

WARUM ARM

böhlau

Armutsbekämpfung

EINE GRUNDLEGUNG

Clemens Sedmak

böhlau

Clemens Sedmak

Armutsbekämpfung

Eine Grundlegung



2013

BÖHLAU VERLAG WIEN KÖLN WEIMAR

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2013 by Böhlau Verlag Ges.m.b.H & Co. KG, Wien Köln Weimar
Wiesingerstraße 1, A-1010 Wien, www.boehlau-verlag.com

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig.

Korrektorat: Sonja Knotek, Wien
Umschlaggestaltung: Michael Haderer, Wien
Satz: Michael Rauscher, Wien
Druck und Bindung: FINIDR s.r.o., Český Těšín
Gedruckt auf chlor- und säurefrei gebleichtem Papier
Printed in the Czech Republic

ISBN 978-3-205-79468-4

Inhalt

Vorwort	7
Erster Teil: Über Armut nachdenken	9
Wieder ein Buch über Armutsbekämpfung?	9
Zur Ethik des Nachdenkens über Armut	22
Die Frage nach der Perspektive	31
Die Wunde des Wissens	42
Zweiter Teil: Die Kernthese	49
Die These: Armut »von innen« denken	49
Armut und Identität	60
Armut und Integrität	70
Eine Innenperspektive – Carolina Maria de Jesus	76
Dritter Teil: Innenseiten	85
Die Innenseite der materiellen Welt: die Bedeutung von Dingen	85
Die Innenseite des Politischen	95
Innenwirtschaft: die Innenseite des Ökonomischen	106
Die Innenseite des Sozialen: die intangible Infrastruktur	118
Vierter Teil: Die normative Frage: Ist Armut ein Übel?	133
Der Status der Frage	133
Die Frage nach dem guten Leben	153
Die Frage nach der guten Gesellschaft	161
Liebe ohne Zögern: Ian Brown	174
Fünfter Teil: Armut bekämpfen	187
Soziale Veränderung	187
Privilegienabbau	199
Armutsbekämpfung	215
Hospitalität und Innerlichkeit: Georg Sporschill	228
Schönheit gegen Armut: Stacey Edgar	234
Armutsbekämpfung als Freundschaftsdienst: Martin Kämpchen	240

Geduldiges Kapital: Jacqueline Novogratz	250
Selbstdisziplin und Vertrauen: Dave und Liane Phillips	263
Eine Spiritualität des Gebens: Doraja Eberle	270
Zusammenfassende Thesen	281
Epilog	289
Anmerkungen	291
Literaturverzeichnis	337
Appendix	351
Zum Autor	353
Personenregister	355
Sachregister	363

Fünfter Teil : Armut bekämpfen

Soziale Veränderung

5.1 Armutsbekämpfung ist eine Veränderung der sozialen Situation. Veränderungen sind an Fähigkeiten gebunden. Eine Fähigkeit ist ein Vermögen, einen Sachverhalt kausal zu beeinflussen. In diesem Sinne hat eine Fähigkeit mit »Transformation von Wirklichkeit«, »Herstellung von Situationen«, »Veränderung von Welt« zu tun. Oder: Eine Fähigkeit ist das Vermögen, einen bestimmten Weltzustand herzustellen. In diesem Sinne ist eine Fähigkeit verbunden mit Aspekten wie »Konstruktion von Wirklichkeit«, Intentionalität und Planbarkeit. Oder: Fähigkeiten sind Möglichkeitsvermögen – eine Fähigkeit ist das Vermögen, Möglichkeiten zu erschließen, Möglichkeiten zu transformieren und Möglichkeiten zu realisieren. In diesem Sinne kann eine Fähigkeit als eine Kraft, Möglichkeiten zu koordinieren, verstanden werden. Oder: Eine Fähigkeit ist das Vermögen, eine Möglichkeit in eine Wirklichkeit zu überführen. In diesem Sinne hat Fähigkeit mit der Eröffnung eines Handlungsraumes zu tun; mit der Eröffnung eines Spielraums, innerhalb dessen Handlungsmacht ausgeübt werden kann. Eine Fähigkeit besteht darin, eine Quelle für Veränderung zu haben bzw. Quelle für Veränderung zu sein; mit Bezug auf den besonderen Status der Veränderung kann man denn auch eine Fähigkeit als das Vermögen charakterisieren, eine Bewegung in Gang zu bringen oder zu beenden. Wir könnten daraus schließen, dass Fähigkeiten den Bewegungsraum – den Handlungsspielraum eines Menschen – vergrößern oder auch, dass ein Sinn für »agency«, für Handlungsmacht, Handlungsfreiheit und Handlungsfähigkeit wesentlich für die Kultivierung von Fähigkeiten ist. Fähigkeiten bewegen Möglichkeiten. Damit ist der Begriff der Fähigkeit an den Begriff der Möglichkeit gebunden.

5.2 Möglichkeiten zu erkennen ist eine Frage des Möglichkeitssinns und der Vorstellungskraft. Fähigkeiten haben an der Schnittstelle von »Potentialität« (Anlagen zur Veränderung im Handlungssubjekt; subjektbezogene Potenzen) und »Possibilität« (Anlagen zur Veränderung im Sachverhalt; situationsbezogene Möglichkeiten) eine subjektive und eine objektive Komponente; der Primat kommt dabei aber wohl dem subjektiven Aspekt zu: Im eigentlichen Sinne ist eine Fähigkeit etwas Subjektives, d.h., das Vermögen eines empfindenden,

denkenden und handelnden Subjektes. Fähigkeiten sind mithin von objektiven Gegebenheiten zu unterscheiden, also von Möglichkeiten, die in der äußeren Wirklichkeit bestehen. Hier kann man Brücken zur Armutforschung erkennen: Fähigkeiten auf der subjektiven Ebene sind auf Bedingungen, die über das Subjekt hinausgehen, angewiesen. Die Fähigkeit, ausgezeichnet Tischtennis zu spielen, ist in ihrer Realisierung auf Tisch, Schläger, Ball – und in der Regel einen Gegenspieler – angewiesen. Umgekehrt liegen Possibilitäten brach, wenn sie nicht durch subjektgebundene Potenzen genutzt werden können. Nach einer aristotelischen Analyse kann eine Fähigkeit als das Vermögen, theoretische Möglichkeiten in reale Gegebenheiten zu verwandeln, beschrieben werden; also als das Vermögen, etwas Mögliches in etwas Wirkliches zu überführen. Um eine Möglichkeit zu realisieren, müssen gewisse Sachverhalte – als Vorliegen und dezidiertes Nichtvorliegen von Tatsachen – realisiert sein. Wenn ich etwa die Fähigkeit, meinem Neffen bei der Lateinhausaufgabe zu helfen, realisieren möchte, darf die Tatsache, dass ich an Migräne leide, nicht gegeben sein; mein Neffe muss willens sein, sich von mir helfen zu lassen, die Lernsituation verlangt eine gewisse Ruhe, usw. Fähigkeiten sind also in ihrer Realisierung auf Ressourcen angewiesen. Damit werden Fragen nach dem Zugang zu Fähigkeiten auch Fragen sozialer Gerechtigkeit: Zugang zu Fähigkeiten zu ermöglichen, verlangt einen Zugang zu subjektiven Aspekten (Möglichkeitssinn, Wirklichkeitssinn, Entscheidungsfähigkeit und damit Fähigkeiten zweiter Ordnung) und einen Zugang zu objektiven Aspekten (Bestehen von Sachverhalten als Kombination aus bestehenden und nicht bestehenden Tatsachen) – ein Zugang zu Möglichkeiten ist stets mit einem Zugang zu Ressourcen verbunden, aber auch mit einer willentlichen Entscheidung. Armutbekämpfung erschließt Möglichkeiten, allerdings zweckdienlich nur, wenn es sich um »echte Gelegenheiten« handelt. »Echte Gelegenheiten« können von »vagen Möglichkeiten« dadurch unterschieden werden, dass eine besondere Person über einen besonderen Handlungsraum mit entsprechenden Ressourcen verfügt. Erst durch diese Personalisierung, Handlungsfreiheit und Ressourcenunterstützung ist der Begriff der »Gelegenheit« gerechtfertigt. Armutbekämpfung generiert Gelegenheiten.

5.3 Armutbekämpfung setzt an den Fähigkeiten des Menschen an. Fähigkeiten sind untrennbar mit Menschen verbunden, die diese Fähigkeiten – in einer je persönlichen Weise – ausüben. Ein Buch ist für einen Menschen, der die Fähigkeit besitzt, zu lesen, in einem anderen Möglichkeitsraum angesiedelt, als ein Buch für einen Menschen, der die Lesefähigkeit nicht ausprägen konnte. Dabei

geht der Begriff der Fähigkeit über das »Entziffern können« weit hinaus. »Buchkompetenz« als die Zugehörigkeit zum Club der Lesekundigen hat auch etwas mit erschlossener Sinnhaftigkeit des Lesens, mit Freude am Buch, mit gefallenem Hemmschwellen, ein Buch in die Hand zu nehmen, und damit mit Selbstvertrauen zu tun. Ich möchte zur Verdeutlichung den Begriff der *Lebensontologie* einführen – den Begriff der persönlichen, implizit durch das Leben gegebenen und sich im Leben erweisenden Theorie der Wirklichkeit eines Menschen. Der Raum der Möglichkeiten, der mit einem Buch erschlossen werden kann, hängt von der Rolle ab, die das Buch in der Lebensontologie eines Menschen zu spielen vermag. Die »Lebensontologie« ist die Theorie der Wirklichkeit, die sich ein Mensch zurechtlegt, das persönliche Orientierungssystem, das die Erfahrungen und Sachverhalte strukturiert. Die Lebensontologie ist nicht eine Beschreibung der Welt aus einer Sicht von Nirgendwo, sondern liefert eine Landkarte dessen, womit Menschen handelnd umgehen, unter Einschluss von Bewertungen und Präferenzen. Die Lebensontologie bestimmt, was es »für uns gibt« und mit welcher Bedeutung. Während eine allgemeine Ontologie die Frage nach der Wirklichkeit unter Einbeziehung eines über- oder unpersönlichen Standpunkts verfolgt, verfolgt die Lebensontologie ein persönliches und subjektgebundenes Projekt – es geht nicht um die Frage, »was es gibt« oder »was etwas ist«, sondern »was es für mich gibt« und »was etwas für mich ist«. Bildlich gesprochen: Die Lebensontologie enthält einen Blick auf die Welt mit einer einzigartigen Reliefstruktur, die Berge und Täler unterscheiden lässt. Je nach Bedeutung eines Gegenstands oder Sachverhalts für einen bestimmten Menschen rücken Entitäten in den Vordergrund oder Hintergrund. Je wichtiger eine Entität im Leben eines Menschen, umso konturierter und differenzierter tritt diese Entität in der Lebensontologie auf. Die Bindung eines Menschen an einen Gegenstand oder auch Sachverhalt bestimmt den ontologischen Status dieses Gegenstands im Rahmen einer persönlichen Lebensontologie. Identitätsstiftende Zugehörigkeiten haben auch einen Einfluss auf das »Sehen«, auf das Weltbild – und damit auch auf die Möglichkeiten, die mit einer bestimmten Situation verbunden werden. Die Lebensontologie entscheidet über die Handlungs- und Deutungsoptionen, die sich angesichts einer bestimmten Situation oder eines bestimmten Gutes stellen. Bleiben wir beim Beispiel eines Buches, um diesen Punkt zu verdeutlichen: Ein bestimmtes Buch kann Kindheitserinnerungen wecken, kann aufgrund des bereits vertrauten Autors mit einer Erwartungshaltung verknüpft sein, kann mit besonderem Wohlwollen aufgrund der ausgesprochenen Empfehlung gelesen oder mit besonderer Ehrfurcht behandelt werden, etc. Durch solche Einord-

