

Demokratie als Organisation

Ein Bericht über neuere Verbandsliteratur*

In der politischen Theorie wie auch in der allgemeinen Gesellschaftslehre haben die Verbände noch keine befriedigende Einordnung gefunden. Ihr Standort wird im politischen und sozialen Willensbildungsprozeß sehr unterschiedlich beurteilt. Die hier vorliegenden Untersuchungen gewinnen auf diesem Hintergrund besonderes Interesse.

Die von dem Kölner Ordinarius für Volkswirtschaftslehre Günter *Schmölders* geleitete empirische Erhebung über die Verhaltensweise der Verbände in ihrer Bedeutung für die wirtschaftspolitische Willensbildung in der Bundesrepublik Deutschland versucht ein „Selbstbild der Verbände“ zu entwerfen. Das Vorhaben kann als weitgehend geglückt gelten, zumal in Anbetracht der Sorgfalt, mit der die Analyse durchgeführt wurde. Inwieweit jedoch die gefundenen Ergebnisse Aussagen über das tatsächliche Verhalten der Verbände darstellen, steht dahin. So bleibt etwa die Frage offen, ob die in der Untersuchung zum Ausdruck kommende Selbsteinschätzung der Verbände als Steuerungselement (Attitude, Wertsystem, Motivitation) in das faktische Verhalten der Verbandsmitglieder eingeht.

Das gilt namentlich für die Befragung der Verbände nach ihrem Einsatz und ihrer Einstellung zum Gemeinwohl und zur Sozialen Marktwirtschaft (S. 70 ff. und 79 ff.). Jedenfalls ist es nicht leicht,

* Günter *Schmölders*: Das Selbstbild der Verbände. Empirische Erhebung über die Verhaltensweisen der Verbände in ihrer Bedeutung für die wirtschaftspolitische Willensbildung in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin 1965. Duncker & Humblot. XII/377 S.

Otto *Stammer*: Verbände und Gesetzgebung. Die Einflußnahme der Verbände auf die Gestaltung des Personalvertretungsgesetzes. Köln und Opladen 1965. Westdeutscher Verlag. VII/315 S.

Ingeborg *Esenwein-Rothe*: Die Wirtschaftsverbände von 1933 bis 1945. Berlin 1965. Duncker & Humblot. XVI/209 S.

Christa von *Braunschweig*: Der Konsument und seine Vertretung. Eine Studie über Verbraucherverbände. Heidelberg 1965. Quelle & Meyer. 296 S.

Valentin *Chesi*: Struktur und Funktionen der Handwerksorganisation in Deutschland seit 1933. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 245 S.

Roswitha *Leckebusch*: Entstehung und Wandlungen der Zielsetzungen, der Struktur und der Wirkungen von Arbeitgeberverbänden. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 257 S.

den aus der Befragung sich ergebenden überdurchschnittlichen Einsatz der Gewerkschaften für das Gemeinwohl hinzunehmen (S. 76 ff.). Eine solche Selbsteinschätzung hat apologetischen Charakter, d. h. die empirischen Verhaltensweisen werden durch Ausdrücke wie „Gemeinwohl“ und ähnliche Leerformeln sekundär rationalisiert. Gleiches gilt übrigens auch für die übrigen Verbandsgruppen (insbesondere Wirtschaftsverbände und Arbeitgeberverbände), die in ähnlicher Weise das Gemeinwohl obenstellen. Jedenfalls bleibt offen, ob sich solche Formeln durch tatsächliche motivationale Identifikation seitens der Verbandsmitglieder zu einer Attitude und damit zu einer relevanten Norm sozialen Verhaltens verfestigt haben. Vielmehr ist anzunehmen, daß die Gemeinwohlproblematik, soweit man sieht, nirgendwo zum Bestandteil der Mitgliedschaftsrolle geworden ist, was heißt, daß sie auch nicht sozial wirksam institutionalisiert werden konnte.

