

# Das Sozialkapital – Fakten und Hypothesen

In der Wirtschaftstheorie haben sich die Begriffe von Humankapital und physischem Kapital fest eingebürgert. Noch wenig bekannt ist dagegen der Begriff des Sozialkapitals. Für die soziale Kohäsion der Gesellschaft, aber auch für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sind soziale Netzwerke von grosser Bedeutung. Dabei spielt das Vertrauen zwischen den verschiedenen Gesellschaftsmitgliedern eine besonders wichtige Rolle. Der folgende Beitrag geht auf Fragen von Konzeption und Messung des Sozialkapitals ein. Er behandelt die Bedeutung des Sozialkapitals in der Schweiz im internationalen Vergleich. Zusätzlich werden mögliche Zusammenhänge zwischen der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und dem Sozialkapital untersucht.



Sozialkapital ist gleichbedeutend mit «Gemeinschaft», also einer Gruppe von Leuten, die direkt, häufig und in vielgestaltiger Weise miteinander interagieren. Es kann sich dabei um Arbeitsteams, Verbände, Clubs, Selbsthilfeorganisationen usw. handeln. Im Bild: Eidg. Turnfest 2002.

Bild: Keystone

## Was ist Sozialkapital?

In Anlehnung an die *OECD (2001)* wird im Folgenden unter Sozialkapital der Bestand an gemeinsam geteilten Normen, Werten und Überzeugungen sowie eines Netzwerkes in Form sozialer Beziehungen und Interaktionen verstanden.<sup>1</sup> Sozialkapital ist somit gleichbedeutend mit «Gemeinschaft», d.h. einer Gruppe von Leuten, die direkt, häufig und in vielgestaltiger Weise miteinander interagieren (*Bowles/Gintis 2001*). Es kann sich dabei um Arbeitsteams, professionelle und geschäftliche Netzwerke, Verbände, Vereine, Clubs, Selbsthilfeorganisationen usw. handeln. Persönliche Beziehungen stehen beim

Sozialkapital im Vordergrund. Gemeinschaften sind deshalb vor allem für die Lösung von Problemen in einem kleineren, überblickbaren Rahmen geeignet.

## Das Sozialkapital im internationalen Vergleich

Wie wird das Sozialkapital statistisch gemessen?<sup>2</sup> Bei seiner Messung für internationale Vergleiche wird zumeist auf Umfragen über das soziale Vertrauen (als approximativen Indikator) und die Mitgliedschaft in Vereinen, Verbänden, Clubs usw. abgestellt. Hierzu eignen sich insbesondere die Erhebungen des World Values Survey, die zwischen 1981 und 1997 in einer Vielzahl europäischer und aussereuropäischer Länder durchgeführt wurden (*Inglehart 2000*). Nachstehend werden die wichtigsten Ergebnisse für 19 Länder, darunter die Schweiz, dargestellt.

### Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden<sup>3</sup>

Wie *Tabelle 1* zeigt, steht die Schweiz bezüglich des Organisationsgrades im oberen Drittel der erfassten 19 Länder. Ihr ziviles Engagement reicht zwar nicht ganz an jenes der nordischen Länder sowie der US-Amerikaner

- 1 Während sich die Netzwerke auf die objektiven Aspekte der sozialen Integration des Individuums beziehen, kommt in den gemeinsamen Normen und Überzeugungen die subjektiv-emotionale Haltung der Individuen und Gruppen zum Ausdruck.
- 2 Die heterogene Definition des Sozialkapitals erschwert dessen Operationalisierung für ökonomische oder gesellschaftliche Modelle.
- 3 Die Ausführungen in diesem und dem nachfolgenden Abschnitt stützen sich stark auf den Beitrag von *Markus Freitag (Bern, Mai 2001)*.



