

Heiko Pleines

Wirtschaftskulturelle Faktoren in der postsozialistischen Transformation: Der Bremer Ansatz

In der Diskussion um die Transformation der osteuropäischen Volkswirtschaften nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Planwirtschaft stand ursprünglich die Frage im Vordergrund, wie sich der Staat am besten aus seiner intervenierenden Rolle zurückziehen könne, um marktwirtschaftliche Prozesse zur Wirkung kommen zu lassen. Strategien zur Privatisierung und Liberalisierung in Verbindung mit monetärer Stabilisierung wurden deshalb zu den zentralen Themen. Während diese Strategien vor allem in den mittelosteuropäischen Staaten zu einer positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung führten, waren viele andere postsozialistische Volkswirtschaften, darunter auch Rußland, Mitte der 1990er Jahre mit einer länger anhaltenden Wirtschaftskrise konfrontiert.

In den Vordergrund trat nun die Suche nach den Faktoren, die eine wirtschaftliche Erholung verzögerten und die Unterschiede zwischen den Transformationsstaaten erklärten. Häufig verwiesen wurde dabei auf den Einfluß kultureller Faktoren (Höhmann 1999a). Gleichzeitig wandte sich die Wirtschafts- und auch die Politikwissenschaft allgemein verstärkt kulturell orientierten Erklärungsansätzen zu (Jones 2003). In diesem Kontext wurde 1998 an der Bremer Forschungsstelle Osteuropa unter der Leitung von Hans-Hermann Höhmann der Forschungsschwerpunkt „Wirtschaftskultur“ eingerichtet.

Da die Analyse wirtschaftskultureller Faktoren in der postsozialistischen Transformation in der Forschung noch nicht etabliert war, wurde die Bestandsaufnahme bestehender Ansätze und bereits vorliegender empirischer Ergebnisse

das erste Ziel des Forschungsschwerpunktes. Zu diesem Zweck wurde eine Reihe internationaler Konferenzen organisiert, die Experten aus verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen zusammenbrachten (Höhmann 1999b; 2001; 2002). Gleichzeitig wurden Forschungsprojekte konzipiert, von denen sich einerseits eine Erprobung und Weiterentwicklung theoretischer Konzepte zur Wirtschaftskultur, andererseits substantielle Beiträge zur Empirie der ökonomischen Transformationsprozesse erwarten ließen. Der „Bremer Ansatz“ soll im vorliegenden Beitrag präsentiert werden. Einleitend wird eine Definition des Begriffs „Wirtschaftskultur“ entwickelt und unter Bezugnahme auf häufige Kritikpunkte und gängige sozialwissenschaftliche Ansätze erläutert. Anschließend wird die Frage der Operationalisierbarkeit am Beispiel von Projekten der Forschungsstelle Osteuropa diskutiert. Der Beitrag schließt mit einer kritischen Bestandsaufnahme.

Zum Begriff „Wirtschaftskultur“

An der Forschungsstelle Osteuropa wurde Wirtschaftskultur definiert als auf Wirtschaft bezogene grundlegende Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster einer sozialen Gruppe. Ein zentrales Merkmal dieser Definition ist ihr breiter Ansatz, der neben der Ebene der Denk- und Wahrnehmungsmuster auch Verhaltensmuster mit einbezieht. Die Denk- und Wahrnehmungsmuster erfassen dabei auch die normativen Überzeugungen und die Motivationen der betrachteten Akteure. Über die Verhaltensmuster werden

zusätzlich die Fähigkeiten der Akteure erfaßt, die zur Umsetzung ihrer Handlungswünsche erforderlich sind.

Dieser breite Ansatz erscheint erforderlich, um die Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der postsozialistischen Transformation angemessen erfassen zu können. Eine Beschränkung auf Einstellungen könnte zu Fehlschlüssen führen, weil das tatsächliche Verhalten der Akteure häufig von ihren (deklarierten) Denkmustern und Motivationen abweicht. Ursache hierfür können zum einen (bewußt oder unbewußt) falsche Angaben der Akteure zu ihren Einstellungen sein, zum anderen umweltbedingte Restriktionen, die die Umsetzung in Verhaltensweisen verhindern. Eine Analyse der Steuermoral etwa griffe zu kurz, würde sie sich auf das von den Akteuren angegebene Ausmaß von Steuerehrlichkeit beschränken. Vielmehr ist es erforderlich, die Angaben der Akteure mit ihrem tatsächlichen Verhalten zu vergleichen, um festzustellen, in welcher Form die Steuermoral auf die Steuerzahlungen und damit auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen wirkt.

Gleichzeitig beschränkt sich die hier vorgestellte Definition von Wirtschaftskultur auf *grundlegende* Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster *einer sozialen Gruppe*. Wirtschaftskultur wird damit zum einen abgegrenzt von individuellen Merkmalen einzelner Persönlichkeiten und zum anderen von durch den sozialen Kontext vorübergehend aufgezwungenen Verhaltensmustern.