Die Diskrepanz zwischen Selbst-Image und sozialer Wirklichkeit wird bei der Frage nach der Einstellung zur Sozialen Marktwirtschaft — und hier besonders beim Bekenntnis zur Geldwertstabilität — eher noch deutlicher (S. 79 ff. und 83 ff.). Von Interesse ist auch die Rangfolge der verbandlichen Aufgabenbereiche (S. 60 ff.). Die Unter-richtung der Mitglieder über die wirtschaftspolitische bzw. sozialpolitische Entwicklung steht mit 81 % bei den befragten Verbänden an erster Stelle der verbandlichen Aufgabenbereiche. Es folgen: Interessenvertretung gegenüber Ministerien (71 %), individuelle Beratung der Mitglieder (63 %), Öffentlichkeitsarbeit für das Verständnis der Interessenlage (62 %), Zusammenarbeit mit den Spitzenverbänden (60 %). Berücksichtigt man nur die einzelnen Verbandsgruppen je für sich (Wirtschaftsverbände, Kammern, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände), so ergeben sich einige Änderungen in der Rangfolge der Aufgabenbereiche (S. 64 ff.). So steht etwa bei den Kammern die Durchführung der Berufsausbildung an erster Stelle (S. 66), während bei den Gewerkschaften die Interessenvertretung dominiert.

Insgesamt gliedert sich die *Schmöldersche* Untersuchung in fünf Kapitel. Das erste Kapitel ist methodologischer Art, während das zweite mit „Die Interessen und die Aufgaben der Verbände“ überschrieben ist. Das dritte Kapitel befaßt sich mit innerverbandlichen Problemen (S. 89 ff.). Hier werden der Organisationsgrad, die Regelung und Mitwirkung der innerverbandlichen Willensbildung sowie der innerverbandliche Interessenausgleich erörtert. Interessant ist dabei, daß die meisten Verbandsführer die innerverbandlichen Interessengegensätze für unbedeutend halten und zumeist auf die ungenügende Information der Mitglieder zurückführen (S. 111). Die Differenz zwischen Selbstbild und Wirklichkeit dürfte auch hier nicht ohne Be-

deutung sein. Das vierte Kapitel ist der Zusammenarbeit und der Auseinandersetzung zwischen den Verbänden gewidmet. Nach der innerverbandlichen folgt hier auf S. 113 ff. die zwischenverbandliche Problemstellung. Hier dürfte vor allem die Antwort auf die Frage „Gibt es Verbände, deren Bestrebungen den ihren häufig entgegengesetzt sind?“ interessieren. Es geht also um das Problem des Interessengegensatzes. Nur 25 % der Verbände nennen Auseinandersetzungen mit Gegenverbänden (S. 121), was nach Schmölders die *Galbraiths*che Theorie der gegengewichtigen Marktmacht in Frage stellt (S. 120). Mit dem Einfluß der Verbände auf die Staatsorgane setzt sich das letzte Kapitel auseinander (S. 128 ff.). Dabei zeigen sich Einflußkanäle und Kommunikationsknoten, die ein fließendes Hin und Her zwischen staatlichen Organen und verbandlichen Zentralen offenbaren. Nichts hat hier den Charakter der lobbyistischen Hintertreppe, auf der sich nach manchen Verbandskritikern das rotierende Interessenspiel sozialer Gruppen mit dem staatlichen Apparat abspielen soll. Vielmehr wird hier weitgehend vom Selbst-Image der Verbände bestätigt, was in der anschließenden Untersuchung von Stammer und seinen Mitarbeitern aufgewiesen wurde.

