

Yin, Robert K.: Case Study Research. Design and Methods

Sage Publications, Thousand Oaks, 4th ed. 2009, pp. 240

„Congratulations! You are reading the best edition of *Case Study Research* to date. This fourth edition contains more material, is more readable, and has more practical value than previous editions” (Yin, 2009, p. IX). Stimulating the reader in this manner, Yin continues in his preface that he has improved the book not only with regard to the breadth of the case study method but to the detailed level as well. He has included several role models of case studies and pays greater attention to critical topics when applying case studies, while expanding the technical topics. Interestingly, Sage Publications invited seven academics who delivered courses using the third edition to comment the text. Yin integrated these comments into the 4th edition as well. Thus, expectations with about the 4th revised edition are high and a review of the book seems to be appropriate at this time.

The book consists of six chapters. Chapter 1 concerns the question of *when to use a case study method*. In essence, Yin views the goal of case studies as understanding complex social phenomena, and real-life events such as organizational and managerial processes. He puts it– in a nutshell– as follows:

“1. A case study is an empirical inquiry

- that investigates a contemporary phenomenon in depth and within its real-life context, especially when
- the boundaries between phenomenon and context are not clearly evident” (18).

The *components of the research design* are provided in chapter 2. After discussing the art of developing research questions in case study research, Yin makes a strong plea for using propositions. This is often confused with grounded theory (Glaser & Strauss, 1967) or with case study design by Eisenhardt (1989) and Eisenhardt and Graebner (2007) and it is often surprising that authors quote these three sources together with Miles and Huberman (1994) in order to legitimate the qualitative design of their study. The design of case studies in Yin’s book relates data to propositions, e.g. by pattern matching. This stems from the fact that Yin views the purpose of case study research, amongst others, as theory development. As such, theoretical propositions are a starting point (and not the result) of case study analysis. Therefore, case studies aim at analytical generalization as if they were an experiment. Hence, construct, internal and external validity, and reliability are the prerequisites (evaluative standards) for conducting case study research. Yin carefully distinguishes between single and multiple case studies. Comparing a single case study with an experiment, Yin maintains that single case studies are relevant for critical cases in order to test theory, or to analyze cases that may be extreme, typical, revelatory or longitudinal. Multiple case design has its advantage in constructing a framework in which either literal replication predicts similar results across multiple cases or it aims at theoretical replication whereby different results are likely for theoretical reasons.

While chapter 2 is challenging in understanding the art and purpose of case study research, chapter 3 deals more technically with the *preparation of the case study research*. A great deal is written on the skills of the case study researcher, preparation and training, organizing a case study protocol, and the pilot case study. The didactical style some-

times invites the reader to flip through the pages, but it is a helpful tool kit on how to proceed in conducting a case study. There is a similar effect in chapter 4 where the procedures of data collection are outlined in all the necessary details with pertaining to documentation, archival records, and interviews – especially in-depth interviews with key informants and focused interviews – direct observation, participant observation and physical artifacts. In order to mitigate the bias against case study research, Yin carefully puts his emphasis on data triangulation, precise documentation of the data base and maintaining the chain of evidence which provides validity in reconstructing the study from the research question to the conclusions. All of these steps are more or less technical pieces of advice but very informative and supported by several diagrams, illustrative boxes with examples, and exercises.