**Urs Birchmeier**  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Ressort Arbeitsmarktpolitik, Staatssekretariat für Wirtschaft (seco), Bern

Tabelle 1

**Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden im internationalen Vergleich, 1981–1997**  
 (in % der Befragten)

	1981–1984	1990–1993	1995–1997	1981–1997
Schweden	68	84	93	82
USA	74	71	92	79
Norwegen	59	79	89	76
Australien	59	–	88	74
Finnland	47	75	97	73
<b>Schweiz</b>	–	<b>63</b>	<b>79</b>	<b>71</b>
Dänemark	60	79	–	70
Niederlande	54	83	–	69
Deutschland	49	64	79	64
Kanada	56	62	–	59
Grossbritannien	52	50	–	51
Österreich	–	50	–	50
Irland	48	46	–	47
Belgien	38	51	–	45
Spanien	34	22	59	38
Japan	30	31	50	37
Frankreich	26	37	–	32
Portugal	–	32	–	32
Italien	26	33	–	30
Mittelwert	49	56	81	57

Anmerkungen: Die Reihenfolge der Länder richtet sich nach den durchschnittlichen Werten 1981–1997. Erhoben wurden: aktive und passive Mitgliedschaft in Kirchen oder religiösen Gruppen, Sport- und Freizeitvereinen (nicht erhoben 1981–1984), Kultur-, Musik- und Bildungsvereinen, Gewerkschaften, in politischen Parteien, Umweltschutzgruppen, Berufsverbänden, karitativen Organisationen, anderen Verbänden (nicht erhoben 1981–1984). Die auch statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den Erhebungen 1995–1997 und den früheren Befragungen sind auf eine veränderte Fragestellung im World Values Survey im Vergleich zu früheren Erhebungen zurückzuführen.

Quelle: Freitag 2001  
(Basis: World Values Survey) / Die Volkswirtschaft

und Australier heran, doch liegt es deutlich über dem Niveau der sie umgebenden Nachbarländer Italien, Frankreich, Österreich und Deutschland. Der vergleichsweise hohe Organisationsgrad der Schweiz steht u.a. mit dem historisch gewachsenen Milizsystem in Zusammenhang, das unbezahlte ehrenamtliche Tätigkeiten begünstigt hat. Auffallend ist auch der geringe Grad an organisatorischer Erfassung in den südlichen Ländern Europas. Hier spielen jedoch gerade die statistisch nur schwierig oder gar nicht erfassbaren «weiche» Formen des Sozialkapitals – verkörpert in Familiennetzwerken und Netzwerken der informellen Kooperation – eine wichtige Rolle. Solche Formen der «mediterranen Geselligkeit» sind wichtig für die Beurteilung des Sozialkapitals in diesen Ländern.

Trotz des zunehmenden Trends zur Individualisierung lässt sich über die Zeitspanne 1981–1997 hinweg kein Rückgang des vereinsmässigen Organisationsgrades und damit des Sozialkapitals feststellen. Wie die Entwicklung der letzten Jahrzehnte hingegen gezeigt hat, scheint das rückläufige Engagement in Gewerkschaften, kirchlichen Organisationen und politischen Parteien ein universales Phänomen zu sein. Deren Niedergang ist jedoch zumindest teilweise durch neuere Vereinigungen – wie Sportvereine, Freizeitorganisationen, Umweltschutzgruppen, neue soziale Bewegungen, Selbsthilfegruppen usw. – ausgeglichen worden. Es ist somit ein Übergang von stabilen, langfristig angelegten Beziehungen zu flexibleren, «lockeren» Verbindungen festzustellen. Die neueren Formen des Sozial-

kapitals sind ein Ausdruck des Individualisierungstrends und des Wunsches nach Selbstentfaltung. Sie sind vielleicht weniger solidarisch als traditionelle Organisationen (z.B. Gewerkschaften, kirchliche Vereine) und stellen in diesem Sinne eine Art Privatisierung des Sozialkapitals dar (Putnam 2001).

### Vertrauen in Mitmenschen

Den in Tabelle 2 dargestellten Ergebnissen liegt die Frage zugrunde: «Allgemein ausgedrückt, würden Sie sagen, dass man den meisten Leuten vertrauen kann oder nicht?». Die Tabelle gibt somit den Grad des sozialen Vertrauens in den 19 erfassten Ländern wieder.