Bei der Untersuchung von *Otto Stammer* handelt es sich um eine Einzelfallstudie über die Einflußnahme der Verbände auf die Gesetzgebung an Hand des Personalvertretungsgesetzes in der Bundesrepublik, in Nordrhein-Westfalen und in Berlin. Uns scheint, daß auch mit dieser Untersuchung die Verbandsforschung in Deutschland sowohl in theoretischer als auch in empirischer Hinsicht einen guten Schritt weiter vorankommt. In insgesamt neun Kapiteln wird eine Verlaufsanalyse der politischen Willensbildung an Hand der genannten Gesetze geboten. Während das 1. Kapitel der theoretischen Orientierung und der Darlegung des analytischen Paradigmas dient, kommt im abschließenden 9. Kapitel der empirisch überprüfte Befund zur Sprache. In den Zwischenkapiteln wird nach dem Aufzeigen des status questionis (2. Kapitel) der Reihe nach der Verbandseinfluß auf die Gesetzgebung während der Vorbereitungsphase (3. Kapitel), der Ausschußphase (4. Kapitel) und während der Kompromißphase (5. Kapitel) behandelt. Daran schließt sich die Frage an, was die sich gegenseitig beeinflussenden Gruppenakteure tatsächlich erreicht haben (6. Kapitel). Analog dazu wird dann auf die entsprechenden Vorgänge bei der Entstehung der Personalvertretungsgesetze in Nordrhein-Westfalen und in Berlin Bezug genommen (7. und 8. Kapitel). Gesetzesentwürfe und der schließlich angenommene Gesetzestext folgen im Anhang. Außerdem ist ein Schriftenverzeichnis, ein Personen- und Sachregister beigelegt.

Findet die „Herrschaft der Verbände“ bei der Beeinflussung des Gesetzgebers nun wirklich statt oder nicht? Nach Stammer kann davon nicht die Rede sein. „Von einer ‚Herrschaft der Verbände‘, einer unausweichlichen Beeinträchtigung der Prerogative des Parlaments, einer Verminderung der Aktionsfähigkeit der Parteien und einer Ausschaltung der politisch interessierten Öffentlichkeit kann — zumindest im politischen Prozeß der Gesetzgebung — nicht die Rede sein“ (S. 226). Auch läßt sich die Behauptung (gegen *Varain*), daß die Verbände nur im Frühstadium der Gesetzesvorbereitung erfolgreich einzuwirken versuchten, nicht aufrecht erhalten. Vielmehr handelt es sich um eine ganz generelle „Teilnahme am politischen Prozeß“; so „daß die Einflußnahme der Verbände tatsächlich auf *allen* Stadien dieser Gesetzgebung erfolgte“ (S. 201). Wenn auch die eigentliche Gesetzesinitiative, d. h. die Vorbereitung und interne Beratung der Gesetzesentwürfe, fast durchweg bei der Ministerialbürokratie lag, so sind doch Initiativen im weiteren Sinne auch von den Verbandsführungen, den Experten, den Meinungsführern, den interessensmäßig gebundenen Flügeln und vermutlich auch von den Vorständen der Fraktionen ausgegangen. Wie denn auch „entgegen einer verbreiteten Ansicht“ für die hier in Frage stehende Gesetzgebung gilt, daß „weder die Verbände, noch die Ministerialbürokratie *ausschließlich* oder auch nur *vorwiegend* in Aktion getreten“ (sind). Vielmehr haben sich alle Akteure auf den verschiedenen Stationen an diesen Entscheidungen beteiligt“ (S. 205). Die Vorstellung also, daß das Verhältnis der Verbände zueinander und zu den übrigen Akteuren ausschließlich durch eine ideologisch bestärkte, in der Härte der Auseinandersetzungen sich offenbarende Gegnerschaft bestimmt wird, die jederzeit in offene Feindschaft übertreten könnte, ist ebenso verfehlt, wie die Annahme, mit der Pragmatisierung und der damit verbundenen Versachlichung der Beratungen müßten sich die Entscheidungen in jedem Fall durch ein rein kooperatives Verhalten durchsetzen.

