Unternehmerische Entscheidungsfreiheit vs. sozialpolitische Regulierung – Die ethische Dimension am Beispiel Mindestlohn

KARL HOMANN

I. Einleitung

Wie manch andere Themen wird auch die Diskussion um einen gesetzlichen Mindestlohn in der Öffentlichkeit und in der Politik sozialpolitisch, d. h. in letztlich ethischen Kategorien, geführt. Auch wenn manche Philosophen geglaubt haben – und die Öffentlichkeit bis heute vielfach glaubt –, dass die Philosophie über ein Wissen verfüge, solche Fragen letztgültig entscheiden zu können, sollte ein Philosoph sich eher in der Tradition des Sokrates verstehen, nämlich als Mäeutiker, als Geburtshelfer: Dessen Aufgabe besteht lediglich darin, einen geeigneten theoretischen Rahmen für die Bearbeitung der Probleme bereitzustellen. Aus diesem Selbstverständnis heraus will ich einige Überlegungen zur Problematik des Mindestlohns vortragen, wobei es zunächst um das grundlegende Verständnis von unternehmerischer Freiheit und ethisch begründeten Auflagen, also um Regulierung, gehen muss.

II. Das Verhältnis von Ethik und Ökonomie

In Öffentlichkeit und Politik herrscht die Auffassung vor, die Ökonomie, also globaler Wettbewerb und Gewinnstreben der Unternehmer/Unternehmen, müssten durch ethische Restriktionen beschränkt, domestiziert, gebändigt werden. Gegen diese Auffassung zum Verhältnis von Moral und Geschäft, von Ethik und Ökonomik ist geltend

zu machen, was ich in vielen Arbeiten¹ ausführlich begründet habe: Moral bzw. Ethik ist systematisch nichts anderes als die handliche, erfahrungsgestützte Kurzfassung langer ökonomischer Überlegungen. Dazu die folgenden Erläuterungen.

- a) Ziel aller Moral und ihrer Theorie, der Ethik, ist die Eudaimonia aller Menschen, bis ins 18. Jh. übersetzt mit "Glückseligkeit"; modern würden wir das Ziel als Chance auf ein gelingendes Leben für alle Menschen formulieren. Entsprechend lässt sich die Gesellschaft als "ein Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil" begreifen. Anders gesagt geht es um das "Gemeinwohl", also nicht um das Wohl Einzelner oder einzelner Gruppen, sondern um das Wohl aller Einzelnen.
- b) Die grundlegenden moralischen Regeln und Einstellungen, in denen wir in Elternhaus, Kindergarten, Schule, Kirchengemeinden sozialisiert werden, sind vor über 2000 Jahren entstanden und theoretisch reflektiert worden in Zeiten also, in denen die Menschen des Lesens und Schreibens unkundig und im Alltag auf handliche Formeln angewiesen waren. Die moralischen Normen dienten dazu, den Handelnden Orientierung in den praktischen Fragen der alltäglichen Interaktionen zu geben und unter den Interaktionspartnern eine Verlässlichkeit der wechselseitigen Verhaltenserwartungen und damit Vertrauen herzustellen. Das ist ihre Funktion bis heute, auch wenn in unseren hochkomplexen Gesellschaften viele Normen in differenzierte und sanktionsbewehrte Rechtsregeln inkorporiert sind.
- c) Damit geht es aller Moral, reflektiert in der Ethik, um Vorteile, um Vorteile für alle durch Interaktion. Ökonomie und Ökonomik stehen nicht im Gegensatz zur Ethik, systematisch sind sie vielmehr als Fortsetzung der Ethik mit anderen, spezielleren Mitteln zu begreifen.³ Alle Moral hat einen "ökonomischen" Kern, wobei unter "Vorteilen" all das verstanden wird, was die Menschen selbst als Vorteile ansehen, also neben Einkommen und Vermögen auch Dinge wie Mu-

¹ Vgl. Karl Homann, Christoph Lütge, Einführung in die Wirtschaftsethik, 3., überarb. Aufl., Münster 2013; Karl Homann, Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen 2002; Karl Homann, Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral (im Druck, erscheint Wien 2014).

² John Rawls, Eine Theorie der Gerechtigkeit, übers. von Hermann Vetter, Frankfurt am Main 1979, S. 105.