An der Spitze stehen hier wiederum die nordischen Länder sowie die Niederlande und Kanada. Die Schweiz befindet sich – zusammen mit den USA und Japan – etwa im Mittelfeld der erfassten Länder. Etwas über 40% der Schweizerinnen und Schweizer sind der Meinung, dass man im Allgemeinen den Mitmenschen vertrauen kann. Je höher das Bildungs- und Einkommensniveau, desto stärker ausgeprägt ist auch das Vertrauen in die Mitmenschen. Analog zu den Ergebnissen über die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden schneidet unser Land auch hier besser ab als ihre unmittelbaren Nachbarn.<sup>4</sup> Zwar ist über die Zeitperiode 1981–1997 hinweg kein genereller Schwund des sozialen Vertrauens zu erkennen, doch einzelne Länder, wie etwa die USA, Grossbritannien und Finnland, verzeichnen deutliche Abschwächungstendenzen. Vor allem in den angelsächsischen Ländern scheint es, dass anstelle einer früher mehr auf Klassenzusammenhalt basierenden Solidarität ein verstärkt leistungsorientierter Opportunismus und die Entwicklung hin zu flexibleren, lockeren Verbindungen und Gruppen mit Akzent auf Privatinteressen getreten ist (Putnam 2001). Allerdings darf auch hier bei einer Abnahme des allgemein mitmenschlichen Vertrauens nicht vorschnell auf einen Rückgang des Sozialkapitals geschlossen werden, da private Netzwerke (z.B. Familienbeziehungen, Kontakte mit Nachbarn, Freunden und Bekannten) langfristig einen stabilisierenden Einfluss ausüben können.

### Fazit des internationalen Vergleichs

Das Sozialkapital ist in der Schweiz (gemessen am Engagement in Vereinigungen und am sozialen Vertrauen) langfristig gesehen erstaunlich stabil geblieben. Über ein dichteres Netzwerk an Vereinen und Verbänden und ein grösseres Vertrauenskapital verfügen vor allem die nordischen Länder. Andererseits ist die Schweiz als ein «sozialkapitalreicheres» Land als Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich einzustufen. Empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass die soziale Ein-

4 Das geringere Ausmass des Vertrauens in die Mitmenschen im Falle Frankreichs und Italiens hängt u.a. mit der zentralen Stellung der Familie und der daraus folgenden engeren Ausrichtung des Vertrauens auf das nächste Umfeld in diesen Ländern zusammen. Ähnliches gilt hier auch für die französisch- und italienischsprachigen Regionen der Schweiz (vgl. Freitag 2001).





Bild: Keystone

Über die Zeitspanne 1981–1997 hinweg lässt sich insgesamt kein Rückgang der Vereinszugehörigkeit und damit des Sozialkapitals feststellen. Rückläufig war hingegen das Engagement in Gewerkschaften, kirchlichen Organisationen und politischen Parteien. Im Bild: Delegiertenversammlung des VPOD.

bindung in Organisationen verschiedenster Art das Erlernen gemeinschaftsbezogener Werte und Normen und damit auch das mitmenschliche Vertrauen fördert (Freitag 2001). Inwiefern der langjährige verbreitete Fernsehkonsum vor allem in den USA, aber auch in anderen Ländern zu einem Rückgang des zivilgesellschaftlichen Engagements und einem zunehmenden Desinteresse gegenüber der Politik (Bürger als Zuschauer) geführt hat, ist

umstritten, aber nicht unplausibel. Noch wenig gesicherte Erkenntnisse bestehen darüber, welcher Einfluss von den neuen Informationstechnologien (vor allem dem Internet) ausgeht; es sind hier neuartige Formen der sozialen Interaktion in Form von «virtuellem Sozialkapital» möglich. Ausdrücklich sei hier auch erwähnt, dass sich Sozialkapital nicht immer nur positiv auswirkt, sondern auch negative Folgen haben kann. Das ist etwa dann der Fall, wenn bestimmte Gemeinschaften auf der Ausgrenzung von Aussenstehenden (zum Beispiel Geschlecht, Nationalität, Religion) beruhen oder wenn die soziale Kontrolle so stark wird, dass die individuelle Freiheit beeinträchtigt wird.

### Sozialkapital und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

Schon Nobelpreisträger *Kenneth Arrow* (1972) hat mit Nachdruck auf die grosse Bedeutung des Vertrauens im Wirtschaftsleben hingewiesen: «Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence.»