nungsdynamiken wird das Buch in die Lebensontologie eines Menschen eingefügt. Auch hier zeigt sich eine Brücke zur episthetischen Situation eines Menschen. Es geht also nicht nur um einen veränderten Zugang zu Gegenständen, sondern auch um eine veränderte Lebensontologie, um eine Transformation der episthetischen Situation, so soll Armut bekämpft werden.

RD 5.1 Aristoteles verbindet den Begriff der Fähigkeit mit dem Begriff der Möglichkeit. Eine »dynamis« (Möglichkeit, Kraft) ist nach Aristoteles ein Prinzip dafür, dass eine Veränderung stattfinden kann. Fähigkeiten bewegen Situationen. Eine Bewegung wiederum ist eine Form eines Übergangs, die in einem räumlichen Rahmen als Bezugssystem stattfindet.¹ Auch die Bewegung ist auf eine Entsprechung von Bewegtem und Bewegendem angewiesen – die Bewegung von Bewegendem und Bewegtem erfolgt gleichzeitig.² Damit ist gesagt, dass zur Ausübung einer Fähigkeit ein Wirklichkeitssinn, ein Verständnis für die Eigenschaften der vorliegenden Sachverhalte, erforderlich ist. Die Bewegung braucht einen Träger, also eine Substanz – und eine zugrunde liegende Materie (ein Substrat), an der sich die Bewegung vollzieht. Der Begriff der Veränderung bezieht sich nicht nur auf »Veränderung an etwas anderem«, sondern auch auf »Veränderung von und an sich selbst«. Eine Fähigkeit kann als Vermögen verstanden werden, a) Möglichkeiten herzustellen, b) Möglichkeiten in Wirklichkeit überzuführen, c) einen vorliegenden Zustand in einen anderen Zustand zu transformieren. Fähigkeit ist also die Kraft zur Veränderung. Eine Veränderung ist die Verwirklichung einer Möglichkeit an einem Gegenstand (Phys III 1–2). Fähigkeit wie Möglichkeit sind Vermögen. Eine Möglichkeit (»dynamis«) ist ein Prinzip dafür, dass in etwas anderem eine Veränderung stattfindet (Met V 12 1020 a 1; vgl. Met IX 1 1046 a 11). Eine Veränderung wird in der Regel durch ein aktives Vermögen herbeigeführt.³ Das Vermögen, Veränderungen herbeizuführen, ist die »energeia«, das Handeln, der Akt. Energeia setzt realisierte Möglichkeit voraus, sie ist das Bestehen einer Sache (aber nicht im Sinne des Bestehens dem Vermögen nach: Met IX 6, 1048a30–32). Ein aktives Vermögen, das an die Vernunft gebunden ist, kann erst dann bestätigt werden, wenn a) der Träger mit dem Träger eines entsprechenden passiven Vermögens in Berührung kommt; b) wenn der Träger es betätigen will. (vgl. Met IX 5 1048 a 7–15). Eine Veränderung bedarf also des Zusammentreffens eines gestaltenden und eines erleidenden Vermögens: Jedem aktiven Vermögen, eine bestimmte Veränderung zu bewirken, entspricht auf Seiten der Dinge, in denen diese Veränderung stattfinden kann, ein passives Vermögen sie zu erleiden (Met IX 1046 a 11–31). Das

Ausüben einer Fähigkeit schließt also realisierte Möglichkeit, vorliegende Möglichkeit und Bewegung ein, denn Veränderung vollzieht sich durch Bewegung. Eine Bewegung ist die Verwirklichung des seiner Möglichkeit nach einem auf eine Wirklichkeit hin sich erstreckenden Seienden (Phys III, 1, 201a 29ff). Dazu bedarf es, grob gesprochen, des »Kontakts mit der Wirklichkeit«. Nur Dinge, die in Kontakt miteinander stehen, können sich beeinflussen und eine Veränderung bewirken (Gen corr II 5 332b 27f). Das Ausüben von Fähigkeiten setzt also nach Aristoteles voraus: (i) Die Wahrnehmung einer Situation in ihrer Wirklichkeit; (ii) die Wahrnehmung der Möglichkeiten, die mit dieser Situation verbunden sind; (iii) die Identifikation des relevanten aktiven Vermögens; (iv) die Abrufbarkeit der Fähigkeit; (v) der Kontakt mit der Wirklichkeit in Form des Aufeinandertreffens von aktivem und passivem Vermögen; (vi) das Wollen; (vii) die Bewegung. Diese sieben Aspekte sind bei Prozessen sozialer Veränderung zu berücksichtigen.

E 5.1 Jacqueline Novogratz ist in ihren Recherchen zu gescheiterten Entwicklungsprojekten immer wieder auf das Phänomen gestoßen, dass Veränderungen von oben angestoßen wurden, ohne die reale Situation zu kennen. Veränderungen, die »von oben« gesteuert werden, können schief gehen. Bekämpfungsmaßnahmen »von oben«, die die Lebenserfahrung, das lokale Wissen und die Lebensvorstellungen der Betroffenen nicht einbeziehen, gehen am Ziel der Armutsbekämpfung vorbei, die dann nur eine Form der »pazifizierenden Linderung«, aber keine ernsthafte Bekämpfung darstellt. Rebecca Nthogho Lekoko und Marietje van der Merwe haben diese Dynamik am Beispiel eines einschlägig benannten Programms »athlama-o-je« (»öffne deinen Mund und iss«) in Botswana gezeigt.⁴ Edward Carr hat an einigen Beispielen gezeigt, dass Armutsbekämpfungsprogramme vielfach von einem einheitlichen und einigermaßen abstrakten Armutsbegriff ausgehen und deswegen auch oft scheitern, weil sie lokale Realitäten nicht hinreichend berücksichtigen – deswegen spricht er sich für eine Sichtweise von »poverties« aus.⁵ Die indische Anthropologin Shalini Panjabi hat die Dynamik von verordneten sozialen Veränderungen am Beispiel der Erdbebenhilfe im indischen Kachch gezeigt⁶ – am 26. Januar 2001 starben durch ein Erdbeben 14 000 Menschen, die Infrastruktur wurde weitgehend zerstört. Daraufhin begannen Hilfe und Rekonstruktionsmaßnahmen von außen einzuströmen, mit einer gewaltigen Dynamik, die als »zweites Erdbeben« bezeichnet wurde. Die Bewohner/innen von Kachch wurden kaum einbezogen; ohne Berücksichtigung lokaler Verhältnisse (etwa Kastensystem und Famili-

enverhältnisse) und Wohnheiten wurden Einheitsunterkünfte errichtet, die Straßen wurden verbreitert, die Bevölkerung damit auseinandergerissen. Große und energieverbrauchende Industriebetriebe wurden in Kachch angesiedelt, also in einer Region, in der Wasser knapp ist. Zehn Jahre nach dem Erdbeben, im Januar 2011, wurden Berichte über den großen Erfolg der Wiederaufbaumaßnahmen veröffentlicht. Shalini Panjabi stellte die einfache Frage – haben die einstigen Erdbebenopfer auch gewonnen? Tatsache ist, dass die Industrie kaum qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen hat, dass die Grundstückspreise in Kachch dramatisch gestiegen sind, dass die Lebensgrundlage von Bauern und Fischern, Ackerland und Weideland, vielfach genommen wurde. Hier geschah tatsächlich soziale Veränderung – »von außen« und »von oben«. Nun kann man nicht generell behaupten, dass dies schlecht wäre, aber es gibt doch eine Reihe von Beispielen, die zeigen, dass externe Hilfe bei Katastrophen Schaden anrichten kann und dass es vor allem darum gehen müsse, die Selbsthilfinstrumente der betroffenen Menschen nicht zu zerstören.⁷

