

Michael Hoelscher

Transnationale Wirtschaftskulturen in Europa. Empirische Befunde

Dieser Beitrag ist in ähnlicher Form erschienen in:

Werner Abelshäuser, David A. Gilgen & Andreas Leutsch (Hg.): Kulturen der Weltwirtschaft. *Geschichte und Gesellschaft*, Sonderheft 24 (2012). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 182-201.

Er fasst wichtige deskriptive Befunde meiner Dissertation "Wirtschaftskulturen in der erweiterten EU" (VS Verlag: Wiesbaden) zusammen.

Transnational Economic Cultures in Europe. Empirical Evidence

Abstract

The underlying argument of the paper is that EU economic integration is easier when economic order and economic culture in the member states are congruent. First, main dimensions of the EU's economic order ("script") are extracted from its treaties. Second, citizens' values toward these dimensions are operationalized using the EVS. The extent to which countries support this EU script is assessed. Both a cluster analysis and a discriminant analysis yield the same result of three distinct economic cultures: a Scandinavian cluster especially supporting the ideas of free markets and showing a great deal of trust; an Eastern European cluster, characterized by high achievement motivation; and a Western and Southern European cluster with medium values on both dimensions.

Dr. Michael Hoelscher
Max-Weber-Institut für Soziologie
Universität Heidelberg
Bergheimer Str. 58
69115 Heidelberg
Germany
Email: michael.hoelscher@soziologie.uni-heidelberg.de

„In science any classification is better than no classification provided you don't take it too seriously.“
L.J. Henderson¹

I. Die Rolle der Wirtschaftskultur

In den letzten Jahren erfährt das Forschungsfeld der Wirtschaftskultur eine ungeahnte Renaissance. Während sich die Klassiker der Soziologie wie Weber oder Durkheim, aber auch viele Wirtschaftswissenschaftler etwa der historischen Schule intensiv für den Zusammenhang von Kultur und Wirtschaftsleben interessiert hatten, beschäftigten sich beide Disziplinen spätestens seit der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts nur noch peripher mit dem Thema.² Die Sphäre der Wirtschaft, so schien es allgemein, sei allein nach Nutzen- und Kostenkalkülen organisiert. Neoliberales Denken in den Wissenschaften und der Politik war die konsequente Folge. Kompatible Ansätze, wie etwa relativ einfache Rational Choice-Ansätze, dominierten eine ganze Zeit lang die Szene und schienen sogar gesellschaftliche Bereiche jenseits der Wirtschaft erklären zu können. Dieser, von den Wirtschaftswissenschaften selbst als „economic imperialism“³ bezeichnete Trend scheint allerdings mit der oben angesprochenen Renaissance langsam zu seinem Ende zu kommen. Dafür gibt es verschiedene Gründe.

Insbesondere drei Entwicklungen führten in den achtziger und frühen neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts zu einem wiedererwachten Interesse an der Rolle der Kultur für die Wirtschaft.⁴ Erstens entstand in den Wirtschaftswissenschaften im Zuge einer zunehmenden Transnationalisierung der Ökonomie eine neue Sensibilität für kulturelle Unterschiede. Empirische Studien zeigen mittlerweile, dass Zusammenschlüsse von Firmen aus verschiedenen Ländern häufig aufgrund kultureller Unterschiede innerhalb der Firmen scheitern.⁵ Ein zweiter Grund für das neue Interesse an kulturellen Fragen war der enorme Erfolg Japans und der Tigerstaaten in Ostasien. Es wurde damals argumentiert, dass konfuzianische Werte einem übertriebenen westlichen Egoismus überlegen seien.⁶ Ein dritter

* Ich danke Editha Marquardt sowie zwei anonymen Gutachtern für die hilfreichen Kommentare zu einer früheren Version des Beitrags.

¹Zitiert nach: Alfred L. Kroeber u. Clyde Kluckhohn, *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*, Cambridge (MA) 1952, S. 41.

²Richard Swedberg u. Mark Granovetter, *Introduction to the Second Edition*, in: Mark Granovetter u. Richard Swedberg (Hg.), *The Sociology of Economic Life*, Oxford 2001², S. 1–28.

³Ebd., S. 2.

⁴Rainer Klump, *Einleitung*, in: Ders. (Hg.), *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung. Methoden und Ergebnisse der Wirtschaftskulturforschung*, Marburg 1996, S. 9–20.

⁵Z.B.: Günther K. Stahl, *Management der sozio-kulturellen Integration bei Unternehmenszusammenschlüssen und -übernahmen*, in: *Die Betriebswirtschaft* 61(1) 2001, S. 61–80.

⁶Dieses Argument verschwand mit der wirtschaftlichen Schwäche Japans eine ganze Zeit lang wieder in der Versenkung, wird aber aktuell in neuem Gewande im Zusammenhang mit China wiederbelebt.

Grund für die Beschäftigung mit dem Thema Kultur und Wirtschaft war der gesellschaftliche Umbruch im Osten Europas. War man zu Beginn noch ausgesprochen optimistisch, dass die Transformationsländer lediglich marktwirtschaftliche und demokratische Institutionen übernehmen müssten, um zu Wohlstand und politischer Stabilität zu gelangen, so machte sich schnell Ernüchterung breit. Der Anpassungsprozess ist mit einem einfachen Institutionentransfer nicht abgeschlossen. Vielmehr zeigte sich auch hier die zentrale Rolle von Kultur.⁷ Mit der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise hat sich zu diesen Gründen ein weiterer gesellt. Es macht sich zunehmend die Einsicht breit, dass wirtschaftliches Handeln auch einer gewissen Wertbindung bedarf.

Vor diesem Hintergrund fragt der vorliegende Beitrag nach der Rolle von Kultur für die Integration der Wirtschaft in der erweiterten Europäischen Union. Ausgangspunkt für die folgenden Ausführungen ist die Annahme, dass eine fehlende Übereinstimmung von institutioneller Wirtschaftsordnung und Wirtschaftskultur negative Effekte auf den europäischen Integrationsprozess haben könnte. Ohne diese Annahme selbst direkt untersuchen zu können, wird deshalb analysiert, inwieweit sich die Vorstellungen der EU, wie Wirtschaft organisiert sein soll, in den Wirtschaftskulturen der Mitgliedsländer widerspiegeln. Hierfür wird im Folgenden zunächst ein Konzept von Wirtschaftskultur entwickelt und auf den integrierten Wirtschaftsraum der Europäischen Union angewandt. In einem zweiten Schritt wird das theoretische Konzept operationalisiert und, in einem dritten Schritt, empirisch überprüft. Das Kapitel endet mit einer kurzen Zusammenfassung der Ergebnisse und einem Ausblick.

II. Wirtschaftskultur und der integrierte Wirtschaftsraum der EU

Die Wirtschaft ist innerhalb der EU sicherlich der am weitesten integrierte Bereich. Ein Großteil der europäischen Rechtssprechung und der politischen Beschlüsse regelt den gemeinsamen Binnenmarkt bzw. bezieht sich auf die Ökonomie und beeinflusst das Verhalten der Mitgliedsländer entscheidend mit.⁸ Auch die Beitrittskriterien für die neuen EU-Mitglieder von 2004 und 2007 waren primär wirtschaftlicher Natur.⁹ Während aber die Rolle

⁷ Hans-Herrmann Höhmann (Hg.), *Wirtschaft und Kultur im Transformationsprozeß*, Bremen 2002.

⁸ Mario Rainer Lepsius, *Die Europäische Union. Ökonomisch-politische Integration und kulturelle Pluralität*, in: Reinhold Viehoff u. Rien T. Segers (Hg.), *Kultur. Identität. Europa*, Frankfurt 1999, S. 201–222.