### Mikroökonomische Zusammenhänge

Das Sozialkapital hat einen direkten Einfluss auf die wirtschaftliche Tätigkeit. Es reduziert über die Vertrauensbildung die auf Märkten anfallenden Transaktionskosten

Tabelle 2

#### Vertrauen in Mitmenschen im internationalen Vergleich, 1981–1997 (in % der Befragten)

	1981–1984	1990–1993	1995–1997	1981–1997
Norwegen	62	65	65	64
Schweden	57	66	60	61
Dänemark	53	58	–	56
Finnland	57	63	49	56
Niederlande	45	54	–	50
Kanada	49	47	–	48
Australien	48	–	40	44
Irland	41	47	–	44
USA	41	49	36	42
Japan	42	42	42	42
<b>Schweiz</b>	–	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>42</b>
Grossbritannien	43	44	30	39
Deutschland	30	38	42	37
Spanien	35	34	30	33
Belgien	29	34	–	32
Österreich	–	32	–	32
Italien	27	35	–	31
Frankreich	25	23	–	24
Portugal	–	22	–	22
Mittelwert	43	43	42	43

Anmerkung: Die Reihenfolge der Länder richtet sich nach den durchschnittlichen Werten 1981–1997.

Quelle: Freitag 2001  
(Basis: World Values Survey) / Die Volkswirtschaft



Bild: Keystone

Die Pflege persönlicher Beziehungen erlangt eine immer grössere Bedeutung im Wirtschaftsleben. Neue Arten der Arbeitsorganisation sind ohne die Kohäsionskraft des Sozialkapitals gar nicht denkbar.

(Kasten 1). Das soziale Vertrauen ist auch die Grundlage für den Aufbau von Netzwerken. Es fördert die erfolgreiche Zusammenarbeit in und zwischen Unternehmen, es erhöht die Bereitschaft zur Kommunikation und begünstigt die Arbeitszufriedenheit und Arbeitsmotivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kollektive Problemlösungen und organisatorische Neuerungen können so auch leichter umgesetzt werden (Kunz 2000).

Ebenso können Netzwerke innerhalb eines Betriebes, die auf Normen und gegenseitigem Vertrauen basieren, die Bildung von autonomen Arbeitsteams, die selber für die Gestaltung ihrer Arbeitsabläufe und die erzielten Resultate verantwortlich sind, erleichtern. Gerade in einer Wissensgesellschaft, auf die wir uns immer mehr hinbewegen, spielt das Sozialkapital eine wichtige Rolle. Die Pflege persönlicher Beziehungen erlangt zusammen mit dem Humankapital eine immer grössere Bedeutung. Neue Arten der Arbeitsorganisation, wie flachere Hierarchien, Wissensmanagement, Qualitätszirkel und der stärkere Einbezug der Arbeitnehmenden in den betrieblichen Prozess, sind ohne die Kohäsionskraft des Sozialkapitals gar nicht denkbar.

Das Vertrauen hat einen direkten Einfluss auf die betriebliche Produktivität (OECD 2001). Empirische Untersuchungen in Deutschland, Japan und Italien haben etwa gezeigt, dass sich komparative Vorteile ergeben,

wenn Lieferanten und Käufer langfristige Kooperationsbeziehungen auf der Basis von Vertrauen unterhalten. Netzwerke von Betrieben, zum Beispiel im Bereich der Kommerzialisierung, der Information, der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Forschung, können sich damit langfristige Wettbewerbsvorteile verschaffen. Sie profitieren von den Grössenvorteilen und den positiven Verbundeffekten des Netzwerkes, ohne die Nachteile einer schwerfälligen Betriebsorganisation in Kauf nehmen zu müssen.