Am Beispiel der Korruption lassen sich diese Abgrenzungen verdeutlichen. Korruption als solche ist ein globales Phänomen. Sie besitzt jedoch unterschiedliche Formen. In der Ukraine etwa erklären 83 Prozent der Bevölkerung, daß sie einen Staatsbediensteten „präventiv“ bestechen würden, um eine Leistung zu erhalten, auf die sie einen Rechtsanspruch haben (Miller et al. 2001: 73). Diese Haltung kann im vorliegenden Beispiel einer sozialen Gruppe, nämlich der ukrainischen Bevölkerung, zugeschrieben werden. Sie ist also nicht individuell. Außerdem ist sie „grundlegend“ in dem Sinne, daß sie als allgemeine Regel betrachtet wird. Sie unterscheidet sich etwa deutlich von der vermeintlich „preußischen“

Haltung, im Falle eines Rechtsanspruchs gegenüber Staatsbediensteten den Vorgesetzten und anschließend Gerichte hinzuzuziehen, um den eigenen Anspruch durchzusetzen.

Um „präventive Korruption“ als Bestandteil der ukrainischen Wirtschaftskultur zu identifizieren, müßte aber zusätzlich nachgewiesen werden, daß es sich nicht um eine nur durch den sozialen Kontext aufgezwungene Haltung handelt. So würde man etwa im Falle ausländischer Unternehmer, die in ihrem Herkunftsland immer auf den Amtsweg setzen, in der Ukraine jedoch Staatsbedienstete bestechen, da sie der subjektiven Überzeugung sind, nur auf diese Weise ihre Behördengänge erfolgreich abwickeln zu können, nicht von einer Kultur der „präventiven Korruption“ sprechen, ist doch der Rückgriff auf die Bestechung kein allgemeines – internalisiertes – Verhaltensmuster dieser Gruppe, sondern eine nur unter bestimmten Bedingungen verfolgte Strategie.

Um zu bestimmen, ob die untersuchte soziale Gruppe die ihr zugeschriebene Wirtschaftskultur internalisiert hat, müßte deshalb geklärt werden, ob sie die entsprechenden Denk- und Verhaltensmuster auch zeigt, wenn der soziale Kontext sie nicht zu erzwingen scheint. Dies wird möglich durch eine Analyse über die Zeit, indem Perioden mit unterschiedlichem sozialen Kontext verglichen werden, oder durch die Analyse des Verhaltens von Migranten, die in ein Land mit anderem sozialen Kontext ausgewandert sind. Ein Beispiel hierfür ist das umfangreiche Interview-Projekt mit sowjetischen Migranten der Jahre 1979–1982 in den USA (Millar 1987).

Internalisierung ist dabei nicht gleichzusetzen mit historischer Kontinuität. Kontinuität bestimmter Einstellungs- oder Verhaltensmuster über mehrere Epochen, d.h. wechselnde soziale Kontexte, hinweg ist ein guter Indikator für eine Internalisierung. Der Umkehrschluß ist aber nicht zulässig. Auch neu entstandene Einstellungs- oder Verhaltensmuster können bereits internalisiert sein. Wirtschaftskultur im hier verwendeten Sinne besitzt nicht nur eine historische Dimension, sondern auch eine dynamische Komponente.

Sowohl die Wandelbarkeit von Wirtschaftskultur als auch die Beschränkungen durch den

sozialen Kontext verdeutlichen, daß Wirtschaftskultur gesellschaftliche Entwicklungen nicht determiniert. Sie beeinflusst vielmehr die Präferenzierung von Handlungsoptionen durch die relevanten Akteure. Die Realisierungschancen der präferierten Optionen sind aber auch umweltabhängig. Gleichzeitig können sie längerfristig auf die Präferenzstruktur zurückwirken, indem unrealistische Optionen ab- und realistische aufgewertet werden. Wirtschaftskultur entwickelt sich damit in einem interdependenten Prozeß.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch, daß es sich bei der Beschreibung der Wirtschaftskultur einer sozialen Gruppe immer um Verallgemeinerungen handelt. Wirtschaftskultur im hier vorgestellten Sinne kann deshalb nur Phänomene der Makroebene (oder auch der Mesoebene) beschreiben. Zur Prognose individuellen Verhaltens auf der Mikroebene ist sie nicht geeignet. Die soziale Gruppe, auf die Wirtschaftskultur bezogen wird, muß deshalb so gewählt werden, daß eine Verallgemeinerung empirisch haltbar ist. Häufig ist es deshalb erforderlich, Gruppen unterhalb der Ebene der Nation nach verschiedenen sozio-ökonomischen und geographischen Kriterien zu differenzieren.

Wirtschaftskultur als „auf Wirtschaft bezogene grundlegende Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster“ ist bei allen sozialen Gruppen anzutreffen, da Wirtschaft in allen Gesellschaften eine zentrale Rolle spielt. Dementsprechend dient Wirtschaftskultur auch nicht nur dazu, abweichendes Verhalten und – damit in der Literatur oft assoziiert – wirtschaftliches Versagen zu erklären. Die hier vorgestellte Definition von Wirtschaftskultur erlaubt es vielmehr, ohne normative Komponente für jede soziale Gruppe Spezifika zu erfassen.

