

Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 76 (1996)
Heft: 12-1

Artikel: "Wettbewerbsfähigkeit" von Standorten : zur Kontroverse um einen Begriff
Autor: Küchler, Carsten-Georg
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-165553>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

«WETTBEWERBSFÄHIGKEIT» VON STANDORTEN

Carsten-Georg Küchler

ist 1962 in Rüsselsheim, Deutschland, geboren. Er studierte Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Fribourg und Mexico-Stadt und promovierte 1991 in Fribourg zum Dr. rer. pol. Seit Juli 1991 ist er wissenschaftlicher Beamter im Dienst für Technologiefragen des Bundesamtes für Konjunkturfragen (Eidg. Volkswirtschaftsdepartement), Bern. Arbeitsschwerpunkte: Technologiepolitik der Schweiz, Technikökonomie.

Zur Kontroverse um einen Begriff

Der Begriff «Wettbewerbsfähigkeit» ist im Zusammenhang mit Standorten in jüngster Zeit Gegenstand wirtschaftspolitischer Kontroversen geworden. Dabei wird das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit von Firmen und Individuen unbesehen auf politische und geographische Einheiten übertragen. Dies kann zu falschen Vorstellungen und fragwürdigen Entscheidungen führen.

Immer häufiger ist von spezifischen Teilaspekten der Wettbewerbsfähigkeit, genauer: von spezifischen Wettbewerbsfähigkeiten die Rede (technologische Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft von Standorten). Dieser Sprachgebrauch ist von offizieller Seite, so auch von der Kommission der EU, übernommen worden. Laut der «Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung» (OECD) ist Wettbewerbsfähigkeit «die Fähigkeit von Unternehmen, Industriezweigen, Regionen, Nationen oder supranationalen Regionen, unter Bedingungen des internationalen Wettbewerbs den Produktionsfaktoren dauerhaft ein relativ hohes Einkommens- und Beschäftigungsniveau zu sichern». Die in dieser und anderen Definitionen stillschweigend gemachte Voraussetzung, wonach die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen usw. überhaupt existiert, hat den amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler *Paul Krugman* dazu veranlasst, sich mit diesem Thema näher zu beschäftigen. Sein Artikel hierzu hat weltweit eine lebhaftete Kontroverse ausgelöst. Im folgenden wird Krugmans Kernthese, wonach der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit einer Nation oder eines Standortes irreführend ist und daher nicht weiter verwendet werden sollte, vorgestellt, vertieft und weitergeführt.

Nationen sind keine Firmen

Paul Krugmans Artikel trägt den provozierenden Titel «*Competitiveness. A Dangerous Obsession*»¹. Er kommt darin zu dem verblüffenden Ergebnis, dass die Sorge um die Erhaltung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Nationen, auch aus deren Sicht, in der Regel unbegründet ist.

Dieser Begriff trage zur allgemeinen Verwirrung bei und diene fast immer Interessen, die mit der vorgeblichen Stärkung der Nation nichts zu tun haben.

Der Kern seiner Argumentation besteht in dem überwiegend empirisch geführten Nachweis, dass der Analogieschluss zwischen Firmen und Standorten in wesentlichen Punkten irreführend ist. Die Diskussionsbeiträge zum Thema Wettbewerbsfähigkeit der Nationen gehen, meist unausgesprochen, davon aus, Länder stünden einander auf den Weltmärkten in der gleichen Weise gegenüber wie Unternehmen. Die Nation müsse daher das Interesse haben, Marktanteile auf Kosten des Wettbewerbers zu erringen.

Einzelne Nationen werden in diesem Wettbewerb erfolgreich sein, andere an Status und Wohlstand verlieren. Die Mehrheit der Autoren stimmt zudem darin überein, dass der Erfolg einer Nation in diesem Wettbewerb an der Höhe der Exportüberschüsse abzulesen ist. Länder mit positivem Aussenhandelsaldo sind demnach die Gewinner, solche mit negativem die Verlierer des Kampfes.