⁹ Die Debatte um kulturelle Gemeinsamkeiten und Unterschiede innerhalb der EU wurde erst mit der Diskussion über den EU-Beitritt der Türkei prominent, z.B.: Jürgen Gerhards, *Europäische Werte. Passt die Türkei kulturell zur EU?*, in: *APuZ B 38 2004*, S. 14–20; Hans-Ulrich Wehler, *Das Türkenproblem*, in: *Die Zeit*, 12.9.2002, S. 9; Heinrich August Winkler, *Wir erweitern uns zu Tode*, in: *Die Zeit*, 7.11.2002, S. 6.

der Wirtschaft für den Integrationsprozess ausgiebig analysiert wurde und wird, fehlen entsprechende empirische Analysen für den Bereich der *Wirtschaftskultur* weitgehend.¹⁰ Zwar gibt es bereits diverse empirische Forschungen zu Wirtschaftskulturen in Europa, doch fehlt meist ein europaweiter Vergleich bzw. der explizite Bezug zur europäischen Integration.¹¹ Diesem Defizit soll hier begegnet werden.¹²

Dazu bedarf es zunächst eines empirisch fassbaren Konzepts von Wirtschaftskultur. Die im vorliegenden Band versammelten Aufsätze spiegeln die Vielfalt möglicher Ansätze wider. Kultur kann auf ganz verschiedenen Ebenen verortet werden, etwa in den Institutionen einer Gesellschaft, in der Organisationskultur oder in den Werten und Einstellungen der Individuen. Der hier angestrebte quantitative Vergleich mehrerer Länder beschränkt sich auf den in der Soziologie wohl am weitesten verbreiteten Ansatz von Kultur. *Kultur* wird verstanden als die von einer oder mehreren nationalen Gesellschaften geteilten, zeitlich relativ stabilen Werte, im Sinne abstrakter Vorstellungen einer wünschenswerten Gesellschaft.¹³ *Wirtschaftskultur* bezieht sich dabei auf die Vorstellungen im Hinblick auf die wünschenswerte Gestaltung der Wirtschaft.¹⁴ Die Werte sind zwar einerseits in den Individuen verortet, müssen aber andererseits innerhalb der Länder geteilt werden. Werte lassen sich jedoch nicht direkt beobachten, sondern müssen durch Einstellungen operationalisiert werden.¹⁵

Für die folgenden Analysen wird das Konzept der Wirtschaftskultur weiter eingeschränkt. Es werden vor allem solche Einstellungen und Werte der Bürgerinnen und Bürger analysiert, die einen direkten Bezug zu den EU-Regelungen im Bereich der Wirtschaft aufweisen. Wieso

¹⁰ Artikel 167, Paragraph 4 des Lissabon-Vertrages verlangt übrigens, dass Fragen der Kultur bei allen Aktionen der EU mit berücksichtigt werden müssen.

¹¹ Einige Beispiele sind: Geert Hofstede, *Culture's Consequences*, Thousand Oaks 2001²; Gabriele Jacobs, *Kulturelle Unterschiede der Gerechtigkeitswahrnehmung europäischer Manager*, Münster 2000; Dieter Wagner, *Arbeits- und Managementkulturen in Europa*, in: Dieter Holtmann u. Peter Riemer (Hg.), *Europa. Einheit und Vielfalt*, Münster 2001, S. 301–318; Holger Flörkemeier, *Kulturelle Vielfalt, Transaktionskosten und Aussenhandel*, in: Gerold Blümle u.a. (Hg.), *Perspektiven einer kulturellen Ökonomie*, Münster 2004, S. 95–108; Jim Granato u.a., *The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests*, in: *American Journal of Political Science* 40(3) 1996, S. 607–631; Charles Hampden-Turner u. Fons Trompenaars, *The Seven Cultures of Capitalism*, London 1994; Carl Hult u. Stefan Svallfors, *Production Regimes and Work Orientations: A Comparison of Six Western Countries*, in: *European Sociological Review* 18(3) 2002, S. 315–331; diverse Aufsätze in Rainer Klump (Hg.), *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung*, Marburg 1996; Will Arts et al. (Hg.), *The Cultural Diversity of European Unity*, Leiden 2003; Hans-Hermann Höhmann (Hg.), *Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation*, Bremen 1999.

¹² Die folgenden Ausführungen müssen hier relativ knapp bleiben, eine ausführliche Begründung findet sich bei: Michael Hoelscher, *Wirtschaftskulturen in der erweiterten EU*, Wiesbaden 2006.

¹³ Vgl. Jürgen Gerhards (in Zusammenarbeit mit Michael Hoelscher), *Kulturelle Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der erweiterten EU*, Wiesbaden 2005, S. 25.

¹⁴ Eine Unterteilung von Kultur entlang verschiedener Wertsphären findet sich schon bei: Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie* (Bd. 1), Tübingen 1988⁹[1920/21], S. 536 ff.

¹⁵ Jan W. van Deth und Elinor Scarbrough (Hg.), *The Impact of Values*, Oxford 1995.

dies sinnvoll ist, wird im Folgenden unter Bezug auf das Konzept der Politischen Kultur erklärt.

Es ist unstrittig, dass die Einführung der Wirtschafts- und Währungsunion in Europa durch politische und rechtliche Vorgaben flankiert werden muss, die einen gemeinsamen wirtschaftspolitischen Rahmen setzen. Diese Rahmenbedingungen können sich einerseits aus Notwendigkeiten für das optimale Funktionieren des europaweiten Marktes ergeben, andererseits aber auch politische oder soziale Ziele jenseits der Ökonomie verfolgen, wie es etwa das „Soziale Modell Europa“¹⁶ nahe legt.¹⁷ Dieser wirtschaftspolitische Rahmen, soll er effizient funktionieren, ist, erstens, auf kongruente Werte, Normen und Deutungsmuster der wirtschaftlichen Akteure angewiesen. Ansonsten kommt es zu einer Delegitimierung der diesen Rahmen setzenden Institutionen. Zweitens wird die Fortentwicklung des europäischen Rahmens, aufgrund der Konzeption als „dynamischem Mehrebenensystem“¹⁸ umso einfacher gelingen, je homogener die Vorstellungen der beteiligten Länder sind. Einzelne Regierungen könnten ansonsten versucht sein, den Wünschen ihrer Bevölkerungen zu folgen und für die EU insgesamt wichtige Entscheidungen über das Veto-Recht zu blockieren. „Je heterogener [eine Integrationsgemeinschaft] ist, umso höher werden die Anpassungsleistungen aus der Integration sein, was die politischen Anreize zu Ausweichreaktionen erhöht“.¹⁹ Aus diesen beiden Gründen dürften heterogene Wirtschaftskulturen innerhalb der EU dieselbe vor massive Integrationsprobleme stellen.

Parallel zur Politischen Kultur-Forschung kann man nun in diesem Zusammenhang für die Wirtschaftskultur zwei spezifische Aspekte identifizieren.²⁰ Erstens spielt Wirtschaftskultur

¹⁶ Andreas Aust u.a., Konjunktur und Krise des Europäischen Sozialmodells. Ein Beitrag zur politischen Präexplorationsdiagnostik, in: PVS 43(2) 2002, S. 272–301; Stephan Leibfried u. Paul Pierson, Soziales Europa: Bilanz und Perspektiven, in: Hans-Dieter Klingemann & Friedhelm Neidhardt (Hg.), Zur Zukunft der Demokratie. Herausforderungen im Zeitalter der Globalisierung, Berlin 2000. S. 321–362; Zentrum für Europa- und Nordamerika-Studien (Hg.), Sozialmodell Europa. Konturen eines Phänomens, Opladen 2000.

¹⁷ Verschiedene Autoren weisen darauf hin, dass die wirtschaftliche Integration Europas kein Selbstzweck sei, sondern die Umsetzung politischer und sozialer Ziele voranbringen soll, z.B.: Werner Mussler u. Manfred E. Streit, Integrationspolitische Strategien in der EU, in: Renate Ohr (Hg.) Europäische Integration (Teil 9), Stuttgart 1996, S. 265–292).