E 5.2 Der Amerikaner Greg Mortensen beschreibt in seinem modernen Klassiker *Three Cups of Tea* seine Anstrengungen, in dem pakistanischen Dorf Korphe eine Schule zu errichten.⁸ Der Weg zu dieser sozialen Veränderung war von zwei Gründen motiviert: Dankbarkeit und Schock. Greg Mortensen war den Bewohner/innen von Korphe dankbar, weil sie ihn nach einer missglückten K2-Expedition, von der er schwer verletzt zurückgekommen war, gesund gepflegt hatten; er stand in ihrer Schuld. Gleichzeitig stand er unter dem Schock der Erfahrung, dass Korphe keine Schule hatte, kein Schulgebäude – die Kinder wurden von einem Lehrer, der auch nur drei Tage in der Woche anwesend war, weil er aus finanziellen Gründen auch in einem anderen Dorf unterrichtete, im Freien unterrichtet. Mortensen »couldn't imagine ever discharging the debt he felt to his hosts in Korphe. But he was determined to try« (MTC 30). »He was appalled to see eighty-two children, seventy-eight boys, and the four girls who had the pluck to join them, kneeling on the frosty ground, in the open« (MTC 31); »most scratched in the dirt with sticks they'd brought for that purpose« (MTC 32) – »there was a fierceness in their desire to learn« (MTC 32). Selbst in der Abwesenheit des Lehrers kamen die Kinder zusammen, um gemeinsam zu lernen. Mortensen war sehr beeindruckt. Sein persönliches Engagement, seine »innere Involviertheit« waren nicht nur durch die am eigenen Leib erfahrene Hilfsbereitschaft gewachsen, sondern auch durch den Umstand, dass seine geliebte behinderte Schwester Christa wenige Monate vor seiner K2-Expedition gestorben war. Christa hatte

eine besondere Gabe gehabt, Menschen zu rühren, und Greg fühlte sich in einer besonderen Weise für sie verantwortlich. »Often during his time in Korphe, Mortensen felt the presence of his little sister Christa, especially when he was with Korphe's children. Everything about their life was a struggle,« Mortensen says. »They reminded me of the way Christa had to fight for the simplest things.« (MTC 31). Auf diesem Hintergrund gab Mortensen das feierliche Versprechen ab: »I will build a school,« Mortensen said, »I promise« (MTC 33). Zurück in den USA machte er zwei Erfahrungen: Er erkannte die Notwendigkeit der Unterstützung und die Notwendigkeit, den eigenen Alltag im Griff zu haben. Mortensen schrieb 580 Briefe an berühmte Persönlichkeiten mit der Bitte, sein Schulprojekt zu unterstützen; er erhielt nur eine einzige (abschlägige) Antwort, er war schlichtweg in Fragen des Fundraising überfordert, »he didn't know whether to come right out and mention money, or just ask for help. And if he asked for money, should he request a specific amount?« (MTC 47). Die andere Schwierigkeit war das Alltagsmanagement. Um Geld für Pakistan zu sparen, mietete er keine Wohnung, sondern schlief in seinem Auto. Er lebte »with monkish frugality since his return from Pakistan« (MTC 51). Er verliebte sich in eine Ärztin, die sich freilich weigerte, seinen Lebensstil anzunehmen und ihr ganzes Leben in den Dienst an einem vagen Schulprojekt zu stellen; die Idee zu einem romantischen Wochenende scheiterte an den Prioritäten (»A single weekend ... would cost the rough equivalent of all the money he'd raised for the school so far. And after Mortensen bluntly refused, their weekend in the damp car simmered with unspoken tension«; MTC 53). Die Beziehung überlebte eine Reise, die Mortensen nach Pakistan machen musste, um das Projekt am Laufen zu halten, nicht. Treibender Faktor in diesem Projekt war die Erfahrung von Unterstützung; Greg war schon dabei, aufzugeben, als ihn seine Mutter, die als Lehrerin arbeitete, an ihre Schule einlud, um von seinem Schulprojekt zu erzählen. Er war erfreut und erstaunt, als er sah, wie rasch die Kinder sein Anliegen und auch dessen Dringlichkeit verstanden. Einen Monat nach seinem Vortrag »Mortensen got a letter from his mother. She explained that her students had spontaneously launched a »Pennies for Pakistan« drive. Filling two forty-gallon trash cans, they collected 62,435 pennies. When he deposited the check his mother sent along for \$ 623,45 Mortensen felt like his luck was finally changing« (MTC 52). Die Kinder hatten ihm Geld anvertraut, das sie unter großem persönlichen Einsatz erarbeitet hatten. Dadurch entstand eine Erwartungshaltung. Einer glücklichen Fügung geschuldet, las ein aus der Schweiz stammender Unternehmer, Jean Hoerni, von seinem Projekt – Hoerni kannte Pakistan aufgrund einiger Trekking Touren,

hatte das Land lieben gelernt, und schickte Mortensen einen Scheck über 12 000 US Dollar, »and a brief note scrawled on a piece of folded graph paper: ›Don't screw up. Regards, J.H.« (MTC 55). Das war entscheidend für den Durchbruch, schließlich hatte Mortensen in besagtem Artikel die Kosten für die Schule auf 12000 Dollar geschätzt. Soweit sind es die Faktoren »persönliches commitment«, »Unterstützung«, »Vertrauen«, die die Motoren für die von Mortensen eingeleitete soziale Veränderung ausmachen. Der Faktor »Vertrauen« wurde in seiner Bedeutung noch verstärkt, als Mortensen nach Pakistan zurückkehrte. Er erkannte, dass er einem Freund vertrauen musste, der einem Geschäftsmann vertraute, der einem Mittelsmann vertraute ... Mortensen begann viele Geschäftssitzungen mit vielen Tassen Tee (MTC 60, MTC 66). Er lernte, nicht ganz freiwillig, die Bedeutung von Geduld, da jeder einzelne Geschäftsabschluss, um das Material zu erwerben und den Transport sicher zu stellen, eine eigene Dynamik hatte. Dazu kamen Hindernisse wie Bestechungserwartungen und die bürokratischen Hürden für Bewilligungen. Er lernte die Bedeutung von Wertschätzung der lokalen Kultur, er versuchte »as local as people« zu werden, er kaufte einen Shalwar, er bat darum, im rechten Beten unterrichtet zu werden (»Will you show me how to pray?«; MTC 62). Die größte Lektion bei diesem Schulprojekt war freilich eine Lektion in Flexibilität: Als er endlich mit dem Baumaterial, wie versprochen, nach Korphe zurückkehrte, waren die Dorfbewohner/innen erfreut, ihn zu sehen, eröffneten ihm aber, dass sie zuerst eine Brücke benötigten, ehe sie die Schule bauen konnten. »Despite his disappointment, he couldn't feel angry at the people of Korphe. Of course, they needed a bridge. How was he planning to build his school? ... he felt angry at himself for not planning better. He decided to stay in Korphe until he understood everything else he had to do to bring the school to life« (MTC 103). Auch diese Hürde wurde genommen, vor allem deswegen, weil Mortensen sich das Vertrauen des Dorfes erworben hatte, da er – im Unterschied zu vielen anderen – ein Versprechen gehalten hatte und zurückgekommen war, offensichtlich viel investiert hatte und das Dorf sichtlich ernst nahm. So konnte das Schulprojekt zu einem gemeinsamen Projekt werden, die Dorfbewohner halfen ihm, Geld zu sparen, indem sie selbst Steine für das Schulgebäude schlugen, eine anstrengende und zeitraubende (aber Geld sparende) Arbeit. Sie hatten sich das Projekt zu eigen gemacht (MTC 139). Es war also nicht Greg Mortensen, der eine Schule für das Dorf baute, sondern das Dorf baute sich selbst eine Schule, gemeinsam mit Greg Mortensen. Ein nicht zu unterschätzender Faktor in dieser Geschichte einer auf Armutsbekämpfung ausgelegten sozialen Veränderung waren Erfolgserlebnisse, »Meilensteine«. Ein solcher

Meilenstein war erreicht, als alles notwendige Baumaterial gekauft und geliefert worden war: »It was thrilling, after so much time spent in the abstraction of raising money and gathering support, to see the actual components of his school sitting arrayed all around him« (МТC 64); ein weiterer Meilenstein war der Bau der Brücke, auch das eine Gelegenheit zum Feiern. Wir stoßen also in diesem Beispiel auf folgende Faktoren für Veränderung: »Persönliches commitment«, »Unterstützung«, »Vertrauen«, »Geduld«, »Flexibilität«, »geteilte Verantwortung« (»ownership«), »Meilensteine«. Dazu kommt die Einsicht, dass das Leben in eine Richtung geht und dass Veränderung zu weiteren Veränderungen führt – I couldn't help worrying about what the outside world, coming in over the bridge, would do to Korphe« (МТC 112), dachte sich Mortensen. Eine soziale Veränderung ist in gewisser Weise stets unumkehrbar, schafft neue Bezugspunkte, eine neue Geschichte. Eine wichtige Einsicht freilich lautet: Soziale Veränderung ist möglich.⁹ Sie setzt freilich die Veränderung von »Gewohnheiten« voraus: Extreme Armut ist auch aus Sicht der Betroffenen nicht nur von äußeren Faktoren wie Fragen der Landverteilung, vererbte Armut, Verlust eines Einkommensgewinners oder Gesundheitsprobleme abhängig, sondern auch von einem Faktor wie »bad habits«.¹⁰ Eine Veränderung der politischen Kultur, die wiederum zu einer Veränderung armutsrelevanter Rahmenbedingungen führt, verlangt eine Veränderung der Werte und Gewohnheiten; es ist also auch die Innenseite von Veränderungen zu betrachten.¹¹

RD 5.2 Wenn man von »Armutsbekämpfung« spricht, sollte man sich nicht scheuen, Ideen der Kriegsführung zu berücksichtigen. Sunzis Werk *Die Kunst des Krieges*, um ca. 500 v. Chr. entstanden, enthält einschlägige Überlegungen eines chinesischen Generals und Philosophen über Fragen der Taktik und Strategie, der Kriegsführung und der Kriegsvermeidung.¹² Eine Grundpointe, wenn nicht sogar die wichtigste Lehre aus diesem Buch, besteht in der Mahnung, Kriege zu vermeiden. Die höchste Kriegskunst besteht darin, gar keinen Krieg führen zu müssen. Die höchste Kunst besteht also darin, Armutssituationen zu vermeiden. Und wenn es schon zum Krieg kommt, besteht die größte Leistung darin, den Widerstand eines Feindes ohne Kampf zu brechen (СКК 31).

Menschen, die Verantwortung in einer Kampfsituation haben, wie sie die Armutsbekämpfung einschließt, brauchen gewisse Eigenschaften – Sunzi spricht mit Blick auf eine Führungspersönlichkeit im Krieg folgende Eigenschaften an: Weisheit, Aufrichtigkeit, Wohlwollen gegenüber den ihm anvertrauten Menschen, Mut und Strenge (СКК 19). Ein Befehlshaber, der zu nachgiebig

ist, macht seine Soldaten für jeden praktischen Zweck nutzlos (s k k 105). Er muss aber auch um die Gesundheit der ihm anvertrauten Menschen besorgt sein (s k k 86). Eine Grundidee der Führungsethik nach Sunzi besteht in der Einsicht, dass der kluge General seine Armee genauso führt, als führte er einen einzelnen Menschen an seiner Hand (s k k 123). Dieser Gedanke kann uns bei der Institutionenethik noch beschäftigen. Man kann keine Führungsrolle in einem Kampfgeschehen übernehmen, wenn man es an Beherrschung oder Selbstbeherrschung missen lässt.¹³ Die innere Ruhe ist entscheidend – Sunzi mahnt, dass kein General aus Verärgerung eine Schlacht beginnen solle (s k k 146). Ebenso wenig sollte er Truppen aus einer Laune heraus ins Feld schicken. Damit hängt die Idee zusammen, keine Angst vor dem Konflikt zu haben und auf den Konflikt auch vorbereitet zu sein – »die Kunst des Krieges lehrt uns, nicht darauf zu hoffen, dass der Feind nicht kommt, sondern darauf zu bauen, dass wir bereit sind, ihn zu empfangen« (s k k 78). Armutsbekämpfung wird nicht nur in den Kampf mit Situationen ziehen, sondern auch in konfliktreiche Konstellationen geraten, da Armutsbekämpfung nicht vom Anliegen des Privilegienabbaus getrennt werden kann.

