normierung, ohne das Handeln unmöglich werden würde? Nach der wirtschaftlichen Seite hin läßt sich das Problem so zuspitzen: Wieso kommt bei der großen Zahl von Alternativen diejenige Normierung des Konsumverhaltens und, allgemei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ner, des wirtschaftlichen Handelns zustande, welche verhindert, daß dieses Handeln so erratisch wird, daß sich wirtschaftlich gar nicht mehr disponieren ließe? Auf allgemeinere Weise, wenngleich von einem bestimmten Aspekt aus, läßt sich das Problem auch so einführen: Wie kommt wirtschaftliches Handeln zustande in einer Lage, in der für die Subjekte eine große Zahl faktischer Bedürfnisse besteht, wenn die wirtschaftliche Situation den Abbau vieler dieser Bedürfnisse auf die gleiche Intensitätsstufe erlaubt, und noch dazu für die Befriedigung dieser Bedürfnisse jeweils viele Alternativen zur Verfügung stehen, für die prinzipiell das gleiche gilt? Was schafft zwischen den auf den gleichen Intensitätsgrad abgebauten Bedürfnissen und entsprechend zwischen den ebenfalls als gleich intensiv angenommenen Befriedigungsmöglichkeiten diejenige Präferenzordnung, welche ein überschaubares und geregeltes Handeln erlaubt? Für den Soziologen müssen hier institutionalisierte Mechanismen am Werk sein, die die Vielheit der angebotenen und anscheinend der bloß individuellen Entscheidung oder Präferenz anheimgegebenen Alternativen von grundsätzlich, oder zumindest erst einmal gleicher Intensität immer wieder sozial präferentiell ordnen und somit normieren. Welcher Art sind diese Mechanismen oder Institutionen? Schließlich sei eine andere Seite des Problems in einfachster Weise formuliert: Was entlastet das Individuum von der Qual ständiger Wahl, die ihn in der grundsätzlichen Art seines Handelns überfordern würde?

Natürlich kann hier das Bild, welches dieser Palette von Konzeptualisierungen zu entsprechen hätte, nicht ausgemalt werden. Es kann nur darum gehen, anhand von einigen Thesen die Art der Überlegungen anzudeuten, die dem Soziologen das Problem (welches denn freilich in einer unrealistischen Überspitzung gestellt worden ist) entlocken müßte:

(a) Je mehr Alternativen eine Gesellschaft ihren Individuen ohne jede Präferenzordnung überläßt, je mehr muß das, jenseits eines gewissen Punktes, dazu führen, daß wirtschaftliche Entscheidungen den Charakter von Momententscheidungen tragen. Je stärker Entscheidungen momentaner Natur sind, um so weniger steht für das Subjekt der Wert der Entscheidung fest. So ergibt sich für das heutige Konsumverhalten, daß mangels einer sozial normierten Präferenzordnung, welche eindeutig den Wert des Kaufobjekts angibt, für dieses Objekt nachträglich eine soziale Bestätigung seines Wertes gesucht werden muß. Erst wenn sich der Gegenstand in den Augen anderer bewährt, gewinnt er seinen Wert, rechtfertigt sich nachträglich die Entscheidung. Gerade insofern und weil der Konsum heute in wesentlichen Teilen den angeführten Bedingungen entspricht und den Entscheidungen des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Individuums anheimgestellt ist, muß der einzelne sein Konsumgebaren ständig an der sozialen Umwelt kontrollieren und bestätigen lassen.

(b) Weil Güter des Konsums in der heutigen Gesellschaft in besonderer Weise zum Indiz des sozialen Status werden, muß die gesuchte Anerkennung des erworbenen Gutes jenseits eines gewissen Sättigungsgrades in die Abwertung des Gutes umschlagen, das dann seinen Distinktionswert einbüßt.

(c) Bei Gütern des Konsums, welche, als Zwecke oder Mittel, nicht hinreichend durch eine Präferenzordnung sozial normiert sind, muß der Verkaufserfolg stärker davon abhängen, ob es gelingt, durch die Ausstattung des Produktes oder durch die Information über das Produkt, den sozialen Wert des Produktes zu garantieren. Entsprechend sind die neueren Trends in der Werbung wie in der Ausstattung als inhärente Momente eines Wirtschaftssystems zu sehen.

(d) Unter den Bedingungen einer Vielheit von dem Individuum freigestellten Alternativen kann es nicht ausreichen, einzelne Produkte mit dem Stempel der sozialen Anerkennung zu versehen. Sofern diese nicht selbst normiert werden kann, wäre der Konsument noch immer von Alternativen überschwemmt, ohne daß er seine Kaufgewohnheiten und Kaufpräferenzen hinreichend stabilisieren könnte. Zu einem Minimum an Gewohnheitsbildung in dieser Hinsicht gehört deshalb die Ausbildung einer Vorstellung eines allgemeineren Lebensstils, in bezug auf den die Normierung der sozialen Anerkennung von Gütern gelingt. Güter also, die unter die spezifizierten Bedingungen fallen, werden vom Käufer unter diesem Aspekt gesehen.

(e) Eine andere Form der Entlastung von der Seite des einzelnen her und der langfristigen Dispositionsmöglichkeit von der Seite der Wirtschaft her sind alle Einrichtungen, welche den Käufer über längere Zeiträume beanspruchen. Sie können die Form vertraglicher Bindungen (wie bei Ratenkäufen und verschiedenen Formen des Sparvertrages zu verschiedenen Leistungen) haben oder auch als informelle Leitbilder sozial erstrebenswerter Güter ausgebildet werden (jedem seine Sommerreise, sein Auto, sein Eigenheim usw.). —

Diese knappen Bemerkungen haben an einem kleinen Ausschnitt klar machen sollen, daß (1) auch das moderne Wirtschaftssystem ohne Berücksichtigung der sozialen Normen, und zwar genauer ihrer für dieses Wirtschaftssystem spezifischen Unterbestimmtheit, nicht voll befriedigend zu erfassen ist und (2) insbesondere die stets neue soziale Normierung des Konsumverhaltens in dieser Wirtschaft ein grundsätzliches und diesem Wirtschaftstyp spezifisches Problem darstellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Soziale Normen und die Theorie rationalen Verhaltens

Von Dr. *Jürgen Pahlke* (Tübingen)

Soziale Normen haben in der Soziologie, der Kulturanthropologie (Ethnologie) und der Sozialpsychologie große Bedeutung. Die Soziologie betrachtet soziale Normen als wichtige Elemente des sozialen Lebens und damit des menschlichen Lebens überhaupt. Die Ethnologie untersucht Normensysteme speziell als wesentliche und charakteristische Bestandteile menschlicher Kulturen. Die Sozialpsychologie befaßt sich insbesondere mit dem Einfluß sozialer Normen auf die Individuen und ihr Verhalten.

Der Terminus „soziale Norm" ist, wie viele Begriffe der Sozialwissenschaften, nicht eindeutig und wird häufig nicht klar definiert. Im allgemeinen werden unter sozialen Normen Erwartungen verstanden, die die Gesellschaft (gesamtgesellschaftliche Normen) bzw. eine Gruppe (Gruppennormen, subkulturelle Normen) gegenüber ihren Mitgliedern hegt. Insbesondere wird der Begriff verwendet für Verhaltenserwartungen, Verhaltensmuster, Verhaltensregeln, die für Gruppenmitglieder mehr oder weniger verbindlich sind[1]. Die Verbindlichkeit der Verhaltensmuster kommt darin zum Ausdruck, daß abweichendes, nichtkonformes Verhalten zu Sanktionen führt. In diesem etwas engeren Sinne — Verhaltenserwartungen der Gruppe bzw. der Gesellschaft gegenüber Gruppenmitgliedern, deren Nichtbefolgen durch Sanktionen geahndet wird — soll der Terminus „soziale Norm" auch hier gebraucht werden.

Soziale Normen sind eine Erscheinung jeden menschlichen Zusammenlebens[2]. Zwischenmenschliche Beziehungen erfordern stets eine gewisse Ordnung. Jegliche Interaktion zwischen verschiedenen Individuen bedarf zumindest allgemeiner Grundregeln. Aktionen und Reaktionen müssen von den jeweils betroffenen anderen bis zu einem gewissen Grade vorhersehbar sein.

Regelhaftigkeit des Verhaltens in dem Sinne, daß unter bestimmten Umständen stets eine bestimmte Verhaltensweise zu beobachten ist, mag

[1] z. B. bei *Geiger*, Theodor, Soziale Interdependenz und subsistente Norm, in: Arbeiten zur Soziologie (Soziologische Texte, Bd. 7), Neuwied/Berlin 1962, S. 364—384 (Nachdruck aus: Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts, Kopenhagen 1947) und *Homans*, George, The Human Group, New York 1950 (dt.: Theorie der sozialen Gruppe, Köln/Opladen 1960, S. 135/36).

[2] Vgl. zum folgenden *Geiger*, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich auf Grund natürlicher Gegebenheiten (etwa angeborener Eigenschaften) oder sonst habituell (gewohnheitsmäßig) ergeben. Viele Verhaltensweisen werden so — für den einzelnen oder auch für die Gruppe — geradezu zu „Selbstverständlichkeiten". Insofern liegt noch kein sozial normiertes Verhalten vor. Häufig wird jedoch ein derart regelhaftes Verhalten zum Inhalt einer sozialen Norm, indem dann das Verhaltensmuster als mehr oder minder verbindlich erachtet und abweichendes Verhalten durch Sanktionen geahndet wird. Dies ist die eine Form des Entstehens sozialer Normen: Eine bereits herausgebildete reale Ordnung wird nachträglich bestätigt und gesichert. Dabei ist nicht erforderlich, daß die soziale Norm in irgendeiner Weise explizit, in Wort oder Schrift (als Verbalnorm oder Normsatz), zum Ausdruck gebracht wird. Es muß auch nicht tatsächlich zu normwidrigem Verhalten und zu Sanktionen kommen; soziale Normierung ist (latent) bereits gegeben, wenn abweichendes Verhalten bestraft *würde*. Empirisch läßt sich — sofern die soziale Norm nicht in Form eines Normsatzes explizit formuliert ist — allerdings sozial normiertes Verhalten von im obigen Sinne regelhaftem (insbesondere habituellem) nur dann unterscheiden, wenn Abweichungen tatsächlich vorkommen und bestraft werden.

Soziale Normen können aber auch umgekehrt in der Weise zustande kommen, daß primär eine Verbalnorm (Verhaltensregel mit Sanktionsdrohung) formuliert — erlassen — wird, der sich in der Folge das tatsächliche Verhalten, die reale Ordnung, anpaßt (statuierte Ordnung). Eine effektive soziale Norm ist dann natürlich nur gegeben, wenn der Normsatz nicht lediglich auf dem Papier steht, das wirkliche Verhalten ihm also — jedenfalls weitgehend — folgt und Abweichungen tatsächlich bestraft werden.

Im ersten Fall — zunächst reale Ordnung, dann soziale Norm — ist primär gewissermaßen eine Norm im statistischen Sinne gegeben, nämlich das empirisch feststellbare Verhaltensmuster. Im zweiten Fall — verbale Verhaltensvorschrift als Basis der realen Ordnung — ist eine Norm im Sinne einer idealen Norm, eines Soll-Satzes, primär. Eine effektive soziale Norm verbindet Merkmale sowohl der idealen als auch der statistischen Norm, des Sollens und des Seins.

Der (kollektive) Geltungsbereich sozialer Normen kann sehr unterschiedlich sein. Menschen interagieren in Gruppen verschiedenster Art und Größe. Jede Gruppe kann eigene Normen entwickeln. So gibt es gesamtgesellschaftliche Normen, die im Rahmen einer Nation oder eines Kulturbereichs allgemein gelten, vielleicht auch universale Normen, die für alle Menschen überhaupt gleich sind[3]. Daneben stehen subkultu-

[3] Diese Frage ist in der Kulturanthropologie umstritten. Vgl. *Kluckhohn*, Clyde, Values and Value-Orientations in the Theory of Action; in: *Parsons/Shils*, Toward a General Theory of Action, Cambridge/Mass. 1951, S. 418.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relle Normen oder Gruppennormen, die spezifisch für Teilgesellschaften, große und kleine Gruppen bis hin zur Familie als Primärgruppe sind.

Außerdem ist der individuelle Geltungsbereich der Normen im Rahmen der jeweiligen Gruppe zu unterscheiden. Manche Normen gelten für alle Mitglieder einer Gruppe, viele nur für Teile der Gruppe, für bestimmte „Rollen"[4], u. U. für ein einziges Mitglied als alleinigem Träger einer Rolle. Nicht von allen Gruppenangehörigen wird stets unter gleichen Umständen gleiches Verhalten erwartet. Der Hinweis auf die Führerrolle in einer Gruppe, die Vaterrolle in der Familie mag genügen.

Von besonderer Bedeutung ist der Stringenzgrad der Normen. Kategorische Normen erfordern unter gegebenen Umständen unbedingt ein ganz bestimmtes Verhalten (positive Norm). Ebenfalls kategorisch, aber im entgegengesetzten Sinne, sind soziale Tabus, die bestimmte Verhaltensmöglichkeiten strikt untersagen (negative Norm). Kategorische (positive) Norm und Tabu sind unter gewissen Voraussetzungen komplementär: Wird ein bestimmtes Verhalten kategorisch verlangt, so sind alle anderen Verhaltensalternativen strikt untersagt, also tabuiert. Gibt es nur zwei Alternativen, so ist es offenbar gleichgültig, ob die eine vorgeschrieben oder die andere verboten wird.

Vielfach sind soziale Normen nicht kategorisch, sondern weniger streng. Oft bestimmen sie nicht genau präzisierte Verhaltensweisen, sondern lassen eine kleinere oder größere Variationsbreite des Verhaltens zu. Abweichungen führen erst dann zu Sanktionen, wenn sie bestimmte Grenzen überschreiten. Es mag also sein, daß eine Verhaltensalternative der Norm gemäß geboten erscheint, andere geduldet werden, wieder andere verboten sind; oder eine Reihe von Alternativen gelten als gleichermaßen erwünscht, andere als unerwünscht. Im Prinzip sind alle Arten der sozialen Rangordnung bzw. Skalierung der Alternativen von der einfachen nominalen Skala über die verschiedenen Abstufungen der Präferenzordnungen (Quasi-, Teilordnung, schwache, starke Ordnung) bis hin zu kardinalen Skalen denkbar[5].

Praktisch wird die soziale Normierung meist nur eine sehr grobe Ordnung der Alternativen beinhalten. Nicht selten beziehen sich die Normen jedoch auch auf genau quantifizierbare Größen, so daß die verschiedenen Alternativen in eine sehr subtile Ordnung gebracht werden können. Als Beispiel sei erwähnt der oft zitierte Fall der Arbeitergruppe, die eine bestimmte Leistungsnorm (Produktmenge je Arbeiter und Arbeitstag, die weder über- noch unterschritten werden soll) für ihre Mit-

[4] Eine „Rolle" im soziologischen Sinn ist charakterisiert durch die Summe der Verhaltenserwartungen, die mit einer bestimmten Stellung in einer Gruppe (Status) verbunden sind.

[5] Vgl. hierzu *Gäfgen*, Gerard, Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Tübingen 1963, S. 144 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

glieder setzt[6], oder die Festsetzung des Arbeitsbeginns. Abweichungen von dem erwarteten Verhalten sind — in Produkteinheiten bzw. Zeiteinheiten — genau meßbar.

Ein möglicher Maßstab für die Stringenz einer sozialen Norm ist das Ausmaß der Sanktion, der Bestrafung, die bei einer Normverletzung droht (u. U. auch die Größe der Belohnung für normgerechtes Verhalten). Die Schärfe der Sanktion kann außerordentlich verschieden sein, vom Tod über körperliche Bestrafung, mehr oder minder langen Freiheitsentzug, Vermögensverlust, Ausschluß aus der Gruppe usw. bis hin zum Rangverlust, Verlust an Ansehen und Geltung.

Ein anderer denkbarer Maßstab für die Stringenz sozialer Normen ist die Häufigkeit abweichenden, normwidrigen Verhaltens, die man auch als (reziproken) Effizienzgrad bezeichnen könnte. Effizienz einer Norm und Strenge der Sanktion stehen häufig in enger Korrelation. Oft ist dies jedoch auch nicht so. Vielfach werden z. B. normierte Verhaltensweisen zu Selbstverständlichkeiten, und es gibt praktisch keine Normverstöße, obwohl diese nur zu geringfügigen Sanktionen führen würden.

Die sozialen Verhaltenserwartungen sind nicht immer derart, daß unter ganz bestimmten Umständen ein ganz bestimmtes Verhalten gefordert (oder untersagt) wird. Sie können auch die Form einer allgemeinen Handlungsmaxime haben[7]. In diesem Sinne ist es auch als soziale Norm anzusehen, daß die Gesellschaft bzw. Gruppe von ihren Mitgliedern in weiten oder weniger weiten Bereichen des Handelns durchaus eigenständige, individuell bestimmte Verhaltensweisen erwartet und insoweit „Konformisten" oder „Mitläufer" als „Massenmenschen" oder „Schablonenmenschen" abschätzig beurteilt[8].

Auch die ökonomischen Handlungsmaximen, vor allem des kapitalistischen Unternehmers und Managers, haben bis zu einem gewissen Grad den Charakter sozialer Normen[9].

Für das Individuum bilden soziale Normen — neben anderen Faktoren — Verhaltensdeterminanten. Sie beinhalten — je nach Art, Stringenz und Effizienz — mehr oder minder starke Einschränkungen der individuellen Handlungsfreiheit. Im Hinblick auf diesen Tatbestand ist als Minimalnorm ein soziales Tabu (negative Norm) anzusehen, das nur eine

[6] Vgl. z. B. *Homans*, a. a. O., S. 81 ff.

[7] Die allerdings möglicherweise unter gegebenen Umständen wiederum eindeutig ein bestimmtes Verhalten determiniert.

[8] Vgl. *Hofstätter*, Peter, Einführung in die Sozialpsychologie, 2. Aufl., Stuttgart 1959, u. a. S. 210.

[9] Sie ergeben sich auch aus der „Eigengesetzlichkeit der Institutionen", hier also der Unternehmung und des Marktes, die bestimmte Verhaltensweisen erzwingt. Vgl. *Gehlen*, Arnold, Probleme einer soziologischen Handlungslehre, in: Soziologie und Leben, hrsg. von Carl *Brinkmann*, Tübingen 1952, S. 28—62.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der unter bestimmten Umständen gegebenen Handlungsalternativen verbietet, alle anderen dagegen erlaubt. Eine Maximalnorm schreibt positiv eine bestimmte Verhaltensweise vor und untersagt alle anderen, schränkt also die Handlungsfreiheit weitestgehend ein[10]. Dazwischen liegen alle Fälle, in denen soziale Normen einen Teil der Alternativen erlauben, einen anderen verbieten.

Dem Individuum selbst stellen sich die Normen jedoch nicht immer als Einschränkung seiner Handlungsfreiheit dar.

Normgerechtes Handeln kann bestimmt sein

a) rein habituell (gewohnheitsmäßiges, im Sinne Max Webers traditionales Handeln; Nachahmung anderer)

b) zweckrational im Hinblick auf die Vermeidung der mit der Norm verbundenen Sanktionen

c) zweckrational im Hinblick auf andere Handlungsfolgen (unabhängig von der Norm, ohne Berücksichtigung der Sanktionen), z. B. durch ökonomische Interessen

d) wertrational, weil der Konformität als solcher (z. B. der Gesetzestreue) ein Eigenwert beigemessen wird

e) wertrational, weil die betreffende spezielle Norm vom Individuum akzeptiert wird und das normgerechte Handeln in diesem besonderen Falle Eigenwert erhält.

Das Individuum kann sich mit einer Norm mehr oder minder identifizieren, sie sich zu eigen machen und als individuelle Norm akzeptieren (Internalisierung, Fall d und e). Bei vollständiger Internalisierung wird das normgerechte Verhalten nicht mehr als sozial bestimmt angesehen. Das gleiche gilt für die „reinen" Fälle a und c. Die Beschränkung der Handlungsfreiheit wird nur insofern empfunden, als das Handeln durch die bei Normverletzung drohenden Sanktionen bestimmt wird (Fall b also mitspielt).

Einen besonderen Eigenwert erhalten soziale Normen oft dadurch, daß sie bei schwierigen Entscheidungen für das möglicherweise sonst überforderte Individuum eine Entscheidungshilfe bedeuten. Sie treffen gewissermaßen eine Vor-Auswahl unter den möglichen Handlungsalternativen. Eine Entscheidungshilfe stellen soziale Normen natürlich auch insofern dar, als sie das Verhalten anderer regeln und vorhersehbar machen. Die damit verbundene Entlastung ist außerordentlich bedeutsam in der modernen Gesellschaft mit ihren vielfältigen Anforderungen an

[10] Da logischerweise nicht alle Alternativen untersagt werden können — auch das Nicht-Handeln ist ja eine Alternative —, ist dies der Fall extremer Beschränkung der Handlungsfreiheit. — Bei nur zwei Alternativen fallen Minimal- und Maximalnorm zusammen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ihre Mitglieder in allen Bereichen des Handelns, die zu überblicken das Individuum gar nicht in der Lage ist[11].

Es ist offenkundig, daß soziale Normen aller Art auch im Wirtschaftsleben eine wichtige Rolle spielen. Das Verhalten der Wirtschaftssubjekte wird in mannigfacher Weise durch Recht, Sitte, Brauch, Mode und andere Erscheinungsformen sozialer Normen, durch gesellschaftliche Verhaltenserwartungen wie durch solche größerer und kleinerer Gruppen mitbestimmt.

In der ökonomischen Theorie ist jedoch der Begriff der sozialen Normen nicht geläufig, wenn auch gelegentlich in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur die soziale Beeinflussung des individuellen Verhaltens erwähnt und hin und wieder eine stärkere Berücksichtigung derartiger Tatbestände in der Theorie gefordert wird[12].

Die geringe Beachtung sozialer Determinanten des individuellen Verhaltens ist, jedenfalls teilweise, ideologiegeschichtlich zu erklären. Die Nationalökonomie als Wissenschaft hat sich unter dem Einfluß der individualistischen Philosophie, insbesondere des Naturrechts und des Utilitarismus, entwickelt[13]. Die Beziehungen zwischen Individuum und Gesellschaft werden ganz überwiegend einseitig, vom Individuum her, gesehen (während die Blickrichtung der Soziologie und besonders der Sozialpsychologie im wesentlichen entgegengesetzt ist).

Ebenfalls in starkem Maße durch die individualistische Ideologie bedingt ist das idealtypische, aber auch normative Konzept des Wirtschaftsmenschen, des rational handelnden und egoistischen Individuums. Der ideologische und normative Aspekt, der sich vor allem in der klassischen Nationalökonomie findet, verschwindet im Zuge der Entwicklung der Wissenschaft oder tritt jedenfalls stark in den Hintergrund; die Annahme des rationalen Verhaltens bleibt jedoch in der ökonomischen Theorie stets grundlegend.

„Rational" und „ökonomisch" werden häufig geradezu synonym verwendet, und das ökonomische Prinzip oder Rationalprinzip erscheint in vielen Definitionen der Wirtschaft, des Wirtschaftens und der Wirtschaftstheorie. Das Rationalprinzip wird dabei vielfach rein formal verstanden, d. h. nicht auf ein bestimmtes Ziel oder Wertsystem bezogen. Dies zeigt sich besonders auch in der modernen entscheidungstheoretischen Ver-

---

[11] Hierauf weist u. a. besonders *Gehlen* verschiedentlich hin, z. B. in: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, a. a. O.

[12] Vgl. z. B. die Hinweise bei *Haller*, Heinz, Typus und Gesetz in der Nationalökonomie, Stuttgart und Köln 1960, S. 142 ff., und *Giersch*, Herbert, Allgemeine Wirtschaftspolitik, 1. Bd., Grundlagen, Wiesbaden 1960, S. 78 ff.

[13] Vgl. hierzu insbes. *Myrdal*, Gunnar, Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung, Berlin 1932.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sion[14]. Rationales Handeln wird als Resultat eines Entscheidungsprozesses gedeutet, Entscheidung als überlegte Wahl zwischen Handlungsalternativen; Determinanten der Entscheidung sind Handlungsmaxime und Wertsystem des Entscheidungssubjekts sowie seine Kenntnis der Situation, der Handlungsmöglichkeiten und der Handlungsfolgen (Informationsstand). Die Grundelemente einer allgemeinen Entscheidungstheorie als Theorie des rationalen Handelns sind demnach:

1. Das Entscheidungssubjekt als Träger der Entscheidung
2. Die Situation (Umwelt) als objektive Grundlage des Entscheidungsprozesses, charakterisierbar als Gesamtheit der für die Entscheidung relevanten Relationen zwischen Subjekten (Personen), physischen Objekten und kulturellen Gegebenheiten (in einem weiten Sinn)
3. Die Menge der Handlungsalternativen
4. Die Menge der (potentiellen) Handlungsfolgen
5. Der Informationsstand des Entscheidungssubjekts (das subjektive Bild von 2, 3 und 4)
6. Handlungsmaxime und Wertsystem des Entscheidungssubjekts.

Soziale Normen sind selbst Bestandteil der Situation. Sie beeinflussen infolge der vielfältigen Verflechtungen aller Lebensbereiche überdies in mannigfacher Form die sonstigen Situationselemente und dadurch auch Art und Menge der Handlungsalternativen und potentiellen Handlungsresultate, da diese durch die Gegebenheiten der Situation determiniert werden. Der Einfluß sozialer Normen auf die Umwelt kann in der Weise zum Ausdruck kommen, daß bestimmte (technisch mögliche) Alternativen faktisch ausgeschaltet, andere geschaffen werden. Wenn etwa auf Grund religiöser oder staatlicher Verbote bestimmte Güter nicht produziert und/oder importiert und infolgedessen nicht angeboten werden, so besteht für den Verbraucher als Entscheidungssubjekt gar nicht die Möglichkeit, diese Güter zu erwerben. Umgekehrt werden dem Konsumenten zusätzliche Möglichkeiten z. B. gegeben, wenn durch staatliche Anordnung die Ausnutzung von Monopolstellungen verhindert wird und dadurch niedrigere Preise der Monopolgüter herbeigeführt werden.

Zusätzliche Alternativen spezifischer Art können sich im Gefolge sozialer Normen insoweit ergeben, als verschiedene Normen selbst zur Wahl stehen, insbesondere im Falle von Normkonflikten. Normkonflikte können im Zuge des kulturellen und sozialen Wandels auftreten, wenn sich neue Verhaltensregeln herausbilden, die mit bestehenden Normen nicht vereinbar sind. Vielfach stehen spezifische Normen verschiedener Gruppen in Widerspruch zueinander, manchmal auch die einer Teilgruppe

[14] Vgl. zum folgenden: *Kade*, Gerhard, Die Grundannahmen der Preistheorie, Berlin und Frankfurt 1962, bes. S. 45 ff., und vor allem die umfangreiche Untersuchung *Gäfgens* zur Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu denen des größeren sozialen Gebildes. Besonders in der „komplexen Gesellschaft" der Gegenwart, in der das Individuum oft einer Vielzahl von Gruppen der verschiedensten Art angehört, eine Vielzahl von Rollen zu spielen hat, sind Rollenkonflikte eine häufige Erscheinung. In allen diesen Fällen sind Individuen vor die Wahl gestellt, ihr Verhalten an der einen oder der anderen Norm auszurichten (ob diese Wahl dann rational erfolgt, ist eine andere Frage)[15]. Unabhängig von Normkonflikten hat der einzelne prinzipiell die Möglichkeit, innerhalb gewisser Grenzen seine Rollen selbst zu wählen; die Rollen als solche bilden also insofern Handlungsalternativen.

Die Handlungsfolgen werden durch soziale Normen vor allem insoweit beeinflußt, als sie in Aktionen (Reaktionen) anderer Subjekte bestehen. Die Handlungen anderer sind ihrerseits in vielfacher Weise durch soziale Normen mitbestimmt. Besonders zu erwähnen sind die Reaktionen, die Sanktionen auf normwidriges Verhalten des Entscheidungssubjekts darstellen (bzw. Belohnungen für normgerechtes Verhalten); sie beinhalten dem Grad der Verhaltenskonformität zuzurechnende spezifische Handlungsfolgen.

Diese Zusammenhänge sind auch von besonderer Bedeutung für den Informationsstand des Entscheidungssubjekts. Die Fälle, in denen das Handlungsresultat nicht nur von der Wahl der Handlungsalternative durch das Entscheidungssubjekt, sondern auch von Aktionen und Reaktionen anderer Individuen abhängt, bilden eine besondere Gruppe von „Entscheidungen unter Ungewißheit" in der üblichen Klassifizierung der Entscheidungstheorie, manchmal auch als Entscheidungen bei „rationaler Indeterminiertheit" (Gäfgen) bezeichnet.

Die Ungewißheit über die Handlungsfolgen, die auf der Unkenntnis über die Aktionen der anderen beruht, wird in dem Maße vermindert, als diese Handlungen durch soziale Normen bestimmt sind. Es ist ja, wie eingangs erwähnt, gerade die soziale Funktion der Normen, die Handlungen anderer bis zu einem gewissen Grade vorhersehbar zu machen. In welchem Ausmaß soziale Normen eine Verminderung der Ungewißheit bei rationaler Indeterminiertheit zur Folge haben, hängt offenbar von ihrer Effizienz ab sowie von dem Ausmaß, in dem sie die individuelle Handlungsfreiheit beschränken. Je stärker die Zahl der erlaubten Alternativen eingeschränkt wird und je mehr das tatsächliche Verhalten der Norm entspricht, um so genauer ist es vorhersehbar, um so geringer der Grad der Ungewißheit.

Soziale Normen beeinflussen außerdem die Informationsmöglichkeiten des Entscheidungssubjekts. Die Informationsquellen werden vielfach durch gesellschaftliche oder Gruppennormen beschränkt oder positiv

[15] Vgl. hierzu u. a. *Parsons*, Talcott, The Social System, London 1952, S. 280 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

festgelegt. Dabei kann die Informationssteuerung Hauptzweck oder ungeplante Nebenwirkung der Normierung sein. Beispiele für den ersten Fall sind etwa das Verbot des Abhörens feindlicher oder ausländischer Sender, der Index der katholischen Kirche, gruppenspezifische Erwartungen hinsichtlich des Lesens bestimmter Publikationen. Ein unbeabsichtigter Einfluß auf den individuellen Informationsstand kann z. B. eintreten, wenn etwa Gruppenerwartungen als äußeres Zeichen des Wohlstandes den Kauf eines Fernsehapparates erfordern. Eine Zwischenstellung nehmen Normen ein, die in einer individualistischen Gesellschaft bestimmte Formen der Informationssammlung untersagen, weil diese einen Eingriff in die geschützte individuelle Sphäre bedeuten würden.

In gewissem Umfang ist es sozial normiert (z. T. durch rechtliche, z. T. durch statuierte oder nicht-statuierte Verbandsnormen), inwieweit Unternehmen zur Information über ihre Geschäftslage oder über die Eigenschaften ihrer Erzeugnisse verpflichtet sind und damit Kapitalanlegern bzw. Abnehmern Marktüberblick geboten wird.

Auch dadurch, daß soziale Normen bestimmte Handlungsalternativen fordern oder ausschließen, wird die Information des Entscheidungssubjekts über diese Alternativen und ihre Folgen oft beeinflußt. Der Konsument lernt viele Güter (und damit mögliche Wahlakte = Handlungsalternativen) nur kennen, weil ihr Konsum sozial geboten erscheint, sei es, daß das Kind die Verbrauchsgewohnheiten der Familie lernt, sei es, daß der Erwachsene als Mitglied einer sozialen Gruppe aus Prestigegründen genötigt ist, sich deren Konsumstandard und seinen Änderungen anzupassen[16].

Derartige Einflüsse wirken sich vor allem auch auf das Wertsystem des Entscheidungssubjekts aus. Unbekannte Alternativen haben keinen Wert, keinen Platz im individuellen Wertsystem. Der Konsum eines „neuen" (dem Verbraucher bisher unbekannten) Gutes bewirkt eine Änderung des Wertsystems (der Bedürfnisstruktur). Dieser Effekt ist unabhängig von der sozialen Verflechtung des Individuums, kann aber das Resultat normbestimmten Konsumverhaltens sein. Ebenso ist es möglich, daß die Unkenntnis über den subjektiven Nutzen bestimmter Güter auf effiziente soziale Konsum-Tabus (z. B. Verbot des Rauschgiftgenusses) zurückzuführen ist.

Auch das normgemäße Verhalten anderer kann die individuelle Bewertung von Handlungsalternativen bzw. -folgen mitbestimmen. Führt eine soziale Norm zu einem weitgehend standardisierten Konsumgebaren einer Gruppe hinsichtlich bestimmter Güter (Mode, allge-

[16] Das eine wie das andere geschieht z. T. durch bloße Nachahmung, z. T. aber auch unter dem Einfluß (tatsächlicher oder erwarteter) Strafen und Belohnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mein akzeptiertes Konsummuster), so kann dieser Tatbestand als solcher das individuelle Wertsystem beeinflussen (mit entsprechenden Wirkungen auf das Verhalten: Snob-Effekt, Bandwagon-Effekt)[17].

Insoweit ergeben sich die Auswirkungen sozialer Normen auf das individuelle Wertsystem als Folgen normgerechten Verhaltens des Entscheidungssubjektes selbst oder anderer Individuen. Daneben kann einer Norm als solcher ein (positiver oder negativer) Eigenwert beigemessen werden bzw. normgemäßes Verhalten grundsätzlich als Wert an sich gelten. Die Bewertung der Handlungsalternativen richtet sich dann nicht nur nach den zugehörigen Handlungsfolgen, sondern auch danach, in welchem Maße die Alternativen den sozialen Verhaltenserwartungen entsprechen.

Soziale Normen wirken in mannigfacher Weise auf die Faktoren ein, die die Elemente des allgemeinen Entscheidungsmodells bilden. Ihre Funktion und ihr Effekt bestehen vor allem darin, daß sie eine Entscheidungshilfe darstellen, indem sie den Grad der Information über die zu erwartenden Aktionen anderer erhöhen und eine Vor-Auswahl unter den Handlungsalternativen treffen.

Soll der allgemeine Rahmen des formalen Entscheidungsmodells ausgefüllt werden, sei es im Hinblick auf eine empirisch gehaltvolle Theorie des wirtschaftlichen Verhaltens, sei es im Sinne einer präskriptiven Theorie rationalen Handelns, so darf von der Verhaltenssteuerung durch soziale Normen nicht abstrahiert werden. Die Nationalökonomie ist hier auf Ergebnisse soziologischer und sozialpsychologischer Forschung angewiesen.

[17] Vgl. *Leibenstein*, H.: Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand, The Quarterly Journal of Economics, LXIV, Cambridge/Mass., 1950, S. 183—207.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Unternehmung als Erkenntnisobjekt von Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie

Von Prof. Dr. *Karl Hax* (Seeheim)

1. Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie

Die Soziologie als Lehre vom Zusammenleben und Zusammenwirken der Menschen umfaßt einen wesentlich weiteren Bereich als die Wirtschaftswissenschaft. Die Erkenntnisse der Soziologie aus den außerökonomischen Bereichen, etwa der Politik oder der Kultur, sind aber insofern für die Wirtschaftswissenschaft bedeutsam, als sie die das wirtschaftliche Leben bestimmenden Zwecksetzungen und zum Teil auch die Wahl der Mittel zur Erfüllung dieser Zwecke erklären helfen. Dadurch wird die allgemeine Soziologie zu einer unentbehrlichen Hilfswissenschaft der Wirtschaftswissenschaft. Unmittelbar mit den Problemen der Wirtschaftswissenschaft ist jener Zweig der Soziologie verbunden, der sich mit dem Zusammenleben und Zusammenwirken der Menschen im Bereich der Wirtschaft selbst befaßt: die Wirtschafts-Soziologie. Man spricht neuerdings auch von Industrie-Soziologie und meint damit die Lehre von den zwischenmenschlichen Beziehungen in der entwickelten Industriegesellschaft. In einer solchen Lehre treten die ökonomisch relevanten Beziehungen zwischen den Menschen in den Vordergrund, und daraus erwächst die unmittelbare Berührung mit den rein ökonomischen Fragestellungen.

Noch enger wird dieser Zusammenhang mit den ökonomischen Problemen, wenn sich die Soziologie speziell den Betrieben als den Trägern wirtschaftlichen Lebens zuwendet und die Struktur dieser Gebilde sowie die in ihnen ablaufenden Prozesse zu analysieren versucht. Das ist die Aufgabe der Betriebs-Soziologie. Wenn sie sich — was nicht selbstverständlich ist — auf Betriebe mit ökonomischer Zwecksetzung beschränkt, ist sie ein Teil der Wirtschafts- oder Industrie-Soziologie. Nun sind Betriebe als wirtschaftliche Einheiten sehr unterschiedlich strukturiert. Vereinfachend unterscheidet man Konsumwirtschaften (Haushalte) und Produktionswirtschaften. Vielfach begrenzt man den Begriff des Betriebes — genauer des Wirtschaftsbetriebes — auf die Produktionswirtschaften. Das geschieht z. B. in der Regel in dem Zweig der Wirtschaftswissenschaft, der als Betriebswirtschaftslehre bezeichnet wird. Er befaßt sich fast ausschließlich mit der Unternehmung, d. h. mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Produktionswirtschaft des industriellen Zeitalters. An dieser Abgrenzung hat sich offenbar auch die Betriebs-Soziologie orientiert. Ihre Untersuchungsobjekte sind die zwischenmenschlichen Beziehungen in den Betrieben im Sinne von Produktionswirtschaften, d. h. praktisch also in den Unternehmungen, die Struktur der hier zu beobachtenden sozialen Gebilde und die in ihnen ablaufenden sozialen Prozesse.

Aus dieser weitgehenden Übereinstimmung des „Erfahrungsobjektes" erklärt sich die häufig zu beobachtende Verquickung betriebswirtschaftlicher und soziologischer Fragestellungen, die Entwicklung einer „von gewissen quasisoziologischen Überlegungen durchzogenen Betriebswissenschaft"[1]. Sie war als Übergangsstufe möglicherweise unvermeidbar, solange die Betriebs-Soziologie als selbständige Disziplin noch nicht bestand. Bei dem augenblicklichen Stand der Entwicklung kommt man aber nicht daran vorbei, die besonderen Erkenntnisobjekte von Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie eindeutig voneinander abzuheben. Erst dann wird erkennbar, was die beiden Disziplinen füreinander leisten können und wie ihre Zusammenarbeit fruchtbar gestaltet werden kann.

Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie haben das gleiche Erfahrungsobjekt, nämlich die Unternehmung. Die Betriebswirtschaftslehre betrachtet die Unternehmung als eine ökonomische Einheit, für die Betriebs-Soziologie ist die Unternehmung dagegen primär ein soziales Gebilde.

Vom ökonomischen Standpunkt aus ist der Zweck der Unternehmung die Erstellung spezifischer Güter oder Dienstleistungen. Dieser Produktionsprozeß soll sich in wirtschaftlicher Weise vollziehen, d. h. in Anpassung an die gegebenen Marktverhältnisse. Der Grad der Wirtschaftlichkeit wird in unserer Wirtschaftsordnung an der Höhe des erzielten Reingewinns gemessen, so daß man unter dieser Voraussetzung als Ziel der Unternehmungstätigkeit die Maximierung des Reingewinns bezeichnen kann. Das ist gewissermaßen das objektive Ziel der Unternehmung. Zum Teil in Übereinstimmung mit diesem objektiven Ziel, zum Teil mit ihm konkurrierend sind die subjektiven Ziele der im Unternehmensverband vereinigten Menschen: Für sie ist die Unternehmung Einkommensquelle, und das Ziel jedes einzelnen ist es, dieses Einkommen zu erhöhen und zu sichern.

Nun ist die Unternehmung nicht nur ein durch ihre Marktbeziehungen charakterisiertes ökonomisches Phänomen, sondern gleichzeitig eine gesellschaftliche Einheit, erfüllt von zwischenmenschlichen Beziehungen und abhängig von den sich daraus ergebenden Gesetzmäßigkeiten.

[1] Vgl. *René König, Peter Atteslander, Heiner Treinen, Hans-Wolfgang Stieber,* Betriebssoziologische Mikroanalyse, in: „Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie" VIII (1956), S. 51.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weitere Abhängigkeiten ergeben sich daraus, daß die Unternehmung sich zur Erfüllung ihrer wirtschaftlichen Zwecke sachlicher Hilfsmittel bedient; sie ist eine Zusammenfassung von Menschen und Sachen im Hinblick auf den ihr gesetzten Zweck. Daraus ergeben sich Probleme der richtigen Zuordnung von Menschen und Sachen (Mensch-Sach-Beziehungen) sowie von Sachen und Sachen. Diese Sachbeziehungen unterliegen technischen Gesetzmäßigkeiten. Wie sind diese im Unternehmen wirksamen soziologischen und technischen Gesetzmäßigkeiten im Hinblick auf das ökonomische Ziel der Unternehmung zu beurteilen? Man kann sie auf keinen Fall ignorieren; denn es handelt sich hier um Einflußfaktoren, die in jedem Falle wirksam sind und damit den erzielbaren ökonomischen Erfolg bedingen. Der ökonomische Erfolg ist immer nur im Rahmen dieser technischen und sozialen Bedingungen zu realisieren. Es wäre unrealistisch, ein Modell zu konstruieren, bei dem die technischen und sozialen Bedingungen so gestaltet sind, daß sie ein Höchstmaß an Gewinn garantieren. Das wäre etwa der Fall, wenn man davon ausgeht, daß die Arbeiter auf Grund materieller Leistungsanreize ohne weiteres mit einer entsprechenden Leistungssteigerung reagieren. Der Gewinn, der einer Beurteilung unternehmerischer Leistung zugrunde gelegt werden kann, ist allein der Gewinn, der maximal im Rahmen der gegebenen Bedingungen sozialer und technischer Art zu erzielen ist. Eine solche einschränkende Bedingung soziologischer Art wäre z. B. gegeben, wenn bestimmte Kategorien von Arbeitern aus irgendwelchen außerökonomischen Motiven heraus auf Leistungsanreize überhaupt nicht oder sogar im negativen Sinne reagieren.

Daraus ergeben sich die Fragestellungen der Betriebswirtschaftslehre gegenüber der Betriebs-Soziologie. Sie wird Auskünfte erwarten über die sich in einem Betriebsverband bildenden soziologischen Strukturen und über die in ihm ablaufenden sozialen Prozesse, um so ihre ökonomischen Maßnahmen mit diesen Gegebenheiten abstimmen zu können. Allerdings geht die Fragestellung weiter, als diese Formulierung erkennen läßt. Die sozialen Bedingungen liegen nicht fest, sondern sind beeinflußbar. Sie werden beeinflußt durch Vorgänge gesellschaftlicher Art, die sich außerhalb des Betriebsverbandes vollziehen, aber auch durch die Maßnahmen des Betriebes selbst. Auf diese Weise werden die sozialen Bedingungen der Produktion zu einem Gegenstand der Unternehmungspolitik. Gegenstand der Unternehmungspolitik kann aber sinnvollerweise nur sein, was beeinflußbar und veränderbar ist. Hier ergibt sich von der Betriebswirtschaftslehre eine zweite wesentliche Fragestellung gegenüber der Betriebs-Soziologie: Inwieweit lassen sich die sozialen Bedingungen innerhalb und außerhalb des Betriebsverbandes durch unternehmungspolitische Maßnahmen so beeinflussen, daß sie im Hinblick auf das ökonomische Ziel der Unternehmung möglichst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

günstig wirken? Hier sehen die Soziologen mit Recht eine große Gefahr, daß nämlich eine als reine Kunstlehre ausgestaltete Managementlehre die Betriebs-Soziologie zu einer ausgesprochenen „Managersoziologie" macht, deren Zweck lediglich darin besteht, den Managern der Unternehmungen diejenigen sozialen Techniken zur Verfügung zu stellen, die sie im Hinblick auf ihre ökonomischen Zwecke — Erzielung eines maximalen Gewinnes — anstreben. Die Betriebs-Soziologie betont demgegenüber mit Recht, daß der Betrieb als Sozialsystem Zielsetzungen eigener Art aufweise, die nicht notwendig mit den ökonomischen Zielsetzungen zu konvergieren brauchen. Die Betriebswirtschaftslehre wird diese Eigenart sozialer Zielsetzung bei der Formulierung ihrer ökonomischen Ziele als notwendige Bedingung berücksichtigen müssen.

Auf der anderen Seite darf die Betriebs-Soziologie nicht übersehen, daß die Unternehmung ein Gebilde ist, das primär aus ökonomischen Motiven heraus entstanden ist. Dieser Umstand ist für die soziale Struktur dieses Gebildes und für die Art der in ihm ablaufenden sozialen Prozesse von prägender Bedeutung. Bei den Diskussionen der Betriebs-Soziologen über informelle Organisation und Gruppenbildung in den Unternehmungen werden diese Zusammenhänge nicht immer genügend berücksichtigt.

Im folgenden soll an zwei Problembereichen die gegenseitige Abhängigkeit von Betriebswirtschaftslehre und Betriebs-Soziologie untersucht werden. Der erste Bereich ist die Organisationstheorie, die gleicherweise als betriebswirtschaftliche wie als soziologische Theorie entwickelt werden kann. Bei dem zweiten geht es um die Auswahl und die Ausbildung des Nachwuchses für die Leitung der Unternehmungen.

2. Die Organisation der Unternehmung als betriebswirtschaftliches und als soziologisches Problem

a) Unternehmungsorganisation und Gruppenbildung im Betrieb

Organisation hat für die Betriebswirtschaftslehre ausgesprochen instrumentalen Charakter. Sie ist das Mittel, mit dessen Hilfe die Unternehmungsplanung verwirklicht und die Erreichung der Unternehmungsziele gesichert wird. Dieses Mittel wird auf Grund rationaler Überlegungen eingesetzt.

Die konkreten Aufgaben einer Unternehmung sind in der Regel so vielseitig, daß es einer Aufgliederung in Teilaufgaben bedarf, für deren Erfüllung Spezialisten bestellt werden. So kommt es zur horizontalen Aufteilung der Unternehmungstätigkeit, zur Übertragung von Kompe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tenzen, die inhaltlich bestimmt und gegeneinander abzugrenzen sind. Zu dieser horizontalen tritt eine vertikale Gliederung: Die „leitende" Tätigkeit des Planens, Organisierens, Kontrollierens, des Anweisens und des Anleitens wird von der ausführenden Arbeit getrennt. Dabei entsteht mit wachsender Unternehmensgröße eine Hierarchie mit zahlreichen Stufen und Instanzen. Damit bei dieser weitgehenden Aufteilung der in der Unternehmung anfallenden Aufgaben die Zusammenarbeit gesichert bleibt, bedarf es eines Systems von Regeln, mit dessen Hilfe die Einzeltätigkeiten aufeinander abgestimmt und auf das Gesamtziel der Unternehmung hingelenkt werden. In diesem Sinne ist es richtig, die Organisation als ein „System betriebsgestaltender Regeln" zu definieren[2].

Der so entstehende organisatorische Aufbau der Unternehmung umfaßt zahlreiche „Dienststellen", die einander gleichgeordnet sind oder in einem Verhältnis der Über- und Unterordnung zueinander stehen. Jede Dienststelle bildet in der Regel eine Arbeitsgruppe, die — ausgerüstet mit sachlichen Hilfsmitteln — ihre besondere Aufgabe im Rahmen des Unternehmungsganzen zu erfüllen hat. Diese Arbeitsgruppen sind den Zielen der Organisation entsprechend nach rein rationalen Überlegungen bewußt und planmäßig gebildet worden. Man kann das Netz von Beziehungen, das sich in einer solchen Organisation bildet, in Organisations-Schaubildern darstellen, die allerdings infolge der Komplexheit der Beziehungen nicht immer leicht zu konstruieren sind. Sie zeigen die horizontale Aufgabengliederung, das System der Instanzen, die Instanzenzüge, die Befehlswege, die eingeplanten Informationskanäle.

Die Untersuchungen der Betriebs-Soziologen haben uns gelehrt, daß sich neben dieser bewußt geplanten „formellen" Organisation spontan ein Netz von Beziehungen „informeller" Art entwickelt, das sich neutral zu dem formalen Aufbau und seinen Zielen verhalten kann, in der Regel aber die Leistungsfähigkeit dieses formalen Apparats in positiver oder negativer Richtung beeinflußt. Die sich bildenden informellen Gruppen können mit den Arbeitsgruppen der formalen Organisation übereinstimmen, werden aber häufig davon abweichen. Die wirkliche Autorität in einer Arbeitsgruppe braucht nicht notwendig bei dem offiziellen Vorgesetzten zu liegen, weil die vorhandenen informellen Gruppen eine andere Führungsstruktur haben als die formale Organisation. Die Kommunikation innerhalb des Unternehmens verläuft teilweise auf anderen Wegen, als das Schema der formalen Organisation es vorsieht.

---

[2] Vgl. *Fritz Nordsieck*, Rationalisierung der Betriebsorganisation, 2. überarb. Aufl. von „Grundlagen der Organisationslehre", Stuttgart 1955, S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auf Grund dieser Beobachtungen hat man in der Soziologie den Begriff der „informellen" Organisation im Gegensatz zu der „formellen" Organisation geprägt. Diese Begriffsbildung ist aber unzweckmäßig. Die informellen Gruppen sind insbesondere dadurch gekennzeichnet, daß sie nicht bewußt geplant werden, sondern daß sie spontan entstehen und in der Regel auch sehr unbeständig sind. Mit dem Begriff der Organisation verbindet man dagegen die Merkmale der bewußten Gestaltung und der Dauerhaftigkeit. Man sollte deshalb zwischen den innerhalb der Organisation bewußt und planmäßig gebildeten Arbeitsgruppen und den sich parallel dazu bildenden „informellen" Gruppen, also zwischen formellen und informellen Gruppen unterscheiden, aber nicht zwischen formeller und informeller Organisation.

Das ist vor allem im Hinblick auf die Bemühungen vieler Anhänger des „social engineering" zweckmäßig, die die Bildung der informellen Gruppen beeinflussen und lenken möchten. Ursprünglich hat man die informellen Gruppen und das sich zwischen ihnen bildende Netzwerk von Beziehungen als nachteilig für die Unternehmungstätigkeit angesehen. Inzwischen hat man aber eingesehen, daß diese informellen Beziehungen für die Zusammenarbeit in der Unternehmung unentbehrlich sind, weil sie über die sachliche Funktionsverknüpfung hinaus eine soziale und menschliche Verbindung schaffen. Es handelt sich hier um „human relations" im eigentlichen Sinne des Wortes. Man hat deshalb den Vorschlag gemacht, die Bildung „informeller" Gruppen im Betrieb systematisch zu fördern, aber sie so zu gestalten, daß sie sich im Hinblick auf das ökonomische Unternehmungsziel günstig auswirken. Dabei übersieht man, daß man damit das eigentliche Problem völlig verfehlt. Wenn man die Gruppen bewußt plant, dann sind es keine „informellen" Gruppen mehr. Die Frage der „spontan" und ungeplant entstehenden Beziehungen und ihrer Wirkungen auf das Funktionieren der formellen Organisation und ihrer Arbeitsgruppen bleibt dann immer noch bestehen.

Hier ergibt sich eine wichtige Aufgabe der Betriebs-Soziologie für die Betriebswirtschaftslehre. Sie soll nicht etwa Techniken im Sinne des „social engineering" bereitstellen, damit die Unternehmungsleitungen die sozialen Faktoren im Hinblick auf die ökonomische Zielstellung der Unternehmung manipulieren können. Sie kann aber klarstellen, wie die Gestaltung der Unternehmungsorganisation sich auf die Bildung und das Verhalten informeller Gruppen auswirken kann und wie umgekehrt durch das Verhalten der informellen Gruppen die Funktionsfähigkeit der formellen Organisation beeinflußt wird. Die Erkenntnisse, die auf diese Weise gewonnen werden, sind für eine zweckmäßige Ausgestaltung der Unternehmungsorganisation von größer Bedeutung: Sie ermöglichen eine Anpassung der Organisation an die soziologischen Gesetzmäßigkei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten und damit eine optimale Gestaltung der Organisation. Unter optimaler Organisation ist dabei eine Organisation zu verstehen, die unter den konkret gegebenen technischen, ökonomischen und sozialen Bedingungen mit größter Wirksamkeit arbeitet, d. h. den größtmöglichen wirtschaftlichen Erfolg erzielt.

b) Kommunikation und Informationsfluß in der Unternehmung

Von erheblicher soziologischer Relevanz sind im Rahmen der Organisationstheorie die Probleme der Kommunikation und des Informationsflusses. Es handelt sich dabei zunächst um ein nachrichtentechnisches Problem, d. h. darum, in welcher Form (mündlich, fernmündlich, schriftlich, durch Fernschreiben) die verschiedenen Stellen miteinander in Verbindung treten können. Dazu treten dann rein organisatorische Regelungen, etwa für welche Zwecke die verschiedenen Kommunikationswege benutzt werden sollen, zu welchen Zeiten und in welcher Richtung (zweiseitig oder nur einseitig).

Die Wirksamkeit einer Organisation hängt in hohem Maße von einer guten Kommunikation zwischen den einzelnen Dienststellen und dem reibungslosen Fluß der Information ab. Betriebssoziologische Untersuchungen haben gezeigt, daß die offiziellen Informationskanäle nicht immer einwandfrei funktionieren. Das hat zum Teil rein organisatorische Ursachen, etwa die Länge des Instanzenzuges als Folge einer bestimmten Organisations-Struktur. Zu einem erheblichen Teil spielen aber soziale Einflußfaktoren hinein: Informationen werden „gefiltert" und verzerrt, Informationskanäle angezapft oder verstopft. Die Unternehmensleitung wird auf diese Weise über Vorgänge auf der Werksebene nur unvollkommen unterrichtet, so daß Entscheidungen gefällt werden, die den wirklichen Verhältnissen nicht entsprechen.

Man hat weiterhin erkannt, daß neben den eingeplanten Kommunikationswegen inoffizielle Informationskanäle entstehen, die oft viel schneller und wirksamer arbeiten als die offiziellen. Experimente haben ergeben, daß Informationen sachlicher Art, die den üblichen Instanzenweg durchlaufen, oft sehr viel Zeit benötigen, während sehr „unsachliche" Informationen rein persönlicher Art sich auf unkontrollierbare Weise blitzschnell durch die ganze Organisation verbreiten. Es ist zweckmäßig, daß man beim Aufbau einer Organisation und ihrer Kommunikationswege diese weitgehend soziologisch bedingten Zusammenhänge beachtet.

Im Hinblick auf den Charakter der Unternehmung als Sozialgebilde ist die Unterscheidung der Information nach ihrer zeitlichen Auswirkung bedeutungsvoll. Es gibt Informationen, die sich lediglich auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einzelfälle beziehen und nur ganz kurzfristig von Interesse sind. Daneben gibt es Informationen, die dauerhaften Wert besitzen. Bei den Erörterungen über den Informationsfluß im Rahmen einer Unternehmung denkt man in erster Linie an den täglichen Ablauf der Geschäfte und die damit verbundenen laufenden Informationen kurzfristigen Charakters. Eine wirksame Mitarbeit aller Betriebsangehörigen setzt aber darüber hinaus eine Fülle von Informationen voraus, die sich nicht nur auf Einzelfälle beziehen, sondern die dauerhaften Charakter tragen.

Für die erfolgreiche Arbeit einer Organisation ist es erforderlich, daß alle Beteiligten die Zwecke kennen, welche die Organisation verfolgt, und daß sie ihre Arbeit diesen Zwecken entsprechend ausrichten. In einer Unternehmung wird man deshalb versuchen, alle Belegschaftsmitglieder über die Ziele der Unternehmungstätigkeit, den sich daraus ergebenden Aufbau der Unternehmung, die Entwicklung in der Vergangenheit und die geplante Entwicklung in der Zukunft zu informieren. Man kann sich dabei unterschiedlicher Methoden bedienen (Betriebsversammlungen, Werkzeitungen, innerbetriebliche Ausbildungsmaßnahmen). Die Betriebs-Soziologie wird hier untersuchen müssen, wie weit man in dieser Hinsicht bei den verschiedenen Kategorien von Beschäftigten gehen sollte, um den gewünschten Zweck zu erreichen, und welche Methoden jeweils zu empfehlen sind.