³ Vgl. dazu insbesondere Karl Homann, Vorteile und Anreize, a.a.O. (Anm. 1), S. 243-264.

ße, Gesundheit, höhere durchschnittliche Lebenserwartung, reiche kulturelle Erfahrungen u. a. m. Die Ethik-Tradition des Abendlandes hat um diesen ökonomischen Kern aller Moral bis mindestens Thomas von Aquin (gest. 1273) gewusst⁴; für die Goldene Regel und das christliche Liebesgebot ist das Streben nach eigenen Vorteilen die (Geschäfts-)Grundlage aller Moral. Die Demarkationslinie zwischen unmoralischem und moralischem Handeln verläuft nicht entlang der Unterscheidung Egoismus-Altruismus, sondern zwischen einem Streben nach eigenen Vorteilen auf Kosten Anderer und einem Streben nach eigenen Vorteilen, bei dem die Anderen an den Vorteilen partizipieren, wobei diese Vorteile für die Anderen über die normalen Austauschprozesse auf Märkten anfallen (können).

III. Das Verständnis von unternehmerischer Freiheit

Zur unternehmerischen Freiheit sollten wir zwei Auffassungen unterscheiden; auch wenn die Argumente im wissenschaftlichen Diskurs durcheinandergehen und es sachlich durchaus Überschneidungen gibt, ist es erforderlich, sich Klarheit über die Unterschiede zu verschaffen. Ich nenne diese beiden Auffassungen hier die grundrechtliche Auffassung und die effizienzbegründete Auffassung von unternehmerischer Freiheit.

1. Die grundrechtliche Auffassung

Die grundrechtliche Auffassung geht auf John Locke zurück; ich skizziere sie und lasse dabei schon meine Kritik an dieser Auffassung durchscheinen. Sie kommt mustergültig in der amerikanischen Verfassung zum Ausdruck: Alle Menschen sind frei und gleich geboren. Die Freiheit eines jeden einzelnen Menschen wird normativ gesetzt, als Grundrecht. Diese allgemeine Freiheit impliziert nach dieser Auffassung dann auch die Freiheit eines jeden Menschen, ein Unternehmen zu gründen und zu führen – mit Privateigentum und dem Recht, Gewinne anzueignen. Die allgemeine Freiheit und damit auch die unternehmerische Freiheit finden ihre Grenze an der gleichen Freiheit der Anderen: Auch sie müssen das Recht haben, ein Unterneh-

⁴ Vgl. *Tomáš Sedláček* (2009/2011/2012), Die Ökonomie von Gut und Böse, übers. von *Ingrid Proβ-Gill*, München 2012.

78 Karl Homann

men zu gründen und zu führen. In unserer Verfassung sind diese Zusammenhänge in den – nicht zur Disposition stehenden – Grundrechtsartikeln geregelt. – Was sind die Implikationen dieser Konzeption, deren holzschnittartige Darstellung man mir als Nicht-Juristen nachsehen möge?

Unternehmerische Freiheit hat – erstens – wie die allgemeine Freiheit Grundrechtsstatus und ist deshalb nicht verhandelbar.

Die Anderen, die Mitmenschen, kommen – zweitens – als Grenze meiner Freiheit, als Einschränkung meiner Freiheit ins Spiel.

Daher muss – drittens – das zweite grundlegende Prinzip der abendländischen Ethik, die Solidarität aller Menschen, christlich die Nächstenliebe, als Begrenzung der Freiheit, als eigenständiger "Wert", als Korrektur der "ungezügelten" Freiheit, eingeführt werden. Das hat dann schwierige Wertabwägungen, Güterabwägungen zur Folge, die theoretisch kaum nachvollziehbar und nicht selten willkürlich erscheinen und die dem politischen Bargaining Tür und Tor öffnen.

Mit dieser Konzeption handelt man sich – viertens – ein, dass die unternehmerische Freiheit in Öffentlichkeit und Politik als "licence to operate", als Lizenz zur Bereicherung, verstanden wird und dass aus ethischen Gründen, aus Gründen der Solidarität aller, deren Begrenzung verlangt wird. "Freiheit ist Verantwortung", heißt das bei unserem Bundespräsidenten.