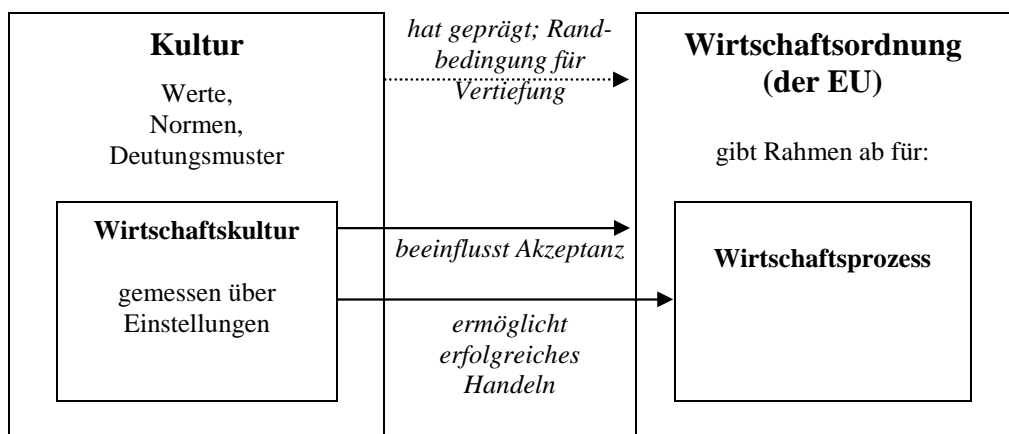
¹⁸ Markus Jachtenfuchs u. Beate Kohler-Koch, Regieren im dynamischen Mehrebenensystem, in: dies. (Hg.), Europäische Integration, Opladen 1996, S. 15–44.

¹⁹ Hanno Beck, Die Stabilität von Integrationsgemeinschaften. Überlegungen zur Osterweiterung der Europäischen Union, Wiesbaden 1998, S. 141.

²⁰ Sie entsprechen den Dimensionen „System as a whole“ und „Self as actor“ im Bereich der politischen Kultur: Gabriel A. Almond u. Sidney Verba, The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations, Newbury Park 1989. Insgesamt wird auf das aus den sechziger Jahren stammende Konzept von Almond und Verba in seiner weiterentwickelten Form rekurriert, z.B.: Dieter Fuchs, Welche Demokratie wollen die Deutschen?, in: Oscar W. Gabriel (Hg.), Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland, Opladen 1997, S. 81–114; Dieter Fuchs u. Edeltraud Roller, Cultural Conditions of the Transition to Liberal Democracy in Central and Eastern Europe, in: Samuel H. Barnes u. János Simon (Hg.), The Postcommunist Citizen, Budapest 1998, S. 35–77).

eine wichtige Rolle für die Akzeptanz der Wirtschaftsordnung.²¹ Ähnlich wie im politischen Bereich die politische Ordnung der Unterstützung durch die Bürger bedarf, um stabil zu sein, so braucht auch die vorherrschende Wirtschaftsordnung eine korrespondierende Wirtschaftskultur, um möglichst reibungslos zu funktionieren. „Organisation [der Wirtschaft] und kulturelles Umfeld müssen kompatibel sein“.²² Zweitens spielen die Werte und Einstellungen der Individuen als Wirtschaftssubjekte eine wichtige Rolle für ihr Verhalten innerhalb dieser Wirtschaftsordnung. Jede Wirtschaftsordnung gibt bestimmte Regeln vor, welche Handlungsweisen erlaubt (bzw. etwas weniger stark: erwünscht) und welche verboten (bzw. unerwünscht) sind. Erfolgreiches (wirtschaftliches) Handeln für das Individuum und für die gesamte Wirtschaft ergibt sich in der Regel dann, wenn sich die Individuen an diese Regeln halten und innerhalb dieses Rahmens optimal handeln.²³

Graphik 1: Der Zusammenhang von Wirtschaftskultur und Wirtschaftsordnung



Legitimität für die Wirtschaftsordnung, und darüber hinaus für die Träger-Institutionen dieser Wirtschaftsordnung, ergibt sich nun, wenn die Kultur der Bürgerinnen und Bürger die bestehende Wirtschaftsordnung in den beiden Dimensionen *Einstellungen zur Wirtschaftsordnung* und *Individuelle Handlungsorientierungen* mit tragen (vgl. Graphik 1). Insofern ist die Wirtschaftskultur eine wichtige Basis nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg, sondern auch für einen gelingenden Integrationsprozess der Europäischen Union.

²¹ Z.B.: Höhmann, Unterschätzte Dimension.

²² Klaus Dorner, Kultur und Wachstum. Eine institutionenökonomische und wachstumstheoretische Analyse kultureller Einflüsse auf das Wachstum von Volkswirtschaften, Ulm 2000, S. 136.

²³ Grundvoraussetzung hierfür ist, dass die Wirtschaftsordnung sinnvoll ist. Zweitens kann auch abweichendes Verhalten unter bestimmten Umständen eine Erfolgsstrategie sein. Massenhafte Abweichungen stellen aber für die bestehende Wirtschaftsordnung ein ernsthaftes Problem dar und werden in aller Regel zu unterbinden versucht.

III. Das Wirtschaftsskript der Europäischen Union

Um empirisch prüfen zu können, ob und in welchem Umfang eine solche Übereinstimmung zwischen Wirtschaftsordnung und Wirtschaftskultur vorliegt, müssen zunächst zwei Vorarbeiten geleistet werden: Erstens muss herausgearbeitet werden, wie die wichtigsten Aspekte der Wirtschaftsordnung der EU aussehen.²⁴ Zweitens muss das oben eingeführte Konzept von Wirtschaftskultur so konkretisiert und operationalisiert werden, dass ein direkter Vergleich im Hinblick auf die Übereinstimmung mit der Wirtschaftsordnung möglich ist.

Die Vorstellungen der Institutionen der Europäischen Union zur Wirtschaftsordnung sollen hier mit Jachtenfuchs²⁵ als EU-Wirtschaftsskript bezeichnet werden. Dieses Skript lässt sich auf der Grundlage einer Analyse der zentralen Dokumente der EU herausarbeiten.²⁶ Hierzu zählen etwa die Verträge zur Europäischen Gemeinschaft und das EU-Recht, aber auch zentrale Veröffentlichungen zur Koordination der Länderpolitiken, wie die „Grundzüge der Wirtschaftspolitik“ und „Leitlinien (und Empfehlungen) für beschäftigungspolitische Massnahmen der Mitgliedstaaten“. Nach einem wirtschaftspolitischen Umdenken in den 80er Jahren wird das aktuelle Skript der EU derzeit durch eine Marktliberalisierung zur Stärkung der Wirtschaftskraft dominiert, wobei weiterhin Bezüge zu einer sozialen Marktwirtschaft klar erkennbar bleiben.²⁷ Bei der Durchsicht der Materialien ergeben sich im Hinblick auf das Wirtschaftsskript der EU die folgenden drei Punkte als zentrale Merkmale:

1. Eine starke *Betonung des Wettbewerbs*: Insbesondere in den letzten Jahren betonen Institutionen der Europäischen Union die Notwendigkeit des freien Wettbewerbs für die Wirtschaft.²⁸ Dies gilt sowohl innerhalb der EU als auch außerhalb, also die Konkurrenz mit anderen Weltregionen. Freier Wettbewerb wird dabei als Motor für Innovation und Leistungsförderung angesehen. Sichtbarster Ausdruck ist die Lissabon-Strategie, die Europa

²⁴ Vgl. zur historischen Entwicklung der Wirtschaftsordnungsvorstellungen in der EU z.B.: Jens van Scherpenberg, Ordnungspolitische Konflikte im Binnenmarkt, in: Jachtenfuchs u. Kohler-Koch, Europäische Integration, S. 345–372; Larry Neal u. Daniel Barbezat, The Economics of the European Union and the Economies of Europe, New York 1998.

²⁵ Markus Jachtenfuchs, Die Konstruktion Europas. Verfassungsideen und institutionelle Entwicklung, Baden-Baden 2002.