Denselben Charakter von Dauerinformationen haben alle betrieblichen Ausbildungsmaßnahmen. Wenn man neu eingestellte Arbeiter für ihre Tätigkeit systematisch anlernt, wenn man Lehrlinge durch mehrere Jahre hindurch für ihren Beruf ausbildet, wenn man die Meister regelmäßig in Kursen innerhalb oder außerhalb des Unternehmens mit den Problemen der Menschenführung vertraut macht, wenn man die Anwärter für eine führende Tätigkeit in der Unternehmung für die Beteiligung an Kursen für Unternehmungsführung beurlaubt, dann handelt es sich in all diesen Fällen um einen Informationsvorgang. Die übermittelten Informationen haben aber grundsätzlich generellen und dauerhaften Charakter. Die Methoden zur Übermittlung solcher Informationen bezeichnet man als Ausbildung oder Weiterbildung. Die dabei aufgeworfenen Probleme sind nicht rein ökonomischer Art; ihre Lösung bedarf nicht zuletzt der Hilfe der Betriebs-Soziologie.

c) Die Lenkung der menschlichen Aktivität in der Unternehmung

Die Wirksamkeit der Organisation ist nicht nur ein Informationsproblem, sondern gleichzeitig eine Frage der Lenkung der menschlichen Tätigkeit in der Unternehmung. Die Tatsache, daß jeder der Beteiligten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die von der Unternehmungsleitung gesetzten Ziele kennt, gibt noch keine Gewähr dafür, daß er sich bei seiner persönlichen Aktivität dementsprechend verhält. Das ist vor allem dann ungewiß, wenn die persönlichen Ziele des einzelnen nicht mit den von der Unternehmungsleitung gesetzten Zielen übereinstimmen. Der sich ergebende Interessenkonflikt wird zum mindestens hemmend auf seine betriebliche Aktivität wirken. Die Unternehmungsleitung muß also erreichen, daß ihre Absichten nicht nur verstanden, sondern auch befolgt werden, und zwar uneingeschränkt und von allen Betriebsangehörigen. Dabei kann sie sich unterschiedlicher Lenkungsmethoden bedienen.

Die erste Methode bedient sich allein des Befehls, wobei man sich zur Durchsetzung dieser Befehle der verschiedensten Zwangsmaßnahmen bedienen kann: in einer Marktwirtschaft der Drohung mit Entlassung, in einer Zentralverwaltungswirtschaft der Drohung mit gesetzlichen Strafmaßnahmen. Diese autoritäre Lenkungsmethode ist am ausgeprägtesten in Sklaven- oder Gefangenenbetrieben. Sie hat sich in ökonomischer Hinsicht von jeher als wenig wirksam erwiesen. Vom ökonomischen Standpunkt aus ist es erwünscht, wenn es gelingt, die freiwillige und loyale Mitarbeit der Betriebsangehörigen zu gewinnen. Auf diese Weise läßt sich der Erfolg der betrieblichen Tätigkeit in oft ungewöhnlicher Weise steigern. Man kann diese freiwillige Mitarbeit der Betriebsangehörigen auf verschiedenen Wegen zu erreichen versuchen.

Bei der patriarchalischen Lenkungsmethode knüpft man an traditionelle Wertvorstellungen an, wonach bestimmte Personen und Personengruppen zur Unternehmungsführung legitimiert sind, etwa auf Grund ihrer Eigentumsrechte oder ihrer Herkunft, und deshalb von den Betriebsangehörigen Gehorsam und Unterordnung erwarten dürfen. Der Ausgleich für diese Ein- und Unterordnung besteht nicht nur in der Zahlung des Lohnes für die geleistete Arbeit, sondern in einer darüber hinausgehenden Fürsorge. Hier liegt die eigentliche Quelle für die vielseitigen Maßnahmen der sogenannten betrieblichen Sozialpolitik, die gerade dadurch charakterisiert sind, daß sie einen Ausgleich für solche Leistungen bieten sollen, die man nicht „entlohnen", sondern nur „belohnen" kann. Ob Lenkungsmethoden dieser Art wirksam sind, hängt von den bei Führenden und Geführten dominierenden Wertvorstellungen ab. Von Bedeutung ist auch die Mobilität der Arbeitskräfte. Wo die Arbeitskräfte stark orts- und berufsgebunden sind, ergeben sich günstige Voraussetzungen für eine patriarchalische Betriebslenkung und eine damit verbundene starke Bindung der Belegschaft an den Betrieb. Je größer aber die Fluktuation der Arbeitskräfte in örtlicher Beziehung oder von Betrieb zu Betrieb oder gar von Branche zu Branche ist, desto geringer werden die Möglichkeiten einer wirksamen Unternehmensführung mit Hilfe patriarchalischer Lenkungsmethoden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das extreme Gegenstück zur patriarchalischen Lenkung ist die pretiale Lenkung[3]. Sie bedient sich ausschließlich materieller Anreize, um die Betriebsangehörigen zu erhöhter Leistung in Richtung auf die gesetzten Unternehmungsziele zu veranlassen. Bei den ausführenden Arbeitskräften geschieht das durch eine entsprechende Ausgestaltung des Lohnsystems, durch Zahlung von Leistungslöhnen oder von Leistungsprämien. Bei den leitenden Arbeitskräften findet man daneben oder statt dessen die Methode der Gewinnbeteiligung. Diese Lenkungsmethode erweist sich in einer großen Zahl von Fällen als sehr wirkungsvoll. Auf der anderen Seite haben die betriebssoziologischen Untersuchungen gezeigt, daß auch hier zum Teil enge Grenzen gezogen sind. Die vielfältigen Formen der Leistungsrestriktionen in den Betrieben, der Widerstand der Belegschaften gegen die Überschreitung bestimmter Leistungsnormen, trotz ausgeklügelter Leistungslohnsysteme, beweisen, daß die pretiale Lenkung allein nicht ausreicht, um die Betriebsangehörigen zu veranlassen, sich uneingeschränkt für die Ziele der Unternehmungsleitung einzusetzen. Das ergibt sich auch aus der produktionstechnischen Entwicklung der letzten Jahrzehnte. Je mehr der Produktionsprozeß automatisiert wird, desto weniger vermag der Arbeiter das Produktionsergebnis zu beeinflussen und desto geringer werden die Möglichkeiten einer Entlohnung nach der Leistung. Vielfach steigt aber gleichzeitig die Verantwortung des Arbeiters für die wertvollen Apparate und Erzeugnisse und um so wichtiger ist es, sein persönliches Interesse und das Interesse des Unternehmens auf einen Nenner zu bringen.

Dieses Ziel läßt sich dadurch erreichen, daß man die Betriebsangehörigen dazu bringt, sich mit den Unternehmungszielen zu identifizieren, d. h. die Unternehmungsziele als ihre persönlichen Ziele zu akzeptieren. In Ausnahmefällen wird man dabei an nationale oder gesellschaftliche Zielsetzungen anknüpfen können, die von allen Betriebsangehörigen gefühlsmäßig bejaht werden. So kann unter Umständen in einer sowjetischen Wirtschaftsordnung die systematisch verbreitete Parole „Erfüllung des Fünfjahresplanes in vier Jahren zur Beschleunigung des sozialistischen Aufbaus" dazu beitragen, durch Ausrichtung der Belegschaft auf ein konkretes und von allen gebilligtes Unternehmungsziel eine erhebliche Leistungssteigerung zu erzielen.

Derartige Motivationen haben aber immer Ausnahmecharakter; man kann sich ihrer nicht dauernd bedienen, vor allem nicht in einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung. Hier bedarf es anderer Methoden, um die freiwillige und loyale Mitarbeit der Belegschaft dauerhaft sicherzustellen. Allerdings setzen diese Methoden ein hohes Maß von politi-

[3] Vgl. hierzu *Eugen Schmalenbach*, Pretiale Wirtschaftslenkung, Bd. 2 (Pretiale Lenkung des Betriebes), Bremen-Horn 1948.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scher und gesellschaftlicher Reife bei Unternehmungsleitungen und Betriebsangehörigen voraus. Es handelt sich dabei darum, die Belegschaft unmittelbar für das Betriebsgeschehen zu interessieren, indem man ihr durch Mitwirkung und Mitbestimmung bei der Unternehmungsführung und Unternehmungsdurchführung Verantwortung überträgt und sie so dazu bringt, die Interessen des Unternehmens als ihre eigenen zu betrachten. Die Frage des Privateigentums wird dadurch nicht berührt, es handelt sich lediglich um organisatorische Regelungen, die dazu dienen, die Initiative und Verantwortungsbereitschaft der Betriebsangehörigen zu steigern. Dazu gehört die Anwendung des Stabsprinzips, bei dem der Befehl weitgehend durch die fachliche Beratung ersetzt wird, und weiterhin die Dezentralisierung der Entscheidungsbefugnisse sowie die Betonung des Kommissionsprinzips. Dadurch wird erreicht, daß der einzelne in seiner betrieblichen Tätigkeit nicht allein die Sicherung seines materiellen Lebensunterhaltes findet, sondern darüber hinaus auch Erfüllung seiner beruflichen und persönlichen Lebensziele. In diesem Fall sind Betriebsziele und persönliche Ziele weitgehend identisch. Das beruht aber dann nicht auf traditionalen Wertvorstellungen, sondern darauf, daß die Organisation der Unternehmung nicht nur den materiellen, sondern auch den sozialen Bedürfnissen der Belegschaft entspricht.

Die geschilderten Lenkungsmethoden können nur immer in einer zweckentsprechenden Mischung angewandt werden. Keine Organisation kann auf Autorität und Gehorsam verzichten. Ebensowenig wird man auf eine betriebliche Fürsorge verzichten können, die das reine Leistungsentgelt abrundet. Die pretiale Lenkung hat sich als wirksames Mittel erwiesen, um die Effizienz der betrieblichen Arbeit zu steigern; ihr Anwendungsbereich läßt sich vor allem in Verbindung mit einer Dezentralisierung der Leitungsbefugnisse vielfach noch ausdehnen. Aber auch sie hat Grenzen. Auf die Dauer ist die aus der Überzeugung von der Gemeinsamkeit der Interessen erwachsende verantwortliche Mitarbeit das wirksamste Mittel zu einer optimalen Gestaltung der Unternehmungsorganisation.

Die Zweckmäßigkeit der möglichen Kombinationen zwischen diesen verschiedenen Lenkungsmethoden hängt weitgehend von den Wertvorstellungen der Beteiligten, der Unternehmungsleiter und der Betriebsangehörigen ab sowie von dem Grade ihrer politischen und gesellschaftlichen Reife. Es gibt deshalb kein allgemeingültiges Organisationsrezept. Notwendig ist jeweils die Anpassung der organisatorischen Formen an die gesellschaftlichen Gegebenheiten und Gesetzmäßigkeiten. Die Untersuchungen dieser gesellschaftlichen Bedingungen unternehmerischen Handelns ist aber zu einem wesentlichen Teil Aufgabe der Betriebs-Soziologie. Nur mit Hilfe der durch ihre Forschungsarbeit erzielbaren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erkenntnisse ist es der Betriebswirtschaftslehre möglich, die Grundsätze für den Aufbau einer optimalen Unternehmungsorganisation zu entwickeln. Allerdings stehen wir in diesem Bereich noch weitgehend am Anfang.

3. Auswahl und Ausbildung des Unternehmernachwuchses unter ökonomischen und soziologischen Gesichtspunkten

Bei allen Ausbildungsmaßnahmen betrieblicher Art handelt es sich um eine Übermittlung von Dauerinformationen. Diese Dauerinformationen können rein technisch-beruflicher Art sein; das gilt für das Anlernen von Produktionsarbeitern und weitgehend auch für die Lehrlingsausbildung. Bei der Ausbildung der Meister treten aber die technischen Informationen weit zurück; das Hauptgewicht liegt hier bei sozialen Fragen und den Problemen der Menschenführung. Die Unternehmungen haben die Überzeugung gewonnen, daß die Funktion des Meisters mindestens ebensosehr von seinen sozialen wie von seinen technischen Fähigkeiten abhängt. Die Weiterbildung der Meister im sozialen Bereich erscheint ihnen deshalb in der Regel vordringlicher als die Übermittlung zusätzlicher technischer Informationen.

Die gleiche Erscheinung läßt sich auch bei der Auslese und Ausbildung des Führungsnachwuchses in den Unternehmungen beobachten. Die Tatsache der Unternehmerausbildung ist als solche ein interessantes soziologisches Phänomen, das einen starken gesellschaftlichen Strukturwandel zum Ausdruck bringt. Bis vor wenigen Jahrzehnten war die Überzeugung allgemein, daß die unternehmerischen Qualitäten angeboren sein müßten und daß sie nicht durch Lehre und Erziehung erworben werden könnten. Mit der wachsenden Größe der Unternehmungen wurden zwar die Anforderungen fachlicher Art an die Unternehmungsleitungen immer größer. Das führte um die Jahrhundertwende zur Gründung von Unternehmerhochschulen in Form der Handelshochschulen in Deutschland oder Business Schools in den USA. Damals wurde aber ausdrücklich erklärt, daß diese Schulen nicht in der Lage seien, den eigentlichen Unternehmer auszubilden. Eine Ausbildung könne lediglich in den speziellen Techniken erfolgen, die im Rahmen der Unternehmungsführung zur Anwendung kämen, z. B. in der Technik des Verkaufs, der Werbung, der Finanzierung oder des Rechnungswesens. Dieser neue Hochschultyp beschränkte sich also bewußt auf die Ausbildung von Spezialisten, die als solche lediglich Helfer des Unternehmers sein sollten. Die eigentliche Unternehmertätigkeit galt als nicht lehrbar und erlernbar.

Auch heute geht man von der Voraussetzung aus, daß niemand als Unternehmer erfolgreich arbeiten könne, der nicht die entsprechenden Anlagen besitzt. Im Gegensatz zu früher ist man aber überzeugt, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es Führungstechniken gibt, die lehrbar und erlernbar sind, und daß die vorhandenen unternehmerischen Anlagen durch Ausbildung und Erziehung weiterentwickelt werden könnten. Die Überzeugung von der Möglichkeit und Notwendigkeit einer systematischen Ausbildung des Nachwuchses für die Unternehmungsführung ist in vielen Ländern so allgemein geworden, daß es für die großen Unternehmungen zu einer Prestige-Angelegenheit geworden ist, auch in diesem Bereich mit an der Spitze zu liegen. Charakteristisch für diese Einstellung ist die Tatsache, daß ein großer japanischer Konzern in einer zweiseitigen Anzeige in der USA-Zeitschrift „Fortune" nicht unmittelbar für seine Produkte wirbt — sie werden lediglich im Kleindruck am Fuße der Anzeige aufgeführt —, sondern daß er ausführlich über die konzerneigene Managerschule berichtet[4]. Der japanische Konzern ist offensichtlich davon überzeugt, daß er in den Augen der Amerikaner nur dann als modernes und fortschrittliches Unternehmen anerkannt werde, wenn er auch auf dem Gebiete der Managerschulung etwas Besonderes leiste; er rechnet damit, daß dieser Umstand zwangsläufig auch auf die Beurteilung der sonstigen Leistungen des Unternehmens zurückwirke, d. h. auch auf die Beurteilung der Produkte und ihrer Qualität.

Aus diesen Gründen findet man heute in allen entwickelten Industriestaaten Einrichtungen zur Ausbildung und Weiterbildung für Unternehmungsleiter. Es handelt sich dabei zum Teil um Maßnahmen innerhalb der einzelnen Unternehmungen, etwa in Form der „job rotation", bei der die Nachwuchskräfte bewußt im Laufe ihrer praktischen Tätigkeit in verschiedenen Unternehmensbereichen eingesetzt werden, damit sie einen besseren Einblick in das Zusammenwirken der einzelnen Teilbereiche gewinnen. In größeren Unternehmungen ergänzt man dieses Verfahren durch systematische Ausbildungskurse. Da man aber glaubt, daß auf diese Weise doch nicht der erforderliche Überblick gewonnen werde und immer noch die Gefahr einer gewissen „Betriebsblindheit" verbleibt, faßt man die Nachwuchskräfte aus den verschiedensten Unternehmungen und Wirtschaftszweigen in überbetrieblichen Ausbildungskursen für Unternehmungsführung zusammen. Diese überbetrieblichen Lehrgänge werden in manchen Ländern von den Universitäten in Zusammenarbeit mit den Unternehmungen organisiert. Das ist vor allem in den USA der Fall. In anderen Ländern sind große Unternehmungen oder Wirtschaftsverbände die alleinigen Träger dieser Ausbildungseinrichtungen. Als Beispiele seien Großbritannien und die Bundesrepublik Deutschland erwähnt.

Eine Analyse, insbesondere der überbetrieblichen Ausbildungseinrichtungen, ermöglicht einen Einblick in ihre gedanklichen Ausgangs-

[4] Vgl. „Fortune", August 1963, Vol. 68, Nr. 2, S. 42—43, Anzeige der Hitachi Ltd., Tokyo.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

punkte und die Ziele der Managerausbildung. Die Teilnehmer der Kurse verfügen bereits über eine langjährige Erfahrung in leitenden Tätigkeiten spezieller Art. Es handelt sich um die Spezialisten, die der Unternehmungsführung zugeordnet sind. Sie sollen nunmehr mit den eigentlichen unternehmerischen Funktionen vertraut gemacht werden. Aus diesem Grunde verzichtet man bewußt auf eine Vertiefung der speziellen Fachkenntnisse. Worauf es ankommt, ist Erfahrungsaustausch zwischen den Spezialisten der verschiedenen Unternehmungsfunktionen und der verschiedenen Wirtschaftszweige. Das bedeutet vom Standpunkt fachlicher Spezialisierung vielfach eine Verflachung, ein Ausgleich auf einer niedrigeren Ebene. Das ist aber so gewollt. Aus den Spezialisten sollen durch diesen Ausgleich „Generalisten" werden. Der bisherige Spezialist soll Verständnis für die Notwendigkeiten der anderen Bereiche gewinnen und für eine Kooperation, die im Spezialbereich zu Kompromissen nötigt. Es handelt sich hier um die Kunst der Koordination, die zu den wichtigsten Aufgaben der eigentlichen Unternehmungsführung gehört.

Die Teilnehmer dieser Kurse werden aber auch in einem weiteren Sinne zu Generalisten erzogen. Sie werden über die Fragen einer innerbetrieblichen Führungstechnik hinaus auch mit gesamtwirtschaftlichen, allgemeinen gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Problemen befaßt. Sie sollen auf diese Weise ein Bild von der Interdependenz aller wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Vorgänge und von ihrem Einfluß auf das Wohl und Wehe der einzelnen Unternehmungen gewinnen, ein Einfluß, der um so spürbarer wird, je größer ein Unternehmen ist. Es handelt sich hier um eine Einführung in den Aufgabenbereich der „public relations" und ihrer Pflege, der in der heutigen Industriegesellschaft für die obersten Unternehmungsleitungen eine entscheidende Bedeutung gewonnen hat, zumal dazu auch die aktive Beeinflussung der für das jeweilige Unternehmen relevanten politischen und gesellschaftlichen Faktoren gehört.

Es ist kein Zufall, daß die intensive Ausbildung des Unternehmernachwuchses sich vorwiegend in den Ländern mit freier Marktwirtschaft entwickelt hat, während sie in den sowjetischen Volkswirtschaften in dieser Form kaum vorkommt. Das liegt zum Teil daran, daß in den Zentralverwaltungswirtschaften wesentliche unternehmerische Aufgaben nicht von den Betriebsdirektoren wahrgenommen werden, sondern von den staatlichen Planungsbehörden. Dazu kommt, daß die staatliche Planung und Kontrolle die gegenseitige Abstimmung der von den einzelnen Unternehmungen aufgestellten Produktions- und Verteilungspläne weitgehend sicherstellt. In der Marktwirtschaft bleibt diese Abstimmung dem Konkurrenzkampf überlassen. Diese Konkurrenz wirkt aber nur so weit förderlich, als alle Beteiligten gewisse Spielregeln

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einhalten, die ihre Begründung letzten Endes in dem Schutz des Gesamtinteresses finden. Die Einhaltung dieser Spielregeln kann aber nicht allein durch gesetzliche Vorschriften erzwungen werden. Es gehört dazu auch eine Verhaltensnorm, die von allen Konkurrenten beachtet wird. Solche Verhaltensnormen, die sich aus der stillschweigenden und selbstverständlichen Berücksichtigung des Allgemeininteresses ergeben, entstehen aber nicht von selbst. Zweifellos trägt der systematische Gedankenaustausch zwischen den führenden Unternehmern und dem Unternehmungsnachwuchs aus den verschiedensten Wirtschaftszweigen, der sich in den Managementkursen zwangsläufig ergibt, dazu bei, ein solch stillschweigendes Einverständnis über die im Wettbewerbskampf einzuhaltenden Spielregeln zu entwickeln. Möglicherweise wird dadurch die Neigung zu darüber hinausgehenden, mehr oder weniger stillschweigenden Wettbewerbsbeschränkungen, die man den deutschen Unternehmern im Ausland nachsagt, verstärkt. Das zu verhüten ist aber Aufgabe einer Wettbewerbsgesetzgebung. Die Vorteile der durch die systematische Managementausbildung auf überbetrieblicher Ebene bewirkten gegenseitigen Abstimmung in den Anschauungen der zukünftigen Unternehmensleiter dürfte die drohenden Nachteile einer zu starken Wettbewerbsbeschränkung überwiegen.

Aufschlußreich wäre eine Klärung der Frage, wie weit die unterschiedliche Organisation der Managementausbildung in den verschiedenen Industrienationen auf mehr praktischen Erwägungen oder zugleich auf Unterschieden in der ideologischen Grundeinstellung beruht[5]. Er wäre denkbar, daß die in der Bundesrepublik Deutschland entwickelten Formen stärker mit traditionellen Wertvorstellungen über die Grundlagen der Unternehmungsführung verknüpft sind als die Formen, die in den USA entwickelt wurden und die durch ihre Verbindung mit den Universitäten eine weitgehende Unabhängigkeit von einer allzu engen Unternehmermentalität gewährleisten. Immerhin bedeutet der Gedanke der Unternehmerausbildung als solcher eine weitgehende Loslösung von traditionellen Vorstellungen, die das Recht und die Eignung zur Führung einer Unternehmung allein von der Idee des Privateigentums herleitet. Die Einrichtung von Ausbildungsstätten für Unternehmer bedeutet einen entscheidenden Schritt in der Professionalisierung des Unternehmertums. Das Unternehmertum wird zu einem Beruf qualifizierter Art. Weil dieser Beruf besondere Anforderungen stellt, ist er nicht jedem zugänglich. Es gehören dazu persönliche Qualifikationen besonderer Art, die angeboren sein müssen. Aber weil es sich bei der unternehmerischen Tätigkeit in der industriellen Gesellschaft auf jeden Fall um einen Beruf handelt, ist diese Tätigkeit erlernbar. Wenn

[5] Vgl. hierzu etwa *Heinz Hartmann*, Authority and Organization in German Management, Princeton 1959, S. 159—207.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber das Unternehmertum ein Beruf ist, den jeder erlernen kann, der die erforderlichen Anlagen mitbringt, dann verliert das Eigentum als ausschließliche Legitimation für unternehmerische Tätigkeit weitgehend an Bedeutung. Insofern ist es kein Zufall, daß die Entwicklung der Unternehmerausbildung parallel läuft mit dem immer stärker sich ausbildenden Dominieren des Geschäftsführer-Unternehmers oder Managers gegenüber dem Eigentümer-Unternehmer. Es ist auch bezeichnend, daß die bestehenden Einrichtungen zur Unternehmerausbildung in erster Linie von Angehörigen des Managements im engeren Sinne besucht werden, und daß junge Eigentümer-Unternehmer aus mittleren und kleinen Unternehmungen dabei nur in geringer Zahl vertreten sind.

Am Problem der Ausbildung des Unternehmernachwuchses zeigt sich deutlich, in welch starkem Maße hier wirtschaftliche und soziologische Fragestellungen miteinander verknüpft sind. Im ökonomischen Bereich handelt es sich dabei nicht nur um betriebswirtschaftliche Fragen, sondern in gleichem Maße auch um volkswirtschaftliche Probleme. Das gilt entsprechend für den soziologischen Bereich: die Probleme greifen hier weit über den Bereich der Betriebs-Soziologie hinaus. Es handelt sich nicht nur um Fragen der innerbetrieblichen Kooperation, die auf jeden Fall durch den Betriebssoziologen zu behandeln sind. Weil die Tätigkeit des Managers in der heutigen Industriegesellschaft weit über den Bereich der eigenen Unternehmung hinauswirkt, ergeben sich dabei Probleme, die nur auf der Ebene der Industriesoziologie oder einer umfassenden Kultursoziologie gelöst werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bericht über die mündlichen Verhandlungen zum Thema:

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie*

Von Prof. Dr. *Heinz Sauermann* (Frankfurt a. M.)

Herr *Schneider* eröffnete die Diskussion des zweiten Tages der Arbeitstagung, die den Beziehungen der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie — und umgekehrt — gewidmet war. Auf Vorschlag von Herrn Sauermann, der wegen Erkrankung die Diskussion nicht wie vorgesehen selbst leiten konnte, wurde Herr Weisser gebeten, diese Aufgabe zu übernehmen. Herr *Schneider* dankte Herrn Weisser für seine Bereitwilligkeit, sich für diese Aufgabe zur Verfügung zu stellen, und bat ihn, den Vorsitz zu übernehmen.

Herr *Weisser* begann die Verhandlungen mit einigen Ausführungen über die besonderen Umstände, die sich aus dem Wechsel der Diskussionsleitung ergaben. Zur Vorbereitung der Diskussion stand nur eine halbe Stunde Zeit zur Verfügung. Einige der erwarteten Berichte konnten nicht mehr erstellt werden. Andererseits konnten nicht alle Berichterstatter an der Diskussion teilnehmen. Die Diskussion sollte nicht auf die Herren Gäfgen, Hartmann, v. Kempski, Pahlke, Rüegg, Schmölders und Tenbruck beschränkt bleiben, sondern — wie üblich — auch für Wortmeldungen aus den Reihen der Zuhörer offenbleiben. In der Vorbesprechung hatte man sich dahingehend geeinigt, daß die Diskussion in der Reihenfolge der Punkte geführt werden sollte, die Herr Sauermann seinem schriftlichen Beitrag zugrunde gelegt hat. Ergänzend führte Herr *Weisser* aus, daß seine Disposition für die Aussprache allein schon durch den Tatbestand auf große Schwierigkeiten stößt, daß die Grundbegriffe, wie etwa „Wirtschaft" oder auch „Soziologie", nicht allgemein eindeutig verstanden werden. Das Sprachsymbol „Wirtschaft" wird für mindestens zwei voneinander verschiedene Begriffe verwendet und der Inhalt dessen, was mit Soziologie oder Sozialwissenschaft benannt wird, ist keineswegs einheitlich konzipiert. Dennoch sollte die Diskussion nicht mit einer Begriffsanalyse beginnen. Auch sei man, einer Anregung von Herrn Sauermann folgend, übereingekommen,

---

* Auch dieser Bericht wurde auf der Grundlage eines mit größter Sorgfalt von Herrn Diplom-Volkswirt Martin Masch angefertigten stenographischen Protokolls erarbeitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die methodologischen Probleme, wenn man sie überhaupt behandeln will, nicht an den Anfang, sondern gegebenenfalls an den Schluß der Erörterungen zu stellen. Da über das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie gesprochen werden soll, kann als Hauptgliederung der Diskussion die doppelte Fragestellung dienen: Was kann die Soziologie für die Wirtschaftswissenschaft leisten? und: Was kann die Wirtschaftswissenschaft der Soziologie bieten?

Dabei sollte, wie Herr *Weisser* ergänzte, der Soziologiebegriff nicht zu eng gefaßt werden. Denn wenn das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft zur Diskussion steht, dann ist die Sozialwissenschaft in allen ihren Zweigen aufgerufen, um Antwort auf die vielfältigen Fragen zu geben, die diese Beziehung von Wirtschaft und Gesellschaft aufwirft.

Nachdem Herr *Weisser* die im schriftlichen Beitrag von Herrn Sauermann gewählten Kriterien (Umweltbedingungen, Präferenzsysteme und Verhaltensparameter) weiter erläutert und auf den Zusammenhang mit den Beiträgen von Tenbruck, Pahlke, v. Kempski und insbesondere auf die Problematik der Betriebssoziologie aufmerksam gemacht hatte, bat er Herrn v. Kempski, zur Frage der Umweltbedingungen das Wort zu ergreifen.

Die Frage der Umweltbedingungen stellt sich, so führte Herr *v. Kempski* aus, für den Wirtschaftshistoriker anders als für den Wirtschaftstheoretiker. Es hat sein gutes Recht, die Wirtschaft als eine historisch gegebene Situation zu betrachten. Solche historischen Phänomene, wie etwa die Preisrevolution in Spanien im 16. Jahrhundert oder die deutsche Inflation Anfang der zwanziger Jahre, lassen sich natürlich von verschiedenen Gesichtspunkten aus betrachten. Der Vorgang selbst ist vielschichtig und eine komplexe Erscheinung. Um vernünftige Fragen im Hinblick auf einen solchen historischen Vorgang zu stellen, muß man wissen, was man erforschen will. Die Theorie demgegenüber entwickelt Fragestellungen, um im Bereich historischer Vorgänge analysieren zu können. Aber darin erschöpft sich die Theorie nicht, da sie sich zu einem konsistenten System entwickeln muß. Dabei ist noch ein Unterschied zu machen zwischen dem, was von Herrn *v. Kempski* als Strukturtheorie bezeichnet wurde und dem, was seiner Ansicht nach gemeinhin als Theorie, und zwar womöglich mit irgendwelchen Reminiszenzen an die ursprüngliche Bedeutung des griechischen Terminus im Sinne von Anschauung, angesehen wird. Für die Wirtschaftswissenschaft haben wir in letzter Zeit erlebt, daß sie sich zu einer Strukturtheorie entwickelt hat und daß diese strukturtheoretischen Ansätze für die Analyse außerordentlich fruchtbar geworden sind. Auf einigen Gebieten, wie zum Beispiel in der Preistheorie, ist diese Entwicklung rapide fortgeschritten. Was für die Wirtschaftstheorie gilt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat auch für andere Gebiete, wie etwa für das der Logik, Geltung. Mit der Erfassung gewisser Strukturen setzt eine wissenschaftliche Entwicklung, eine Ausbreitung und Durchformung dieser Theorien ein, an die man vorher kaum hatte denken können.

Theorie in dem genannten Sinn ist, wie Herr *v. Kempski* weiter ausführte, vor allem eine Art von Askese. Um diese Theorie zu entwickeln, darf man sich für vieles einfach nicht mehr interessieren. Es gibt dafür ein gutes Beispiel aus der Physik. In einem Lehrbuch der Mechanik, das in den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts erschien, findet sich, obwohl dieser Wissenschaftszweig bereits als ausgebaut angesehen wurde, noch die Einteilung nach starren und deformierbaren Medien. Dabei wird unter den deformierbaren Medien noch der Mensch angeführt, der allerdings, als Besonderheit gegenüber anderen deformierbaren Medien, seine Deformation selber mit seinen Muskeln erzeugen kann. In dieser Strukturtheorie sind natürlich solche Vereinfachungen nicht mehr möglich. Während die Ökonomie solche Vereinfachungen ausgeschieden hat, ist das bei der Soziologie in diesem Maße noch nicht der Fall.

Das Umweltproblem hat für den Ökonomen eine ganz wesentliche Bedeutung. Herr *v. Kempski* erläuterte es wie folgt. Der Gegenstand, mit dem sich der Ökonom befaßt, tritt nie ganz rein auf bzw. wird nicht als rein ökonomischer vorgefunden. Als Theoretiker hat es der Ökonom mit wirtschaftlichen Handlungen zu tun, wobei es gleichgültig ist, wie das Wirtschaftliche definiert wird. Es genügt völlig ein irgendwie intuitives Verständnis. Über Definitionsfragen braucht man sich nicht den Kopf zu zerbrechen. Als Theoretiker weiß man, was als wirtschaftliche Handlung betrachtet werden soll. Dabei kann man die Umwelt als Datum hinnehmen. Man kann nun aber auch einmal die Umwelt in ihrer Beziehung zur Wirtschaft selbst zum Problem machen. Damit tritt ein neuer Aspekt auf, der bisher nicht genügend berücksichtigt worden ist. Alles was gegeben, also Datum ist, liegt für den Theoretiker am Rande. Erhebt man die Umweltsbedingungen zum Problem, dann bedeutet das, daß sie nicht mehr als Daten hingenommen werden. Die Umwelt erscheint dann gerade in der Form, daß sich in die ökonomischen Handlungen selbst Absichten und Zielvorstellungen mischen, die — wie etwa politische — nicht mehr als wirtschaftliche angesprochen werden können. Um solche Zusammenhänge zu erfassen, muß man notwendigerweise analog zu einem Modell wirtschaftlicher Handlungen zu Modellen über Handlungen nichtwirtschaftlicher, politischer oder politisch-wirtschaftlicher, also gemischter Art übergehen. Es besteht kein Zweifel, daß ein solcher Übergang möglich und auch schon vollzogen ist. Auch diese Modelle lassen sich in mathematischer Form entwickeln, wobei anzumerken ist, daß zwar jede Strukturtheorie zu einer mathematischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Formulierung tendiert, indessen es ein sekundäres Problem ist, ob man sich auch der Sprache der Mathematik bedienen will. Jedenfalls ist die Umwelt, in die die Wirtschaft eingebettet ist, eine Welt des politischen und sonstigen Handelns. Es wäre der Versuch zu machen, mit dieser Umwelt methodisch in der gleichen Weise fertig zu werden, in der man teilweise recht erfolgreich mit dem wirtschaftlichen Handeln fertig geworden ist.

Im Anschluß an die allgemeinen und mehr grundsätzlichen Ausführungen v. Kempskis erstattete Herr *Hartmann* einen ausführlichen Bericht vom soziologischen Standpunkt zu den von Sauermann aufgeworfenen Fragen. Die Anforderungen, die von der Wirtschaftswissenschaft an die Soziologie gestellt werden, sind nach Ansicht von Herrn *Hartmann* nicht gering. Das mag daraus resultieren, daß auch in neuerer Zeit Anstrengungen wiederholt werden, die Soziologie zu einer Grundwissenschaft auch der Wirtschaftswissenschaft zu konstituieren. Entsprechend der Diskussionsabrede soll auf dieses Problem jedoch zunächst nicht eingegangen werden. Herr *Hartmann* begrenzte deshalb seinen Diskussionsbeitrag auf die Erörterung der Frage, inwieweit die Soziologie zur Analyse und Darstellung der drei von Sauermann genannten Bauelemente der Wirtschaftswissenschaft beitragen kann. Ein kurzer Überblick läßt bereits deutlich werden, daß der soziologische Beitrag zu den aufgeworfenen Problemen verhältnismäßig dürftig ausfällt. Es zeigt sich nämlich, daß einerseits die Soziologie gewissen Gebieten, wie etwa der Verhaltensforschung, gegenüber sehr verpflichtet ist und von ihnen sehr wertvolle Ergebnisse und Hinweise erhalten hat, andererseits jedoch viele Fragen an die Soziologie falsch adressiert sind und eigentlich an andere Sozialwissenschaften, wie die Sozialpsychologie oder Kulturanthropologie, gerichtet werden sollten, so daß die Dürftigkeit des Beitrages, den die Soziologie zu leisten vermag, nur relativ zu verstehen ist.

Bei den Umweltbedingungen handelt es sich vom soziologischen Standpunkt aus weniger um die natürlichen, geographischen und biologischen Umstände, sondern um die Sozialbedingungen wirtschaftlicher Systeme. Dabei muß das wirtschaftliche System als ein kategoriales Symbol für soziales Denken und Handeln, das auf eine Wertvorstellung gerichtet ist, die durch Konvention als wirtschaftliche bezeichnet wird, verstanden werden. Allgemeinbedingung für den Bestand und Fortbestand des wirtschaftlichen Systems ist seine Vereinbarkeit mit den Wertvorstellungen seiner engeren sozialen Umwelt. Diese enge soziale Umwelt kann bis zu einem gewissen Grade auch widersprüchliche Wertvorstellungen akzeptieren. Herr *Hartmann* vertrat die Meinung, daß die Frage der Vereinbarkeit eines sozialen Systems mit seiner Umwelt bisher von den Soziologen nur mangelhaft erforscht ist. Inner-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

halb der Soziologie besteht die Tendenz, integrierte Wertsysteme vorauszusetzen. Jedoch finden sich wichtige Hinweise in der Kulturanthropologie, insbesondere im Hinblick auf die Arbeiten über Kulturation, kulturelle Kontakte, kulturellen Wandel. Einige Hinweise finden sich auch in der Organisationssoziologie. Für das Zustandekommen und die Erhaltung wirtschaftlicher Systeme bestehen auch innerhalb der genannten engen Grenzen verschiedene Möglichkeiten. In der soziologischen Theorie ist die Frage bisher von zwei Gesichtspunkten her behandelt worden: unter dem Gesichtspunkt des Konflikts und unter dem Gesichtspunkt der funktionalen Ergänzung. Im Rahmen der Konfliktsituation interessiert insbesondere die Durchsetzungskraft verschiedener Realitäten. Man stellt sich vor, daß der soziale Raum von einem Pluralismus von Denkweisen erfüllt ist, wobei die Denkweisen auf jeweils verschiedene Werte hin orientiert sind und wobei die wirtschaftliche Denkweise nur eine unter vielen ist. Eine Konfliktsituation zwischen diesen Werten wird daraus deduziert, daß diese Werte jeweils zur Totalität tendieren. Die Durchsetzungschance der wirtschaftlichen Realität wird unterschiedlich beurteilt, je nachdem, ob man die ökonomische Rationalität als zweck- oder wertrational betrachtet. Empirische soziologische Untersuchungen zu diesem Konflikt der Rationalität sind selten; Konfliktsituationen sind bisher nur für die Fälle untersucht worden, in denen ein Personenkreis autoritärer Systeme ein Primat gegenüber der wirtschaftlichen Rationalität durchzusetzen versucht hat.

Die Möglichkeiten eines wirtschaftlichen Systems sind außerdem auch in bezug auf die funktionale Ergänzung untersucht worden. Hier steht die Komplementarität der Leistungen im Vordergrund. Prototypisch für eine solche Betrachtung ist das von Parsons und Smelser entwikkelte Tableau der Beziehungen zwischen Wirtschaft und anderen sozialen Systemen, in denen nun nicht nur der Standort der Systeme, also etwa der Wirtschaft innerhalb eines sozialen Systems, einer Gesellschaft, lokalisiert wird, sondern auch die zwischen ihnen stattfindenden Tauschprozesse. Die empirischen Studien befassen sich vorwiegend mit den Beziehungen zwischen Wirtschaft und Staat in ihren konkreten Erscheinungen. Es liegen hierüber verschiedene Arbeiten über die Verhältnisse in der Sowjetunion vor.

Mit der Zustimmung des Diskussionsleiters wandte sich Herr *Hartmann* sodann der Frage des Präferenzsystems zu. In diesem Zusammenhang interessiert die Stufung der Einkommensraten nach erwartetem Nutzen. Zwischen einer individuell vorgenommenen und einer durch die Gesellschaft vorgegebenen Stufung wäre zu unterscheiden. In der soziologischen Literatur hat man sich mit dem Präferenzsystem bisher verhältnismäßig wenig beschäftigt. Eine bemerkenswerte Ausnahme ist die letzte Buchveröffentlichung von George C. Homans, in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das soziale Handeln als Tausch erklärt wird. Allerdings wird hier das soziale Handeln nur in der Zweierbeziehung, in der kleinen Gruppe, untersucht. Ausgeklammert bleibt die viel mehr interessierende Frage, wie soziales Handeln in der Gesellschaft als Tausch erklärt werden könnte. Der Versuch, das soziale Handeln als „exchange" zu erklären, wird aber nicht nur dadurch in seiner Bedeutung eingeschränkt, daß er auf die Zweiergruppe bezogen wird, sondern im Hinblick auf eine soziologische Interpretation des Präferenzsystems, insbesondere auch dadurch, daß alle Werte als gegeben angenommen werden. Homans erklärt, daß er zum Zustandekommen der Werte, zur Ausformung und ihrer Stufung nicht Stellung nehmen wolle. Er begnügt sich mit vagen Andeutungen, etwa daß die Werte der Niederschlag der geschichtlichen Entwicklung seien. Der Versuch, das Präferenzsystem soziologisch aufzuschlüsseln, zu differenzieren, würde alsbald zeigen, wie kompliziert ein solches Unterfangen sei, da die Wertewelt soziologisch gesehen von einer außerordentlichen Heterogenität ist. Homans bringt das in die lapidare Form: Some men find the damnedest things valuable. Homans zitiert Unterlagen, aus denen hervorgeht, daß zu der begrenzten Frage der Bewertung eine kaum noch zu handhabende Fülle von Angaben über Werte an den Sozialforscher herangetragen werden.

Ist nun eine Beurteilung der Präferenzstruktur auf kollektiver Ebene schon ohne nennenswerten Präzedenzfall und von beachtlicher Schwierigkeit, so ist die Beurteilung individueller Präferenzsysteme noch ungleich komplizierter. Die Soziologie kann sich allerdings dieser Schwierigkeit durch einen gewiß berechtigten Rückzug entziehen, indem sie die Bearbeitung dieser Frage auf den Sozialpsychologen abwälzt. Zwischen diesen Fragen nach den kollektiven und den individuellen Wertsystemen gibt es noch eine Grenzfrage, zu der sich der Soziologe äußern könnte. Diese Grenzfrage betrifft die Übermittlung gesellschaftlicher Werte an den einzelnen, ein Prozeß, mit dem sich der Soziologe unter dem Titel „Sozialisation" oder „Tradierung" befaßt. Dieser Prozeß der Sozialisation ist von der Soziologie verhältnismäßig gut erforscht worden, und Ergebnisse stehen ihm in ziemlicher Fülle zur Verfügung. Soweit über das Präferenzsystem vom soziologischen Gesichtspunkt.

Schließlich erörterte Herr *Hartmann* den dritten Diskussionspunkt, die Frage der Verhaltensparameter. Unter diesem Thema sei die „interaction" zwischen individuellem Handeln einerseits und den sozialen Bestimmungsgründen andererseits zu besprechen. Nach Ansicht von Herrn *Hartmann* nimmt diese Diskussion, wie auch aus dem Sauermannschen Manuskript hervorgehe, vielfach ihren Ausgang von dem von Keynes aufgestellten „psychologischen Gesetz". Herr *Hartmann* bezweifelte, ob dieser Ausgangspunkt der beste sei, weil das „psychologische Gesetz" inzwischen von den verschiedensten Richtungen her erfolgreich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

berannt worden sei und verschiedene Breschen habe hinnehmen müssen. Herr *Hartmann* führte aus, daß Wirtschaftswissenschaft und Soziologie sich darin einig sind, daß das wirtschaftliche System durch Erwartungen beeinflußt wird. Die Soziologie zählt die Kategorie der Erwartung zu ihren Grundbegriffen, so daß es sich empfiehlt, diese als Ausgangspunkt zu wählen. Individuelles Denken und Handeln wird nach soziologischer Auffassung weitgehend durch die Erwartungen der Bezugsgruppen bestimmt, die sich in Rollen kristallisieren. Hier liegt, nach Ansicht von Herrn *Hartmann,* der Ansatz für eine spezielle Diskussion. Die soziologische Auseinandersetzung um den Erwartungsbegriff der Bezugsgruppen geschieht teilweise unter Rückgriff auf ökonomische Kategorien, wie z. B. bei W. Shanwood, der von „role bargaining", von einem Zustandekommen der Rollenleistung durch einen Prozeß des Tausches oder des Aushandelns mit dem Rollenpartner, spricht. In der speziellen Anwendung auf wirtschaftliche Systeme ist der Erwartungsbegriff auf das Verhalten von Sparern und Unternehmern angesetzt worden. Greifbare empirische Unterlagen betreffen vorwiegend Produktions-, Preis- und Investitionsentscheidungen.

Die Untersuchungen über die Beeinflussung der Unternehmerentscheidungen durch Erwartungen haben jedoch gezeigt, daß Unternehmerentscheidungen weitgehend durch Bezug auf wirtschaftliche Größen zustande kommen, und zwar auf wirtschaftliche Fakten wie Auftragseingänge, Auftragsbestände, Kosten, Lager, Absatzchancen usw., so daß auch in dieser Hinsicht die Aussagemöglichkeiten des Soziologen beschränkt sind. Es besteht allerdings die Möglichkeit, durch eine mehr in die Einzelheiten dringende soziologische Analyse die nichtwirtschaftlichen Determinanten stärker und mit mehr Gewicht aufzuzeigen. Noch verbergen sich diese Fakten unter sehr allgemeinen Bezeichnungen wie Investitionsmotive oder, noch allgemeiner, Unternehmermentalität. Von dieser Seite her könnte die soziologische Analyse sich fortentwickeln und für die Wirtschaftswissenschaft weitere wichtige Beiträge liefern.

Neben den grundsätzlichen Fragen nach den sozialen Determinanten wirtschaftlicher Systeme interessiert auch die zweite Frage, die von Herrn Sauermann eigens aufgeführt wurde, welchen Verlauf nämlich die Anpassungen an Änderungen in diesen Determinanten nehmen. Indessen geht die soziologische Analyse meistens von festen Erwartungen aus und beschreibt entsprechende Verhaltensweisen und Einstellungen. Soweit die Soziologie in die Verlaufsforschung einzuschwenken beginnt, zeigen sich starke Tendenzen zur Arretierung der Analyse. Aus der Verlaufsforschung wird eine Querschnittsuntersuchung oder eine vergleichende Untersuchung. Diese Untersuchungen enthalten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allerdings Anregungen, die einer soziologischen Verlaufsforschung zumindest als Wegweiser dienen können. So hat sich z. B. gezeigt, daß ein Wandel in den gesellschaftlichen Determinanten keinen entsprechenden Wandel in der Reaktion der Unternehmer ausgelöst hat. Hier scheinen nichtwirtschaftliche Kräfte im Spiel zu sein, die sich die Soziologie zum Gegenstand einer Untersuchung machen könnte.

Aus dem notwendig gedrängten Überblick versuchte Herr *Hartmann* abschließend drei Fragen für die Zusammenarbeit von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft herauszustellen. Erstens wäre zu klären, wie das an sich begrenzte soziologische Material für die Wirtschaftswissenschaftler brauchbar gemacht, also sozusagen übersetzt werden könnte. Dabei ist insbesondere problematisch, wie es mit der Übersetzbarkeit wirtschaftsferner Ergebnisse ist. Verglichen mit den Ergebnissen einer soziologischen Untersuchung, etwa über die Ausbreitung modischer Neuheiten als wirtschaftsnahes Ergebnis, ist ein Ergebnis über die Ausbildung verschiedener Präferenzsysteme in der experimentellen Gruppe als wirtschaftsfernes Ergebnis wesentlich schwieriger zu übersetzen. Eine zweite wichtige Aufgabe läge in der Differenzierung soziologischer Ansätze und Forschungsergebnisse nach ökonomischen und nichtökonomischen Entwicklungen. Die Chancen einer Zusammenarbeit zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaft würden sich bei einer solchen Differenzierung leichter beurteilen lassen. Drittens wäre zu erörtern, wie die verschiedenen Ergebnisse der soziologischen Forschung das Verhältnis zwischen den beiden Disziplinen berühren, das nach der Sauermannschen Konzeption drei Lösungen enthält: 1. Apartheid, 2. Soziologie als Dienstleistungswissenschaft der Wirtschaftswissenschaft und 3. Soziologie als Grundwissenschaft der Wirtschaftswissenschaft.

Nach der Stellungnahme Herrn Hartmanns zu allen Diskussionspunkten führte der *Diskussionsleiter* die Besprechung wieder auf den ersten Punkt „Umweltbedingungen" zurück. Soweit natürlich unter Präferenzsystemen eine bestehende Präferenzordnung verstanden werde, gehörte diese zu den Umweltbedingungen und könne unter Punkt 1 der Tagesordnung mitbehandelt werden. Was jedoch unter dem Stichwort Präferenzsystem später diskutiert werden soll, sei als die Problematik der Bildung und Entstehung von Wert- und Normsystemen zu verstehen, die etwa auch als Prämissen in soziotechnischen Systemen der Beratung eine Rolle spielen.

Trotz der Ermahnung des Vorsitzenden, zunächst bei der Frage der Umweltbedingungen zu bleiben, zeigte die weitere Diskussion, daß, nachdem das Stichwort Präferenzordnung gefallen war, die Diskussion zwischen den beiden ersten Punkten der Tagesordnung nicht mehr scharf getrennt werden konnte. Die Ausführungen von Herrn Hartmann

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gaben Herr *v. Kempski* Veranlassung, auf die Schwächen aufmerksam zu machen, die in der Art liegen, wie vielfach gegenwärtig Soziologie betrieben wird. Man hat sehr globale Fragestellungen, wie etwa nach der Vereinbarkeit sozialer Systeme mit der Umwelt. Wie aber läßt sich dieses Problem behandeln, wenn man im Grunde nicht einmal für die geläufigsten und alltäglichen politischen Vorgänge irgendwelche ausgearbeiteten modellmäßigen Vorstellungen hat? Die Frage nach der Vereinbarkeit eines Wirtschaftssystems mit seiner Umwelt ist ein Problem der politischen Gestaltung und Entwicklung. Es gibt eine Fülle von Möglichkeiten, sich modellmäßige Vorstellungen darüber zu machen, wie ein gewisses Gesellschaftssystem erhalten werden kann, wie Spannungen zu beseitigen sind. Erst mit einer modellmäßigen Vorstellung der Zusammenhänge lassen sich historische Vorgänge analysieren. Anstatt immer wieder irgendwelche Klassifikationen vorzunehmen, sollte die Soziologie Modelle konstruieren, aus denen in vereinfachter Form gewisse funktionale Zusammenhänge abgelesen werden können. Die Forderung an die Soziologie, die Herr *v. Kempski* erhob, lautete also: soziologische Modellanalyse, um so wie in der Wirtschaftswissenschaft auf solche harten Probleme zu stoßen, wie sie etwa die Preistheorie bietet. Nur so läßt sich exakte Wissenschaft betreiben, in der eindeutige und verbindliche Lösungen erarbeitet und gefunden werden oder nicht.

Diesen offenbar provozierend gemeinten Äußerungen folgte eine lebhafte, wenn auch nicht immer klare und von Mißverständnissen freie Diskussion. Herr *Weisser* als Diskussionsleiter glaubte, Herrn v. Kempski mit Hinweis auf dessen schriftliche Ausführungen zustimmen zu können und verwies auf die Umweltbedingung „sozialer Rechtsstaat". Im Sinne der modernen Logik ist — zur Akzentuierung extrem formuliert — der Artikel 20 des Grundgesetzes in bezug auf die Umweltbedingung „Rechtsstaat" nur eine Leerformel, die nur durch die Spruchpraxis der höchsten Gerichte mit Inhalt erfüllt wird. Auch die Technik ist eine wesentliche Umweltbedingung. Bei der Analyse wirtschaftlicher Zusammenhänge bedarf es jedoch der genaueren Angabe, welcher Grad der Technisierung gemeint ist. Gleichzeitig entsteht die Frage, und damit zugleich der Vorgriff auf das Problem der Präferenzsysteme, welche Technikertypen bei der Analyse bestimmter wirtschaftlicher Situationen gemeint sind.

Anschließend wurde die von Herrn v. Kempski gestellte Frage von Herrn *Richter* aufgegriffen und an Hand der Frage nach der Vereinbarkeit eines Wirtschaftssystems mit der Umwelt exemplifiziert. Diese Frage kann nicht ohne Berücksichtigung des Wertsystems oder der sozialen Präferenzordnung beantwortet werden. Für den Wirtschaftstheoretiker stellen sich dabei Probleme, die bisher keine Lösung gefunden haben. Es geht um die Frage, wie eine soziale Präferenzordnung zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stande kommt, wie sie sich entwickelt und wie konkret angegeben werden kann, was ein soziales Optimum ist. Das bereits am Vortage erwähnte Condorcet-Paradox, von Arrow neu zur Diskussion gestellt, hat nur ein negatives Ergebnis geliefert, nämlich, daß durch ein einfaches, auf dem Majoritätsprinzip beruhendes Wahlsystem kein konsistentes soziales Präferenzsystem geschaffen werden kann. Deshalb stellt sich die Frage an die Soziologie oder Politische Wissenschaft, wie eine solche Präferenzordnung entsteht und sich fortentwickelt. Erstaunlicherweise jedoch erfährt man von der Soziologie und der Jurisprudenz, daß beide das jeweilige Wertsystem als gegeben annehmen, so daß sich die Frage erhebt, wer denn nun eigentlich für das Problem der Entstehung und Fortbildung des Wertsystems zuständig ist.

Herr *Weisser* als Diskussionsleiter glaubte das Problem des sozialen Optimums als normatives Problem aus der Diskussion ausscheiden zu sollen. Nach kurzem Wortwechsel stellte sich jedoch heraus, daß es sich keineswegs um eine Frage der unmittelbaren Entscheidung, sondern um ein analytisches Problem handelt. Vermittelnd versuchte Herr *v. Kempski,* die Diskussion auf die einfache Präferenzbeziehung zu reduzieren, um die Problematik der Rangordnung und der Aufstellung der sozialen Optimalitätsbedingungen auszuklammern. Aber damit waren die Mißverständnisse nicht ausgeräumt, die sich gewiß aus der unterschiedlichen Interpretation des Terminus Präferenzsystem ergaben. Indessen war die Diskussion bereits auf den zweiten Punkt der Tagesordnung, nämlich zur Frage der Präferenzordnung übergegangen, und auf die von Herrn Richter und Herrn v. Kempski gestellten Fragen antwortete Herr *Tenbruck.*

Für den Soziologen, so führte Herr *Tenbruck* aus, ist es schwierig, die Probleme der sozialen Umwelt und der Präferenzsysteme getrennt zu behandeln. Zu den Umweltbedingungen gehören die Präferenzordnungen, und infolgedessen steckt das Präferenzsystem im Begriff der Umwelt. Die Soziologie kann zu den Problemkreisen Präferenzsystem und soziales Optimum einiges beitragen. Es mag zunächst trivial sein, zu sagen, daß wir in einer besonderen Gesellschaft leben, in der das soziale Optimum kontrovers ist. Aber es gibt Gesellschaften, in denen das nicht der Fall ist. Über das, was als soziales Optimum betrachtet werden soll, entscheidet nicht der Wissenschaftler, sondern die Gesellschaft. Wir leben in einer besonderen Art von Gesellschaft, in der die Präferenzsysteme sich mit einer verhältnismäßigen Schnelligkeit verändern. Die Soziologie kann in gewissen Grenzen darüber Aussagen machen, wann und unter welchen Bedingungen und in welcher allgemeinen Richtung sich Präferenzsysteme ändern. Aus den kenntnis- und materialreichen Ausführungen von Herrn Hartmann läßt sich entnehmen, daß die soziologischen Erkenntnisse speziell im Hinblick auf die Wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftswissenschaft noch nicht so zugespitzt werden konnten, daß die Wirtschaftswissenschaft für die auf die Gegenwart gerichtete wirtschaftswissenschaftliche Betrachtung diese Aussagen der Soziologie operationell gebrauchen kann. Man sollte grundsätzlich besprechen, ob das in Zukunft nicht möglich sein könnte.

Wenn von Herrn v. Kempski ohne weiteres vorausgesetzt wird, daß von den soziologischen Erkenntnissen in den Wirtschaftswissenschaften operationell Gebrauch gemacht werden kann, dabei jedoch eine formale und mathematisierte Spieltheorie verlangt wird, so kann dagegen nichts eingewendet werden. Über den Wert und die Brauchbarkeit läßt sich allerdings nur dann ein Urteil gewinnen, wenn die postulierte Theorie erst einmal vorliegt.

Ganz ohne Kenntnis über das Präferenzsystem steht die Soziologie nicht da, wie bereits die Ausführungen von Herrn Hartmann gezeigt haben. Dabei ist allerdings zu ergänzen, daß vom internationalen Entwicklungsstand aus betrachtet die Soziologie im Begriff ist, eine Wissenschaft zu werden, in der eine ganze Anzahl von anderen Wissenschaften aufgenommen wird. So ist beispielsweise die Trennung von Soziologie und Kulturanthropologie bereits heute nicht mehr gültig. Unter grundsätzlichen und methodologischen Gesichtspunkten betrachtet ergibt sich, daß die Art der theoretischen Begriffe und die Art der Hypothesen, mit denen die Soziologie in den letzten Jahren zu arbeiten begonnen hat, einen Allgemeinheitsgrad erreicht hat, der nicht mehr länger erlaubt, die Trennung von Soziologie und Kulturanthropologie aufrechtzuerhalten. Diese methodologische Bemerkung eröffnet einen sehr wichtigen Hintergrund für das Problem Sozialwissenschaft, Soziologie und Wirtschaftswissenschaft. Bisher war es so, daß sich die Soziologie traditionell auf Probleme der modernen Gesellschaft einstellte, während zum Beispiel die primitiven Gesellschaften eine Angelegenheit der Ethnologie oder ihres größeren Bruders, der Kulturanthropologie, waren. Heute dürfen wir sagen, daß die Soziologie im allgemeinen Sinne die Wissenschaft von der Gesellschaft schlechthin ist.