Chapter 5 is my favorite chapter of the book. In combination with chapter 2 the reader gains a striking sense of the potential and richness of case studies in *the art of data analysis*. In a coherent manner, the preparation of the data analysis and four general strategies are provided. Yin quotes Miles and Huberman (1994) as a source for organizing the data and indeed Yin does not make a great deal of effort of investing into the precision of focusing and bounding the data. So far, Miles and Huberman remain the ultimate source for such detailed matrices, displays and maps for the preparation of data analysis and it is astonishing that this book from 1994 has not provoked an adequate successor. Yin places his emphasis more on analytic techniques; in particular he focuses on the pattern matching technique. Here the chain of evidence results in the comparison of predicted (theoretical) patterns with observed (empirical) patterns. Using instructive examples, Yin demonstrates how to conduct literal and theoretical replications for the purpose of gaining insights into complex phenomena in order to develop theory. The second technique is explanation building whereby the theoretical pattern is modified by several iterations. Here the case study aims to reflect theoretically significant propositions against the data. Initial theoretical statements or an initial proposition are confronted with the findings. In turn, revisions are reflected against the findings of a third, fourth or more cases. The third technique is the time-series-analysis in which a predicted time-series is compared with an observed trend in an investigation. Another possible analysis stems from comparisons of time-series regarding different types of activities. Logic models – as a fourth technique – consist of a chain of observed events with predicted outcomes. Specifically, once a dependent variable has occurred as predicted, the dependent variable becomes an independent variable with a new predicted outcome. Finally, in cross-case syntheses, independently conducted case studies are compared for further analysis. All of these techniques are outlined in detail and Yin provides additional techniques to overcome potential obstacles to validity and explanation of the findings (cross-checking with the research question, focusing on significant aspects, and rival explanations).

With regard to chapter 6 on *Reporting case studies*, Yin mentions in his preface that reviewers of the third edition suggested reducing the material in this chapter. I agree! As in chapter 3 a lot of effort is on didactical “how to” topics in writing a case study report.

To summarize, after working through the fourth edition I did not have the impression that Yin exaggerates the quality of the upgrade of his book. The content is

comprehensive and dense, and the plethora of boxes, diagrams, exercises, and examples are very helpful in order to transfer the content to students. Tremendous efforts have been made to uphold the book's readability and understandability. Yin has strengthened most of the chapters and as a result the book has become more complex and detailed in the techniques of case study research. This makes the book workable for case study researchers, especially for beginners. New issues are integrated adequately, e.g. using quantitative data in qualitative research or the possibilities of computer aided data analysis. Therefore, the book remains a classic.

Some observations gained from using this edition in qualitative methods courses may be of interest. As a disclaimer, this is not a critique but more of a wish list for the fifth edition. First of all, the ontological and epistemological position guiding the book should be outlined more precisely. In particular, the difference to grounded theory is hard to explain without this foundation. Second, in my experience students are not always prepared to and have difficulties in developing propositions. Whetten (2009), for example, is a role model of how to combine the scientific sense and technical procedure in the development of propositions. Yin's book could have some more examples or exercises regarding this topic. Third, as mentioned above the book would benefit from further techniques of the preparation of data for the data analysis, and finally the relevance of mixed methods for case study analysis should be upgraded as well.

Starting in 1984 it took 10 years to publish a second edition (1994), 9 years to publish a third edition (2003) and six years for the 4th edition (2009). Reflective of its continued success as a seminal work on case study research, I predict that the length of time between editions will be shorter.

References

- Eisenhardt, K.M.(1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550.
- Eisenhardt, K.M., & Graebner, M.E. (2007). Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32.
- Glaser, B.G., & Strauss, A.L. (1967): *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Chicago.
- Miles, M.B., & Huberman, M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. 2. ed. London.
- Whetten, D.A. (2009). Modelling theoretical propositions. In A.S. Huff (Author). *Designing research for publication* (pp. 217-250). Los Angeles et al.
- Yin, R.K. (2009). *Case study research. Design and methods*. 4. ed. Thousand Oaks, California.

Hannover, Januar 2012

Hans-Gerd Ridder*

Meardi, Guglielmo: Social Failures of EU Enlargement.

A Case of Workers Voting with Their Feet

Research in Employment Relations, 25,
Routledge, New York-London 2012, 229 pp.

The eastward enlargement of the EU in the 2000s, called either expansion or accession, has led to a significant number of rather specific publications on more or less isolated issues. As in the case of old member states, research has been highly specia-

* Prof. Dr. Hans-Gerd Ridder, Leibniz Universität Hannover, Institut für Personal und Arbeit, Königsworther Platz 1, D – 30167 Hannover. E-Mail: ridder@pua.uni-hannover.de.

lized according to countries, sectors, MNCs, topics, time periods etc. The missing link, however, has been a comprehensive overview and preliminary summary of the “labor question” and industrial or employment relations in an encompassing sense.