Strategietechnisch erinnert Sunzi an die Bedeutung der Flexibilität, an die Fähigkeit und Bereitschaft, sich geschmeidig auf wechselnde Umstände einzustellen (s k k 125). So wie das Wasser keine unveränderliche Form kennt, gibt es auch im Krieg keine unveränderlichen Bedingungen (s k k 58). Man muss den Blick auf ein »Telos« und auf das Ganze richten. Das große Ziel in einem Kampf ist der Sieg (s k k 28). Freilich ist nicht nur der Blick auf das Ganze, sondern auch der Vollzug der einzelnen Schritte entscheidend: Die Grundlage für den Sieg wird dadurch gelegt, dass man keine Fehler macht, lehrt Sunzi (s k k 40). Der einzelne, wie auch immer kleine Schritt ist relevant. Strategisch bedeutsam ist auch die Mahnung, den Gegner überraschen zu können. Sunzi mahnt: Lege deinem Feind etwas Seltsames und Unerklärliches in den Weg (s k k 55). Hier ist die Bedeutung eines Überraschungseffekts, die Bedeutung einer »road less traveled« angesprochen, wohl auch der Mut zum Experiment. Und ein weiterer Gedanke: Lagere an hohen, sonnigen Orten (s k k 83). Das könnte in Bezug auf die Armutsbekämpfung heißen, »Inseln der Integrität« zu schaffen, Ruheorte, an denen man bleiben kann. Sunzi gibt Hinweise im Umgang mit dem Gegner – zwingt deinen Feind dazu, sich Blößen zu geben (s k k 57); das schließt auch die Kunst des Wartens ein. Du musst tief in das Feindesland eindringen (s k k 126); die schlechteste Strategie besteht nach Sunzi darin, eine befestigte Stadt anzugreifen (s k k 31). Entscheidend ist allemal nach Sunzi der Umgang mit dem

Terrain: Halte dich nicht zu lange in gefährlichen und isolierten Positionen auf (SKK 75), marschiere in schwierigem Gelände weiter (SKK 114), bleibe in Bewegung, halte dich nicht auf. Sorge – gerade in gefährlichem Terrain – dafür, dass der Nachschub nicht abreißt (SKK 127).

Voraussetzungen für die Kriegskunst sind Kenntnis und Harmonie. Selbstkenntnis wie die Kenntnis des Gegners sind fundamental. »Wenn du den Feind und dich selbst kennst, besteht kein Zweifel an deinem Sieg; wenn du Himmel und Erde kennst, dann wird dein Sieg vollständig sein« (SKK 107). Erkenntnis ist auch ein Mittel gegen die Angst: Wer sich selbst und den Feind kennt, braucht keine Angst vor der Schlacht zu haben (SKK 35). Wenn du freilich weder dich selbst, so fährt Sunzi fort, noch den Feind kennst, so wirst du in jeder Schlacht unterlegen. Wir sind, ermahnt uns Sunzi, nicht fähig, eine Armee auf einem Marsch zu führen, solange wir das Gelände nicht kennen (SKK 130). Ebenso fundamental wie die Kenntnis ist Ordnung. Ohne Harmonie im Staat kann kein Feldzug unternommen werden, lehrt der Meister der Kriegskunst (SKK 63). Eingedenk der angesprochenen Flexibilität ist es verständlich, dass es vorteilhaft ist, eine Armee zu bewegen, was freilich mit einem undisziplinierten Haufen schwierig und gefährlich ist (SKK 65). Ordnung und Disziplin (oder auch: »Harmonie«) werden von Sunzi immer wieder angesprochen. Wenn jene, die zum Wasserholen geschickt werden, zuerst selbst trinken, leidet die Armee an Durst (SKK 92).

RD 5.3 Armutsbekämpfung, die die episthetische Situation berücksichtigt, wird davon ausgehen, dass Strukturreform nur unter der Voraussetzung innerer Reform Erfolg haben kann. Eine Tradition, in der dieser Gedanke konsequent berücksichtigt wird, ist die Katholische Soziallehre. Die einflussreiche Enzyklika *Populorum progressio* erarbeitet ein Verständnis von »Entwicklung«, das auch die Frage nach der Richtung und Begründung von Entwicklung stellt. (i) Wahre Entwicklung muss *umfassend* sein (PP 14), der Begriff ist mehrdimensional und anspruchsvoll. Entwicklung ist nicht bloß ein technischer oder wirtschaftlicher Begriff, es gibt auch so etwas wie »moralische Unterentwicklung« (PP 19). Wahre Entwicklung muss jeden Menschen und sie muss den ganzen Menschen im Blick haben. Hier gilt also ein Prinzip der Universalität und ein Prinzip der Totalität: Allseitige Entwicklung des Einzelmenschen muss Hand in Hand gehen mit der Entwicklung der gesamten Menschheit (PP 43). Zu erlangten bürgerlichen Freiheiten muss die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung hinzukommen (PP 6). Wirtschaftliche Entwicklung wiederum muss von

moralischer Entwicklung begleitet sein, ökonomisches Wachstum und sozialer Fortschritt hängen zusammen (PP 35). Ein umfassender Entwicklungsbegriff verlangt nach einem Humanismus im Vollsinn, der die Entwicklung des ganzen Menschen vor Augen hat (PP 42) – hier bedarf es auch einer Offenheit hin auf das Transzendente. (ii) Die Entwicklung, um die es der Kirche geht, hat eine *Richtung*: Es geht um einen »Weg zu einer größeren Menschlichkeit« (PP 79). Diese zeigt sich in der vieldimensionalen Ausdrucksform von Entwicklung: Das Ringen um die Entwicklung eines Volkes zeigt sich in den Anstrengungen, Hunger, Elend, Krankheiten und Unwissenheit zu entrinnen (PP 1). Die Frage nach dem Beitrag zur Entwicklung kann als Kriterium für die Rechtfertigung von Programmen angesehen werden – es gilt, Ungleichheiten abzutragen, Diskriminierungen zu überwinden, den Menschen aus Versklavungen zu befreien (PP 34). Es geht durchaus um Fortschritt – Industrialisierung ist für wirtschaftliches Wachstum und menschlichen Fortschritt unentbehrlich (PP 25). Aber dieser Fortschritt hat eine Richtung: Ein rechtes Entwicklungsverständnis ordnet die Prioritäten neu und unterscheidet zwischen intrinsischen und instrumentellen Werten und schafft eine klare Güterordnung: Entwicklung in einem umfassenden Sinn ist im Grunde nicht vereinbar mit der Vorstellung, dass der Profit der eigentliche Motor des wirtschaftlichen Fortschritts ist (PP 26) – vielmehr hat die Wirtschaft dem Menschen zu dienen. (iii) Entwicklung ist eine *Berufung* und damit einerseits Befähigung und Ermächtigung, andererseits Auftrag und Aufgabe – jeder Mensch ist von Gott berufen, sich zu entwickeln (PP 15), um die von Gott gestellte Lebensaufgabe erfüllen zu können. Der Begriff der Entwicklung, verstanden auch als »persönliches Wachstum«, ist auch von individuelle Interesse. Entscheidende Aspekte personaler Entwicklung liegen in der Hand eines Menschen, der durch die Kräfte seines Geistes und seines Willens wachsen kann (PP 15). Diese Entwicklung im Sinne von persönlichem Wachstum erfolgt nach einer bestimmten Ordnung (PP 16). Fundament jeglicher Entwicklung ist die persönliche Entwicklung eines jeden einzelnen Menschen – der primäre Ort zur Ermöglichung dieser Entwicklung ist die Familie; sie ist das Fundament der Entwicklung (PP 36) – und gleichzeitig auch Ort der Entwicklung. (iv) Der Entwicklungsauftrag ist mit *Pflichten* verbunden, die verschiedene Menschen und Völker unterschiedlich bzw. je spezifisch tangieren. Besondere Pflichten, zur Entwicklung beizutragen, treffen die Begüterten (PP 44); eine Pflicht zur Solidarität tragen auch die Völker (PP 48). Diese Pflichten können nur mit geeigneten Institutionen und institutionellen Rahmenbedingungen eingelöst werden. Einzelinitiative und freies Spiel des Wettbewerbs

etwa können den Erfolg des Entwicklungswerkes nicht sichern (PP 33); (v) Die *Brücke zwischen persönlichem Wachstum und sozialer Entwicklung* schlagen Weisheit (vgl. PP 20) und Tugendhaftigkeit (Hochherzigkeit, ja Kühnheit – PP 32). Dazu kommen Erfindungsgeist und im Kern: der Geist der Liebe: Unerlässliches fachliches Können genügt nicht, es braucht Erweise selbstloser Liebe (PP 72). Der wahre Liebende ist erfinderisch im Entdecken der Ursachen des Elends (PP 75). So steht in der Mitte der Rede von Entwicklung der Begriff der *Liebe*. Die Zentralität der Liebe erkennt man auch daran, dass in PP mikroethische Kategorien aus zwischenmenschlichen Beziehungen auf die Beziehungen zwischen Völkern übertragen werden: PP spricht von der Möglichkeit der Entwicklung der gesamten Welt durch einen Geist, der Beziehungen charakterisiert durch gegenseitige Achtung, Freundschaft, gegenseitige Zusammenarbeit (PP 65). Entwicklung wird in dieser Verbindung mit einem Geist der Liebe als Garant für Frieden angesehen (PP 76). (vi) Auf dem Hintergrund eines umfassenden Verständnisses von Entwicklung lassen sich besondere *Hindernisse* auf dem Weg zur Entwicklung identifizieren – etwa Nationalismus und Rassenwahn (PP 62). Wir könnten einen Schritt weitergehen und mit Blick auf den eben genannten Punkt sämtliche Formen von Lieblosigkeit als Hindernisse auf dem Weg zur Entwicklung ansehen. An anderer Stelle werden »Geltungssucht und Machtstreben« (PP 50) oder »Furcht und Stolz« (PP 53) als Hindernisse auf dem Weg zur Entwicklung genannt. Hier sind wir bei »inneren Hindernissen«, bei Aspekten der inneren Situation, die geändert werden muss.