Herr *Tenbruck* hoffte, mit diesem Hinweis die Verständigungsschwierigkeiten zwischen Soziologen und Wirtschaftswissenschaftlern beseitigt zu haben. Dazu bedurfte es jedoch noch weiterer Ausführungen. Nach der Auffassung von Herrn *Tenbruck* beschäftigen sich die Soziologen nicht mit den besonderen Problemen einer ganz bestimmten Wirtschaft, mit der die Wirtschaftswissenschaftler zu tun haben. Die Soziologie hat auch wirtschaftende Menschen in ganz anderen Gesellschaften als der heutigen zum Gegenstand. Wirtschaft wird von der Soziologie als ein institutionalisierter sozialer Prozeß betrachtet, und man fragt sich, welche besonderen sozialen Voraussetzungen notwendig und gegeben sein müssen, damit diese besondere Wirtschaft als Gegenstand der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftswissenschaft überhaupt möglich ist. Es ist zum Verständnis der Verlegenheit des Soziologen notwendig, zu begreifen, daß Aussagen über Wirtschaft gemacht werden sollen, die für eine allgemeine Theorie des Wirtschaftens auch in ganz anderen Gesellschaften gültig sein sollen. An einem Beispiel aus dem Referat von Herrn Hartmann läßt sich zeigen, daß die Soziologie sich selbst die Perspektive einschränkt. Unter Hinweis auf Homans wurde auf die Tatsache der Heterogenität der Werte hingewiesen. Das ist eine sinnvolle Aussage in bezug auf ganz bestimmte Arten von Gesellschaften und insbesondere auf unsere heutige Gesellschaft. Es gibt aber Gesellschaften, in denen dieser Tatbestand nicht gegeben ist. Für die Soziologie ist es wichtig, nicht schlechthin von der Wirtschaft zu sprechen, sondern den speziellen Typ von Wirtschaft, mit dem die Wirtschaftswissenschaft sich befaßt, deutlich zu machen. Auf die Frage von Herrn *Schneider,* um welchen besonderen Typ es sich handele und auf die Feststellung, daß das Wirtschaften sich immer im Rahmen von Institutionen vollziehe, entgegnete Herr *Tenbruck*, daß es für den Soziologen auf die besondere Art der Institutionalisierung ankomme. So ist es zum Beispiel — trotz der Arbeiten von Goodfellow — nicht gelungen, zu beweisen, daß man die Kategorien der modernen Wirtschaftswissenschaft auf einfache Wirtschaften übertragen kann. Die Dispositionsfreiheit der modernen Wirtschaft existiert nicht in einfachen Wirtschaften, in denen das Verhalten weitgehend bis ins einzelne vorgeschrieben ist. Das Knappheitsprinzip, die Frage, was knappe Güter sind, und die Frage nach der Zweckmäßigkeit als soziale Frage sind Probleme des gesellschaftlichen Konsensus.

Wenn sich die Soziologie mit dem Wirtschaften als einem Aspekt der Gesellschaft in der ganzen Breite der möglichen Gesellschaften befaßt, so heißt das nicht, daß die Wirtschaftswissenschaft ein Zweig der Soziologie sei oder wirtschaftswissenschaftliche Aussagen aus der Soziologie deduziert werden können. Die beherrschende Frage der Soziologie ist die nach den Typen der Gesellschaft. Daraus resultiert, welche sozialen Voraussetzungen für bestimmte Arten von wirtschaftlicher Ordnung gegeben sein müssen. Ohne die Skala der Variabilität der sozialen Typen läßt sich für den Soziologen die Frage nach den sozialen Voraussetzungen wirtschaftlicher Ordnungen nicht aufnehmen oder gar beantworten.

Die grundsätzlichen Erörterungen über das Verhältnis von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft wurden von Herrn *Scherhorn* fortgesetzt. Die Analyse der Umweltbedingungen erfordere, so führte er aus, eine intensive Datenforschung. Diese ist nicht auf die empirische Forschung begrenzt, sondern auch für eine rationale Entscheidungstheorie zu fordern. Da die Theorie rationalen Verhaltens, wie die Entscheidungstheorie oder auch die Preistheorie, nicht nur explikativen, sondern auch normativen Charakter hat, ist es wichtig, daß sich ihre Hypothesen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

soweit wie möglich auf die Datenforschung stützen. Hierbei entsteht die Frage nach dem Verhältnis der empirischen Forschung zur Soziologie. Geht man davon aus, daß die Soziologie die Grunddisziplin der Sozialwissenschaften ist, so kann es sich nur um die allgemeine Soziologie handeln, die auf die Erkenntnis allen menschlichen Zusammenlebens gerichtet ist. Eine solche, in gewissen Ansätzen bestehende allgemeine soziologische Theorie enthält Aussagen und Begriffe über Norm, Gruppe, Rollenstruktur und Interdependenz von Kontakt und Sympathie. Daneben gibt es eine ökonomische Theorie als ein nicht vollständiges System von Begriffen und Aussagen, die nicht auf soziologische Begriffe und Aussagen zurückzuführen sind, wie die Präferenzhypothese, das Rationalprinzip oder der Satz über die Preisbildung aus Angebot und Nachfrage. Die ökonomische Theorie besitzt keinen geringeren Allgemeinheitsgrad und wird, wie etwa auch von René König, nicht als gegenüber der Soziologie spezielles Gebiet angesehen. Was zwischen Modellanalyse und Wirklichkeit vermittelt, kann der Soziologie im weiteren Sinn zugerechnet werden.

Empirische Forschungen sind in letzter Zeit von der Sozialökonomik verhältnismäßig wenig durchgeführt worden. Man hat sich auf die Sekundäranalyse von Erhebungen der amtlichen Statistik beschränkt. Es hat sich im Laufe der Entwicklung eine Art von methodologischer Arbeitsteilung zwischen Sozialökonomik und Soziologie herausgebildet, insofern die Soziologie als empirische Sozialforschung sich des Experiments und des Stichprobenverfahrens bedient. Eine solche Aufteilung aber widerspricht der Idee der Einheit der Sozialwissenschaften. Wenn man, wie Herr Sauermann in seinem Bericht, soziologische Probleme nennt, von deren Erforschung die ökonomische Theorie profitieren könnte, so heißt das nicht, daß die Ökonomie der eigenen Forschung auf diesem Gebiet enthoben wäre. Falls man die erforderlichen Analysen und Erkenntnisse von der Soziologie nicht erhält, muß man sich mit ihnen selbst beschäftigen, gleichgültig, ob man damit Soziologie treibt oder nicht.

Was Soziologie und Ökonomie trennt, ist nach Ansicht von Herrn *Scherhorn* weniger die Methode als das jeweilige Forschungsfeld. An Hand der Betriebssoziologie und der Konsumtheorie versuchte Herr *Scherhorn* seine Ansicht zu erläutern. Wenn sich der Soziologe mit dem Kauf beschäftigt, so versucht er, dessen Wirkung aufzuzeigen und fragt nach der Bedeutung für soziale Normen und Beziehungen. Den Ökonomen interessieren soziale Normen und Interaktionen in ihrer Wirkung auf Käufe. Würde man sich darauf beschränken, die einschlägigen Forschungen der Soziologie abzuwarten, so würde die Konsumtheorie Stückwerk bleiben. Der Hinweis auf die gut ausgebaute Forschungsrichtung in den USA über das Konsumverhalten zeigt, daß man sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch in den Wirtschaftswissenschaften der Methoden der empirischen Sozialforschung bedient. Wieweit die Ökonomie sich mit Fragestellungen befaßt, die nahe an die der Soziologie herankommen, belegte Herr *Scherhorn* weiterhin mit Hinweisen auf den Krelleschen Schwellenwert der Fühlbarkeit und das Reaktionsverhalten der Wirtschaftssubjekte bei Größenänderungen, etwa des Zinssatzes. Ebenfalls wird in Forschungen über die Beweglichkeit der Nachfrage mit Methoden gearbeitet, die sich von denen der Soziologie nicht unterscheiden, so daß nach der Ansicht von Herrn *Scherhorn* der Unterschied im Forschungsbereich und nicht in den Methoden liegt.

An dieser Stelle warnte der Diskussionsleiter, Herr *Weisser*, die weitere Diskussion in ein Schema, etwa in der Form: Wirtschaftswissenschaft gleich empiriefremd, Soziologie gleich empirieaufgeschlossen, zu zwängen. Herr *v. Kempski* unterstrich, daß es sich für ihn als Sozialtheoretiker von selbst verstehe, daß in hinreichendem Maße empirische Forschung betrieben werde. Er verwies darauf, daß es auch eine breite Literatur gäbe, die jedoch von der Soziologie und Politologie, jedenfalls in Deutschland, nicht genügend zur Kenntnis genommen werde.

Herr *Dürr* knüpfte sodann an die Bemerkung von Herrn v. Kempski, daß die Soziologen Probleme brauchten, an deren Lösung sie scheitern könnten, an und versuchte zu zeigen, daß die ökonomische Wachstumstheorie ein vorzügliches Beispiel sei. An der Erklärung unterschiedlicher Wachstumsraten, etwa der hohen Wachstumsraten in der Bundesrepublik und der niedrigen Wachstumsraten Großbritanniens, ist die ökonomische Wachstumstheorie bislang gescheitert. Eine Erklärung auf Grund des Harrod-Domarschen Theorems, daß nämlich der Kapitalkoeffizient hier höher und dort niedriger sei, ist tautologisch. Auch andere Lösungsversuche, etwa auf der Basis der unterschiedlichen Zusammensetzung der Wirtschaftszweige mit unterschiedlichen Kapitalkoeffizienten, können als gescheitert betrachtet werden, wie neuere Untersuchungen der UNO und OECD gezeigt haben. Vielfach widerlegt ist weiterhin die Behauptung, das Wachstum sei vom Inflationsgrad abhängig.

Die Frage von Herrn *Dürr* an die Soziologie lautete, ob von seiten der Soziologie nicht der Versuch unternommen werden könnte, Erklärungshypothesen über die unterschiedlichen Wachstumsraten aufzustellen, die dann empirisch überprüft werden könnten. Selbst das Scheitern derartiger Lösungsversuche wäre wertvoll, denn dann würde es sich zeigen, daß ein neuer Ansatz gesucht werden muß, so wie ihn etwa Kindleberger versucht hat, indem er die hohen französischen Wachstumsraten nach dem zweiten Weltkrieg auf eine Änderung der Wertestruktur und der Familienstruktur zurückführte. Durch einen einzelnen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fall ist natürlich die Hypothese noch nicht bestätigt, so daß auch in anderen Ländern Untersuchungen angestellt werden müssen, um die Zusammenhänge etwa von Familienstruktur, Wertestruktur, Erziehungswesen oder auch „Planification" und Wirtschaftswachstum zu erforschen.

Da zum Thema „Umweltbedingungen" keine weiteren Wortmeldungen vorlagen, faßte Herr *Weisser* als Diskussionsleiter die bisherigen Erörterungen nochmals kurz zusammen, um sodann die Erörterung des zweiten Punktes, das Problem des Präferenzsystems, freizugeben. Die Diskussionsbeiträge zum Thema Umweltbedingungen haben gezeigt, daß man sich zwar nicht auf gewisse Positionen geeinigt hat, sich jedoch für beide Seiten eine Reihe von Anregungen für weitere Erörterungen ergaben. Sicher ist, daß nach der vorangegangenen Diskussion das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie zu eng interpretiert wurde, wenn man etwa die Wirtschaftswissenschaft praktisch als eine Soziologie der kommerziellen Beziehungen betrachtet. Bei der Arbeitsteilung von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft wäre es unzweckmäßig, wenn die Wirtschaftswissenschaft alle für sie wichtigen empirischen Daten selbst erarbeiten müßte. Die Soziologie einschließlich der Ethnologie und Kulturanthropologie stellt zum Beispiel bei der Erarbeitung ökonomischer Programme der Entwicklungshilfe wichtige operationelle Aussagen und Erkenntnisse zur Verfügung.

Mit Rücksicht auf den Umstand, daß über den Begriff Präferenzordnung oder Präferenzsystem keine Eindeutigkeit in der vorangegangenen Diskussion zu erzielen war, wurde von Herrn *Weisser* vorgeschlagen, die Diskussion zu diesem Punkt so breit wie möglich, das heißt unter Einfluß dessen, was vom Psychologen darunter verstanden werden könnte, zu halten.

Die Aussprache über diesen Punkt wurde von Herrn *Gäfgen* eingeleitet. Er führte aus, daß sich seiner Meinung nach das Problem der Präferenzen nur schwer von denen der Umwelt trennen läßt. Die Meinungsverschiedenheiten der vorangegangenen Diskussion lassen sich darauf zurückführen, daß der Wirtschaftswissenschaft nur die Modelltheorie zugeordnet wird, während man bei der Soziologie voraussetzt, daß sie empirische Forschung betreibt. Diese soll dann angeben, wie Präferenzen entstehen, auf das Verhalten einwirken und wie sie sich verändern. Für den Ökonomen bleibt dann nur noch die Feststellung übrig, daß bei gegebenen Präferenzen die Menschen so handeln, weil sie so handeln. Verlangt die mikroökonomische Theorie beispielsweise, daß die Wert- und Präferenzsysteme widerspruchsfrei sein müssen, so kann der Soziologe und Psychologe dagegen nur auf möglicherweise existierende Wertkonflikte hinweisen. Die ökonomische Theorie wird unter diesen Voraussetzungen sich mit Kalkülmodellen begnügen müs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sen, und die erfahrungswissenschaftliche Arbeit bliebe aus ihr verbannt. Diese Gefahr muß bei der Erörterung des Präferenzproblems deutlicher gesehen werden. Auf die Frage von Herrn *Weisser* als Diskussionsleiter, ob es nicht ratsam und notwendig sei, unter dem Stichwort „Präferenz" nicht nur die formale Anwendung des Vorziehens zu verstehen, wurde von Herrn *Gäfgen* geantwortet, daß es ihm gerade darauf ankomme, den gesamten Komplex der die Vorzugsordnung bestimmenden Motive, Interessen, Werte und Normen in die Diskussion einzubeziehen. An Herrn Gäfgens Ausführungen entzündete sich eine lebhafte Diskussion über die Aufgaben von Soziologie und Ökonomik, an der sich mehrere Redner beteiligten. Zunächst versuchte Herr *Richter* das Mißverständnis auszuräumen, daß sich die Wirtschaftswissenschaft etwa damit befasse, warum die Menschen so und nicht anders handeln. Gegenstand der Nationalökonomie ist die optimale Allokation der Ressourcen, und um diese zu bestimmen, muß man die Präferenzordnungen der Menschen kennen. Diese Feststellungen wurden von Herrn *v. Kempski* mit dem Hinweis darauf unterstrichen, daß die Berücksichtigung der Motive des Handelns für den Ökonomen die Gefahr des psychologischen Dilettantismus heraufbeschwöre. Herr *Gäfgen* erläuterte, daß es ihm darauf angekommen sei, lediglich die beiden Möglichkeiten einer modelltheoretischen und erfahrungswissenschaftlichen Theorie herausgestellt zu haben, um zu erklären, warum eine Modelltheorie mit dem Begriff der Präferenzen wenig anfangen könne. Es müsse klargestellt werden, ob man die Fragen und Probleme, die das Präferenzproblem aufwerfe, nur dem Soziologen oder Psychologen überlassen wolle oder nicht. Herr *Schneider* stellte die Frage, was unter erfahrungswissenschaftlicher Theorie zu verstehen ist. Für die Soziologie verdeutlichte Herr *Tenbruck*, daß eine Gegenüberstellung von Soziologie als Empirie und Ökonomie als Theorie angesichts des gegenwärtigen Zustandes der Soziologie absurd ist. Die heutige Soziologie ist eine theoretische Wissenschaft und arbeitet mit Modellen im allgemeinen Sinn. Es kann keinen Streit über den von Herrn Schneider aufgestellten Satz geben, daß die Tatsachen erst sprechen, wenn man mit Fragen, d. h. einer allgemeinen Theorie, an sie herantritt. Der Stein des Anstoßes läßt sich vielmehr durch die Frage erläutern, welche nichtexpliziten Voraussetzungen in die Modelle eingehen. Dieses festzustellen ist nicht nur, fuhr Herr *Tenbruck* auf einen Einwurf von Herrn *Schneider* eingehend fort, eine Angelegenheit der Präzision der Arbeit des Forschers, sondern eine Frage der Empirie. Es kommt also darauf an, die Begriffe, wie zum Beispiel den des Präferenzsystems, weit genug zu fassen, um Fragen, die aus der theoretischen Analyse gestellt werden, beantworten zu können. Wenn man also eine Beantwortung der Frage wünscht, warum und in welcher Weise sich Präferenzsysteme ändern,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dann muß man sich darüber klar sein, daß hinter den Präferenzen etwas liegt, was man in der Alltagssprache als Motive, Werte, Überlegungen und dergleichen mehr bezeichnet. Natürlich kann es für eine Wissenschaft einen bestimmten Sinn haben zu sagen, daß man im Augenblick aus bestimmten Gründen von diesen die Präferenzen begründenden Elementen absieht. Dann aber muß man die Konsequenzen tragen. Man kann nicht von anderen Disziplinen beides verlangen, nämlich sowohl diese Ausklammerung beizubehalten wie auch die ausgeklammerte Wirklichkeit in einer theoretischen Analyse nachzuliefern. Damit ist bereits das grundsätzliche Verhältnis zweier Disziplinen zueinander, hier besonders von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft, angesprochen. Für jede einzelne Wissenschaft ist es natürlich wichtig zu wissen, welche Fragen an sie von der Nachbardisziplin gestellt werden. Dabei darf nicht übersehen werden, daß in jedem Wissenschaftsbereich von Zeit zu Zeit Explosionen stattfinden, die alle paar Jahre etwas Neues in den Vordergrund der wissenschaftlichen Forschung bringen. Dabei ist die Wissenschaft zweifellos eine Gemeinschaftsarbeit. Die eigentliche Revolution von großem Ausmaß, die sich in den letzten Jahren schrittweise in den Sozialwissenschaften vollzogen hat, besteht darin, daß man sich von den Vorstellungen über menschliches Handeln, die uns das 19. Jahrhundert überlieferte, zu lösen begonnen hat. Diese Umwälzung in den Grundbegriffen läßt sich vielleicht dadurch erläutern, daß die Frage nach den individuellen Motiven ein Ladenhüter aus der Psychologie des 19. Jahrhunderts ist. Dabei muß man beachten, daß der psychologische Mensch als Erfindung des 19. Jahrhunderts einer bestimmten Art von Gesellschaft zuzuordnen ist, in der die Motivierungen erst in einer bestimmten Weise freigegeben sind. Die Motivationspsychologie läßt sich auf sogenannte primitive Gesellschaften nicht anwenden, weil in diesen Motive in ganz anderer Weise normiert und den einzelnen nicht freigestellt sind. Es ist kein Zufall, daß die Erfindung der Selbstreflexion des Menschen einer ganz bestimmten gesellschaftlichen Entwicklung entspricht. Das Resultat dieser Überlegungen besteht darin, daß man nicht mit veralteten Begriffen, die nicht mehr dem Stande der wissenschaftlichen Forschung entsprechen, Probleme entwickeln darf. Das gilt auch für den Begriff der Motivation.

Damit war die Diskussion über die Frage der Präferenzsysteme geschlossen. Ehe der nächste Punkt, das Problem der Verhaltensparameter besprochen wurde, gab Herr *Weisser* als Diskussionsleiter einen zusammenfassenden Überblick über das abgelaufene Gespräch. Die Diskussion hat deutlich gezeigt, daß zu enge Begriffsbestimmungen für die weitere Forschung hinderlich sind und insofern allgemein dem Verlangen Ausdruck gegeben worden ist, in irgendeiner Form zu einer umfassenden Theorie zu kommen. Das Problem wurde von Herrn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weisser an Hand eines Beispiels über das Größenoptimum für Genossenschaften weiterhin erläutert. Ebenso wurde verdeutlicht, daß es keinen Sinn hat, die jeweils nicht mehr behandelte Fragestellung der anderen Disziplin zuzuweisen. Für eine fruchtbare Arbeitsteilung zwischen den Disziplinen hat jede ihre Theoreme zu entwickeln und zu überprüfen, welche ausgearbeiteten Teile der Nachbardisziplin durch sie falsifiziert oder von ihr übernommen werden können.

Die Erörterung der Fragen über Verhaltensparameter wurde mit den Ausführungen von Herrn *Pahlke* begonnen. Da sich Herr *Pahlke* insbesondere mit den Problemen der sozialen Normen befaßt hat, leitete er seinen Diskussionsbeitrag mit dem Hinweis darauf ein, daß soziale Normen nicht nur in Zusammenhang mit Verhaltensparametern zu betrachten sind. Soziale Normen bestimmen ebenfalls die Umweltbedingungen und sind im Sinne der modernen Entscheidungstheorie Bestandteile der Situation. Als solche bestimmen sie auch die technischen und natürlichen Bedingungen der Umwelt. Eine scharfe Trennung ist überhaupt schwierig, weil sie sich gegenseitig und vielfach beeinflussen. Die sozialen Normen sind auch in vielfältiger Weise mitbestimmend für die Präferenzordnungen der Individuen. Das vielgenannte Robinson-Modell ist nicht ein Modell, in dem soziale Relationen ausgeschlossen sind, denn wenn auch Robinson in dem Modell keine Beziehungen zu einer sozialen Umwelt besitzt, so ist er doch ein Produkt dieser Umwelt. Ein Verhaltensmodell ohne soziale Beziehungen läßt sich vielleicht als Kaspar-Hauser-Modell entwickeln, das sofort deutlich macht, wie wenig sinnvoll die herkömmlichen Kategorien der Wirtschaftswissenschaft hier angewendet werden können. Daraus folgt, daß der Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft nicht nur als Subjekt-Objekt-Beziehung, sondern auch als soziale Beziehung angesehen werden muß, also die Wirtschaftswissenschaften zu den Sozialwissenschaften gehören.

Die individuelle Präferenzordnung ist weitgehend durch die sozialen Normen bestimmt. Es sind Normen, die in den Gruppen herrschen, denen das Individuum angehört. In bestimmte Gruppen ist das Individuum hineingeboren, andere Gruppen sind frei wählbar. Auch dann sind die Handlungsmaximen normiert. So ist zum Beispiel das Gewinnstreben nicht als vom Individuum frei gewählte Handlungsmaxime zu verstehen, sondern ergibt sich aus dem Zwang der Verhältnisse oder der sozialen Umwelt, worauf schon Max Weber hingewiesen hat. Die Annahmen der Entscheidungstheorie als Theorie rationalen Verhaltens sind zunächst mehr oder minder empirisch nicht ausgefüllt. Will man zur Anwendung der Theorie gelangen, im Sinne einer deskriptiven Theorie etwa als Vorstufe oder normative Theorie für Unternehmenspolitik oder Wirtschaftspolitik, dann müssen die Leerstellen der Theorie ausgefüllt werden, also etwa auch durch die sozialen Normen, das sind die Vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schriften, die in der bestimmten Gruppe oder Gesellschaft herrschen. Diese Anwendung erfolgt mit Hilfe der Soziologie oder Sozialpsychologie, jedenfalls jener Forschung, die sich mit der Entstehung und Veränderung der in der Gesellschaft herrschenden Normen befaßt.

Die Aussprache wurde sodann durch die Mittagspause unterbrochen. War zuerst vorgesehen, am Nachmittag vor allen Dingen die Frage zu erörtern, was die Soziologie von der Wirtschaftswissenschaft erwartet, so mußte der *Diskussionsleiter* bei der Wiederaufnahme der Aussprache darauf hinweisen, daß die Probleme der Verhaltensparameter noch nicht ausdiskutiert seien. Indessen zeigte die weitere Diskussion, daß die in der Mittagspause geführten privaten Gespräche für den weiteren Verlauf der Verhandlungen nicht ohne Einfluß blieben.

Das Wort erhielt zunächst Herr *Schmölders*. Er beschäftigte sich zu Beginn seiner Ausführungen mit der Frage, was die Wirtschaftswissenschaft von der Soziologie lernen kann. Darauf läßt sich nach *Schmölders* eine dreifache Antwort geben, wenn man versucht, die Ergebnisse der Vormittagsdiskussion zusammenzufassen. Die Abwendung der Sozialökonomik vom Historismus hat gewissermaßen ein Vakuum geschaffen. Die an sich notwendigen Modellkonstruktionen haben nicht den Wirklichkeitsbezug der historisch orientierten Wirtschaftswissenschaft. In bezug auf die Ausfüllung des entstandenen Vakuums kann man von der Soziologie viel lernen, und zwar nicht in der Weise, daß der Soziologie die Ausfüllung der Wirklichkeitsbeziehung überlassen wird, sondern in der Art der Fragestellung. Ein Beispiel ist die mit der Keynes-Revolution hervorgerufene Problematik der Erwartungen. Die Theorie des Handelns als Gegenstand der Soziologie hat stets darauf aufmerksam gemacht, daß das Handeln in die Zukunft nicht von den Erfahrungen, sondern auch von den Erwartungen abhängt. In diesem Zusammenhang hat der soziologische Begriff der „Rolle", die das Individuum in der Gesellschaft oder Gruppe spielt, eine auch für den Wirtschaftswissenschaftler wichtige Bedeutung. Wenn man einen empirisch-theoretischen Zweig der rein rationalen Theorie entwickeln will, kann man in dieser Hinsicht von der Soziologie lernen, wie man die Fragen stellen muß.

Zweitens läßt sich von der Soziologie aus eine gewisse Berichtigung der ökonomischen Modellansätze gewinnen, wobei jedoch leider eine größere Kompliziertheit in Kauf genommen werden muß. Die Diskussion hat gezeigt, daß man nicht einfach mit dem Begriff Präferenz oder Präferenzsystem auskommen kann. Von Samuelson ist der Begriff der revealed preferences eingeführt. Im Begriff der Präferenz ist offenbar eine Vielzahl von Wechselbeziehungen eingeschlossen. Herr *Schmölders* versuchte an Hand der Nachfragefunktion zu zeigen, daß solche Begriffe einen komplexen Tatbestand decken, in dem jedoch nur bestimmte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beziehungen, etwa zwischen effektiver Nachfrage und Einkommen, explizit gemacht werden. Die Soziologie kann uns lehren, daß offenbar zahlreiche Faktoren für die Nachfrage nach einem Gut von Bedeutung sind.

Drittens ist es möglich, mit Hilfe der Soziologie Kategorien zu entwickeln, die es gestatten, die Ursachen bestimmter wirtschaftlicher Erscheinungen, wie etwa der Inflation, besser zu verstehen, z. B. Meinungsführerschaft und Geldwertvertrauen.

Darüber hinaus gibt die Soziologie auch in ihrer Grundhaltung ein nachahmenswertes Beispiel, als sie sich vorwiegend aktuellen Fragen zuwendet. Denn einem Ausspruch von Edgar Salin zufolge komme es nicht nur auf die Richtigkeit, sondern auch auf die Wichtigkeit der Probleme an, mit denen sich die Sozialökonomik beschäftigt. Dieser Hinweis habe seine Bedeutung nicht nur im Hinblick auf die Aktualität, etwa der wirtschaftspolitischen Aufgaben, sondern auf das Ziel der ökonomischen Analyse, deren Prüfstein als Erfahrungswissenschaft die Fähigkeit zur Prognose sei.

Der folgende Diskussionsbeitrag von Herrn *Giersch* setzte, die vorangegangene Diskussion resumierend, nicht so positive Akzente. Die Fragen einer interdisziplinären Zusammenarbeit und methodologische Probleme lassen sich nach *Giersch* besser an Hand eines bestimmten Sachproblems erörtern. Ein solches Sachproblem besteht zur Zeit in der Erforschung der Entwicklungsländer. Für den Ökonomen bietet sich zur Behandlung der Probleme zunächst ein einfaches Modell, etwa das Wachstumsmodell von Harrod-Domar an, in dessen Mittelpunkt der Kapitalkoeffizient steht. Gegen dieses Modell kann vieles gesagt werden, dennoch bietet es zunächst einen Ansatz, in dem mindestens impliziert wird, daß Kapital der für die wirtschaftliche Entwicklung wichtigste Produktionsfaktor ist. Da das für die Entwicklungsländer nicht unbedingt zutreffen muß, läßt sich der theoretische Ansatz verfeinern, indem der Produktionsfaktor Arbeit einbezogen und ein Modell konstruiert wird, das unter Berücksichtigung der statistischen Daten mit einer Produktionsfunktion vom Typ Cobb-Douglas ausgestattet ist. Natürlich ist auch ein solches Modell noch viel zu einfach, allein im Hinblick darauf, daß der Kapitalfaktor außerordentlich vielgestaltig ist, also nicht nur das Sachkapital, sondern auch das Erziehungskapital umfaßt, womit der Produktionsfaktor Arbeit wieder in die Erwägungen einbezogen ist. Das gleiche gilt für Bodeninvestitionen, die in den Entwicklungsländern von besonderer Bedeutung sind. Dennoch ist die modellmäßige Betrachtung noch zu eng, weil die Umweltbedingungen insgesamt berücksichtigt werden müssen, so daß man die Frage aufwerfen muß, welches die Beiträge verschiedener Verhaltensmuster für das Wachstum des Sozialproduktes sind. Damit ist die interdisziplinäre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusammenarbeit notwendig geworden. Diese aber darf nicht in den Fehler der alten historischen Schule verfallen und mangels einer zentralen systematisch gegliederten Fragestellung dem bloßen Sammeln von Fakten nachgehen. Eine solche zentrale Fragestellung ist die genannte Auswirkung der Rahmenbedingungen auf das Produktionsergebnis. Eine zweite zentrale Frage resultiert aus der ersten: Welche Rückwirkungen ergeben sich von einem steigenden Sozialprodukt pro Kopf auf die institutionellen Gegebenheiten und die Verhaltensweise der Wirtschaftssubjekte in diesen Ländern. Beide Fragenkomplexe lassen uns vielleicht zu einer dynamischen Theorie der Entwicklung zurückgebliebener Volkswirtschaften kommen.

Die so formulierte Fragestellung läßt deutlich erkennen, daß die Aufgabe nicht allein von Ökonomen bearbeitet werden kann, sondern der Mitwirkung wenigstens der Soziologen und Anthropologen bedarf. Was für die Lösung der genannten Frage gefordert wird, ist eine inhaltsvolle Theorie. Konkrete Fragen sind zu beantworten, nämlich etwa die, ob es in einem Entwicklungsland wichtiger ist, Fabriken zu bauen oder Ressourcen für eine bessere Ausbildung der Arbeiter einzusetzen oder das System der Institutionen, etwa das Steuersystem, zu verbessern. Dazu braucht man auf der einen Seite eine Produktivitätsanalyse des Datenkranzes, d. h. eine Analyse der Wirkungen der Daten auf das Sozialprodukt, und eine Erforschung der Verhaltensparameter.

Auf dem Gebiet der Entwicklungsländer besitzen wir wenig Erfahrung und Anschauung, und die Möglichkeiten der Erforschung an Ort und Stelle sind eingeschränkt. Angesichts der Ökonomie der Forschung erscheint es zweckmäßig, die Experimente mit Entwicklungshilfen zu untersuchen. Je mehr Fälle dieser Art untersucht werden, um so mehr Informationen fallen an, die eine Überprüfung der bisherigen Hypothesen gestatten. Diese müssen nicht verworfen werden, wenn sie der Überprüfung nicht standhalten, sondern können auch modifiziert werden, und daraus lassen sich neue Einsichten gewinnen. Dieser Punkt jedoch ist an dieser Stelle weniger wichtig als der Umstand, daß auf eine Zusammenarbeit der Disziplinen nicht verzichtet werden kann.

Herr *Schneider* begrüßte die glückliche Wendung, die die Diskussion dadurch gewonnen hat, daß sie sich konkreten Problemen zugewendet hat und die Frage in den Hintergrund getreten ist, ob die Soziologie als die Grundwissenschaft der Sozialwissenschaft angesehen werden muß und etwa die Stellung einnimmt, die früher die Philosophie gehabt hat. Vom Standpunkt der Wissenschaftstheorie aus gesehen ist diese Frage gewiß interessant. Wenn es jedoch um das Zusammenspiel von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft geht, dann muß man zeigen, wo die Verzahnungen zwischen den Wissenschaftsbereichen liegen. Jede

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wissenschaft erstreckt sich auf einen begrenzten Bereich. Für die Wirtschaftswissenschaft im engeren Sinn ist das Gebiet durch die sechs gesamtwirtschaftlichen Daten, wie sie Eucken aufgezeigt hat, begrenzt. Die Abgrenzung ist im Grunde willkürlich und folgt Zweckmäßigkeitsgesichtspunkten, vor allem dem einer vernünftigen Arbeitsteilung. Es ist selbstverständlich, daß dabei Fragen angeschnitten werden, die im Grunde nur von zwei oder drei Disziplinen zufriedenstellend im Wege der Teamarbeit behandelt werden können. Es gibt Probleme, die aus der Sicht des Ökonomen nicht vollständig erörtert werden können. Man benötigt Informationen, die der Soziologe geben kann, wobei der Soziologe seinerseits Anregungen für seine eigenen Forschungen erhält. Dabei ist aber deutlich zu fragen, um welche Art von Soziologie es sich handelt.

In dem Bericht von Herrn v. Kempski und in mehreren Diskussionsbeiträgen ist deutlich gesagt worden, daß die Soziologie für die Ökonomie schon deshalb keine Grundwissenschaft sein kann, weil eine allgemeine soziologische Theorie nur in Ansätzen vorliegt. Da wir spezifische Fragestellungen haben, geht es uns gar nicht um die allgemeine Soziologie, sondern um bestimmte Soziologien, wie Religionssoziologie, Kultursoziologie, Rechtssoziologie. Fragestellungen, wie sie Herr Giersch aufgeworfen hat, so z. B. die Frage der Industrialisierung von Agrarländern, sprengen den ökonomischen Problembereich. Das Problem, ob und inwieweit in den Entwicklungsländern Lateinamerikas eine Unternehmung entwickelt werden kann, wird von einer Gruppe von Ökonomen, Soziologen, Anthropologen und Ethnologen untersucht. Bestimmte soziologische Fragestellungen sind also auch für die Ökonomen relevant.

Die Fragestellung der modernen Soziologie ist von Herrn Tenbruck in die Form gekleidet: Warum und wie handeln Menschen? Die Ökonomie befaßt sich mit einem bestimmten, dem ökonomischen Handeln, nämlich dem Disponieren über knappe Ressourcen. Was die Soziologie über das Warum und Wie menschlichen Handelns auszusagen hat, ist für den Ökonomen von höchstem Interesse. Wir brauchen eine Verhaltensforschung, wie bereits Herr Schmölders gesagt hat. Es ist wichtig zu wissen, welches die Determinanten menschlichen Verhaltens sind. Dabei kommt es auf die relevanten Einflüsse an. In dieser Hinsicht ist daran zu erinnern, daß z. B. die Ökonometrie bemüht ist, nicht nur Einkommen und Preise in den Bereich der Nachfrageforschung einzubeziehen. Es ist eines der Hauptanliegen der ökonomischen Theorie, die vermittels der Modellanalyse gewonnenen Ergebnisse zu testen. Dabei kann die Soziologie, z. B. empirische Sozialforschung, große Hilfe leisten, indem sie Informationen vermittelt. Im Vordergrund steht mithin die Kooperation bei der Lösung konkreter Probleme, während die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Frage, ob es sich bei der Soziologie um eine Grundwissenschaft handelt, periphärer Natur ist.

Herr *Weisser* erläuterte anschließend seine Ausführungen über das Verhältnis von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft. Die Debatte ist an einen Punkt gekommen, in welchem die Übereinstimmung der Meinungen nur durch sprachliche Differenzen verdeckt wird. Es besteht aufgrund der verschiedenen Beiträge und der bisherigen Diskussionen kein Zweifel, daß jede einzelne Wissenschaft an die andere Disziplin Fragen zu stellen hat, die innerhalb der angesprochenen Disziplin zu behandeln sind. Diese Aufgabe der Zusammenarbeit von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft oder auch von Jurisprudenz und Wirtschaftswissenschaft ist von allen Rednern im gleichen Sinn gestellt worden. Die Einigkeit in der Sache führt zu der praktischen Frage, wie eine wohlüberlegte Arbeitsteilung auszusehen hat. Man kann sie so formulieren: „Was wollen die Wirtschaftswissenschaftler von der Soziologie als Axiome beziehen und was erarbeiten wir selbst?" In diesem Sinne ist der Ausdruck Grundwissenschaft gemeint, nämlich als diejenige Wissenschaft, die der anderen Disziplin die Axiome liefert. Es handelt sich mithin um ein Problem der Zusammenarbeit der Disziplinen, das unter keinen Umständen als Glaubensfrage dramatisiert werden kann.

Die Übereinstimmung der Frage der Zusammenarbeit darf nicht dazu führen, die Kritik zu vergessen, die die Wissenschaften untereinander zu üben haben. So darf die Wirtschaftswissenschaft trotz aller Anerkennung der empirischen Sozialforschung verlangen, daß die soziologische Forschung nicht auf die Feldforschung beschränkt bleibt. Es wäre ein besonderer Vorteil der Tagung, wenn sie deutlich machen würde, daß die Disziplinen mehr voneinander verlangen als bisher.

Nach einer kurzen Ergänzung von Herrn *van Klaveren* zu den Ausführungen von Herrn Giersch über die Korruptionsfrage in unentwikkelten Ländern, behandelte Herr *Rüegg* ausführlicher die speziellen Probleme der Zusammenarbeit von Soziologie und Betriebswirtschaftslehre. Man kann nicht übersehen, daß nur historisch erklärt werden kann, warum die Wissenschaften eine bestimmte Fragestellung in ihr Präferenzsystem aufnehmen. Dabei handelt es sich nicht um grundsätzliche Probleme der Verschiedenheit und Möglichkeit der Zusammenarbeit von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie. Das Zusammenfinden von Soziologie und Betriebswirtschaftslehre läßt sich an einem konkreten Problem, nämlich der Unternehmensführung, verdeutlichen. Es ist interessant festzustellen, daß die Unternehmer, denen doch offensichtlich nach allen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Theorien die ökonomische Entscheidung zusteht, nicht zum Gegenstand der Soziologie bzw. Betriebssoziologie gemacht worden sind oder gemacht werden, im Gegensatz zum Arbeiter. Dieser Tat-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestand hat bestimmte Gründe, die die Soziologie selbst einmal soziologisch analysieren muß. Nur auf diese Weise wird die Soziologie lernen, ihre eigene Wissenschaft in optimaler Form zu betreiben. Auf die geschichtlichen, unendlich komplexen und interdependenten Verhältnisse der verschiedenen Formen menschlichen Handelns kann hier nur kurz hingewiesen werden. Um zum Problem der Unternehmensführung durchzustoßen und sinnvolle Fragen zu stellen, wird man auf diese historischen Zusammenhänge nicht verzichten können. Der Umstand, daß erst jetzt die Unternehmensführung als Problem in die soziologische Betrachtung eingeht, erklärt sich aus der Tatsache, daß das Hauptinteresse der Betriebssoziologie in der Diagnose und Therapie von Konflikten oder momentanen Betriebsstörungen besteht. Es ist eine durchaus legitime Frage, wie eine aus dem Betrieb bezweckte Werkverrichtung kurzfristig reibungslos ablaufen kann. Dagegen dürfte die Frage von Herrn Richter nach dem sozialen Optimum in diesem Zusammenhang bisher noch gar nicht gestellt bzw. in ihrem Ansatz noch gar nicht entwickelt worden sein. Diese Frage würde ja umfassen, welche Zielsetzung, welche Sinngebung, welche Organisationen und welche Zusammenordnung notwendig sind, daß der Betrieb oder das Unternehmen als ein soziales Gebilde durch bewußte Entscheidung der Führung so verändert werden kann, daß es seinen Zweck nach der allgemeinen Definition des Betriebes kontinuierlich, d. h. langfristig zu erfüllen imstande ist.

Es ist bekannt, daß die Betriebssoziologie im wesentlichen aus dem gleichen Grund entstanden ist wie die Soziologie. Wenn man gesagt hat, die Soziologie sei ein Krisenprodukt, so wird damit nur ein Aspekt des Problems getroffen. Die Grundlage für die soziologische Theorienbildung finden wir viel früher in der Sozialkritik und Sozialphilosophie. Diese konnten eine Theorie des sozialen Handelns und der sozialen Kräfte erst entwickeln, als das Bürgertum eine gewisse Emanzipation erreicht hatte. Ähnliches gilt für die Betriebssoziologie. Die ersten diesbezüglichen Untersuchungen, nämlich die Arbeiten von Karl Marx, wollen ja nicht nur eine wissenschaftliche Analyse der Situation des Arbeiters sein, sondern laufen auf eine Arbeitshypothese hinaus, nämlich auf die der vollständigen Entfremdung des Arbeiters durch eine ganz bestimmte Ökonomie, durch deren Bewußtmachung der Arbeiter zu einer bestimmten politischen Aktion gebracht werden soll. Auch die betriebssoziologischen Untersuchungen des Vereins für Socialpolitik aus dem Jahre 1907 sind durchaus von der Vorstellung einer entfremdeten Klasse ausgegangen und haben in dieser Zeit des Streits um die Werturteile umfassende Methoden empirischer Sozialforschung, insbesondere psycho-physische und charakterologische Untersuchungen der Arbeiterschaft, erbracht. Hier wurde bereits der Betrieb als Feld gesellschaftlicher Kräfte, die das Individuum beeinflussen, behandelt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jedoch durch den Ansatz der Fremdbestimmtheit des Arbeiters die eigentliche soziologische Durchdringung des Betriebs verfehlt. Die allgemeinen gesellschaftlichen Voraussetzungen zur soziologischen Erforschung des Betriebes in Deutschland wurden erst mit der Konstituierung der Weimarer Republik geschaffen und mit ihrem Ende wieder verschüttet.

In der Gegenwart hat sich der Zwangscharakter des Betriebes vollständig verändert. An Stelle der Herrschaftsstruktur mit der Verantwortlichkeit eines einzelnen haben wir eine differenzierte Verwaltungsordnung mit begrenzten Entscheidungsbefugnissen. Die Muster, nach denen solche Entscheidungen und Ausübungsbefugnisse in die Wirklichkeit umgesetzt werden, sind gegenüber früher viel manipulierbarer und dementsprechend beweglicher geworden. Ein entscheidendes Problem der Unternehmensführung ist die Übersetzung fremder Muster in die eigene Erfahrenswelt. Wir müssen also untersuchen, wie sich durch Änderung der Ordnungsformen Auswirkungen auf Organisation, Disposition und Durchsetzung bestimmter Ziele ergeben. Beispielsweise wird in der heutigen Betriebssoziologie immer wieder davon gesprochen, daß patriarchalische oder patronale Herrschaftsformen heute keine Rolle mehr spielen können. Natürlich müssen diese Formen in ihrem historischen Zusammenhang, etwa mit der römischen Großfamilie, gesehen werden. Dann läßt sich verstehen, daß die Strukturform eine ganz bestimmte Sinngebung der mit- und zwischenmenschlichen Verhältnisse und also auch des Verhältnisses und sozialen Verhaltens zwischen dem Unternehmer und seinen Untergebenen einschließt. Die hierarchische Organisation von Großbetrieben läßt sich nur dann handhabbar und funktional verständlich machen, wenn man fragt, welche Auswirkungen sich ergeben, wenn man Verhaltensmuster etwa der Bürokratie zur Organisationsform industrieller Unternehmen machen will.

Eine soziologische Analyse der verschiedenen, in den Betrieben mehr oder minder vermischten Ordnungsmuster und Ordnungsmodelle und der damit verbundenen Normsysteme hat die Aufgabe, der Unternehmensführung wissenschaftliche Daten zur Bewältigung von Problemen zu geben, die bisher aufgrund von Intuition und Erfahrung gelöst worden sind. Als Beispiel mag der Hinweis auf die Methoden des Ausbildungsprozesses für Führungskräfte dienen.

Auch für das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie läßt sich die Frage stellen, welche sozialen Gründe und zugleich welche sozialen Auswirkungen Änderungen von theoretischen Modellen haben. Hier geht es letztlich um soziologische Probleme der Sprache. Die Wahl der Sprache bestimmt auch die soziale Auswirkung, die mit der Wahl bezweckt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anschließend diskutierte Herr *Watrin* einige Probleme der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Nationalökonomie und Soziologie. Das Arbeiten mit Modellen impliziert die Annahme von soziologischen Hypothesen. Die Soziologie untersucht etwa das Konsumverhalten und kommt zu dem Ergebnis, daß dieses nicht rational ist. Mit rationalen Entscheidungshilfen werden zwar normative Modelle, aber keine explikativen Erklärungen des faktischen Verhaltens gewonnen. Ähnlich liegen die Zusammenhänge im Bereich der Makrotheorie, denn erst wenn eine konsistente soziale Präferenzordnung gegeben ist, kann gesagt werden, was vernünftigerweise zu tun ist, während das tatsächliche Verhalten eben nicht vernünftig ist. Die soziologische Theorie hat in der Behandlung des Konsensusproblems jedoch einen auch für den Ökonomen interessanten Beitrag geleistet. Der Konsens bezieht sich nicht auf Werte, sondern auf Institutionen.

Die Frage der Zusammenarbeit der Soziologie und Wirtschaftswissenschaft wurde sodann von Herrn *Tenbruck* als praktisches Problem behandelt. Es handelt sich also um die Frage, wie die Zusammenarbeit in Zukunft vor sich gehen soll. Denn es gibt sehr konkrete Widerstände und Schwierigkeiten, die die Kommunikation, die gemeinsame Arbeit an den beiden Wissenschaften gemeinsam aufgegebenen Problemen, hemmen. Da ist zuerst das Problem des gegenseitigen Verstehens. Zweitens ist zu bedenken, daß die Beschäftigung mit ökonomischen Fragen den Soziologen nicht befähigt, sein Problem in einer solchen Weise zu behandeln, daß die Lösungen als fertige Ergebnisse für die Ökonomen gelten. Für eine ständige Kooperation fehlen, und das ist ein drittes Problem, die entsprechenden Institutionen. Aus alledem kann gefolgert werden, daß es eine große Anzahl soziologischer Arbeiten und Ergebnisse gibt, die jedoch nicht die für die Wirtschaftswissenschaftler operationale und relevante Form haben. Es müssen also Formen einer stetigen Zusammenarbeit gefunden werden, wofür das deutsche Universitätssystem kaum die nötige Flexibilität aufweist.

In der weiteren Debatte wurden sodann eine Reihe von Problemen genannt, für die eine praktische Zusammenarbeit von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft nützlich und wertvoll sein könnte. Zunächst erwähnt Herr *Pahlke* die Zusammenarbeit der Disziplinen auf finanzwissenschaftlichem Gebiet. Das Problem der finanzpolitischen Willensbildung umfaßt eine Reihe von Fragestellungen, die nicht rein ökonomisch gelöst werden können. Berührt wurde die Theorie der Kollektiventscheidungen, die Frage des sozialen Optimums und psychologische Probleme. Herr *Gäfgen* führte aus, das betriebssoziologische Untersuchungen nicht nur für betriebswirtschaftliche, sondern auch für volkswirtschaftliche Probleme, etwa im Hinblick auf die Preistheorie, von Bedeutung sind. Die Sozialstruktur oder Organisation einer Entscheidungsfrei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heit hat Rückwirkungen auf die Art, wie sich der Preisbildungsprozeß vollzieht. Ein weiteres Problem für eine fruchtbare Zusammenarbeit besteht in der Frage der außermarktlichen Interdependenz. Hier handelt es sich unter anderem um den Prozeß der Meinungsbildung über Konsumgüter. Grenzen der Kooperation liegen dort, wo der Versuch unternommen wird, das ökonomische System als ein Untersystem des Sozialsystems zu interpretieren.

Der *Diskussionsleiter* schlug vor, zum Abschluß die Frage zu diskutieren, was von der Wirtschaftswissenschaft für die Soziologie geleistet werden kann. Herr *v. Kempski* führte aus, daß sich in der allgemeinen Form die Frage als das Verhältnis der Theorien zueinander und ihrer begrifflichen Verzahnung stelle. Es sei deshalb zweckmäßig, das Thema zu präzisieren und auf eine einzelne konkrete Frage zu beschränken. Nachdem Herr *Weisser* im Anschluß an die vorangegangenen Äußerungen dargelegt hatte, daß die Modellanalyse der Wirtschaftswissenschaft nicht als angewandte Mathematik betrieben und deshalb ihr Beitrag zur Soziologie nicht als Empfehlung zur Verwendung mathematischer Verfahren mißverstanden werden dürfe, behandelte Herr *Hartmann* die Frage, was die Soziologie von der Auseinandersetzung mit der Wirtschaftswissenschaft gewinnen kann. Der Nutzen für die Soziologie aus dem Gespräch mit den Wirtschaftswissenschaftlern besteht erstens darin, daß der Soziologe seinen eigenen Kategorien gegenüber kritischer wird, zweitens daß die Theorie in ihrem Aufbau kritisch überprüft wird und drittens daß der Soziologe an neue Probleme herankommt.

Ein Beispiel für den ersten Punkt ist das Problem der Erwartungen. Dieses Problem hat für den Soziologen einen anderen Akzent als für den Wirtschaftswissenschaftler. Für letzteren handelt es sich um die Erwartung des Handelnden, für den Soziologen um die Erwartung der Bezugsgruppe. Sucht man die Erwartungen vom Blickpunkt des Handelnden aus, dann liegt die Möglichkeit nahe, in eine größere Distanz zur Bezugsgruppe zu treten und den Erwartungen des Handelnden weit mehr Bedeutung beizumessen. Daraus kann, ausgelöst durch die Auseinandersetzung mit dem Begriff der Erwartungen wirtschaftswissenschaftlicher Prägung, das Problem der Freiheit von der sozialen Rolle von der Soziologie aufgegriffen werden.

Der zweite Punkt enthält die grundsätzliche Kritik an der „Soziologietheorie", womit die Theorie von der Bezugsgruppe oder des sozialen Systems gemeint ist. Sozialsysteme oder Bezugsgruppen beinhalten signifikante soziale Umwelt für den Handelnden. Die Diskussion hat erkennen lassen, daß auch Orientierungen an anderen Gesellschaften insbesondere bei unentwickelten Gesellschaften wichtig sind, so daß man von einem Bezugsgruppengebilde, in dem nicht Individuen, sondern ganze Gesellschaften Einheiten der Analyse sind, sprechen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schließlich ist durch die zahlreichen Probleme, die in der Diskussion gestreift worden sind, die Auseinandersetzung mit der Wirtschaftswissenschaft für die Reflexionen über Methoden und Inhalt der Soziologie nützlich gewesen.

Der Diskussionsleiter, Herr *Weisser*, erinnerte in diesem Zusammenhang an das Machtproblem und das Problem der Kompatibilität, über das sich eine Aussprache anschloß, die jedoch abgebrochen wurde, weil sie sich von den zur Debatte stehenden Fragen der konkreten Zusammenarbeit von Soziologie und Wirtschaftswissenschaft entfernte. An dieser Aussprache beteiligten sich die Herren *v. Kempski, Mestmäcker, Schmölders, Schneider* und *Thalheim.*

Zu dem konkreten Problem der Zusammenarbeit erwähnte abschließend Herr *Schmölders* die vom Verein für Socialpolitik durchgeführte Untersuchung, die sogenannte Verbandsenquete, an der Soziologen, Wirtschaftswissenschaftler und Statistiker zusammenarbeiten.

Die Diskussion wurde von Herrn *Weisser* geschlossen. Er führte aus, daß der Rat der Wirtschaftswissenschaftler von den verantwortlichen Gestaltern der Gesellschaft noch nie so intensiv, in so vielen Bereichen und in so grundsätzlicher Weise und zugleich speziellen Fragen verlangt würde wie heute. Diese Funktion des beratenden Wirtschaftswissenschaftlers kann nur befriedigend erfüllt werden, wenn es zu einer engen Zusammenarbeit der Wirtschaftswissenschaft mit allen anderen Sozialwissenschaften, insbesondere mit der Soziologie, kommt.

Herr *Schneider* beschloss die Verhandlungen des zweiten Tages mit einem Wort des Dankes an alle, die sich an der Diskussion beteiligt hatten, vor allem an den Vorsitzenden, Herrn Weisser. Die Diskussion war fruchtbar, weil sie gezeigt hat, daß ein wirkliches Bedürfnis besteht, daß Soziologie und Wirtschaftswissenschaft sich näher kennenlernen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dritter Teil

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik

Das derzeitige Verhältnis zwischen Statistik und Nationalökonomie

Von Prof. Dr. *Adolf Blind* (Frankfurt/M.)

1. Einleitung

Das Verhältnis zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik müßte eigentlich für den Wirtschaftsstatistiker die zentrale Frage sein, die ihm bei allen seinen Arbeiten, auch bei den rein methodologischen Untersuchungen, stets vor Augen stehen sollte. Und andererseits müßte das Verhältnis zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik auch den Volks- und Betriebswirt laufend beschäftigen, weil er angesichts der Vielgestaltigkeit und Unübersichtlichkeit des wirtschaftlichen und sozialen Lebens bei allen seinen Überlegungen einschließlich seiner theoretischen Deduktionen nur dann zu fruchtbaren Ergebnissen gelangen kann, wenn er dabei den Blick auf statistische Daten richtet, die ihm die Wirklichkeit überschaubar machen. Angesichts dieser Umstände sollten eigentlich die Beziehungen zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik im Interesse einer wechselseitigen Befruchtung überaus eng sein. Es liegt die Zeit auch noch nicht lange zurück, in der es sozusagen selbstverständlich war, daß der Wirtschaftswissenschaftler zugleich auch Statistiker und der Hochschullehrer der Statistik ebenso wie der Leiter eines Statistischen Amtes allemal auch Wirtschaftswissenschaftler waren. Inzwischen gibt es jedoch manche Wirtschaftswissenschaftler und auch manche Statistiker an den Hochschulen, für die das Verhältnis zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik an den Rand des Interesses gerückt ist.

Zwar hat sich in jüngster Zeit sogar eine besondere Fachrichtung herausgebildet, die eine Verknüpfung von nationalökonomischer Theorie und Statistik als ihr ureigenstes Aufgabengebiet ansieht, nämlich die Ökonometrie; da aber der Begriff der Ökonometrie von ihren Fachvertretern selbst so stark eingeengt worden ist, daß er heute nur noch jene statistischen Methoden einschließt, die auf die Wahrscheinlichkeitsrech-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nung gegründet sind, während alle grundlegenden Fragen der Erwerbstätigkeits-, Produktions-, Preisstatistik usw. gar nicht erörtert werden, kann diese Spezialdisziplin unmöglich die Basis für eine umfassende Auseinandersetzung über das Verhältnis zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik abgeben.

Die mangelnde Pflege der Beziehungen zwischen beiden Wissenschaftsgebieten hat heute bereits dazu geführt, daß die Statistik an den wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten unserer Hochschulen ein gewisses Eigenleben entwickelt und die Studierenden der Nationalökonomie und Betriebswirtschaftslehre zwar die Theorie der statistischen Prüfverfahren immer besser beherrschen lernen, im Umgang mit den Indices der Produktion oder des Außenhandels aber recht ungeübt bleiben.

Angesichts dieser Situation ist es tatsächlich notwendig und an der Zeit, daß sich Wirtschaftswissenschaftler und Statistiker über das gegenseitige Verhältnis ihrer Wissenschaften aussprechen und sich über die Grundlagen der Beziehungen zwischen ihren Fachbereichen Rechenschaft geben. Zur Vorbereitung einer solchen Aussprache soll im folgenden versucht werden, von gewissen Grundfragen aus den derzeitigen Stand dieser Beziehungen kritisch zu durchleuchten. Der Verfasser bittet bei diesem Vorhaben im vorhinein um Verständnis und Nachsicht, wenn seine Ausführungen mancherlei Kritik enthalten. Es scheint ihm dies notwendig und auch als Anregung zu einer lebhaften Diskussion angebracht. Es sei vorweg eingeräumt, daß das Thema der Fachrichtung des Verfassers entsprechend mehr aus der Sicht des Wirtschafts- und Sozialstatistikers als aus der des Nationalökonomen behandelt wird.