Guglielmo Meardi has been deeply involved in fieldwork research in central and eastern European countries and has published extensively on a range of diverse topics for more than a decade. He is the first who dares to present a critical overview of various ingredients of capitalist transformation and the emerging employment regimes, their most recent results and social consequences. Within his comprehensive, multi-level approach he covers company and national levels as well as EU policies and includes all main corporate actors (first of all, EU, MNCs, member states, unions, social movements). The company case studies took place mainly in four countries (Poland, Hungary, Czech Republic and Slovenia as the major exception), mostly in the automotive and banking sectors. Major differences among member states (among others, the Baltic states and the Visegrád group) do, of course, exist and are carefully taken into consideration.

The analytical frame is inspired by Hirschman’s concept of exit, voice and loyalty. The structure of this volume follows this well-known and frequently applied paradigm. The book is organized in three main parts that cover a broad range of differentiated policy fields. Short conclusions at the end of all individual chapters summarize the presented empirical evidence. The first part, “Betrayal” or the absence of loyalty, analyzes the unfulfilled expectations of three transfers, the ‘hard’ social *acquis communautaire* and its avoidance, the ‘soft’ *acquis* and social dialog in a broadly defined sense and the competition for foreign direct investment by MNCs. The second part, entitled “Exit”, broadens the perspective to a considerable degree and deals with heterogeneous exit forms: massive migration/unprecedented emigration, political absenteeism/electoral abstention and populism as well as organizational exit and misbehavior (or job and internal exit). The third and final part, entitled “Voice?” (with a question mark), returns to the point of departure and deals with the possibilities of trade union revitalization, cross-border experiments of transnational labor co-operation as well as solidarity and other voices of new social actors/social movements.

The title of the book indicates already the authors’ general conclusion: “Social failures of EU enlargement” and the non-existence of a socially integrated and cohesive Europe. The results of his thorough research on this highly contested terrain are gloomy and disappointing, at least from an industrial relations perspective. The overall assessment is more mixed than the EU official and popular statements. The author argues convincingly that they have to be explained as the result of the specific management of enlargement processes and not as lasting ideological legacy of the communist era or the age of post-communist transformation. The EU has provided little opportunity for employee voice and social rights and has failed to keep its implicit promise to improve social standards.

Meardi is not concerned with the static situation but with the direction and quality of change after the official end of EU enlargement. The dominating trend is divergent and, in contrast to officially proclaimed, politically motivated hopes as well as frequent scholarly assumptions, not convergent with the welfare states in general and employment regimes in particular; the gap between the new and old member states (of

the EU 15) is not narrower now than it used to be before enlargement. The “social dimension of the internal market” (in Delors’ famous terms) is more or less completely lacking, the implementation and transfer of the politically motivated and proclaimed concept of the “European Social Model” through top-down institutional means has failed. Or, in more theoretical terms, market-making has dominated market-correcting integration.

In more detail, the core problem of labor standards and industrial relations consists in the weakness of institutions and predominates in most new member states: Union density is lower, unions are less influential, more isolated and their decline faster than in the old member states, collective forms of employee representation/institutional, independent channels for participation are missing, employment relations are individualized, collective bargaining is less far spread and less effective than in Western Europe, multi-employer bargaining hardly exists because of employers’ disinterest, bargaining coverage is lower, employers are not weak at all, their disorganization is a choice not a fate, the near absence of official strikes should not be overestimated. The EU is, or more precisely remains, a deregulatory project of economic, market-driven and market-creating integration but with only minimal social regulation, overall marginalization of labor and neglecting the political nature of industrial relations as necessary counterbalances. Meardi goes even one step further: In his judgment, the EU looks nowadays more similar to the North American Free Trade Agreement (NAFTA) than before (“Americanization of Europe”); free movement of labor, one of the fundamental freedoms, remains the only major difference.