Privilegienabbau

5.4 Ein Hindernis auf dem Weg zu ernsthafter Armutsbekämpfung sind Privilegien. Armutsforschung ist nicht zu trennen von Reichtumsforschung. Eine gute Gesellschaft wird von der gemeinsamen Anerkennung geteilter Verwundbarkeit getragen und von kohäsiven Versprechen, also gemeinschaftsbildenden Versprechen, zusammengehalten. Ein solches Versprechen betrifft die Ernsthaftigkeit mit der Benachteiligte und Bevorzugte behandelt werden – die einen werden in die Unterstützungspflicht, die anderen in die Begründungs- und Solidarpflicht genommen. Privilegenträger haben bei der Erarbeitung und Zuerkennung ihrer Vorteile auf Strukturen tangibler wie intangibler Art zurückgegriffen, die von allen errichtet und von allen aufrechterhalten werden. Das erhöht den Begründungsdruck auf Privilegien.

5.5 Unter einem Privileg kann grundsätzlich eine zuerkannte Sonderstellung verstanden werden, die einen Vorteil gegenüber anderen mit sich bringt. Ein Privileg ist also eine soziale Position, die dem Begünstigten im Vergleich zu relevanten Anderen einen vorteilhaften Status verschafft. Durch ein Privileg wird eine Person oder eine Personengruppe herausgehoben aus der Gemeinschaft der ansonsten Gleichgestellten. Ein Privileg ist eine für alle anderen in ihren Konsequenzen gültige Regelung, die aber nur eine kleine Gruppe oder eine einzelne Person betrifft. Der Begriff des Privilegs macht darauf aufmerksam, dass Gleichheit nicht nur durch negative Diskriminierung, sondern auch durch positive Diskriminierung bedroht werden kann. Privilegien haben in der Regel einen »Meritorisierungseffekt« in dem Sinne, dass die Nutznießer auf Rechtfertigungsrhetoriken zurückgreifen und die Privilegien als »verdient« ansehen und damit tendenziell als Einlösung eines erworbenen Anspruchs rekonstruieren, zweitens einen »Habitualisierungseffekt«, der darin besteht, dass sich Privilegiennutznießer (und in vielen Fällen auch die soziale Umgebung) an das Privileg gewöhnt haben, es als selbstverständlich ansehen, es in die anderen Ansprüche eingliedern, sodass ein Privileg den Charakter eines Sonderrechts verliert und von dieser Position aus weitere Forderungen gestellt werden. Drittens haben Privilegien einen »Expansionseffekt« in dem Sinne, dass sich der Aktionsradius durch Privilegien vergrößert. Daraus folgt dann auch, dass sich der Abstand zwischen einer privilegierten und einer nicht privilegierten Gruppe tendenziell im Laufe der Zeit vergrößert und dass die Abschaffung eines Privilegs mit großem sozialem Aufwand verbunden ist, weswegen eine Klugheitsregel nahe legen würde, bei der Einführung eines Privilegs Vorsicht walten zu lassen. Habitualisierungs- und Expansionseffekt von Privilegien weisen auf eine wichtige grundsätzliche Unterscheidung in Bezug auf Privilegien hin, die Unterscheidung zwischen »sichtbaren« und »unsichtbaren« Privilegien – es kann durchaus beobachtet werden, dass die Nutznießer eines Privilegs das Privileg nicht als solches wahrnehmen, sondern von da aus »Normalität« definieren, was einen sozialen Raum als solchen betreffen kann, sodass auch diejenigen, die nicht in den Genuss des Privilegs gekommen sind, entsprechende Privilegien als »normal« ansehen. Privilegienträgern (und in vielen Fällen allen Beteiligten eines sozialen Raums) fällt gar nicht auf, dass bestimmte Menschen über Privilegien verfügen.

5.6 Privilegien sind begründungspflichtig. Ein Privileg verschiebt die soziale Position des Privilegienträgers, damit aber auch die soziale Position aller übrigen Beteiligten. Diese Verschiebung ist jedenfalls begründungspflichtig. Die Idee ei-

nes Privilegs beruht schließlich auf potentiell kohäsionsschwächenden Exklusionsmechanismen – um X eine vorteilhafte Stellung zu verschaffen, werden Y und Z vom Zugang zu dieser Situation ausgeschlossen. Privilegien schaffen Barrieren. Barrieren wiederum sind Zugangerschwernisse. Es handelt sich um Grenzen, die Zugänge zu (relevanten) Kontexten erschweren oder unmöglich machen, also zu Kontexten, die von Interesse für die Menschen sind, die ein Zugangerschwernis als Barriere erleben. *B ist eine Barriere für A im Kontext K genau dann, wenn A aufgrund von B begründete Ziele, etwas zu tun und etwas zu sein, nicht erreichen kann.* Ein Privileg ist dabei für den Privilegenträger eine Zugangserleichterung: *P ist ein Privileg für A im Kontext K genau dann, wenn A aufgrund von P wünschenswerte Interessen, etwas zu tun und etwas zu sein, absichern kann.* Privilegien konstituieren einen Sonderstatus, der der besonderen Situation von Menschen Rechnung trägt bzw. diesen Menschen einen besonderen Status verschafft, der es ihnen leichter macht, Ziele zu erreichen. Im Sinne einer Begründung von Privilegien sind hier zwei Unterscheidungen einzuführen: Privilegien können damit begründet werden, dass die genannten Barrieren gerechtfertigt werden (etwa: Zugangsbeschränkungen zum Weihesakrament sind nach Lehre der Katholischen Kirche mit Blick auf die Berufungspraxis Jesu begründbar, weswegen das Privileg, dass nur Männer die Eucharistie feiern können, berechtigt sei) – diese Begründung kann vor allem in der »Natur der Praxis« liegen, von der bestimmte Menschen durch Barrieren ausgeschlossen sind. Zweitens kann ein Privileg durch Begründung der Sonderstellung begründet werden (etwa: das Recht auf besondere Förderung im Unterricht haben Schülerinnen und Schüler, die einen nachweisbaren pädagogischen Sonderbedarf aufweisen). Eine zweite Unterscheidung, die im Falle der Beurteilung von Privilegien herangezogen werden kann, sind zwei Varianten einer »valuing theory«, die in diesem Falle besagt, dass Privilegien mit Bezug auf »Werte« begründet werden können; dies in zwei Formen: (i) Ein Privileg trägt einem entsprechenden »Wert« Rechnung, der also mit dem Privileg ausgedrückt wird; (ii) ein Privileg schafft einen »Wert«, der also mit dem Privileg geschaffen wird. Im ersten Fall besteht der Wert vor dem Privileg, damit verschiebt sich die Begründungsfrage auf die Frage nach dem festgestellten Wert, im zweiten Fall konstituiert das Privileg den Wert und die Begründung bleibt offen. Das Privileg, einen akademischen Grad zu führen, drückt einen »Wert« aus, wenn der Titel nicht auf unredliche Weise erworben wurde; Ehrendokorate können dieser Dynamik auch folgen, es kann aber auch vorkommen, dass Ehren dieser Art ohne entsprechende Grundlage erfolgen und erst dadurch ein Wert geschaffen wird.

5.7 Als ein Merkmal einer ernsthaften Gesellschaft wurde das ernsthafte Bemühen um die Benachteiligten genannt – dies impliziert auch das ernsthafte Bemühen um Privilegierte, näherhin um toxische Privilegien. Privilegien sind toxisch, wenn sie nicht begründet werden können und die Integrität der Betroffenen gefährden. Nun kann man durchaus dafür argumentieren, dass ungerechtfertigte Privilegien, d.h. Privilegien, die nicht Begründungen folgen, die Menschen in ihrer Verwundbarkeit anerkennen und die Außenstehende nachvollziehen können, die Integrität der Privilegenträger untergraben: Träger ungerechtfertigter Privilegien können nicht aufrichtig leben, weil sie sich einer Meritorisierungsillusion hingeben müssen; sie sind zudem einer Lebensform ausgesetzt, die ihnen den Zugang zum Verständnis der eigenen Verwundbarkeit erschwert. Ungerechtfertigte Privilegien sind toxisch, weil sie die angesprochene Innenseite der Gerechtigkeit erodieren und dadurch den sozialen Zusammenhalt gefährden. Armutsbekämpfung kann nicht ohne Privilegienabbau erfolgen, wenn Mitglieder einer Gesellschaft aus den gesellschaftlichen Ressourcen heraus besser gestellt werden sollen.