²⁶ Da sich die folgenden Analysen auf Bevölkerungsumfragen von 1999 beziehen, wird auch das EU-Skript dieser Jahre rekonstruiert.

²⁷ Vgl. etwa: Armin Schäfer, Vier Perspektiven zur Entstehung und Entwicklung der "Europäischen Beschäftigungspolitik" MPIfG Discussion Paper Nr. 02/9, Köln 2002; Elke Thiel, Die Europäische Union, München 1996, S. 125 ff.

²⁸ Z.B.: Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Die Wettbewerbspolitik in Europa und der Bürger, Luxemburg 2000; Ingo Schmidt u. Steffen Binder, Wettbewerbspolitik, in: Paul Klemmer (Hg.), Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik, München 1998, S. 1229–1314.

bis 2010 zum dynamischsten und wettbewerbfähigsten wissensgestützten Wirtschaftsraum weltweit machen wollte.²⁹

Die Philosophie der Wettbewerbserzeugung durch Deregulierung bezieht sich allerdings in erster Linie auf das Innenverhältnis der EU. Wettbewerb des europäischen Wirtschaftsraums im Verhältnis zu den außereuropäischen Volkswirtschaften meint häufig staatliche Unterstützung und Förderung von europäischen Wirtschaftszweigen, um diese für den internationalen Wettbewerb zu rüsten.

Die Herstellung von Wettbewerbsfähigkeit ist allerdings für die EU kein reiner Selbstzweck, sondern soll der Verbesserung des Lebensstandards der Menschen dienen. Es lässt sich daher für die EU ein instrumenteller Begriff von Wettbewerb³⁰ konstatieren.

2. Die Forderung nach *weitgehender Marktoffenheit*: Zumindest was den Binnenmarkt angeht, setzen die EU-Institutionen voll auf die Öffnung aller Märkte, um so einen europaweiten Binnenmarkt zu schaffen. „The key organising idea is free movement for similar goods, services or persons“.³¹ Grundelement sind die vier Freiheiten des Personen-, Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs. Ausnahmen hiervon sind nur in sehr engen Grenzen möglich. Die Unterstützung der Marktoffenheit ergibt sich teilweise bereits aus der Wettbewerbsforderung.

Vorstellungen über die Offenheit können sich sowohl auf innen als auch auf außen beziehen. Während sich die vier Grundfreiheiten vor allem auf die Frage nach einer Offenheit über die Ländergrenzen hinweg konzentrieren, gibt es mit der Gleichstellungspolitik einen wichtigen Kernbereich der europäischen Regelungen, der auch innerhalb der Länder eine Öffnung der Arbeitsmärkte für bisher benachteiligte Gruppen regelt. Sie nimmt eine zentrale Stellung in den Vertragswerken ein und wird von der EU selbst vor allem wirtschaftsbezogen gesehen.

3. Die Befürwortung einer relativ *passiven Rolle des Staates*: Für diesen Bereich ist zunächst die Unterscheidung von ordnungspolitischen und sozialpolitischen Aufgaben des Staates notwendig. In *ordnungspolitischer* Hinsicht spricht sich die EU einerseits weitgehend gegen Eingriffe des Staates in die Wirtschaftsbelange aus, so dass die EU insgesamt als „Motor der Deregulierung“³² interpretiert werden kann. Andererseits wurde aber bereits

²⁹ Europäischer Rat, Schlussfolgerungen des Vorsitzes. Europäischer Rat (Lissabon) 23. und 24. März 2000 (Nr. 100/1/00), Lissabon 2000; Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft (Nr. KOM (2005) 488 endgültig), Brüssel 2005.

³⁰ Erich Hödl u. Andreas Weida, Europäische Wirtschaftsordnung. Funktionsbedingungen und Herausforderungen eines europäischen Modells, Frankfurt 2001, S. 50 ff.

³¹ Jan-Erik Lane, Substance of EU Law, Public Policy Programme Working Paper Nr. 22, Singapur 2002, S. 10.

³² Jürgen B. Donges u.a., Vertrauen in die Marktwirtschaft, Landsberg am Lech, 1997, S. 280; ähnlich Friedrich Schneider, Einige grundlegende Elemente einer europäisch-föderalen Verfassung unter Zuhilfenahme der konstitutionellen ökonomischen Theorie, in: Dieter Cassel (Hg.), Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe, Berlin 1998, S. 123–146.

angesprochen, dass die EU die Unterstützung strategischer Bereiche betreibt, um ihre Situation auf dem Weltmarkt zu verbessern. Zudem sind die Wirtschaftsvorstellungen der EU-Institutionen durch eine dezidiert soziale Komponente gekennzeichnet. Aus *sozialpolitischer* Sicht werden häufig politische Eingriffe in das Marktgeschehen als notwendig erachtet, die einen Ausgleich auf zwei Ebenen gewährleisten: Erstens geht es um die Inklusion der auf den Märkten nicht Konkurrenzfähigen, also um soziale Sicherung, zweitens um die Verminderung sozialer Ungleichheit. In vielen offiziellen Dokumenten, insbesondere in Präambeln, wird die Gerechtigkeits- und Solidaritätsdimension³³ groß geschrieben.³⁴ Es besteht daher die Rede vom „Europäischen Sozialmodell“,³⁵ welches am ehesten mit dem Modell der bundesdeutschen sozialen Marktwirtschaft vergleichbar sei.³⁶ Allerdings sind die im engeren Sinne verbindlichen sozialpolitischen Regelungen in der EU nicht sehr weit ausgebaut,³⁷ so dass man mittlerweile durchaus auch eine Nähe zum eher liberalen Wohlfahrtsstaat sehen kann.³⁸ Sozialpolitik muss sich dem „Ziel der Marktverträglichkeit“³⁹ unterordnen und soll vor allem flankierend wirken.⁴⁰ Nimmt man beide Dimensionen zusammen, so lässt sich für diesen Bereich die Vorstellung einer relativ passiven Rolle des Staates diagnostizieren, die allerdings nicht ganz unumstritten ist.

Neben diesen Wirtschaftsordnungsvorstellungen der Europäischen Institutionen findet sich in den entsprechenden Dokumenten aber auch die Unterstützung spezifischer individueller Handlungsorientierungen, die als positiv für die Wirtschaft angenommen werden. Hierzu zählen in erster Linie die Leistungsorientierung und ein gewisses Maß an Vertrauen in wirtschaftsrelevante Institutionen und Mitmenschen. Für beide Sub-Dimensionen hat auch die

³³ Bezeichnenderweise handelt die Grundrechtecharta die meisten Wirtschaftsfragen unter dem Titel „Solidarität“ ab.

³⁴ Dies gilt sowohl für die Ebene der Individuen als auch für ganze Regionen (z.B. Präambel EGV, Abschnitt c)). Es gibt mittlerweile eine ganze Reihe an Forschungen, die sich empirisch mit der Frage der Konvergenz innerhalb der EU auseinandersetzen: Rolf Caesar u.a. (Hg.), *Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union - Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen*, Hamburg 2003; Volker Borschier, *Ist die europäische Union wirtschaftlich von Vorteil und eine Quelle beschleunigter Konvergenz?*, in: *KZfSS*, Sonderheft 40, 2000, S. 178–204; Thomas P. Boje u.a. (Hg.), *European Societies. Fusion or Fission?*, London 1999; Christian Weise u.a. (Hg.), *The Impact of EU Enlargement on Cohesion*, London 2001.

³⁵ Siehe Fußnote 18.

³⁶ François Bilger, *Die Konkurrenz der Wirtschaftsstile und die Entwicklung der Europäischen Union*, in: Klump, *Wirtschaftskultur*, S. 175–190; Hödl u. Weida, 2001; Scherpenberg, 1996.

³⁷ Giandomenico Majone, *Redistributive und sozialregulative Politik*, in: Jachtenfuchs u. Kohler-Koch, *Europäische Integration*, S. 225–247.