The author manages to provide an encompassing summary of his own and others’ research conducted throughout the 2000s. The volume presents a profound, fairly detailed and concise, up dated, so far non-existing overview of heterogeneous dimensions of EU enlargement - and its fundamental social failures. It constitutes the ideal companion of the few available introductory textbooks dealing mainly with industrial and/or employment relations in the old EU member states. It has to be highly recommended for all practitioners as well as scholars who are interested in European integration in general and its consequences for industrial relations in particular. The only major reservation is the absolutely unrealistic price of this volume (of about 100 €).

Without any doubt, the results are not only of relevance for the new member states but for developments of the EU as a whole. One must not share all pessimistic conclusions of the author, but one has to concede that they are not just the expression of wishful thinking but formulated on an empirically solid base and profound knowledge of all countries and sectors covered. Nowadays there is even more solid empirical support for Euro-skepticism than before EU enlargement whereas the potential evidence for the opposite view and political hope is more and more fading. Last but not least, it seems quite unlikely that the lasting financial and debt crisis will lead to a fundamental change of strategy and prospects ...

Dezember 2011

Berndt Keller*

* Prof.em. Dr. Berndt Keller, Universität Konstanz, Fach 83, D – 78457 Konstanz.
E-Mail: Berndt.Karl.Keller@uni-konstanz.de.

Müller-Jentsch, Walther:

Gewerkschaften und Soziale Marktwirtschaft seit 1945

Stuttgart: Philipp Reclam jun., 216 S., € 6.-

Die Gewerkschaften haben die Soziale Marktwirtschaft mit geprägt, und umgekehrt hat die von ihnen mitgestaltete Wirtschaftsordnung die Gewerkschaften verändert. Dies ist die zentrale These des Buches von Walther Müller-Jentsch über die Entwicklung der Gewerkschaften seit 1945. Im Klappentext des Buches heißt es: „Die Gewerkschaften sind von den Opponenten der Wirtschaftsordnung zu deren Mitgestaltern geworden.“ Müller-Jentsch zeigt, dass das rekursive Verhältnis zwischen Wirtschaftsordnung einerseits und Programmatik, Strategie, Struktur und Handeln der Gewerkschaften andererseits keineswegs durch sozialpartnerschaftliche Kooperation allein oder gar Harmonie gekennzeichnet ist – vielmehr sind es die Widersprüche, die Konflikte, die die Entwicklung der die Bundesrepublik charakterisierenden Form der Sozialen Marktwirtschaft, des „Rheinischen Kapitalismus“, vorangetrieben haben.

Kaum jemand wird dem Anspruch widersprechen, man könne die wesentlichen Institutionen der Arbeitsbeziehungen, insbesondere die Gewerkschaften, ihre Strukturen, Strategien und Handlungen, angemessen nur dann verstehen, wenn man den jeweiligen historischen Hintergrund und dessen Entstehung miteinbezieht. So richtig dieser Anspruch ist, so schwierig ist er analytisch umzusetzen. Müller-Jentsch gelingt dieses Kunststück: Er zeigt konkret, wie sich die Gewerkschaften vor dem Hintergrund der ökonomischen und politischen Bedingungen verändert und gleichzeitig diese Bedingungen mitgeprägt haben. Zu diesen Bedingungen zählen neben der Entwicklung der wirtschaftlichen Leistung und der staatlichen Verfassung, Gesetzgebung und Wirtschaftspolitik auch die sich herausbildenden Institutionen der Mitbestimmung, die Entwicklung von Unternehmensorganisation und der verbandlichen Organisation der Arbeitgeber. Die Evolution der Gewerkschaften ist nur als Ko-Evolution zu begreifen. Das Buch bleibt dabei keineswegs bei Beschreibungen stehen. Immer scheinen die Mechanismen auf, die die soziale Evolution (oder genauer: die Evolution des Sozialen) vorantreiben – die durchaus produktiven und oftmals lernfördernden Konfliktbeziehungen, die nicht endenden, sich jedoch in Intensität und Form wandelnden Widersprüche zwischen Kapital und Arbeit.

