

Volker R. Berghahn,
Sigurt Vitols (Hg.)

GIBT ES

EINEN DEUTSCHEN
KAPITALISMUS?

Tradition und globale
Perspektiven der
sozialen Marktwirtschaft

Inhalt

Vorwort der Herausgeber

Einleitung

Jürgen Kocka

Teil 1:

Die Debatte unter Historikern und Sozialwissenschaftlern

Das "deutsche Kapitalismus-Modell" in Geschichte und Geschichtswissenschaft

Volker R. Berghahn

Das "deutsche Modell" in der politischen Ökonomie

Sigurt Vitols

Teil 2:

Das deutsche Industriesystem und die internationale Wirtschaft im 19. und 20. Jahrhundert

Die transnationalen Ursprünge des "deutschen Kapitalismus"

Sigrid Quack

Nationen und Systemtypen in der vergleichenden politischen Ökonomie

Gerhard Lehbruch

"Varieties of Capitalism" und Versionen der Amerikanisierung

Mary Nolan

Teil 3:

Durchbruch zur Konsumgesellschaft

Die konsumgesellschaftliche Seite des "Rheinischen Kapitalismus"

Michael Prinz

Massenkonsum und Unternehmenskultur im Dritten Reich

S. Jonathan Wiesen

Massenkonsum, "Rheinischer Kapitalismus" und Verbraucherschutz

Christian Kleinschmidt

Anglo-amerikanischer Consumerism und die Diskussion über Lebensstile in Deutschland

Christoph Deutschmann

Teil 4:

Gegenwart und Zukunft des deutschen Kapitalismus

Ludwig Erhard und die Globalisierung: Konzeptionen und Kontroversen deutscher Weltmarktpolitik im 20. Jahrhundert

Reinhard Neebe

Der "Rheinische Kapitalismus" im Kampf der Wirtschaftskulturen

Werner Abelshauser

Die Schwächen des "deutschen Kapitalismus"

Anke Hassel

Systemische Reform: Der Fall Deutschland

David Soskice

Autorinnen und Autoren

Es wird immer behauptet, dass das deutsche Produktionsmodell gut funktioniert habe, jetzt überholt sei und einer größeren Reform bedürfe. Die Fakten unterstützen diese Interpretation nicht. Es hat in den letzten 20 Jahren größere Reformen des deutschen Produktionsmodells gegeben; dieses Modell ist tatsächlich immer im Wandel begriffen gewesen und hat auf Veränderungen auf externen Märkten und der Technologie reagiert. Dabei war es wesentlich erfolgreicher als allgemein angenommen wird. Hier sind einige statistische Angaben dazu:

1. Exportanteile auf Weltmärkten für Güter und Dienstleistungen. Mit dem wirtschaftlichen Aufstieg von China und anderen Entwicklungsländern sanken zwischen 1991 und 2004 die Exportanteile in allen führenden Wirtschaftsnationen. Die Vereinigten Staaten fielen von 13,8 Prozent auf 10,6 Prozent bzw. um 3,2 Prozent, Japan von 8,0 Prozent auf 5,6 Prozent bzw. um 2,4 Prozent; Deutschland fiel von 10,9 Prozent auf 9,3 Prozent bzw. um 1,6 Prozent zurück. Deutschlands Export blieb also während der letzten 15 Jahre erstaunlich erfolgreich; und Deutschland ist den USA heute dicht auf den Fersen, was den Export von Gütern und Dienstleistungen angeht. Im Hinblick auf Deutschlands Importanteile an Gütern und Dienstleistungen betragen diese 1991 10,9 Prozent und 2004 8,1 Prozent. Deutschland bewegte sich also von ausgeglichenen Import-/Exportanteilen zu einem klaren Anteilsüberschuss von 1,2 Prozent. Der US-amerikanische Importanteil ist im Vergleich von 14,3 Prozent auf 15,9 Prozent gestiegen, sodass ihr Nettoanteil von einem Defizit von 0,5 Prozent auf ein Defizit von 5,3 Prozent angestiegen ist. Japans Nettoüberschuss sank derweil von 1,3 Prozent auf 0,8 Prozent.

2. Stundenproduktivität. Nach zwei OECD-Berechnungen beträgt Deutschlands Stundenproduktivität 92 Prozent, die der USA 100,9 Prozent. Großbritannien liegt nach den zwei OECD-Standards National Accounts und STI bei 87 beziehungsweise 79 Prozent. Sowohl Großbritannien als auch die Vereinigten Staaten weisen ein weitaus besseres BIP-Ergebnis pro Arbeitnehmer aus, was in den sehr viel längeren Arbeitszeiten und kürzeren Ferien der angelsächsischen Arbeitnehmer begründet liegt.

3. Es wird manchmal unterstellt, dass Deutschland Probleme bei der Schaffung von Arbeitsplätzen im Dienstleistungssektor habe. In einer neueren OECD-Studie wird jedoch festgestellt, dass bei einer Klassifizierung der Arbeiter nach ihrer Tätigkeit und nicht nach dem Sektor, in dem sie arbeiten, der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich genau so groß ist wie in den USA.

Wie erklärt sich dies alles? Die Antwort ist einfach. Das deutsche Produktionsmodell hat sich seit den 1970er oder 1980er Jahren bis zur Unkenntlichkeit verändert. Es ist kein statisches Modell, sondern unter wechselndem Markt- und Technologiedruck ein sich kontinuierlich veränderndes. Das Ausbildungssystem kann jetzt viel schneller neue Ausbildungsberufe entwickeln, Veränderungen im Lehrplan können mit größerer Flexibilität erfolgen und ihr Inhalt umfasst mehr Theorie und mehr übertragbare Fähigkeiten. Wie in anderen Bereichen sind dies keine geringfügigen, sondern substantielle Veränderungen. Das System des Technologietransfers ist ebenfalls weitaus flexibler als vorher. Durch Tarifverhandlungen wurden eine Reihe von Schlüsselpunkten reformiert, die die Reaktionsfähigkeit größerer Unternehmen auf sich ändernde Marktbedingungen verbessern: Viele kleine Unternehmen, die sich immer mehr von einem eher für große Unternehmen konzipierten System benachteiligt sahen, haben ihre eigenen Vereinigungen gegründet und sind aus den offiziellen

Tarifverhandlungen ausgestiegen - selbst wo sie den Tarifvereinbarungen dann folgen. Verhandlungen zu vielen Themen sind an Betriebsräte delegiert worden. Und ein großer Teil der Unternehmen in den neuen Bundesländern ist bekanntermaßen vollständig aus dem Tarifgefüge ausgeschieden. Corporate Governance hat klar definierte Rechte für kleine Anleger geschaffen und auf diese Weise ausländische Investoren angezogen; mit dem Einverständnis der Betriebsräte hat dies häufig Druck ausgeübt sowohl auf die untere Managerebene wie auch auf die Angestellten; die Renditen von Tochterunternehmen wurden zum Prüfstein des jeweiligen Managements und es wurden Ziele zur Beendigung der Quersubventionierung gesteckt. Währenddessen stieg die Konsensbereitschaft zwischen Management und Betriebsräten, die sogar einige Managementaufgaben übernommen haben. Viele dieser Veränderungen sind aus Verhandlungen zwischen Management und Betriebsräten hervorgegangen, manchmal unter Einbeziehung der Industrie- und Arbeitgebervereinigungen und Gewerkschaften, aber seltener des Staates. Und wenn der Staat involviert war, waren Politiker selten die Verhandlungspartner.