³⁸ Gerhards u. Hoelscher, 2005, Kap. 5.

³⁹ Schäfer, 2002, S. 13.

⁴⁰ Alessandra Bosco, *Die europäische Dimension des sozialen Schutzes und die Aussichten für die Zukunft*, in: dies. u. Martin Hutsebaut (Hg.), *Sozialer Schutz in Europa. Veränderungen und Herausforderungen*, Marburg 1998, S. 414–436.

Wirtschaftskulturforschung zeigen können, dass sie eine wichtige Rolle für das Wachstum in kapitalistischen Marktwirtschaften spielen.⁴¹

Eine Befürwortung von Eigenverantwortung und Leistungsorientierung der Wirtschaftshandelnden findet sich insbesondere seit der erwähnten neoliberalen Wende in der EU. Zum einen ergibt sich diese Forderung direkt aus dem präferierten Wirtschaftsmodell der freien Marktwirtschaft mit Betonung des Wettbewerbs. Ohne eine gewisse Leistungsbereitschaft können die Wirtschaftssubjekte unter den Bedingungen der Konkurrenz auf offenen Märkten nicht bestehen.⁴² Eine Betonung der Leistung findet sich darüber hinaus explizit in bestimmten Politiken der EU, so etwa in der Umstellung der Arbeitsmarktpolitik von der Nachfrage- auf eine Angebotspolitik⁴³ oder in der bereits erwähnten Lissabon-Strategie.

Die zweite Subdimension ist Vertrauen, welches als „Bedingung des Markthandelns“⁴⁴ auf anonymen Märkten, wie sie kennzeichnend für Industriegesellschaften sind, anzusehen ist. Dabei lassen sich im wesentlichen zwei Aspekte unterscheiden: Erstens Vertrauen in die Mitmenschen,⁴⁵ zweitens Vertrauen in (die Leistungsfähigkeit von) Institutionen. Zu letzteren zählt etwa das Recht: „Die universelle Herrschaft der Marktvergesellschaftung verlangt (...) ein nach rationalen Regeln kalkulierbares Funktionieren des Rechts“.⁴⁶ Kurz gesagt reduzieren beide Arten von Vertrauen Transaktionskosten.

Anschließend an diese Ausführungen lässt sich Wirtschaftskultur für den vorliegenden Fall folgendermaßen definieren:

Unter Wirtschaftskultur wird die, von einer oder mehreren nationalen Gesellschaften geteilte, Summe der zeitlich relativ stabilen Werte und Einstellungen in den beiden Dimensionen a) der Einstellungen zur Wirtschaftsordnung mit den Subdimensionen Wettbewerb, Marktoffenheit und Rolle des Staates und b) der Individuellen Handlungsorientierungen in den Subdimensionen Leistungsorientierung und Vertrauen verstanden.

⁴¹ Zur genaueren Ableitung der EU-Position und der Verortung in der Wirtschaftskulturforschung siehe: Hoelscher, Wirtschaftskulturen.

⁴² Dieses Argument findet sich bereits bei Max Weber: „Wer sich in seiner Lebensführung den Bedingungen kapitalistischen Erfolges nicht anpaßt, geht unter oder kommt nicht hoch“ (Weber, Religionssoziologie, S. 56).

⁴³ Schäfer, 2002.

⁴⁴ Georg Elwert, Ausdehnung der Käuflichkeit und Einbettung der Wirtschaft: Markt und Moralökonomie, in: Klaus Heinemann (Hg.), Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Opladen 1987, S. 300–321, hier S. 301.

⁴⁵ Francis Fukuyama, Konfuzius und Marktwirtschaft, München 1995; Rafael LaPorta u.a., Trust in Large Organizations. American Economic Review 87(2), 1997, S. 333–338; Eric M. Uslaner, Trust and Corruption, in: Johann Graf Lambsdorff u.a. (Hg.), Corruption and the New Institutional Economics, London 2004.

⁴⁶ Max Weber, Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Tübingen 1985⁵ [1921/22], S. 198.

Es sei noch einmal explizit darauf hingewiesen, dass dieses enge Konzept von Wirtschaftskultur allein auf jene Dimensionen von Wirtschaftskultur fokussiert, die aus Sicht der EU-Integration von zentraler Bedeutung sind.⁴⁷

IV. Datengrundlage und Operationalisierung von Wirtschaftskultur in der EU

Datengrundlage für die Analyse der wirtschaftskulturellen Einstellungen der Bürgerinnen und Bürger in der Europäischen Union ist die Europäische Wertestudie (European Values Study, kurz EVS) von 1999/2000.⁴⁸ „The European Values Study (EVS) is the most comprehensive data source on basic values held by Europeans“.⁴⁹ Sie enthält, bis auf Zypern, alle Länder der Europäischen Union und Beitrittskandidaten. Bei den behandelten Themengebieten weist sie weit über den ökonomischen Bereich hinaus, obwohl dieser eine zentrale Rolle spielt. Befragt wurden repräsentative Bevölkerungssamples, insgesamt in den analysierten 28 Ländern 33460 Personen.

Bei der hier vorgenommenen Analyse handelt es sich um eine Sekundäranalyse von Daten. Die Verwendung von Sekundärdaten hat allerdings das Problem, dass man sich auf die vorgegebenen Fragen und Frageformulierungen beschränken muss. Die EVS bietet aber für die Operationalisierung der hier untersuchten Forschungsfrage in fast allen Fällen sehr gute, in den übrigen ausreichend gute Indikatoren.

Jede der oben dargestellten Subdimensionen von Wirtschaftskultur wurde durch zwei Fragen operationalisiert. Die Einstellungen zur Offenheit des Marktes beschränken sich auf den Arbeitsmarkt. Die zwei analysierten Aspekte decken einerseits die zwischenstaatliche Freizügigkeit der Arbeitnehmer, andererseits, als interne Öffnung des Arbeitsmarktes, die Gleichstellung der Geschlechter ab. Die Wettbewerbsorientierung wird einmal direkt über die Einstellungen zum Wettbewerb abgefragt. Ergänzt wird dies durch ein fiktives Beispiel, in dem es um leistungsabhängige Bezahlung geht. Die Einflussnahme des Staates auf das Wirtschaftshandeln wird einerseits in ordnungspolitischer Hinsicht im Zusammenhang mit der Steuerung von Unternehmen, andererseits in sozialpolitischer Hinsicht erfragt. Die

⁴⁷ Der Ansatz als solcher ist jedoch durch eine Anpassung an die jeweils zu untersuchenden Ordnungen universell einsetzbar. Gäbe es ein „single best model“ der Wirtschaftsorganisation, dann ließe sich daraus auch ein einheitliches „globales“ Konzept von Wirtschaftskultur ableiten. Die Studien zu „Comparative Capitalisms“ sprechen allerdings eher dagegen, z.B.: Gregory Jackson u. Richard Deeg, How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity, MPIfG Working Paper 06/2, Köln 2006.

⁴⁸ Frühere Wellen dieser Umfrage stammen aus den Jahren 1981 und 1990. Daten einer vierten Welle sollen voraussichtlich ab Mitte/Ende 2010 verfügbar sein.

⁴⁹ Jacques Hageaars u.a., Exploring Europe's Basic Values Map, in: Wilhelmus Arts u.a. (Hg.), The Cultural Diversity of European Unity, Leiden 2003, S. 23–58, hier S. 23.

Einschätzung, ob die Arbeit immer an erster Stelle stehen soll, und eine Frage nach dem wichtigsten Erziehungsziel misst die Leistungsorientierung. Vertrauen wird, wie bereits erwähnt, über die beiden Aspekte Vertrauen in Mitmenschen und in wirtschaftsrelevante Institutionen erhoben. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die Zuordnung der Items.