Näher zu definieren ist abschließend noch der Forschungsbereich der Wirtschaftskultur. In der Praxis wird er häufig mit Unternehmern als Untersuchungsobjekt gleichgesetzt. Untersucht wird dann die Wirtschaftskultur von Unternehmern. Wirtschaft wäre in diesem Fall gleichzusetzen mit unternehmerischer Tätigkeit. Auch hier hat sich die Forschungsstelle Osteuropa für einen breiten Ansatz entschie-

den. Die Wirtschaftskultur politischer Entscheidungsträger oder der Bevölkerung hat ebenfalls Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung. Politiker setzen zentrale Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln und sind über staatliche Interventionen und Geschäftstätigkeiten häufig auch selber Wirtschaftsakteure. Die Haltung der Bevölkerung kann etwa über Druck auf staatliche Entscheidungsträger die Gestaltung des Wirtschaftssystems und über die Konsumtionsweise die Wirtschaftsentwicklung beeinflussen.

Durch diese Ausweitung des Forschungsbereichs über Unternehmer hinaus wird die Wirtschaftspolitik ein zentraler Gegenstand der Wirtschaftskultur. Gleichzeitig erscheint eine Einbeziehung der Sozialpolitik sinnvoll, da sie in vielen Bereichen den Umgang mit den Folgen des Wirtschaftssystems erfaßt. Der Umgang etwa mit Arbeitslosigkeit oder Armut ist häufig Ausdruck „auf Wirtschaft bezogener grundlegender Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster“. Durch die Einbeziehung der Wirtschafts- und Sozialpolitik wird das Staatsverständnis Bestandteil von Wirtschaftskultur. Hier ergibt sich eine Überschneidung mit der politischen Kultur. Durch die Einbeziehung von Unternehmern, Politikern und Bevölkerung in die Wirtschaftskulturforschung wird ein interdisziplinärer Ansatz gefördert, da relevante Forschungsfragen nicht nur von Wirtschaftswissenschaftlern, sondern auch von Politikwissenschaftlern und Soziologen analysiert werden.

Wirtschaftskultur in sozialwissenschaftlichen Theorien

Wirtschaftskultur spielt in verschiedenen sozialwissenschaftlichen Theorien eine Rolle (Dorner/Klump 1996; Panther 1999; Blümle et al. 2004). In einigen kommt sie eher implizit vor, in anderen wird sie explizit thematisiert. Das beste Beispiel für eine eher implizite Behandlung der Wirtschaftskultur ist die Neoklassik der Wirtschaftswissenschaften. Entgegen der gängigen Behauptung unterstellt diese durchaus eine Wirtschaftskultur im hier verwendeten Sinne. „Auf Wirtschaft bezogene

grundlegende Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster“ werden in der Neoklassik prägnant definiert als auf rationale Gewinnmaximierung gerichtet (Kirchgässner 2000). Dieses Modell des *homo oeconomicus* beschreibt insofern eine spezifische Wirtschaftskultur.¹ In der Neoklassik wird die soziale Gruppe, für die diese Wirtschaftskultur typisch ist, jedoch gleichgesetzt mit der Gesamtheit der Wirtschaftssubjekte und die Frage nach der Wirtschaftskultur insofern sehr pauschal beantwortet.

Im Gegensatz zur Neoklassik kommen die verschiedenen Stränge des Neo-Institutionalismus der Idee differenzierter Wirtschaftskulturen (im Gegensatz zu einer universellen Wirtschaftskultur) näher. Sie stellen dar, wie Aspekte des sozialen Kontextes, nämlich formelle und informelle Regeln, menschliches Handeln prägen. Im Ergebnis unterscheidet sich menschliches Handeln kontextabhängig und kann dementsprechend – sofern eine gewisse Konstanz gegeben ist – nach Wirtschaftskulturen differenziert werden (Mantzavinos et al. 2004). Einige Vertreter der Institutionenökonomie gehen dabei auch von einer Internalisierung unterschiedlicher, kulturabhängiger Einstellungs- und Verhaltensmuster aus (North 1990; Boyd/Richerson 1994).

Im Rahmen des Neo-Institutionalismus können damit bestimmte soziale Kontexte als für den *homo oeconomicus* ungeeignet beurteilt werden. Diesen Aspekt betont etwa der Ansatz der Pfadabhängigkeit von Douglass North. Er geht davon aus, daß informelle Regeln aufgrund ihres Beharrungsvermögens Reformen der formellen Regeln behindern können. Während formelle Regeln vom Staat kodifiziert werden, werden informelle Regeln von nicht-staatlichen Akteuren autonom entwickelt und stellen dementsprechend Traditionen und soziale Normen dar. Informelle Regeln werden dabei häufig mit „Kultur“ gleichgesetzt (North 1990; Mummert 2001).

Mit der hier vorgestellten Definition von Wirtschaftskultur ist dies aber nicht vereinbar, weil auch formelle Regeln Ausdruck „auf Wirtschaft bezogener grundlegender Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster“ sein können – etwa der sozialen Gruppe der

Wirtschaftspolitikgestalter oder in Demokratien auch der Mehrheit der wahlberechtigten Bevölkerung. Während die Unterteilung in formell und informell sich auf die Legitimität und die Reformierbarkeit von Regeln bezieht, beschreibt Wirtschaftskultur den Inhalt von Regeln und ihre Internalisierung. Eine grundsätzliche Übereinstimmung zwischen Legitimität/Reformierbarkeit einerseits und Inhalt/Internalisierung andererseits ist logisch nicht zu begründen. Da die Eigenschaften formell bzw. wirtschaftskulturell nach unterschiedlichen Kriterien definiert werden, ist eine synonyme Verwendung nicht zu rechtfertigen.