Gesellschaften mit einem hohen Vertrauensgrad hängen auch weniger von formalen Institutionen ab, um Vereinbarungen zu stützen. Die wirtschaftlichen Akteure sehen sich weniger genötigt, alle möglichen Vorkehrungen gegen Missbräuche zu treffen, d.h. schriftlich fixierte Verträge müssen weniger in allen Details festgelegt werden, und Streitfälle kommen weniger häufig vor (Knack/Keefe 1997). In Gesellschaften hohen Vertrauens fallen denn auch Überwachungs- und Kontrollaufgaben des Managements weniger zwingend an, sodass sich beträchtliche Kostenvorteile ergeben. Bestehendes Sozialkapital verringert tendenziell auch die Wirtschaftskriminalität und die Kriminalität ganz allgemein. Damit müssen auch weniger Investitionen im Bereich der öffentlichen Sicherheit getätigt werden, was sich produktivitätsfördernd auswirkt (Whiteley 2000).

Kasten 1

**Was sind Transaktionskosten?**

Der Austausch von Gütern und Leistungen, der stets auch den Transfer von Verfügungsrechten bedeutet, wird als Transaktion bezeichnet. Die damit verbundenen Such-, Einigungs- und Kontrollkosten werden als Transaktionskosten bezeichnet. Dazu gehören Kosten für Vertragsabschlüsse, Transportkosten, Kosten für das Prüfen von Aktiva, für die Übertragung von Eigentumstiteln usw. Die Transaktionskostenökonomie geht der Frage nach, weshalb Transaktionen in Marktwirtschaften in erheblichem Umfang innerhalb von Unternehmen mittels unternehmerischer Anweisungen und nicht ausschliesslich über Märkte und Preise abgewickelt werden. Der Grund dafür ist, dass bei Markttransaktionen Kosten anfallen, die sich bei rein unternehmensinternen Vorgängen reduzieren lassen.



## Kasten 2

**Literatur**

- Arrow, K. (1972): Gifts and Exchanges, in: Philosophy and Public Affairs, 1, Summer
- Bowles, S./Gintis, H. (2001): Die Gemeinschaft als Regelmechanismus – Das «Soziale Kapital» zwischen Markt und Staat, in: NZZ, 14./15. Juli
- Freitag, M. (2001): Das soziale Kapital der Schweiz im internationalen Vergleich. Einschätzung zu Aspekten des Vertrauens und der sozialen Einbindung, Bern
- Freitag, M. (2000): Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit – Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen, in: Zeitschrift für Soziologie, Heft 3, Juni
- Inglehart, R. et al. (2000): World Values Survey and European Values Survey 1981–1984, 1990–1993, and 1995–1997; Ann Arbor: MI: Institute for Social Research
- Knack, S./Keefer, P. (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, December
- Kunz, V. (2000): Kulturelle Variablen, organisatorische Netzwerke und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung im internationalen Vergleich, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 2
- OECD (2001): Du bien-être des nations – le rôle du capital humain et social, Paris
- Putnam, R. et al. (2001): Gesellschaft und Gemeinnut – Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh
- Putnam, R. (1993): Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton
- Whiteley, P. (2000): Economic Growth and Social Capital, in: Political Studies, Vol. 48
- Wolter, S. et al. (2001): Bildungsfinanzierung zwischen Markt und Staat, Chur/Zürich

Ein hoher Vertrauensgrad übt positive Impulse auch darum aus, weil kollektive Aufgaben im Zusammenhang mit der Behandlung negativer Externalitäten (zum Beispiel im Bereich der Umweltverschmutzung, Lärmemissionen) leichter auf freiwilliger Basis gelöst werden können. Niedrige Transaktionskosten für kollektive Probleme führen hier eher zu effizienten Lösungen «nach Mass», als dies bei von aussen gesetzlich «aufgezwungenen» Regelungen der Fall wäre. Die Kosten-Nutzen-Relation wäre im letzteren Fall ungünstiger. Bestehendes Sozialkapital als «Gleitmittel» erleichtert somit Lösungen beim Auftreten negativer Externalitäten und begünstigt damit ökonomische Effizienz und wirtschaftliches Wachstum.