Tabelle 1: Überblick über Indikatoren für Wirtschaftskultur

Aspekte der Wirtschaftskultur	Item
Einstellungen zur Wirtschaftsordnung	
Offenheit des Marktes	<p>„Do you agree or disagree with the following statement: When jobs are scarce, employers should give priority to ... (own nation) over immigrants“</p> <p>„Do you agree or disagree with the following statement: When jobs are scarce, men have more right to a job than women“</p>
Wettbewerbsorientierung	<p>„Now I'd like you to tell me your views on various issues. How would you place your views on this scale: Competition is harmful, it brings out the worst in people versus Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas“</p> <p>„Imagine two secretaries, of the same age, doing practically the same job. One finds out that the other earns £ 30 a week more than she does. The better paid secretary, however, is quicker, more efficient and more reliable at her job. In your opinion is it fair or not fair that one secretary is paid more than the other?“</p>
Rolle des Staates	<p>„The state should control firms more effectively versus The state should give more freedom to firms“</p> <p>„The state should take more responsibility to ensure that everyone is provided for versus Individuals should take more responsibility for providing for themselves“</p>
Individuelle Handlungsorientierungen	
Leistungsorientierung	<p>„Do you agree or disagree with the following statement: Work should always come first, even if it means less spare time“</p> <p>„Here is a list of qualities which children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important: Hard work“</p>
Vertrauen	<p>„Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?“</p> <p>„Please look at this card and tell me, for each item listed, how much confidence you have in them: a) Civil Service b) The justice system“</p>

Eine Faktorenanalyse für die beiden Dimensionen *Einstellungen zur Wirtschaftsordnung* und *Individuelle Handlungsorientierungen* zeigt, dass im ersten Fall die drei theoretischen Subdimensionen sehr gut reproduziert werden. Bei der zweiten Dimension laden zwar zwei Indikatoren nicht nur positiv auf der entsprechenden Subdimension, sondern auch negativ auf

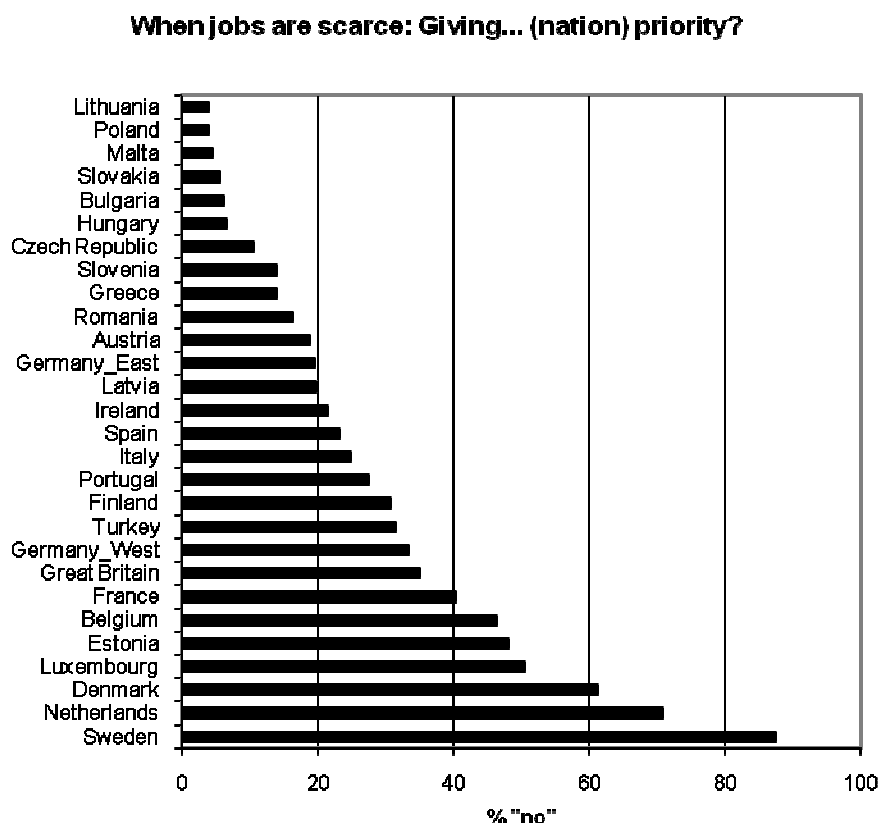
der anderen, insgesamt stimmt die Zuordnung aber recht gut. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass die hier verwendeten Indikatoren ein verlässliches Bild der Wirtschaftskultur in den Europäischen Ländern wiedergeben.

V. Die empirische Analyse von Wirtschaftskultur

Damit liegt eine zwar enge, aber theoretisch sinnvolle und empirisch handhabbare Definition und Operationalisierung von Wirtschaftskultur für die Europäische Union vor. Die vorgestellten Daten lassen sich nun in verschiedener Weise auswerten.

Erstens kann man die einzelnen Items über alle Länder hinweg vergleichen und erhält dann für jeden Indikator eine Rangfolge. In Graphik 2 sind zum Beispiel die unterschiedlichen Einstellungen zur Arbeitsmarktoffenheit dargestellt.

Graphik 2: Beispiel Ländervergleich: "Wenn Arbeitsplätze knapp sind..."(Eigene Berechnung; Datenquelle: EVS 1999)



Wie man sieht, unterstützen die Schweden, aber auch die Niederländer und Dänen bei dieser Frage die EU-Vorstellungen am stärksten, während sich in Litauen und einigen anderen Ländern eine starke Ablehnung der Öffnung des Arbeitsmarktes für Ausländer findet.

Solche Analysen auf der Item-Ebene erlauben eine sehr detaillierte Beschreibung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede der EU-Mitgliedsländer. Da aber nicht die Einstellungen zu einzelnen Fragen, sondern ein umfassendes Konzept von Wirtschaftskultur verglichen werden soll, werden im Folgenden die Daten mit Hilfe von zwei verschiedenen Verfahren aggregiert: einer Clusteranalyse und einer Diskriminanzanalyse. Die Ergebnisse der beiden Verfahren werden anschließend verglichen.

1. Clusteranalyse

Die Clusteranalyse⁵⁰ ist ein strukturengenerierendes Verfahren, welches eine Gruppe von heterogenen Objekten anhand einer bestimmten Anzahl von Merkmalen in homogene Subgruppen, die sich voneinander jeweils möglichst stark unterscheiden, zerlegt. Die Objekte sind in diesem Fall die alten und neuen Mitgliedsländer der EU sowie die Türkei. Die Merkmale, anhand derer sie in Gruppen eingeteilt werden, sind die Einstellungen zu den oben abgeleiteten Indikatoren zur Wirtschaftskultur. Die resultierenden Cluster können also als in sich mehr oder weniger homogene Wirtschaftskulturen gedeutet werden und sind in Tabelle 2 aufgeführt. Die Namen ergeben sich aus der inhaltlichen Ausrichtung der Länder, wie sie weiter unten noch diskutiert wird.

Tabelle 2: Resultat der Clusteranalyse

Cluster	Name	Enthaltene Länder
1	Öffnungsorientierte Länder	Dänemark, Finnland, die Niederlande und Schweden
2	Gemäßigt leistungs- und öffnungsorientierte Länder	Belgien, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Österreich, Ost- und Westdeutschland, Slowenien, Spanien
3	Leistungsorientierte Länder	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik, Türkei und Ungarn

⁵⁰ Siehe zur Clusteranalyse etwa: Johann Bacher, Clusteranalyse: anwendungsorientierte Einführung, München 1994; Klaus Backhaus u.a., Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung, Berlin 2003¹⁰.

2. Diskriminanzanalyse

Die Clusteranalyse bezieht sich auf die aggregierten Ländermittelwerte. Dies macht, wie oben ausgeführt, auch theoretisch Sinn, da es die einzelnen Länder sind, in denen sich potentieller Widerstand gegen die EU formieren und über Wahlen artikulieren kann, was zu Veto-Positionen der Ländervertreter bei wichtigen EU-Entscheidungen führen kann. Es stellt sich aber die Frage, ob man andere Ergebnisse erhält, wenn man zunächst die Ebene der Individuen innerhalb der Länder betrachtet. Daher wurde als zweites Verfahren auf eine Diskriminanzanalyse zurückgegriffen (siehe die Ergebnisse im Anhang). Eigentlich ein strukturenprüfendes Verfahren, haben Fuchs und Klingemann sie erfolgreich auch zur Strukturengenerierung eingesetzt.⁵¹ An diesem Vorgehen wird sich im Folgenden orientiert.