Wirtschaftskultur umfaßt sowohl informelle als auch formelle Regeln. Wenn eine informelle Regel aus dem Bereich der Wirtschaftskultur in eine gesetzliche Regelung übernommen wird, verliert sie ihren informellen Charakter, sie ist aber immer noch Teil auf Wirtschaft bezogener grundlegender Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster einer sozialen Gruppe. Gleichzeitig gibt es sowohl formelle als auch informelle Regeln, die nicht wirtschaftskulturell sind, etwa wenn sie nicht internalisiert sind.

Sind neo-institutionelle Ansätze also durchaus mit dem Begriff der Wirtschaftskultur vereinbar, so benutzen sie mit informellen und formellen Institutionen doch eine Terminologie, die – entgegen der häufigen Annahme einer Übereinstimmung von informellen Institutionen und Kultur – eine Integration der Wirtschaftskultur im hier definierten Sinne erschwert, da begriffliche Abgrenzungen verwischt werden.

Stärker als in ökonomischen wird die Wirtschaftskultur in soziologischen Theorien thematisiert, da diese häufig auf die Kulturabhängigkeit menschlichen Handelns abstellen. Mit Bezug auf die Wirtschaft haben sich dabei vor allem drei Forschungsstränge entwickelt.

Der erste, ausgehend von Max Webers Konzept der protestantischen Ethik, setzt die Wirtschaftskultur sozialer Großgruppen in Bezug zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, so wie Weber einen Zusammenhang zwischen der protestantischen Arbeitsethik und Wirtschaftswachstum postuliert (Weber 1905). Aktuell wird in diesem Forschungsstrang vor allem die Rolle von Sozialkapital thematisiert

(Putnam 1993). Der zweite, sozioethnologisch orientierte Forschungsstrang versucht, die Merkmale einzelner Wirtschaftskulturen möglichst vollständig und authentisch zu erfassen, so wie Clifford Geertz mit seinem Konzept der dichten Beschreibung nach jahrelangen Forschungsaufenthalten die Basarwirtschaft eines marokkanischen Berberdorfes beschrieb (Geertz 1979). In diesen Forschungsstrang gehört auch das Konzept der „embeddedness“ (Grabher 1993). Der dritte Ansatz, der auch in der Wirtschaftswissenschaft vertreten ist, beschäftigt sich unter den Schlagworten „business culture“ und „management culture“ im Rahmen der angewandten Verhaltensforschung und der Organisationslehre mit kulturell bedingten Unterschieden im Verhalten von Unternehmensmanagern. Einer der wegweisenden Autoren in diesem Zusammenhang ist Geert Hofstede (1998).

In allen drei Fällen ist Wirtschaftskultur im hier verwendeten Sinne zentraler Untersuchungsgegenstand, auch wenn die Autoren selber diesen Begriff häufig nicht benutzen. In den ersten beiden Fällen fehlt jedoch eine systematische Zusammenfassung der Ergebnisse zu einer Theorie, in der Wirtschaftskultur eindeutig verortet werden könnte. Makroanalysen à la Max Weber isolieren einzelne Wirkungsfaktoren, in der Regel Faktoren mit wirtschaftskulturellem Bezug, und ignorieren weitere mögliche Einflußfaktoren. Sie postulieren damit in der Regel Zusammenhänge zwischen zwei Variablen (etwa „Religion“ und „Wirtschaftsentwicklung“), erstellen aber keine umfassende Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung oder der Rolle von Wirtschaftskultur. Sozialanthropologische Mikroanalysen à la Geertz lehnen die zur Bildung von Makrotheorien erforderlichen Verallgemeinerungen prinzipiell ab (Wilk 1996: 135-155).

Die Mikroanalysen zur Managementkultur hingegen haben Versuche der Theoriebildung hervorgebracht. Diese konzentrieren sich aber auf die psychologische Seite von Wirtschaftskultur, indem sie versuchen, individuelles Verhalten zu systematisieren und u.a. durch wirtschaftskulturelle Einflüsse zu erklären. Ein großer Teil der Forschung bezieht sich dabei auf die von Hofstede (1980; 1991; 1998)

entwickelten Indizes für Kulturdimensionen im individuellen Verhalten. Diese Untersuchungen leisten sicher einen wesentlichen Beitrag zur Erforschung der Wirtschaftskultur. Über deren gesellschaftliche Bedeutung geben sie aber nur sehr begrenzt Auskunft. Entsprechende Theorien erfassen dementsprechend sowohl bezüglich der untersuchten sozialen Gruppen als auch bezüglich der einbezogenen Einstellungs- und Verhaltensmuster und gesellschaftlichen Konsequenzen nur einen Teilaspekt von Wirtschaftskultur.