2. Erfordernisse und Konsequenzen einer theoriebezogenen Wirtschaftsstatistik

Die Wirtschaftsstatistik entstand in engster Verbindung mit den Anliegen der Wirtschaftspolitik. Viele statistische Unterlagen wurden zunächst eigens zur Vorbereitung wirtschaftspolitischer Maßnahmen und zur Kontrolle ihrer Wirksamkeit beschafft. Später stellte die Statistik dann auch Daten zur beliebigen Verwendung, sozusagen auf Vorrat, bereit. Im Hinblick auf die wachsenden Staatsaufgaben bildeten sich immer neue Einzelzweige der Statistik aus, die zunächst selbständig und beinahe beziehungslos nebeneinander standen (so z. B. die Statistik der Berufs- und Erwerbstätigkeit, die Produktions- und Verbrauchsstatistik, die Banken- und Finanzstatistik usw.). Bewußt, manchmal zunächst auch unbewußt, wurden dann diese Einzelzweige in größere wirtschaftliche Zusammenhänge hineingezogen. So kam man in der Statistik der Berufs- und Erwerbstätigkeit vom traditionellen Berufsbegriff aus sukzessive zu einem Begriff, der alle in irgendeiner Weise an der volkswirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlichen Produktion beteiligten Personen umfaßt. Aus den Gewerbestatistiken wurden in mehreren Etappen Statistiken der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstätten, deren Objekt bei genauerem Zusehen sämtliche nichtlandwirtschaftlichen Zellen der marktwirksamen Wertschöpfung sind usw. Als sich die Volkswirtschaftslehre dann insbesondere der makroökonomischen Totalanalyse, also der zusammenfassenden Betrachtung des gesamten Wirtschaftskreislaufs zuwandte, hatten sich die Einzelzweige der Wirtschaftsstatistik derart entwickelt, daß es möglich war, durch die Zusammenfassung der Ergebnisse verschiedener Einzelzweige auch Angaben über volkswirtschaftlich bedeutsame Gesamtgrößen, wie das Volkseinkommen, den gesamtwirtschaftlichen Konsum usw. zu gewinnen. Heute stützen sich Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspolitik bereits in hohem Maße auf eine Vielzahl statistischer Daten, die durch eine Synthese aus den verschiedensten Einzelstatistiken gewonnen worden sind.

Eine solche Datensynthese setzt eine enge Verbindung wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse mit der Beherrschung der statistischen Methodik voraus. Sie erfordert Einsichten in die sachlichen Diskrepanzen zwischen den volkswirtschaftlichen Definitionen und den erreichbaren zahlenmäßigen Aufschlüssen, Vorstellungen über die Ungenauigkeiten wirtschaftsstatistischer Daten, über die Fehlerfortpflanzung und den möglichen Fehlerausgleich bei der Zusammenfassung statistischer Daten, über die Fehlerspielräume bei den als Salden ermittelten Zahlen und am Ende ein zusammenfassendes Urteil über den Erkenntniswert und die Brauchbarkeit der Globalgrößen und ihrer Bestandteile. Dies alles bedingt heute eine Durchdringung der Statistik mit wirtschaftswissenschaftlichen Kenntnissen und Überlegungen, wie dies früher nicht — zumindest nicht in gleichem Maße — der Fall gewesen war.

Das Bemühen um eine immer stärkere Zusammenfassung der verschiedensten Einzelstatistiken zu statistischen Aggregaten konnte auf der anderen Seite aber auch nicht ohne Rückwirkungen auf die Gestaltung der Einzelstatistiken bleiben. Die Begriffe und Klassifikationen sowie alle methodischen Details der ursprünglich vielfach von ganz verschiedenen Gesichtspunkten aus entwickelten Einzelstatistiken mußten aufeinander und auf die Erfordernisse der übergeordneten Aggregate abgestimmt werden. Es haben jedoch die Einzelstatistiken nach wie vor auch ihre eigenständige Bedeutung behalten und erweitert, so daß die meisten Statistiken heute gleichzeitig recht verschiedenen Zwecken zu dienen haben. Die wirtschaftliche Betätigung der Menschen kann z. B. unter erwerbswirtschaftlichen, aber auch unter produktionswirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet werden. Produktion und Verbrauch können unter güterwirtschaftlichen oder unter geldwirtschaftlichen Gesichtspunkten interessieren. Bei der Umsatzsteuerstatistik interessiert für die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanz- und Steuerpolitik der steuerliche Umsatz. Dagegen kommt es bei den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eigentlich auf den wirtschaftlichen Umsatz an. Außerdem sollte die Aufgliederung jedesmal nach anderen Merkmalen erfolgen.

Angesichts der vielfältigen Zielsetzungen zahlreicher Statistiken erscheint es angebracht, diese nicht mehr nach einem einheitlichen hergebrachten Schema aufzustellen, sondern die Begriffe und die Methoden jeweils, so gut wie eben möglich, auf die zu gewinnenden Erkenntnisse hin auszurichten. So wird man einen Preisindex, der die allgemeine Geldwertänderung anzeigen soll, anders konstruieren als einen Index, der die Auswirkungen der Preisänderungen auf einen bestimmten Kreis von Personen oder Institutionen anzeigen soll. Beim Produktionsindex wird man je nach der Aufgabenstellung von Brutto- und Nettoproduktionswerten ausgehen usw.

Je weiter man mit der Spezialisierung der Statistiken geht, desto mehr entsteht allerdings die Gefahr, daß der Gesamtüberblick verlorengeht. Dabei ist die Statistik doch gerade entwickelt worden, um einen solchen Überblick über die unübersichtliche Mannigfaltigkeit der Wirtschaft zu gewinnen. Dieses Ziel muß man doch wohl auch unter den differenzierten Verhältnissen der Gegenwart in dem Sinne im Auge behalten, daß man die statistischen Daten auf das Wesentliche beschränkt.

Bei alledem muß der zentrale Grundsatz jeglicher Wirtschaftsstatistik beachtet werden, daß die Entwicklung der Begriffe und Methoden stets von der Sache her erfolgen muß. Gerade auch die Konstruktion statistischer Aggregate muß allemal einer sachlich verstehbaren und ökonomisch deutbaren Situation entsprechen. Sie ist stets ein Versuch der Konkretisierung vorhandener makroökonomischer Begriffe.

Abgesehen davon, daß die statistischen und die makroökonomischen Begriffe nie völlig zur Deckung zu bringen sind, zeigt sich des weiteren schon bei relativ einfachen Aggregaten, wie z. B. bei einem Index der industriellen Nettoproduktion, erst recht aber bei Angaben über das Sozialprodukt oder die Investition oder die Abschreibungen, daß solche Angaben für sich allein selbst bei genauer Kenntnis ihrer Entstehung hinsichtlich ihrer ökonomischen Bedeutung nicht ohne vielerlei ergänzende statistische und außerstatistische Kenntnisse einigermaßen zutreffend zu durchschauen und zu interpretieren sind. Sie sind daher insbesondere auch bei Vergleichen allemal entsprechend zu erläutern, zu ergänzen und kritisch zu würdigen.

Vor welchen Schwierigkeiten der auswertende Volkswirt und Statistiker hierbei steht, zeigt sich z. B., wenn versucht wird, die Ergebnisse von Sozialproduktsberechnungen für verschiedene Volkswirtschaften zu vergleichen, wie es etwa Gilbert und Kravis für die USA und einige westeuropäische Länder versucht haben, wie es auch schon für die USA

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und die Sowjetunion oder für die Bundesrepublik und Japan versucht worden ist. Einerlei ob man dabei Wohlfahrts- oder Leistungsvergleiche im Auge hat, die Notwendigkeit, mit marktbezogenen Wertangaben zu operieren, bedeutet von vornherein eine wesentliche Einschränkung der Erkenntnismöglichkeiten; denn eine große Zahl wirtschaftlich und sozial relevanter Umstände kommen in den aufaddierten Marktwerten nicht zum Ausdruck. Man muß außerdem vom Vergleich der Globalgrößen zum Vergleich ihrer Bestandteile und deren Relationen, also zu Teilvergleichen übergehen. Zur Ergänzung müssen weitere nicht der Sozialproduktsberechnung selbst entstammende Zahlen über die ökonomische und gesellschaftliche Umwelt herangezogen werden, so daß sich der Vergleich noch weiter aufsplittert. Und schließlich müssen auch statistisch überhaupt nicht erfaßbare Gegebenheiten wie z. B. das unterschiedliche Ausmaß hauswirtschaftlicher Leistungen, die unterschiedliche Nutzung dauerhafter Gebrauchsgüter oder staatlicher Dienste und sogar die gesellschaftlichen Verhältnisse wie z. B. die Einstellung der Bevölkerung zum Erwerb und Verbrauch berücksichtigt werden. Obwohl so am Ende die numerische Bestimmtheit der Aussagen wieder weitgehend verlorengeht, gelangt man nur auf diesem Wege der sachlichen Durchdringung der statistischen Daten zu einem Maximum an sachdienlichen Informationen.

Alle diese Hinweise zeigen, daß es eigentlich reichlich Anlaß für eine literarische Diskussion über die gegenwärtige Wirtschaftsstatistik gäbe, und zwar für Nationalökonomen, vor allem aber für die Vertreter der wissenschaftlichen Statistik. Man muß jedoch schon weithin Umschau halten, um in der Literatur kritische und weiterführende Beiträge zu den einzelnen Sachgebieten der Wirtschaftsstatistik zu finden. Wer kümmert sich schon, um nur bei den Sozialproduktsberechnungen zu bleiben, darum, was der Unterschied der Angaben über das Sozialprodukt zu jeweiligen und zu Preisen eines bestimmten Basisjahres wirklich bedeutet? Wer fragt danach, welche Fehlergrenzen sich im Hinblick auf die Unsicherheit der Bemessung des Kapitalverzehrs ergeben? Wer erörtert in bezug auf Teilgrößen, was sie wirklich aussagen und welche unterschiedlichen Fehlergrenzen in Betracht kommen, je nachdem, ob sie direkt ermittelt oder — wie z. B. die Erwerbs- und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte — bloß als Saldo aus anderen Größen errechnet werden; denn im letzteren Falle sind sie u. U. mit kumulierten Fehlern der saldierten Posten behaftet. Wer fragt danach, welche Bedeutung die zunehmende Verlagerung bisher hauswirtschaftlicher Funktionen auf die marktwirtschaftliche Produktion für das Wachstum des Sozialprodukts hat?

Legt man sich nun die Frage vor, wem vor allem die Aufgabe zufällt, die notwendige Verbindung zwischen Nationalökonomie und Statistik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu pflegen und wie es um die Lösung dieser Aufgabe heute bestellt ist, so ist an drei verschiedene Gruppen von Fachvertretern zu denken: Die Vertreter der wissenschaftlichen Statistik, die Vertreter der Nationalökonomie und die Vertreter der praktischen, besonders der amtlichen Statistik.

3. Kritische Würdigung der vorzugsweise auf die volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ausgerichteten amtlichen Statistik

Am unmittelbarsten sehen sich die Vertreter der praktischen, besonders der amtlichen Statistik vor die Notwendigkeit gestellt, wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnisse und wirtschaftspolitische Erfordernisse mit den vorhandenen statistischen Möglichkeiten in Einklang zu bringen. Dies gilt für die staatlichen statistischen Behörden ebenso wie für die volkswirtschaftlichen oder statistischen Abteilungen der Zentralbanken, für die statistischen Sektionen der internationalen Behörden ebenso wie für die großen Wirtschafts- und Konjunkturforschungsinstitute, um nur die wichtigsten zu nennen. Ihre gesamte Tätigkeit muß zwangsläufig zur routinemäßigen, niemandem nützenden Verwaltungsarbeit erstarren oder in eine ziel- und planlose Zahlenproduktion ausarten, wenn nicht eine ständige lebendige Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Stand der nationalökonomischen und betriebswirtschaftlichen Theorie und mit den aktuellen Fragen der Industrie-, Landwirtschafts-, Finanz-, Währungspolitik usw. ihnen Weg und Richtung weisen.

Die praktischen Statistiker haben sich dieser Auseinandersetzung tatsächlich auch niemals entzogen. Sie waren es vor allem — zumindest in Deutschland —, die auf der Grundlage einer Vielzahl zunächst unabhängig voneinander entstandener und höchst heterogener Einzelstatistiken ein umfassendes System volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen einschließlich der Zahlungsbilanz konzipiert, immer weiter ausgebaut und verfeinert und in zunehmendem Maße mit Zahlen ausgefüllt haben. Eine solche Leistung war nur möglich, weil die führenden Persönlichkeiten in den statistischen Ämtern und Forschungsstätten heute wie eh und je gleichermaßen Wirtschaftswissenschaftler und Statistiker sind. Dies gilt um so mehr, als die bei der Zahlenbeschaffung und Zahlenaggregation immer wieder neu auftretenden Sach- und Methodenfragen zumeist ohne eine Aussprache und fruchtbare Auseinandersetzung mit den zuständigen Nationalökonomen und wissenschaftlichen Statistikern entschieden werden mußten. Gerade diesem Umstand ist es allerdings wohl auch zuzuschreiben, daß die zweifellos großartigen Leistungen dennoch nicht ganz ohne Kritik gewürdigt werden können.

Da ist zunächst festzustellen, daß angesichts der Aufgabe, ein umfassendes System volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen zu schaffen, der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gefahr der einseitigen Ausrichtung, der Aufsplitterung und in einzelnen Fällen auch der Vernachlässigung von Einzelstatistiken nicht immer genügend entgegen gewirkt wurde. So vermögen manche Einzelstatistiken ihren ursprünglichen Zwecken nicht mehr in gleichem Maße zu dienen wie früher (z. B. die Statistik der Arbeitsstätten und der industriellen Produktion), in anderen Fällen kam man zu einer Vielfalt von Begriffen, Methoden und einer Vielzahl von Ergebnissen, die kaum noch zu überschauen ist. Die gelegentliche Zersplitterung und Ausuferung gewisser Statistiken wurde gefördert durch die vielfältigen technischen Möglichkeiten, die der Einsatz neuer Maschinen eröffnete. Die bedeutsame Aufgabe, die Zeit von der Erhebung bis zur Veröffentlichung der Ergebnisse wesentlich zu verkürzen, haben die modernen Maschinen bisher nicht befriedigend zu lösen vermocht. Dagegen haben sie wesentlich zur Zersplitterung und Vervielfachung des Zahlenmaterials beigetragen. Während man früher mit allgemeineren Begriffen und wenigen grundlegenden Methoden Ergebnisse gewonnen hat, die für vielerlei Zwecke einigermaßen brauchbar waren, gibt es heute immer mehr Varianten einstmals einheitlicher Statistiken mit sehr speziellen und differenzierten Aussagen, die auch der Fachmann hinsichtlich ihrer Konstruktion und Tragweite kaum noch zu überblicken vermag. Es stellt sich daher ernsthaft die Frage, wo hier das Optimum liegt, das angesichts der immer differenzierteren Anforderungen und der Unmöglichkeit, die Wirklichkeit mit Hilfe der Statistik ganz in den Griff zu bekommen, sicherlich nicht in einer unübersehbaren Fülle von Spezialangaben besteht. Während man z. B. vor hundert Jahren bei der Diskussion über die „richtige" Preisindexformel an eine Generalindexziffer in dem Sinne dachte, daß diese die allgemeine Preisbewegung zusammenfassend kennzeichnen sollte, findet man heute im Statistischen Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland einige hundert Preisindices (Gesamt-, Gruppen- und Untergruppenindices) bis hin zu besonderen Preisindices für Schnittblumen und Topfpflanzen oder für Insektenbekämpfungsmittel in der Landwirtschaft. Dagegen haben wir, von gewissen unzulänglichen Behelfen abgesehen, keine statistische Übersicht über die Einzel- und die Haushaltseinkommen.

Weder die Frage eines Zuviel an Details noch die Frage eines Zuwenig an Grunddaten der Wirtschaftsstatistik ist bisher Gegenstand öffentlicher Erörterungen gewesen. Fragt man danach, woran es liegt, daß die statistischen Praktiker ohne laufende Auseinandersetzung mit der Wissenschaft arbeiten müssen, so zeigt sich, daß in der Tat alle Beteiligten, die statistischen Praktiker, die Nationalökonomen und die Vertreter der wissenschaftlichen Statistik, dazu beigetragen haben, daß es zu diesem wenig befriedigenden Zustand gekommen ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was die praktischen Statistiker selbst angeht, so ist die Voraussetzung für eine fruchtbare Diskussion zwischen Praxis und Wissenschaft sicher zunächst einmal, daß die statistischen Ergebnisse bei ihrer Veröffentlichung hinsichtlich der Aufgabenstellung, der begrifflichen Grundlagen und der Methoden, aber auch hinsichtlich der sachlichen Tragweite so eingehend erläutert werden, daß dadurch eine kritische Auseinandersetzung angeregt wird. Früher bestanden statistische Veröffentlichungen aus einem methodologischen, einem analytischen und einem Tabellenteil, und viele Arbeiten des Statistischen Reichsamts haben gerade durch ihre Ausgestaltung der ersten beiden Teile und ihre äußere und innere Ausgewogenheit zwischen den drei Teilen deutlich gemacht, wie wenig Nationalökonomie, statistische Methodik und statistische Ergebnisse im Grunde einander entbehren können. Auch das Statistische Bundesamt hat in dieser Hinsicht schon Gutes geleistet. Mit der zunehmenden Aufspaltung der Statistik und den wachsenden Aufgaben auf allen möglichen Gebieten ist aber in den Veröffentlichungen der amtlichen Statistik der Zahlenteil mit der Zeit auf Kosten der beiden anderen Teile immer umfangreicher geworden. Gelegentlich wird auf den einen oder anderen von ihnen nahezu ganz verzichtet, oder die Analyse der Ergebnisse beschränkt sich auf eine textliche Wiedergabe ausgewählter Daten aus dem Tabellenteil.

Dabei ist der methodische Teil einer statistischen Veröffentlichung schon im Interesse wissenschaftlicher Klarheit und Wahrheit ganz unerläßlich, wenn auch die Erfahrung sicher richtig ist, daß die meisten Benutzer statistischer Zahlen nicht einmal die erläuternden Anmerkungen zu den einzelnen Tabellen des Statistischen Jahrbuchs lesen. Ein Musterbeispiel dafür, wie statistische Ergebnisse durch methodische Hinweise ergänzt werden sollten, ist etwa der Bericht des Board of Governors of the Federal Reserve System: Flow of Funds in the United States 1939—53, Washington 1955, über die finanziellen Transaktionen in den USA, der bei allen Diskussionen über finanzielle Gesamtrechnungen deswegen eine wichtige Rolle spielt. Die bei uns manchmal festzustellende Zurückhaltung bei Auskünften über begriffliche und methodologische Details, die für das Verständnis und die Beweiskraft statistischer Daten wichtig sind, grenzt gelegentlich an so etwas wie ein statistisches Betriebsgeheimnis. Es erklärt sich das teilweise sicherlich daraus, daß einfach nicht alle für die statistischen Aggregate nötigen Angaben genügend zuverlässig erhoben werden können. Es müssen teilweise auch Schätzungen auf Grund vorhandener Zahlen und ergänzender sachlicher Überlegungen zu Hilfe genommen werden. Da die statistischen Daten jedoch in den öffentlichen Auseinandersetzungen z. B. über die vertretbaren Lohnerhöhungen eine wichtige Rolle spielen, möchte man nicht Anlaß geben, daß ihre Verläßlichkeit in Frage gestellt wird. Wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Diskussionen über die Brauchbarkeit des Preisindexes für die Lebenshaltungskosten gelehrt haben, kann jedoch gerade durch eine öffentliche Auseinandersetzung das Vertrauen in statistische Daten am ehesten gefördert werden.

In der deutschen amtlichen Statistik ist der analytische Teil statistischer Veröffentlichungen, in dem die Hauptergebnisse im Sachzusammenhang gewürdigt werden, besonders zurückgetreten. Dabei ist er im Interesse einer rationellen Verwertung der statistischen Daten eigentlich unerläßlich, weil ohne ihn jeder Benutzer der Daten mit seinen Untersuchungen von vorne beginnen muß. Auch die Arbeit in den statistischen Ämtern würde Gewinn daraus ziehen, wenn diese Ämter nicht nur Zahlen produzieren, sondern auch selbst überprüfen würden, ob ihre Zahlen die Sachzusammenhänge allseits befriedigend kennzeichnen. Es sei allerdings hier nicht versäumt, die statistisch-analytischen Arbeiten der Deutschen Bundesbank lobend zu erwähnen, wie sie in den Monatsberichten und den jährlichen Geschäftsberichten geboten werden. Dafür fehlt es freilich in den Bundesbankveröffentlichungen an ausreichenden methodologischen Erläuterungen — ein Mangel, dem abgeholfen werden sollte.

Diese Hinweise sollen die frühere Feststellung nicht einschränken, daß die erforderliche lebendige Zusammenarbeit zwischen Nationalökonomie und Statistik in der statistischen Praxis, wenn auch nicht immer für jedermann sichtbar, durchaus vorhanden und fruchtbar ist. Die Leistungen der amtlichen Wirtschaftsstatistik in der Bundesrepublik verdienen insgesamt volle Anerkennung. Weit weniger eng und befriedigend sind die Beziehungen zwischen Nationalökonomie und Statistik dagegen im Bereich der Wissenschaft.

4. Hinwendung der Wirtschaftstheorie zur Statistik, aber Beschränkung der Nationalökonomen auf die bloße Benutzung vorgefundener statistischer Zahlen

Die Beziehungen zwischen Wirtschaftstheorie und Statistik waren von jeher weniger eng als die Beziehungen zwischen Wirtschaftspolitik und Statistik. Sie ergaben sich entweder aus dem Bedürfnis, deduktiv gefundene ökonomische Gesetze zu verifizieren (oder besser: auf ihre Realgeltung hin zu überprüfen) oder umgekehrt aus dem Bedürfnis, empirisch vorgefundene Regelmäßigkeiten in den Rang ökonomischer Gesetze zu erheben. So groß aber beide Bedürfnisse auch immer gewesen sein mochten, sehr erfolgreich sind die in dieser Hinsicht unternommenen Versuche im allgemeinen nicht gewesen. Immerhin sind

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwa die Kingsche Regel, das Engelsche Gesetz und das Paretosche Gesetz der Einkommensverteilung einige allgemein bekannte Beispiele. Während man in früherer Zeit wegen der Lückenhaftigkeit des statistischen Materials immer wieder scheitern mußte, stellte sich später mehr und mehr heraus, daß die der Theorie zugrunde gelegten wesentlichen Bedingungen, vor allem die ceteris-paribus-Klausel, in der Realität praktisch niemals rein erfüllt sind. Die Statistik konnte deshalb im günstigsten Falle immer nur zeigen, ob eine Folge empirischer Beobachtungen mit einer bestimmten Theorie vereinbar ist oder nicht, oder sie konnte lediglich eine irgendwie geartete, meist nur unbestimmt formulierte Regelmäßigkeit während eines bestimmten, oft eng begrenzten Zeitraums innerhalb eines bestimmten, oft begrenzten Gebiets nachweisen.

Nun hat die Nationalökonomie in den letzten Jahrzehnten aber eine Entwicklung genommen, die sie aus doppeltem Grunde der Statistik wesentlich nähergebracht hat als dies selbst zur Zeit der historischen Schule der Fall war. Nicht zuletzt die Aussicht, volkswirtschaftliche Gesamtgrößen statistisch erfassen zu können, veranlaßte die ökonomische Theorie, sich in starkem Maße der makroökonomischen Totalanalyse zuzuwenden; denn nunmehr bot sich erstmals die Gelegenheit, den gesamten Wirtschaftskreislauf in großen Zügen sowohl theoretisch zu analysieren als auch gleichzeitig laufend empirisch zu verfolgen.

Das Augenmerk der Theoretiker richtete sich dabei naturgemäß in erster Linie auf die den Wirtschaftskreislauf entscheidend bewegenden Kräfte und damit also auf die aus dem Verhalten der wirtschaftenden Menschen resultierenden Abhängigkeiten zwischen den verschiedenen Kreislaufgrößen. So befaßte sich Keynes in der Auseinandersetzung mit der klassischen Theorie vor allem mit den Komponenten der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und deren wesentlichen Bestimmungsfaktoren. Kennzeichnend für sein Vorgehen sind deshalb Begriffe wie Konsum-, Investitions-, Importfunktion, Grenzhang zum Verbrauch, Liquiditätspräferenz usw. Das Zusammenziehen der vielfältigen unübersehbaren Einzeltransaktionen zwischen den Wirtschaftssubjekten zu volkswirtschaftlichen Globalgrößen geschah dabei in der Hauptsache zur Vereinfachung der Übersicht, wodurch eben die Möglichkeit geschaffen wurde, alle wesentlichen ökonomischen Variablen in ein geschlossenes System zu bringen und in ihrem Zusammenwirken zu verfolgen.

Da sich im Laufe der Zeit jedoch immer mehr und auch immer wieder andere Einflußgrößen als relevant erwiesen, trat an die Stelle der anfangs gerade noch ausreichenden verbalen Form der Darstellung bald mehr und mehr die symbolhafte, mathematische. Das, was man früher verbal formuliert hatte, wurde dadurch vor allem schärfer präzisiert, und da sich auf diese Weise in der Tat weit mehr gedankliche Ansätze

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in ihren Konsequenzen verfolgen ließen, wurde auch eine größere Annäherung an die Wirklichkeit erreicht. In der Folgezeit wurde deshalb ein ganz neues Instrumentarium für die gesamtwirtschaftliche Kreislaufbetrachtung entwickelt, ausgebaut und immer mehr verfeinert. Dies ging so weit, daß es dem Außenstehenden manchmal schien, als werde das Interesse der Nationalökonomen von der Ausgestaltung und der formalen Handhabung dieses Instrumentariums mehr beansprucht als von der Analyse und Synthese der Sachzusammenhänge, um deretwillen das Instrumentarium geschaffen wurde. In Wirklichkeit bleiben selbstverständlich aber die zu erkennenden Sachzusammenhänge immer das Primäre. Der Ausbau des formalen Instrumentariums zur Analyse von Kreislaufvorgängen war eine der fruchtbarsten Entwicklungen in der neueren Nationalökonomie. Aber sie war es dennoch sicher nur insoweit, als damit weiteren Erkenntnissen über ökonomische Zusammenhänge der Weg bereitet wurde. Und dies dürfte nur der Fall sein, wenn es bei der Anlage und Auswertung eines Modells gelingt, die angesetzten Bedingungen, die verwendeten mathematischen Verknüpfungsregeln und die gefundenen Ergebnisse sachgerecht ökonomisch zu begründen bzw. zu würdigen.

Die Statistik kann bei diesem Geschäft in doppelter Weise von Nutzen sein. Sie kann einmal empirische Daten liefern, die in gewisser Annäherung den verwendeten Modellvariablen, also etwa dem Volkseinkommen, dem privaten oder dem öffentlichen Verbrauch, der im Umlauf befindlichen Geldmenge usw. entsprechen. Mit deren Hilfe läßt sich dann überprüfen, ob die theoretischen Annahmen und Ableitungen wenigstens näherungsweise mit der Realität in Übereinstimmung stehen oder nicht. Dies läuft freilich auch wieder nur auf den immer etwas problematisch bleibenden Versuch einer Verifizierung oder Falsifizierung ökonomischer Theorien hinaus. Bei einer sehr unkritischen Übernahme von Daten aus den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in ein makroökonomisches Modell bleibt häufig sogar als einziger Nutzeffekt nur der einer gewissen Veranschaulichung des formalen Instrumentariums.

Wer jedoch eine makroökonomische Modelluntersuchung unternimmt, um mit ihrer Hilfe ökonomisch bedeutsame Vorgänge analysieren zu können, der wird sich der Statistik in einer sehr viel weitergehenden und auch fruchtbareren Weise bedienen müssen. Er muß freilich mit den Symbolen in den Modellgleichungen und den entsprechenden statistischen Daten erst einmal sehr konkrete Vorstellungen über den betreffenden Gegenstand und die seine Größe bestimmenden Faktoren verbinden, Vorstellungen, wie sie nur eine ständige Beschäftigung mit der Statistik ermöglicht. Er wird sich z. B. nicht mit der Tatsache einer irgendwie formulierten Importfunktion begnügen, sondern auch einmal

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die zeitliche Entwicklung der Einfuhren der Bundesrepublik oder eines anderen Landes empirisch verfolgen, ihre Zusammensetzung nach Warengruppen und Herkunftsländern untersuchen, die wirtschaftliche Lage der Bedarfsträger, die Preisentwicklung im In- und Ausland, die Zahlungsbilanzsituation analysieren usw. Erst dann wird er sich ein Urteil darüber bilden können, welchen Sinn es hat, mit einer einzigen homogenen Importfunktion zu arbeiten, eine Konstanz der marginalen Importquote zu unterstellen usw. Oder er wird Anhaltspunkte dafür finden, in welcher Weise die ersten allzu stark vereinfachten Annahmen realistischer gestaltet werden können. Bei alledem ist heute die Statistik — richtig und das heißt kritisch angewandt — als eine Art Beobachtungsorgan des Nationalökonomen ein unentbehrliches Hilfsmittel. Sie ist — in diesem Sinne verwendet — vollends unentbehrlich bei der Anwendung der Theorie auf aktuelle wirtschaftliche Probleme, insbesondere bei der Diskussion beabsichtigter oder getroffener wirtschaftspolitischer Maßnahmen, weil da eine genaue Kenntnis nicht nur der theoretischen Zusammenhänge, sondern auch der gegebenen realen wirtschaftlichen Situation unerläßliche Voraussetzung ist.

Allerdings hat sich das Arbeitsfeld der Nationalökonomen, und zwar sowohl auf dem Gebiet der Theorie wie auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik, im Laufe der Zeit so ausgeweitet, daß es ihnen heute kaum noch möglich ist, sich auch selbst in die mehr statistischen Untersuchungen und Diskussionen aktiv einzuschalten. Sie stellen zwar gewisse Aufgaben, müssen die statistischen Analysen und Auseinandersetzungen aber weitgehend den Statistikern überlassen und sich auf deren Ergebnisse stützen. Damit hängt es beispielsweise auch zusammen, daß empirische Untersuchungen über Preisstrukturen, ihre Veränderungen und über die Bestimmungsgründe für die Preise und ihre Änderungen, die früher einmal Anlaß für den Ausbau der Preisstatistik waren, stark in den Hintergrund getreten sind. Statt dessen interessiert in erster Linie nur die zeitliche Entwicklung der Preise, aber auch nicht, um die Ursachen von Preisänderungen zu ergründen, sondern weil man ein Maß dafür haben möchte, das die Wirkungen der Preisänderungen auf die von einer Vielzahl solcher Änderungen betroffenen Wirtschaftssubjekte und wirtschaftlichen Wertgrößen kennzeichnet.

Den Statistikern ist also ein gutes Stück nationalökonomischer Forschung zugewiesen. Es liegt dies durchaus im Sinne einer vernünftigen Arbeitsteilung, und die Vermehrung der statistischen Lehrstühle an den Hochschulen ist wohl auch der Absicht zuzuschreiben, die Voraussetzungen für diese Entwicklung zu verbessern. Daher kommt es derzeit entscheidend darauf an, wie die Vertreter der wissenschaftlichen Statistik, also insbesondere die Hochschullehrer der Statistik, dieser Aufgabe gerecht werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Die Verlagerung des Schwergewichts der wissenschaftlichen Statistik von der Wirtschaftsstatistik auf wahrscheinlichkeitsrechnerische Verfahrensfragen

Unbeschadet der Einschränkungen, die für das Zusammenwirken von Wirtschaftstheorie und Statistik gelten, hat die wissenschaftliche Statistik im Verlauf der letzten dreihundert Jahre mehrfach versucht, selbst die Grundlagen für eine exakte Wirtschafts- und Sozialwissenschaft zu liefern. Dabei wechselten die sachlichen Ansatzpunkte entsprechend dem zeitlichen Wandel der Interessen. Die Untersuchungen der politischen Arithmetiker sollten vor allem die Gesetze aufdecken, nach denen die Bevölkerung sich erneuerte und entwickelte. Quetelet glaubte hundert Jahre später eine Gesellschaftslehre auf statistischer Grundlage aufbauen zu können, die „in ihrer Exaktheit in nichts hinter der Lehre von der Himmelsmechanik zurückstehen sollte". In dieser Zeit und in diesem Geist hat auch Ernst Engel das nach ihm benannte Gesetz formuliert. In den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts versuchte dann noch einmal die empirisch-statistische Konjunkturforschung unabhängig von der Vielzahl und Verschiedenheit der Konjunkturtheorien zu Maßstäben für die Diagnose und Prognose der wirtschaftlichen Wechsellagen zu gelangen. Die Statistik sah sich jedoch nach zeitweiligen Scheinerfolgen jeweils auf ihre Ausgangsposition, Hilfswissenschaft der Wirtschaftswissenschaft zu sein, zurückgeworfen. Trotzdem blieb ihr allemal ein Gewinn: Immer mehr wirtschaftliche und soziale Tatbestände wurden immer sachgerechter und präziser erfaßt, und vor allem wurden die statistischen Untersuchungsmethoden in diesen Perioden jedesmal beträchtlich weiterentwickelt. Dem eigentlichen Ziel einer exakten Wirtschafts- und Sozialwissenschaft kam man allerdings prinzipiell nicht näher. Das lag daran, daß die Untersuchungsgegenstände durch den an wandelbaren Wertvorstellungen orientierten Willen des Menschen gestaltet werden und daher die Möglichkeiten der wissenschaftlichen Untersuchung dieser Objekte andere sein müssen als etwa in der Physik.

Diese Hinweise verdienen deswegen Beachtung, weil die wissenschaftliche Statistik in den letzten Jahrzehnten ganz unter dem Eindruck der Erfolge stand, die im naturwissenschaftlichen Bereich durch die Ausbildung und Anwendung wahrscheinlichkeitsrechnerischer Verfahren bei der statistischen Ursachenforschung erzielt wurden. Statt auf strenge Kausalität werden heute die Naturgesetze auf Wahrscheinlichkeit gegründet. Die für die Wirtschaftsstatistik bedeutsamsten Rückwirkungen dieser Wandlung kamen von der Biologie. Die Biologen betrachteten die Messungsergebnisse für eine beschränkte Anzahl Pflanzen einer Gattung als das Ergebnis einer Zufallsstichprobe aus einer unendlich großen Gesamtheit aller jemals unter den gleichen Bedingungen vorhanden gewesenen, jetzt vorhandenen und künftig entstehenden Exem-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

plare. Auf der Grundlage der Wahrscheinlichkeitsrechnung entwickelten sie zur Kennzeichnung des die Variabilität bestimmenden Verteilungsgesetzes geeignete Maßzahlen als Ausdruck der Naturgesetzlichkeit. Stichprobenmodelle dienten ihnen dann auch zur axiomatischen Begründung weiterführender Verfahren der Ursachenforschung.

Sozialwissenschaftliche Statistiker versuchten inzwischen, die für die Naturwissenschaften entwickelten mathematisch-statistischen Forschungsmethoden zuerst im Zusammenhang mit der empirisch-statistischen Konjunkturforschung, aber bald ganz allgemein in ähnlicher Weise wie in der Biologie in den Dienst der Wirtschaftswissenschaft zu stellen. Wirtschafts- und sozialstatistische Ergebnisse wurden ebenso wie die Ergebnisse von Experimenten und biologischen Messungen als Zufallsvariable betrachtet, und die Wahrscheinlichkeitsrechnung sollte ermöglichen, ihren Zufallsspielraum einzugrenzen. Dadurch war der Weg bereitet für die Ausbreitung der Auffassung von der einheitlichen methodologischen Grundlage jeglicher Statistik ohne Rücksicht auf das Anwendungsgebiet.

Angesichts der Unergiebigkeit wahrscheinlichkeitsrechnerischer Verfahren bei materiellen wirtschaftsstatistischen Untersuchungen entstand ein sichtbarer Abstand zwischen der praktischen und der wissenschaftlichen Wirtschafts- und Sozialstatistik. Es schien eine Zeitlang geradezu zweierlei Statistik nebeneinander zu geben, die man vielfach als nichtmathematische und als mathematische Statistik unterschied.

Inzwischen wurde in den angelsächsischen Ländern die Stichprobenmethode zu einem praktikablen Verfahren entwickelt, das sich insbesondere auch bei der Qualitätskontrolle von Massenerzeugnissen und bei der Materialprüfung bewährte. Als dann nach dem zweiten Weltkrieg in Deutschland der Anschluß an die internationale wissenschaftliche Entwicklung vollzogen wurde, übernahm die amtliche und private Wirtschafts- und Sozialstatistik in rascher Folge auf immer mehr Sachgebieten dieses ebenfalls auf wahrscheinlichkeitsrechnerischen Grundlagen fußende Verfahren. Mathematiker wurden auf die statistischen Lehrstühle der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultäten berufen, und Mathematiker zogen zur Vorbereitung der Stichprobenerhebungen in die Statistischen Ämter ein.

Die Auffassung von der Statistik als einer auf die Wahrscheinlichkeitsrechnung gegründeten allgemeinen Methode schien jetzt auch in der Praxis ihre endgültige und volle Bestätigung zu erlangen. Wer unter diesen Umständen noch von grundsätzlichen methodischen Besonderheiten der sozialwissenschaftlichen Statistik sprach und die Brauchbarkeit der auf die Wahrscheinlichkeitsrechnung gegründeten Verfahren im Bereich der Wirtschafts- und Sozialstatistik in Zweifel zog, lief Gefahr, sich dem Vorwurf auszusetzen, an veralteten Auffassungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

festzuhalten oder gar mathematische Ignoranz zu einem höheren wissenschaftlichen Prinzip zu erheben.

An den Hochschulen traten in den Vorlesungen und Übungen der Ordinarien die eigentlichen wirtschafts- und sozialstatistischen Fragen zugunsten der wahrscheinlichkeitsrechnerischen Verfahrensfragen in den Hintergrund. Es kam nicht mehr in erster Linie darauf an, was man mit Hilfe der Statistik über das Arbeitspotential oder über die Strukturwandlung der Landwirtschaft und über die wirtschaftliche Situation der von diesem Wirtschaftsbereich abhängigen Bevölkerung durch die Statistik erfahren kann, wie man eine Produktionsstatistik oder eine Kostenstrukturerhebung sachgerecht durchführt und welche Tragweite und materielle Beweiskraft ihre Ergebnisse haben, wie man die Veränderungen der Arbeitsproduktivität zu ermitteln oder die Veränderungen der Terms of Trade im Außenhandel zahlenmäßig zu bestimmen versucht und welche Einschränkungen in beiden Fällen gelten.

Dafür wurde die Theorie der Wahrscheinlichkeitsverteilungen in den Mittelpunkt gestellt, die Studenten wurden mit der Binomial- und der Normalverteilung, mit der Poisson- und der t-Verteilung, der χ^2-Verteilung usw. bekanntgemacht. Die mathematischen Methoden der Zeitreihen-, Regressions- und Korrelationsanalyse, das Schätzen von Parametern und Vertrauensintervallen sowie das Testen von Hypothesen beherrschen das Feld.

Das hat heute vielfach die Konsequenz, daß der Student, der nur die für die Prüfungsleistungen erforderlichen Kenntnisse erwirbt, die tatsächlichen wirtschaftsstatistischen Daten nicht kennt und nicht sachgerecht, d. h. auch mit der nötigen Vorsicht und Kritik zu würdigen lernt. Es gibt jedoch noch viel weiter wirkende Folgen. Bei dem deutschen System der vorzugsweisen Heranbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses aus dem Kreis der Assistenten können auch Hochschullehrer der Statistik nachwachsen, die niemals selbst eine Wirtschaftsstatistik durchgeführt oder wenigstens so ausgewertet haben, daß die darin enthaltenen ökonomischen und sozialen Erkenntnisse samt der ihnen notwendigerweise anhaftenden Problematik klar und deutlich herausgearbeitet wurden. Wenn hier nicht ein grundlegender Wandel eintritt, wird es dahin kommen, daß immer mehr Professoren der Statistik in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultäten z. B. weder die produktionsstatistischen Ergebnisse noch die in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Daten zur Kenntnis nehmen und erst recht nicht ihre Studenten mit dem Gebrauch und der Tragweite dieser Daten vertraut machen.

Die Notwendigkeit der Auseinandersetzung mit dem Stichprobenverfahren hat inzwischen dazu geführt, daß sich auch die den eigentlichen wirtschaftlichen Fragen zugewandten Statistiker eingehender mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den wahrscheinlichkeitsrechnerischen Verfahren vertraut gemacht haben. Das bedeutet einen wirklichen Fortschritt für die statistische Wissenschaft; denn die Stichprobentechnik — soweit sie nicht mehr sein soll als Ersatz für eine allzu aufwendige oder unmögliche, sinnwidrige Vollerhebung — ist auch der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Statistik von unschätzbarem Nutzen. Jedoch soll die Stichprobenmethode nach Ansicht vieler Statistiker bedeutend mehr leisten: Die schon erwähnten sogenannten Stichproben aus fiktiven, unendlichen Grundgesamtheiten sollen gleichsam gesetzliche Zusammenhänge zutage fördern. Bei der kritischen Prüfung solcher Methoden zeigt sich jedoch, daß die Grundvoraussetzung für die Anwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung allemal die Vorstellung vom wiederholten Ablauf bestimmter Prozesse unter den gleichen allgemeinen Bedingungen ist. Um einen solchen wiederholten Ablauf des Geschehens unter gleichen allgemeinen Bedingungen handelt es sich bei naturwissenschaftlichen Experimenten und in der industriellen Massenfabrikation. Wollte man das in diesen Bereichen so überaus fruchtbare Denkschema der Wahrscheinlichkeitsrechnung auf wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Tatbestände anwenden, so müßte man sich gleichsam vorstellen, daß das historische Geschehen, mit dem wir es stets zu tun haben, mehrmals unter den gleichen allgemeinen Bedingungen ablaufen würde, und daß sich dann im Rahmen des Zufalls voneinander abweichende Ergebnisse einstellen würden. Da schon die örtlich-geographische und die zeitliche Abgrenzung aller von der Wirtschafts- und Sozialstatistik erfaßten Tatbestände unübersehbar auf ihre historische Einmaligkeit verweist, und weil uns deshalb die Möglichkeit des Experimentierens fehlt, sind der Anwendbarkeit der Wahrscheinlichkeitsrechnung in der statistischen Ursachenforschung im wirtschaftlichen und sozialen Bereich überaus enge Grenzen gezogen. Allein darauf ist es zurückzuführen, daß die praktische Nutzanwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung bei materiellen wirtschaftsstatistischen Untersuchungen bisher in einem so krassen Mißverhältnis zu dem steht, was an den Universitäten gelehrt wird. Das Erkenntnisstreben der Wirtschafts- und Sozialstatistik richtet sich auf sachlich, zeitlich und örtlich jeweils genau bestimmte Objekte, die sie um ihrer jeweiligen historischen Bedeutung willen zahlenmäßig zu beschreiben und zu analysieren versucht. Dabei ist schon die Beschreibung z. B. der allgemeinen Preisentwicklung eine wissenschaftliche Erwägungen erfordernde Aufgabe. Und die Analyse führt nie zu einem zahlenmäßig fixierten Wahrscheinlichkeitsurteil, sondern sie besteht allemal in der Zusammenschau aller überhaupt in Betracht kommenden Erklärungsgründe.

Ist die Aufgabenstellung der Wirtschaftsstatistik also schon grundverschieden von derjenigen der Statistik im naturwissenschaftlichen Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

reich, so kommen noch zwei weitere schwerwiegende Umstände hinzu. Die Wirtschaftsstatistik müßte eigentlich stets mit Begriffen operieren, die auf menschliche Werte und Zwecke bezogen sind. Tatsächlich kann aber nur gattungsmäßig Bestimmtes gezählt und gemessen werden. Die Statistik muß daher mit eigenen Begriffen operieren, die sie an den eigentlich interessierenden Sachverhalt möglichst gut anpassen muß. Die Konkretisierung der ökonomischen und sozialen Begriffe und die Lösung des darin beschlossenen Adäquationsproblems ist eine der grundlegenden Aufgaben jeglicher Wirtschafts- und Sozialstatistik.

Schließlich untersucht die Wirtschafts- und Sozialstatistik ihre Objekte um deren historischer Bedeutung willen. Alle Maßzahlen, die diesem Geschäft dienen sollen, müssen daher einen historisch verstehbaren Sinn, eine eindeutig unter Wert- und Zweckvorstellungen interpretierbare sachlich-anschauliche Bedeutung besitzen. Nicht ein mathematisches Kriterium, sondern ihr jeweiliger Bedeutungsgehalt entscheidet über die Brauchbarkeit einer Maßzahl in der sozialwissenschaftlichen Statistik, es kommt auf einen durchgängigen Parallelismus von Sach- und Zahlenlogik an. Solange die Eigenart der Wirtschafts- und Sozialstatistik nicht der Leitgedanke aller wissenschaftlichen Arbeiten in diesem Bereich ist, wird eine Kluft bestehen nicht nur zwischen den Erfordernissen der Nationalökonomie und der wissenschaftlichen Statistik, sondern auch zwischen der wissenschaftlichen Statistik und der statistischen Praxis. Diese Kluft wird sich dann von selbst schließen, wenn sich die wissenschaftlichen Statistiker wieder von der Sache her mit ihren Methodenfragen befassen und von den ökonomischen Fragestellungen aus angemessene Verfahren zu entwickeln versuchen.

6. Die Problematik der Verbindung ökonomischer Erkenntnisse und statistischer Daten in der Ökonometrie

Seit einiger Zeit hat sich eine besondere Fachrichtung herausgebildet, die eine Verknüpfung von nationalökonomischer Theorie und Statistik als ihr ureigenstes Aufgabengebiet betrachtet: die Ökonometrie. Hier müßte man also ein enges Zusammenwirken der beiden Disziplinen erwarten. Aber der Begriff der Ökonometrie ist von ihren Fachvertretern selbst stark eingeengt worden. Er schließt nur solche statistischen Untersuchungen ein, die auf die Wahrscheinlichkeitsrechnung gegründet sind. Aber auch soweit in der Ökonometrie ökonomische Erkenntnisse und statistische Daten verbunden werden, erscheint das Zusammenwirken von Nationalökonomie und Statistik reichlich problematisch.

Ein wichtiges Anliegen der Ökonometrie ist die Prognose der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung. Dabei wird angestrebt, an die Stelle der auf die laufende Beobachtung vieler Einflußfaktoren gegründeten ab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wägenden Beurteilung des weiteren Wirtschaftsablaufs, die auch subjektiven Erwägungen Raum läßt, objektive Verfahren und errechnete Ergebnisse zu setzen.

Die einfachste Prognosetechnik ist die Trendprojektion. Dabei wird auf eine Analyse der die Entwicklung im einzelnen bestimmenden Einflußgrößen überhaupt verzichtet, und die Grundrichtung der zeitlichen Reihe und ihr mutmaßlicher weiterer Verlauf werden durch Anpassung einer im Grunde autonom gewählten Funktion an die für die Vergangenheit vorliegenden Werte bestimmt. Abgesehen davon, daß bei der üblichen Trendbestimmung nach der Methode der kleinsten Quadrate die Trendwerte für die äußeren empirischen Werte und daher erst recht die durch Extrapolation bestimmten Werte schon aus formalen Gründen mit den größten Unsicherheiten behaftet sind, vertraut man bei diesem Vorgehen schlicht und einfach darauf, daß das Zusammenspiel der verschiedenen für die Entwicklung relevanten Einflußfaktoren sich künftig so gestaltet, daß die Grundrichtung der Entwicklung unverändert bleibt. Es ist einleuchtend, daß hier überhaupt kein Raum für ein Zusammenwirken von Nationalökonomie und Statistik gegeben ist, und daß ein so primitives Vorgehen allenfalls für im Rahmen des Ganzen wenig bedeutende Teilbereiche als Notlösung vertretbar ist, wenn überhaupt keine Anhaltspunkte über Sachzusammenhänge und ihre möglichen zukünftigen Wandlungen zu gewinnen sind.

Die meisten Prognosen gehen denn auch von einem ökonomischen Modell aus, das die wichtigsten Einflußfaktoren und die Art ihres Zusammenwirkens berücksichtigt. Ein solches Modell wird anhand von statistischen Daten auf seine Eignung überprüft, den Ablauf der interessierenden Erscheinung in der Vergangenheit wirklichkeitsnah wiederzugeben. Dann werden die exogenen Einflußgrößen für die Zukunft geschätzt, und mit Hilfe dieser Schätzungen werden die mutmaßlichen künftigen Reihenwerte errechnet. Um Schätzwerte für die eigentlich interessierende Größe zu erhalten, muß man bei diesem Vorgehen also eine ganze Anzahl Einflußgrößen schätzen, man muß unterstellen, daß keine neuen wesentlichen Einflußgrößen hinzukommen und daß keine bisher bedeutsamen ausscheiden, und man muß schließlich annehmen, daß die Relationen zwischen den Einflußgrößen und der zu prognostizierenden Größe künftig die gleichen bleiben wie bisher, oder daß sie sich in ganz bestimmtem Ausmaß verändern. Dabei läßt sich das Problem keinesfalls — wie man manchmal liest — dadurch vereinfachen, daß man als exogene Variable solche „Einflußgrößen" wählt, die sich, wie z. B. die Bevölkerungszahl und -struktur oder staatlich kontrollierte Faktoren, für die Zukunft möglichst leicht vorausschätzen lassen. Es kommt vielmehr allemal auf diejenigen Einflußfaktoren an, die für die interessierende Erscheinung sachlich von der größten Bedeutung sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schon diese allgemeinen Formulierungen lassen erkennen, daß Projektionen oder Prognosen für die nächste Zukunft im allgemeinen eher erfolgversprechend sind als mittelfristige oder gar langfristige Voraussagen. Außerdem ist es je nach dem Gegenstand leichter oder schwieriger, die künftige Entwicklung zu beurteilen. Die Aussichten für die Entwicklung des Fleisch- oder des Brotverbrauchs sind derzeit wohl eher einigermaßen zutreffend zu veranschlagen als die Aussichten über die künftig zu tragbaren Bedingungen abzusetzende Kohlenförderung. Allerdings interessiert die Prognose gewöhnlich dann am meisten, wenn die künftige Entwicklung am wenigsten überschaubar ist. Und erst wenn man eine bestimmte Erscheinung ins Auge faßt, zeigt sich, wie schwer auch einzelne Einflußfaktoren hinsichtlich ihrer künftigen Gestaltung und hinsichtlich ihrer quantitativen Beziehung zur interessierenden Erscheinung zu beurteilen sind. Angesichts der meist recht allgemeinen Darstellung der dabei auftretenden Schwierigkeiten sei im folgenden einmal ohne Anspruch auf Vollständigkeit angedeutet, was man alles wissen oder schätzen müßte, wenn man etwa die absatzfähige Kohlenförderung prognostizieren möchte. Dabei soll zwischen den Einflußgrößen im Bereich des Kohlenbergbaus selbst und denjenigen bei den Abnehmern und auf den Märkten sowie den staatlichen Maßnahmen unterschieden werden.

Im Bereich des Bergbaus müßten u. a. die Fragen beantwortet werden: Wie wird sich die Konzentration der Förderung auf weniger Schachtanlagen mit größerer Leistungsfähigkeit, die weitere Mechanisierung der Abbaubetriebe und die Steigerung des Abbaus je Betriebspunkt auf die Schichtleistung auswirken? Wie werden sich die Arbeitszeit und die Löhne entwickeln? Wird die Abwanderung von Beschäftigten und die Überalterung der Belegschaft weitergehen?

Bei den Abnehmern ist die Entwicklung des Bedarfs der Eisenbahnen verhältnismäßig leicht zu übersehen. Dafür gibt es hinsichtlich des Koksbedarfs der eisenschaffenden Industrie viele offene Fragen, so z. B.: Wie wird sich die Eisen- und Stahlproduktion überhaupt entwickeln? In welchem Maße wird der Koksverbrauch im Hochofen je t Roheisenerzeugung weiter zurückgehen? Wird sich der Schwerpunkt der Eisen- und Stahlerzeugung mehr an die Küsten verlagern? Werden die Hütten zur Erhaltung ihrer Konkurrenzfähigkeit auf die Dauer nur die Weltmarktpreise für Kohle bzw. Koks zahlen können?

Der Kohlenbedarf der Elektrizitätswirtschaft hängt zunächst einmal von der Entwicklung des Stromverbrauchs ab. Darüber hinaus fragt sich, in welchem Umfang werden die thermischen Kraftwerke künftig Öl und Erdgas einsetzen? Wird der Strom aus Kernkraftwerken 1968/70 allgemein wettbewerbsfähig sein? Wird in den auf Kohlebasis arbeitenden Wärmekraftwerken der Kohleverbrauch je kWh weiter sinken?

Die Ungewißheiten beim Industrie- und Hausbrandabsatz, bei der Ausfuhr und dem Zechenselbstverbrauch sollen übergangen werden. Dafür soll noch auf einige Umstände hingewiesen werden, die die Konkurrenzlage der einheimischen Kohle betreffen. Da ist zunächst zu fragen: Behält die amerika-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nische Kohle auf die Dauer ihren Wettbewerbsvorsprung? Wird die englische Kohle stärker auf die kontinentalen Märkte drängen? Werden die Erwartungen auf neue Ölfunde bestätigt werden? Wie werden sich die Ölpreise entwickeln (Forderung der Ölländer auf höhere Konzessionsabgaben, Veränderung der Sach-, Erschließungs- und Kapitalkosten, Verwertung geringerer Ölqualitäten, Verlagerung der Raffinerien in die Verbrauchszentren, Transport durch Ölleitungen)? In welchem Umfang wird die öffentliche Gasversorgung auf Erdgas, Raffineriegas und Flüssiggas umgestellt werden, und welche Folgen werden sich daraus für den Gaserlös der Kokereien ergeben? Wird andererseits die Herstellung von Stadtgas aus Kohle ohne Koksanfall gelingen?

Als letztes seien noch einige staatliche Maßnahmen erwähnt, die für den Kohlenabsatz bedeutsam sind. Da kommt es einmal auf die Regelung der Einfuhr von Kohle und Öl, auf den Zoll und etwaige Verbrauchsabgaben an. Die Auswirkungen der Stillegungsprämien für Steinkohlenzechen und des Übergangs zum Mehrwertsteuersystem müssen ins Auge gefaßt werden. Der gemeinsame Energiemarkt in der EWG ab 1968/70 muß in Rechnung gestellt werden. Es ist die Änderung der Verteilung der Soziallasten zugunsten des Bergbaus ebenso zu bedenken wie eine etwaige Verpflichtung des Handels und der Großverbraucher zur Vorratshaltung von Kohle und Öl oder eine staatliche Förderung der Verwendung von Steinkohle in Kraftwerken. Es muß die durch die Montanunion erzwungene Änderung der Verkaufsorganisation ebenso berücksichtigt werden wie die Auswirkungen von Vorschriften zur Reinhaltung von Wasser und Luft.

Es schien nötig, einmal an einem konkreten Beispiel zu veranschaulichen, wie viele Faktoren bei einer Prognose eigentlich Berücksichtigung finden müssen. Sie sind teils wichtiger, teils weniger wichtig, sie sind teils sofort, teils erst auf lange Sicht wirksam, sie sind in ihrer Auswirkung teils leicht, meist jedoch nur schwer zu beurteilen. Wer wäre angesichts der Realitäten so vermessen, alle diese verschiedenen Faktoren oder wenigstens die wichtigsten von ihnen, zahlenmäßig richtig vorausschätzen und in ihrer Auswirkung beurteilen zu wollen? Wer wollte wohl mit Hilfe eines Modells die absatzfähige Kohlenförderung vorausberechnen?

Was der Wirtschaftler und der Statistiker angesichts dieser Situation tun können, ist, alle bereits erkennbaren Einflußgrößen in ihrer Bedeutung so eingehend wie möglich zu untersuchen, um dann durch sachliche Erwägungen gestützte, möglichst realistische Annahmen über ihre mutmaßliche künftige Gestaltung zu machen und so zu einer vorläufigen Meinung über Richtung und Tempo der weiteren Entwicklung zu kommen. Dabei ist aber das Eindringen in die Sachzusammenhänge und nicht die Formel und die Rechnung die Hauptsache. Außerdem ist, was nur allzu leicht übersehen wird, immer daran zu denken, daß die handelnden Menschen nicht fatalistisch auf das warten, „was auf sie zukommt", sondern täglich handelnd in die Entwicklung eingreifen und ständig auf neue Mittel und Wege sinnen, um den Fortgang des Geschehens in ihrem Sinne zu beeinflussen. So ist z. B. auch daran zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denken, daß man in der Bundesrepublik aus politischen Erwägungen einer abrupten, fühlbaren Änderung der Kohlenförderung entgegenwirken wird, weil damit die Gefährdung vieler Arbeitsplätze der über 400 000 in industriellen Zentren tätigen Bergarbeiter verbunden wäre. Ein auf zahlenmäßige und vielerlei andere Erwägungen gegründetes Urteil über die mutmaßlich abzusetzende Kohlenmenge muß daher durch die ständige Beobachtung der tatsächlichen Wandlung der Einflußfaktoren laufend überprüft und modifiziert werden.