Diese Gleichsetzung zwischen Firmen und Nationen ist, so Krugman, bei näherer Betrachtung allerdings zweifelhaft:

Unternehmen haben die *bottom line* der Zahlungsunfähigkeit: Können die Anteilseigner und Gläubiger ausserhalb der Firma nicht zufriedengestellt werden, so wird das Leben der Firma beendet. Für Nationen gilt das nicht. Ihnen droht bei sinkenden Verkaufserfolgen ein Verlust an Wohlstand, nicht aber die Beendigung ihrer Existenz. Durch Abwertung der Währung und durch Lohnsenkung können neue komparative Vorteile, wenn auch auf niedrigerem Wohlfahrtsniveau, begründet werden.

¹ *Foreign Affairs*, march/april 1994, pp. 28-44.

Während eine Firma Interesse daran hat, eine andere Firma, die gleichartige Produkte anbietet, vollständig vom Markt zu verdrängen, trifft das auf Länder nicht zu. Ein Verschwinden der *«konkurrierenden Nation»* würde sie eines Teils ihrer Märkte berauben. Nationen haben daher sogar dann ein Interesse am ökonomischen Weiterbestehen der anderen, wenn sie auf jedem einzelnen Markt bessere Produkte zu niedrigeren Preisen anbieten könnten. Es geht folglich nicht um Verdrängung, sondern um die Ausprägung einer bestimmten Art der internationalen Arbeitsteilung. Während der Wettbewerb zwischen Firmen häufig ein Nullsummenspiel ist, also die Gewinne des einen die Verluste des anderen sind, wirkt internationaler Handel als Positivsummenspiel; beide beteiligten Nationen gewinnen an Wohlfahrt.

Auch die Messung des Markterfolges der Nationen durch Exportdaten ist irreführend. Während Firmen praktisch ausschliesslich Personen ausserhalb ihrer Mauern beliefern, tun Nationen dies zu grossen Teilen nicht. Coca Cola und Pepsi sind demnach reine Exporteure. Auch kleine exportorientierte Volkswirtschaften weisen dagegen Exportquoten von deutlich weniger als 50 Prozent auf. Die Wohlfahrt von Staaten wie den USA (Exportquote etwa 10 Prozent) wird daher weit stärker auf dem Binnenmarkt als durch den Güterexport bestimmt. Wie Krugman nachweist, können Arbeitsplatzverluste in den USA nicht, wie häufig behauptet, mehrheitlich auf bilaterale japanische Handelsüberschüsse zurückgeführt werden.

Von den Verfechtern der Idee der nationalen Wettbewerbsfähigkeit wird in der Regel gefordert, Investitionen in wertschöpfungsstarke Bereiche zu lenken. Unausgesprochen werden diese Bereiche mit technologie-intensiven Feldern gleichgesetzt. Krugman weist durch verschiedene Beispiele nach, dass die wertschöpfungsintensivsten Branchen der US-amerikanischen Volkswirtschaft (Zigarettenherstellung, Erdölraffinade usw.) keineswegs Hightech-Sektoren sind.

Krugman zieht daraus folgende Schlüsse: Die angebliche Wettbewerbsfähigkeit von Nationen existiert in der Regel nicht, jedenfalls nicht in der Form, wie sie für Firmen definiert und empirisch bestimmbar ist. Die mit diesem Begriff an-

.....
*Die Gleichsetzung
 zwischen Firmen
 und Nationen
 ist bei näherer
 Betrachtung
 zweifelhaft.*

.....
*Während der
 Wettbewerb
 zwischen Firmen
 häufig ein Null-
 summenspiel ist,
 wirkt internatio-
 naler Handel
 als Positiv-
 summenspiel*

getönte Idee des Kampfes um Geld und Erfolg wirkt auf das Publikum aber so eingängig und attraktiv, dass seine Nennung die Bereitschaft weckt, wirtschaftspolitische Massnahmen zu billigen, wenn dadurch die Erhöhung der nationalen Wettbewerbskraft in Aussicht gestellt wird.

Unglücklicherweise wird die Metapher von der wettbewerbsfähigen Nation derzeit jedoch mehrheitlich von solchen Autoren und Politikern verwendet, die an der Durchsetzung merkantilistischer, protektionistischer oder planwirtschaftlicher Konzepte interessiert sind. Krugman sieht für sein Land die Gefahr, im Streben nach der Chimäre Wettbewerbsfähigkeit Instrumente zu ergreifen, die per saldo wohlstandsmindernd wirken und dadurch den Anliegen des Landes schaden.