Zur Operationalisierung wirtschaftskultureller Faktoren

Alle Bremer Projekte gehen davon aus, daß Wirtschaftskultur grundsätzlich – und nicht nur in der hier vorgestellten weiten Definition – nicht als eine einheitliche Variable für empirische Forschung operationalisierbar ist und damit eine vollständige Wirtschaftskultur bestimmter Gruppen oder gar Gesellschaften nicht in ihrer Gesamtheit analytisch faßbar ist. Dafür lassen sich zwei zentrale Gründe anführen. Erstens umfaßt der Begriff selbst in einer engen Definition eine Vielzahl von Aspekten. Die Auswahl relevanter Aspekte und ihre Gewichtung sind nur in Abhängigkeit von konkreten Fragestellungen zu begründen. Eine allgemeingültige Operationalisierung verbietet sich deshalb. Zweitens entziehen sich die meisten Aspekte von Wirtschaftskultur einer direkten Messung. Die Aggregation einer Vielzahl von „weichen Faktoren“ führt zwangsläufig zu extrem unpräzisen Ergebnissen.

Es ist zum Beispiel sicher nicht falsch zu behaupten: „Während fast ihrer gesamten Geschichte war die russische Wirtschaft eine Geisel des patrimonialen Staates. Die Privatinitiative, das Wirtschaften in eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko waren nicht nur unerwünscht, sondern eine lange Zeit verboten“ (Saizew 1998: 36). Aus einem früheren Verbot eine Wirtschaftskultur abzuleiten und diese dann als Erklärung für die gegenwärtige Wirtschaftsentwicklung zu verwenden, bedarf aber umfassender und kleinschrittiger empirischer Überprüfung. Da sich die Haltungen sozialer

Gruppen der Vergangenheit in der Regel nicht mehr eindeutig rekonstruieren lassen, sind grundsätzliche Zweifel an der Realisierbarkeit einer derartigen Überprüfung angemessen. Alternativ zum oben zitierten Ansatz könnte etwa gefragt werden, ob nicht gerade das staatliche Verbot wirtschaftlicher Privatinitiative über die Provokation einer großen Schattenwirtschaft und weitreichender informeller Netzwerke letzten Endes Privatinitiative, Flexibilität und Risikobereitschaft gefördert habe.

Hinzu kommt, daß so vielschichtige Begriffe wie „Privatinitiative“, „Arbeitsethik“, „Wirtschaftsverständnis“ oder „Sozialkapital“ sehr unterschiedlich operationalisiert werden können. Die empirische Überprüfung der Wirkung derartiger, recht beliebig konstruierbarer, Variablen anhand einer kleinen Zahl von Fällen² und ohne Einbeziehung möglicher intervenierender Variablen ist deshalb nicht mehr als ein anekdotischer Beleg. Diese Überlegung problematisiert auch die Aussagekraft der Werke der deutschsprachigen Nationalökonomie der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, wie sie von Werner Sombart, Arthur Spiethoff und Alfred Müller-Armack vertreten wurde.

Ausgehend von dieser Kritik verstehen alle Bremer Projekte Wirtschaftskultur nicht als eine Variable, sondern als Forschungsfeld. Innerhalb dieses Forschungsfeldes werden konkrete Faktoren zur Analyse ausgewählt. Operationalisiert wird deshalb nicht Wirtschaftskultur als Ganzes sondern einzelne wirtschaftskulturelle Faktoren, d.h. kleine Gruppen inhaltlich zusammenhängender „auf Wirtschaft bezogener grundlegender Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster“.³ In Abhängigkeit von konkreten Fragestellungen kann dann diskutiert werden, ob die ausgewählten wirtschaftskulturellen Faktoren repräsentativ für die Wirtschaftskultur einer bestimmten sozialen Gruppe sind und wie sie gesamtgesellschaftliche Entwicklungen beeinflussen. Diese Fragen stehen aber nicht im Zentrum der Bremer Projekte. Ziel ist es vielmehr, durch die Einbeziehung konkreter wirtschaftskultureller Faktoren ein besseres Verständnis des Funktionierens bestimmter Teilbereiche von Gesellschaften zu erhalten.

Auch bei der Analyse einzelner wirtschafts-

kultureller Faktoren stellt sich aber das Problem der schlechten Meßbarkeit. Entscheidend ist deshalb die Qualität der Operationalisierung und Messung der konkreten wirtschaftskulturellen Faktoren und die kritische Überprüfung von Korrelationen auf Kausalität. Der größte Teil der Kritik an der Wirtschaftskulturforschung ist auf das Unbehagen an unpräzisen Definitionen, einer eklektischen Auswahl von Indikatoren und einer Überinterpretation von Ergebnissen zurückzuführen (Herrman-Pillath 1999: 41-49).