So wird jede gut fundierte Prognose am Ende eben doch eine individuelle schöpferische Leistung sein. Die Objektivierung des Urteils wird nicht durch eine mechanische Behandlung der lebendigen Wirklichkeit, sondern durch das Streben erreicht, möglichst an alle bedeutsamen Einflußfaktoren zu denken, sie nach Wichtigkeit, Beständigkeit und Wechselhaftigkeit zu unterscheiden und laufend zu beobachten. Man wird u. U. auch mehrere Alternativen ins Auge fassen, sie laufend modifizieren und vielleicht später eine andere als die zuerst bevorzugte in den Mittelpunkt stellen.

Das ist bei Sektorprognosen alles so einleuchtend, daß die Vertreter des mehr formalen Vorgehens viel weniger von Prognosen für einzelne Sektoren als von Prognosen für das gesamte wirtschaftliche Wachstum und andere volkswirtschaftliche Globalgrößen sprechen. Sie sehen hier offenbar viel eher Möglichkeiten, die Aufsplitterung in Details zu vermeiden, die sich bei der Sektoranalyse aufdrängt. Nun ist in der Tat nicht zu bestreiten, daß sich in der Volkswirtschaft widerstreitende Entwicklungstendenzen vielfach kompensieren, daß sich einzelne Bereiche günstiger, andere weniger günstig entwickeln als vorauszusehen war. Es ist auch so, daß gegen einseitige außergewöhnliche Entwicklungen geradezu Gegenkräfte mobilisiert werden. So kommt es, daß gesamtwirtschaftliche Größen tatsächlich stets einen ausgeglicheneren Verlauf nehmen, als solche der Einzelbereiche. Die Aufstellung von Modellen, die die wesentlichsten Einflußfaktoren für die Gesamtentwicklung berücksichtigen, verspricht daher eher zutreffende Ergebnisse.

Aber spricht das für die weitgehend über die Details hinweggehende Prognose? Eine solche Prognose, die zwar gewisse Einflußgrößen verändert, aber darauf vertraut, daß keine neuen hinzukommen, keine bisherigen wegfallen und die Abhängigkeiten dieselben bleiben, hat doch nur deswegen Aussicht auf gewisse Erfolge, weil die ausgleichenden und stabilisierenden Kräfte der Wirtschaft dahinwirken, daß nur ausnahmsweise abrupte Änderungen auftreten. Bei Prognosen kommt es aber gerade darauf an, daß sie wesentliche Änderungen anzeigen.

Nun behaupten freilich auch die Ökonometriker nicht, daß das Wirtschaftsleben nach völlig starren Funktionen abläuft. Sie bestreiten nicht, daß die entwickelten Modelle der Wirklichkeit allenfalls nähe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungsweise entsprechen, daß die angenommenen strukturellen Konstanten in Wirklichkeit gar nicht völlig konstant sind, und daß die statistischen Daten, aus denen sie berechnet werden, weder der Fragestellung genau entsprechen noch fehlerfrei erhoben worden sind. Man glaubt jedoch, der daraus resultierenden Unsicherheiten Herr werden zu können, indem man sie als dem Zufallsgesetz gehorchend betrachtet und ihre Auswirkungen mit Hilfe der Wahrscheinlichkeitsrechnung einzugrenzen sucht. Und wenn gleichwohl überzeugende Ergebnisse ausbleiben, so wird darauf verwiesen, daß man nach dem bisherigen Entwicklungsstand der mathematischen Methodik nur mit bestimmten einfachen Funktionstypen und einer begrenzten Zahl von Gleichungen und Variablen operieren kann.

Es bleibt jedoch zu fürchten, daß die Hoffnung trügt, mit verfeinerten mathematischen Methoden sehr viel weiterzukommen; denn schon bei der einfachen Trendberechnung nach der Methode der kleinsten Quadrate wird deutlich: Je komplizierter die Funktion, desto besser ist die Anpassung an die empirischen Werte, desto geringer ist aber regelmäßig auch der Erkenntniswert der berechneten Parameter. Ein Trend (n-1)ten Grades zeichnet schließlich nur noch die empirische Reihe nach, und seine Koeffizienten sind bar jeder ökonomischen Bedeutung.

Der wahre Grund für die Unzulänglichkeit der ökonometrischen Methode ist vielmehr, daß die Unterschiede zwischen der Wirklichkeit und einem wie immer auch konstruierten Modell keineswegs nur zufälliger Natur sind. Für den Wirtschaftswissenschaftler ergeben sich die Unstimmigkeiten ganz offensichtlich aus der Entscheidungsfreiheit und der Art der Verhaltensweisen der Menschen; ausgerechnet in einer Zeit, in der vorwiegend außengelenkte Menschen ihre Verhaltensweisen den wechselnden äußeren Umständen und Einflüssen immer rascher und bedenkenloser anpassen, will man Verhaltenskonstanten feststellen und mit wahrscheinlichkeitsrechnerischen Verfahren sogar Zufallsspielräume dafür festlegen. Für den Mathematiker stellt sich dasselbe Problem dar als ein Mangel an Unabhängigkeit zwischen den Variablen, als ein Mangel an Homogenität der Variablen, als ein Vorhandensein von Autokorrelation usw.

Nun ist es freilich nichts Besonderes, daß die Voraussetzungen für die Anwendung statistischer Verfahren nicht in vollem Umfang gegeben sind. Das gilt z. B. schon für die Berechnung eines Preisindex, weil dabei — strenggenommen — über Jahre hinweg gleichbleibende Qualitäten und Verbrauchsgewohnheiten vorausgesetzt werden. Die Frage ist nur, ob die Diskrepanzen sich in solchen Grenzen halten, daß die mit den Verfahren zu gewinnenden Ergebnisse praktisch doch noch brauchbar sind, oder ob sie so groß und so weitgehend unkontrollierbar sind, daß es besser ist, auf eine derartige Rechnung ganz zu verzichten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bisher wurden nur die Möglichkeiten einer ökonometrischen Prognose abgehandelt. — Damit sollte nicht behauptet werden, daß die Ökonometriker ihrer Disziplin nur diese Aufgabe stellen. Ökonometriker, die der Prognose gegenüber selbst kritisch sind, nehmen es sich „nur" vor, „ökonomische Strukturen zu schätzen", die in Vergangenheit und Gegenwart bestanden haben oder bestehen sollen. In solche „Strukturen" werden dann kausale Abhängigkeiten hineininterpretiert. Zuweilen wird auch, vorsichtiger, nicht von kausalen, sondern „funktionalen" Beziehungen gesprochen, andererseits aber doch von einer eindeutigen Abhängigkeit der erklärten (endogenen) von den erklärenden (exogenen) Variablen ausgegangen. Ohne die Annahme solcher einseitig gerichteter Bedingtheiten kommt man ja auch in der Prognose nicht aus. Aber schon für die Vergangenheit sind Urteile über Ursache-Wirkungs-Verhältnisse ein sehr heikles Unterfangen. Mit noch so ausgeklügelten mathematischen Prozeduren ist da nichts auszurichten. Nur eine genaue Kenntnis der Sachzusammenhänge bewahrt vor Fehlschlüssen. Von solchen eindringlichen Studien der untersuchten ökonomischen Phänomene aber ist in Lehrbüchern der Ökonometrie vergleichsweise wenig zu finden. Der mathematische Apparat hat ganz und gar das Übergewicht.

Was bleibt aber von den strukturellen Konstanten, wenn man sie nicht im Kausalzusammenhang sehen darf? Soll denn nicht — etwa im Interesse der Wirtschaftspolitik — erkannt werden, wie eine Variable auf die andere einwirkt? — In der Tat müßte die Ausdeutung der strukturellen Konstanten ein Hauptproblem der Ökonometrie sein. Bis jetzt wird ihm noch nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt.

Deshalb wird der Wert tatsächlich durchgerechneter ökonometrischer Modelle vielfach mehr in der Darstellung der Methoden als in der Gewinnung ökonomischer Erkenntnisse gesehen. So bleibt also gerade diejenige Fachrichtung, die sich die Verbindung von Nationalökonomie und Statistik zum Ziele gesetzt hat, weitgehend im Formalen stecken und führt nicht zu der so dringend notwendigen lebendigen Auseinandersetzung über die ökonomisch-statistischen Grundfragen.

7. Ergebnis und Ausblick

So wie Wirtschaftsstatistiken nur von der Sache her entwickelt, d. h. erst nach grundlegenden Erörterungen über Wesen und Bedeutung ihres Gegenstandes richtig angelegt werden können, so sind wirtschaftsstatistische Ergebnisse nie gebrauchsfertige Informationen; sie bedürfen vielmehr allemal einer eingehenden sachlichen Interpretation. Die Möglichkeiten und Grenzen der zahlenmäßigen Erfassung und Durchleuchtung ökonomischer Tatbestände verlangen daher in jedem Einzelfall eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gründliche Untersuchung. Dabei müssen die ökonomischen Sachfragen und die statistischen Verfahrensfragen gleichermaßen und wohlausgewogen zur Geltung kommen. Derzeit mangelt es insbesondere an einer genügenden sachlichen Fundierung und Interpretation der Wirtschaftsstatistik. Um hier Wandel zu schaffen, bedarf es einer laufenden und in die Details gehenden Auseinandersetzung zwischen Nationalökonomie und Statistik.

Die Nationalökonomie sollte sich daher neben den axiomatisch-theoretischen Forschungen wieder in stärkerem Maße der Analyse wirtschaftlicher Fakten zuwenden und sich nicht mit der Feststellung begnügen, daß man von Modellen aus nicht „ohne weiteres" auf die Wirklichkeit schließen könne.

Die Ökonometriker werden sich früher oder später vor die Notwendigkeit gestellt sehen, auf die Anwendung wahrscheinlichkeitsrechnerischer Verfahren zu verzichten, weil die Voraussetzungen dafür bei genauer Prüfung nicht gegeben sind. Statt der Wahrscheinlichkeitsrechnung etwas zuzumuten, wofür sie nicht geschaffen ist, sollten die Ökonometriker den in den statistischen Daten zur Geltung kommenden Sachzusammenhängen schon bei der Anlage und der Durchführung ihrer Untersuchungen größere Aufmerksamkeit zuwenden.

Die wissenschaftlichen Statistiker andererseits müssen danach streben, die Trennung in zwei Lager wieder zu überwinden. Sie dürfen sich nicht ebenfalls einer axiomatisch-theoretischen Autarkie schuldig machen, sondern müssen sich bei aller Unterschiedlichkeit der Interessen stets ihrer Verpflichtung gegenüber der Nationalökonomie bewußt sein. Insbesondere für die Hochschullehrer der Statistik in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultäten sollte die Abstimmung zwischen der Nationalökonomie als Grundwissenschaft und der Statistik als dem erfahrungvermittelnden Instrument eine zentrale Aufgabe sein. Sie sollten Wegbereiter der praktischen Wirtschaftsstatistik sein.

Die statistischen Ämter, die derzeit noch weitaus am meisten für die Synthese von Nationalökonomie und Statistik tun, sollten sich nicht nur als Zahlenproduzenten verstehen. Sie sollten ihre Methoden zur Diskussion stellen, vor allem sich aber auch die Interpretation ihrer Zahlen angelegen sein lassen. Dadurch würde sich ganz von selbst auch ein mäßigender Einfluß auf die immer weitergehende Spezialisierung und Zersplitterung des Zahlenmaterials einstellen.

Wenn sich Statistiker und Nationalökonomen erst wieder voll bewußt sind, daß die materiellen Erkenntnisse die Hauptsache und die formalen Instrumente nur Hilfsmittel sind, und wenn sie sich darüber klar werden, was die einen geben können und was die anderen brauchen, wird das Verhältnis von Nationalökonomie und Statistik ganz von selbst wieder sehr viel enger und fruchtbarer werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik

Von Prof. Dr. *Johann Pfanzagl* (Köln)

Was heute mit dem Wort „Statistik" bezeichnet wird, ist keineswegs ein in sich geschlossenes Gebiet, sondern ein Agglomerat von Methoden, das Ergebnis einer von historischen Zufälligkeiten abhängigen Entwicklung. Für die Zwecke dieser Diskussion erscheint die von Flaskämper mehrfach vertretene Unterteilung der Statistik in eine Methodenlehre („Kunstlehre") von der zahlenmäßigen Erfassung wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Tatbestände (von Flaskämper „Soziale Arithmetik" genannt) und in einen Komplex von wahrscheinlichkeitstheoretisch fundierten Methoden (von Flaskämper „Stochastik" genannt) durchaus brauchbar. Die Stochastik ist ein Komplex von Substanzwissenschaften weitgehend unabhängiger Methoden. Sie findet ihre Anwendungsgebiete in Biologie, Medizin und Psychologie genauso wie in Technik und Wirtschaft. Auch die „Soziale Arithmetik" bedient sich stochastischer Methoden, so z. B. bei der Planung und Auswertung von Stichprobenerhebungen. Sie erschöpft sich aber nicht darin. Als Kunstlehre von der zahlenmäßigen Erfassung wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Tatbestände hat sie auch die hier besonders wichtigen Fragen der begrifflichen Abgrenzung zum Gegenstand.

Für die folgende Diskussion soll unter „Sozialer Arithmetik" die Kunstlehre der Gewinnung von quantitativen Angaben über wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Tatbestände verstanden werden, also eine Zähl- und Meßkunst (Hildebrandt). Jede *Analyse* des Zahlenmaterials gehört bereits zur Substanzwissenschaft. Engen wir den Begriff der sozialen Arithmetik so ein, dann ist ihre Beziehung zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften leicht zu charakterisieren: Sie spielt die Rolle einer Hilfsdisziplin, die das quantitative Fundament liefert. Daß eine solche zunächst rein deskriptive quantitative Erfassung sowohl für die Wirtschaft selbst als auch für die Wirtschaftstheorie (als Grundlage der Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte und der Wirtschaftsverwaltung sowie als Grundlage für wissenschaftliche Analysen) sehr wichtig ist, ist klar.

Weniger klar ist die Rolle der Stochastik. Sie ist einerseits Hilfsmittel der sozialen Arithmetik. Als solches ist ihre Rolle bereits geklärt. Sie ist aber außerdem ein Hilfsmittel bei der theoretischen Durchleuchtung wirtschaftlicher Tatbestände, genauer: bei der Aufstellung stochasti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scher Modelle (Regressionsanalyse, stochastische Prozesse bei Zeitreihenanalyse, stochastische Modelle für Zustandekommen der Einkommensverteilung usw.). In dieser Rolle unterscheiden sich jedoch stochastische Modelle nicht von anderen mathematischen Modellen. Die grundsätzlichen methodischen Fragen, die sich hier ergeben, sind die gleichen. Die im Vordergrund stehende Frage ist natürlich die nach dem Wert mathematischer Methoden und Modelle bei der *Analyse* wirtschaftlicher Tatbestände. Ob es sich um stochastische oder andere mathematische Modelle handelt, spielt dabei m. E. keine grundsätzliche Rolle. Die folgende Diskussion bezieht sich daher auf mathematische Methoden im allgemeinen.

A. Welche Funktion hat die Mathematik in den empirischen Wissenschaften?

Hier wäre als erstes zu nennen die Darstellung empirisch gefundener quantitativer Gesetze. Als Beispiel möchte ich das Paretosche Gesetz der Einkommensverteilung herausgreifen. Ein Vergleich der Einkommensverteilung verschiedener Länder zeigt, daß sie untereinander ähnlich, aber doch nicht identisch sind. Beschränkt man sich auf eine tabellarische oder graphische Darstellung der empirisch ermittelten Einkommensverteilungen, so kann man nicht viel mehr über die Ähnlichkeit aussagen. Verbal läßt sich das, was bei allen Ländern gleichartig ist, nicht leicht ausdrücken. Die Darstellung durch eine mathematische Formel zeigt aber klar, worin die Ähnlichkeit besteht: Es handelt sich bei allen Ländern um die gleiche mathematische Funktion, es liegt bei allen Ländern die gleiche Gesetzmäßigkeit vor. Nur die in der Formel auftretenden Parameter sind von Land zu Land verschieden.

Fast wäre man versucht zu sagen, daß die mathematischen Formeln *mehr* bieten als eine übersichtliche Beschreibung empirischer Gesetze, daß sie das Wesentliche einer Erscheinung herauskristallisieren. Dieser etwas mystizistische Glaube wird dadurch gestützt, daß sich — vor allem in der Physik — immer wieder zeigt, daß eine mathematische Formel, die nach dem Gesichtspunkt der „Einfachheit" zur Beschreibung empirischer Daten ausgewählt wurde, tatsächlich viel genauer stimmt als die ursprünglichen Daten, aus denen sie „herauskristallisiert" wurde, und daß sie auch in Bereichen gilt, für die zunächst gar keine Daten vorlagen.

Die übersichtliche Beschreibung empirischer quantitativer Gesetze ist allerdings nur *eine* Funktion, die mathematische Methoden erfüllen. Jene Funktion, die sich z. B. in der Physik als überaus fruchtbar erwiesen hat, liegt auf einer ganz anderen Ebene: Es ist die Ableitung mathematisch formulierter Aussagen aus anderen mathematisch formulierten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aussagen. (Dabei kann es sich entweder um die Ableitung von Folgerungen aus empirisch fundierten Aussagen oder aber um die Ableitung empirisch fundierter Aussagen aus Hypothesen handeln.)

B. Die Kritik am Wert mathematischer Methoden in den Wirtschaftswissenschaften

Von den Gegnern mathematischer Methoden wird vielfach vorgebracht, daß mathematische Methoden bei wirtschaftswissenschaftlichen Analysen entbehrlich seien, weil die Zusammenhänge so einfach seien, daß verbale Methoden ausreichen, die Anwendung mathematischer Methoden also keinen echten Gewinn bringe. Anderseits wird vorgebracht, daß die zu analysierenden Zusammenhänge so kompliziert seien, daß sie in ihren vielschichtigen Verflechtungen und feinen Nuancierungen zwar intuitiv erfaßbar, aber nicht mathematisch präzisierbar seien. Diese beiden Behauptungen sind durchaus miteinander zu vereinbaren, wenn man sie so interpretiert, daß sich die erste auf die wirtschaftswissenschaftlichen Theorien, die zweite hingegen auf die Relation zwischen Theorie und Wirklichkeit bezieht. Eine vollständige Formulierung würde also lauten: Die wirtschaftswissenschaftlichen Theorien sind so einfach, daß die Zusammenhänge auch ohne Mathematik durchschaubar sind. Die Wirklichkeit ist — verglichen mit diesen Theorien — so kompliziert, daß auch die Mathematik nicht helfen kann, eine bessere Übereinstimmung zwischen Theorie und Wirklichkeit herbeizuführen.

C. Die Anwendung mathematischer Methoden bei der Entwicklung wirtschaftswissenschaftlicher Theorien

Der Gedanke, daß in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften — zum Unterschied von der Physik — eine verfeinerte verbale Darstellung ausreichend sei, ist plausibel, weil die Axiome, von denen man in der Physik ausgeht, ihrer Natur nach ganz anders geartet sind als irgendwelche Grundannahmen in den Wirtschaftswissenschaften. Denken Sie etwa an die beiden Hauptsätze der Thermodynamik. Was für eine Unsumme von Erfahrungen steckt in diesen beiden Sätzen. Daß sie erst sehr spät — viel später als die grundlegenden Axiome der Mechanik — entdeckt wurden, ist dadurch begründet, daß allein zu ihrer exakten Formulierung (Carathéodory) ein entsprechend verfeinertes Begriffssystem erforderlich ist. Demgegenüber sind Axiome, von denen man in den Wirtschaftswissenschaften üblicherweise ausgeht, wie „Nutzenmaximierung", „Gewinnmaximierung", „Gewisse Produzenten verhalten sich als Mengenanpasser", „Transitivität der Präferenzen" usw. viel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weniger tiefliegend; sie enthalten viel trivialere Aussagen. Es erscheint daher verständlich, daß sie weniger ergiebig sind als die Axiome, von denen physikalische Theorien ausgehen, und daß zur Analyse daher viel einfachere Instrumente — oft eben schon der gesunde Menschenverstand — ausreichen. Dazu kommt noch, daß in den Wirtschaftswissenschaften bereits früh eine große Perfektion in der verbalen Darstellung logischer Zusammenhänge erreicht wurde — denken Sie nur an die Marginalanalyse, die im wesentlichen nichts anderes getan hat, als gewisse — allerdings sehr einfache — Sätze der Differentialrechnung verbal neu zu entdecken (so z. B. den Satz, daß eine Funktion dort ihr Maximum hat, wo ihr Differentialquotient Null ist). Die Kritik schießt jedoch m. E. übers Ziel, wenn sie behauptet, daß grundsätzlich *alle* Modelle im Rahmen der Wirtschaftswissenschaften so einfach seien, daß die Mathematik zur Analyse entbehrlich sei.

Sinnfällig wird die Unzulänglichkeit ausschließlich verbaler Darstellung dadurch, daß oft selbst in wissenschaftlichen Abhandlungen zu numerischen Beispielen Zuflucht genommen wird — unter Nichtbeachtung des Risikos, daß die Schlußfolgerungen nicht allgemein gelten, sondern an ganz bestimmte Eigenschaften des konkreten Beispieles gebunden sind.

Als Illustration der Unzulänglichkeit verbaler Darstellung möchte ich die Begründung des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag durch Böhm-Bawerk anführen. Böhm-Bawerk ging von der — empirisch fundierten — Annahme aus, daß sich bei gleichem Boden durch Erhöhung der aufgewendeten Arbeit keine proportionale Erhöhung des Ertrages erzielen läßt. Daraus folgt zwar der Satz von den abnehmenden Durchschnittserträgen (bei konstantem Boden nimmt der Ertrag pro eingesetzter Arbeitseinheit mit steigender Zahl der aufgewendeten Arbeitseinheiten ab), es folgt daraus aber nicht, wie K. Menger gezeigt hat, der Satz von den abnehmenden Grenzerträgen (bei konstantem Boden nimmt der Grenzertrag mit steigender Zahl der aufgewendeten Arbeitseinheiten ab).

Selbst bei so elementaren Zusammenhängen kann einem so scharfsinnigen Denker wie Böhm-Bawerk ein Irrtum unterlaufen, der bei mathematisch präzisen Formulierungen völlig ausgeschlossen gewesen wäre.

Zur vollen Entfaltung gelangt die Wirksamkeit mathematischer Methoden natürlich dort, wo die Zusammenhänge so kompliziert sind, daß sie inhaltlich nicht mehr überschaubar sind. Solche Situationen liegen, wie zugegeben werden muß, in den Wirtschaftswissenschaften seltener vor als z. B. in der Physik. Aber sie kommen vor. Hier ein ganz einfaches Beispiel: In einer Reihe von Arbeiten wird versucht, das Zustandekommen der Einkommens- und Vermögensverteilung aus gewissen ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fachen Annahmen zu erklären. Als Beispiel möchte ich hier ein von Wold und Whittle entwickeltes Modell zitieren, das von folgenden Annahmen ausgeht: Gegeben sei eine stationäre Gesamtheit von Vermögensträgern. Jedes Vermögen hat pro Zeiteinheit einen Zuwachs, der proportional der Größe des Vermögens ist. Die Sterbewahrscheinlichkeit der Vermögensträger sei unabhängig vom Vermögen und unabhängig vom Alter. Stirbt ein Vermögensträger, so wird sein Vermögen auf eine vorgegebene Zahl von anderen Vermögensträgern aufgeteilt. Dieses — nebenbei bemerkt stochastische — Modell der Vermögensbildung führt zu einer Pareto-Verteilung, deren Parameter gleich dem Quotienten aus Zuwachsrate des Vermögens und Sterbeziffer ist.

Hier haben wir ein Modell vor uns, das so kompliziert ist, daß seine Behandlung ohne Mathematik nicht möglich ist. Kein noch so scharfer Verstand reicht aus, um vom Inhaltlichen her einzusehen, daß aus den oben angeführten Annahmen für die Vermögensverteilung die Pareto-Form folgt.

D. Die Übereinstimmung der Theorien mit der Wirklichkeit

Kann man durch Verwendung mathematischer Methoden eine bessere Übereinstimmung zwischen Theorie und Wirklichkeit erzielen? Kehren wir zum Beispiel der Vermögensverteilung zurück. Die Übereinstimmung der Pareto-Verteilung mit der Wirklichkeit ist nicht so gut, daß man etwa aus dem Zinssatz mit Hilfe einer Sterbetafel die Vermögensverteilung errechnen könnte. Aber ich glaube doch, daß dieses Modell das Zustandekommen der Vermögensverteilung gut illustriert. Und solche Modelle, die zwar nicht für quantitative Prognosen brauchbar sind, aber doch die wesentlichen Zusammenhänge illustrieren, gibt es eine ganze Reihe.

Was wir an diesem Beispiel beobachten, gilt wohl für fast alle quantitativen Theorien in den Wirtschaftswissenschaften. Wir sind überzeugt, daß sie das Wesentliche einer bestimmten Erscheinung wiedergeben. Sie sind jedoch nicht genau genug, um quantitative Prognosen von vernünftiger Genauigkeit zu liefern.

E. Was sind die Ursachen für den unterschiedlichen Nutzen mathematischer Methoden in den Natur- und Sozialwissenschaften?

Ganz von selbst drängt sich die Frage auf: Was sind die Ursachen für den unterschiedlichen Nutzen, den die Formalisierung der Modelle in den Naturwissenschaften einerseits und in den Sozialwissenschaften anderseits abwirft?

In den Naturwissenschaften — ich zitiere als Idealfall wieder die Physik — haben wir Modelle, die uns zuverlässige quantitative Prognosen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erlauben; in den Sozialwissenschaften haben wir bestenfalls „illustrative" Modelle, die — verglichen mit der Wirklichkeit — als stark simplifizierende Abstraktionen erscheinen müssen.

Ich glaube, daß der Unterschied im Ausmaß der Simplifizierung in Wirklichkeit gar nicht so groß ist: Es stimmt, daß man in den Naturwissenschaften aus Modellen heraus verhältnismäßig präzise Aussagen über die Wirklichkeit ableiten kann. Aussagen, die z. T. so präzise sind, daß eine eventuelle Ungenauigkeit selbst von den sehr kleinen Meßfehlern völlig überdeckt wird. Aber diese Aussagen beziehen sich nicht auf die historische Wirklichkeit, sondern auf eine künstlich geschaffene Wirklichkeit — sei es die des Experimentes, sei es die der Technik.

Ich glaube, daß die physikalischen Theorien im Grade der Simplifizierung durchaus auf eine Stufe zu stellen sind mit den bloß „illustrativen" Modellen in den Wirtschaftswissenschaften. Die „illustrativen" Modelle sind, mit der Wirklichkeit konfrontiert, zu einfach für quantitative Prognosen und daher auch nur beschränkt überprüfbar. Daß die physikalischen Theorien demgegenüber an der Wirklichkeit überprüfbar sind, liegt lediglich daran, daß man in der Physik die Möglichkeit hat, eine Wirklichkeit, die den Voraussetzungen der Theorie entspricht, künstlich zu schaffen.

Auch die Physik ist nicht in der Lage, zuverlässige Prognosen über die historische Wirklichkeit zu machen. Sie kennt zwar genau die Gesetze des freien Falls, kann aber trotzdem keine Aussage darüber machen, wo ein Blatt landen wird, das der Wind vom Baume geweht hat, oder welchen Weg eine Lawine nehmen wird.

Will man versuchen, zu Vergleichszwecken eine der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft ähnliche Naturwissenschaft zu finden, so wäre primär an die Meteorologie zu denken, nicht an die Physik oder Chemie. Hier treffen wir infolge der Unmöglichkeit, die Voraussetzungen für die Geltung einer Theorie künstlich zu schaffen, auf eine ganz ähnliche Situation wie in den Wirtschaftswissenschaften. Bezeichnenderweise ist auch die Prognosegenauigkeit hier ähnlich unbefriedigend.

Bestünde in den Wirtschaftswissenschaften die Möglichkeit, illustrative Modelle dadurch zu überprüfen, daß man künstlich eine Wirklichkeit schafft, in der die im Vergleich mit der historischen Wirklichkeit stark vereinfachenden Voraussetzungen erfüllt sind, dann wären diese Modelle nicht bloß illustrativ: Dann wären ihre quantitativen Aussagen solche über die (künstlich geschaffene) Wirklichkeit.

F. Bei welchen Problemen werden mathematische Methoden am fruchtbarsten sein?

Wenn man die Auffassung akzeptiert, daß der Erfolg quantitativer Methoden in den Naturwissenschaften (und der geringere Erfolg in den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftswissenschaften) wenigstens zum Teil darauf zurückzuführen ist, daß die Naturwissenschaften stets mit Modellen für sehr einfache Sachverhalte beginnen, ergibt sich daraus ganz von selbst ein Hinweis, wie man in den Wirtschaftswissenschaften die Wirksamkeit quantitativer Methoden steigern kann: durch Konzentration der Bemühungen auf einfache, übersichtliche Probleme. Bereits Galilei hat klar erkannt, wie man empirisch-mathematische Methoden erfolgreich anwenden kann. Zwei seiner Grundsätze lauten: „Die Natur in leicht überschaubare Sektoren einteilen" und „Messen, was meßbar ist und meßbar machen, was nicht meßbar ist."

Man wird einen Erfolg quantitativer Methoden eher bei Mikro- als bei Makromodellen erwarten dürfen. Der Versuch, die Entwicklung des Volkseinkommens auf 10 Jahre im voraus zu berechnen, ist m. E. von vornherein zum Scheitern verurteilt, weil wir hier ein völlig undurchschaubares Zusammenspiel einer großen Zahl von Einflußfaktoren vor uns haben. Hingegen erscheint es nicht unrealistisch, mit Hilfe eines mathematischen Produktionsmodells die optimalen Produktionsbedingungen zu ermitteln. Denn hier liegt eine verhältnismäßig leicht überschaubare — weil überwiegend durch technische Gegebenheiten bestimmte — Situation vor, deren Bestimmungsgrößen sich in ihrer wechselseitigen Abhängigkeit viel eher in einem Modell erfassen lassen.

Die früher übliche Konzentration auf Makromodelle ist zwar unzweckmäßig, jedoch psychologisch verständlich. Denn es sind zweifellos die bedeutenderen — oder wenigstens die interessanteren — Probleme, die man zuerst behandelte, und der Einwand liegt nahe, daß man durch Beschränkung auf kleine und übersichtliche Probleme zwar zu präziseren Lösungen gelange, daß die Probleme, die man auf diese Art löst, aber im Rahmen der Substanzwissenschaft nicht sehr bedeutungsvoll seien, wobei man zum Teil wohl eher die wissenschaftliche als die praktische Bedeutung im Auge hat. Solche Einwände wurden bereits von Galileis Zeitgenossen erhoben. Man sollte aber nicht übersehen, daß der triumphale Aufstieg der Naturwissenschaften einsetzte, als man aufhörte, nach dem Stein der Weisen zu suchen und sich dafür zu interessieren begann, wie lange ein Stein braucht, um im freien Fall eine bestimmte Strecke zurückzulegen.

Es erscheint daher erfolgversprechend, wenn sowohl in der Soziologie (R. K. Merton) als auch in den Wirtschaftswissenschaften (T. Koopmans) die Forderung erhoben wird, von den „großen" Problemen abzugehen und sich auf kleine, eng begrenzte, dafür aber begrifflich und empirisch klar faßbare Aufgaben zu beschränken. In der gleichen Richtung liegt Poppers „piecemeal technology".

Nachdem auf Mikroebene ein gesicherter Bestand an quantitativen Ergebnissen vorliegt, erscheint die Aufgabe, Makro-Modelle aufzu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bauen, viel erfolgversprechender. Daß allerdings eine solide Basis an Mikro-Modellen nicht schon eine Erfolgsgarantie für Makro-Modelle bietet, lehrt ein Blick auf eine Wissenschaft, wie etwa die Meteorologie. Alle Vorgänge, die für den Ablauf der meteorologischen Erscheinungen maßgebend sind, sind physikalisch völlig klar. Es gibt hier — isoliert betrachtet — keine ungelösten Mikro-Probleme. Trotzdem ist das Makro-Problem der Wetterprognosen noch weit von einer befriedigenden Lösung entfernt, deshalb, weil es sich um ein überaus kompliziertes und schwer erfaßbares Zusammenspiel vieler Faktoren handelt. Der Analogieschluß liegt nahe, daß in ähnlicher Weise auch in den Wirtschaftswissenschaften das Problem der für quantitative Prognosen brauchbaren Makro-Modelle noch lange ungelöst bleiben wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsbeitrag zum Thema: Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik

Von Dr. *Jochen Schumann* (Frankfurt/Main)

1. Der folgende Diskussionsbeitrag befaßt sich mit der Frage der Anwendbarkeit wahrscheinlichkeitstheoretischer Methoden in den Wirtschaftswissenschaften, also mit Grundproblemen der *Ökonometrie*, jenem Zweig der empirischen Sozialwissenschaften, in dem Statistik und Nationalökonomie ineinander übergehen. Im Referat von Prof. Blind wird die Anwendbarkeit solcher Methoden mit dem Hinweis auf die historische Einmaligkeit sozialer Tatbestände negativ beurteilt (S. 352); im Diskussionsbeitrag von Prof. Pfanzagl wird die Frage gleichgesetzt mit der Frage der Nützlichkeit mathematischer Methoden bei der Analyse wirtschaftlicher Tatbestände überhaupt (S. 362) und grundsätzlich bejaht. Wir glauben, daß eine etwas ausführlichere Diskussion die Probleme schärfer aufzeigt und endgültige Antworten in Zweifel stellt, daß die Sozialwissenschaften aber mangels besserer Verfahren auf die Ökonometrie angewiesen sind.

2. Daß sich mathematische Modelle in der Nationalökonomie bewährt haben, wird auch von Prof. Blind nicht bestritten (S. 346 f.). Werden aber die Fortschritte akzeptiert, die eine Mathematisierung der Wirtschaftstheorie bringt, so ist es nur folgerichtig, für die Analyse der wirtschaftlichen Wirklichkeit auf den Versuch einer Anwendung mathematischer Modelle nicht zu verzichten. Wir haben daher zu fragen, welche Möglichkeiten sich bieten, die Modelle mit der Wirklichkeit zu konfrontieren, d. h. für die Koeffizienten der Gleichungen numerische Werte zu ermitteln. Hier bieten sich drei Verfahren an:

a) Die Bestimmung von Koeffizienten aus technischen Daten. Sie ist nur bei speziellen mikroökonomischen Produktionszusammenhängen möglich.
b) Die Schätzung von Koeffizienten aus einer Zahl von Beobachtungen, die gerade ausreicht, die Koeffizienten bei dem unterstellten Funktionstyp ohne statistische Freiheitsgrade zu bestimmen. Für die in der Input-Output-Analyse unterstellten Produktionsfunktionen genügt bei diesem Verfahren, das von Leontief als „direct observation" bezeichnet wird[1], zur Bestimmung eines Input-Koeffizienten eine einzige Beobachtung („single point estimation").

[1] Vgl. *Leontief*, W. W., Static and Dynamic Theory, in: Leontief, W. W., et al., Studies in the Structure of the American Economy, New York 1953, p. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Die Schätzung der Koeffizienten aus einer Zahl von Beobachtungen, die statistische Freiheitsgrade impliziert. Hier stellt sich das Problem, die Meßwerte voneinander abweichender Einzelbeobachtungen in Einklang zu bringen, also jenes Problem, um das es sich bei den wahrscheinlichkeitstheoretischen Ansätzen der Ökonometrie handelt.

Geht man davon aus, daß für Schätzungen in der Regel eine möglichst große Zahl von Beobachtungen günstig ist, so folgt, daß Verfahren c) dem Verfahren b) vorzuziehen ist, und der Versuch einer empirischen Anwendung der mathematischen Wirtschaftstheorie sich des wahrscheinlichkeitstheoretischen Ansatzes bedienen muß.

3. Um die Abweichung von Einzelbeobachtungen zu berücksichtigen, werden in der Ökonometrie in alle Gleichungen eines mathematischen Modells, soweit sie keine Identitäten darstellen, sog. *„error terms"* — meist als additive Glieder — eingeführt. Unterstellen wir zum Beispiel eine makroökonomische Konsumfunktion der einfachsten Form $C = aY$, so lautet deren ökonometrische Version: $C = aY + u$. Die Variable u spielt eine eigenartige Doppelrolle: In statistischer Interpretation ist sie eine reine Zufallsvariable, in nationalökonomischer Interpretation eine Größe, die Unvollständigkeiten des mathematischen Modells ausgleicht, indem sie Abweichungen von dem „starren", in der Gleichung zum Ausdruck kommenden Zusammenhang zuläßt.

Um zu einem Urteil über die Ökonometrie zu kommen, lohnt es sich, diese Doppelrolle etwas näher zu betrachten. Am Beispiel der Konsumfunktion erläutern wir zunächst die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen über u als Zufallsvariable und prüfen dann, was sich aufgrund der ökonomischen Interpretation für oder gegen diese Voraussetzungen sagen läßt.

4. Die im folgenden erwähnten *wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen* sind nicht für jede Schätzmethode obligatorisch, werden jedoch in der Ökonometrie sehr häufig verwendet:

a) Die verschiedenen Beobachtungen der Wertepaare (C, Y) und die damit aufgrund von $C = aY + u$ determinierten Werte von u sind statistisch voneinander unabhängig. Bezeichnen wir eine aus n Beobachtungen bestehende „Stichprobe" mit $(C_1, Y_1), \ldots, (C_n, Y_n)$ und die diesen Beobachtungen zugeordneten Werte der Zufallsvariablen mit $u_1, \ldots, u_n$, so können wir in Analogie zur Multiplikationsregel der Wahrscheinlichkeitsrechnung die Wahrscheinlichkeit dafür, diese „Stichprobe" zu erhalten, wie folgt faktorisieren:

$$l(u_1, \ldots, u_n) = f_1(u_1) \cdot f_2(u_2) \cdot \ldots \cdot f_n(u_n)$$

Hierbei sind $f_1(u_1), \ldots, f_n(u_n)$ die Wahrscheinlichkeitsdichten für die einzelnen Beobachtungen.

b) Die allgemeinen Bedingungen, unter denen bestimmte Wertepaare (C, Y) und damit bestimmte Werte von u zustande kommen, bleiben von Beobachtung zu Beobachtung unverändert. Die „Urne", aus der die „Stichprobe"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von n Beobachtungen entnommen wird, bietet für jedes spezielle Wertepaar (C, Y) bzw. für jeden speziellen Wert von u bei jeder Beobachtung die gleiche Chance. Es gilt also:

$$f_1(u_1) = f_2(u_2) = \ldots = f_n(u_n) = f(u)$$

c) Die für jede Beobachtung geltende Verteilung f(u) ist eine Normalverteilung mit Mittelwert Null und Standardabweichung σ, so daß man unter Berücksichtigung von a) und b) die folgende Likelihood-Funktion anschreiben kann:

$$l(u_1, \ldots, u_n) = f(u_1) \cdot f(u_2) \cdot \ldots \cdot f(u_n)$$

$$= \left(\frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}}\right)^n \exp - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i=1}^{n} u_i^2$$

$$= \left(\frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}}\right)^n \exp - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i=1}^{n} (C_i - aY_i)^2$$

Nimmt man nun an, die tatsächlich beobachteten Wertepaare (C, Y) seien diejenigen, die nach dem Verteilungsgesetz f(u) die größte Wahrscheinlichkeitsdichte haben, so läßt sich der Koeffizient a leicht schätzen: Man setzt die beobachteten Wertepaare in die Likelihood-Funktion ein, so daß der Koeffizient a als einzige Unbekannte bleibt. Er soll so bestimmt werden, daß die Funktion ihr Maximum erreicht. Das geschieht, indem man die erste Ableitung der Funktion nach a gleich Null setzt. Der Koeffizient a wird also so geschätzt, daß die Wahrscheinlichkeitsdichte, die tatsächlich beobachteten Wertepaare (C, Y) zu erhalten, maximal ist. Die hiermit in ihren Grundgedanken beschriebene, in der Ökonometrie bevorzugte *Maximum-Likelihood-Methode* ist — selbst unter den einfachen Voraussetzungen a) bis c) — für Gleichungen mit mehr als einem Parameter und insbesondere für die simultane Schätzung eines aus mehreren Gleichungen bestehenden Modells natürlich weitaus komplizierter[2]. Das Beispiel reicht jedoch aus, um die Bedenken, die vom Standpunkt des Statistikers gegen ökonometrische Schätzmethoden zu erheben sind, klar hervortreten zu lassen. Die Voraussetzungen a) bis c) würden selbst im Untersuchungsbereich der Naturwissenschaften wohl nur in einem kontrollierten Experiment genau zutreffen. Ob sie für diesen oder jenen Untersuchungsgegenstand in den Sozialwissenschaften wenigstens bis zu einem gewissen Grad erfüllt sind, läßt sich allgemein nicht sagen. Möglicherweise versprechen Parameter-

[2] Für ein Modell, das nur aus einer Gleichung besteht, ist die Maximum-Likelihood-Methode unter den oben genannten Voraussetzungen mit der Methode der kleinsten Quadrate identisch. Vgl. dazu *Koopmans, T. C., Hood, W. M.*, The Estimation of Simultaneous Linear Economic Relationships, in: Hood, W. M., Koopmans, T. C., (ed.), Studies in Econometric Method, New York-London 1953, p. 147 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schätzungen aufgrund von Querschnittsdaten besseren Erfolg als solche aufgrund von Zeitreihen. — Es stellt sich die Frage, ob man trotz dieser Bedenken so tun kann, als ob die Voraussetzungen erfüllt sind.

5. Fragen wir aber zunächst, ob sich aus der nationalökonomischen Interpretation der Variablen u Argumente für oder gegen die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen finden lassen. In der Abweichung u von der „starren" Gesetzmäßigkeit $C = aY$ werden nach der Auffassung des Wirtschaftswissenschaftlers etwa die folgenden Einflüsse berücksichtigt[3]:

a) Das Verhalten der Wirtschaftseinheiten ist von „wirklichen" Zufällen beeinflußt.

b) Die Konsumfunktion enthält nicht alle relevanten ökonomischen Variablen. Der Konsum wird z. B. auch durch Vermögenshaltung und höchsten Konsum der Vergangenheit beeinflußt.

c) Der Zusammenhang zwischen Konsum und Volkseinkommen ist möglicherweise nichtlinear und/oder in der Konsumfunktion fehlt ein konstantes Glied.

d) Die Gleichung stellt einen Zusammenhang zwischen aggregierten Mikrogrößen dar; sie gilt deshalb nur bei konstanter Einkommensverteilung (als Spezialfall von b) interpretierbar).

e) Die Gleichung wird unabhängig von anderen, indirekten Zusammenhängen zwischen Einkommen und Konsum betrachtet. Ein realitätsgetreues Abbild des makroökonomischen Kreislaufs umfaßt mehr Gleichungen als nur die Konsumfunktion; es wurden also Gleichungen ausgelassen. Der dadurch entstehende Fehler ist besonders in makroökonomischen Zusammenhängen beträchtlich, so daß man sich heute bemüht, makroökonomische Funktionen nicht mehr isoliert, sondern nur innerhalb eines makroökonomischen Totalmodells zu schätzen („simultaneous equation approach" im Gegensatz zu „single equation approach").

In der Tat gibt es einige, je nach dem Untersuchungsgegenstand stärker oder schwächer zu bewertende Argumente, daß die in a) bis e) erwähnten ökonomischen Einflußfaktoren einzeln oder zusammengenommen dahin wirken, daß man u als Zufallsvariable auffassen und die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen über diese Variable für praktisches Arbeiten etwas optimistischer beurteilen darf. So könnte man zum Beispiel darauf bauen, daß die unter b) erwähnten ausgelassenen Variablen sehr zahlreich und voneinander unabhängig sind, bei jeder Beobachtung gleichermaßen wirken, und folglich nach dem *zentralen Grenzwertsatz* die Summe ihrer Einflüsse in Richtung einer für jede Beobachtung gültigen und gleichen Normalverteilung von u wirkt. Oder man könnte hoffen, daß die Nichtbeachtung der unter b) bis e) erwähnten Einflußfaktoren verschiedenartige vereinfachende, voneinander unabhängige Operationen des Nationalökonomen bei der

[3] Vgl. dazu *Valavanis*, S., Econometrics, An Introduction to Maximum Likelihood Methods, New York-Toronto-London 1959, p. 5 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Modellkonstruktion darstellt, deren Nettoeffekt in ähnlicher Weise eine bessere Ausgangsposition für strenge wahrscheinlichkeitstheoretische Voraussetzungen schafft.

6. Auch wenn man nicht geneigt ist, die nationalökonomische Interpretation der Variablen u als Stütze für die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen der Ökonometrie zu akzeptieren, besteht u. E. noch kein Grund, die ökonometrische Methode von vornherein als zum Scheitern verurteilt anzusehen. Abgesehen davon, daß die Statistik Verfahren liefert, mit denen im Einzelfall geprüft werden kann, ob die Voraussetzungen über die Zufallsvariable zutreffen oder nicht, kann ein Erfolg oder Mißerfolg sich erst durch die praktische Arbeit mit der Methode erweisen: The proof of the pudding is in the eating!

Hier stellt sich die Frage nach dem Ziel ökonometrischer Untersuchungen, an dem der Erfolg zu messen wäre. Das Ziel besteht neben der Erklärung zurückliegender wirtschaftlicher Tatbestände zweifellos in der *Prognose* für künftige Zeiträume bzw. Zeitpunkte. Die Möglichkeiten der ökonometrischen Prognose werden nicht nur von Prof. Blind ungünstig beurteilt (S. 353 ff.); auch Prof. Pfanzagl bezweifelt sie mit dem Argument, die mathematischen Modelle der Wirtschaftstheorie seien nur „illustrativ" und zu einfach. Wir glauben nicht, daß notwendige Vereinfachungen — wie Nichtberücksichtigung von relevanten Variablen, Linearisierung und Aggregation — die Prognosefähigkeit eines Modells grundsätzlich herabsetzen, sondern im Gegenteil die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen des ökonometrischen Ansatzes u. U. sogar stützen. Wir stimmen daher im Endergebnis Prof. Blind zu, wenn er die Hoffnung, mit komplizierten mathematischen Funktionstypen, zusätzlichen Variablen usw. bei der Prognose wesentlich weiterzukommen, skeptisch einschätzt (S. 358).

Freilich ist die Beurteilung der Güte von Prognosen mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Erstens läßt sich nur vom Untersuchungszweck her beurteilen, ob zum Beispiel Punktprognosen gefordert werden müssen oder ein Toleranzintervall zugelassen werden kann. Soll ein Modell wiederholt zur Prognose herangezogen werden, so ist es wahrscheinlich sinnvoller zu fordern, daß die Vorhersagen in einem (zu fixierenden) Toleranzintervall liegen, als zuzulassen, daß die Prognose einmal genau, ein andermal gar nicht zutrifft. Zweitens handelt es sich selbstverständlich um bedingte Prognosen, also solche, die a priori nur gelten können, wenn sich die strukturellen Bedingungen nicht ändern und die vorherbestimmten Variablen tatsächlich die Werte annehmen, die in der Prognose verwendet wurden. Veranlaßt zum Beispiel eine pessimistische Prognose wirtschaftspolitische Maßnahmen, die eine ungünstige Entwicklung verhindern, so ist die Prognose deshalb nicht falsch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hieraus resultiert die in der Ökonometrie allgemein akzeptierte Forderung, Prognosen nicht allein nach dem Mechanismus des einmal konzipierten ökonometrischen Modells zu stellen, sondern die Struktur des Modells laufend an die veränderten Verhältnisse anzupassen und auch solche Informationen zu berücksichtigen, die nicht im Modell selbst verarbeitet werden. Der geübte Ökonometriker wird also nicht nur über eine gründliche Kenntnis des statistischen Ausgangsmaterials sowie der sachlichen Zusammenhänge verfügen und aus diesem Wissen sein Modell konzipieren; er wird stets auch versuchen, die laufende Entwicklung in ihrer Einwirkung auf die Struktur des Modells und auf eine daraus abgeleitete Prognose abzuschätzen.

Schon bei der Abbildung der wirtschaftlichen Wirklichkeit auf ein mathematisches Modell muß der Ökonometriker Urteile fällen und Vereinfachungen vornehmen, für die es keine einheitlichen Maßstäbe gibt. Am Problem der Prognose wird nun vollends deutlich, daß die Arbeit des Ökonometrikers eine durchaus individuelle schöpferische Leistung bleibt, wie sie Prof. Blind für Voraussagen über den Wirtschaftsablauf fordert (S. 357). Jeder Ökonometriker wird zugeben, daß das Ideal einer nach „objektiven Kriterien" vollzogenen Modellkonstruktion und einer „objektiven Prognose" — wenn überhaupt realisierbar — in weiter Ferne liegt.

7. Wir wollen abschließend eine Frage erörtern, die von Blind und Pfanzagl tendenziell unterschiedlich beantwortet wird: Sind es die ökonometrischen Makro- oder Mikromodelle, die Total- oder Partialmodelle, die brauchbarere Prognosen liefern? Nach Prof. Blind haben noch am ehesten die Makromodelle „Aussicht auf gewisse Erfolge, weil die ausgleichenden und stabilisierenden Kräfte der Wirtschaft ... abrupte Änderungen" verhindern (S. 357). Nach Prof. Pfanzagl sind makroökonomische Prognosen, etwa des Volkseinkommens, unmöglich, „weil wir hier ein völlig undurchschaubares Zusammenspiel einer großen Zahl von Einflußfaktoren vor uns haben" (S. 367). Er sieht bessere Möglichkeiten demgegenüber für solche mikroökonomischen Partialmodelle, bei denen es sich um „einfache, übersichtliche Probleme" handelt (S. 367).

In der Tat scheinen für mikroökonomische Partialmodelle tendenziell „perfektere" Konstruktionsmöglichkeiten in dem Sinne gegeben zu sein, daß mehr relevante Variablen und evtl. nichtlineare Zusammenhänge berücksichtigt werden können, die Schwierigkeiten der Aggregation nicht auftreten und indirekte Zusammenhänge zwischen den Variablen zu vernachlässigen sind, so daß eine Partialanalyse ausreicht. Die ökonomische Interpretation der Zufallsvariablen u verliert damit an Bedeutung. Daraus folgt aber nicht, daß für solche Modelle die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen eher zutreffen. Viel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leicht lassen sich allerdings diese Voraussetzungen leichter testen und evtl. abändern. Und schließlich bietet sich für derartige „kleine Probleme" auch die Möglichkeit, Versuchspersonen in Modellsituationen handeln zu lassen und damit das Experiment auch in der Ökonometrie zu benutzen.

In makroökonomischen Totalmodellen können demgegenüber — wie oben angedeutet — das Auslassen einer großen Zahl relevanter Variablen sowie Linearisierung und Aggregation zur Folge haben, daß die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen der Koeffizientenschätzung tendenziell besser erfüllt sind.

Daraus folgt, daß sich die Frage, welche Modelle bessere Prognosen liefern, nicht allgemein beantworten läßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsbeitrag zum Thema:

Das derzeitige Verhältnis der Statistik zu den Wirtschaftswissenschaften

Von Prof. Dr. *Ingeborg Esenwein-Rothe* (Nürnberg)

I. Die Vorbereitungen für die „Würzburger Tagung" des Vereins für Socialpolitik haben mit jedem einzelnen Beitrag erneut ins Bewußtsein gerückt, daß es zum Selbstverständnis einer wissenschaftlichen Disziplin gehört, sich ihre Position im Gesamtsystem der Wissenschaften klarzumachen.

Nur von daher können Übereinstimmung oder Unterschiede im Erkenntnisobjekt benachbarter Wissenschaften beurteilt werden, und auch die Perspektive für Möglichkeiten und Grenzen eines methodischen Instrumentariums ist nur von diesem Blickpunkt aus unverzerrt.

Unter solchen Vorzeichen stimmt die Lektüre der beiden Berichte über das derzeitige Verhältnis zwischen Statistik und Wirtschaftswissenschaften doch sehr nachdenklich. Die Referate der Herren Blind und Pfanzagl fahren gleichsam kreuzungsfrei nebeneinander her, weil sie von widersprechenden Ausgangspunkten ausgehen: Im Referat von Herrn Blind werden die mathematisch-ökonometrischen Methoden als grundsätzlich eigene, nicht zur Statistik gehörende Fachrichtung bezeichnet und demzufolge ausgeklammert (S. 337/338 und S. 353 ff.). Herr Pfanzagl widmet sich aber nach wenigen einleitenden Sätzen ausschließlich gerade diesen Methoden oder, besser gesagt, sogar nur einem Ausschnitt aus dem Felde der Ökonometrie.

II. Um eines gesicherten Selbstverständnisses der „derzeitigen" Statistik in ihrem Verhältnis zu den Wirtschaftswissenschaften willen wäre es wohl nicht unzweckmäßig, wenn der in den Beiträgen der Herren Blind und Pfanzagl gebotene umfassende systematische Überblick über die theoretischen Grundlagen durch einen Rückblick auf die wissenschaftsgeschichtlichen Bekundungen ergänzt würde. Denn wir halten nicht sehr weit von jenem Ziel, das Lorenz von Stein in seinem System der Staatswissenschaft einst anvisiert hatte[1]. Wie erinnerlich, wollte er unterscheiden:

[1] *v. Stein*, Lorenz: System der Staatswissenschaft, Stuttgart und Tübingen 1852.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1) Die „Statistik der Zustände":

die zahlenmäßigen Aufzeichnungen sollten soweit vervollkommnet werden, daß die Feststellung von Durchschnitten und „mittleren Verhältnissen" zwischen Teilgesamtheiten und der „äußeren Gesamtheit" (Kollektiv) möglich wäre. Hier fußt Stein auf dem ingeniösen Jugendwerk von Carl Knies[2]. Nach dessen Vorschlag sollte die „historisch schildernde Beschreibung der staatsmerkwürdigen Zustände" in die „Gegenwartskunde" verwiesen werden; dagegen sollten die Techniken und „Operationen ... mit dem von der Zahl begleiteten Faktum", die von der politischen Arithmetik ausgehend, „Statistik" benannt werden. — Die „Statistik der Zustände" entspricht somit nach modernem Sprachgebrauch der „deskriptiven Statistik".

(2) Die „Statistik der Zwecke":

Stein hielt, gestützt auf das Werk Quetelets[3], die Statistik für ausbaufähig nach der Richtung eines analytischen Nachweises von Kausalitätsverhältnissen zwischen den der Veränderung unterworfenen Erscheinungen im sozialen Leben. — Hierfür würde also derzeit die Bezeichnung „Stochastik" anwendbar sein, wenn man sich den Begriffsinhalt, den Pfanzagl ihr einleitend zuschreibt, cum grano salis zu eigen machen will.

(3) Die „Statistik der Wissenschaft":

Hier wird — im wesentlichen wohl in Rekurs auf die Schriften von Knies und Quetelet — die Möglichkeit einer statistisch fundierten Deduktion von Regelmäßigkeiten und Gesetzmäßigkeiten in den kausalanalytisch ermittelten Beziehungen erörtert. Wenn auch den so benannten „statistischen Gesetzen" keine absolute Geltung zugesprochen wurde, so hielt Stein doch einen Transponierungsschluß von den statistisch beobachteten auf die nicht unmittelbar untersuchten Erscheinungen für denkbar. Damit war visionär die Methode vorweggenommen, für die wenig später v. Rümelin die Bezeichnung „Syllepsis" vorgeschlagen hatte[4]. Rümelin verstand unter „Syllepsis" die statistisch-induktive Methode, unter der ein wissenschaftliches Urteil über homogene Kollektive des sozialen Daseins angestrebt würde. Er sprach wohl auch von einer „Logik der kollektiven Gruppen" oder von einer „induktiven Statistik".

Hier erst, nämlich bei einer an die Stelle der induktiven Logik tretenden, spezifisch auf das Erkenntnisobjekt der Gesellschaftswissenschaften zugeschnittenen „Statistik", setzen, wenn ich es recht sehe, Mißverständnisse und Kontroversen zwischen den zeitgenössischen Fachvertretern der statistischen Disziplin ein.

---

[2] *Knies,* Carl, Die Statistik als selbständige Wissenschaft — Zugleich ein Beitrag zu einer kritischen Geschichte der Statistik seit Achenall, Kassel 1850.

[3] *Quetelet,* Adolphe, Du système social et des lois qui le régissent, Brüssel 1848.