Reaktionen in der interessierten Öffentlichkeit

Die Rezeption von Krugmans Artikel zeigt, dass der eher technische Teil seiner Ausführungen grössere Aufmerksamkeit geniesst als der eigentliche Kern seiner Überlegungen, die das Wesen des Wettbewerbs betreffen.

So stimmt etwa *Gerhard Schwarz* (in der *«Neuen Zürcher Zeitung»* vom 21. Oktober 1995) mit Krugman darin überein, dass der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit oft unscharf oder gar missbräuchlich verwendet wird. Er folgt auch der Argumentation, wonach die Protektionisten und Industriepolitiker ungeeignete Instrumente zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit empfehlen. Schwarz schränkt aber ein, auf der Ebene der Standorte könne der Gewinn des einen durchaus der Verlust des anderen sein. Hier seien Nullsummenspiele sogar recht häufig, so dass das Thema Wettbewerbsfähigkeit der Standorte seine Berechtigung habe. Krugman, so Schwarz weiter, habe den Fehler begangen, nur den internationalen Handel zu analysieren, und aus der Tatsache, dass dieser zum allgemeinen Wohle beitrage, den falschen Schluss gezogen, man müsse sich um das Thema Wettbewerbsfähigkeit keine Gedanken machen. Er sei daher *«über das Ziel hinausgeschossen»*.

In dieser Besprechung, die als stellvertretend für die Meinung weiter Kreise der Fachöffentlichkeit gelten kann, kommt

meines Erachtens ein grundsätzliches Missverständnis zum Ausdruck. Dieses Missverständnis betrifft die Natur der marktlichen Konkurrenz.

Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit entstammt der Mikroökonomie bzw. der Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Er bezeichnet im wörtlichen Sinne nichts anderes als die Überlebensfähigkeit wirtschaftlicher Akteure im Konkurrenzkampf. Unter wirtschaftlichen Akteuren sind dabei natürliche und juristische Personen zu verstehen, die versuchen, auf Märkten Einkommensströme zu erzielen. Diese Akteure sind Entscheidungsträger, die den Erfolg ihres Tuns an der Höhe ihrer Einkommensströme ablesen können.

Die Überlebensfähigkeit dieser Akteure ist ihre Fähigkeit, ihren Fortbestand als ökonomischer Entscheidungsträger zu sichern. Sowohl Firmen (Konkurs) als auch natürliche Personen (unfreiwillige Entlassung aus dem Arbeitsleben) können darin scheitern. Schon diese Definition zeigt, dass der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit auf Nationen nicht anwendbar ist. Nationen produzieren keine Güter, können solche auch nicht verkaufen. Sie stehen, im Gegensatz zu ihren Firmen und vielen ihrer Staatsangehörigen, in keiner marktlichen Konkurrenz, können daher durch die Geschehnisse der Märkte ihre Existenz als Entscheidungsträger auch nicht verlieren.

Nationen sind allerdings Entscheidungsträger insofern, als ihre Regierungen bestimmte Vollmachten haben. Diese Vollmachten sind jedoch in marktwirtschaftlichen Ländern entweder auf nicht-ökonomische Gebiete oder, im ökonomischen Bereich, auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen fokussiert.

Wohlfahrtsmindernde Eingriffe

Noch weniger einleuchtend ist die Vorstellung von der «Wettbewerbsfähigkeit der Standorte». Dahinter steht meist die Beobachtung, dass in Zeiten mobiler gewordener Produktionsfaktoren Regierungen vermehrt versuchen, ihr Land als Firmenstandort attraktiv zu machen und dadurch Neuansiedlungen herbeizuführen. Dies geschieht aber durch die gleichen Organe, die schon früher im Auftrag des Volkes gehandelt hatten. Die Tatsache, dass ein

neuer Aspekt in den Mittelpunkt ihres Interesses gerückt ist, darf nicht zu der Ansicht führen, sie, die Entscheidungsträger, seien durch diesen Aspekt ersetzt worden.