**Sozialkapital und Niveau der Arbeitslosigkeit**

Das Sozialkapital spielt auch im Zusammenhang mit der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit eine wichtige Rolle (Freitag 2000). Eine 1998 durchgeführte Umfrage in der Schweiz zeigt etwa, dass für rund 30% der Befragten soziale Kontakte die wichtigste Informationsquelle beim Finden einer neuen Stelle darstellten.<sup>5</sup> Über die Mitgliedschaft in Vereinen, persönliche Beziehungen und Verbindungen zu Netzwerken können Stellensuchende leichter zu einer neuen Stelle gelangen. Ebenso können Arbeitgeber durch Rückgriff auf Mitarbeiter, Kunden oder über anderweitige Kontakte ihre Suchkosten bei der Personalrekrutierung verringern. Die Zielgenauigkeit der Informationen über die Anforderungen einer bestimmten Position werden dadurch erhöht und allfällige Fluktuationskosten reduziert.

Freitag hat die durchschnittlichen Arbeitslosenquoten und den (berechneten) Index des Sozialkapitals für alle 26 Kantone der Schweiz zueinander in Beziehung gesetzt. Er kommt zum Schluss, dass der Einfluss des Sozialkapitals auf die Arbeitslosigkeit statistisch hoch signifikant ist. Das heisst: Kantone mit einem hohen Bestand an Sozialkapital weisen im Allgemeinen eine geringere Arbeitslosigkeit auf als Kantone, bei denen dies nicht der Fall ist. Da das Sozialkapital in den lateinischen Kantonen weniger ausgeprägt vorhanden ist als in den deutschsprachigen Kantonen, könnte dies unter Umständen eine der möglichen Erklärungen für die vergleichsweise höheren Arbeitslosenraten in der Westschweiz und im Tessin sein.

Wirtschaftspolitisch ist es nahezu ausgeschlossen, dass der Staat direkt Sozialkapital schaffen kann – etwa im Zusammenhang mit der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Indirekte Massnahmen sind aber möglich, so vor allem über die Förderung von Bildungsinvestitionen (es besteht ein positiver Zusammen-

hang zwischen Human- und Sozialkapital), über fiskalische Erleichterungen für Stiftungen und gemeinnützige Institutionen, über die Unterstützung von Netzwerken auf lokaler und regionaler Ebene (z.B. durch die Bereitstellung geeigneter Räumlichkeiten, Beratung) usw.

**Makroökonomische Zusammenhänge: Sozialkapital und Wirtschaftswachstum**

Wie oben gezeigt wurde, führt das Sozialkapital über die Vertrauensbildung zu einer Reduzierung der Transaktionskosten und damit zu einer erhöhten Effizienz der ökonomischen Austauschprozesse. Neben der Arbeit, dem physischen Kapital, dem Humankapital und dem technischen Fortschritt wird deshalb im Rahmen von Wachstumsmodellen der Beitrag des Sozialkapitals als wichtiger Einflussfaktor immer mehr berücksichtigt. Allerdings steht hier die empirische Forschung erst am Anfang. Die Zusammenhänge zwischen der Höhe des Vertrauensniveaus und dem Wirtschaftswachstum sind noch nicht definitiv geklärt.<sup>6</sup> Allerdings deutet vieles darauf hin, dass das Vertrauen als wichtiges Teilelement des Sozialkapitals einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum leistet.

Es gibt verschiedene Hypothesen, wie sich das Vertrauen auf das Wirtschaftswachstum auswirkt. Ein erster Erklärungsansatz geht von einem positiven Zusammenwirken von (physischen) Investitionen und Sozialkapital aus; dies wurde durch erste empirische Ergebnisse bestätigt (Whiteley 2000). In einer durch höheres Vertrauen gekennzeichneten Wirtschaft setzen sich innovative Lösungen in der Regel rascher durch, da die Unternehmer weniger risikoscheu sind, wodurch vergleichsweise mehr Investitionen getätigt werden.