[4] *v. Rümelin,* Gustav, Zur Theorie der Statistik, in: Reden und Aufsätze, Bd. I, S. 208 ff. (1863) und S. 470 ff. (1874).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Und gerade hier könnte die Besinnung auf die Geschichte der deutschen Statistik einige Klarheit bringen: die Erinnerung an die vor etwa hundert Jahren von Wilhelm Lexis angestrebte „induktive Statistik", eine wahrscheinlichkeitstheoretisch begründete Statistik. Er selbst wollte sie allenfalls auf demographische Verhältniszahlen angewandt wissen; aber nach dem Stande der statistischen Technik in unseren Tagen erscheint es möglich, die Analyse wirtschaftlicher Daten im Sinne einer „Syllepsis" durchzuführen. Damit sind die Voraussetzungen zu gewinnen, die von Lexis im Keim entwickelte „realistische Nationalökonomie" zu begründen und auszubauen[5]. Er hielt noch um die Jahrhundertwende die „kasuistische Zerlegung des Beobachtungsmaterials für erforderlich...", hielt aber zugleich dafür, daß auf diese Weise der „...Geltungsbereich (...der aus statistischer Beobachtung deduzierten...) Sätze zwar eingeengt, die Anwendbarkeit derselben auf künftige Fälle aber erhöht..." würde. Erst mit einer so verstandenen induktiven Statistik waren die Grundlagen geboten, auf denen im einzelwirtschaftlichen Bereich die statistische Qualitätskontrolle, die Marktanalyse u. ä. praktikable Verfahren entwickelt werden konnten. Darüber hinaus aber bietet sie das Fundament für eine „empirische Nationalökonomie"[6]: die induktive Statistik gestatte es, quantitative Informationen für wirtschaftspolitische Entscheidungen zu erarbeiten, wie z. B. mit der Analyse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, mit der Beobachtung des Wachstumspfades einzelner Branchen oder mit der Interpretation der in wirtschaftlichen Zeitreihen wirkenden Tendenzen.

Zwei Voraussetzungen für eine solche Syllepsis müssen erfüllt sein, wie nicht deutlich genug betont werden kann:

1. Das statistische Material muß allen Anforderungen der Sachlogik entsprechen. Die vereinfachende Formulierung von Pfanzagl, nach der „jede Analyse des Zahlenmaterials ... bereits zur Substanzwissenschaft gehört ..." ist mißverständlich. Blind stellt sehr richtig fest, daß dem „Statistiker ... ein gut Teil nationalökonomischer Forschung zugewiesen..." ist (S. 348). Ja, man wird behaupten dürfen, daß keine statistische Operation an sozialökonomisch relevanten Zahlen der Fähigkeit zur gedanklichen Reproduktion des Quellenmaterials[7] entraten kann. Der wirtschaftswissenschaftliche Konsument muß den Aussagewert jeder

---

[5] Vgl. *Lexis*, Wilhelm, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Berlin und Leipzig 1913.

[6] Vgl. *Meerwarth*, Rudolf, Einleitung in die Wirtschaftsstatistik, Jena 1920.

[7] *Meerwarth*, Rudolf, Von dem Nutzen und den Grenzen der Statistik, Ztschr. d. Preuß. Stat. Landesamtes, 72—79, 1934, S. 270—278.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

statistischen Größe prüfen, die er in seine Deduktion einbeziehen will, sei diese nun verbal oder mathematisch-formal.

Herr Blind bringt einleuchtende Beispiele dafür, wie notwendig es ist, die zu beobachtenden Sachverhalte zu konkretisieren (S. 345/46 ff.). Diese Notwendigkeit wird jedoch am deutlichsten durch den häufig scheel angesehenen „Konzeptionalismus" der amtlichen Bundesstatistik unterstrichen. Obwohl versucht wird, von der Begriffsanalyse her durch eingehende kategorische Abgrenzung der Erhebungs-, Aufbereitungs- und Darstellungseinheiten und durch zunehmend fein durchgegliederte und harmonisierte Systematiken der systematischen Fehler im Ergebnis zu verringern oder sogar auszuschalten, sind diese kaum jemals geringer zu veranschlagen als die Zufallsfehler. Unüberhörbar sind deshalb auch die Warnungen vor einer Überfeinerung des formal-mathematischen Instrumentariums, sofern die Gefahr besteht, daß die Genauigkeit wirtschaftlicher Beobachtungen durch systematische Fehler beeinträchtigt ist[8].

2. Die zur stochastischen Auswertung des Tabellenmaterials einzusetzenden numerisch-mathematischen Operationen müssen jedoch nicht nur fehlerfrei und mathematisch folgerichtig, sondern auch logisch und sachlich beweiskräftig sein. Nach der Rezeption der mathematisch-philosophischen Theorie über Fehler erster und zweiter Art[9] dürfte der voreilige Schluß auf das Vorhandensein oder Fehlen kausaler Zusammenhänge kaum noch vorkommen: die *formale* Absicherung gegen die Nullhypothese hat sich für die meisten Operationen eingebürgert. (Eine andere Frage ist es, ob vorher tatsächlich geprüft wird, daß die zu analysierenden Maßzahlen überhaupt als Zufallsvariable angesehen werden dürfen). Aber die größte Gefahr für einen Irrtum ist trotz höchst verfeinerter Rechenoperationen, wie sie etwa bei der Inversion von Matrizen hoher Ordnung bei linearer Planung vorkommen, nicht gebannt: Es bleibt immer noch möglich, daß aus dem Zahlenbild eine falsche Hypothese deduziert wird und daß diese dann durch die angewendeten Prüfverfahren „verifiziert" — und demzufolge als sachlich richtig akzeptiert wird.

---

[8] Vgl. *Morgenstern*, Oskar, Über die Genauigkeit wirtschaftlicher Beobachtungen (Vom Verfasser durchgesehene Übersetzung seiner Studie „On the Accuracy of Economic Observations", Einzelschriften d. Deutschen Statist. Gesellsch., Heft 4, München 1962, sowie *Koller*, Siegfried, Zur Problematik des statistischen Messens, in: Allg. Statist. Arch., Bd. 40/4 (1956), S. 316 ff.; ferner: *Szameitat*, K. und *Koller*, S., Über den Umfang und die Genaugikeit von Stichproben, WiSta. 1958/1, S. 10 ff.

[9] Vgl. vor allem *Neymann*, John und *Pearson*, E. S., On the problem of the most efficient tests of statistical hypotheses. (Philosophical Transactions, Royal Society, Series A, 231, 1933).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es darf deshalb nicht wundernehmen, wenn hervorragende Statistiker (sogar der „mathematischen" Richtung) auch heute noch die Möglichkeiten statistischer Kausalforschung in weiten Bereichen der Wirtschaftswissenschaften skeptisch beurteilen[10]. Dennoch bleiben die mittels stochastischen Denkansatzes in der Stichprobentheorie und -technik erzielten Erfolge unbestritten[11]. Auch in der Zeitreihenanalyse sind beachtliche Schritte zur Überwindung rein mechanistischer Verfahren zu verzeichnen. So will die Annahme doch als berechtigt erscheinen, daß die spezifischen Schlußweisen der Stochastik künftig noch in mancherlei Gestalt zur Erforschung wirtschaftlicher Vorgänge nutzbar gemacht werden können. Somit bleibt für den Mathematiker noch manches zu tun übrig, um aus der Theorie der Wahrscheinlichkeitsverteilungen sachgerechte Verfahren abzuleiten, mittels deren die wirtschaftswissenschaftliche Forschung vertieft oder verbessert werden kann. Aber ebenso sicher ist das nicht die wichtigste Aufgabe des forschenden „Statistikers" — ja, es ist durchaus fraglich, ob er sich ihr nicht überhaupt nur anregend oder kritisch zuwenden sollte. Das gilt besonders für den Statistiker, der von der Beobachtung sozialer und ökonomischer Massenerscheinungen ausgeht.

III. Dies aber, so wurde eingangs behauptet, ist wohl eben der Punkt, von dem die Kontroverse zwischen den beiden Richtungen innerhalb der sozialstatistischen Fachwelt ausgeht. Wenn das richtig gesehen ist, so wäre folgende Anregung aus dem geschichtlichen Rückblick zu gewinnen:

a) Die Ausführungen Blinds dürften davon überzeugt haben, daß die denknotwendig historisch-soziologische Bedingtheit aller ökonomischen Massenerscheinungen und Wiederholungsvorgänge es logisch nicht zuläßt (nicht einmal um der Anschaulichkeit eines Erklärungsmodells willen), die in jede konkrete wirtschaftliche Frage hineinspielenden exogenen Faktoren als „Konstante" einzukalkulieren oder auszuschalten. Häufig fehlen auch die engeren statistischen Voraussetzungen für eine Integration der deskriptiven Statistik mit analytisch-stochastischen Schlußweisen. Wer es jemals versucht hat, eine konkrete wirtschaftspolitische Frage mit den theoretischen Denkansätzen der Statistik aus sorgfältig aufbereitetem Zahlenmaterial zu lösen, wird überdies bestätigen, wie häufig vorhandene statistische Informationen

---

[10] Vgl. dazu *Anderson*, Oskar, Probleme der statistischen Methodenlehre in den Sozialwissenschaften, 4. Aufl., 1962, Kapitel IV, VII, X.

[11] Vgl. *Deming*, W. Edwards, Some Theory of Sampling, New York, 1950; *Nisselson*, Harold, Anwendung von Stichprobenverfahren bei Zählungen. Übersetzt aus dem Amerikanischen, hrsg. Dt. Statist. Gesellschaft, München 1950; *Kellerer*, Hans, Theorie und Technik des Stichprobenverfahrens, Einzelschr. d. Dt. Statist. Gesellschaft, Heft 5, 2. Aufl. München 1953; sowie: Stichproben in der amtlichen Statistik, hrsg. Statist. Bundesamt, Wiesbaden, 1960.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

irreführen oder zu Arbeitsumwegen zwingen, sei es, daß sie nicht für die benötigte räumliche oder zeitliche Abgrenzung zu erhalten sind oder daß über die Gewinnung und die Binnenklassenstreuung des in gruppierter Form publizierten Materials keine nähere Information vorliegt. Oft versagt sich das Material einer Überprüfung von Abhängigkeiten oder Zusammenhängen, weil über die stochastische Unabhängigkeit und innere Homogenität der erreichbaren Zahlen keine Klarheit zu gewinnen ist, selbst wenn das vorhandene Zahlenbild gegen systematische Fehler noch so gut abgesichert erscheint. Die Bewältigung der Störungen und die Abwehr von Irrtümern, die sich aus solcher Unvollkommenheit des Stoffes aufzwingen, sind zweifellos schwieriger, als es die Konstruktion eines mathematischen Modells je sein könnte.

Damit ist aber offenbar, daß nur im Rahmen der Syllepsis, der bereits Rümelin in der Sozialökonomie „das eigentliche Dominium" zugewiesen hatte, ein fruchtbares Verhältnis zwischen Statistik und Wirtschaftswissenschaften erwachsen kann, also bei einer sachlich, begrifflich und mathematisch gleichermaßen hoch entwickelten Beherrschung der unendlichen Mannigfaltigkeit des Materials. Folglich erweist sich sozialwissenschaftliche Statistik nicht nur als grundverschieden von der induktiven Logik, die auf räumliche und zeitliche Bestimmtheit der Aussage verzichtet. Sie ist als gruppenbezogene Wissenschaft eigenständig. Und es kann keinesfalls hingenommen werden, wenn sie als „Agglomerat von Methoden ..." bezeichnet wird, „... die sich historisch zufällig entwickelt hatten ..." (Pfanzagl). Andererseits wird man jedoch einräumen müssen, daß die Wirtschaftsstatistik heute nicht mehr, wie etwa um 1900, lediglich als „kategoriale Rechnung" anzusehen ist, wie dies beispielsweise von Lexis ausgeführt wurde. Dieser sah die Wirtschaftsstatistik deshalb als „beschreibende Hülfswissenschaft" an, weil sie (im Gegensatz zur Bevölkerungs- und Moralstatistik, der Stabilität und Homogenität des Erfahrens- und Erkenntnisobjektes entbehre[12]. Die stochastischen Methoden, unterstützt durch die technische Verbesserung der Rechengeräte, haben dazu geführt, daß nicht nur die Massenhaftigkeit wirtschaftlicher Tatbestände erfaßbar wurde. Sondern zugleich wurde die kritische Überprüfung des Sinngehaltes und die messende Prüfung der Genauigkeit von statistischen Erhebungen und Publikationen möglich. (Das von Herrn Blind kritisch beurteilte Ausufern der Zahleninformationen kann deshalb vom Standpunkt der Sachadäquanz auch positiv bewertet werden, weil damit Ansatzmöglichkeiten für stochastische Prüfverfahren geboten werden.)

Gleichgültig, ob die amtliche Statistik mit ihrem umfassenden Arbeitsprogramm — von der Statistik der Erwerbstätigkeit über die

[12] Vgl. *Lexis*, Wilhelm, Abhandlungen zur Theorie der Bevölkerungs- und Moralstatistik, Jena 1903, Kap. VII (S. 220/21) und Kap. X (S. 240/41).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Preis- und Produktionsstatistik bis zur Einkommens- und Verbrauchsstatistik und zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung — betrachtet wird oder ob die erweiterten Informationsmöglichkeiten der Statistik für die Produktionsplanung und Qualitätskontrolle, die Absatz- und die Werbewirtschaft ins Auge gefaßt werden: jedenfalls erweist sich beim derzeitigen Entwicklungsstand der Statistik ihr Verhältnis zur empirischen Wirtschaftswissenschaft (zumindest zu dieser) als eines der fruchtbaren Partnerschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsbeitrag zum Thema: Das derzeitige Verhältnis zwischen Statistik und Nationalökonomie

Von Priv.-Doz. Dr. *Helga Schmucker* (München)

Nachstehend werden einige Gesichtspunkte angeführt, die Anlaß geben, die Zusammenarbeit von Statistik und Wirtschaftstheorie in einem positiveren Licht zu sehen. Auch hinsichtlich des Beitrages der Ökonometrie zeichnet sich m. E. seit dem II. Weltkrieg eine günstige und ausbaufähige Situation ab. Zu dieser Entwicklung haben gewisse Tendenzen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften ebenso beigetragen wie auch die Entwicklung der mathematisch-statistischen Verfahren und die Neuausrichtung der Wirtschaftsstatistik nach den Erfordernissen von Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik nebst ihren neugeschaffenen Instrumenten zur Erforschung sozialökonomischer Tatbestände.

I. Wachsender Bedarf an statistischen Daten seitens der ökonomischen Theorie und der Wirtschaftspolitik

Die neuere Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften läßt das Bestreben nach einer wirklichkeitsnäheren Erklärung der Wirtschaftsvorgänge erkennen, wobei angestrebt wird, diese Erklärung nicht nur verbal, sondern nach Richtung und Intensität *quantitativ* auszudrücken. Die Besinnung auf den Grundcharakter der Wirtschaftswissenschaften als einer Erfahrungswissenschaft ergab ferner die Notwendigkeit, die wirtschaftstheoretischen Hypothesen an der Realität zu verifizieren und im Falle einer Falsifizierung derselben diese einer Revision zu unterziehen.

Ein weiterer Impuls ergab sich aus der sich stärker durchsetzenden Auffassung, daß alle Wirtschaftstheorie eine Theorie des wirtschaftlichen Verhaltens der Menschen sei. Die Untersuchung der Marktvorgänge wird daher ergänzt durch eine Analyse des wirtschaftlichen Verhaltens; dabei erwies sich das Modell des „homo oeconomicus" als zu eng; um auch das nicht rationale Verhalten in die Betrachtung einbeziehen zu können, müssen entsprechende empirische Untersuchungen durchgeführt werden. Desgleichen bedingte die Ausweitung der deduktiv statischen Theorie auf die Wachstumsvorgänge der makro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ökonomischen Theorie einen erhöhten Bedarf an empirisch-statistischem Ausgangsmaterial, insbesondere an aggregierten statistischen Daten für die Quantifizierung des Wirtschaftskreislaufs. Auch die fast alle Bereiche des Wirtschaftslebens umfassende Wirtschaftspolitik kommt heute ohne Angaben über das wirtschaftliche Ordnungsgefüge und über den Ablauf des Wirtschaftsprozesses nicht mehr aus.

Aus dieser Neuorientierung der Wirtschaftswissenschaften in Richtung einer breiteren sozialwissenschaftlichen Fundierung und empirischen Ausrichtung erwuchs für die moderne Statistik und die von ihr entwickelten mathematisch-statistischen Verfahren und leistungsfähigen Rechenmaschinen eine wichtige Hilfsstellung.

Die große Bedeutung der empirisch-statistischen Methoden für den Fortschritt der Wirtschaftswissenschaften ist von führenden Nationalökonomen wiederholt unterstrichen worden. So vertrat beispielsweise bereits Pareto die Auffassung, daß „der Fortschritt der Wirtschaftswissenschaft in der Zukunft zu einem großen Teil von der Erforschung der empirischen Gesetze abhängt, wie sie von der Statistik entwickelt werden, und daß man sie mit den bekannten ökonomischen Gesetzen sodann vergleicht oder daraus neue Gesetze ableitet". In ähnlich prägnanter Form haben sich in neuerer Zeit hierzu E. Schneider, Leontieff, Richard Stone u. a. m. geäußert. Vor allem im angelsächsischen Ausland wird die numerische Verifizierung als eine unabdingbare Voraussetzung für die Gültigkeit eines ökonomischen Theorems angesehen, und zwar unter strengster Beachtung der Kriterien der mathematischen Statistik, d. h. einer ausreichenden Repräsentanz und statistischen Gesichertheit der Ergebnisse.

Geht man (mit Seraphim) von einer Vielschichtigkeit des Erkenntnisobjektes der Nationalökonomie als einer Erfahrungswissenschaft aus — so liegt der Schwerpunkt für den Beitrag der Statistik und der Ökonometrie in der geld- und güterwirtschaftlichen Schicht als der eigentlichen Domäne quantitativer Tatbestände und quantitativer Forschung. Dagegen eignet sich die statistisch-quantitativ messende Methode für die beiden übrigen Schichten: die individual-bezogene Schicht (der Haushalte) und die durch Gebilde bestimmte gruppenbezogene Schicht (der sozialen Institutionen), nur bedingt und muß durch eine qualitativ verstehende Methode ergänzt werden.

II. Beitrag der mathematisch-statistischen Verfahren zur empirischen Wirtschaftsforschung

Bei dem Versuch, die für die Naturwissenschaften entwickelten mathematisch-statistischen Verfahren in den Dienst der Wirtschaftswissenschaften zu stellen, zeigten sich die Grenzen für eine Übertragung die-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ser Methoden auf ökonomische Zusammenhänge, woraus sich starke Impulse für die Schaffung adäquater Schätzmethoden und Testverfahren ergaben, die den von Herrn Professor Blind hervorgehobenen Besonderheiten der Sozialwissenschaften Rechnung tragen. Hierzu gehören die Theorie der Stichproben für kleine Gesamtheiten, die Entwicklung statistischer Testverfahren ohne Voraussetzung der Normalverteilung, insbesondere zur Sicherung der Korrelations- und Regressionskoeffizienten u. a. m.

Im Hinblick auf das historische Geschehen, dem alle wirtschaftlichen Strukturen und Relationen unterliegen, werden jedoch die auf dem Wege repräsentativer Erhebungen ermittelten Aussagen und Verhaltensrelationen stets zeit- und milieugebunden sein. Gerade darin kann jedoch der Wert derartiger Ergebnisse für eine vergleichende Betrachtung liegen. Empirische Nachfrageanalysen sowohl in der Form von Zeitreihenanalysen als auch von Querschnittsanalysen, vor allem aber auch im Ländervergleich, haben — in Fortsetzung der Untersuchungen von Ernst Engel — bisher nicht bekannte quantitative Aussagen über das effektive Verbraucherverhalten und über die Änderungen des Verbrauchs unter dem Einfluß von Einkommens- und Preisänderungen erbracht.

Eine zahlenmäßige Beschreibung und Analyse zeitgebundener Erscheinungen ohne Zuhilfenahme von Repräsentativerhebungen würde eine Zusammenschau aller überhaupt in Betracht kommenden Erklärungsgründe erfordern. Doch wird eine verbale Darstellung einer derartigen Zusammenschau und Analyse für eine vergleichende Betrachtung wenig ergiebig sein. Insbesondere multiple Zusammenhänge lassen sich ohne Anwendung mathematisch-statistischer Methoden weder erklären noch exakt beschreiben, wobei das Vorliegen von Ursachenkomplexen eine isolierte Quantifizierung der einzelnen Einflußfaktoren erschwert. Der Vorzug der quantitativen Analyse besteht gerade darin, daß ihre Ergebnisse mit Hilfe weniger Kollektivmaßzahlen präzise gefaßt werden können, wodurch der empirischen Forschung die Möglichkeit einer vergleichenden Betrachtung über Zeit und Raum anhand exakter Maßzahlen gegeben wird.

Bei der Anwendung und Auswertung statistischer Methoden sollte unter keinen Umständen die scheinbare Exaktheit bestimmter Ergebnisse mit ihrer sachlichen Bedeutsamkeit verwechselt werden. So besagt beispielsweise die Präzision eines Sample im mathematischen Sinne noch lange nichts über seine sachliche Richtigkeit (accuracy). Entscheidend ist vielmehr die unter fachtheoretischen Gesichtspunkten zu prüfende Frage, ob die durchgeführte Erhebung der ökonomischen Fragestellung angemessen ist, also ob die Erhebung im Hinblick auf die angestrebte ökonomische Aussage richtig angelegt worden ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Versuchen wir den Beitrag der mathematisch-statistischen Verfahren für die empirische Wirtschaftsforschung zu präzisieren, so zeigt sich,

1. daß mit Hilfe der Stichprobenmethode repräsentative Ergebnisse mit einem mathematisch feststellbaren Fehlerbereich gewonnen werden können, so daß die Gewähr gegeben ist, daß die statistischen Ergebnisse repräsentativ für die zu untersuchende Grundgesamtheit sind;
2. daß Art und Straffheit von Zusammenhängen quantitativ dargestellt werden können;
3. daß die von der mathematischen Statistik entwickelten Testverfahren die Möglichkeit geben, die *Signifikanz* der ermittelten Ergebnisse[1] und damit die statistische Gesichertheit derselben festzustellen und somit unzureichend gesicherte Ergebnisse von vornherein auszuschalten;
4. daß die *Fehlertheorie* Verfahren an die Hand gibt, wie die Fehlerfortpflanzung vermieden oder zum mindesten vermindert werden kann, beispielsweise im Umgang mit Indexzahlen u. a. m.

Die Impulse, die sich von dem Ausbau der mathematisch-statistischen Methoden und der sich stärker durchsetzenden wahrscheinlichkeitstheoretischen (stochastischen) Betrachtungsweise bei der Materialgewinnung, der Analyse ökonomischer Relationen sowie der Schätzung von Kollektivmaßzahlen für die quantitative Wirtschaftsforschung ergeben haben, sind genugsam bekannt. Daher möchte ich im folgenden vor allem auf den Beitrag der Wirtschaftsstatistik selbst, ihre bewußtere wirtschaftstheoretische Fundierung und die von ihr geschaffenen leistungsfähigen Instrumente zur empirischen Wirtschaftsforschung hinweisen.

III. Die Ausrichtung der Wirtschaftsstatistik auf den Bedarf der ökonomischen Theorie und der Ausbau leistungsfähiger Instrumente für die ökonomische Analyse im Rahmen der Wirtschaftsstatistik

Unter dem Einfluß des wachsenden Bedarfs an repräsentativen Angaben zu Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsablauf hat eine grundsätzliche Überprüfung der bisher primär auf ganz heterogene Bedürfnisse der Verwaltung ausgerichteten Statistiken stattgefunden. Diese umfaßte:

1. Überprüfung und Neufassung der bei den statistischen Erhebungen verwendeten Definitionen in Anpassung an die von der ökonomischen Theorie verwendeten Begriffe und benötigten quantitativen Aussagen.

[1] Für Koeffizienten von (Modell)gleichungen und für Maßzahlen wie z. B. Korrelationskoeffizienten werden solche Sicherungswahrscheinlichkeiten berechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Verbesserung der Repräsentation der Ergebnisse statistischer Erhebungen
3. Periodische Durchführung von Repräsentativerhebungen anstelle von Totalzählungen, die eine beschleunigte Aufbereitung und eine Vielzahl von Merkmalskombinationen bei der Auswertung gestatten.
4. Erschließung neuer Bereiche für die statistische Erfassung durch Anwendung von Repräsentativerhebungen und repräsentativen Haushaltsbefragungen, die eine Kombination ökonomischer, demographischer und sozialer Merkmale zuläßt. Schaffung eines ständigen Apparates für derartige Befragungen unter Berücksichtigung der regionalen Verteilung u. a. m.
5. Schaffung eines statistischen Gesamtbildes mit Angaben über Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsablauf, das in Form eines Kostensystems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen dargestellt wird.

M. a. W. ist nach dem II. Weltkrieg ein bewußter und systematischer Ausbau der Wirtschaftsstatistik erfolgt mit dem Ziel, ein umfassendes Kontensystem zu schaffen, das in seinem Aufbau dem Bedarf der makroökonomischen Theorie an statistischen Daten zur Quantifizierung des Wirtschaftskreislaufs Rechnung trägt.

Bezeichnend ist, daß die grundlegenden theoretischen Probleme und der Aufbau der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen unter maßgeblicher Mitwirkung des bekannten Ökonometrikers Richard Stone (1945, 1949) primär unter dem Gesichtspunkt des Bedarfs der ökonomischen Analyse und der Wirtschaftspolitik an aktuellen Daten erfolgt ist. Der Vorzug dieser Methode besteht in der logischen Anwendung bestimmter Ordnungsprinzipien für die Zusammenfassung und Gliederung der Wirtschaftsvorgänge sowie in dem sich aus dem Kontensystem ergebenden Rahmen für die Sammlung in sich konsistenter wirtschaftlicher Informationen für die Darstellung der Wirtschaftsvorgänge. Die Schärfe und Sauberkeit der getroffenen Definitionen für Einkommen, Gewinn, Ersparnis usw. ist eine unabdingbare Voraussetzung für eine einwandfreie statistische Erfassung dieser Vorgänge, ihre richtige Verbuchung und die Verwendbarkeit der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für die ökonomische Analyse und die Wirtschaftspolitik.

Die Ausfüllung dieser Konten mit den anfallenden statistischen Daten bildet gleichzeitig ein Kriterium dafür, inwieweit die Wirtschaftsstatistik eines Landes ausreicht, um die ökonomische Aktivität quantitativ zu erfassen und auch die Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts in seinen wichtigsten Teilgrößen quantitativ nachzuweisen und auf diese Weise die Gesamtheit aller Wirtschaftsvorgänge in einem logischen System von Bewegungsvorgängen wiederzugeben.

Das Volkswirtschaftliche Kontensystem bildet heute den Rahmen für den weiteren Ausbau der Statistik und ihre logische Systematisierung sowohl im Hinblick auf die benötigten Strukturdaten und laufenden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erhebungen wie auch hinsichtlich der Methoden der Fortschreibung mit Hilfe von geeigneten Preis-Mengen- und Wertschöpfungsindices.

Die Bedeutung dieser Neuorientierung der Wirtschaftsstatistik und des in ihrem Rahmen geschaffenen neuen Instrumentariums für die empirische Wirtschaftsforschung wird *nachstehend anhand einiger Beispiele* aufgezeigt:

1. Neben der systematischen Revision der laufenden Statistiken verlangt diese Neuausrichtung der Statistik auch größere zusätzliche Bestandserhebungen zur Gewinnung von Strukturdaten. Ein interessantes Beispiel sind die sog. Kostenstrukturerhebungen, die für die einzelnen Produktionszweige und selbständigen Berufe durch Erfassung einer typischen Kostenstruktur den Anteil der Wertschöpfung am Umsatz ermitteln und damit eine Vorstellung von der durchschnittlichen Höhe der sog. volkswirtschaftlich interessierenden Kostenelemente u. a. m. verschaffen können.

2. Aus dem Aufbau ergibt sich zwangsläufig auch der „logische Ort" für die Berechnung von Meßziffern. Danach erscheint es allein sinnvoll, die Meßziffern für die einzelnen Bereiche der Wirtschaft beim Eintreten des Güterstromes *in* einen Bereich (input) bzw. beim Verlassen des Bereichs (output) zu berechnen. Ebenso zwangsläufig und eindeutig ergibt sich auch die Wahl der repräsentativen Preisreihen und ihre Gewichtung aus dem gewählten Querschnitt durch den Güterstrom.

Die Preisbewegung als Teilelement der Wertbewegung interessiert volkswirtschaftlich

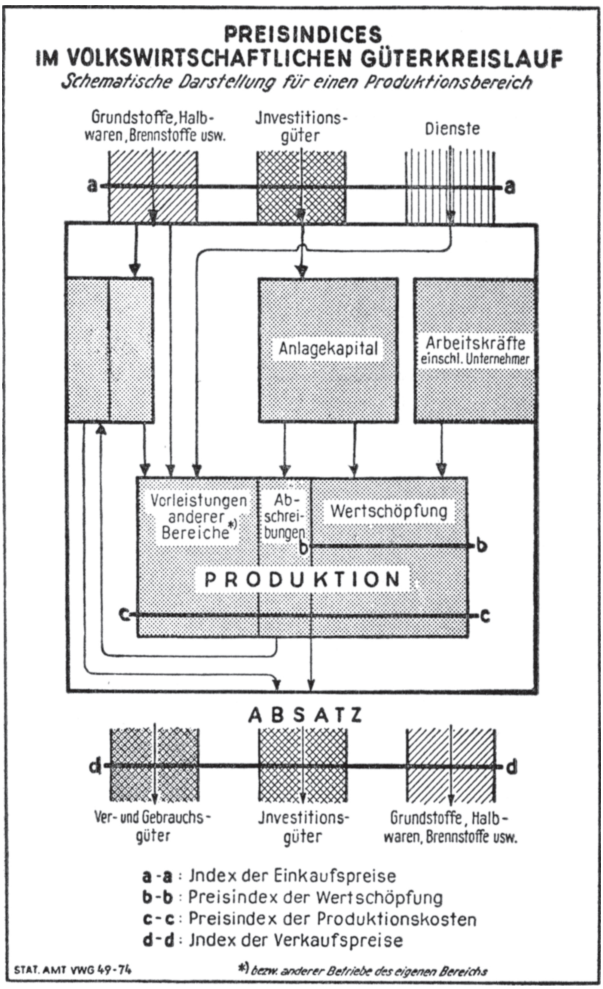
einmal für die Umsätze zwischen den volkswirtschaftlichen Bereichen, zum anderen für den Produktionsprozeß innerhalb der einzelnen Bereiche.

Aus der angeführten schematischen Darstellung des Produktionsprozesses ergibt sich eine Vorstellung von dem „logischen Ort" von Preisindexziffern, und zwar handelt es sich für jeden volkswirtschaftlichen Bereich jeweils um

einen Index der Einkaufspreise
einen Index der Verkaufspreise
einen Index der Wertschöpfung und
einen Index der Produktionskosten (Baukostenindex),

die jeder für sich eine wichtige ökonomische Aussage erbringen und es erlauben, die aus der Umsatzentwicklung anfallende Wertbewegung jeweils in eine Preis- und in eine Mengenentwicklung (Komponente) aufzulösen. Die eingezeichneten schwarzen Linien lassen ferner erkennen, an welcher Stelle die Zusammenfassung von Preisreihen zu Preisindices sinnvoll ist und mit welchen Gewichten diese Zusammenfassung zu erfolgen hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Aus dieser logischen Zuordnung der Indices zu den wichtigsten Schnittpunkten des volkswirtschaftlichen Güterkreislaufs läßt sich mühelos ableiten, welche Arten von Preisen (Einkaufspreise, Verkaufspreise, Kostenpreise) man in einen Index einbezieht, mit welchen Gewichten man sie versieht, wie man sie gruppiert und an welcher Stelle des Güterkreislaufs man den Schnitt wählt.

Diesen Überlegungen zur Ermittlung des „logischen Ortes" von Preisindexziffern dürfte auch ein didaktischer Wert nicht abzusprechen sein, da sie dem Konsumenten den Zusammenhang zwischen Index-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweck, Indexform und Indexaussage unmittelbar einsichtig macht. Die von Herrn Prof. Blind beklagte Vielzahl von Preisindexziffern dürfte für den Fachmann zweifellos von Wert sein. Allerdings bedarf es für eine Aussage über die Veränderungen des „allgemeinen Preisniveaus" — womit meistens die Preisänderungen im Konsumgüterbereich gemeint sind — genauer Überlegungen unter Einbeziehung der allerdings in erster Linie mit wechselnder Gewichtung ermittelten Preisindices für die Sozialproduktsberechnung (Wirtschaft und Statistik 1963, Heft 1).

3. Ein weiteres im Rahmen der Wirtschaftsstatistik entwickeltes *leistungsfähiges Instrument* zur kurzfristigen Erforschung sozialökonomischer Tatbestände im Bereich der privaten Haushalte ist der *sog. Mikrozensus*. Hier handelt es sich um einen ständigen Apparat zur laufenden Beobachtung der Bevölkerung und der Erwerbstätigkeit im Bereich der privaten Haushalte (seit Oktober 1962 einstufige einfach geschichtete Flächenstichprobe unter Berücksichtigung der Wirtschaftsstruktur im Sinne eines master sample), der unter Nutzbarmachung der Stichprobenmethode und der Interviewerbefragung eine Kombination ökonomischer, demographischer und sozialer Merkmale der Haushalte zuläßt. Der Mikrozensus bildet somit einen wichtigen Ansatzpunkt für die Ermittlung repräsentativer Angaben nach sozialen Schichten, nach der Familiengröße, zur personellen Einkommensschichtung, Zahl der Mitverdiener und deren Beiträge zum Haushaltseinkommen, über die Art der Einkommensverwendung u. a. m.

Die Bedeutung des Mikrozensus für die sozialwissenschaftliche Forschung ergibt sich aus der *universellen Repräsentanz* des Mikrozensus für Stichproben auf Personen- oder Personengruppenbasis und dem großen Stichprobenumfang. Der Auswahlplan liefert eine repräsentative Auswahl von 1 % der Bevölkerung. Im Bedarfsfalle kann für bestimmte Merkmale von größerer zeitlicher Konstanz durch Kumulierung der Ergebnisse aus mehreren (aufeinanderfolgenden) Erhebungen die Beobachtungsmasse vergrößert und die Aussagesicherheit erhöht werden, wobei dank der „Rotation" ein Teil der befragten Haushalte durch neue ersetzt wird.

Hervorzuheben ist vor allem, daß die Ergebnisse des Mikrozensus geeignet sind, den Rahmen oder Richtgrößen für soziologische Einzeluntersuchungen zu Fragen der Bevölkerung oder des Erwerbslebens abzugeben. Gemessen an den Angaben dieser umfassenden Repräsentationsstatistik läßt sich die Bedeutung der Ergebnisse von soziologischen Einzeluntersuchungen besser abschätzen und u. U. durch die Mikrozensusergebnisse ergänzen bzw. quantitativ fundieren (gewissermaßen für die Bundesrepublik hochrechnen). Ein derartiges Einpassen einer Spezialuntersuchung in den Mikrozensus ist dann besonders fruchtbar, wenn es um die Erforschung von quantitativ festgestellten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusammenhängen geht, zumal bei einer Analyse qualitativen Materials auch die Erforschung ursächlicher Zusammenhänge auf qualitative Aussagen beschränkt bleiben müßte. Ist dagegen das Erhebungsmaterial durch Einpassen in den Mikrozensus quantitativ fundiert, dann gilt dies auch für die anhand des qualitativen Materials festgestellten Ursachenkomplexe.

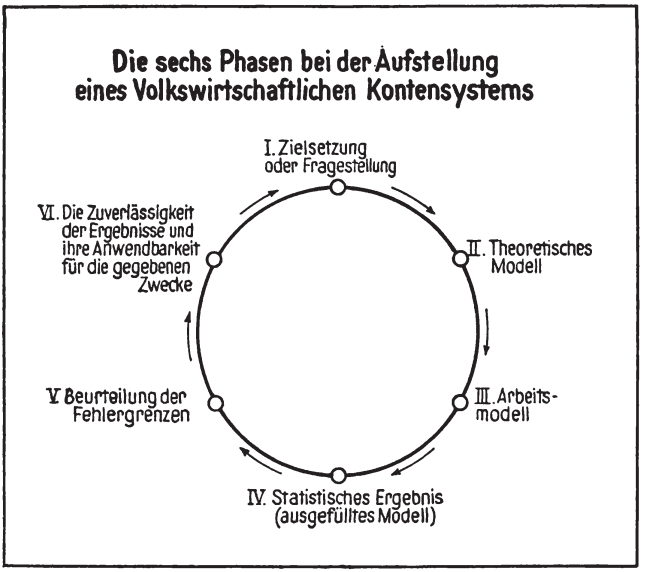
4. Die Notwendigkeit einer engen Verzahnung von Wirtschaftstheorie und Statistik wird besonders deutlich bei der Aufstellung eines Kontensystems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, und zwar vor allem in der Frage der angestrebten Aussage. In der internationalen Literatur werden 4—5 Standardfragestellungen genannt, denen beim Aufbau eines derartigen Kontensystems Rechnung getragen werden sollte, und zwar:

1. die um das sog. Volkseinkommenskonzept zentrierende sog. Ergebnisanalyse
2. ein primär für Zwecke der Konjunkturforschung geeignetes Kontensystem, das die Verhaltensweisen und Reaktionen ökonomisch relevanter Bevölkerungsgruppen in quantitativer Form erkennen läßt.
3. sog. Strukturanalysen, bei denen primär der Wirtschaftsverflechtung innerhalb der Sektoren der Wirtschaft nachgegangen (input-output-Analyse) wird
4. das sog. Nationalbudget zur Vorausschätzung der volkswirtschaftlichen Entwicklung anhand angenommener Daten von ex-ante Charakter
5. ein Kontensystem, das primär — oder ergänzend — die Geld-, Finanz- und Kreditströme erfaßt.

Die notwendige Entsprechung zwischen der angestrebten Aussage und dem Aufbau des Kontensystems kann nur durch eine bewußte Verwendung der einzelnen Elemente und Bausteine eines solchen Kontensystems erreicht werden. Dazu gehören: Zahl und Tiefengliederung der großen Sektoren der Volkswirtschaft, die Art der Zusammenfassung der wirtschaftlichen Transaktionen zu eigenen Konten, eine Konvention hinsichtlich der zu erfassenden bzw. der zu unterstellenden Vorgänge, der zeitliche Querschnitt durch den Wirtschaftskreislauf, die vorzugsweise Berücksichtigung von Güter- und Leistungsströmen einerseits oder von Geld- und Kredit- sowie Finanzströmen andererseits u. a. m. Entscheidend wichtig ist weiterhin, daß gleichzeitig das für die Ausfüllung der Konten erforderliche Material so definiert wird, daß es dem theoretischen Modell entspricht. Hier nun setzt die Arbeit des Statistikers ein, um ein adäquates Material in engster Anlehnung an die ökonomischen Definitionen bereitzustellen. Die zunehmende Einengung des Fehlerbereichs durch eine laufende Verbesserung des statistischen Materials bietet dann das Kriterium dafür, daß das Kontenschema der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der gestellten Aufgabe angemessen ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diesen Vorgang einer bewußten und systematischen Verbesserung der VWG im Hinblick auf die ökonomische und statistische Aussage kann man — nach Ohlson — in dem hier angeführten Schema von sechs aufeinanderfolgenden Phasen bei dem Aufbau der VWG veranschaulichen.



In der I. Phase findet die Formulierung der angestrebten Aussage statt, also der Fragestellung, die dem VWG-Kontensystem zugrunde gelegt wird.

Die II. Phase betrifft den Entwurf der idealen (theoretischen) Form des Kontensystems, das der Fragestellung angemessen ist.

In der III. Phase wird ein empirisch-statistisches Näherungsmodell aufgestellt, gewissermaßen ein statistisches Arbeitsmodell, das die *derzeit* beste Annäherung an die ideale Form des Kontensystems darstellt.

In der IV. Phase erfolgt die statistische Ausfüllung des Kontensystems: insoweit dies möglich ist, was entscheidend von Art und Umfang des verfügbaren statistischen Materials bestimmt wird; diese Arbeit bildet gleichzeitig den Ausgangspunkt für eine langfristige Planung zur Verbesserung und Ausweitung des statistischen Materials im Sinne einer möglichen Quantifizierung des Wirtschaftskreislaufs.

In der V. Phase endlich erfolgt die Feststellung der Ergebnisse.

In der VI. Phase wird dann abschließend die Brauchbarkeit der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für die jeweilige Fragestellung bzw. den jeweiligen Verwendungszweck anhand der Zuverlässigkeit der Ergebnisse beurteilt.

Erst ein derartiges, schrittweises Vorgehen bietet die Gewähr dafür, daß das ausgefüllte Kontenschema der Fragestellung adäquat ist: Die Phasen I—III können in enger Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftstheorie und Statistik durchgeführt werden, wobei die Anpassung der in der statistischen Erhebung verwendeten Definitionen an die Begriffe der Wirtschaftstheorie sichergestellt sein muß. Das Näherungsmodell der Phase III ergibt zusammen mit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

statistisch ausgefüllten Kontenschema in Phase IV die Grundlage für die Beurteilung des Fehlerbereichs (Phase V), und zwar sowohl solcher Fehler, die durch Abweichungen in den Definitionen hervorgerufen werden, wie auch jener, die im Beobachtungsmaterial selbst liegen bzw. durch die erforderlichen Rechengänge bedingt sind. Das letzte Kriterium für die Verwendbarkeit der erzielten Aussage für den vorgesehenen Verwendungszweck (Phase VI) bilden dann die Angaben über den Schwankungsbereich der ermittelten Werte für das Volkseinkommen, den privaten Verbrauch, die Investitionen u. a. m.

Von den Statistischen Ämtern werden z. Z. vor allem die Phasen III und IV intensiver bearbeitet, d. h. also die Erstellung eines Näherungsmodells und seine Ausfüllung mit statistischen Daten; dagegen wird z. Z. die Abhängigkeit des Kontenschemas von der jeweiligen Fragestellung noch weniger beachtet. Ebenso wird auch die Abschätzung der Fehlergrenzen vielfach nur von Fall zu Fall vorgenommen, ohne daß sie ausdrücklich und systematisch in den Arbeitsprozeß eingegliedert wäre.

Unter diesem Aspekt kann man von einer Vielzahl potentieller Kontensysteme sprechen, die als Instrument der quantitativen ökonomischen Analyse jeweils einen spezifischen Ausschnitt des Wirtschaftsgeschehens wiedergeben. Das Volkseinkommenskonzept, die Input-Output-Analyse und ein System von Geld- und Kreditströmen spiegeln jeweils einen anderen Teilaspekt der Volkswirtschaft wider, wobei keines ein vollständiges Bild vermittelt. Erst eine sinnvolle Kombination der drei genannten Methoden würde eine Integration der ökonomischen Analyse ermöglichen, was allerdings nur bei einem hohen Stand der Wirtschaftsstatistik erreicht werden kann.

5. Einen echten Beitrag zur Nationalökonomie haben vor allem Untersuchungen zur Verhaltensforschung nomographischen Charakters erbracht, die bestrebt sind, Gesetzmäßigkeiten des Verhaltens von Wirtschaftsträgern zu ermitteln, wie sie beispielsweise Ernst Engel schon vor 100 Jahren erbracht hat und die inzwischen Bestandteil der Verbrauchstheorie geworden sind.

Derartige kausalstatistische Analysen, wie sie im Rahmen der Verbrauchsforschung und der landwirtschaftlichen Marktforschung in großer Zahl durchgeführt worden sind, dienen u. a. einer empirischen Verifizierung des Einflusses einzelner bestimmender Faktoren auf den Verbrauch. So beispielsweise hinsichtlich des Einflusses des Einkommens des Vorjahres, des höchsten Einkommens früherer Jahre, des höchsten Verbrauchs früherer Jahre, des sog. laufenden Einkommens, der unregelmäßigen Einkommensbestandteile u. a. m.

Für derartige kausalstatistische Analysen hat die statistische Methodenlehre (s. O. Anderson; Allgemeines Statistisches Archiv 1953) leistungsfähige Methoden entwickelt, mit deren Hilfe nicht nur der Einfluß einzelner bestimmender Einflußfaktoren nachgewiesen wird,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern — und das ist mit anderen Mitteln nicht zu erreichen — zugleich auch ausgesagt werden kann:

a) wie eng (stramm) der Zusammenhang zwischen der bestimmenden Variablen (z. B. Einkommen) und der abhängigen Variablen (z. B. verbrauchte Menge oder Verbrauchsausgaben) ist (Korrelationskoeffizient);

b) mit welcher Intensität sich der Einfluß der einzelnen bestimmenden Variablen auf die abhängige Variable überträgt (Regressionskoeffizient);

c) welcher der bestimmenden Faktoren einen maßgeblicheren Einfluß auf die abhängige Größe ausübt (Höhe des Regressionskoeffizienten bei den einzelnen Bestimmungsfaktoren);

d) welcher Teil der Änderungen der abhängigen Variablen durch die einbezogenen Variablen erklärt wird (Bestimmtheitsmaß R^2);

e) Den mathematisch-statistischen Prüfverfahren verdanken wir es, daß bei Durchführung der Regressionsanalyse anhand der Standardabweichungen der Parameter ausgesagt werden kann, ob und inwieweit die Ergebnisse statistisch gesichert sind, so daß sich die weitere Analyse von vornherein nur auf die statistisch signifikanten Werte beschränken kann.

IV. Ergänzung

Zum Abschluß sei es mir gestattet, aus meiner eigenen Werkstatt ein Beispiel anzuführen, das die Strukturwandlungen des Verbrauchs in einer wachsenden Wirtschaft darstellen, in ihren Wechselwirkungen mit dem Produktionsbereich untersuchen und zugleich den entscheidenden Beitrag der mathematischen statistischen Methoden bei einer derartigen Analyse aufzeigen soll. Nur durch Anwendung dieser Methoden und leistungsfähiger Rechenanlagen können derartige materialintensive Analysen durchgeführt und neue Einsichten in das Verbraucherverhalten und in quantitative Zusammenhänge des Wachstumsprozesses gewonnen werden. Im einzelnen handelt es sich um folgende Arbeitsgänge: (1) eine wesentliche Verdichtung des umfangreichen statistischen Ausgangsmaterials, (2) eine Neuordnung desselben unter ökonomisch relevanten Gesichtspunkten und (3) um die Durchrechnung ökonomisch relevanter Zusammenhänge, um einschlägige ökonomische Thesen zu verifizieren und zu quantifizieren.

In der *ersten* bisher abgeschlossenen *Stufe* der Untersuchung konnten drei Aussagen über die Änderungen der Verbrauchsstruktur unter dem Einfluß eines steigenden Realeinkommens geprüft werden (wobei der Anstieg des Realeinkommens der Entwicklung des Volkseinkommens je Kopf angepaßt wurde): Eine Gliederung der Verbrauchsausgaben nach der „Dringlichkeit" ließ die zunehmende Wohlhabenheit der untersuchten Haushalte seit 1907 deutlich erkennen; eine Gliederung nach „Funktionen", d. h. nach den den einzelnen Bedarfsgruppen zugrunde liegenden Bedürfnissen, ließ im Laufe der Entwicklung eine verhältnismäßig gleichmäßige Verteilung des zusätzlichen Einkommens auf die einzelnen Ausgabengruppen erkennen. Ferner bestätigten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Wandlungen der Verbrauchsstruktur im Entwicklungszeitraum (bei entsprechender Gliederung) die unter wachstumstheoretischen Aspekten formulierten Theorien von Colin Clark, Fourastié, Fisher u. a. hinsichtlich der anteilmäßigen Verschiebung der Haushaltsnachfrage mit steigendem Realeinkommen von Gütern des primären Bereichs zugunsten von Gütern des sekundären und tertiären Bereichs.

Das Anliegen der *zweiten Stufe* der Untersuchung besteht darin, quantitative Aussagen zu dem wechselseitigen Zusammenhang, zu den Impulsen und den Auswirkungen (Reaktionen), die sich zwischen dem Haushaltsbereich und dem Unternehmensbereich in einer wachsenden Wirtschaft vollziehen, aus dem entsprechend geordneten Ausgangsmaterial zu erarbeiten. Insbesondere ging es darum, die ursprünglich von Prof. Walter Hoffmann vertretene These — inwieweit die Dringlichkeit der Haushaltsnachfrage (die mit der Höhe des Einkommenselastizitätskoeffizienten korreliert, selbst jedoch ein Intensitätsmaß dargestellt) nach einzelnen Konsumgütern die zeitliche Folge von Ausbau und Kapazitätsausweitung der einzelnen Konsumgüterindustrien beeinflußt — zu verifizieren. Diese Hypothese ist inzwischen von Sigurd Klatt im Rahmen seiner „Theorie der Industrialisierung" anhand eines Systems von Engel-Kurven weiter ausgebaut worden.

Um diese These empirisch zu verifizieren, wurden für die fünf vorliegenden Jahreserhebungen von Haushaltsrechnungen von 1907—1960/61 jeweils ermittelt: der Einkommenselastizitätskoeffizient der Nachfrage, die Grenzneigung zum Konsum, das sog. Bestimmtheitsmaß (das besagt, welcher Teil der beobachteten Variationen der Ausgaben durch die bestimmende Variable erklärt wird) sowie die Sicherheitswahrscheinlichkeiten gegen die Null-Hypothese für die Regressionskoeffizienten und den Korrelationskoeffizienten. Diese Ergebnisse bedürfen noch einer eingehenden ökonomischen Analyse unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Situation der Haushalte in den einzelnen Erhebungsjahren, also gewissermaßen ihres Standes innerhalb eines Konjunkturzyklus, die die Ausgangssituation der Haushalte zum Zeitpunkt der Erhebung charakterisiert. Anschließend ist das „Verhalten" der Einkommenselastizitätskoeffizienten und der Grenzneigung zum Verbrauch in den fünf Erhebungsjahren zu untersuchen und ökonomisch zu decken.

In einer weiteren *dritten Stufe* müssen diese Ergebnisse sodann der zeitlichen Entwicklung auf der Angebotsseite der Konsumgüter (also der zeitlichen Aufeinanderfolge im Auf- und Ausbau der einzelnen Konsumgüterindustrien) gegenübergestellt werden unter Berücksichtigung der stagnierenden Auswirkungen bereits bestehender, zum Teil veralteter Produktionsanlagen. Gleichzeitig sollte der Einfluß von Änderungen der relativen Preise auf die Zusammensetzung des Verbrauchs innerhalb der einzelnen Bedarfsgruppen und auf die Realisierung des technischen Fortschritts untersucht werden. Unter dem Einfluß des immer reichhaltigeren Güterangebots in einer wachsenden Wirtschaft, die begleitet ist von einer fremdmäßigen Veränderung der relativen Preise, erfolgt — auf dem Wege über entsprechende Substitutionen *innerhalb* einzelner Bedarfsgruppen — die Einführung der neuen Güter in den Nachfragebereich der Haushalte und günstigstenfalls der Übergang zu einer Massenproduktion mit weiterer Verbilligung dieser Güter (hoher Qualität).

Dieses Beispiel einer Untersuchung, die sich die empirisch-statistische Überprüfung wirtschaftstheoretischer Hypothesen zur Aufgabe stellt, will nachweisen, daß die Anwendung mathematisch-statistischer Methoden eine notwendige Voraussetzung hierfür ist, daß sie jedoch in keinem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fall die eigentliche *ökonomische* Analyse erübrigen oder ersetzen kann. Die Durchrechnung wurde auf einer leistungsfähigen Datenverarbeitungsanlage der Firma Siemens durchgeführt. Bei der Inanspruchnahme einer derart leistungsfähigen Rechenanlage mit einem der Fragestellung genau angemessenen Rechenprogramm können sämtliche benötigten Maßzahlen und deren Sicherungswahrscheinlichkeiten auf einmal ermittelt und pro Ware und Jahr mit den benötigten Maßzahlen ausgedrückt zur Verfügung gestellt werden. Ebenso kann die ganz wesentliche Verdichtung und spezifische (in diesem Falle dreifache) Neuordnung des umfangreichen statistischen Ausgangsmaterials durchgeführt und damit die Möglichkeit für eine eingehende ökonomische Analyse der interessierenden Zusammenhänge geschaffen werden, die vordem für den menschlichen Verstand nicht überschaubar sind. Dieses Beispiel zeigt, welche entscheidend wichtige Hilfsleistung der mathematischen Statistik für eine derartige Analyse zukommt, die zudem an Hand statistisch gesicherter Werte vorgenommen werden kann. Entscheidend für den Aussagewert der Ergebnisuntersuchung bleibt jedoch nach wie vor die kritische und auf Fachkenntnisse aufbauende ökonomische Analyse.

Hat man es in der praktischen Statistik oder empirischen Sozialforschung dagegen mit begrenztem Ausgangsmaterial zu tun, so kommt man mit den aus der Theorie über die Normalverteilung (mit nur fiktiven unendlichen Grundgesamtheiten usw.) entwickelten Sicherungsmassen nicht aus und muß mit den komplizierten Sicherungswahrscheinlichkeiten arbeiten. Die angewandte Mathematik, die die erforderlichen für die Praxis anwendbaren Verfahren entwickeln muß, hat allerdings die Eigenschaft, um so komplizierter zu werden, je näher man den praktischen Anwendungsfällen kommt (nicht nur die Wirtschaftstheorie ist, wie Pfanzagl sagt, einfacher als die Praxis). Die sich immer stärker durchsetzende Anwendung elektronischer Datenverarbeitungsanlagen ermöglicht die Durchführung von zeitraubenden Verfahren zur Aufbereitung und Durchrechnung von Zahlenmaterial. Man ist daher nicht mehr auf mathematisch elegante Verfahren angewiesen, die auf nicht sehr wirklichkeitsnahen Voraussetzungen beruhen, aber angewendet werden müssen.

Es ist abzusehen, daß die angewandte Mathematik sich in eine Richtung entwickeln wird, die den Forderungen auch der Sozialstatistik entgegenkommt. Deshalb wäre gerade jetzt — da die Voraussetzungen gegeben sind — eine enge Zusammenarbeit zwischen den empirischen Wirtschaftsforschern und den theoretisch ausgebildeten Statistikern erforderlich, um die derzeit noch gegebenen Widersprüche und Mängel bei der Anwendung mathematischer Verfahren zu beseitigen; dies kann aber nur seitens der theoretischen Statistik geschehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Protokoll der mündlichen Verhandlungen zum Thema: Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Statistik

Diskussionsleiter: Professor Dr. Drs. h. c. *Erich Schneider*

Meine Damen und Herren!

Der Gegenstand der heutigen Tagung ist nicht so kontrovers wie etwa der des gestrigen Tages. Die Statistik gehört, wie ich in meinen einleitenden Worten am Montag sagte, seit langem zum festen Werkzeug des Ökonomen. Sie hat ihren festen, sicheren Platz auch in der Ausbildung. Aber im Laufe der Zeit sind in der Wirtschaftswissenschaft neue Probleme aufgetaucht, die auch die Anforderungen an die Statistik in den verschiedensten Richtungen beeinflussen. Deshalb möchte ich folgende Frage in den Mittelpunkt unserer Diskussion stellen: Welche Anforderungen müssen heute aus der Sicht der Wirtschaftswissenschaft an die Statistik gestellt werden.

Ich darf Ihnen die Teilnehmer an der heutigen Diskussion vorstellen: Frau Prof. Esenwein-Rothe, Universität Erlangen/Nürnberg; Frau Regierungsrätin Dr. Schmucker, Universität München; Herrn Prof. Blind, Universität Frankfurt; Herrn Prof. Pfanzagl, Universität Köln und Herrn Prof. Jülicher, Universität Münster.

Den Reigen der Sprecher wird Herr Professor Blind eröffnen.

Prof. Blind: Meine Damen und Herren! Es ist für mich ein Grundsatz, daß Statistik nur in bezug auf ökonomische Fragestellungen betrieben werden kann, soweit es sich um die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Statistik handelt. So wie die statistische Qualitätskontrolle stets von einem Techniker, die medizinische Statistik am besten von einem Mediziner durchgeführt werden, so wird ein wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Statistiker allemal ein Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler sein müssen, und er wird engste Fühlung halten müssen mit den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Sowohl bei der Aufgabenstellung wie bei der Begriffsbildung und schließlich bei der Entwicklung der Methoden wird er auf die Eigentümlichkeiten und Besonderheiten dieses Fachgebietes Rücksicht nehmen müssen.