Wer sich – fünftens – auf sein "Recht" auf unternehmerische Freiheit beruft, hat denkbar schlechte Karten, weil unternehmerische Freiheit in dieser Auffassung und im öffentlichen Diskurs nur den eigenen Interessen dient und die Moral allein auf die Seite der Begrenzung dieser Freiheit durch Solidarität gelegt wird.⁵

Schließlich – sechstens – steht dieses hohe Lied auf die unternehmerische Freiheit der Alltagserfahrung vieler Unternehmer entgegen, insofern sie sich im globalen Wettbewerb vielfältigem Druck, Konkurrenzdruck ausgesetzt sehen – eine Erfahrung, die viele Menschen auch auf dem Arbeitsmarkt machen: Marktwirtschaft ist nicht einfach das "System der Freiheit".

⁵ Ähnlich problematisch ist die Bestimmung des Sozialen in der Sozialen Marktwirtschaft: Wenn die Marktwirtschaft erst durch den Zusatz des Sozialen sittlich akzeptabel wird – so eine verbreitete Hintergrundvorstellung –, wird im Umkehrschluss die Marktwirtschaft als solche als unmoralisch eingestuft; vgl. kritisch dazu Karl Homann, Ethik in der Marktwirtschaft, hrsg. vom Roman-Herzog-Institut e. V., Köln und München 2007, S. 20–24.

Es gibt daher m. E. gute Gründe, sich mit einer anderen Konzeption von unternehmerischer Freiheit zu befassen.

2. Die effizienzbegründete Auffassung

Die effizienzbegründete Auffassung, die ich favorisiere, geht dagegen nicht von einem grundrechtlichen Verständnis der unternehmerischen Freiheit aus, sondern von der Zielsetzung der Ethik, der Eudaimonia aller Menschen. Sie kennt keine starken dogmatischen Vorgaben – außer der einen, dass die Betroffenen selbst und gemeinsam die Regeln festlegen (müssen), nach denen sie miteinander umgehen wollen; theoretisch wird diese Frage in einem vertragstheoretischen Paradigma traktiert, worauf ich hier nur hinweisen kann.⁶ Die entscheidende Frage lautet dann: Warum richten die Betroffenen eine marktwirtschaftliche Ordnung mit Wettbewerb und Gewinnstreben und deren Folgen wie z. B. Firmenzusammenbrüche und Arbeitslosigkeit ein und welche Restriktionen geben sie diesen Systemimplikationen mit auf den Weg? Oder anders: Warum sollten Menschen einer Wirtschaftsordnung zustimmen können, in der sie selbst möglicherweise in prekäre Arbeitsverhältnisse geraten können?

Mag die unternehmerische Freiheit in unserer Rechtsordnung rechtstechnisch in Analogie zu den Grundrechten ausgelegt sein, darf dies jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sie in dieser Konzeption systematisch auf einer ganz anderen Grundlage beruht, nämlich auf den Vorteilen, die unternehmerische Freiheit nicht (nur) den Unternehmern, sondern der allgemeinen Freiheit, der Freiheit aller, bringt. Franz Böhm, einer der Väter unserer Sozialen Marktwirtschaft, hat um diesen Unterschied zwischen der allgemeinen Freiheit als Grundrecht und der unternehmerischen Freiheit gewusst, wenn er die Tätigkeit von Unternehmen ausdrücklich nicht auf das Grundrecht der Freiheit, sondern auf eine "soziale Auftragszuständigkeit"7 zurückführte. Unternehmen sind Agenten gesellschaftlicher Wertschöpfung. Unternehmerische Freiheit ist nach diesem Verständnis kein Privileg, keine Lizenz, sich die Taschen mit Geld voll zu stopfen, sondern ein von der Gesellschaft und zum Nutzen der Gesell-

⁶ Grundlegend etwa *James M. Buchanan*, Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, dt., Tübingen 1984; vgl. auch *Karl Homann*, Rationalität und Demokratie, Tübingen 1988.

⁷ Franz Böhm, Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, hrsg. von Ernst-Joachim Mestmäcker, Baden-Baden 1980, S. 203.