Sehen wir uns die Inhalte des zehn Kapitel umfassenden Buches genauer an. In allen Phasen der Entwicklung der Gewerkschaften ging und geht es um Teilhabe, sowohl an der Produktion als auch an der Verteilung der erwirtschafteten Werte. Dies betrifft Fragen der Wirtschaftsordnung und des Einflusses der Gewerkschaften auf überbetrieblicher Ebene in der Wirtschaftsplanung ebenso wie Fragen der Tarifbeziehungen und der Mitbestimmung in Unternehmen und Betrieben. In diesen Arenen zeigt sich besonders deutlich, wie die Gewerkschaften die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik einerseits mitgeprägt haben und andererseits von dieser geprägt wurden. An drei Beispielen will ich die im Buch dargestellten wichtigen Auseinandersetzungen und Wendepunkte in der Entwicklung der Gewerkschaften und der bundesrepublikanischen Wirtschaftsordnung skizzieren.

Ein erstes Beispiel betrifft die Frage nach der *richtigen Wirtschaftsordnung*, eine der wesentlichen politischen Fragen für die Gewerkschaften nach dem Zweiten Weltkrieg.

Das 1949 beschlossene Münchener Programm des DGB zielte „mit den drei Säulen – Wirtschaftsplanung, Gemeineigentum und Mitbestimmung...“ (S. 54) auf weitgehende Wirtschaftsdemokratie, auf einen „freiheitlichen Sozialismus“. Müller-Jentsch zeigt, dass zu diesem Zeitpunkt etliche politische Weichen bereits so gestellt waren, dass die Gewerkschaften dieses Ziel nicht realisieren konnten (S. 55): Das Grundgesetz schloss eine sozialistische Wirtschaftsordnung weitgehend aus, die Konservativen stellten die Regierung, und mit der Währungsreform und der Freigabe der Preise waren wesentliche Elemente einer liberalen Marktwirtschaft realisiert. Die Idee der „Sozialen Marktwirtschaft“ prägte die politische Auseinandersetzung dieser Jahre (wobei diese Prägung bis heute anhält). Darunter verstanden deren Vertreter, insb. Alfred Müller-Armack und Ludwig Erhard, eine Art Mittelweg zwischen einer rein kapitalistischen Laissez-faire-Ordnung und einer Zentralverwaltungswirtschaft. Müller-Jentsch weist deutlich darauf hin, dass es Varianten des Begriffs der Sozialen Marktwirtschaft gibt, dass der Begriff alles andere als klar ist und z. B. offen bleibt, welches Ausmaß und welche Art staatlicher Sozialpolitik noch als marktkonform zu betrachten sind (S. 62). Jedenfalls konnten sich die Gewerkschaften weder in diesem Begriffsdiskurs noch realpolitisch durchsetzen; die Leitidee der Wirtschaftsdemokratie und eines „freiheitlichen Sozialismus“ verblasste gegenüber der zunehmend hegemoniale Kraft entfaltenden Idee der Sozialen Marktwirtschaft (und der positiven wirtschaftlichen Entwicklung, die man deren Praxis zuschrieb). Spannend zu lesen ist die dichte Darstellung der „Konzeption und Praxis“ der Sozialen Marktwirtschaft. Müller-Jentsch zeigt, wie die Theoretiker der Sozialen Marktwirtschaft die Prinzipien der wirtschaftlichen Freiheit und des sozialen Ausgleichs miteinander verbinden wollten (S. 60). Neben einer wirtschaftliche Konzentration vermeidenden Wettbewerbsordnung sind es die ebenfalls staatlich zu sichernden Institutionen der Tarifautonomie und der „Sozialpartnerschaft“, die den sozialen Ausgleich herstellen sollen. Konsequenter lehnten die Vertreter der ordoliberalen Schule diejenigen Formen von Mitbestimmung ab, die sie als Eingriff in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit und die Leitungsfunktion des Unternehmens ansahen. Sie argumentierten daher gegen die Montan-Mitbestimmung, nicht aber gegen die Mitbestimmung durch den Betriebsrat, weil letztere in wirtschaftlichen Angelegenheiten keine echten Entscheidungsrechte vorsieht.