Ich habe Ihnen in meinem Referat dargelegt, wie im Laufe der Zeit die volkswirtschaftlichen Statistiken sich in dieser Zusammenarbeit mit den Wirtschaftswissenschaften zu einem System entwickelt haben, das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geeignet ist, auch Globalgrößen der Wirtschaft zahlenmäßig zu bestimmen. Die Nationalökonomen haben die Möglichkeit genutzt, sich nun auch empirisch der makroökonomischen Betrachtung zuzuwenden und gestützt auf diese Daten der Statistik auch die Wirtschaftspolitik maßgeblich zu gestalten. Welche Forderungen sind nun hier an die Statistik zu richten? Das ist eigentlich in erster Linie eine Frage, die Sie als Nationalökonomen beantworten müssen. Für mich als Statistiker gilt nur, daß diesen Forderungen Rechnung getragen werden muß. Ich will mich deswegen in meinen Ausführungen auf einige Hinweise beschränken.

So dankenswert die Entwicklung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist, so scheint mir doch die Gefahr zu bestehen, daß wir durch die strikte Ausrichtung der Statistik auf diese Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zu einer gewissen Einseitigkeit unserer Statistik kommen. Ich darf Ihnen das an einigen Beispielen erläutern: Wenn wir früher eine Statistik der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstätten durchgeführt haben, so hatten wir die Wahl zwischen verschiedenen Einheiten, die wir dabei zugrunde legen konnten. Wir konnten ausgehen von Einheiten, die nach der Art der Tätigkeit oder von solchen, die nach der Produktionsrichtung abgegrenzt waren, wir konnten ausgehen von der Unternehmung als der rechtlichen Einheit. Jede dieser Einheiten ermöglichte es, eine andere Fragestellung durch die Statistik zu beantworten. Mit den Erhebungen nach der Art der Tätigkeit konnte man leicht Erhebungen über die technische Ausstattung der Betriebe verbinden; mit der Erhebung der Produktionseinheiten ließ sich sehr leicht die Produktionsstatistik ergänzen. Wir sind heute im wesentlichen dazu übergegangen, die Unternehmung als die maßgebliche Einheit zu betrachten. Warum? Weil nur die Unternehmung uns die finanziellen Daten liefert, die in die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eingehen. Nur die Unternehmung kann uns über die finanzielle Disposition Auskunft geben. Deswegen betrachtet etwa das Statistische Bundesamt heute die Unternehmung als die wichtigste statistische Einheit. Das hat zur Konsequenz, daß wir eine fachliche Gliederung der verschiedenen Einheiten nicht mehr in dem Maße vornehmen können, wie das früher der Fall gewesen ist. Eine Unternehmung kann sich ja verschiedenen Tätigkeiten und der Herstellung verschiedener Produkte widmen. Es bleibt uns dann in der Regel nichts anderes übrig, als die Unternehmung nach dem Schwerpunkt einem bestimmten Wirtschaftszweig zuzuordnen. Wenn Sie Tabellenüberschriften der Art lesen: die Wertschöpfung nach Wirtschaftszweigen, die Abschreibung nach Wirtschaftszweigen, die Investitionen nach Wirtschaftszweigen, so sind das in Wirklichkeit gar keine Zahlen über die betreffenden Wirtschaftszweige; denn es sind ja „gemischte" Unternehmungen nach ihrem Schwerpunkt geordnet. So sind eine ganze Menge zweigfremder Betriebe mit in diese Wirtschaftszweige hinein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geraten. Es gibt einzelne Fälle, in denen diese zweigfremden Betriebe von einer außerordentlichen Bedeutung sind. Es ist das nur ein Beispiel, das zeigen soll, wie man mit speziellen Begriffen arbeiten muß.

Auf der anderen Seite ist es aber auch nicht zulässig, die Statistik allzusehr auszuweiten. Wir haben heute zum Beispiel für jede Gemeinde vier Einwohnerzahlen: Wir haben die ortsanwesende Bevölkerung, die Wohnbevölkerung, die wohnberechtigte Bevölkerung und die Bevölkerung nach dem Familienwohnsitz. — Sehen wir uns noch die Erwerbstätigen an: Wir haben die Zahl der Erwerbspersonen in der früheren Begriffsfassung, die Zahl der am Produktionsprozeß überhaupt Beteiligten, die labour force, die am Produktionsprozeß Beteiligten ohne die in der Landwirtschaft Tätigen mit weniger als 15 Stunden Arbeitszeit und schließlich die, die ihre Existenz im wesentlichen auf eine Berufstätigkeit gründen. Wir haben so Millionen statistischer Ergebnisse aufgrund der letzten Zählung von 1961 zu erwarten. Sie sehen, wie hier die Notwendigkeit der Differenzierung auf der einen Seite und die Notwendigkeit, doch den Überblick zu behalten und nicht bis in die letzten Details aufzusplittern, auf der anderen Seite, gegeneinanderwirken. Hinzukommt, daß jede Zahl ein eingehendes Studium der begrifflichen Grundlagen erfordert.

Das ist das eine, was nach meinem Dafürhalten für das Verhältnis von Nationalökonomie und Statistik wichtig ist. Darüber hinaus muß natürlich der Statistiker seine Daten dem Nationalökonomen zur Diskussion stellen, d. h. es muß ein fruchtbarer Meinungsaustausch zwischen Nationalökonomie und Statistik laufend stattfinden. Dazu ist erforderlich, daß die Statistiker ihre Karten auf den Tisch legen und offen erklären, wie sie ihre statistischen Zahlen gewinnen, z. B. bei Sozialproduktsberechnungen über die geschätzten Größen und über die Art der Schätzung Auskunft geben. Andererseits ist es empfehlenswert, daß auch die Auswertung mit von den Statistikern betrieben wird, um den Nationalökonomen die Arbeit zu erleichtern.

Neben den materiellen Fragen stellt sich die Methodenfrage: Nämlich die: Inwieweit ist in der wirtschaftswissenschaftlichen Statistik und zum Nutzen der Nationalökonomie mit der Wahrscheinlichkeitsrechnung zu operieren? Dazu möchte ich von vornherein klarstellen: Es geht hier nicht um die Frage Statistik mit Mathematik oder Statistik ohne Mathematik. Alles was in Zahlen ausdrückbar ist, ist der Mathematik zugänglich. Die Differentialrechnung etwa ist als eine Methode der Grenzbetrachtungen vollkommen legitim, genau wie das Addieren und Dividieren. Kein mathematisches Verfahren, und mag es noch so kompliziert sein, ist von vornherein von der Statistik ausgeschlossen. Es ist nur zu prüfen, ob die spezifisch stochastische Fragestellung, die Behandlung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftsstatistischen Daten als Zufallsvariable, uns ein Mehr an Erkenntnissen verspricht. Diese Prüfung müßte von den Nationalökonomen und den Statistikern gemeinsam vorgenommen werden. Das scheint mir ein Anliegen zu sein, dem wir auch heute nicht aus dem Wege gehen können und das sich sehr eng berührt mit dem einer Kritik der Ökonometrie, da sich die Ökonometrie sehr stark auf die wahrscheinlichkeitsrechnerischen Verfahren stützt und die Mehrzahl der Kollegen nur von Ökonometrie spricht, wenn mit der Wahrscheinlichkeitsrechnung gearbeitet wird.

Es geht also in der Auseinandersetzung über unsere Methoden nicht um die Alternative Mathematik ja oder nein, sondern darum: Mathematik nur so viel wie nützlich ist. Die Grundsatzfrage ist dabei: Dürfen wir annehmen, daß die Voraussetzungen, die jeder Mathematiker bei wahrscheinlichkeitsrechnerischer Betrachtung macht, so weit bei uns gegeben sind, daß wir mit der Wahrscheinlichkeitsrechnung nutzbringend arbeiten können? (Beifall)

Diskussionsleiter: Herr Präsident Fürst vom Statistischen Bundesamt hat den Wunsch geäußert, einiges zum Beitrag von Herrn Blind, den er kennt, sagen zu dürfen. Präsident Fürst befindet sich zur Zeit auf einer Tagung in Athen und konnte deshalb nicht selbst hier sein. Sein Mitarbeiter, Herr Dr. Spilker, hat sich freundlicherweise bereit erklärt, die Gedanken des Statistischen Bundesamtes zu den Ausführungen von Herrn Kollegen Blind vorzutragen.

Dr. Spilker: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Ich möchte gern einige Bemerkungen zu dem Beitrag des Berichts von Herrn Prof. Blind machen, in dem eine kritische Würdigung der „vorzugsweise auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ausgerichteten amtlichen Statistik" versucht wird. Zu diesen Bemerkungen glaube ich mich verpflichtet, weil mir der Bericht nicht in allen Punkten der Situation der amtlichen Statistik in Deutschland gerecht zu werden scheint. Einen ersten Ansatzpunkt zur Kritik bietet schon die eben zitierte Überschrift: Es wird der amtlichen Statistik, genauer gesagt dem Statistischen Bundesamt nicht selten der Vorwurf gemacht, daß es Richtung und Ziel der statistischen Arbeit zu sehr unter dem Blick der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sehen würde. Diese Meinung klingt auch in der Formulierung von der „vorzugsweise auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ausgerichteten amtlichen Statistik" an. Es ist aber keineswegs so, als würden die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen gewissermaßen als Hauptziel aller statistischen Bemühungen angesehen. Wir haben uns selbstverständlich darum bemüht, und tun das auch weiterhin, das statistische Instrumentarium so auszugestalten, daß die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, zu deren Auf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellung das Amt verpflichtet ist, immer zuverlässiger werden. Hierin liegt sicher der eine wesentliche Einfluß der Gesamtrechnungen auf die Statistik. Es kommt hinzu, daß unabhängig davon ein konsistentes System von Wirtschaftsstatistiken angestrebt wird, die in Definition und Klassifikation soweit wie möglich aufeinander abgestimmt sind. Hierbei gehen wir weitgehend vom Begriffssystem der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung aus, weil es theoretisch befriedigend und statistisch praktikabel ist. Daraus folgen weitere Einflüsse der Gesamtrechnung auf das statistische Programm, was nicht bestritten werden kann und soll. Die Eigenbedeutung der Einzelstatistiken, die fast alle aus ganz anderen Gründen eingerichtet wurden, ist jedoch zu groß, als daß man sie vorwiegend als Baustein der Gesamtrechnung betrachten könnte. Es trifft deshalb meines Erachtens auch der Vorwurf nicht zu, wir hätten mit dem Blick auf die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung zu sehr die Einzelstatistiken vernachlässigt, andererseits sie zu sehr aufgesplittert und aufgegliedert. Vielleicht ist Herr Prof. Blind so gut, einige weitere Beispiele zu nennen; die im Bericht genannten und mündlich erwähnten Fälle und Beispiele scheinen mir nicht beweiskräftig zu sein. Ich kann darauf nicht im einzelnen eingehen und beschränke mich deshalb einmal auf zwei der von Prof. Blind angeführten Punkte.

Erstens möchte ich klar zum Ausdruck bringen, daß wir in der Bereitstellung zahlreicher Preisindexreihen keine unzulässige Zersplitterung sehen, sondern eine unbedingte Notwendigkeit für die amtliche Statistik in einer Marktwirtschaft. Eine allgemeine Preisindexziffer gibt es ebensowenig wie es *das* Preisniveau gibt. Die Preisentwicklung kann unter den verschiedensten Aspekten betrachtet werden, und jede Fragestellung erfordert ein anderes statistisches Instrument. Deshalb bleibt dem Statistiker nichts anderes übrig, als ein ganzes Bukett von Preisindizes anzubieten, damit das Material möglichst vielen Aufgaben gerecht werden kann. Die einzelnen Indizes sollten alle als Teil eines in sich ausgewogenen und abgestimmten Systems konstruiert sein. Jede Reihe muß dabei nicht nur auf eine bestimmte Güterart, sondern auf einen ganz bestimmten Preisschnitt durch den Güterkreislauf bezogen sein. Es ist nicht gleich, ob man den Preis eines Gutes bei Versand ab Werk, beim Großhändler oder am Ladentisch des Einzelhändlers verfolgt. Jeder Preisindex macht eine ganz bestimmte und nicht zu ersetzende Aussage. Das ist der Grund für die vorhandene Fülle von Preisindizes, die jedoch — recht gesehen und mit Überlegung gehandhabt — alle zu einem im Grunde einfachen und übersichtlichen System gehören. Da dieses System auch zusammenfassende Indizes auf den verschiedenen Stufen bis zum Preisindex für das gesamte Sozialprodukt enthält, bietet es auch demjenigen etwas, der sich nur für ganz allgemeine Zusammenhänge interessiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Über die von Herrn Prof. Blind im schriftlichen Bericht angeschnittene Frage der Einkommensschichtung, die ich zweitens auch noch kurz anschneiden möchte, ist gerade in der letzten Woche sehr gründlich auf der Jahreshauptversammlung der Deutschen Statistischen Gesellschaft gesprochen worden. Ich glaube, das Statistische Bundesamt konnte bei dieser Gelegenheit überzeugend dartun, daß der Mangel an brauchbarem Material über die Einkommensschichtung nicht auf sein Desinteresse zurückgeführt werden kann. Wir haben uns seit Jahr und Tag bemüht, diese statistische Lücke zu schließen und können seit einiger Zeit die ersten Erfolge verzeichnen.

(Prof. Blind schüttelt den Kopf)

— Herr Prof. Blind ist offenbar *noch* nicht davon überzeugt.

(Heiterkeit)

In diesem Zusammenhang ein Hinweis, der nicht nachdrücklich genug gegeben werden kann, wenn es darum geht, Verständnis für die Arbeitsweise der amtlichen Statistik zu erwecken. Man muß sich immer vor Augen halten, daß die statistischen Ämter nur auf konkreten gesetzlichen Auftrag hin tätig werden können. Umfang und Inhalt des statistischen Programms werden deshalb ganz erheblich durch politische und andere außerstatistische Momente beeinflußt. Natürlich wirkt auch der Statistiker selber maßgebend mit, und zwar zumindest in der Bundesrepublik im Sinne einer bewußt systematischen Gestaltung des statistischen Instrumentariums unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Er braucht aber immer das Plazet des Gesetzgebers, ehe er das Programm an einer beliebigen Stelle so ergänzen oder umgestalten kann, wie es seinen eigenen Vorstellungen entspricht. Den gesetzlichen Auftrag zu erhalten, ist jedoch häufig außerordentlich schwierig, wofür ich eine große Anzahl von Beispielen bringen könnte. Ich möchte mich auf ein Beispiel beschränken, das zwar nicht gerade typisch ist, aber zeigt, mit welchen Schwierigkeiten der Statistiker zu kämpfen hat. In einem für unsere Arbeiten wichtigen Ausschuß wurde vor einigen Jahren darüber gesprochen, ob eine bestimmte Statistik weitergeführt werden sollte oder nicht. Der Vertreter eines Bundeslandes, das dafür entscheidend war, legte sein Statistisches Jahrbuch auf den Tisch und sagte: Die Zahlen stehen ja jedes Jahr im Statistischen Jahrbuch; wozu brauchen wir dann noch die Statistik? (Heiterkeit)

Die Ergänzung und Abrundung des wirtschaftsstatistischen Instrumentariums ist daher oft nur unter Mühen zu erreichen, von denen sich der Außenstehende keine rechte Vorstellung machen kann. So gesehen können wir in der Bundesrepublik trotz aller Mängel und Lücken mit dem Erreichten doch einigermaßen zufrieden sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es sollte weiter festgestellt werden, daß die amtliche Statistik zuerst und vor allem Unterlagen für Regierungs- und Verwaltungszwecke zu liefern hat. Selbstverständlich wird mit Recht noch mehr von ihr verlangt, wie z. B. „business statistics and government use" und selbstverständlich auch Unterlagen für die Wirtschaftsforschung. Die amtliche Statistik in Deutschland strengt sich an, auch solchen Zwecken gerecht zu werden. Ich glaube, daß wir auch in dieser Beziehung schon einiges vorweisen können.

Herr Prof. Blind hat im übrigen weitgehend recht, wenn er sagt, daß sich die Entwicklung unseres statistischen Systems ohne rechten Kontakt zu den Vertretern der Wissenschaft, für die geeignetes Material bereitzustellen wir uns bemühen, vollzogen hat. Niemand beklagt dies mehr als wir. Auch wir haben schon darüber nachgedacht, wie hier Abhilfe geschaffen werden könnte. Daß eine Änderung des Veröffentlichungswesens in der von Herrn Prof. Blind angedeuteten Richtung viel nützen würde, glaube ich nicht. Außerdem würden wir in dieser Beziehung auch nicht viel tun können, weil die qualifizierten Mitarbeiter wegen chronischen Personalmangels so eingespannt sind, daß sie für eine ausführliche fachliche Analyse gar keine Zeit finden. Was den von Herrn Prof. Blind beklagten Mangel an methodischer Information betrifft, so trifft uns dieser Vorwurf nicht. Es gibt auch Leute, die sagen, wir gäben uns zu viel mit der Darstellung methodologischer Probleme ab. Ich glaube also nicht, daß man wesentlich mehr tun müßte, als schon geschieht, abgesehen davon, daß man es schon aus dem erwähnten Personalmangel nicht tun kann. Sie dürfen sicher sein, daß wir unser möglichstes tun, weil wir wissen, wie wichtig die Unterrichtung der Konsumenten mit statistischen Zahlen ist. Wir wären deshalb auch froh, wenn sich diejenigen, die es angeht, bereitwilliger unterrichten ließen, als es der Fall ist. (Heiterkeit) Wir müssen immer wieder feststellen, daß auch viele wissenschaftlich vorgebildete Benutzer des statistischen Materials nur geringe Anstrengungen unternehmen, sich über die Möglichkeiten und Grenzen der Aussagekraft des Materials zu informieren. Ich glaube, daß sich manches mit der Ausbildung an den Hochschulen erklären läßt, die den Studenten häufig gar keinen Zugang zu der praktischen Wirtschaftsstatistik gewinnen läßt. Deshalb möchte ich alles, was Herr Prof. Blind in dieser Beziehung gesagt hat, kräftig unterstreichen. Eine gründliche Einführung in die konkrete Wirtschaftsstatistik könnte zu einer wesentlich besseren und sinnvolleren Ausnutzung der statistischen Veröffentlichungen führen, andererseits den leichtsinnigen Gebrauch und sogar Mißbrauch statistischer Unterlagen drosseln.

All dies würde zu einem besseren Verhältnis zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik beitragen. Auch wir wollen gern etwas für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen engeren Kontakt tun. Als ein Schritt in dieser Richtung kann unser Vorschlag betrachtet werden, in den Statistischen Beirat weitere Statistiker zu berufen. Dieser Statistische Beirat, der durch Gesetz vorgeschrieben ist, besteht zur Zeit aus Vertretern des Bundesressorts, der Statistischen Landesämter, der großen Wirtschaftsverbände, der Gewerkschaften sowie aus zwei Vertretern der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute. Weiter ist die Wissenschaft dort noch nicht vertreten. Im Beirat wie in seinen Fachausschüssen wird ein ganz erheblicher Teil der Arbeit am Ausbau des statistischen Instrumentariums geleistet. Der Einfluß der Wissenschaft auf die Gestaltung der amtlichen Statistik könnte durch die Mitgliedschaft von Professoren für die Wirtschaftswissenschaft bestimmt wesentlich intensiviert werden. Dabei wäre allerdings Voraussetzung, daß sich Persönlichkeiten finden, die an aktiver Mitarbeit wirklich interessiert sind. Sie müßten überdies dazu bereit und in der Lage sein, die Arbeiten des Beirats in ihren Kreisen so publik zu machen, daß auch ihre interessierten Kollegen alles erfahren, was sie wissen müssen, um ebenfalls anregend mitwirken zu können. Erst dann kann die Zusammenarbeit wirklich fruchtbar werden. Wir erhoffen uns aus dieser Zusammenarbeit nicht nur viele Anregungen, sondern auch ein besseres Verständnis für unsere Arbeit und für die mit ihr verbundenen Probleme und Sorgen. (Beifall)

Diskussionsleiter: Vielen Dank. — Das Wort hat Herr Blind.

Prof. Blind: Meine Damen und Herren! Wer meinen Beitrag, der Ihnen ja vervielfältigt vorliegt, gelesen hat, wird festgestellt haben, daß ich nicht nur Kritik geübt habe und daß ich auch nicht vom Statistischen Bundesamt allein gesprochen habe, sondern daß ich die gesamte praktische und amtliche Statistik — die von der Zentralbank, von den übrigen statistischen Ämtern und von wirtschaftswissenschaftlichen Instituten durchgeführt wird — mit eingeschlossen habe. Ich stehe nicht an, hier noch einmal, wie es in meinem Beitrag schon geschehen ist, meine volle Hochachtung vor den Leistungen des Statistischen Bundesamtes zum Ausdruck zu bringen. Die Ausführungen meines Vorredners könnten den Anschein erwecken, als ob ich maßlose Kritik geübt hätte. Das ist in keiner Weise der Fall. Ich habe meinen Beitrag so abgefaßt, daß beinahe alle Angesprochenen mir hier widersprechen könnten. Das war meine Absicht; denn es sollte eine Diskussion zustande kommen, und deshalb wurden neben das Lob einige Einschränkungen gesetzt. Diese hat nun das Statistische Bundesamt zum Anlaß genommen zu antworten. Ich möchte dazu folgendes sagen:

Das Statistische Bundesamt kann sicher nur immer im Rahmen dessen tätig werden, was ihm gesetzlich zugestanden wird. Aber diese gesetzlichen Befugnisse werden ja vorbereitet. Ein erster Erfolg, glaube ich,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der ständigen Kritik — ich habe persönlich gute Beziehungen zum Statistischen Bundesamt: ich bin sehr oft im Statistischen Bundesamt und meine Beziehungen zu den leitenden Persönlichkeiten sind die allerbesten — ist es, daß jetzt in den Statistischen Beirat ein oder sogar zwei Vertreter der Wissenschaft aufgenommen werden sollen. Denn in diesem Statistischen Beirat — dem ich früher selbst einmal angehört habe, denn ich komme aus der praktischen Statistik — sitzen Leute, die von der Statistik teils mehr, teils weniger verstehen. Dort wird das Programm für die Erhebungen besprochen, und da sollten nun unter allen Umständen auch Nationalökonomen und Statistiker zugelassen sein, um ihre Wünsche vorzutragen.

Im übrigen möchte ich folgendes bemerken: Herr Spilker hat selbst gesagt, daß man versuche, ein konsistentes System der Statistik zu schaffen, das hinsichtlich seiner Systematik und seiner Begriffe auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ausgerichtet ist. Da setzt eben die Kritik an. Man sollte eben nicht alle Statistiken auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ausrichten. Tut man es doch, dann sind sie für andere Zwecke eben weniger oder gar nicht mehr zu gebrauchen.

Ich darf auf die Einkommensstatistik zurückkommen. Wir haben uns in der vergangenen Woche ihm Rahmen der Deutschen Statistischen Gesellschaft in Bonn darüber unterhalten. Wir haben in der Bundesrepublik Deutschland zwar eine Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Aber das, was eigentlich die Bevölkerung am meisten bewegt, die Einkommensverteilung, davon wissen wir recht wenig. Herr Spilker sagte, es sei darüber eine ganze Anzahl von Unterlagen vorhanden. Bei der Tagung in Bonn sind unterschiedliche Standpunkte zum Ausdruck gekommen. Herr Präsident Fürst war der Meinung, daß es nicht möglich sei, eine Statistik der Einkommensschichtung zu erarbeiten, während sein Referent meinte, „es sei ja allerlei da". Inzwischen hat man sich offenbar auf die Linie geeinigt, in den Vordergrund zu stellen, daß „allerlei da ist". (Heiterkeit und Beifall) Was ist denn nun da? Wir wollen das einmal ganz objektiv würdigen. Da ist vorhanden eine Nacherhebung zur Wohnungszählung von 1956, eine einzige Stichprobe aus dem gesamten Material, bei der man die in die Wohnungszählung einbezogenen Personen nach dem Einkommen befragt hat. Das ist keine Einkommensstatistik mit all den Gliederungen, die man bei einer Einkommensstatistik braucht. Das war aus den geschilderten gesetzgeberischen Schwierigkeiten heraus ein Notbehelf. Man konnte keine eigene Einkommensstatistik durchsetzen und hat an die Wohnungszählung etwas angehängt, um zu zeigen, daß man ermitteln wolle, wie die Mieten im Verhältnis zum Einkommen stehen. Die Ergebnisse sind völlig unzulänglich für den, der sich für die Einkommensschichtung in der deutschen Bundesrepublik interessiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das zweite, was da ist, ist eine Anzahl von Ergebnissen aus 50 000 Wirtschaftsrechnungen, die gegenwärtig aufbereitet werden und die im letzten Jahr von den Haushaltungen geführt worden sind. Aus dieser sog. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe hofft man — das ist wohl die einhellige Meinung — in erster Linie nur Angaben über die unteren, allenfalls auch über die mittleren Einkommen zu erlangen, so daß wir also über die höheren Einkommen daraus keine Unterlagen besitzen werden.

Es gibt daneben noch die sog. finanzstatistischen Ergebnisse, die Einkommensteuer- und Lohnsteuerstatistik. Die aber sind seit dem Jahre 1950 nicht mehr zu einer Statistik über die Einkommen zusammengefügt worden; denn es geht ja hier nicht um die Einkommen der Einzelpersonen, der einzelnen Zensiten. Was uns interessiert, sind auch die Familien- und Haushaltseinkommen. Infolgedessen brauchen wir eine Statistik, die sich darauf bezieht. Dazu ist es eben notwendig, neue Wege zu gehen, Wege, wie sie auch im Ausland gegangen werden. Sicher ist es nicht möglich, zu beschließen: Wir machen eine Erhebung über die Einkommen. Sondern man wird aus vielerlei Unterlagen eine solche Statistik erarbeiten müssen — mit all den Einschränkungen, die geboten sind. Aber es wird Zeit, daß wir wissen, wie die Einkommensschichtung in der Bundesrepublik aussieht. Bis jetzt ist sie uns unbekannt. Es hat sich in Bonn eine gewisse Einigung auf diesem Gebiet abgezeichnet. Das Bundesfinanzministerium hat zugegeben, daß man versuchen müsse, alle Einkommensteuerstatistiken vor allem für die höheren Einkommen heranzuziehen und zu ergänzen. Man kann auch daran denken, die steuerlichen Unterlagen, wenn das gesetzgeberisch möglich ist, zu erweitern um gewisse Daten, die für die Einkommensstatistik wichtig sind. Für die unteren Einkommen muß man das Material benutzen, das sich aus den Wirtschaftsrechnungen ergibt.

Meine feste Überzeugung ist: Wenn man sich mit all der Intensität und dem Eifer, die man auf die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen verwandt hat, auf die Einkommen und die Einkommensschichtung gestürzt hätte, hätten wir längst eine Statistik über die Einkommensschichtung in der Bundesrepublik. (Beifall)

In bezug auf die Einzelstatistiken ist noch zu sagen, daß z. B. bei der Preisstatistik heute überhaupt nur noch *eine* Betrachtung üblich ist: Wir betrachten nur noch die zeitliche Entwicklung der Preise in einzelnen Stufen des Wirtschaftskreislaufes. Wir betrachten sie für einzelne Gruppen von Betroffenen, um sie dann zu interpretieren. Daß es auch andere Aufgaben gibt, die mit anderen Mitteln gelöst werden müssen, wird nicht wahrgenommen: daß es z. B. interessant ist, zu wissen, wie sich die Preisstrukturen verändern, die Relation etwa zwischen den Preisen für arbeitsintensive Produkte oder Dienstleistungen, wie Haarschnei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den, bei denen kein technischer Fortschritt im Spiel ist, und den Preisen von Produkten, deren Herstellung rationalisiert und automatisiert werden könnte. So wäre es auch von Interesse, einmal festzustellen, wie die Preisentwicklung bei den teueren und bei den billigen Waren verläuft und wie sich die verschiedenen Produkte nach ihren absoluten Preisen unterscheiden. Man müßte die Bestimmungsgründe für die Preisentwicklung viel eingehender untersuchen, nicht nur die Wirkung feststellen, die nämlich, daß sich die Preise im Laufe der Zeit so und so entwickelt haben. Ferner wäre es der Mühe wert, zu untersuchen, wie sich die Preise in den verschiedenen Wirtschaftsstufen verändert haben.

Dies ist es, was ich meine, wenn ich sage, man sollte nicht nur auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung sehen. Daß die amtliche Statistik nicht ausschließlich an diesen Gesamtrechnungen arbeitet, ist selbstverständlich. Wir haben eine Bevölkerungsstatistik und auch andere Statistiken, die nicht unmittelbar auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ausgerichtet werden. Dazu noch ein Beispiel: Früher hatten wir den Begriff der Erwerbsperson, wo man versuchte, die produktive Tätigkeit des Betreffenden in Einklang zu bringen mit seinem Bestreben, seine Existenz auf dieser Tätigkeit zu begründen. Das ist heute überholt. Heute haben wir die sogenannte Erwerbsbevölkerung als den wichtigsten Begriff in der Statistik. In dieser Statistik sind alle überhaupt am Produktionsprozeß Beteiligten enthalten, einerlei, ob sie 10 oder 48 Stunden in der Woche arbeiten. Was hat das für Konsequenzen? Stellen Sie sich vor, wir machen eine Statistik über die Vorbildung der Erwerbstätigen. Was hat es für einen Sinn, alle Leute, die 10 oder 15 Stunden in der Woche arbeiten, in die Statistik mit einzubeziehen? Oder wir machen eine Statistik nach der sozialen Stellung. Dann haben wir alle mit darin, die so nebenher auch ein paar Stunden arbeiten. — Dies sind die Auswirkungen einer mehr auf die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung zugeschnittenen Statistik.

Was die Änderung des Veröffentlichungswesens betrifft, so habe ich gefordert, daß die angewandten Methoden eingehender erläutert werden sollen. Ich habe nicht in erster Linie an das Statistische Bundesamt gedacht, sondern vor allem an die Bundesbank, die allerdings in sehr dankenswerter Weise ihre Ergebnisse ausführlich kommentiert. Sie sollte auch mehr über die Methoden sprechen. Was das Statistische Bundesamt angeht, so plädiere ich dafür, daß man mehr über die Zahlen erfährt, die in die einzelnen Statistiken eingehen. Eine richtige Interpretation statistischer Ergebnisse ist nur möglich, wenn man ihre Entstehung kennt. Aus Gründen der vernünftigen Arbeitsteilung wäre es zweckmäßig, wenn nicht jeder, der Zahlen benutzen will, ihrer Entstehung erst wieder nachgehen müßte. Schließlich sollte eine gewisse Auswertung der Zahlen vom Statistischen Bundesamt selbst vorgenommen wer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den, damit für die Konsumenten die üblichen Fehlschlüsse von vornherein ausgeschlossen wären.

Es war also keine böswillige Kritik am Statistischen Bundesamt, sondern nur eine Aufforderung zu einer engeren Zusammenarbeit.

(Beifall)

Diskussionsleiter: Das Wort zu einer Entgegnung hat Herr Dr. Spilker.

Dr. Spilker: Ein paar Worte zur Einkommensschichtung und zur Erwerbstätigkeitsstatistik. Über die grundsätzlichen Dinge brauchen wir nicht nochmals zu diskutieren, weil wir im Grunde seit jeher völlig einig sind. Wir sehen es nur etwas anders. (Heiterkeit)

Zunächst zur Einkommensschichtung ein paar Bemerkungen: Als ich vor 11 Jahren ins Statistische Bundesamt kam, war meine erste Aufgabe die Übernahme des Referats „Einkommensverteilung". Wir haben uns schon damals sehr darum bemüht, an die Einkommensschichtung heranzukommen. Dies führte zunächst einmal dazu, daß Ergebnisse der Lohnsteuer- und der Einkommensteuerstatistik addiert wurden. Die Veröffentlichung der Ergebnisse zeitigte teilweise geradezu schreckliche Folgen. Seit damals haben wir vor Steuerstatistiken als Ausgangspunkt für die Darstellung der Einkommensschichtung einen gewissen Horror. Ich glaube immer noch nicht — auch nach dem, was in Bonn besprochen worden ist —, daß wir über die Einkommensteuerstatistiken je an eine vernünftige Einkommensschichtung herankommen, weil immer die Schwierigkeit bestehen bleibt, daß Einzeleinkommen und Familieneinkommen wegen der verschiedenartigen Veranlagung nebeneinander herlaufen. Deswegen wird es ein klares Bild nicht geben, ganz abgesehen von den steuerlichen Vergünstigungen, die die Einkommensschichtung in den oberen Schichten entstellen. Zwischen den Ergebnissen, die wir über das gesamte Unternehmereinkommen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen erzielen, und denen nach den Einkommensteuerstatistiken klaffen Unterschiede bis zu einem Drittel; dieses Drittel wird in erster Linie aus den oberen Schichten stammen.

Außerdem möchte ich nochmals an das erinnern, was wir inzwischen getan haben. Die Angaben aus den Wohnungsstichproben mögen zwar nicht restlos befriedigen, sie scheinen mir aber immerhin zu zeigen, daß wir uns Mühe gegeben haben, auf diesem Umweg etwas zu erfahren. — Wenn Sie die Einkommensschichtung aus der Wohnungsstatistik isoliert sehen und nicht nur in Verbindung mit der Mietbelastung der Haushalte — wir haben unsere Veröffentlichungen entsprechend ausgestaltet —, dann sehen Sie doch, daß vielleicht mehr guter Wille vorhanden war, als Sie angenommen hatten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein Wort zum Erwerbspersonenkonzept. Ich glaube, Herr Professor Blind, wir sind uns auch da restlos einig. Selbstverständlich bringen wir nicht nur die Erwerbspersonen im Sinne der allerweitesten Definition. Die Erwerbspersonen werden von der Volkszählung — und vorher schon im Mikrozensus — nach der bestehenden überwiegenden Unterhaltsquelle aufgegliedert. Diese Unterlagen sind im Grunde genau die, die Sie meinen. Es handelt sich nämlich um diejenigen Erwerbspersonen, die ihren Unterhalt vorwiegend aus Erwerbstätigkeit beziehen. Nur daß wir sie — meine ich — nach unseren neuen Definitionen sauberer herausbekommen als früher, wo erhebliche Überschneidungen in dem Begriffssystem enthalten waren.

Diskussionsleiter: Das Wort zu diesem Punkt hat Herr Müller, Freiburg.

Professor Müller, Freiburg: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Ich beabsichtige nicht, zu der Kontroverse zwischen dem Statistischen Bundesamt und Herrn Blind zu sprechen, obwohl ich mich dazu durch die diesjährige Tagung der Deutschen Statistischen Gesellschaft in Bonn angeregt fühle; ich möchte die Diskussion vielmehr auf das zugrunde liegende Hauptproblem, welches uns heute morgen beschäftigt, zurückführen.

Auf der Tagung der Deutschen Statistischen Gesellschaft hatte ich als Vertreter der Nationalökonomie — wenn ich mit dieser persönlichen Bemerkung beginnen darf — die Wünsche des Ökonomen an die Statistik vorzutragen. Zu diesem Zweck habe ich einige verteilungstheoretische Modelle untersucht und mich dabei gefragt, welches die vordringlichen Probleme auf dem Gebiet der Verteilungspolitik sind. Als ich mir diesen Überblick verschafft hatte, waren meine Anforderungen an die Statistik riesengroß. Ich mußte feststellen, daß diese Fülle an Fragen der amtlichen Statistik von vornherein nicht zugemutet werden kann. Dies ist, glaube ich, generell zu beobachten, wenn wir unsere Wünsche an die Statistik zusammenstellen. Es liegt an der Eigenart unserer Problemstellungen: Wir sollten und könnten so viele Kombinationen von Erscheinungen untersuchen, daß die Statistik, sowohl die amtliche als auch die private, diesen Anforderungen nie genügen kann. Allein die Möglichkeiten zur Begriffsbildung, die im einzelnen alle interessieren, sind zu vielfältig. Die amtliche Statistik, schon wenn sie das Zahlenmaterial nur für unsere heutigen Modelle der Verteilungstheorie bereitstellen sollte, wäre nach meiner Meinung mit dem jetzigen Personalstand viele Jahrzehnte vollauf beschäftigt. Nehmen wir z. B. die modelltheoretischen Unterteilungen des Einkommens: für die funktionelle Abgrenzung nach dem Residualeinkommen und dem Arbeitseinkommen brauchen wir völlig andere Erhebungen als für die institutio-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nelle Unterscheidung des Einkommens der Arbeiter- und Unternehmerhaushalte. Ich glaube deshalb, wir Ökonomen sollten uns in unseren Anforderungen an die Statistik in gewisser Weise mäßigen. Wir können nicht alles, was unsere Modelle sicherlich verbessern würde, sofort von der Statistik verlangen, denn diese *kann* es uns nicht immer gleich bieten.

Auf der anderen Seite sollten wir von den Statistikern fordern, daß sie unseren Wünschen gegenüber dort aufgeschlossen sind, wo sich die Notwendigkeit wirklich zwingend zeigt, ein neues Phänomen oder eine neue Frage laufend zu erforschen. Und in dieser Zusammenarbeit sind wir bereits gut vorangekommen. Schwierigkeiten ergeben sich aber sofort, wenn irgendein Forscher für sich ein neues Modell ansetzt und dann versucht, es zu testen. Dabei ist er dann auf Hilfskonstruktionen angewiesen, wenn die amtliche Statistik ihm nicht genügend Material bietet. Vielleicht muß er auch kleinere eigene Erhebungen durchführen. Hier sehe ich Möglichkeiten und Aufgaben für die Wirtschaftsforschungsinstitute, die eine Art Mittelstellung zwischen der amtlichen Statistik und den Universitäten, die keinen eigenen Forschungsapparat haben, einnehmen. Diese Institute können vielleicht die Schwierigkeiten des Theoretikers, geeignetes Zahlenmaterial für seine Modellansätze zu finden, bis zu einem gewissen Grade lindern.

Wir müssen also auf beiden Seiten Verständnis für die Probleme des anderen und den Willen zur Zusammenarbeit haben. Da ich als Ökonom spreche, möchte ich hinzufügen: Leider müssen wir unsere theoretischen Ansätze mehr auf die Möglichkeiten der amtlichen Statistik ausrichten, das heißt überhaupt die Arbeitsweise der amtlichen Statistik berücksichtigen. Wir können von dort nicht die Erfüllung aller Wünsche erwarten, weil sie personalmäßig ausgeschlossen wäre, aber auch weil sie der Sache nach häufig nicht möglich ist. Gewisse Phänomene können eben grundsätzlich nicht statistisch erhoben werden — man kann nicht eine Statistik der wirklichen Zahl der Ehebrüche geben, sondern allenfalls die der entsprechenden gerichtlichen Urteile. Die Grenzen der statistischen Erhebung müssen eben beachtet werden, sie liegen in der Natur der Sache.

Diskussionsleiter: Das Wort hat nun Herr Bombach.

Prof. Bombach: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sind im Laufe unserer Diskussion zum Ansatzpunkt einer Kontroverse geworden. Ich habe von jeher zu den Befürwortern der Nationalbuchführung gehört, aber wenn heute die Frage gestellt wird, ob die Gesamtrechnungen, wie sie jetzt vom Statistischen Bundesamt durchgeführt werden, alle Wünsche erfüllen, und ob die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und statistischer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Praxis auf diesem Gebiet befriedigend ist, so möchte ich antworten: nein, ganz und gar nicht.

Wiesbaden hat uns ein imposantes Gliederungsschema, einen riesigen Plan vorgelegt. Wenn wir nachforschen, was die Theoretiker damit machen, so wird man wohl feststellen müssen, daß sie das Schema weitgehend ignorieren. Ich habe nicht den Eindruck, daß heute im Bereich der Nationalbuchführung die Weiterentwicklung der Konzepte und Schemata an bestimmte theoretische Fragestellungen anknüpft, wie der Wissenschaftler dies gern sehen würde. Die Zusammenarbeit ist sehr unbefriedigend. Entstanden sind die Gesamtrechnungen auf der Grundlage Keynesianischer Einkommensmodelle. Die Nationalbuchführung in ihrer modernen Gestalt sollte die Daten liefern, um theoretische Modelle in Realmodelle verwandeln zu können. Später sind neue Fragestellungen hinzugetreten: Wachstums- und Strukturbetrachtungen, Verteilungsprobleme usw. Schließlich ist die Input-Output-Analyse, die sich in einzelnen Ländern zunächst parallel und selbständig entwickelt hatte, in der Gesamtrechnung aufgegangen. Wenn wir heute von Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sprechen, so sind damit umfassende Tabellen gemeint, die sowohl die Ströme der herkömmlichen Nationalbuchführung als auch die interindustriellen Transaktionen enthalten.

Tabellen dieses Typs, wie sie heute für eine Vielzahl von Ländern verfügbar sind, sind noch weit davon entfernt, den Analytiker und Theoretiker befriedigen zu können. Viele Wünsche bleiben offen, und manche der kühnen Hoffnungen, die man einst in das neue Wunderinstrument gesetzt hatte, mußten inzwischen aufgegeben werden. Dennoch meine ich, Herr Blind, daß wir nicht resignieren, sondern weiterarbeiten sollten. Ich wäre nicht bereit, die Konsequenz zu ziehen, daß in Anbetracht mancher Mißgeschicke andere Bereiche der Statistik nunmehr auf Kosten der Gesamtrechnungen mehr in den Vordergrund gerückt werden sollten, Gebiete wie etwa die Verteilungsstatistik, die mir ebensosehr am Herzen liegt wie Ihnen. Wir haben heute eine Unzahl von Modellen, die die funktionale Einkommensverteilung erklären, und wir stellen uns die Frage, ob die Lohnquote wirklich eine so bedeutende Größe ist, daß sie die Anstrengungen der Theoretiker und Statistiker lohnt. Gewiß liegt dies zum nicht geringen Teil darin begründet, daß wir über die personelle Verteilung nicht sehr viel wissen. Weil nichts da ist, können wir auch nicht darüber theoretisieren. Ich glaube aber nicht, daß man den Schluß ziehen kann: Die Verteilungsstatistik ist zu kurz gekommen, weil zu viele Kräfte in die Gesamtrechnungen gesteckt wurden. Wenn die Gesamtkapazität irgendwie beschränkt ist, dann gibt es m. E. genügend andere Statistiken, die beschnitten oder ganz fallengelassen werden könnten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch würde ich nicht meinen, daß die Erforschung der Preisstrukturen zu kurz gekommen ist wegen der einseitigen Förderung der Gesamtrechnungen. Werden die Gesamtrechnungen einmal so ausgestaltet, wie dem Analytiker dies vorschwebt, so eröffnen sich der Erforschung der Preisstrukturen und ihren zeitlichen Veränderungen ganz neue Möglichkeiten. Die früher üblichen Einzelbeobachtungen ordnen sich in ein konsistentes Schema ein, und der theoretische Apparat dazu ist seit langem entwickelt. Man sollte von den Gesamtrechnungen her also gerade neue Impulse für eine viel gründlichere Analyse der Preisstrukturen erhoffen.

Ich stimme Herrn Blind voll zu, wenn er schon zu Beginn seines Referates sagt, daß der Begriff der Ökonometrie heute von einigen Fachvertretern zu sehr eingeengt wird und nur noch jene Methoden einbegriffen werden sollen, die auf der Wahrscheinlichkeitsrechnung fußen. Ich halte es für unglücklich, wenn man sagt, nur stochastische Ansätze seien wirkliche Ökonometrie. Einzelne gehen noch weiter und wollen von Ökonometrie erst dann sprechen, wenn die Parameter der einzelnen Gleichungen des Modells simultan geschätzt werden. Engen die Ökonometriker ihr Gebiet so weit ein, so könnte man, wenn man böswillig ist, sagen: zum Schluß wird nur noch das als Ökonometrie anerkannt, was bislang eigentlich noch nicht überraschend viel geleistet hat. Und was recht funktioniert hat, wird ausgeklammert. Für den statistischen Unterricht besteht die Gefahr, daß jene fundamentalen Dinge zu kurz kommen, die der Ökonom beherrschen muß: die Berechnung und der Aussagewert von Preis- und Produktionsindizes und dergleichen mehr. Der Ökonometriker braucht diese Indizes ja auch, und wenn er sich mit der Indexpraxis nicht abgeben will, so besteht die Gefahr, daß er gläubig das akzeptiert, was für seine Zwecke im Grunde untauglich ist.

Bitten möchte ich Sie, Herr Blind, Ihre Skepsis gegenüber der Anwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung in der praktischen Statistik noch etwas zu präzisieren. Welche Statistiken erlauben den stochastischen Ansatz. — Das ist doch wohl die Frage, um die es geht. Aus der eigenen statistischen Praxis weiß ich, daß immer wieder die Forderung gestellt wird, der Statistiker solle bei seinen Resultaten auch die Fehlergrenzen angeben. Dies ist leichter gesagt als getan, wenn man etwa gerade an die Volkseinkommensstatistik denkt. Sie würden gewiß zugeben, daß die Fehlergrenzen anzugeben sind, wenn die Einkommensstatistiken auf einer Stichprobenerhebung beruhen. Die Stichprobenfehler lassen sich errechnen, aber es besteht dann wieder die Gefahr, daß der Konsument der Statistik des Glaubens ist, der insgesamt mögliche Fehlerbereich sei abgesteckt. Nicht erfaßt sind ja mit dem Stichprobenfehler die Zahlen im Grundmaterial, d. h. etwa die bewußt falschen Angaben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei der Einkommensdeklaration, Fehler also, die auch in der Totalerhebung erscheinen würden.

Herr Blind hat die Frage anklingen lassen, ob sich der praktische Statistiker mit der Wiedergabe der Zahlen begnügen oder ob er bis zu einer wirklichen Analyse vordringen soll. Mir scheint dies ein wichtiges Problem zu sein. Kann ein Statistiker bereits Analysen durchführen, die später allen Wünschen gerecht werden, oder muß jeglicher Analyse immer eine ganz bestimmte, konkrete Fragestellung zugrunde liegen? Nun, ich glaube, daß sich eine generelle Antwort hier nicht finden läßt. Erste Schritte in Richtung auf eine Analyse kann die praktische Statistik natürlich immer tun, und sie tut dies seit langem: Mittelwerte und Streuungen werden errechnet, Gliederungszahlen, Zuwachsraten, erste Differenzen usw. In bezug auf die Mittelwerte frage ich mich allerdings, weshalb das arithmetische Mittel die praktische Statistik so eindeutig beherrscht. Für zahlreiche Problemstellungen leisten die Mittelwerte der Position mehr..

Ein besonders schwieriges Problem bietet in diesem Zusammenhang die Analyse der Zeitreihen. Früher hatten wir die simplen Standardmethoden, deren Fragwürdigkeit oft gar nicht erkannt wurde. Heute sind wir von Zweifeln so geplagt, daß wir das Problem kaum noch anzufassen wagen. Neue Methoden sind im Vordringen, wobei ich insbesondere an die Spektralanalyse denke. Ich möchte davor warnen, der praktischen Statistik auf dem Gebiet der Zeitreihenanalyse allzuviel zuzumuten. (Beifall)

Diskussionsleiter: Das Wort hat Herr Weisser.

Prof. Weisser: Ich habe von den Bedürfnissen der Betriebswirtschaftslehre her eine Frage an Herrn Spilker. Vorher aber ein kleines Wort der Erinnerung: Als ich studierte, kamen wir uns als Pioniere vor, wenn wir davon sprachen, die Reichsstatistik sollte doch allmählich auch das Nötige an Wirtschaftsstatistik bieten. — Es war von damals bis heute vielleicht kein Königsweg der amtlichen Statistik, aber immerhin ein recht „fürstlicher"! (Beifall). Wir können uns die Schwierigkeiten dieses Hauses nicht groß genug vorstellen. Dies möchte ich als früherer Verwaltungsmann sagen.

Meine Fragen beziehen sich auf die Statistik der Unternehmenstypen. Wir brauchen da Zahlen, die wir nach Möglichkeit auf Begriffe bezogen sehen möchten, wie sie sich in der Betriebswirtschaftslehre in immer größerem Abstand von der Rechtswissenschaft herausbilden. Wir haben natürlich eine ausgebaute Statistik der Unternehmungsformen. Ich meine Zahlen an Hand von Rechtsmerkmalen, nach der Größe und so weiter; und zwar auch gegliedert nach Wirtschaftszweigen. Ich will das nicht näher ausführen. Aber es gibt doch eben neuerdings eine Ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wicklung in der Betriebswirtschaftslehre, die herausstellt, daß es verschiedenartige Typen von Unternehmen je nach ihrem institutionell festgelegten Sinn gibt. Diese Begriffe von Typen erfassen die Unternehmen zugleich — übrigens keineswegs ausschließlich — in ihrer Eigenschaft als soziale Gebilde im Bereich der Wirtschaft. Ich möchte nur ein Beispiel geben. Aber dieses Beispiel ließe sich durch eine lange Reihe von anderen ergänzen.

Je mehr von der Betriebswirtschaftslehre die Genossenschaften als ein Gegenstand dieser Lehre erfaßt und aus dem Zustand des Nomadisierens zwischen den verschiedensten Disziplinen erlöst werden, um so klarer zeichnet sich der Begriff ab, für den sich das Sprachsymbol „Genossenschaft" eignet. Dieser Begriff ist aber eben nicht identisch mit dem rechtswissenschaftlichen Begriff der Genossenschaft. Henzler und eine Reihe anderer — auch ich — haben allmählich einen solchen Begriff geformt, mit dem in der Betriebswirtschaftslehre operiert werden kann. Nun gibt es natürlich im größten Umfang Genossenschaften im Rechtssinne, die unter diesen Begriff fallen; es gibt aber auch zweifellos viele Gebilde, die zwar im Rechtssinn Genossenschaften sind, aber nicht unter diesen betriebswirtschaftlichen Begriff „Genossenschaft" fallen. Umgekehrt gibt es große Mengen von einzelwirtschaftlichen Gebilden, die im betriebswirtschaftlichen Sinne Genossenschaften sind, sich aber einer anderen Rechtsform als der speziell für Genossenschaften vom Gesetzgeber bereitgestellten Ordnungsform bedienen. Das ist zwar bekannt. Wir haben aber immerhin in Köln eine Erhebung laufen, aus der sich ergibt, daß zu den eingetragenen Vereinen wahrscheinlich Tausende von Genossenschaften im wirtschaftlichen Sinn gehören. Die Erhebung ist im wesentlichen abgeschlossen. Sie ist auf einen zu geringen geographischen Raum bezogen. Solche Erfahrungen haben mich veranlaßt, auf dem Statistikerkongreß in Köln vor einigen Jahren als Referent einige programmatische Ausführungen zu machen; und zwar darüber, ob es nicht doch möglich ist, in einem gewissen Umfang Unternehmungsstatistiken zu entwickeln, die nicht in dem starken Maße wie bisher auf die Rechtsform und andere leicht quantifizierbare Merkmale beschränkt sind. Es hat einige Nachspiele gegeben — auch der Deutsche Städtetag hat die Sache von sich aus betrieben; aber es ist nicht sehr viel herausgekommen.

Ich möchte das Gemeinte nicht als Vorwurf, sondern als Desiderat formulieren. So groß die Schwierigkeiten des Statistischen Bundesamtes sind, auf diesem Gebiet weiterzukommen, auf dem die Merkmale zum Teil sehr schwer erfaßbar sind, so gibt es doch eine Reihe von Möglichkeiten. Ich möchte die Gelegenheit heute dazu benutzen hervorzuheben, daß die Betriebswirtschaftslehre nach der Seite der Unternehmungstypen hin unerfüllte Ansprüche an die Statistik hat. (Beifall)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussionsleiter: Noch eine Wortmeldung zu diesem Punkt? — Bitte Herr Spilker!

Dr. Spilker: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Ich hätte gern noch zwei Punkte, die von den beiden letzten Diskussionspartnern behandelt worden sind, kurz behandelt. Als erstes ist die Frage der Verbesserung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen von Herrn Prof. Bombach angesprochen worden. Wir sind uns darüber im klaren, daß wir mit den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in mancher Beziehung noch am Anfang stehen und daß sie durchaus ergänzungsbedürftig sind, vor allen Dingen auch durch eine Input-Output-Rechnung. Gerade die Aufstellung einer Input-Output-Tafel zeigt wieder einmal, wie schwierig für uns die Verhältnisse liegen. Es können sich ruhig alle Statistiker darüber einig sein, daß wir eine Input-Output-Tabelle brauchen. Bei uns ist jedoch eine amtliche Input-Output-Darstellung zur Zeit nicht möglich, weil die politischen Widerstände zu stark sind. Wir stellen zwar im Statistischen Bundesamt trotzdem eine Input-Output-Tafel auf; das geschieht jedoch auf Werkvertragsbasis für Zwecke des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften. Eine amtliche Input-Output-Tafel jedoch, wie sie Herr Prof. Bombach wünscht, wird zur Zeit und vermutlich auch in den nächsten Jahren von der amtlichen Statistik in Deutschland nicht aufgestellt werden.

Zu dem, was Herr Prof. Weisser sagte, möchte ich nur bemerken, daß eine Unternehmenstypenstatistik in dieser Art nicht durchgeführt werden kann, wenn nicht die Geschäftspolitik jedes einzelnen Falles sehr genau ermittelt wird. Im Grund handelt es sich dabei um etwas, das höchstens bei recht gründlichen Enquêten herauskommen kann, aber nicht bei den großen Massenstatistiken, mit denen wir es in der Regel zu tun haben.

(Prof. *Weisser:* Das gilt nur teilweise).

Ein kleiner Lichtblick ist vielleicht darin zu sehen, daß wir beim Handelszensus 1961 neben den eigentlichen Genossenschaften auch Einkaufs- und Verkaufsvereinigungen, die praktisch wie Genossenschaften, aber in anderer Rechtsform arbeiten, ermittelt haben, so daß im Bereich der Ein- und Verkaufsvereinigungen sowohl die genossenschaftlichen Einrichtungen wie auch gleichartige Einrichtungen mit anderer Rechtsform dargestellt werden können. Durch weitere Untergliederung der letzteren werden sich u. U. recht interessante Rückschlüsse über verschiedene Unternehmenstypen innerhalb der einzelnen Branchen ziehen lassen.

Diskussionsleiter: Ich glaube, daß wir von seiten der ökonomischen Wissenschaft dem Statistischen Bundesamt dankbar sein müssen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß es eine Zeitlang große Energie darauf verwendet hat, eine Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung für Deutschland auszuarbeiten. Es ist nur zu verständlich, wenn das Statistische Bundesamt gebeten wird, aus den Bedürfnissen der ökonomischen Wissenschaft heraus und zugleich auf Grund von Forderungen, die die internationalen Organisationen stellen, eine solche Gesamtrechnung zu erstellen und die entsprechenden Zahlen zu liefern. Die Wünsche, die Herr Blind angemeldet hat, wird das Statistische Bundesamt sicher erfüllen, wenn es sie erfüllen kann. Man kann nicht alles auf einmal machen, und auch die Probleme der Einkommensverteilung erfordern einen statistischen Apparat und einen Stab von Mitarbeitern, der bei dem chronischen Mangel an geeigneten Personen auch im Statistischen Bundesamt nicht ohne weiteres verfügbar ist.

Aber ich glaube, daß auch Sie, Herr Blind, bereit sind, den Einsatz des Statistischen Bundesamtes bei der Erstellung der Gesamtrechnung anzuerkennen.

(Prof. *Blind:* Das habe ich getan!)

Herr Blind hat einen zweiten Punkt angesprochen: Inwieweit bedürfen die Probleme im Bereich der Wirtschaftswissenschaft der Einbeziehung wahrscheinlichkeitstheoretischer Betrachtungen?

Ich darf Herrn Pfanzagl bitten, sich zu äußern.

Prof. Pfanzagl: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Herr Kollege Blind hat den Ausdruck „Stochastik" gebraucht. Er will darunter ein komplettes System wahrscheinlichkeitstheoretischer Methoden verstehen, die von der jeweiligen Substanzwissenschaft mehr oder minder unabhängig sind, die also sowohl in der Medizin und der Technik als auch in der Wirtschaftswissenschaft anwendbar sind. Er hat die Stochastik unterschieden von einem mehr substanzwissenschaftlich gebundenen Teil der Statistik, die wir vielleicht für die Zwecke dieser Diskussion — dem Sprachgebrauch Flaskämpers folgend — als Soziale Arithmetik bezeichnen könnten.

Präziser formuliert: Unter der Sozialen Arithmetik wollen wir die Kunstlehre von der zahlenmäßigen Erfassung volkswirtschaftlicher Tatbestände verstehen, also jenen Teil der Statistik, der ganz speziell auf eine Substanzwissenschaft, auf die Wirtschaftswissenschaft, abgestellt ist. Es ist klar, daß im Rahmen der so verstandenen Sozialen Arithmetik die Stochastik eine gewisse Rolle spielt, nämlich bei der Stichprobenerhebung. Wir können hier wahrscheinlichkeitstheoretische Überlegungen verwenden, etwa um zu errechnen, wie groß eine Stichprobe sein muß, damit eine sachlich sinnvolle Genauigkeit erzielt wird. Wir sind imstande, mit wahrscheinlichkeitstheoretischen Überlegungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Wirksamkeit zweier verschiedener Stichprobenpläne zu vergleichen. Kurz, die Stochastik ist ein Mittel, um Stichprobenerhebungen möglichst ökonomisch zu gestalten. Man könnte daher sagen, daß die Stochastik u. a. eine Hilfswissenschaft für die Soziale Arithmetik ist.