E 5.3 Privilegien sind soziale Zuerkennungen: Welche Rolle spielen Rahmenbedingungen? Ich möchte diesen Aspekt des Stachels der Ungleichheit an einem Beispiel illustrieren, das tief mit der europäischen Geschichte verbunden ist: Der ökonomische und soziale Aufstieg des Mayer Amschel Rothschild (1744–1812), des Mannes, der am Anfang des Aufstiegs des Hauses Rothschild stand.¹⁴ Es soll ein kurzer Blick auf die Geschäftsgeschichten dieses Mannes, der unter der Diskriminierung der Juden litt und in einem Klima wachsenden Bewusstseins vom Wert der Gleichheit seinen Weg ging, geworfen werden: Mayer Amschel Rothschild wuchs um die Mitte des 18. Jahrhunderts in der Frankfurter Judengasse auf. Er stammte aus einer Familie kleiner Händler, die vor allem mit Stoffen Geschäfte machten. Generationen vor ihm hatte die Dynamik sozial überlegten Heiratens begonnen, was einen langsamen sozialen Aufstieg ermöglichte. Mayer Amschel lernte die Grundlagen des Geschäftslebens bei Wolf Jakob Oppenheim in Hannover und begann als Händler von (seltenen) Münzen. Um in diesen Geschäftszweig einzusteigen, waren zunächst zwei Dinge erforderlich: gute Kontakte zu Münzsammlern (also zur Aristokratie) und solide Kenntnisse der Numismatik. 1764 kehrte er nach seiner Lehrzeit nach Frankfurt zurück und konnte ein Jahr später ein erstes signifikantes Geschäft mit Erbprinz Wilhelm abschließen. Dieser Zugang zu einem königlichen Hof war entscheidend – 1769 konnte Mayer Amschel den Status eines Hofagenten beantragen, was ihm 1770

gewährt wurde. Das war auch das Jahr der sozial-strategischen Verhehlung mit Gutle Schapper, Tochter eines Hofagenten, die in Form einer Mitgift wichtiges Kapital in seine Geschäftsgebarung einbrachte. Zugang zum Hof, Zugang zu anderen Kontakten und Zugang zu Kapital zeigen sich in diesem Lebensstadium als Schlüssel zum wachsenden Erfolg. Ein vierter Faktor war die Erweiterung des Handelsportfolios, da Mayer Amschel neben dem Handel mit Münzen und Medaillen nun auch das Geschäft mit Antiquitäten in sein Programm aufnahm. Ein entscheidender Erfolgsfaktor waren penibel ausgearbeitete Kataloge, die er an seinen sich weitenden Kreis von aristokratischen Kunden versenden ließ. Geschäftstüchtigkeit zeigte Mayer Amschel auch in einer gewissen Preisflexibilität, die ihn Nachlässe gewähren ließ. Langsam wuchsen sein Vermögen und sein Geschäftsradius. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten die genannten Faktoren (soziales Kapital, mitgiftbedingtes finanzielles Kapital, Kommunikationsfähigkeit in Form von Katalog und Preisgestaltung) sowie die Genauigkeit der Buchführung, die Mayer Amschel eigen war, zu stetem wirtschaftlichem Aufstieg beigetragen, allerdings nicht zu Reichtum. Der Durchbruch zu namhafter Vermögensbildung erfolgte durch den Transfer in einen lukrativen Geschäftszweig, das Bankgeschäft. Dieser Überstieg (bzw. diese Erweiterung der Geschäftsinteressen) wäre ohne die durch Münz- und Antiquitätenhandel lukrierten Mittel nicht möglich gewesen. In den frühen 1790er-Jahren vollzog sich dieser Wandel. Niall Ferguson beschreibt den Übergang zum Banking nicht als strategischen, sondern als gewissermaßen »natürlichen« Weg: »In some ways, the transition was a natural one. An antique-dealer with a growing circle of suppliers and customers naturally would extend credit to some of these.«¹⁵ Im Jahr 1797 war Mayer Amschel Rothschild bereits einer der reichsten Juden Frankfurts, wesentlich bedingt durch Bankgeschäfte. Im Übrigen scheint es so, dass Mayer Amschel die nötige Sorgfalt im Umgang mit wachsendem Vermögen und dem Geschäft mit Geld erst lernen musste, wurde er doch, weil in seinem Büro viel Bargeld herumlag, auch Opfer einer Unterschlagung durch einen Bediensteten. Ab 1796 kam ihm der Krieg zu Hilfe – hier entstanden neue Geschäftsgelegenheiten. Er konnte mit zwei Partnern einen Vertrag lukrieren, die österreichische Armee während der Operationen in der Rhein-Main Region mit Getreide und Geld zu versorgen. Mayer Amschel nutzte auch die britische industrielle Revolution aus, indem er seinen Sohn Nathan um 1798 nach England schickte, um Textilgeschäfte anzubahnen. Dort musste Nathan aus strategischen Gründen verbergen, dass er für eine Frankfurter Firma arbeitete. Nathan bereitete seinem Vater durch Schlamperie und Unerfahrenheit einige Sorgen, etablierte sich dann aber langsam, erst

als Händler und dann auch als Textilhersteller. Die Aufbruchstimmung der damaligen Zeit kam Nathans ungestümem Temperament, das er nach und nach besser zu kontrollieren verstand, entgegen: »It took a combination of burning aggression and cool calculation to survive and thrive.«¹⁶ Durch eine strategische Heirat mit der Tochter eines bedeutenden Londoner Händlers gewann Nathan, durch das neue Sozialkapital, den neuen Status und die Mitgift an Geschäftsmöglichkeiten. Durch das Kriegsgeschehen und die von Napoleon verhängte Handelsblockade wurde Nathan etwa ab 1807 in die Illegalität gedrängt, um seine Geschäfte fortsetzen zu können und wurde als Schmuggler tätig. »In October 1807 he was sending a consignment of coffee to Sweden via Amsterdam, using an American registered ship and fake Dutch documents.«¹⁷ Auch nach Aufhebung des Handelsembargos wurde der Schmuggel zur Vermeidung der Importzölle aufrechterhalten.¹⁸ Gleichzeitig kam Mayer Amschel das Klima wachsenden Gleichheitsbewusstseins zugute, das den Antisemitismus im Zuge der Französischen Revolution deutlich weniger salonfähig machte. Ein zweifellos wichtiger Schritt zum finanziellen Aufstieg der Rothschilds war die Beziehung zu Wilhelm IX., dem vermögenden Kurfürsten zu Hesse-Kassel.¹⁹ Mayer Amschel bemühte sich um die Möglichkeit, in den Radius dieses Geschäftslebens einzutreten, eine strategische Freundschaft mit Karl Friedrich Buderus kam ihm dabei zu Hilfe. Dieser verschaffte ihm Insider-Wissen und Mayer Amschel schaffte es auf diese Weise, den Fuß in die Tür zu bekommen und seine Geschäftsbeziehungen stetig auszubauen. Nachdem Wilhelm ins Exil gezwungen war, verwalteter Rothschild dessen Geschäftsangelegenheiten, vertrauenswürdig und zuverlässig, durchaus unter persönlichen Risiken gegenüber der französischen Aufsicht. Einmal einem Verhör unterzogen, entschuldigte sich Mayer Amschel mit seinem schlechten Gedächtnis, ähnlich unschuldig und unwissend stellte sich die befragte Ehefrau Gutle dar.²⁰ Mit diplomatischem Geschick präsentierte er sich gegenüber seinen Mitbewerbern als harmlos und verfolgte dabei mit kühlem Kalkül die Strategie, zu möglichst vielen Fürstenhäusern Geschäftsbeziehungen aufzubauen. 1800 wurde er Hofagent des österreichischen Monarchen, ab 1804 hatte er nahezu das Monopol im dänischen Königshof errungen. Die Familie verzweigte sich durch die Geschäftstätigkeit, die Mayer Amschels Söhne aufnahmen. Mit größter Diskretion – unter Zuhilfenahme hebräischer Schrift etwa – wurden hier mit großer Geschwindigkeit Informationen ausgetauscht, etwa den Wechselkurs betreffend, ein Faktor, der wesentlich zur Vermögensbildung beitrug. Vermögensbewahrend und -vermehrung war wohl auch der Umstand, dass Mayer Amschel Töchter und Schwiegeröhne vom Geschäft kategorisch ausschloss.²¹

Versuchen wir eine kurze moralphilosophische Analyse dieser biografischen Dynamik: Natürlich spielte Geschäftstüchtigkeit eine große Rolle, etwa die Bereitschaft, eigenen Profit zu reduzieren, um langfristige Geschäftsverbindungen aufzubauen; Weitsichtigkeit und die Fähigkeit zu »delayed gratification« waren sicherlich bedeutend; ebenso wichtig wohl auch die Einheit der Familie und der innere Zusammenhalt. Der Mythos freilich »Moralische Tugenden werden mit Reichtum belohnt«, der im Zusammenhang mit der Geschichte des Hauses Rothschild des Öfteren bemüht wird und den man auch in Kontexten finden kann, die einer bestimmten Auslegung der jüdisch-christlichen Tradition verpflichtet sind, ist bei näherer (moralphilosophischer) Betrachtung mit Blick auf Details schwer haltbar. Niall Ferguson nennt drei Faktoren, die einem Investor Wettbewerbsvorteile über die Konkurrenz verschaffen: Zugang zu Information und damit die Nähe zu den politischen Machtzentren, Geschwindigkeit der Nachrichtenübermittlung und die Fähigkeit, die Nachrichtenübermittlung an die Konkurrenz zu manipulieren.²² Das Haus Rothschild hat diese Aspekte erkannt und genutzt. Ein hilfreicher Umstand im Zusammenhang mit Informationsverwaltung war die Sprache des »Judendeutschen«, Deutsch in hebräischen Buchstaben. In dieser Sprache und Schrift kommunizierten Mitglieder des Hauses Rothschild miteinander und konnten dies mit einer gewisse Unverblümtheit tun, da sie mit der Unzugänglichkeit der Kommunikationsform rechnen konnten. Entscheidend zur Vermehrung des ökonomischen Kapitals war aber allemal der Zugang zu sozialem Kapital: Der Zugang zu bestimmten sozialen Schichten erhöhte das Sozialkapital und damit die Möglichkeit, finanzielles Kapital zu vermehren. »Mixing with members of the aristocracy was essential if it was they who governed, and almost as much political information came from informal socialising as from formal meetings with ministers.«²³ Das bedeutet auch einen bestimmten Umgang mit »Zeit« (informelle Treffen ...) und »Beziehungen« (strategische Kommunikation und Instrumentalisierung von Gesprächspartnern und damit auch eine Dynamik, Menschen auf epistemische Objekte zu reduzieren). Die Rolle der Gemeinschaft bei diesen Aufstiegen ist nicht nur die der Komparsen: Niall Ferguson identifiziert »political confidence« als einen entscheidenden Punkt in der Geschichte des ökonomischen Aufstiegs der Rothschilds.²⁴ Dieses Vertrauen besteht darin, dass Investoren das Vertrauen in die Staaten haben, mit denen sie Handel treiben, die eingegangenen Verpflichtungen zu erfüllen. Nun kann man sich fragen, woher denn ein Staat, wenn nicht aus den vielen kleinen Beiträgen durch »die Vielen«, die Mittel haben sollte, diesen Verpflichtungen nachzukommen, sind doch Massensteuern der Löwenanteil am Steueraufkom-