80 Karl Homann

schaft verliehener Handlungsspielraum. Ihr Ausmaß, ihr Zuschnitt und ihre Grenzen müssen sich unter wechselnden Bedingungen immer daran messen lassen, ob und wie gut sie ihren Auftrag, nachhaltig der Allgemeinheit zu dienen, erfüllen. Das ist die Grundlage nicht nur bei dem Moralphilosophen (!) Adam Smith, sondern auch bei den vielfach moralisch angefeindeten Erzliberalen Ludwig von Mises, Friedrich August von Hayek, Milton Friedman und Gary S. Becker. – Was bedeutet das?

Unternehmerische Freiheit wird – erstens – nicht normativdogmatisch, sondern funktional begründet: Die allgemeine Freiheit, also die Freiheit aller, soll durch unternehmerische Freiheit und ihre Erträge entwickelt werden; sie kann aber auch durch einen falschen Zuschnitt derselben eingeschränkt oder zerstört werden.

Die Mitmenschen kommen – zweitens – nicht als Begrenzung der individuellen Freiheit ins Spiel, sondern als deren Ermöglichung, insofern nicht die Aktionen des Einzelnen, sondern die Interaktionen mit den Anderen die menschlichen Handlungsspielräume und d. h. Freiheitsspielräume erweitern.

Das Prinzip Solidarität – drittens – wird nicht als Gegenprinzip, als Korrektur der "ungezügelten" Freiheit eingeführt, sondern als Investition in die "Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil", d. h. in ein Mehr an Freiheit, auch an eigener Freiheit. Die Anderen sind eine Bereicherung meiner Freiheit.

Die Möglichkeit, Geld zu verdienen, ist – viertens – kein Privileg, kein Selbstzweck, sie fungiert vielmehr als Anreiz für Unternehmer und Unternehmen, ihren gesellschaftlichen Auftrag zu erfüllen; der besteht darin, die Gesellschaft mit guten, preiswerten und innovativen Gütern und Dienstleistungen zu versorgen. Der Ordnungsrahmen, wozu auch ein gesetzlicher Mindestlohn zu zählen wäre, muss darauf achten, dass dieser Anreiz nicht geschwächt wird.

Alle ordnungspolitischen Regelungen wie auch die moralischen Normen haben – fünftens – ein Doppelgesicht: Sie schränken Handlungsoptionen ein, z. B. Betrug, Erpressung, Kartellbildung, Bilanzfälschung und Korruption, und schaffen genau durch solche *Handlungs*beschränkungen produktivere *Interaktions*möglichkeiten, auf denen unser Wohlstand und unsere ganze Kultur beruhen. Nur ein Beispiel: Wenn ich mir, pochend auf meine Freiheit, alle Handlungsoptionen offen halte, auch die Option, meine Rechnungen nicht zu bezahlen, finde ich bald niemanden mehr, der mir mein Auto repariert. Derartige Einschränkungen meiner Handlungsoptionen werden

nicht als Einschränkungen meiner Freiheit, sondern als deren Erweiterung verstanden. Oder kurz und knapp: Wenn die Freiheit wirklich der höchste Wert ist, dann kann diese Freiheit nicht wegen irgendwelcher anderen "Werte" eingeschränkt werden, sondern nur wegen der (Aussicht auf eine) größere(n) Freiheit aller.

Schließlich – sechstens – wird die Freiheit der Auswahl auf Märkten gerade durch Konkurrenzdruck auf der Marktgegenseite erzeugt; Freiheit und Konkurrenzdruck sind nur zwei Seiten derselben Medaille.

Die unternehmerische Freiheit kann sich nicht an Gruppeninteressen orientieren, also weder an den Interessen der Unternehmer noch an den Interessen derer, die am Arbeitsmarkt bisher nur Löhne erzielen, die ihnen kein auskömmliches Leben ermöglichen. Dabei ist unbestritten, dass wir in der BRD das kulturelle Existenzminimum garantieren; die Frage ist nur, ob dieses Existenzminimum durch Löhne oder durch staatliche Transfers gewährleistet wird. Anders: Die unternehmerischen Freiheiten sind nach der *Effizienz* der Regelungen für das Wohl aller, für die Freiheit aller, zuzuschneiden und zu beurteilen.