Auf der Grundlage der empirischen Resultate zu den individuellen Items lassen sich zwei Dimensionen bestimmen, die allerdings etwas quer zu den theoretisch abgeleiteten Dimensionen *Einstellungen zur Wirtschaftsordnung* und *Individuelle Handlungsorientierungen* liegen. Innerhalb der Daten finden sich einerseits Items, die eine Wettbewerbs- und Leistungsorientierung messen, andererseits Items, die auf Offenheit und Vertrauen abzielen. Innerhalb dieser beiden Dimensionen finden sich bei den Einzelitems recht ähnliche Rangreihen der Länder.

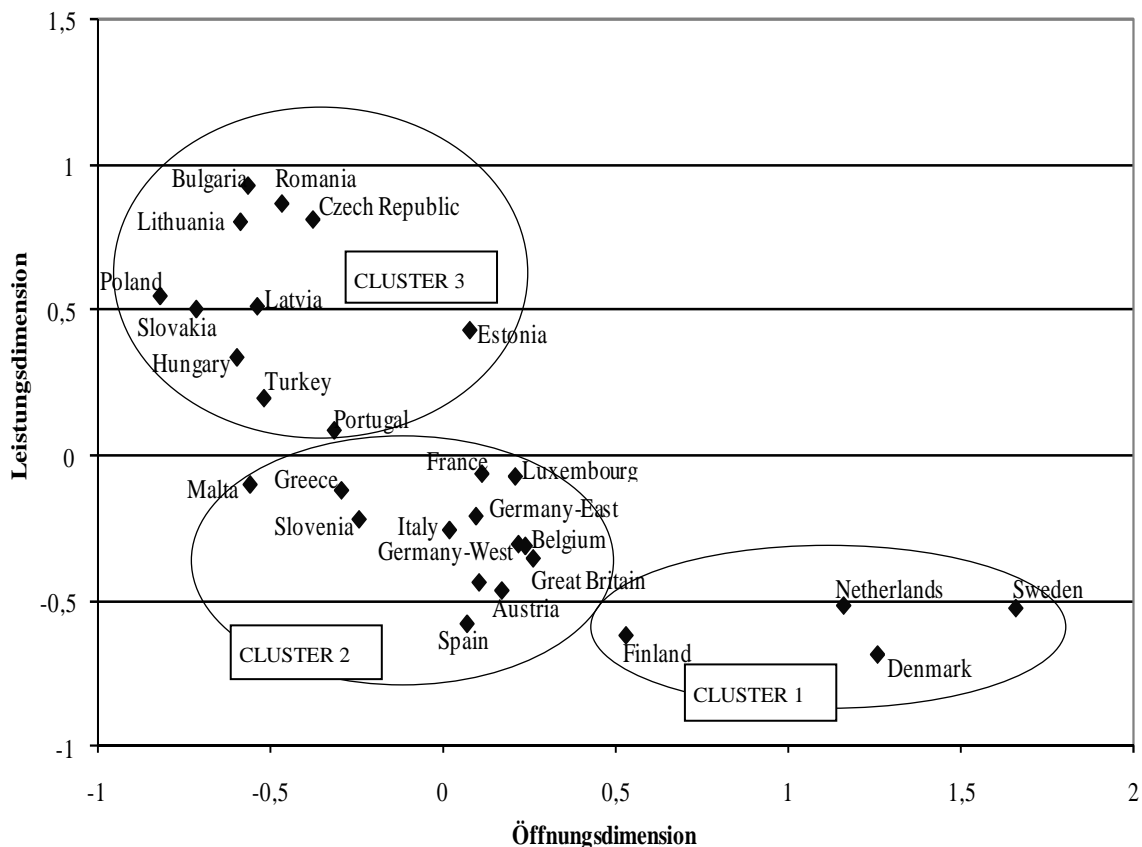
Für die Diskriminanzanalyse wurden nun in jeder der beiden Dimensionen Benchmark-Countries bestimmt, die die EU-Positionen innerhalb dieser Dimension besonders gut vertreten. Auf der einen Seite sind dies Schweden, Dänemark und die Niederlande. Sie bilden in den Bereichen *Offenheit des Marktes* und *Vertrauen*, die skandinavischen Länder zusätzlich auch in der Subdimension *Staatliche Kontrolle der Wirtschaft* die Spitzengruppe. Die Bürger dieser Länder unterstützen die *Öffnungsphilosophie* der EU: Offenheit der Märkte, Offenheit gegenüber den Mitbürgern (Vertrauen), liberale Bedingungen für unternehmerisches Handeln. Auf der anderen Seite sind dies die beiden Länder der zweiten Beitrittsrunde Bulgarien und Rumänien sowie die Tschechische Republik. Die von der EU propagierte Wettbewerbs- und Leistungsorientierung ist in diesen drei Ländern am stärksten ausgeprägt.

Die Diskriminanzanalyse bestimmt nun zwei Funktionen, für jede Dimension eine, um die Befragten aus den Benchmark-Countries möglichst gut von den anderen Befragten zu

⁵¹ Dieter Fuchs u. Hans-Dieter Klingemann, Eastward Enlargement of the European Union and the Identity of Europe, in: West European Politics 25, 2002, S 19–54.

trennen.⁵² Da sie mit den Individualdaten der Befragten arbeitet, werden für jeden Befragten zwei Funktionswerte bestimmt, die angeben, inwieweit er/sie mit den Einstellungen in den Benchmark-Countries in den beiden Dimensionen übereinstimmt. Damit erlauben die Funktionswerte nun gleichzeitig für jeden Befragten anzugeben, inwieweit er/sie auch die EU-Vorstellungen, die ja durch die Benchmark-Countries repräsentiert werden, unterstützt. Die Ergebnisse auf der individuellen Ebene können dann wieder zur Beschreibung der Länder aggregiert werden. In Graphik 3 wurden die Ländermittelwerte auf den beiden Dimensionen abgetragen. Zusätzlich wurden auch die Ergebnisse der separat durchgeführten Clusteranalyse noch einmal eingezeichnet, um die Ergebnisse der beiden Verfahren vergleichen zu können.

Graphik 3: Wirtschaftskulturen in der Europäischen Union (Eigene Berechnung; Datenquelle: EVS 1999)



⁵² Es ergeben sich nur marginalste Veränderungen, wenn man für jede Dimenseion eine eigene Diskriminanzanalyse rechnet.

Wie nicht anders zu erwarten, übernehmen die Benchmark-Countries die Spitzenpositionen auf ihren jeweiligen Dimensionen. Dies ist klarer ausgeprägt für die Öffnungsdimension, während in der Leistungsdimension auch andere Länder ähnlich hohe Werte aufweisen.

Wie man erkennen kann, stimmen die Resultate beider doch sehr unterschiedlichen Verfahren hundertprozentig überein, was für eine relativ große Reliabilität der Ergebnisse spricht.

Cluster 1 umfasst die skandinavischen Länder, ergänzt um die Niederlande. Diese Gruppe zeichnet sich durch eine hohe Zustimmung zur Marktoffenheit sowie durch hohes Vertrauen aus. Die meisten alten westeuropäischen EU-Mitglieder, aber auch die beiden neuen Mitglieder Slovenien und (knapp) Malta fallen in Cluster 2, welches sich durch eher mittlere Werte sowohl bei der Öffnungs- als auch bei der Leistungsdimension auszeichnet. Cluster 3, in dem vor allem die Leistungsorientierung stark betont wird, beinhaltet alle übrigen Neumitglieder sowie den Beitrittskandidaten Türkei und, wiederum knapp, Portugal. Nur Estland weist in dieser Gruppe zusätzlich auch eine gewisse Unterstützung für die Öffnungsdimension auf.