men. Mayer Amschel Rothschild konnte soziale Ungleichheiten (Fürstenhöfe, Aristokratie) geschickt nutzen, um sich selbst von anderen abzusetzen. Gleichzeitig erfolgte das in einem Klima, das den Gleichheitsgedanken höher stellte, was für die Herausbildung von Opportunitäten sicherlich nicht nachteilig war. Das soziale und politische Umfeld war der entscheidende Faktor, gepaart mit der Geschäftstüchtigkeit, die Mayer Amschel Rothschild mitbrachte. Diese Befunde decken sich mit den normativen Überlegungen, die Thomas Nagel und Liam Murphy in ihrem Buch über Ethik der Besteuerung angestellt haben.²⁵ Murphys und Nagels These lautet: Es ist derselbe Staat mit denselben Gesetzen, der Eigentum überhaupt erst ermöglicht und dann auch Steuern einhebt; Bürger/innen verdanken es diesen staatlichen Kontexten, dass sie überhaupt Eigentum haben können; es sei ein Mythos, zu glauben, dass es Privateigentum jenseits des Staates gäbe, von dem dann der Staat erst Steuern raube: »If there is a dominant theme that runs through our discussion it is this: Private property is a legal convention, defined in part by the tax system; therefore the tax system cannot be evaluated by looking at its impact on private property, conceived as something that has independent existence and validity. Taxes must be evaluated as part of the overall system of property rights that they help to create.«²⁶ In anderen Worten: »Individual citizens don't own anything except through laws that are enacted and enforced by the state. Therefore, the issues of taxation are not about how the state should appropriate and distribute what the citizens already own, but about how it should allow ownership to be determined.«²⁷ Diese Argumentation läuft darauf hinaus, die Abhängigkeit von eigenen sozialen Netzwerken von der Gesamtstruktur aufzuzeigen. Der Aufbau von Sozialkapital ist auf eine Infrastruktur angewiesen – Netzwerke entstehen nicht von selbst, sondern müssen gepflegt werden und sind auf eine entsprechende Infrastruktur angewiesen. Kommunikationsstrukturen und öffentliche Räume für Interaktionen sind hier ebenso notwendig wie gesetzliche Rahmenbedingungen, um sichere vertragliche Beziehungen einzugehen. Tangible wie auch intangible Infrastruktur waren notwendig, um die Privilegienkumulierung von Mayer Amschell Rothschild zu ermöglichen.

E 5.4 Greifen wir zur Exploration der Bedeutung der Rahmenbedingungen noch einmal auf die Geschichte von Alan Sugar zurück, der sich selbst als »self made man« sieht. Alan Sugar, 1947 in Hackney geboren, Gründer von »Amstrad«, seit 2009 Lord Sugar of Clapton, arbeitete sich aus ärmlichen Verhältnissen zu einem Multimillionär und politischen Berater mit enormer öffentlicher Präsenz (TV personality: »The Apprentice«) und aristokratischem Status hoch. Er beschrieb

sein Leben, vor allem auch mit Blick auf die Geschäftstätigkeit, in einer Autobiografie *What You See Is What You Get*.²⁸ Er legte großen Wert darauf, sich als »self made man« zu beschreiben: »No one actually started me off« (s w s 84). Er hatte aus persönlichen Gründen seit Kindesbeinen an Energie in Vermögensgeneration investiert: Geldknappheit war ständiges Thema in seiner Familie – »My parents did their best, but not being able to have what I wanted made me determined to do something for myself – to be selfsufficient« (s w s 11). Bereits als kleiner Bub war er aktiv, um Geld zu verdienen. Als Elfjähriger brachte er Stoffreste aus einer kleinen Textilfabrik, die er in seiner Tätigkeit als Autowäscher des Chefs entdeckt hatte, zu einem Händler, wurde zwar offensichtlich über den Tisch gezogen, machte aber eine wichtige Erfahrung: »Basically, I'd spotted some stuff in one place and seen another place to sell it. And what's more, I really enjoyed doing it« (s w s 13). Beobachtungs- und Kombinationsgabe spielten ebenso eine wichtige Rolle wie die Fähigkeit, den Wert von etwas zu erkennen, das anderen wertlos schien. Im Zuge einer Straßenerneuerung entdeckte er Holzbretter unter der ersten Schicht, die abgetragen wurde. Das Holz wurde für den neuen Straßenbelag nicht mehr benötigt. Die Arbeiter zeigten ihm, dass dieses nicht mehr brauchbare Holz exzellent brannte. »Bingo! It occurred to me that these discarded wooden blocks could be made into fire-lightning sticks« (s w s 15). Daraus wurde ein Geschäft; die anderen Kinder halfen Alan bei der Zerkleinerung, weil sie es für einen Spaß hielten, ohne zu wissen, warum er das Holz zerkleinern wollte. Er bot das Produkt einem Händler an, der ihm die Ware abnahm. Aus logistischen Gründen (die anderen Händler waren zu weit entfernt, der Transport war zu schwierig) konnte Sugar seinen Geschäftsradius nicht erweitern, verdiente aber Geld. Eine weitere Fähigkeit Alan Sugars war die Verkaufstechnik – er arbeitete als Verkäufer bei einem Pharmazeuten, der wenig Geschäftssinn hatte: »I introduced one of my marketing ideas ... When asked by the customer for a bottle of, say, Milk of Magnesia, if you were to reply, ›Small or large?‹ most punters would say, ›Small.‹ Much better to ask, ›Do you want the small 1s 6d one or the extra-value 2s 6d one?‹ I applied this to lots of things in the shop ... and it worked nine times out of ten« (s w s 29). Diese Verkaufsfähigkeit hatte er schon gezeigt, als es darum ging, eine Schulzeitung zu verkaufen – er besuchte persönlich die Eltern der Kinder, die in seinem Wohnblock wohnten, weil sie naturgemäß ein Interesse an der Zeitung der Schule ihrer Kinder haben mussten und verkaufte eine beachtliche Menge. Ähnlich geschäftstüchtig zeigte er sich, als er als Schulbub ins Fotogeschäft einstieg, sich eine Kamera anschaffte und Fotos selbst entwickelte. Er überzeugte durch den Preis, aber auch durch

die Möglichkeit einer damals einzigartigen »Ausarbeitung über Nacht«. ²⁹ Das Fähigkeitenportfolio, das bereits den Schulbuben auszeichnete, umfasste also Beobachtungs-, Kombinationsgabe und damit einen »Sinn für Gelegenheiten«, Verkaufstechnik und Flexibilität. Ein Geschäftsmodell, das dieses Portfolio deutlich machte, war Sugars Engagement im Shampoo-Geschäft. Mr. Allen, der erwähnte Pharmazeut, bei dem Alan Sugar auch nach seiner ersten Anstellung bei einem Ministerium nach Schulabschluss weiter beschäftigt blieb,klärte ihn über die Preisunterschiede einzelner Produkte auf – eine Frage der Marke und des Marketings. Der wissbegierige Alan Sugar brachte die Zutaten für Haarpfle-geprodukte in Erfahrung und wandte sich an zwei Freunde, Steve Pomeroy und Geoff Salt, um ihnen diese Geschäftsgelegenheit nahezubringen. »Steve's family business was lemonade, so they knew where to buy bottles and labels. I could source the ingredients to make the hair lacquer and the shampoo – a soap de-tergent with a little bit of perfume in it« (s w s 51). Alan Sugar überwand einige technische Probleme und konnte auch in Mr. Allens Geschäft einiges verkaufen. Sie versuchten ihr Verkaufsglück dann auch auf einem Markt in Südlondon an Sonntagen, aber seine beiden Freunde waren es bald leid, am Sonntag um 6 Uhr aufzustehen. Letztendlich musste dieser Geschäftszweig aufgrund des mangeln- den Commitments der Freunde aufgelassen werden.

Bald kündigte Alan Sugar zum Entsetzen seines sicherheitsliebenden und ängstlichen Vaters die sichere, aber schlecht bezahlte Stelle im Ministerium und ließ sich als Vertreter bei einem Elektrogroßhändler anstellen. Seine Verkaufsfä- higkeiten sorgten für Erfolg. Eines Tages sah er bei einem Händler Fernseher- geräte, die dieser loswerden wollte, weil sie nicht funktionierten. »I thought of my mate Malcolm, who was a TV Engineer. He could fix the sets and I could flog them. I said, »I'll take them.« (s w s 74). Malcolm erwies sich als fähig, aber, »he lacked the killer instinct, the passion to want to make money« (s w s 74) und ließ sich von Alan Sugar nicht zu schnellen Reparaturleistungen motivieren. Sugar verkaufte aufgrund von Malcolms technischem Geschick einige Geräte (von zuhause aus, sehr zum Leidwesen der Mutter, die ständig Besuchern, die TV Geräte ansehen wollten, die Tür öffnen musste). Dieser Geschäftszweig kam zu einem Ende, »due to Malcolm's lack of ambition« (s w s 75). Die Geschäftsidee als solche freilich war bestechend einfach und sollte sich wiederholen: Wertlo- ses Produkt P an Ort A wird über einen Veredelungs- bzw. Reparaturprozess zu einem wertvollen Produkt P' verwandelt und an einem Ort B verkauft. Das- selbe Modell wiederholte Sugar mit Schallplattenspielern (s w s 95) – er sah bei Sam Korobuck, einem Händler, für den er einmal gearbeitet hatte, Stöße von un-

brauchbaren Schallplattenspielern und kaufte sie ihm um einen Spottpreis ab.³⁰ Schnell wurde die Ware abtransportiert, ehe Korobuck es sich anders überlegte. Alan Sugar reinigte die Geräte, Malcolm reparierte sie, die Marge beim Verkauf betrug 125 %. Im Jahr 1966 beschloss Alan Sugar, sich selbstständig zu machen. Sugar kündigte bei dem Elektrogroßhändler, der ihm zum Abschied sagte: »Let me tell you, you haven't got very good contacts« (s ws 83). Dieser Aspekt des Sozialkapitals sollte sich immer wieder als Schlüssel herausstellen. Sugar gründete ein Ein-Mann-Unternehmen, begann mit 100 Pfund Kapital, erstand einen Lieferwagen und kaufte Autoantennen zum Weiterverkauf. Er hatte von seinem letzten Chef gehört, dass Autoantennen leicht zu verkaufen seien. Ronnie Marks war sein erster Zulieferer. Sein erstes Geschäft als selbstständiger Unternehmer: Er ging zu Peter Thaxton, einem Kunden, den er von seiner früheren Vertreterzeit kannte, und bot ihm Autoantennen an, die Thaxton in der Vergangenheit schon verkauft hatte. In der ersten Woche der Selbstständigkeit verdiente Alan Sugar um ein gutes Drittel mehr als in seiner letzten, durchaus gut bezahlten, Angestelltentätigkeit. Sein Lieferwagen diente ihm als Verkaufsraum, Auslage und Speicher. Entscheidend war das Sozialkapital, die gute Beziehung zu Zulieferern (s ws 86) und dann auch Kunden. Nun folgte ein weiterer bedeutungsvoller Schritt in die Selbstständigkeit: »I decided that I would use my own brand name on some products, even though I bought them from an importer« (s ws 87) – er verwendete den Markennamen »A M S Trading« und das erste Produkt unter diesem Namen war ein Zigarettenanzünder. Sugar kaufte also 1000 Stück von einem Importeur und beklebte sie mit seinem Markennamen. Dies war der Beginn von A M S Trading. Mithilfe von Familienmitgliedern, die als Bürgen fungierten, konnte Sugar einen Kredit aufnehmen, um einen besseren Wagen anzuschaffen.