Ein zweiter Erklärungsansatz hebt den positiven Zusammenhang zwischen Sozial- und Humankapital hervor. Im Unterschied zum Humankapital, das durch eine einzelne Person für sich geschaffen werden kann (z.B. durch Bildung), entsteht Sozialkapital erst durch die Kooperation verschiedener Personen. Sozial- und Humankapital sind komplementär, und sie bedingen sich gegenseitig (Wolter 2001). Empirische Studien zeigen denn auch, dass Humankapital nötig ist, damit überhaupt Sozialkapital geschaffen werden kann; umgekehrt wirkt sich aber auch ein höherer Bestand an Sozialkapital (gekennzeichnet durch Vertrauen und Zivilengagement) positiv auf das Bildungswesen und die Akkumulation von Humankapital aus. Das Sozialkapital dient hier als Transmissionsriemen, um das Humankapital gewinnbringend im Wirtschaftsprozess einzusetzen. Je höher der Bestand an Sozialkapital ist, desto rascher und intensiver können auch die positiven Externalitäten von

5 Andere wichtige Informationskanäle waren: Zeitungsanzeigen (29%), Direktbewerbungen (19%), Stellenvermittlungsfirma (8%), Arbeitsamt (1,5%).

6 Die Resultate der verschiedenen makroökonomischen Studien fallen z.T. unterschiedlich aus, je nachdem, welche Länder und Zeitperioden ausgewählt und welche anderen aussagekräftigen Variablen in die Wachstumsmodelle einbezogen wurden (OECD 2001).



Bild: Keystone

Ob sich die wirtschaftliche Überlegenheit Norditaliens gegenüber dem Mezzogiorno auf die grössere Intensität des Sozialkapitals zurückführen lässt, ist umstritten. Die Heterogenität des Konzepts und die Schwierigkeiten bei der Messung des Sozialkapitals erschweren klare Schlussfolgerungen. Im Bild: Genua.

Bildungsinvestitionen verbreitet werden. Das führt zu höheren Bildungsrenditen und positiven Wachstumsimpulsen auf die Wirtschaft.

Von Bedeutung ist schliesslich auch, dass bei hohem gesellschaftlichem Vertrauensniveau die offizielle Wirtschaftspolitik (zum Beispiel im Bereich der Fiskal-, Zins-, Wechselkurspolitik) an Glaubwürdigkeit gewinnt. Das fördert tendenziell die Investitionstätigkeit und den Wachstumsprozess, da bei stabilen Rahmenbedingungen Investitions- und Technologieprojekte mittel- und langfristig besser geplant und zeitgerecht umgesetzt werden können (Knack/Keefe 1997).

Weniger klar sind die Zusammenhänge mit dem Wirtschaftswachstum, wenn man als Indikator für das Sozialkapital neben dem Vertrauen die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden und das zivile Engagement heranzieht. Putnams (1993) Erkenntnis, dass sich die langfristige wirtschaftliche Überlegenheit Norditaliens gegenüber dem Mezzogiorno auf die grössere Intensität des Sozialkapitals zurückführen lässt, ist umstritten. Die Heterogenität des Konzepts und die Schwierigkeiten bei der Messung des Sozialkapitals machen es sehr schwierig, hier zu klaren Schlussfolgerungen zu kommen. So ist beispielsweise nicht unmittelbar einsichtig, warum die höhere Beteiligung an Vereinigungen religiöser, kultureller, sportlicher und sozialer Art einen posi-

tiven Einfluss auf die Investitionstätigkeit und das Wirtschaftswachstum ausüben sollte. Aber auch zwischen der Dichte des Netzes an Wirtschafts- und Berufsverbänden, Gewerkschaften, politischen Parteien usw. und dem Wirtschaftswachstum besteht nur ein schwacher oder gar kein Zusammenhang, da solche Organisationen ja primär die Interessen ihrer Mitglieder verteidigen (Knack/Keefe 1997). Ein dichtes Netz wirtschaftsnaher Organisationen kann auch die Bildung von Kartellen erleichtern und über die Instrumentalisierung der Wirtschaftspolitik zu stärkerem staatlichem Interventionismus und einem tendenziell geringeren Wachstum führen (Kunz 2000).<sup>7</sup> Es ist deshalb Vorsicht geboten, voreilig positive Schlussfolgerungen zwischen dem Vorhandensein von Sozialkapital (basierend auf Netzwerken) und dem Wirtschaftswachstum zu ziehen; zusätzliche Forschungen in diesem Bereich sind notwendig. ■

<sup>7</sup> Gerade im Falle der Schweiz dürfte das langfristig niedrige Wirtschaftswachstum zumindest teilweise auf diese beiden Faktoren zurückzuführen sein.