Ein weiteres Missverständnis zeigt sich im Zusammenhang mit den Konzepten des Nullsummen- bzw. des Positivsummenspiels. Es war *Adam Smith*, der als erster begründet hat, dass marktlicher Tausch ein institutionalisiertes Positivsummenspiel darstellt, und zwar eines, bei dem keiner der beteiligten Tauschpartner leer ausgeht. Die Summe bezieht sich dabei auf den Nutzen, der den Beteiligten durch den Tausch entsteht, also auf die durch das Produkt erzeugte Zufriedenheit des Käufers und auf den Gewinn des Verkäufers. Es ist daher keine Besonderheit des internationalen Handels, sondern kennzeichnend für *alle* Markttransaktionen, dass die gesellschaftliche Wohlfahrt, gemessen am Wohlbefinden der Individuen, durch sie erhöht wird.

Ricardo hat darüber hinaus gezeigt, dass auch diejenigen Firmen, die kein einziges Gut zu tieferen Preisen als ihre Konkurrenten anbieten können, in der Lage sind, am Welthandel teilzunehmen. *Ricardo* spricht in der Tat von Nationen, aber in einem so offensichtlich betriebswirtschaftlichen Sinne, dass der Ausdruck Firmen zutreffender ist. Sein Argument: Die leistungsfähigeren Firmen werden sich auf die Produktion derjenigen Güter spezialisieren, für die sie die grössten Kostenvorteile besitzen. Die wirtschaftlich weniger entwickelte Firma kann, trotz absoluter Kostennachteile, die übrigen Produkte zu vergleichsweise überhöhten Preisen verkaufen. Die schwache Firma hat damit komparative Vorteile.

Genau hier setzt die Argumentation der Anhänger der Idee der Wettbewerbsfähigkeit der Standorte/Nationen an: Die internationale Aufteilung der Märkte erlaube der schwächeren Nation zwar, Märkte zu beliefern; sie realisiere aber niedrigere Gewinne. In dem Nullsummenspiel der Marktaufteilung habe die schwächere Nation einen Verlust erlitten. Es gehe folglich nicht nur um den wirtschaftlichen Weiterbestand der Nation, sondern um eine für sie möglichst günstige, nämlich profitable Art der Arbeitsteilung. Die Fähigkeit, eine solche zu erreichen, sei eben ihre Wettbewerbsfähigkeit.

.....

Unglücklicherweise wird die Metapher von der wettbewerbsfähigen Nation von Autoren und Politikern verwendet, die an der Durchsetzung merkantilistischer, protektionistischer oder planwirtschaftlicher Konzepte interessiert sind.

.....

Zunächst ist dem Bestreben, der eigenen Nation einen möglichst günstigen Platz in der internationalen Arbeitsteilung zu sichern, voll und ganz zuzustimmen. Der Begriff des Nullsummenspiels kann aber nicht im Sinne von Adam Smith angewendet werden. Dieser bezieht sich auf die Tauschakte zwischen Anbieter und Nachfrager, nicht aber auf die Aufteilung der Marktanteile zwischen verschiedenen möglichen Anbietern. Auch innerhalb der Grenzen eines Landes erleiden einzelne, wenig leistungsfähige Anbieter Anteilsverluste gegenüber stärkeren Konkurrenten. Ebenso erwerben arme Käufer weniger Güter als reiche Käufer. Dies ist jedoch eine reine Verteilungsfrage, keine Frage der Höhe der gesellschaftlichen Wohlfahrt. Und so wie es innerhalb der Landesgrenzen wohlfahrtsmindernd wäre, staatlicherseits in das freie Spiel der Kräfte einzugreifen, wäre es letztlich genauso wohlfahrtsmindernd, dies über die Landesgrenzen hinweg zugunsten einzelner Anbieter zu tun.