Das zweite Beispiel für die Auseinandersetzung um Teilhabe betrifft die *Entstehung des Betriebsverfassungsgesetzes*. Müller-Jentsch schildert knapp die Vorgeschichte des 1952 verabschiedeten und 1972 mit erheblichen Ausweitungen der Mitbestimmungsrechte novellierten Betriebsverfassungsgesetzes. Die CDU feierte das Gesetz als „eines der kühnsten sozialen Experimente in der ganzen Welt“ (Verhandlungen des Deutschen Bundestages 1952, zitiert nach Müller-Jentsch, S. 81). Die Gewerkschaften opponierten gegen das Gesetz, weil ihnen insbesondere die Mitbestimmungsrechte in wirtschaftlichen Angelegenheiten zu schwach erschienen und die ebenfalls im Gesetz geregelte Mitbestimmung in den Aufsichtsräten (außerhalb der Montanindustrie) lediglich ein Drittel Arbeitnehmervertreter vorsah. Diese Opposition ist auch vor dem Hintergrund der damaligen Programmatik der Gewerkschaften zu sehen; diese zielte in der Anfangsphase der Bundesrepublik auf eine über die Unternehmensebene hinausgehende Wirtschaftsdemokratie mit Partizipation in der staatlichen Wirtschaftsplanung. Erst später gaben sich die Gewerkschaften pragmatisch mit der Wirtschaftsord-

nung der Sozialen Marktwirtschaft zufrieden, weil diese immerhin Tarifautonomie und Mitbestimmung in Unternehmen und Betrieben (wenn auch mit für die Gewerkschaften nicht weit genug gehenden Rechten) akzeptierte. Müller-Jentsch spricht von einem „Rückzug auf das Machbare“ (S. 74).

Zu den Kernkapiteln des Buches gehört darüber hinaus jenes, das die Gewerkschaften als „*wirtschaftspolitische Akteure*“ behandelt (Kapitel 7, Hervorhebung WN), das dritte Beispiel, an dem man einen Wendepunkt in der Entwicklung der Gewerkschaften aufzeigen kann. Hier wird erneut das Wechselspiel zwischen politischen Konstellationen, wirtschaftlicher Entwicklung und gewerkschaftlichem Handeln deutlich. Erfolge für die Arbeitnehmerseite waren insbesondere im „Jahrzehnt der Gewerkschaften“ (S. 119) zu verzeichnen, das vom Ende der 1960er bis zum Ende der 1970er Jahre andauerte. Diese Phase war politisch stark sozialdemokratisch und auch gewerkschaftlich geprägt. „Gewerkschaftsführer wurden ministrabel“ (S. 145). So wurde Georg Leber, der ehemalige Vorsitzende der IG Bau-Steine-Erden, zunächst Verkehrs-, später Verteidigungsminister, der Vorsitzende der Bergarbeitergewerkschaft; Walter Arendt übernahm das Amt eines Arbeits- und Sozialministers. Es war dies auch die Phase, in der das Betriebsverfassungsgesetz novelliert und mit der Verabschiedung des Mitbestimmungsgesetzes von 1976 die Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat großer Kapitalgesellschaften ausgeweitet wurden. Diese Erfolge trugen mit dazu bei, dass sich das programmatische Selbstverständnis der Gewerkschaften zunehmend wandelte. Man akzeptierte die Sozial- und Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik und damit auch den Markt als Steuerungsinstrument; Kräfte, die eine Wirtschaftsordnung jenseits der Marktwirtschaft verfolgten, wurden von „Realpolitikern“ verdrängt.