Aber — und das hat Herr Kollege Blind auch schon betont — die Soziale Arithmetik erschöpft sich in der Stochastik keineswegs. Überaus wichtig ist es, gewisse begriffliche Probleme zu klären. Wenn wir eine Erhebung machen, die sich auf Haushalte bezieht, müssen wir den Begriff „Haushalt" definieren. Gehören Untermieter noch zum Haushalt? Bei Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist zu klären: Was sind indirekte Steuern, was nicht. Selbstverständlich spielen diese Probleme eine ganz entscheidende Rolle. Es kommen dazu noch organisatorische Fragen, die für den Erfolg einer Erhebung maßgebend sind, etwa: Wie haben wir vorzugehen, um sicherzustellen, daß eine Person mit zwei Wohnsitzen tatsächlich nur einmal in der Zählung erfaßt wird. All diese Dinge sind von entscheidender Bedeutung für den praktischen Erfolg einer Erhebung.

Obwohl ich die Bedeutung dieser begrifflichen und organisatorischen Probleme voll anerkenne, bin ich nicht ganz der Meinung, daß diese begrifflichen Probleme charakteristisch sind für die Anwendung der Statistik auf die Wirtschaftswissenschaften. Ich glaube, daß *immer* dann, wenn wir Statistik treiben, begriffliche und organisatorische Fragen auftreten. Es ist nur so, daß diese begrifflichen Probleme — ich möchte sagen, aus der Tradition heraus — bei der Anwendung auf andere Substanzwissenschaften von den jeweiligen Substanzwissenschaftlern bearbeitet werden und nicht von den Statistikern. Darf ich dazu ein kleines Beispiel bringen, um das etwas klarer zu machen. Betrachten wir die Soziologie, die uns hier vielleicht am nächsten liegt. Wenn der Soziologe eine Hypothese testen will, etwa daß bei einer kleinen Gruppe der Zusammenhalt die Leistung beeinflußt, und wenn versucht werden soll, diese Hypothese quantitativ zu überprüfen, dann ist es notwendig, die Begriffe „Zusammenhalt" und „Leistung" so zu präzisieren, daß sie quantitativ faßbar werden. Aber der Soziologe wird nicht sagen, die Präzisierung dieser Begriffe ist eine Aufgabe des Statistikers, sondern wird dies als eine Aufgabe des Soziologen betrachten. Demgegenüber ein Beispiel aus der Wirtschaftswissenschaft: Was heißt „erlernter Beruf", was heißt „Einkommen"? Aus rein historischen Gründen wird die Klärung dieser Begriffe üblicherweise zum Aufgabenbereich des Statistikers gerechnet. Ich möchte sagen: Wenn sich der Statistiker mit diesen begrifflichen Problemen auseinandersetzt, agiert er quasi als Nationalökonom, als Substanzwissenschaftler. Damit möchte ich keinesfalls sagen, daß im Unterricht der Universitäten solche Fragen nicht vom Statistischen Lehrstuhl behandelt werden sollten. Es wäre aber sehr schön,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenn auch die Substanzwissenschaftler etwas mehr von Statistik verstünden, damit auch von dieser Seite etwas getan würde, um die Kluft zu verringern.

Zusammenfassend möchte ich sagen: Die Soziale Arithmetik selbst können wir auffassen als eine Art Hilfsdisziplin, die das quantitative Fundament der Wirtschaftswissenschaft liefert und die als Hilfsdisziplin ihre Begriffsbildungen natürlich von irgendwelchen substanzwissenschaftlichen Theorien übernimmt oder — etwas vorsichtiger ausgedrückt — sich an substanzwissenschaftlichen Theorien orientiert, weil viele Begriffe nicht unmittelbar für eine quantitative Erfassung geeignet sind.

Umstritten ist die Rolle der Stochastik als Hilfsmittel bei der theoretischen Durchleuchtung wirtschaftlicher Tatbestände. Auch hierzu ein konkretes Beispiel: Zur Beurteilung verschiedener Konjunkturtheorien ist es von Interesse, empirisch festzustellen, ob irgendwelche Zeitreihen über die Änderung des Preisniveaus einerseits und über die Änderung des Sozialprodukts andererseits parallel verlaufen. Wenn wir diese Frage untersuchen wollen, müssen wir zunächst versuchen, den Begriff „parallel" zu definieren, wobei wir uns in einer Sphäre befinden, die zwischen Wirtschaftswissenschaft und Statistik liegt. Wir müssen einen Begriff der Parallelität finden, den wir zahlenmäßig fassen können. Und wir müssen dann mit wahrscheinlichkeitstheoretischen Methoden prüfen, ob eine solche Parallelität in der Wirklichkeit zu beobachten ist oder nicht. Dieses Beispiel mag trivial klingen. Tatsächlich zeigt sich jedoch beim Studium empirisch gegebener Zeitreihen über Preisniveau und Sozialprodukt, daß weder die Parallelität noch deren Gegenteil offenkundig ist, so daß wir gezwungen sind, verfeinerte Methoden anzuwenden, um irgendwelche Aussagen über das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein der Parallelität machen zu können.

Noch ein zweites Beispiel, das die Rolle der Stochastik bei der Analyse wirtschaftlicher Tatbestände illustrieren soll: Nachdem heute schon verhältnismäßig viel von Einkommensverteilung gesprochen wurde, möchte ich das Beispiel darauf ausrichten. Wir können zunächst mathematische Methoden dazu verwenden, um rein das wiederzugeben, was wir empirisch gefunden haben, also um eine empirisch gefundene Einkommensverteilung verschiedener Länder miteinander zu vergleichen, stellen wir zunächst fest, daß gewisse Ähnlichkeiten vorhanden sind. Aber wir können nicht viel mehr darüber aussagen. Wenn es uns aber gelingt, den Verlauf dieser Einkommensverteilung in einer Formel auszudrücken, so sehen wir, worin die Ähnlichkeit liegt. Es ist die gleiche Formel, die für alle Länder gilt. Es sind nur die Parameter, die von einem Land zum anderen variieren. Wir haben auf diese einfache Art etwas gewonnen, was wir ohne mathematische Methoden nicht hätten gewin-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen können. Wir können dann versuchen — und jetzt komme ich wieder auf die Stochastik zurück —, mit einem stochastischen Modell das Zustandekommen dieser Einkommensverteilung zu erklären. Es gibt daneben Modelle, die in analoger Weise die Vermögensverteilung, die Betriebsgrößenverteilung usw. betreffen. Eines dieser Modelle stammt von Wold und Whittle. Es bezieht sich auf die Vermögensverteilung. Dabei wird eine konstante Zahl von Vermögensträgern angenommen. Es wird vorausgesetzt, (i) daß jedes Vermögen pro Zeiteinheit einen Zuwachs erfährt, der proportional zur Größe des Vermögens ist, (ii) daß die Sterbewahrscheinlichkeit der Vermögensträger unabhängig vom Vermögen und unabhängig vom Alter ist und (iii), daß dann, wenn ein Vermögensträger stirbt, sein Vermögen auf eine vorgegebene Zahl von anderen Vermögensträgern aufgeteilt wird. Aus diesen einfachen — allerdings nicht sehr realistischen — Annahmen kann man mit mathematischen Methoden ableiten, daß die Vermögensverteilung die Form einer Paretoverteilung haben muß. Ich glaube, daß dieses stochastische Modell eine gute Illustration für die Vorgänge gibt, die eine Rolle beim Zustandekommen von Vermögensverteilungen spielen. Freilich ist dieses Modell nicht geeignet, quantitative Prognosen zu machen. Es ist sicher nicht genau genug, uns in die Lage zu versetzen, beobachtete Unterschiede in der Einkommensverteilung zwischen zwei Ländern, etwa durch Unterschiede der durchschnittlichen Lebenserwartung oder Unterschiede im Zinsfuß, zu erklären. Aber trotzdem haben wir das Gefühl, daß dieses Modell als Illustration durchaus brauchbar ist.

Das waren zwei Beispiele für die Anwendung stochastischer Methoden bei der Analyse ökonomischer Tatbestände. Die Frage, ob diese Anwendung wirklich fruchtbar ist, können wir hier wohl nicht diskutieren. Denn ich glaube, daß wir bei der Anwendung stochastischer Modelle auf ökonomische Probleme eigentlich schon Ökonometrie betreiben. Ich hielte es nicht für zweckmäßig, die Frage des Wertes stochastischer Modelle bei der Analyse ökonomischer Tatbestände zu diskutieren, ohne von dem Wert mathematischer Methoden im allgemeinen in den Wirtschaftswissenschaften zu sprechen. Daher möchte ich meine Ausführungen hier abbrechen, um nicht von der Stochastik abzukommen.

Diskussionsleiter: Danke sehr. — Zu Wort hat sich gemeldet Herr Dr. Schumann, Frankfurt.

Dr. Schumann: Sehr geehrter Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Herr Prof. Pfanzagl hat soeben die Frage der Nützlichkeit mathematischer Methoden in der Wirtschaftswissenschaft — soweit ich ihn richtig interpretiere — gleichgesetzt mit der Möglichkeit der Anwendung wahrscheinlichkeitstheoretischer Methoden.

(Prof. *Pfanzagl:* Ein Satz zur Präzisierung: Ich meinte, daß das Problem des Nutzens stochastischer Methoden nur ein Spezialfall ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Problems der Benutzung mathematischer Methoden im allgemeinen.)

Ich halte es trotzdem für nützlich, die Frage der Anwendbarkeit wahrscheinlichkeitstheoretischer Methoden noch etwas ins einzelne gehend zu erläutern. Auch Herr Prof. Blind hat in seinem Beitrag nicht bestritten, daß die Einführung der mathematischen Methode in die Wirtschaftswissenschaft durchaus Fortschritte gebracht hat. Ich bin — sicherlich mit den meisten von Ihnen — der Ansicht, daß es, wenn man eine Mathematisierung der Wirtschaftstheorie akzeptiert, nur folgerichtig ist, nicht darauf zu verzichten, die Anwendung mathematischer Modelle auf die Wirklichkeit zu versuchen, mit anderen Worten, das mathematische Modell mit der Wirklichkeit zu konfrontieren. Nun ist sich aber derjenige, der ein mathematisches wirtschaftstheoretisches Modell konzipiert, von vornherein darüber im klaren, daß er bei der Spezifizierung seines Modells Fehler macht, und zwar verschiedener Art. 1. Wahrscheinlich der größte Fehler: er läßt eine ganze Reihe von Variablen, die die zu untersuchende Größe beeinflussen, unberücksichtigt; 2. er nimmt Linearisierungen vor, wo er vermutet, daß ein nichtlinearer Zusammenhang vorliegt; 3. er muß, zumindest in manchen Modellen, aggregieren und ist sich dabei bewußt, daß er Aggregationsfehler macht; 4. er ist sich darüber im klaren, daß er, wenn er das Modell auf die Wirklichkeit anwenden will, nur Daten vorfindet, die Beobachtungsfehler enthalten.

Wenn der Wirtschaftswissenschaftler nun versucht, durch die in der Ökonometrie übliche Einführung einer Zufallsvariablen diese Fehler irgendwie zu erfassen und zu berücksichtigen, so ist dies genau der Punkt, wo sich die statistische Methodenlehre und die Wirtschaftstheorie in der Ökonometrie treffen. Mit anderen Worten: Hier müßte eigentlich die Diskussion zwischen Statistiker und Wirtschaftstheoretiker ansetzen. Kann man die Fehlerquellen, auf die ich hingewiesen habe, so interpretieren, daß sie durch eine Zufallsvariable ausgedrückt werden können, mit deren Hilfe man nun wieder die Parameter des Modells schätzen kann? Gerade auf diesen Punkt konzentriert sich mein schriftlicher Diskussionsbeitrag.

Man kann nun schon aus a-priori-Überlegungen einige Argumente dafür anführen, daß die Fehler, die so in das Modell hineinkommen, gewisse Besonderheiten haben und daß die Zufallsvariable, die wir berücksichtigen müssen, deshalb gewisse statistische Eigenschaften hat. Unter bestimmten Umständen — das ist vielleicht ein wenig mutig — kann man zum Beispiel auf das zentrale Grenzwerttheorem hinweisen und damit die Normalverteilung dieser Variablen begründen. Aber selbst wenn man eine solche Interpretation der Zufallsvariablen und ihrer Eigenschaften aus ökonomischer Sicht vom statistischen Standpunkt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aus nicht akzeptiert, ist die ökonometrische Methode doch nicht von vornherein abzulehnen. Denn schließlich gibt es noch andere Möglichkeiten, ein ökonometrisches Modell auf seine Güte hin zu überprüfen.

Zunächst natürlich ist eine solche Überprüfung möglich am Erfolg des ökonometrischen Modells in der Erklärung bereits abgelaufener ökonomischer Vorgänge. Aber die Absicht des Ökonometrikers und auch die des Wirtschaftswissenschaftlers geht im allgemeinen dahin, zu prognostizieren. Ich habe in meinem Beitrag darauf hingewiesen, daß es verhältnismäßig schwierig ist, eine ökonometrische Prognose auch tatsächlich zu verifizieren. Es sind immer bedingte Prognosen, um die es sich in der Ökonometrie handelt, bedingt dadurch, daß keine strukturellen Änderungen eintreten dürfen und dergleichen mehr. Daraus resultiert die Forderung, ein ökonometrisches Modell laufend zu überprüfen und Informationen, die im Modell selbst nicht verarbeitet sind, bei der Prognose zu berücksichtigen.

Schließlich werden in neuerer Zeit noch andere Methoden, die geeignet sind, ökonometrische Modelle zu überprüfen und die besten ökonometrischen Schätzmethoden in den Griff zu bekommen, lebhaft diskutiert. Ich möchte hier auf einige Monte-Carlo-Studien hinweisen[1]. Dabei handelt es sich um eine experimentelle Überprüfung ökonometrischer Schätzmethoden. Grundsätzlich geht es darum, von einer hypothetischen Verteilung der Zufallsvariablen auszugehen, von einer Verteilung, deren Parameter man kennt, und aus dieser Verteilung sehr zahlreiche Stichproben von einem bestimmten Umfang zu ziehen. Aus diesen Stichproben berechnet man nach den verschiedenen Schätzmethoden die Parameter, um die es geht, und deren Verteilung. Man kann nun die geschätzten Werte der Parameter den tatsächlichen, a priori bekannten Werten der Parameter gegenüberstellen und auf diese Weise zu einem Urteil über die verschiedenen Schätzmethoden kommen. Es zeigt sich bei diesen Untersuchungen zum Beispiel, daß auf Grund der begrenzten Stichprobenumfänge — mit denen wir es in der Sozialwissenschaft immer zu tun haben — bei der Schätzung von Modellen, welche aus mehrerer Gleichungen bestehen, die dann sehr schwierigen maximum-likelihood-Methoden nicht immer unbedingt bessere Ergebnisse zeitigen als die Methode der kleinsten Quadrate.

Auch die Monte-Carlo-Studien sind also Beispiel dafür, wie man ökonometrische Modelle bzw. die Schätzmethoden, die man für solche Mo-

[1] Vgl. *Wagner*, H. M., A Monte Carlo Study of Estimates of Simultaneous Linear Structural Equations, Econometrica, Vol. 26, No. 1, January 1958, pp. 117 — 133; *Nagar*, A. L., A Monte Carlo Study of Alternative Simultaneous Equation Estimators, Econometrica, Vol. 28, No. 3, July 1960, pp. 573—590; sowie die kritische Übersicht über die Ergebnisse der Monte-Carlo-Experimente von H. M. *Wagner*, R. L. *Basmann* und R. *Summers* bei Christ, C. F., Simultaneous Equation Estimation: Any Verdict Yet?, Econometrica, Vol. 28, No. 4, October 1960, pp. 835—845.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

delle anwendet, überprüfen kann. Selbst dann wenn man a-priori-Aussagen über die Verteilung der Zufallsvariablen in ökonometrischen Modellen ablehnt, kann man doch praktisch arbeiten und mit Experimenten zu einer Reihe von Aussagen kommen.

Das endgültige Urteil über die speziellen ökonometrischen Methoden ist noch nicht gesprochen. Aber ich glaube, daß wir mangels geeigneter anderer Methoden auf solche Versuche angewiesen sind. Da das mathematische Modell die Interdependenz der ökonomischen Zusammenhänge besser berücksichtigt als eine verbale Erklärung, hat eine Anwendung ökonometrischer Methoden letztlich doch mehr Aussicht auf Erfolg als eine bloße sachliche Auswertung vorhandener statistischer Daten.

Endlich noch eine abschließende Bemerkung über den Vorwurf, der Ökonometrikern hier schon verschiedentlich gemacht worden ist, sie grenzten sich zu stark ein, sie würden nur die wahrscheinlichkeitstheoretischen Methoden zu ihrem Fachbereich rechnen. — Das ist eine Frage der Definition. Daß es dazu gekommen ist, rührt daher, daß sich das Interesse in den vergangenen Jahren und auch gegenwärtig noch auf die Güte und die Möglichkeiten ökonometrischer Schätzungen auf Grund wahrscheinlichkeitstheoretischer Voraussetzungen als das zentrale Problem der Ökonometrie gerichtet hat. Das soll nicht heißen, daß die Ökonometriker andere Methoden schlechtweg ablehnen würden. Danke schön. (Beifall)

Diskussionsleiter: Das Wort dazu hat Herr Prof. König, Mannheim.

Prof. König: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Herr Kollege Bombach hat darauf hingewiesen, daß es nicht nützlich sei, die Ökonometrie nur als eine Methode zu bezeichnen, die von wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen ausgeht. Ich möchte diesem Anliegen von Herrn Kollegen Bombach zustimmen und daher auch Verfahren als zur Ökonometrie zugehörig rechnen, die zwar nicht von wahrscheinlichkeitstheoretischen Ansätzen ausgehen, aber doch der Verifikation ökonomischer Theoreme sowie der Ermittlung numerischer Resultate auf dem Gebiet der Ökonomie dienen. Das wahrscheinlichkeitstheoretische Konzept stand bei der Entwicklung der Ökonometrie zweifellos nicht so im Vordergrund, wie dies heute zum Teil von einigen Autoren betont wird. Ich erinnere nur an die Arbeiten von Henry Schultz, für den die Methode der kleinsten Quadrate zunächst nur eine Schätzmethode war und sonst nichts.

Ich glaube auch, Herr Kollege Blind, daß wir uns in voller Übereinstimmung mit Herrn Kollegen Pfanzagl befinden, was die Verwendung des Wahrscheinlichkeitskalküls in der Sozialarithmetik bzw. der Stichprobentheorie betrifft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daß das statistische Denken und die statistischen Methoden für die Nationalökonomie eine große Bedeutung besitzen, bedarf keiner besonderen Betonung. Lassen Sie mich nur darauf hinweisen, daß z. B. die Wahrscheinlichkeitstheorie bei der Behandlung von Lagerhaltungs- und Unsicherheitsproblemen verwendet wird. Andererseits haben bestimmte Fragestellungen in der Nationalökonomie auch die Entwicklung der Statistik beeinflußt, beispielsweise auf dem Gebiet der Entscheidungsfunktionen und bei der Formulierung der Wahrscheinlichkeitstheorie auf subjektiver Grundlage, wie dies u. a. von Savage in seinem Buch „Foundations of Statistics" durchgeführt worden ist.

Wo liegen nun die Grundprobleme der Ökonometrie? Zunächst können wir die ökonometrischen Untersuchungen grob in zwei Gruppen einteilen: (1) diejenigen, bei denen Querschnittsdaten das Untersuchungsmaterial darstellen und (2) diejenigen, die mit Hilfe von Zeitreihendaten bestimmte Fragestellungen untersuchen.

Soweit es sich um Querschnittsstudien handelt, ist man im allgemeinen der Ansicht, daß die üblichen statistischen Testverfahren ohne größere Bedenken Anwendung finden könnten, da die wahrscheinlichkeitstheoretischen Voraussetzungen für ihre Anwendung meist gewährleistet seien. Ich bin nicht ganz dieser Meinung, da auch bei Querschnittsuntersuchungen genau dieselben Probleme auftreten können wie bei einer Zeitreihenanalyse, so z. B. auch das vieldiskutierte Problem der Multikollinearität.

Bei auf Zeitreihen basierenden ökonometrischen Studien ergibt sich zunächst immer die Frage, ob die zu schätzenden Strukturen — z. B. die Parameter einer Konsumfunktion — im Zeitablauf konstant bleiben. Wenn dies nicht der Fall ist, nützt auch das beste statistische Schätzverfahren nichts. Ob diese Hypothese der zeitlichen Konstanz von Strukturrelationen gerechtfertigt ist, läßt sich nur von Fall zu Fall entscheiden. Den Skeptikern, die von laufenden Veränderungen der Strukturparameter ausgehen, sei jedoch das Motto von A. Marshall's „Principles of Economics" ins Gedächtnis zurückgerufen: natura non facit saltum. M. E. ist die Annahme konstanter Strukturparameter innerhalb einer gewissen Zeitspanne vor allem für makroökonomische Zusammenhänge nicht so unrealistisch, wie dies vielfach angenommen wird. Die Konstanz der Makrorelationen impliziert natürlich nicht eine entsprechende Konstanz auf der Mikroebene.

Wenden wir uns nun den statistisch-methodischen Problemen zu, die sich bei Zeitreihenanalysen ergeben. Zunächst einmal ist hier die Problematik zu nennen, die mit der Verwendung des Stichprobenkonzepts zusammenhängt. Dieses Stichprobenkonzept wird als notwendig angesehen, um Hypothesen über bestimmte Zusammenhänge von Zeitreihen zu prüfen bzw. um sie zu falsifizieren. An Hand des Korrelationskoeffi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zienten wird beispielsweise geprüft, ob eine Hypothese statistisch bedeutsam ist oder nicht. Wir gehen dabei von der Annahme aus, dieses Experiment sei unter den gegebenen Bedingungen beliebig oft wiederholbar. In diesem Zusammenhang ergibt sich die Frage, was wir als Stichprobe ansehen und was als zugehörige Gesamtheit. Natürlich könnte man auch auf dieses Stichprobenkonzept verzichten und von der Annahme ausgehen, daß die Zeitreihenbeobachtungen selbst eine Gesamtheit darstellen. Dann ist aber der Korrelationskoeffizent nur noch eine Maßzahl und nicht mehr ein statistisches Prüfinstrument.

Es wurde schon hervorgehoben, daß die Annahme normalverteilter Restgrößen sowie einer fehlenden Korrelation dieser Restgrößen vor allen Dingen bei Zeitreihenanalysen problematisch sei. Die Annahme normalverteilter Restgrößen ist jedoch nur im Fall kleiner Stichproben restriktiv, da die Schätzwerte der Regressionskoeffizienten mit zunehmendem Stichprobenumfang sich auch ohne diese Annahme asymptotisch normal um ihren wahren Wert verteilen. Die Voraussetzung der fehlenden Autokorrelation läßt sich vielfach durch weniger restriktive Annahmen ersetzen, so z. B. durch die Annahme, daß die Restgrößen einem linearen, autoregressiven stochastischen Prozeß unterliegen.

Natürlich werden immer stärkere Instrumente entwickelt und verwendet. Dabei ist jedoch immer zu bedenken, ob der Aufwand noch durch die Verbesserung der Resultate zu rechtfertigen ist. In einer Reihe von Studien werden heute wieder Methoden verwendet, die vom Statistischen her zwar nicht so effizient sind, aber wesentliche Vereinfachungen des Rechenverfahrens mit sich bringen.

Diskussionsleiter: Dieser Diskussionsbeitrag hat uns wieder zu dem zentralen Problem geführt, das schon von Herrn Blind heute morgen angesprochen worden ist, nämlich zu der Frage: Ist es berechtigt, überhaupt mit Zufallsverteilungen zu arbeiten, insbesondere mit Normalverteilungen? Sollen wir wieder zurückgehen zu den älteren Methoden, die sich nicht der Stochastik in der modernen Form bedienen?

Das Wort hat jetzt Frau Professor Esenwein-Rothe.

Frau Prof. Esenwein-Rothe: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren! Ich bedauere, daß die Anregung von Herrn König jetzt nicht weiter diskutiert wird. Denn ich selbst habe dem im Augenblick nichts hinzuzufügen als dies: Während man früher die Statistik als „genaues Rechnen mit ungenauen Zahlen" bezeichnen konnte, so ließe sich heute vielleicht sagen, daß wir in der Entwicklung der statistischen Methodik einen Stand erreicht haben, bei dem der überhaus hohe Stand mathematischer Überlegungen den begrifflich-fachwissenschaftlichen Teil unserer Fragestellungen zu verdrängen droht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mich bewegt etwas anderes, nämlich die Frage, ob eine sachlogisch-orientierte — d. h. für uns also: eine ökonomisch orientierte — Statistik wirklich gleichzusetzen ist mit einer „Begriffsstatistik". Dazu wollte ich gern noch einige Worte sagen — also zum Beitrag des Herrn Kollegen Pfanzagl! Ich bin der Meinung, wir sind viel weiter als jene Gelehrte, die sich selbst als Begriffsstatistiker bezeichnet haben. Wir fragen immer wieder: Ist denn diese oder jene mathematisch-statistische Methode der Fragestellung angemessen, und zwar nicht nur in bezug auf die fachwissenschaftliche Logik, sondern eben auch — und das wurde durch Herrn Königs Beitrag ausgezeichnet illustriert — in bezug auf den Aufwand, der betrieben werden muß, um ein geringfügiges Mehr an Information zu gewinnen.

Zu fordern ist (im Sinne meines schriftlichen Beitrages), daß mit wahrscheinlichkeitstheoretischen Denkansätzen einerseits und mit genauer Kenntnis der sachlichen Fragen andererseits eine besondere Form des logischen Schlusses entwickelt werde, die man nach Rümelin Syllepsis nennen könnte. Und dabei sollten gerade den Ökonomen, denen die Interdependenz der Erscheinungen und damit der Zahlen als Selbstverständlichkeit gilt, Zweifel kommen. Können wir überhaupt je bei wirtschaftsstatistischen Daten von stochastischer Unabhängigkeit sprechen? Und deshalb meine ich, nochmals Herrn Kollegen Pfanzagl apostrophierend, es muß von der Substanzwissenschaft entschieden werden, ob und inwieweit sie sich in der Lage sieht, mit Hilfe mathematisch-statistischer Methoden Urteile zu fällen. Ich glaube andererseits auch *nicht*, daß die Statistiker die Analyse des Zahlenmaterials der Substanzwissenschaft überlassen dürfen. Damit stelle ich mich neben Herrn Blind und möchte ihm besonders darin beipflichten, daß die Analyse des im Bereich der amtlichen Statistik erarbeiteten Materials für die Konsumenten ebenso wichtig wäre wie methodische Ausführungen. Vielleicht sollte man das Verhältnis zwischen Statistik und Sozialökonomie als das einer Interdependenz charakterisieren, wenn die Methoden der beschreibenden und der analytischen Statistik sich in der Syllepsis mit dem forschenden Sachverstand verbinden.

Der Herr Vorsitzende hat allerdings in diesem Zusammenhang heute morgen sinngemäß etwa geäußert: „Na ja, dann ist eben die Statistik nur eine Hilfswissenschaft und gehört insofern nicht als Nachbarwissenschaft zur Ökonomie, sondern soll ihr dienen". Nun — ich bin lange genug verheiratet, um zu wissen, daß man auch als dienendes Glied innerhalb einer Partnerschaft durchaus eine Machtposition haben kann. So würde ich auch als Statistikerin bereit sein, im geschilderten Sinn den Dienst an der Ökonomie anzutreten (Heiterkeit und Beifall.).

Diskussionsleiter: Wird das Wort noch zur Frage der Stochastik gewünscht? — Bitte, Herr Kollege Blind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Blind: Herr Pfanzagl sprach davon, daß die Begriffe von der Substanzwissenschaft gebildet würden. Ich bin hier grundsätzlich anderer Meinung. Die Begriffe, die wir in der Nationalökonomie vorfinden, können wir als Statistiker nicht verwenden. Wenn wir etwa in der Nationalökonomie eine Definition des Begriffes Handwerk vor uns haben, so können wir mit dieser Definition, die Ihnen sicherlich allen vor Augen steht, nicht eine statistische Erhebung durchführen. Sondern wir müssen diesen Begriff transformieren in einen operablen Begriff, der etwa so primitiv aussieht, daß wir alle Betriebe mit unter 10 Beschäftigten berücksichtigen oder alle Betriebe mit einem bestimmten Wirtschaftszweig als Handwerk betrachten oder alle Betriebe, die in die Handwerksrolle eingetragen sind. Hier eine möglichst kleine Differenz zu schaffen zwischen dem, was dem Nationalökonomen vorschwebt und dem, was die Statistik mit solchen operablen Begriffen leisten kann, ist eine der grundlegenden Aufgaben des praktischen Statistikers. Die Regeln und Lehrsätze aufzustellen, die ihn dazu befähigen, operable Begriffe zu bilden, das ist eine Aufgabe der statistischen Methodenlehre, die bis heute noch nicht befriedigend gelöst ist.

Über die Stochastik bei Stichproben ist keine Diskussion nötig. Die Stichprobe ist das Musterbeispiel dafür, wie man durch bestimmte Vorkehrungen einen Zufallsprozeß in die Wege leiten kann, auf den man alle Erkenntnisse der Wahrscheinlichkeitsrechnung anwenden kann, einschließlich der Berechnung des möglichen Stichprobenfehlers. Wir sind allerdings in den Sozialwissenschaften auch hier nicht so glücklich daran wie etwa die Techniker in der technischen Statistik oder die Physiker bei ihren Experimenten. Und zwar deswegen, weil, wie Herr Bombach schon gesagt hat, wir es auch mit systematischen Fehlern zu tun haben, die wir durch die Berechnung des Zufallsfehlers erstens nicht berücksichtigen und zweitens vielfach in Vergessenheit geraten lassen. Auch entspricht unser Auswahlverfahren nicht ganz dem Ideal der Zufallsauswahl. Wir wählen etwa alle Personen mit einem bestimmten Buchstaben als Namensanfang oder nach einem anderen praktikablen System aus. Wenn wir 50 000 oder 500 000 Haushalte auswählen, können wir nicht genau nach dem Zufallsrezept mit der Lostrommel vorgehen. Das von uns praktizierte Auswahlverfahren schränkt schon wieder die Möglichkeiten der Fehlerrechnung so stark ein, daß das Statistische Bundesamt sie gelegentlich bewußt unterläßt und in der Regel keine Fehlerangaben veröffentlicht. Nicht zuletzt sind der Fehlerrechnung Grenzen in der Begriffsdifferenz gezogen. Wenn ich bei einer Handwerkszählung als Handwerksbetriebe alle Betriebe erfasse, die weniger als 10 Beschäftigte haben, hat es wenig Sinn, einen Stichprobenfehler auszurechnen, weil ich doch etwas erfahren will über das Handwerk im volkswirtschaftlichen Sinn. Und da bestehen schon so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

große begriffliche Differenzen, daß die kleinen Zufallsschwankungen des Stichprobenergebnisses gar nicht ins Gewicht fallen. Aus diesem Grunde ist man in der Lage, diese Stichprobenergebnisse in der Regel ohne Angabe der Fehlergrenzen im Statistischen Jahrbuch zu veröffentlichen. — Das zur Frage der Stichproben; da gibt es keine Diskussion. Hier hat uns die Wahrscheinlichkeitsrechnung etwas beschert, was für den Statistiker einen ganz großen Fortschritt bedeutet.

Bezüglich der Frage des Vorzugs der mathematischen Formeln, die Herr Pfanzagl in den Vordergrund gestellt hat, bin ich völlig mit ihm einig. Die Nationalökonomie hat große Fortschritte gemacht dadurch, daß sie ihre Erscheinungen und Erkenntnisse und Gesetzmäßigkeiten durch Symbole und Formeln darstellt. Ich bin aber der Auffassung, daß die Parameter in der Formel verstehbare Größen sein sollen. Dafür ist das von Herrn Pfanzagl gebrachte Beispiel der Paretofunktion illustrativ. Was wissen wir, wenn wir das Alpha für die USA und die Bundesrepublik vergleichen? Nicht einmal, ob die Gleichmäßigkeit der Verteilung in einem Fall größer ist als im andern! Wir sehen, daß ein Unterschied besteht, aber was er ökonomisch und sozial bedeutet, darüber sagt uns die Funktion nichts. Deswegen wäre die sachlich verstehbare Darstellung einer solchen Einkommensschichtung sehr viel wertvoller. Man könnte ihr entnehmen, um wieviel Prozent sich jeweils eine Stufe von der anderen unterscheidet. Man sähe dann einen Unterschied der sozialen Hierarchie beider Länder, wie sie entsteht, wenn jeder Vorgesetzte drei oder vier Untergebene hat.

Wie man aus Modellannahmen und ohne materielle Prüfung der Parameter zu einer Formel kommen kann, hat uns Herr Pfanzagl selber demonstriert. Er sagte, in dem erwähnten Modell der Vermögensverteilung, das auf eine Paretoverteilung führt, werde angenommen, jedes Vermögen habe pro Zeiteinheit einen Zuwachs, der proportional der Größe dieses Vermögens ist. Ich glaube, daß dies doch eine nicht sehr realistische Annahme ist. Aber es kommt nocht weit schlimmer. Die Sterbewahrscheinlichkeit der Vermögensträger soll nicht nur unabhängig sein von der Größe ihres Vermögens, sondern auch von ihrem Alter. Nun, meine Damen und Herren, ich glaube, das geht doch ein bißchen zu weit. Sie sehen also, wie ein solches Modell doch ein bißchen leicht dazu verleitet, wirklichkeitsfremde Annahmen über die Entstehung einer solchen Verteilung zu machen, wenn die Parameter, die verwendet werden, nicht durchschaubar und verständlich sind. Nur darauf kommt es mir an; glauben Sie nicht, daß ich etwas einwende gegen die Verwendung mathematischer Methoden. Im Gegenteil: ich nehme an Methoden alles, was ich für meine Zwecke brauchen kann.

Die stochastische Analyse ökonometrischer Modelle krankt daran, daß wir die Dinge nicht auf Zufallsprozesse reduzieren können. Wir

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind in der Lage eines Technikers, der eine Qualitätskontrolle durchführen will, aber den Produktionsprozeß noch nicht unter Kontrolle gebracht hat, d. h. bei dem nicht nur sozusagen zufällig viele kleine, voneinander unabhängige und jeweils nur unbedeutsam auf das Ergebnis einwirkende Ursachen, sondern auch noch wesentliche Faktoren variieren, verschwinden und neu hinzukommen. Gegenüber einem solchen Sachverhalt hat es keinen Sinn, mit der Wahrscheinlichkeitstheorie zu operieren. Es ist bei allen wahrscheinlichkeitsrechnerischen Testverfahren, auch den verteilungsfreien, notwendige Voraussetzung, daß eben ein Wahrscheinlichkeitsprozeß dem Ganzen zugrunde liegt.

Was die in der Diskussion erwähnte Einkommensabhängigkeit der Nachfrage anlangt, so kann ich eine Querschnittsuntersuchung anstellen oder einen zeitlichen bzw. geographischen Vergleich. Ich stimme völlig mit Ihnen überein: Der Querschnitt ist allemal das Bessere. Da kommen wir der Isolierung des Kausalfaktors wesentlich näher als bei einem zeitlichen oder geographischen Vergleich. Deswegen sind die Ländervergleiche in der Nachfrageanalyse nach meiner Auffassung kein Fortschritt. Schon die zeitlichen Vergleiche sind unbefriedigend. Das beste ist der sachlich differenzierende Vergleich. Wir können aber nicht soweit differenzieren, daß sich die Gruppen nur mehr zufällig unterscheiden. Wenn jedoch auch wesentliche Unterschiede vorhanden sind, hört es mit der Anwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung auf. Denken Sie daran, welche Mühe der Techniker aufwendet, bevor er eine Qualitätskontrolle durchführt, um zu gewährleisten, daß tatsächlich ein Zufallsprozeß vor sich geht; wie der Physiker seine Experimente wählt und an was er alles denkt, damit das Ergebnis nur noch in Zufallsgrenzen schwankt, oder wie sich der Statistiker bemüht, bei der Stichprobe einen echten Zufallsprozeß in Gang zu bringen. Nun aber haben wir es mit der vorgefundenen Wirklichkeit, nicht mit einer konstruierten Situation zu tun und können nicht so weit differenzieren, daß in den Gruppen noch zufällige Unterschiede herrschen. Deswegen sind alle Zufallsverfahren, mögen sie auch parameterfrei sein, nicht geeignet, diesen Schaden zu heilen. Aus diesem Grunde bin ich skeptisch gegen diese Verfahren und bleibe skeptisch, bis mir bewiesen wird, daß trotzdem ein solches Verfahren berechtigt ist. Ich setze im übrigen große Hoffnung gerade auf die Kollegen, die von der Mathematik herkommen oder mindestens auch von der Mathematik herkommen wie Herr Pfanzagl. Sie sind doch von Haus aus dazu erzogen, darauf zu achten, daß alle Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit man ein mathematisches Verfahren mit Erfolg anwenden kann. Nur um die Prüfung dieser Voraussetzungen geht es. Wenn sie zwar nicht hundertprozentig, aber doch einigermaßen, d. h. soweit erfüllt sind, daß man sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

berechtigt glaubt, mit diesen Verfahren zu arbeiten, dann ist alles in Ordnung. (Beifall)

Diskussionsleiter: Herr Prof. Blind hat seinen Standpunkt zur Frage der Anwendbarkeit der Stochastik in der Ökonomie noch einmal sehr präzise formuliert. Ich möchte fragen, ob noch von seiten der jüngeren Statistiker das Wort zu dieser Frage gewünscht wird? — Bitte, Herr Bombach!

Prof. Bombach: Eine ganz kurze Bemerkung noch zur Frage der Anwendung der Stochastik. In statistischen Lehrbüchern pflegt auf der ersten Seite zu stehen, daß die Statistik sich mit Massenphänomenen und nicht mit Einzelerscheinungen befasse. Natürlich gilt dies ganz besonders dann, wenn das Wahrscheinlichkeitskalkül zur Anwendung kommt. Voraussetzung ist hier, daß wirklich Massenphänomene beobachtet werden.

Werden ökonometrische Modelle aufgestellt und wird der stochastische Ansatz gewählt, so ist immer zu überlegen, ob ein Massenverhalten oder ob Einzelentscheidungen erfaßt werden. Bei Konsumfunktionen z. B. bieten sich keine Schwierigkeiten. Hier kann Massenverhalten konzidiert werden: Millionen von Haushalten entscheiden unabhängig voneinander, und es stört nicht, wenn der Einzelhaushalt sich irrational verhält. Bei Investitionsfunktionen liegen die Dinge im Zeitalter der Großunternehmungen anders. Wenn in einer Branche 80 v. H. des Investitionsvolumens in den Händen von 5 Unternehmungen liegen, so ist der stochastische Ansatz fragwürdig. Das Verhalten von 5 Investoren läßt sich eigentlich nicht mehr wahrscheinlichkeitstheoretisch erfassen, es sei denn, wir glaubten an „handelnde Aggregate" und fragten überhaupt nicht danach, was hinter den Aggregaten verborgen liegt. Vielleicht ist dies das, worauf Sie, Herr Blind, mit Ihren Argumenten abzielen?

Wenn von den Anforderungen des Ökonomen an die praktische Statistik die Rede ist, so scheint mir ein anderes Problem noch wichtig zu zu sein. Wir Ökonomen klagen immer darüber, daß die Statistiken zu spät kommen. Die Wirtschaftsprognose könnte entscheidend dadurch verbessert werden, daß die verfügbaren Zeitreihen weiter an die Gegenwart heranreichen. Gelingt es, grundlegende Daten ein Vierteljahr früher zu bekommen, so könnten fundierte Prognosen um ein Vierteljahr weiter in die Zukunft verschoben werden.

Aus diesem Grunde stellt sich immer wieder die Frage, ob nicht bestimmte, entscheidende Statistiken von der Totalerhebung auf Stichprobenbasis umgestellt werden sollten. Die ältere Generation der praktischen Statistiker hat der Stichprobenstatistik mit einer gewissen Skepsis und zum Teil mit unverhohlenem Mißtrauen gegenüber gestanden;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Totalerhebung galt als das eigentlich Solide. Jetzt zeichnet sich ein Wandel ab. Es muß sich die Erkenntnis durchsetzen, daß die Stichprobenstatistik nicht notwendigerweise ungenauer sein muß als die Totalerhebung. Das Umgekehrte kann der Fall sein. Und wenn sich die Alternative höhere Präzision oder schnellere Verfügbarkeit stellt, so kann im Einzelfall die Schnelligkeit durchaus den Vorrang beanspruchen.

Ich erinnere mich an eine Tagung der Statistiker, bei welcher erörtert wurde, ob man die Volkszählung nicht mit Datenverarbeitungsanlagen so vornehmen solle, daß die Leute die Eintragungen in die Zählkarten selbst vornehmen. Präsident Fürst war energisch und führte aus, daß Versuche in anderen Ländern gezeigt hätten, welcher Unsinn dabei herauskäme. Als Beispiel wurde ein Ergebnis angeführt, welches etwa wie folgt lautet: ein Kardinal, 2 Jahre alt, verheiratet, 5 Kinder. Dazu aber ist zu sagen, daß die Statistik sich für Einzelerscheinungen nicht interessiert. Solange Kuriositäten dieser Art nicht als Massenphänomen auftreten, ist die Sache nicht tragisch zu nehmen. (Heiterkeit)

Diskussionsleiter: Zu Wort hat sich gemeldet Frau Esenwein-Rothe.

Frau Professor Esenwein-Rothe: Völlig richtig, Herr Bombach, Ihr Argument für die Repräsentativstatistik in der amtlichen Statistik, aber wo bleiben die Regionalstatistiker? Wir kriegen keine Informationen mehr, wenn wir alles über die Stichprobe machen. Wir können die ohnehin nicht völlig ausreichend erfaßten, kleinräumig wirksamen und sozialen Bewegungen, etwa zwischen Bremen und Umland, dann überhaupt nicht mehr in den Griff bekommen.

(Prof. *Bombach:* Warum soll das nicht außerhalb der Stichprobenstatistik gehen?!)

Deshalb lehnt die amtliche Statistik die erweiterte Anwendung der Stichprobentheorie wahrscheinlich mit guten Gründen ab.

Diskussionsleiter: Das Wort hat jetzt Herr Pfanzagl.

Prof. Pfanzagl: Ich möchte einige ganz kurze Bemerkungen machen, die sich auf die Ausführungen von Kollegen Blind beziehen.

1. Ich hatte vorhin gesagt, daß die Bildung operabler Begriffe eigentlich die Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft sei. Herr Blind hat festgestellt, die Wirtschaftswissenschaftler lieferten uns eben keine operablen Begriffe und daher müßten wir, die Statistiker, ihnen diese Aufgabe abnehmen. Trotzdem möchte ich sagen: Es ist mehr oder minder eine historische Zufälligkeit, daß sich die Soziologen dazu bequemen, ihre Theorien in operablen Begriffen zu formulieren, während die Nationalökonomen noch nicht dieses Stadium erreicht haben. Solange die Nationalökonomen es nicht tun, müssen wir es tun.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Herr Kollege Blind sagte, Parameter sollten inhaltlich interpretierbar sein. Damit bin ich völlig einverstanden. Ich glaube jedoch, daß die heftige Attacke gegen das von mir erwähnte Modell zur Erklärung des Paretoschen Gesetzes vielleicht doch nicht so ganz berechtigt ist. Denn der Parameter, der im Paretoschen Gesetz auftritt, ist im Rahmen dieses Modells inhaltlich interpretierbar. Aus diesem Modell erhalten wir für die Vermögensverteilung eine Formel, die der Paretoverteilung entspricht. Der Parameter ist der Quotient zwischen Zinsfuß und Sterbewahrscheinlichkeit, also eine inhaltlich interpretierbare Größe. Zugegeben: Das Modell ist völlig unrealistisch; aber das Paretosche Gesetz stimmt ja auch nicht. (Heiterkeit). Es wäre sinnlos, eine ganz feine Theorie zu entwickeln, um eine empirische Gesetzmäßigkeit zu erklären, die ohndies nur in groben Zügen stimmt. Für die Grobheit, mit der das Paretogesetz gilt, ist die Theorie durchaus angemessen.

3. Herr Kollege Blind hat darauf hingewiesen, daß die Voraussetzungen für die Anwendung stochastischer Methoden bei Stichproben und Experimenten sehr gut erfüllt sind, weil wir dort sozusagen künstlich — durch die Zufallsauswahl — die Voraussetzungen für die Anwendbarkeit schaffen, daß wir die gleichen oder verwandten Methoden aber nicht mit Recht auf die Auswertung von Beobachtungen der historischen Wirklichkeit anwenden dürften, weil wir dort keine Möglichkeit haben, künstlich die Voraussetzung für deren Anwendung zu schaffen. Dem stimme ich grundsätzlich zu. Ich gebe zu, daß die Mathematische Statistik es etwas vernachlässigt hat, die Frage zu studieren: Mit welchen Methoden kann man Beobachtungen auswerten? Gerade in der Nationalökonomie stammt das entscheidende Urmaterial ja aus den Beobachtungen, nicht aus Experimenten. Ich glaube schon, daß hier von der Mathematischen Statistik noch Methoden zu erwarten sind, die unter allgemeineren Bedingungen als denen einer Zufallsstichprobe anwendbar sind. Es gibt bereits gewisse Studien in dieser Richtung. Es konnte zum Beispiel gezeigt werden, daß die Voraussetzung der Normalverteilung verhältnismäßig ungefährlich ist. Abweichungen von der Normalverteilung wirken sich nicht sehr störend aus, auch wenn wir statistische Methoden anwenden, die eigentlich streng genommen nur für Normalverteilungen anwendbar wären. Hingegen dürfte die Frage der Unabhängigkeit, die die Herren König und Blind angesprochen haben, sehr gefährlich sein. Mich als Statistiker schaudert es zu sehen, wie hemmungslos statistische Methoden, die Unabhängigkeit der Werte voraussetzen, bei Zeitreihenanalysen angewendet werden — allerdings nicht von Statistikern, sondern von Nationalökonomen.

Diskussionsleiter: Wird das Wort weiter zu diesen Fragen gewünscht? — Bitte, Herr König!

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. König: Lassen Sie mich zu meinen vorhergehenden Ausführungen eine ergänzende Bemerkung machen. Natürlich muß sich jeder Ökonometriker bei der Interpretation seiner Ergebnisse der Voraussetzungen bewußt sein, die sich aus dem statistischen Verfahren ergeben. Trotz großem Skeptizismus sollten wir jedoch nicht die Resultate aus dem Auge verlieren, die bisher erzielt worden sind. Zweifellos war es ein großer Fortschritt für die Nationalökonomie, festzustellen in welchen Bereichen ungefähr Preis- und Einkommenselastizitäten für bestimmte Güter liegen. Ein Großteil der makroökonomischen Modelle hat ebenfalls gezeigt, daß mit ihrer Hilfe die zukünftige Entwicklung kurzfristig gut prognostizierbar ist.

Natürlich ist die Entwicklung ädaquater statistischer Methoden für den Bereich der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften von besonderer Notwendigkeit. Trotz aller Bedenken über die Gewährleistung der Voraussetzungen für die Anwendung dieser Methoden sollten wir aber nicht die Durchführung empirischer Studien vernachlässigen. Denn dies hieße letzten Endes, die m. E. großartigen Resultate zu leugnen, die die Ökonometrie bisher erzielt hat.

Diskussionsleiter: Darf ich nochmals fragen, ob das Wort noch von irgendeinem Referenten zu den in dieser Diskussion aufgeworfenen Fragen gewünscht wird? — Herr Dr. Vogt, Kiel, bitte.

Dr. Vogt: Darf ich noch einen Einwand gegen die Anwendung der stochastischen Methode auf ökonomische Modelle formulieren, der bisher nicht gemacht worden ist, und ihn mehr als Frage formulieren.

Selbst wenn man sich darauf geeinigt hat, daß man in den ökonomischen Modellen einen error term zulassen kann, der eine gewisse Verteilung hat, beginnt erst ein weiteres Problem, nämlich daß man ein Kriterium braucht, anhand dessen man die Parameter des Modells schätzt — aufgrund der gegebenen Verteilung. Hier ist meine Frage: Dieses Kriterium, das heute am verbreitetsten ist für eine Parameterschätzung, ist das Kriterium der größten Wahrscheinlichkeit, aber eben nicht im Sinne von maximum probability, sondern im Sinne von maximum likelihood. Dabei geht man so vor, daß man hypothetisch eine streng genommen unendliche Anzahl von Grundgesamtheiten unterstellt und die Stichprobe, die man hat, bildlich gesprochen jeder dieser Grundgesamtheiten „unterschiebt". Man nimmt dann die Grundgesamtheit, die für diese Stichprobe die größte Wahrscheinlichkeit erfährt. Dieses Kriterium scheint mir keineswegs so plausibel, wie es zunächst aussieht. Ein extremes Beispiel: Nehmen wir einmal an, 90 % der Schweden seien blond und 80 % der Dänen ebenfalls. Dänemark und Schweden sollen die gleiche Einwohnerzahl haben. Es gäbe eine Insel in der Nordsee, auf der sowohl die Schweden wie die Dänen Urlaub

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

machen, und zwar entweder nur die Schweden oder nur die Dänen. Nun kommen Sie auf die Insel und wissen nicht, wer im Augenblick darauf ist. Sie sehen in der Ferne einen blonden Mann. Dann würden Sie nach maximum likelihood schätzen, daß es ein Schwede ist, weil 90 % der Schweden, aber nur 80 % der Dänen blond sind.

Wenn man Ökonometriker fragt, warum gerade dieses Kriterium, das doch zumindest sehr zweifelhaft ist, angewandt wird, bekommt man die Antwort: Nichts ist *besser* als dieses Kriterium. Dieser Satz ist wohl richtig, aber sollte man nicht vielleicht die Betonung anders legen und sagen: *Nichts* ist besser als dieses Kriterium? (Beifall)

Diskussionsleiter: Ist dazu etwas zu sagen, Herr Pfanzagl?

Prof. Pfanzagl: Ich weiß nicht, ob wir vor dem Plenum eine verhältnismäßig technische Frage wie die Eigenschaft eines Schätzverfahrens diskutieren sollten. Es ist nicht so, daß die Rechtfertigung für die maximum likelihood Methode bloß intuitiv ist. Ich gebe zu, daß die anschauliche Rechtfertigung, angewendet auf solche Beispiele, zu absurden Ergebnissen führen kann. Am Ausgangspunkt der Schätztheorie stehen gewisse Eigenschaften, die ein gutes Schätzverfahren haben soll: Die Streuung der Schätzwerte soll möglichst klein sein; sie sollen vom echten Wert möglichst wenig abweichen. Wenn der Stichprobenumfang sehr groß wird, sollen die Schätzwerte dem echten Wert immer näher kommen. Die eigentliche Rechtfertigung der maximum likelihood Methode liegt eben darin, daß sie Schätzergebnisse mit diesen wünschenswerten Eigenschaften liefert. Es widerspricht nicht der Güte einer statistischen Methode, daß diese — auf einen Einzelfall angewendet — zu absurden Ergebnissen führen kann.

Ich würde also daraus, daß die maximum likelihood Methode in Einzelfällen zu intuitiv absurden Ergebnissen führt, nicht auf ihre Unbrauchbarkeit schließen. Denn das Fundament ist nicht die intuitive Begründung, sondern der mathematische Nachweis, daß es die beste Methode zur Gewinnung von Schätzergebnissen mit gewissen wünschenswerten Eigenschaften ist.

Diskussionsleiter: Darf ich nochmals fragen, ob das Wort gewünscht wird? Es sind eine Reihe von Fragen angesprochen worden. Wenn das nicht der Fall ist, dann möchte ich diesen sehr interessanten Vormittag beschließen. Ich glaube sagen zu dürfen, daß die Distanz zwischen den Auffassungen von Herrn Kollegen Blind und etwa den Auffassungen von Herrn Kollegen König gar nicht groß ist.

(Prof. König: Die war noch nie groß!)

Daß insbesondere die Skepsis gegenüber der Stochastik auf keinen ernsten Widerspruch stößt, ist meines Erachtens ein bemerkenswertes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ergebnis. Bemerkenswert ist auch die Feststellung von Herrn König, daß einfache Methoden, wie wir sie in der Frühzeit der Ökonometrie verwendeten — Herr König nannte das Beispiel von Henry Schultz — auch zu brauchbaren Ergebnissen führen. Bleibt nur noch die Schwierigkeit oder das Problem der Schätzung der Parameter in simultanen Systemen. Aber wenn wir darauf eingehen wollten, müßten wir noch einen Tag zur Verfügung haben.

Der heutige Vormittag hat ebenso wie die beiden ersten Tage gezeigt, wie wertvoll Gespräche zwischen Vertretern verschiedener Disziplinen sind. Alle, die an den Gesprächen in diesen drei Tagen teilgenommen haben, werden sicher diesen Saal mit dem Gefühl verlassen, daß sie etwas mit nach Hause nehmen, daß wir reicher geworden sind. Reicher nicht nur dadurch, daß wir interessante Begegnungen hatten zwischen verschiedenen Vertretern verschiedener Disziplinen menschlicher und wissenschaftlicher Art, sondern auch reicher in dem Sinne, daß die Disziplinen und ihre Vertreter sich in diesen Tagen nähergekommen sind und vielleicht bestehende Mißverständnisse durch diese Diskussionen ausgeräumt worden sind. Wenn dies der Fall ist, und ich glaube, daß es der Fall ist, dann hat diese Tagung ihren Zweck in der gleichen Weise erfüllt wie die beiden früheren Arbeitstagungen.

Diese dritte Tagung hat erneut gezeigt, daß ein wirkliches Bedürfnis nach derartigen Gesprächen im kleineren Kreis vorliegt. Wir sollten dem erweiterten Vorstand vorschlagen, diese Arbeitstagungen mit anderen Problemstellungen in der Zukunft zu wiederholen und zu einer ständigen Einrichtung unserer Gesellschaft zu machen. (Lebhafter Beifall)

Ihnen allen, die Sie zum Gelingen dieser Tagung beigetragen haben, den Herren Berichterstattern, den Diskussionsteilnehmern, sage ich noch einmal herzlichen Dank für ihre wertvolle Hilfe. Ohne diese Grundlage wäre es nicht möglich gewesen, die Probleme in solcher Intensität und Gründlichkeit zu diskutieren.

Darf ich Ihnen allen noch einmal sehr herzlich danken und alles Gute wünschen (Beifall).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Namenverzeichnis der Berichterstatter und Diskussionsteilnehmer

Albach 142

Ballerstedt 120, 195, 204, 229

Biedenkopf 67, 211

Blind 337, 397, 402, 404, 416, 426

Coing 1

Dürr 89, 208, 212, 321

Esenwein-Rothe 376, 424, 430

Funck 100

Gäfgen 322, 323, 333

Giersch 327

Gutenberg 133

Hartmann 311, 334

Hax 292

Hensel 209, 219

Horn 227

Jahr 14, 194, 199

v. Kempski 222, 237, 309, 316, 317, 321, 323, 334, 335

van Klaveren 330

H. Koch 206, 207

H. König 422, 431, 433

Liefmann-Keil 181

Loitlsberger 154, 321

Meinhold 78, 201, 217

Mestmäcker 103, 197, 204, 222, 233, 335

H. Müller 409

Neumann 12

Pagenstecher 93, 209, 211

Pahlke 282, 325, 333

Pfanzagl 361, 416, 419, 430, 433

Pohmer 57, 199, 201, 205, 207

Raiser 51, 191, 198, 200, 208, 219, 227, 230, 233

Richter 316, 323

Rüegg 330

Sauermann V, 259, 308

Spilker 400, 408, 415

Scherhorn 319

Schmölders 326, 335

Schmucker 383

Schneider 189, 214, 218, 219, 222, 235, 308, 319, 323, 328, 335, 397, 400, 404, 408, 409, 410, 413, 415, 419, 422, 424, 425, 429, 430, 431, 432, 433

Schumann 369, 419

Stützel 27, 201, 204, 207, 218

Tenbruck 270, 317, 323, 333

Thalheim 335

Veit 8

Vogt 432

Watrin 230, 333

Weisser 243, 308, 309, 315, 316, 317, 321, 322, 323, 324, 326, 330, 334, 335, 413, 415

Zacher 172, 199, 231

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-41573-1 | Generated on 2025-09-12 07:04:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/