Krugman *«schießt»* also nicht, wie Schwarz schreibt, *«über das Ziel hinaus»*, sondern greift im Gegenteil zu kurz. Auch wenn die Nationen fast ihr gesamtes Sozialprodukt exportierten und fast ihre gesamten Konsum- und Investitionsgüter importierten, ginge es gleichwohl um ihre Wohlfahrt, nicht um ihre Wettbewerbsfähigkeit. Die Unkorrektheit des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit der Nationen zeigt sich nicht nur an empirischen Daten (Krugman), sondern folgt, unabhängig von Statistiken, bereits aus der falschen Gleichsetzung von Firma und Nation. Es mag an dieser Stelle offen bleiben, ob es einen Wettbewerb der Standorte im Sinne der langfristigen Auslese des besten Systems gibt. Eine solche *«evolutorische»* Auffassung müsste aber vom Wettbewerb im ökonomischen Sinne scharf abgegrenzt werden. Dies vor

allem deshalb, weil die Suggestivkraft dieses Wortes auf der unternehmerischen Variante des Wettbewerbs beruht und dadurch ein hohes Aktivitätsniveau nahelegt. Ordnungspolitisch wäre es aber weit sinnvoller, die *«Evolution»* des eigenen Standortes durch zurückhaltende Eingriffe und die Unterlassung von Fehlern zu fördern.

In der eingangs zitierten OECD-Definition von *«Wettbewerbsfähigkeit»* unterbleibt diese Unterscheidung. Dadurch wer-

.....
 Nationen
 produzieren
 keine Güter.

.....
 Ordnungspolitisch
 wäre es aber
 weit sinnvoller,
 die *«Evolution»*
 des eigenen
 Standortes durch
 zurückhaltende
 Eingriffe und
 die Unterlassung
 von Fehlern
 zu fördern.

den die Aspekte Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Wohlfahrt von Nationen (bzw. an Standorten) unzulässig vermischt.

Zunächst ist die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen keineswegs notwendig mit einem hohen Einkommensniveau der Beschäftigten verbunden. Wäre dem so, dann müssten sich die europäischen Firmenchefs keine Sorgen um koreanische Konkurrenten wie Hyundai oder Daewoo machen: Diese Unternehmen zahlen, auch für ostasiatische Verhältnisse, Niedriglöhne und erfüllen daher das Definitionsmerkmal *«relativ hohes Einkommensniveau»* nicht. Nähmen wir die OECD-Definition beim Wort, läge der Schluss nahe, dass die Wettbewerbskraft der ostasiatischen Firmen vernachlässigbar gering sei. Ein Blick auf unsere Strassen oder in die Schaufenster der Elektronikgeschäfte belehrt uns eines Besseren.

Nun zum volkswirtschaftlichen Aspekt der besagten Definition. Bezogen auf Nationen besteht ihr zufolge Wettbewerbsfähigkeit darin, dass sie, also die Nation, den Produktionsfaktoren ein hohes Einkommensniveau sichert. Es muss an dieser Stelle nicht näher begründet werden, dass diese Vorstellung nicht nur zutiefst vordemokratisch ist (die Nation kümmert sich um ihre Angehörigen), sondern auch den Prinzipien der Marktwirtschaft zuwiderläuft (dem Einzelnen wird seine Wohlfahrt garantiert). Durch diesen konzeptionellen Missgriff werden verschiedene Aspekte des Wirtschaftslebens sprachlich so verknüpft, dass der unbefangene Leser, unabhängig von seiner politischen Überzeugung oder persönlichen Interessenlage, zur Zustimmung ermutigt wird. Damit ist die politische Möglichkeit zum Einsatz von Instrumenten geschaffen, die sowohl die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen als auch die Wohlfahrt der Nation senken und die *«Wettbewerbsfähigkeit»* im evolutorischen Sinne eher gefährden.

Die OECD-Definition ist hierin nicht einzigartig. Sie kombiniert aber politische Korrektheit (*«Beschäftigungs- und Einkommensniveau der»*), also aller, *«Produktionsfaktoren»*), scheinbare Leistungs- und Effizienzorientierung (*«unter Bedingungen des internationalen Wettbewerbs»*) und die Andeutung des Versprechens, diesen wünschenswerten Zustand stabil zu machen (*«dauerhaft»*), mit einer Eleganz, wie sie nur internationalen Organisationen eigen

Philipp Anton von Segesser

Victor Conzemius, der Herausgeber des Briefwechsels von *Philipp Anton von Segesser*, ist zu beglückwünschen für die Möglichkeit, sein ambitiöses Vorhaben Band um Band und offensichtlich unbelastet von Sparzwängen der öffentlichen Hand zu Ende zu führen. Es ist unschwer zu ermessen, dass die vollständige Edition statt der ursprünglich vorgesehenen vier Bände gut und gern die doppelte Anzahl beanspruchen kann. Der nun vorliegende VI. Band umfasst denn auch lediglich die Jahre 1873–1875, den Höhepunkt des Kulturkampfes. Segesser schrieb noch weitere dreizehn Jahre...