Insgesamt fällt die relativ starke geographische Homogenität der Cluster auf. Ohne hier eine umfassende Erklärung für die gefundenen Unterschiede liefern zu können, spiegeln sich hierin sicherlich auch ähnliche historische Erfahrungen wider. Religiöse Traditionen und auch politisch-institutionelle Faktoren spielen in den jeweiligen Ländern allerdings nur eine untergeordnete Rolle.⁵³ Sehr viel wichtiger ist der Modernisierungsgrad. Er kann auch, im Anschluss an Ingleharts Wertewandelsthese, erklären, weshalb gerade die ost- und südosteuropäischen Länder die Leistungsorientierung vergleichsweise stärker betonen: Die Bürgerinnen und Bürger der alten EU-Mitgliedsländer orientieren sich im Zuge der Postmodernisierung ihrer Gesellschaften sehr viel stärker an nicht-materiellen Zielen wie Selbstverwirklichung und Freiheit, während in den neuen Mitgliedsländern, die sich in der Phase der Modernisierung befinden, Leistungsorientierung und wirtschaftlicher Erfolg primäre Ziele sind.⁵⁴

⁵³ Hoelscher, *Wirtschaftskulturen*, S. 216 ff.

⁵⁴ Ronald Inglehart, *Modernization and Postmodernization*, Princeton 1997. Die stärkere Leistungsorientierung der osteuropäischen Länder diskutiert auch: Stephen Crowley, *East European Labor, the Varieties of Capitalism, and the Expansion of the EU*, Council for European Studies Working Paper, Columbia University ohne Jahr.

VI. *Fazit:*

Stabilität und Integrationsfähigkeit von Institutionen profitieren davon, so eine Grundannahme dieses Beitrages, wenn die Kultur der Bürgerinnen und Bürger in Bezug auf die Wirtschaft mit den wirtschaftspolitischen Vorstellungen der jeweiligen Institutionen, in diesem Falle der EU, übereinstimmen. In einem ersten Schritt wurde, parallel zur Politischen Kultur-Forschung und im Anschluss an wirtschaftssoziologische Überlegungen, ein Konzept von Wirtschaftskultur entwickelt. In einem zweiten Schritt wurden die Vorstellungen der EU-Institutionen darüber, wie die Wirtschaft organisiert sein sollte, das sogenannte Wirtschaftsskript, aus den zentralen Dokumenten und Rechtstexten der EU abgeleitet.

Auf der Grundlage einer Sekundäranalyse der European Values Study von 1999/2000 wurde anschließend untersucht, inwieweit die Bürger der 27 alten und neuen EU-Mitgliedsländer sowie der Türkei das EU-Wirtschaftsskript unterstützen. Verschiedene empirische Verfahren (Cluster- und Diskriminanzanalysen) kommen dabei zu einem sehr ähnlichen Ergebnis.

Entlang der beiden empirischen Dimensionen Leistung und Offenheit lassen sich in der EU drei verschiedene Wirtschaftskulturen unterscheiden: Erstens ein skandinavisches Cluster, ergänzt um die Niederlande, welches vor allem die zweite Dimension stark unterstützt; zweitens ein süd- und westeuropäisches Cluster, ergänzt um Slowenien, welches in beiden Dimensionen eine mittlere Position einnimmt; und drittens schließlich die Gruppe der meisten osteuropäischen Länder, ergänzt um Portugal und die Türkei, die die Leistungsdimension betonen.

Für den europäischen Integrationsprozess stellt sich damit die Frage, ob es gelingen wird, eine im Zuge der Finanzkrise allerorten eingeforderte gemeinsame europäische Wirtschaftspolitik zu entwickeln, die diesen verschiedenen Wirtschaftskulturen gerecht wird, oder ob eine weitergehende Integration am Widerstand einzelner Länder(gruppen) scheitern wird.

Problematisch könnte dabei die erwähnte geographische Konsistenz der Wirtschaftskulturen sein, folgen die Grenzen der Wirtschaftskulturen doch alten (und neuen) wirtschaftlichen und politischen Grenzen, was Koalitionsbildungen wahrscheinlicher macht. Der oft heiß diskutierte Beitritt der Türkei scheint dagegen aus wirtschaftskultureller Perspektive eher kein Problem, liegt sie doch mit ihren Vorstellungen im Rahmen der bisherigen EU-Staaten, im Vergleich zu den osteuropäischen Ländern sogar mit einer gewissen Tendenz hin zu den alten Mitgliedern.

Trotz dieser interessanten empirischen Befunde bleiben einige Fragen offen. Die vorliegende Analyse beschränkt sich auf die Ableitung des EU-Wirtschaftsskriptes und die empirische

Deskription der Wirtschaftskulturen in Form einer quantitativen Querschnitts- oder Momentaufnahme um das Jahr 2000. Sinnvoll wäre es, einerseits in der Deskription die sich evtl. wechselseitig beeinflussende Dynamik der Wirtschaftskulturen und der europäischen Wirtschaftsordnung stärker zu berücksichtigen, und daran anschließend zweitens nach Erklärungen für die gefundenen Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den Ländern zu suchen. Die starke geographische Determinierung der Wirtschaftskulturen deutet hier auf längere historische Traditionen hin, die sich der quantitativen Analyse zunächst entziehen.

Insgesamt hat sich das Konzept der Wirtschaftskultur und ihre empirische Analyse im europäischen Rahmen aber nicht nur als deskriptiv sinnvoll, sondern auch als in vielerlei Hinsicht anschlussfähig an aktuelle Forschungs-Debatten erwiesen.

Anhang

Tabelle 3: Darstellung der Diskriminanzanalyse

	Funktion 1 ^{a)}	Funktion 2 ^{a)}	
EIGENVALUE	,342	,04	
KANONISCHE KORRELATION	,505	,196	
Wilks' Lambda	,716*	,962*	
% der Varianz	69%	31%	
Offenheit der Märkte			
Jobs scarce: own nation priority	,759		
Jobs scarce: men priority	,356		
Wettbewerb			
Competition: Harmful or good	,132	,464	
Quicker secretary earns more: Fair		,373	
Rolle des Staates			
Responsible for providing: State or individual	,293	,280	
State control firms or give more freedom	,219		
Leistungsorientierung			
Educational goal: Hard work	-,353	,630	
Vertrauen			
People can be trusted	,621		
Confidence in institutions (Index)		-,438	
Gruppen-Mittelwerte			
Bench 1 (SW, DK, NL)	1,356	-,570	
Bench 2 (CZ, RO, BG)	-,461	,870	
zu klassifizierende Gruppe	-,151	-,027	
KLASSIFIZIERUNGS- ERGEBNISSE			
	Gruppe (vorhergesagt)		
Gruppe (original)	1	2	3
1 Bench 1 (SW, DK, NL)	81,8% (1766)	4,3% (92)	13,9% (299)
2 Bench 2 (CZ, RO, BG)	5,3% (97)	76,4% (1404)	18,3% (336)
3 zu klassifizierende Gruppe	23,1% (3171)	39% (5348)	37,9% (5204)
Korrekt klassifiziert	47,3%		

* signifikant auf dem 1%-Niveau

^{a)} Ausgewiesen sind die gemeinsamen rotierten Korrelationen innerhalb der Gruppen zwischen Diskriminanzvariablen und standardisierten kanonischen Diskriminanzfunktionen. Werte unter 0,1 sind unterdrückt.

Die Diskriminanzanalyse führt zu keiner besonders guten Klassifikation in abgrenzbare Gruppen (wie der relativ schlechte Wert von 47.3% korrekt Klassifizierten in der letzten Zeile der Tabelle ausweist), aber dies ist auch gar nicht das Ziel. Vielmehr geht es um die Stärke der Übereinstimmung mit den Benchmark-Countries (deren Klassifikation mit 82% bzw. 76% gut gelingt).