Ein Aspekt kommt mir in dem schönen Buch allerdings ein wenig zu kurz. Nun gut, es ist auch ein kurzes Buch, aber dennoch hätte der neuere wirtschaftstheoretische Diskurs stärker einbezogen werden können. Dieser Diskurs über die „richtige“ Wirtschaftstheorie und -politik, nicht zuletzt auch über die Rolle des Staates und der Gewerkschaften, hat sich insbesondere in den letzten 20 Jahren deutlich zu Ungunsten der Gewerkschaften verändert. Etwas schablonenhaft gesprochen haben Gewerkschaften doch im derzeit – allen Krisen zum Trotz – dominierenden neoliberalen Weltbild die Bedeutung von Störenfried, von marktstörenden Monopolen, die die Anpassung von Löhnen nach unten verhindern, damit Arbeitslosigkeit erzeugen und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, dem „Standort Deutschland“ gar, schaden. Solche Theorievorstellungen dominieren zumindest den nationalökonomischen Diskurs. Wenn die Idee der Sozialen Marktwirtschaft nicht nur eine befriedende Leerformel in politischen Sonntagsreden bleiben und auch nicht nur so verstanden werden soll, dass Marktwirtschaft definitionsgemäß „sozial“ ist, dann muss sie mit neuen Inhalten gefüllt werden. Das bedeutet, das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft müsste erstens an einen neueren und überzeugenden wirtschaftstheoretischen Unterbau anschließen. Zweitens wäre (mit dem ersten Punkt verbunden) zu klären, was denn das Konzept wirtschaftspolitisch bedeutet: Beschränkt sich Soziale Marktwirtschaft auf Maßnahmen gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Tarifautonomie, Mitbestimmung ohne Eingriffsmöglichkeiten bei wirtschaftlichen unternehmerischen Entscheidungen und sozialstaatliche Minimalabsicherungen? Oder kann man von Sozialer Marktwirt-

schaft noch (oder gar erst dann) sprechen, wenn stärkere Eingriffe des Staates in Unternehmen der „Schlüsselindustrien“, weitergehende Arbeitnehmermitbestimmung auch in wirtschaftlichen Angelegenheiten und ein noch stärker ausgebauter sowie auf das Solidaritätsprinzip setzender Sozialstaat ein Gleichgewicht zwischen Kapital und Arbeit hergestellt haben? Prinzipiell wären Eingriffe, die den Markt als Steuerungskonzept weitgehend außer Kraft setzen, nicht mehr mit dem Konzept der Sozialen Marktwirtschaft vereinbar, aber wo liegt die Grenze, an der man das Konzept verlässt? Antworten darauf, was denn Soziale Marktwirtschaft konzeptionell und praktisch bedeuten soll, sind nicht ohne Weiteres und für alle überzeugend aus theoretischen Obersätzen zu deduzieren, sie können nur in der theoretischen wie politischen Auseinandersetzung, einem Prozess, gefunden werden und müssen zugleich als vorläufig betrachtet werden.

Müller-Jentsch sieht in der derzeitigen historischen Situation keine Alternative zum Kapitalismus, wohl aber die Wahl zwischen unterschiedlichen Spielarten. Er macht auch klar, dass kapitalistische Wirtschaftsordnungen, welcher Spielart auch immer, ohne Gewerkschaften kaum gut funktionieren können. Dabei seien Gewerkschaften keinesfalls allein über ihre ökonomische Funktion für das Wirtschaftssystem zu rechtfertigen. Vielmehr sei der demokratische Anspruch der Gewerkschaften ein Bürgerrecht.

Man kann von dem Buch viel lernen, und man kann es wie jedes gute Buch aus unterschiedlichen Perspektiven lesen: als Lehrbuch über den Aufbau und das Handeln von Gewerkschaften, als Geschichte der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland, zum Teil auch als Ideengeschichte der ordo-liberalen Schule, als Beispiel für die Evolution sozialer Strukturen und als kollektiven, durch Konflikte und Widersprüche gekennzeichneten Lernprozess. In jeder Hinsicht hat der Leser einen Erkenntnisgewinn.

Bei aller inhaltlichen Tiefe ist das Buch elegant geschrieben und angenehm zu lesen. Es eignet sich ausgezeichnet für die Lehre an Hochschulen und in der Erwachsenenbildung im Allgemeinen. Der – wie üblich bei Reclam – erschwingliche Preis von sechs Euro sollte ein Übriges tun für eine sehr zu wünschende weite Verbreitung.

Essen, Januar 2012

Werner Nienhüser*

* Prof. Dr. Werner Nienhüser, Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Arbeit, Personal und Organisation; Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Universität Duisburg-Essen, Universitätsstraße 12, D – 45117 Essen.
E-mail: werner.nienhueser@uni-due.de.