Gerade weil Segesser nach seinem Naturrell selbst in dieser Zeit heftigster kirchen- und innenpolitischer Auseinandersetzung der Mann zwischen den Fronten, wenngleich keineswegs ohne eindeutigen persönlichen Standort, bleiben wollte und musste, konnte es für ihn keinen Rückzug ins Schweigen geben, und da Zweifel und Unsicherheit viele ernsthafte Zeitgenossen belasteten, war auch des eigenständigen Luzerners Wort dort gefragt, wo man es noch im politischen und publizistischen Kampfgetöse vernehmen mochte. So wird verständlich, dass der zur Veröffentlichung drängende Briefstoff besonders gewichtig und umfangreich ist. Und er entbehrt gerade heute nicht bedeutender kirchenpolitischer Aktualität. Wenn vor zweieinhalb Jahren zum V. Band gesagt werden konnte,

Philipp Anton von Segesser, Band VI, bearbeitet von Victor Conzemius unter Mitarbeit von Susanne Köppendörfer, Universitätsverlag Freiburg, Schweiz 1995.

Victor Conzemius, Philipp Anton von Segesser, Beauchesne Editeur, Paris 1991.

der Leser finde angesichts der heutigen Auseinandersetzung innerhalb der römisch-katholischen Kirche für *«die damalige Situation wahrhaft erhellende Worte»*, so trifft das für ganz konkrete Tagesprobleme der Kirche heute noch deutlicher zu. Es sei lediglich auf die damaligen Exkommunikationen und die Versuche dazu verwiesen, die gegen die Vertreter der innerkatholischen Opposition wider die Beschlüsse des Vatikanischen Konzils ausgesprochen oder angedroht wurden.

Wie beispielsweise der Kritik am Pflichtzölibat damals von den kirchlichen Behörden begegnet und wie sie geahndet wurde – und wie heute auf die entsprechende Basisbewegung reagiert wird –, das zeigt einen Wandel offizieller römischer Kirchenpolitik auf, den zu deuten dem Leser selber aufgegeben ist.

Segesser gelang es, seinen Kanton Luzern aus den kirchenpolitischen Verwirrungen herauszuhalten. Er gewährte dem aus Solothurn ausgewiesenen Bischof *Lachat* Asyl im Kanton Luzern, behielt jedoch, zweifellos aus politischer Verantwortung wie aus persönlicher Überzeugung, Distanz gegenüber dem Bischof und seinen Ratgebern. Die politische Plattform, die er seit dem Wahlsieg von 1871 inne hatte, befähigte ihn, auf Bundesebene als Vermittler und Brückenbauer zwischen erstarrten Fronten tätig zu sein. Die konfessionelle Polarisierung spielte auch in die Auseinandersetzung um die Verfassungsrevision von 1874 hinein. ♦

ALFRED WYSER

KORRIGENDUM

Die Redaktion entschuldigt sich für einen bedauerlichen Druckfehler in der Doppelnummer Dezember/Januar im Beitrag von Carsten-Georg Kuchler «Wettbewerbsfähigkeit» von Standorten. Auf der Seite 35 schliesst dieser Beitrag mit einem unvollständigen Satz. Richtig muss es heissen: «Die OECD-Definition ist hierin nicht einzigartig. Sie kombiniert aber politische Korrektheit (Beschäftigungs- und Einkommensniveau der, also aller, Produktionsfaktoren), scheinbare Leistungs- und Effizienzorientierung (unter Bedingungen des internationalen Wettbewerbs) und die Andeutung des Versprechens, diesen wünschenswerten Zustand stabil zu machen (dauerhaft), mit einer Eleganz, wie sie nur internationalen Organisationen eigen ist. Das macht sie so gefährlich.»