Effizienzüberlegungen sind Folgenüberlegungen. Bei der ethischen Beurteilung eines gesetzlichen Mindestlohns sind also zunächst und grundlegend die ökonomischen Folgen zu untersuchen, bevor normativ gewertet wird. Es kann in einer effizienzbegründeten Auffassung von unternehmerischer Freiheit keine Beurteilung ohne Abschätzung der Anreizwirkungen und der ökonomischen Folgen geben. Dies gilt für alle Ethik und damit auch für die Frage eines gesetzlichen Mindestlohns. Die Anfrage an die Ethik wird daher gewissermaßen an die Ökonomik zurückverwiesen, wobei allerdings das Beurteilungskriterium von der unternehmerischen Freiheit als Grundrecht auf das Wohl und die Freiheit aller umgestellt wird.

IV. Der Stand der ökonomischen Forschung zu Mindestlöhnen

In der Forschung zu Mindestlöhnen gab es bis etwa 1990 einen weitgehenden Konsens dahingehend, dass ein gesetzlicher Mindestlohn oberhalb des Gleichgewichtslohns negative Auswirkungen auf die Beschäftigung haben würde. Seit den empirischen Untersuchungen

von David Card, Lawrence F. Katz und Alan B. Krueger vom Anfang der 1990er Jahre ist die generelle Gültigkeit dieses Theorems infrage gestellt. Seither gibt es zahlreiche Untersuchungen zu den Auswirkungen eines Mindestlohns auf die Beschäftigung in Abhängigkeit von unterschiedlichen institutionellen, ökonomischen und branchenbzw. berufsspezifischen Gegebenheiten; das Heft 3 von Jahrgang 14 der "German Economic Review" vom August 2013⁸ beschäftigt sich ausschließlich mit solchen Fragen und kommt zu zwei Resultaten:

- Der alte Konsens, dass ein gesetzlicher Mindestlohn generell negative Auswirkungen auf die Beschäftigung hat, gilt nur noch für einen Mindestlohn, der gegenüber dem Gleichgewichtslohn deutlich "zu hoch" angesetzt wird. Dabei wird für Deutschland nahezu allgemein insinuiert, dass die politisch geforderten 8,50 €, womit Deutschland zusammen mit Frankreich an der Spitze in der EU liegen würde, wohl diesen Effekt haben würden; 8,50 € liegen bei circa 60 % des mittleren Lohnniveaus.⁹
- Was Mindestlöhne angeht, die nur "moderat" über dem Gleichgewichtslohn liegen, zeigen die empirischen Untersuchungen auch im internationalen Vergleich "somewhat conflicting results"¹⁰, also die ganze Bandbreite von negativen, neutralen und sogar positiven Auswirkungen auf die Beschäftigung. Wie geht man mit diesem Befund um?

⁸ German Economic Review 14, 2013, Heft 3; hier auch die entsprechenden Literaturhinweise. Vgl. insbesondere auch den Beitrag von *Thomas K. Bauer* in vorliegendem Band.

⁹ Vgl. *Philip Plickert/Dietrich Creutzburg*, Wieviel Mindestlohn verträgt Deutschland?, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29.10.2013, S. 11.

¹⁰ Alfredo R. Paloyo, Sandra Schaffner, Christoph M. Schmidt, Editorial, in: German Economic Review 14, Heft 3, S. 255–257, hier 257. – Eine ähnliche Argumentation findet sich bereits in dem berühmten Aufsatz von Eugen Böhm-Bawerk, Macht oder ökonomisches Gesetz?, in: Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 23, 1914, S. 205–271; vgl. dazu Karl Homann, Moral oder ökonomisches Gesetz?, in: Markus Breuer, Philippe Mastronardi, Bernhard Waxenberger (Hrsg.), Markt, Mensch und Freiheit. Wirtschaftsethik in der Auseinandersetzung, Bern, Stuttgart, Wien 2009, S. 35–54; vgl. auch Philip Plickert, Staatlicher Mindestlohn im roten Bereich, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 03.11.2013, S. 26.

Für die Forschung sind die nächsten Schritte klar: mehr empirische Untersuchungen, branchen- und berufsspezifisch. Was bedeutet ein solches Zwischenergebnis aber für die Ethik und für die Politik?