Alan Sugar war auf der Suche nach dem Durchbruch – er kaufte um 5 Pfund, verkaufte um 6 Pfund und machte nur kleine Gewinne. Das sollte sich ändern. Stereoanlagen kamen langsam in Mode. Er stellte selbst die Abdeckplatten her und konnte damit Anlagen entsprechend billig verkaufen; viel Geld floss wiederum durch Reparaturarbeit (kaputte Radios, repariert von einem Mechaniker namens George Chenchen) in seine Taschen. Ein andermal ließ sich Sugar von Chenchen zeigen, wie man Miniaturradios reparierte und setzte mithilfe seiner Frau 3000 Stück instand. Der Durchbruch gelang ihm mit der im dritten Teil beschriebenen Idee einer besonderen Stereoanlage. Ein weiteres Produkt waren Verstärker – er hatte sich zum Ziel gesetzt, Lautsprecher zu einem niedrigeren Preis herzustellen und ersuchte Chenchen um eine technische Lösung, während

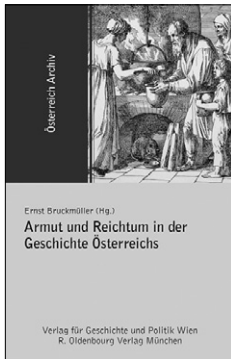
Sugar das Design entwarf (s ws 116f). Alan Sugar beschäftigte bald 20 Angestellte in der Verstärkerproduktion; nach einigen trial-and-error-Dynamiken produzierte er ein akzeptables Produkt, das sich aufgrund des günstigen Preises schnell in Mengen verkaufte. Allerdings musste Sugar bald zugeben, dass die Qualität des Produkts sehr begrenzt war. Er hatte sich wohl zu wenig Zeit mit der Produktentwicklung gelassen. Das nächste Ziel bestand nun darin, Comet als Kunden zu gewinnen, ein Versandunternehmen, das Listen von Produkten und Preisen in großen Anzeigen veröffentlichte. Sugar gelang es, mit dem Einkaufschef zu sprechen und ihn zu überzeugen, den Amstrad Verstärker in die Liste aufzunehmen – um dann mit einer kleinen List, Geschäfte zu machen.³¹ In der Folge wuchs Amstrad, wobei Sugar einen Konflikt mit George Chenchen ausstehen musste, der sich selbst als Partner und unersetzbaren Techniker betrachtete und die Firma gewissermaßen in Geiselnahm. Sugar baute einen Ersatz auf und entließ Chenchen. Eine wichtige Lektion für Alan Sugar: »No one is indispensable« (s ws 127). Die nächsten Meilensteine waren der direkte Kontakt nach Japan (s ws 135ff) und die Einstellung des ersten technischen Zeichners (s ws 130). Eine echte Herausforderung stellte der Bergarbeiterstreik dar, der die Stromversorgung empfindlich reduzierte; Alan Sugar ließ sich aus den Niederlanden einen Generator liefern, der nach einigen Startschwierigkeiten dann auch funktionierte (s ws 139). Jahr für Jahr und Schritt für Schritt arbeitete sich Alan Sugar zum Multimillionär hoch.

Was sagt dieses Beispiel über das Verhältnis von Individuum, »dichtem sozialen Netz persönlicher Beziehungen« und »dünnen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen« aus? Zunächst ist auf der Ebene des Individuums festzuhalten, dass persönliche Motivation und Fähigkeiten von Alan Sugar eine zentrale Rolle spielten: Flexibilität und Hartnäckigkeit, Erfindungsreichtum, Beobachtungsgabe, Lernfähigkeit, Kontaktfähigkeit, Verkaufsfähigkeiten. Diese Fähigkeiten allein reichten freilich bei weitem nicht aus, um den geschäftlichen Erfolg zu garantieren: Ganz offensichtlich war Alan Sugar auf das dichte soziale Netz seiner Beziehungen angewiesen – die Wohnung seiner Eltern als Speicher und Geschäftsort, die Bürgschaften durch Familienmitglieder, ein Kredit, den ihm seine Eltern zur Anschaffung eines Lieferwagens gewährten, Freundschaften, die ihm Geschäftstätigkeiten (wie zum Beispiel im Falle der Shampoo-Produktion) oder auch Zugang zu Wissen (beispielsweise im Falle des Pharmazeuten Allen) ermöglichten. Ohne dieses soziale Netz hätte Alan Sugar seinen Aufstieg nicht machen können. Gleichzeitig lässt sich nachverfolgen, welche Bedeutung die »dünnen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen« spielten: Alan Sugar bezog

den öffentlichen Raum (Straßenbelag, Markt in Südlondon) in seine Geschäftstätigkeiten ein und war offensichtlich auf eine Infrastruktur in einem tangiblen (Straßennetz, Kommunikationsmöglichkeiten) und einem intangiblen Sinn (geregelte Kreditmöglichkeiten, Bildung, etwa auch seiner Reparaturoxperten) angewiesen – diese Abhängigkeit zeigte sich gerade im Falle der reduzierten Stromversorgung; drittens operierte er in einem gesetzlich geregelten Raum, der offensichtlich (im Falle des Verstärkers) geringe Qualitätskontrollen auferlegte, es möglich machte, einen anderswo hergestellten Zigarettenanzünder unter eigener Marke laufen zu lassen, eine nicht definierte Handelsspanne aufzuschlagen, Kündigungen einzureichen oder auszusprechen, eine Firma mit minimalem Eigenkapital zu gründen. Die Idee eines »self made man« ist angesichts dieses Netzes von Abhängigkeiten und Ermöglichungsbedingungen schwerlich aufrechtzuerhalten. Dabei dient das Beispiel Alan Sugars als exemplarisches »Fenster«, das die Bedeutung von Sozialkapital, Infrastruktur und gesetzlichen Rahmenwerken für die persönliche Vermögensbildung verdeutlicht.

Man könnte auf dem Hintergrund der Fallstudie Alan Sugars folgende Thesen vorschlagen: 1. Vermögen wird auf der Basis von Sozialkapital (verstanden als Zugang zu und Mobilisierungskraft von verlässlichen Netzwerken) erzeugt; 2. Sozialkapital ist integraler Bestandteil der intangiblen Infrastruktur; 3. die intangible Infrastruktur ist zum Aufbau auf ein Massenniveau angewiesen, damit Sozialkapital schnell wachsen kann (etwa weit verbreitete kulturelle Praktiken wie Lesefähigkeit); 4. die intangible Infrastruktur kann nicht ohne tangible Infrastruktur bestehen; 5. dünne gesellschaftliche Rahmenbedingungen sind notwendig, um tangible Infrastruktur aufzubauen und zu erhalten und auch um Zugang zu intangibler Infrastruktur auf einer Massenebene (Beispiel allgemeine Schulpflicht) zu ermöglichen; 6. dichte soziale Netze sind notwendig, um »dichte Räume« für die intangible Infrastruktur – Räume zur Einübung von Vertrauen – zu erschließen; 7. dünne politische Rahmenbedingungen und dichte soziale Netze stehen in einem Verhältnis wechselseitiger Abhängigkeit. Die dünnen Rahmenbedingungen schaffen jenen Kontext, der den Aktionsradius und vor allem die Handlungssicherheit und Planbarkeit von Individuen und sozialen Netzen gewährleistet. Soziale Netze schaffen die identitätsstiftende Grundlage (die »Innenseite der Gerechtigkeit«), von der aus dünne gesellschaftliche Rahmenbedingungen aufgebaut werden können.

RD 5.4 Michael Sandel hat in einem viel beachteten Buch darauf hingewiesen, dass die Grenzen dessen, was man mit Geld kaufen kann, mehr und mehr ausge-



ERNST BRUCKMÜLLER (HG.)
**ARMUT UND REICHTUM IN DER
 GESCHICHTE ÖSTERREICHS**

Der Band knüpft an aktuelle Diskussionen an. Es geht dabei um inhaltliche, vor allem aber zeitliche Vertiefungen: Wann galt wer weshalb als „arm“ bzw. „reich“? Welche Veränderungen können wir diesbezüglich vom Spätmittelalter bis zur Gegenwart feststellen? Hat die Industrielle Revolution tatsächlich eine neue Armut hervorgebracht – oder nicht vielmehr historisch erstmals die Überwindung massenhafter Ressourcenknappheit? Wie verschoben sich durch den Ersten Weltkrieg, die Weltwirtschaftskrise, das NS-Regime und den Zweiten Weltkrieg die Dimensionen von „Armut“ und „Reichtum“?

Beiträge von Helmut Bräuer, Ernst Bruckmüller, Alfred Damm, Gerhard Jaritz, Gerhard Melinz, Peter Melichar, Martin Schenk, Hannes Stekl, Sabine Veits-Falk, Gudula Walterskirchen.

2010, 238 S. BR. 135 X 205 MM.
 ISBN 978-3-205-78304-6

WARUM WOHL? STAND

Armut verhindert gutes Leben und gutes Zusammenleben. Armut rührt an tiefste Schichten menschlicher Identität. Wie kann Armutsbekämpfung gelingen? Um diese Frage zu beantworten, ist es erforderlich, einen Begriff von Armut, eine Gerechtigkeitstheorie (warum ist Armut ein Übel, das bekämpft werden muss?) und Umsetzungsstrategien zu entwickeln. Eben dies möchte das vorliegende Buch leisten. Anhand von best practices wird der Horizont der Armutsbekämpfung erschlossen.