Das Problem der „weichen Faktoren“, mit denen sich die Wirtschaftskulturforschung konfrontiert sieht, erfordert eine präzise Bestimmung der zu untersuchenden Variablen und sozialen Gruppen, methodenpluralistische Meßverfahren und ein Forschungsdesign, das Kausalitäten erkennbar macht. Da eine direkte Quantifizierung der Bedeutung einzelner wirtschaftskultureller Faktoren (im Vergleich mit anderen Faktoren) in der Regel nicht möglich ist, muß komparative Forschung als Annäherung dienen. Denn Kausalität ist, wenn man sich nicht auf die Selbsteinschätzung der beteiligten Akteure verlassen will, oft nur über die Feststellung von Parallelen (oder fehlenden Parallelen) zu anderen Fällen zu erschließen.

Da die präzise Erfassung wirtschaftskultureller Faktoren einen erheblichen Aufwand bedeutet, kann der „fokussierte Vergleich“ oder die „makro-qualitativ vergleichende Analyse“ sowohl als zentraler Forschungsansatz als auch als Ergänzung zu den stark generalisierenden makrostatistischen Untersuchungen genutzt werden. Um trotz der geringen Zahl von Fallstudien im fokussierten Vergleich die Detailfülle und damit die Vielfalt der möglichen Wirkungsfaktoren kontrollieren zu können, sind ein klar strukturiertes Forschungsdesign, präzise Hypothesen und kurze Kausalketten von zentraler Bedeutung (Berg-Schlösser 1997; Alemann/Weßels 1997).

In der Regel werden so für die Fallstudien „most similar cases“ ausgewählt, um durch möglichst gleiche Rahmenbedingungen eine Vielzahl von Erklärungsfaktoren für festgestellte Unterschiede von vorneherein ausschließen zu können. Es ist also darauf zu achten, daß zwischen den in die Untersuchung einbezoge-

nen Fällen nur eine geringe Zahl potentieller Wirkungsfaktoren variiert, so daß unterschiedliche Ergebnisse möglichst schlüssig auf diese Faktoren zurückgeführt werden können. Dementsprechend ist es nicht nur der regionalen Ausrichtung der Forschungsstelle Osteuropa geschuldet, daß sich fast alle ihre Projekte auf postsozialistische Gesellschaften beschränken. Durch die einheitliche Organisation des offiziellen politischen und wirtschaftlichen Systems in den sozialistischen RGW-Staaten ist vielmehr in etlichen Bereichen eine vergleichsweise gute Voraussetzung für „most similar cases“ gegeben.

Ausgehend von den oben angeführten Überlegungen zur Operationalisierung wirtschaftskultureller Faktoren sollten alle Bremer Projekte drei Bedingungen erfüllen, um Pauschalisierungen und reine Plausibilitätsargumentationen möglichst zu vermeiden. Erstens wurden Untersuchungsbereich und Fragestellung möglichst präzise und eng bestimmt. Einzelne Projekte befaßten sich so mit der Besteuerung von Unternehmen in Rußland (Fruchtmann/Pleines 2002; Höhmann et al. 2002), mit der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen mittelständischer Unternehmer in ausgewählten ost- und westeuropäischen Ländern (Höhmann/Welter 2004; 2005), mit der Gestaltung von Wirtschaftspolitik in drei osteuropäischen Ländern (Höhmann/Pleines 2003) oder mit dem Lobbyismus ausgewählter Wirtschaftsakteure in vier osteuropäischen Ländern (Pleines 2003; 2005).

Zweitens verwendeten alle Bremer Projekte einen Methodenmix, der es erlaubt, auf unterschiedliche Weise gewonnene Ergebnisse miteinander zu vergleichen. Kulturelle und regionale semantische Unterschiede bei kulturbezogenen Begriffen wie „Vertrauen“ oder „Korruption“ erfordern etwa eine qualitative Überprüfung der durch quantitative Methoden gewonnenen Daten, um sicherzustellen, daß wirklich die gewünschte Variable gemessen wurde und nicht Mißverständnisse die Ergebnisse verzerrt haben (Herrman-Pillath 1999: 54-60; Kautonen et al. 2004; Klamer 2003).

Drittens besaßen alle Bremer Projekte eine komparative Komponente, die den Blick für die Rolle des sozialen Kontextes schärfen

und so einer Überschätzung der Bedeutung wirtschaftskultureller Faktoren vorbeugen sollte. Variiert werden dabei mit Bezug auf die zu untersuchenden wirtschaftskulturellen Faktoren vor allem die Variablen „soziale Gruppe“ und „Land“. In den auf Unternehmer bezogenen Projekten wurden etwa unterschiedliche Branchen miteinander verglichen. Gleichzeitig bezogen die Bremer Projekte mit einer Ausnahme verschiedene Länder in die Analyse ein. Innerhalb der Länder wurden in einigen Projekten auch Vergleiche zwischen verschiedenen Regionen vorgenommen.

Ausblick

Forschung zur Wirtschaftskultur ist in der deutschen Wissenschaftslandschaft immer noch ein Randphänomen. Dies hat auch mit der Organisation von Wissenschaft zu tun. Die Wirtschaftswissenschaft ist in der Lehre vergleichsweise stark kanonisiert. Neue Ansätze haben es deshalb grundsätzlich schwer. Gleichzeitig ist die Wirtschaftswissenschaft stärker als andere Sozialwissenschaften mathematisiert. Wirtschaftskulturelle Faktoren sind aber in der Regel schwieriger quantifizierbar als traditionelle Variablen der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse.