Die Entscheidung, Mindestlöhne gesetzlich einzuführen oder zuzulassen, ist eine Entscheidung unter beträchtlicher Unsicherheit, bei der niemand den Anspruch erheben kann, allein im Besitz der Wahrheit zu sein. Doch genau das wird im öffentlichen und politischen Diskurs beansprucht, und zwar auf zweifache Weise: Die Befürworter eines (hohen) Mindestlohns deduzieren ihre Forderung ohne Rücksicht auf die ökonomischen Folgen allein aus der Ethik, für die ein Vorrang vor der Ökonomie in Anspruch genommen wird; ihre Gegner deduzieren ihre Ablehnung aus einer grundrechtlichen Auffassung von unternehmerischer Freiheit in Verbindung mit der generellen neoklassischen These, dass Löhne oberhalb des Gleichgewichtslohns immer Arbeitslosigkeit erhöhen würden. So wichtig solche allgemeinen Konzeptionen in Ethik und Wirtschaftspolitik als Orientierungshilfen auch sind, dürfen sie doch nicht als dogmatische Deduktionsgrundlage für Entscheidungen in empirisch unklaren Fragen genommen werden: Solche durchaus bewährten Grundsätze stellen lediglich das theoretische Kondensat vergangener guter Erfahrungen dar und müssen in Bezug auf konkrete Gegebenheiten ihre Problemlösungsfähigkeit immer neu überprüfen lassen.

Es kommen zwei weitere Eckpunkte hinzu: Zum einen sind wir in der BRD mit der Tarifautonomie bisher gut gefahren, so dass man nicht leichtfertig, aus populistischen oder wahltaktischen Gründen, in sie eingreifen sollte. Zum anderen muss das Lohnabstandsgebot eingehalten werden, damit es Anreize gibt, eine Arbeit aufzunehmen.

Nach diesen Überlegungen sind wir jetzt in der Lage, eine Art Ergebnis zu formulieren, zu dem ein (Wirtschafts-)Ethiker in Fragen der Einführung von Mindestlöhnen gelangt. Es gibt in der Realität moderner Marktwirtschaften Arbeitsverhältnisse und Arbeitsbedingungen, die ein gesellschaftliches Problem darstellen. Um diesem Problem abzuhelfen, kann man – neben anderen Mitteln – versuchen, die Lage durch Einführung von Mindestlöhnen zu verbessern. Ein solcher Mindestlohn darf keinesfalls zu hoch angesetzt werden, weil er dann durch die negative Wirkung auf die Beschäftigung gerade der Gruppe schadet, der er helfen sollte. "Moderate" Mindestlöhne, wenn man denn Mindestlöhne aufgrund gesellschaftlichen Drucks und/oder politischer Konstellationen einführen zu müssen glaubt, müssen entsprechend den besonderen Bedingungen der Betroffenen (a) differen-

ziert sein und (b) korrigierbar gehalten werden, wenn sie die Freiheit aller – also nicht nur die Freiheit derer in sog. prekären Arbeitsverhältnissen – fördern sollen

- a) Die Differenzierungen müssen in Bezug auf Unterschiede nach Branchen, Berufen, Regionen, Konjunkturlage und sogar nach einzelnen Unternehmen, etwa in deren Gründungsphase oder bei einer existenziellen Bedrohung, vorgenommen werden können. Eine solche Flexibilität ist vom Staat nicht mehr zu organisieren, so dass hier die Tarifparteien gefragt sind.
- b) Wünschenswert wäre auch die Bereitschaft aller Betroffenen, Fehler zu korrigieren, also zu hoch und zu niedrig angesetzte (Mindest-)Löhne anzupassen. Doch das ist wohl in einer Welt, in der die Betroffenen, getrieben durch Gewerkschaftsfunktionäre, moralisierende Intellektuelle und wahlkämpfende Politiker, das Arbeitsverhältnis im Nullsummen- bzw. Verteilungsparadigma denken, nicht zu erwarten. So werden wir wohl damit leben müssen, dass beide/alle Seiten ihre wirklichen oder vermeintlichen Besitzstände zäh verteidigen man denke nur an die Schwierigkeiten mit der Agenda 2010. Wenn man allerdings ein öffentliches Bewusstsein herstellen könnte, das die Gesellschaft als "Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil" begreift, könnten die Chancen auch in dieser Hinsicht besser werden.