Auch wenn sich der Begriff der politischen Kultur in der Politikwissenschaft deutlich schneller etabliert hat als der der Wirtschaftskultur in den Wirtschaftswissenschaften, hat der *cultural turn* mittlerweile auch die Wirtschaftswissenschaften erfaßt (Jones 2003). Zentrum dieser Entwicklung sind die USA, während sich in Deutschland die Wirtschaftskulturforschung weiterhin auf einige konkrete Zeiträume und Regionen konzentriert. Anschaulich wird diese Situation durch eine Stichwortsuche im Internet. Google produziert für „Wirtschaftskultur/economic culture“ deutschlandweit knapp 86.000 Ergebnisse, für „politische Kultur/political culture“ hingegen sechsmal so viele Treffer. Im weltweiten Vergleich liegen die Begriffe hingegen mit 4,1 Millionen bzw. 4,6 Millionen Treffern schon fast gleichauf (eigene Google-Abfrage vom 26.10.2004).

Genau wie in der Politikwissenschaft hat

der *cultural turn* auch in der Wirtschaftswissenschaft zu einer Vielzahl von Studien geführt, die aufgrund unterschiedlicher theoretischer Prämissen, Begriffsdefinitionen und Fragestellungen häufig nicht miteinander vergleichbar sind. Die Wirtschaftskulturforschung hat aber trotzdem bereits zu einer deutlichen Sensibilisierung der etablierten Wissenschaft gegenüber kulturellen Unterschieden geführt. In der gegenwärtigen Forschungssituation besteht ihre Leistung deshalb im Aufzeigen kulturspezifischer Wirkungsfaktoren, die die Generalisierungen der traditionellen ökonomischen Theorien hinterfragen. Der Verweis auf komplexere Wirkungszusammenhänge und fallspezifischen Erklärungsbedarf verbietet aber eine griffige Zusammenfassung zu einer Theorie der Wirtschaftskultur. Auch dieser Aspekt erschwert die Popularisierung dieses Forschungsweiges.

Die Chancen sind deshalb für die Wirtschaftskulturforschung am größten, wenn – wie etwa im Falle der postsozialistischen Transformation – das Versagen traditioneller Theorien offenkundig wird. Die Bremer Forschungsstelle Osteuropa hat versucht, diese Chance zu nutzen und ihr eigenes Profil wirtschaftskultureller Forschung zu entwickeln. Kern ist dabei ein analytischer Rahmen aus operationalisierbaren Definitionen und vergleichsweise einfachen Modellen zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in konkreten Wirtschafts- bzw. Politikbereichen. Eine überzeugende Theorie der Wirtschaftskultur im Sinne umfassender Hypothesen zu kausalen Zusammenhängen zwischen wirtschaftskulturellen Faktoren und gesellschaftlichen Entwicklungen fehlt hingegen noch.

Anmerkungen

- 1 Allerdings verliert der Begriff der Wirtschaftskultur seine Berechtigung, wenn, wie etwa bei Gary Becker, unterstellt wird, daß rationale Gewinnmaximierung nicht nur auf die Wirtschaft, sondern auf alles menschliche Handeln bezogen ist (Becker 1976). In diesem Fall handelt es sich nicht mehr um Wirtschaftskultur, sondern um menschliche Natur.
- 2 Derartige Ansätze generalisieren in der Regel für ganze Nationen. Dementsprechend ist die Zahl der einbezieharen Fälle etwa bei der Überprüfung der

- 3 Wirkung orthodoxer Religion viel zu gering, um repräsentative Ergebnisse zu bekommen. Dieses Verständnis ist die zentrale Begründung für die oben vorgestellte breite Definition von Wirtschaftskultur. So können alle potentiell relevanten Aspekte in die Analyse einbezogen werden. Da Wirtschaftskultur selber nicht als Variable erfaßt wird, bringt diese Einbeziehung keine Unschärfen in der Analyse

Literatur

- Alemann, Ulrich von/ Weßels, Bernhard, 1997: Verbände in vergleichender Perspektive. Königs- oder Dornenweg? In: Dies. (Hg.), Verbände in vergleichender Perspektive. Beiträge zu einem vernachlässigten Feld. Berlin, 7-28.
- Becker, Gary, 1976: The Economic Approach to Human Behavior. Chicago.
- Berg-Schlosser, Dirk, 1997³: Makro-qualitative vergleichende Methoden. In: Dirk Berg-Schlosser, Ferdinand Müller-Rommel (Hg.), Vergleichende Politikwissenschaft. Opladen, 67-87.
- Blümle, Gerold et al. (Hg.), 2004: Perspektiven einer kulturellen Ökonomik. Münster.
- Boyd, R./ Richerson, P.J., 1994: The evolution of norms. An anthropological view. Journal of Institutional and Theoretical Economics 150 (1), 72-87.
- Dorner, Klaus/ Klump, Rainer, 1996: Wirtschaft und Kultur. Institutionenökonomische und wirtschaftssoziologische Aspekte. In: R. Klump (Hg.), Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung. Marburg, 39-68.
- Fruchtmann, Jakob/ Pleines, Heiko, 2002: Wirtschaftskulturelle Faktoren in der russischen Steuergesetzgebung und Steuerpraxis. Münster.
- Geertz, Clifford, 1979: Suq. The bazaar economy in Seffrou. In: Clifford Geertz, Hildred Geertz, Lawrence Rosen (eds.), Meaning and order in Moroccan society. Cambridge, MA, 123-313.
- Grabher, Gernot (ed.), 1993: The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks. London.
- Herrman-Pillath, Carsten, 1999: Was ist und wie betreibt man wirtschaftskulturelle Transformationsforschung. In: Hans-Hermann Höhmann (Hg.), Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation. Bremen, 40-60.
- Hofstede, Geert, 1980: Culture's consequences. International differences in work-related values. Beverly Hills.
- Hofstede, Geert, 1991: Cultures and organizations. Software of the Mind. London.
- Hofstede, Geert, 1998: Attitudes, values and organizational culture. Disentangling the concepts. Organization Studies (3), 477-493.
- Höhmann, Hans-Hermann, 1999a: Fokus „Transformation und Wirtschaftskultur“. In: Ders. (Hg.), Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation. Bremen, 8-23.
- Höhmann, Hans-Hermann (Hg.), 1999b: Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren

- in der osteuropäischen Transformation. Bremen.
- Höhmman, Hans-Hermann (Hg.), 2001: Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas. Bremen.
- Höhmman, Hans-Hermann (Hg.), 2002: Wirtschaft und Kultur im Transformationsprozeß. Bremen.
- Höhmman, Hans-Hermann/ Fruchtmann, Jakob/ Pleines, Heiko (Hg.), 2002: Das russische Steuersystem im Übergang. Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren. Bremen.
- Höhmman, Hans-Hermann/ Pleines, Heiko (Hg.), 2003: Wirtschaftspolitik in Osteuropa zwischen ökonomischer Kultur, Institutionenbildung und Akteursverhalten. Rußland, Polen und Tschechische Republik im Vergleich. Bremen.
- Höhmman, Hans-Hermann/ Welter, Friederike (Hg.), 2004: Entrepreneurial Strategies and Trust. Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in „Low Trust“ and „High Trust“ Environments of East and West Europe. Arbeitspapiere und Materialien der Forschungsstelle Osteuropa Nr. 54-57.
- Höhmman, Hans-Hermann/ Welter, Friederike (eds.), 2005: Trust and Entrepreneurship. A West-East Perspective. Cheltenham (i.E).
- Jones, Eric, 2003: The revival of cultural explanation in economics. *Economic Affairs* (4), 7-13.
- Kautonen, Teemu/ Klymova, Alina/ Welter, Friederike, 2004: Researching trust empirically. In: Hans-Hermann Höhmman, Friederike Welter (eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust. Part I. Arbeitspapiere und Materialien der Forschungsstelle Osteuropa Nr. 54*, 26-34.
- Kirchgässner, Gebhard, 2000: Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Tübingen.
- Klamer, A., 2003: A pragmatic view on values in economics. *Journal of Economic Methodology* (2), 191-212.
- Kliemt, Hartmut, 1995: Quo vadis Homo oeconomicus? Über einige neuere Versuche, das Modell eines Homo oeconomicus fortzuentwickeln. *Homo oeconomicus* (1), 1-44.
- Mantzavinos, C./ North, Douglass/ Shariq, Syed, 2004: Learning, institutions, and economic performance. *Perspectives on Politics* (1), 75-84.
- Millar, James R. (ed.), 1987: *Politics, Work and Daily Life in the USSR. A Survey of Former Soviet Citizens*. Cambridge.
- Miller, William/ Grødeland, Åse/ Koshechkina, Tatyana, 2001: *A Culture of Corruption? Coping with Government in Post-Communist Europe*. Budapest.
- Mummert, Uwe, 2001: Kulturelles Erbe und marktwirtschaftliche Reformen. In: Hans-Hermann Höhmman (Hg.), *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas*. Bremen, 32-51.
- North, Douglass, 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge.
- Panther, Stephan, 1999: Kulturelle Faktoren in ökonomischen Erklärungen. In: Hans-Hermann Höhmman (Hg.), *Eine unterschätzte Dimension?* Bremen, 24-38.
- Pleines, Heiko, 2003: Sozialpartner, Oligarchen und graue Eminenzen. Zur Rolle nicht-staatlicher Akteure in wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozessen. In: Hans-Hermann Höhmman, Heiko Pleines (Hg.), *Wirtschaftspolitik in Osteuropa zwischen ökonomischer Kultur, Institutionenbildung und Akteursverhalten*. Bremen, 225-245.
- Pleines, Heiko, 2005: Ukrainische Seilschaften. Informelle Einflußnahme in der ukrainischen Wirtschaftspolitik 1992-2004. Münster (i.E.).
- Putnam, Robert, 1993: *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton.
- Saizew, Sergej, 1998: Über die russische Wirtschaftskultur. *Osteuropa Wirtschaft* (1), 36-70.
- Weber, Max, 1905: *Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus*. Tübingen.
- Wilk, Richard, 1996: *Economies & Cultures. Foundations of Economic Anthropology*. Boulder.