Was den Interessenausgleich anbelangt, so muß festgehalten werden, „daß die Verbände auf den einzelnen Stationen mit den übrigen Akteuren unterschiedliche Kompromisse abschließen mußten, in denen sie teilweise auf die Erreichung wesentlicher Ziele verzichteten“ (S. 213). Damit wird die „Integrationsfunktion“ der Parteien gegenüber den Verbänden angesprochen. Hierzu ist zu sagen, daß sich die Parteien zwar teilweise als Mittler, in einzelnen Fällen sogar als Sachwalter von Verbandsinteressen engagieren. Gleichwohl sind sie in den Parlamenten, vermittelt durch ihre Meinungsführer und Experten und ermuntert durch die Chancen, mit den Abgeordneten aus anderen Fraktionen Mehrheiten zu bilden und auf diese Weise das Zustandekommen von Kompromissen beeinflussen zu können, nicht

etwa mit einer von den Verbänden ausgeliehenen, sondern mit einer eigenen politischen Energie aufgetreten. Je stärker sich — wie etwa in den Unions-Parteien — eine Tendenz zur Volkspartei durchsetzt, desto mehr wird die betreffende Fraktion bereits in ihren eigenen Reihen eine Integration der verschiedenen Verbandsinteressen anstreben müssen (S. 217).

Von Interesse ist auch der Hinweis auf den Einfluß der interessengebundenen Sachverständigen im Gegensatz zu den wissenschaftlich informierten Sachverständigen. So fällt z. B. auf, „daß sowohl die verschiedenen, im Auftrag der Gewerkschaft ÖTV erstatteten Gutachten *Nipperdeys*, als auch die vom DBB angeforderten Gutachten *Helfritz* und *Molitor* zwar von den Verbänden gelegentlich propagandistisch ausgenützt werden, für ihre Intervention gegenüber dem Gesetzgeber aber keine nennenswerte Bedeutung gewonnen haben. Ähnliches gilt für die publizistischen Äußerungen *Theodor Eschenburgs* und *Werner Webers*“ (S. 223). Insgesamt gesehen ist es also nicht so, und das macht die vorgelegte Untersuchung evident, daß die Pluralität der verschiedenen politischen und gesellschaftlichen Interessengruppen zu einem dysfunktionalen Syndrom gerinnt, das speziell den Verbänden angelastet werden könnte. Vielmehr muß darauf hingewiesen werden, daß hier ein offenes soziales System funktioniert, in dem ein „unablässiges Ringen aller beteiligten Akteure um die Gestaltung der Gesetze zu beobachten“ (ist) und wo „die Interdependenz der verschiedenen sich überlagernden Handlungssysteme der politischen Ordnung zum Ausdruck kam“ (S. 227). Mit anderen Worten: Es handelt sich um eine organisierte, dynamische Ausbalancierung verschiedener gesellschaftlicher Anspruchsniveaus unter einer politischen Verfahrens-, Konsensus- und Leitregelung in einer strukturell typisch offenen Gesellschaft mit einem arteigenen, funktionslogischen Regulativprinzip.

Wie sich solch ein Regulativprinzip einem politischen System adaptiert, zeigt *Esenwein-Rothe* in einem zusammenfassenden Bericht ihrer Mitarbeiter. „Die Wirtschaftsverbände von 1933 bis 1945“ liefern, — wenn man von der am Ende der Abhandlung gegebenen „typisierenden Zusammenschau“, wo einige allgemeine Hypothesen aufgezeigt werden, und von da und dort eingestreuten sozialphilosophischen Bemerkungen, etwa über den Ständestaat, absieht, — eine Verarbeitung empirischer Daten. Ausgegangen wird vom Anspruch der Machthaber des Dritten Reiches, die Wirtschaftsordnung zu ändern. Vorauslaufend und sozusagen vorbereitend auf diese ideologischen Ordnungsansprüche wird gesagt, daß sowohl der Zwang der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung als auch der zunehmende Wettbewerb die wirtschaftsimmanenten Kräfte auf eine Stärkung der Verbandsmacht hingelenkt und dadurch die Bereitschaft der Wirtschaft

für eine autonome Selbstbindung gefördert hätten. Die von den Gewerkschaften geforderte Wirtschaftsdemokratie, die leistungsgemeinschaftliche bzw. berufsständische katholische Soziallehre sowie die neoromantische Wirtschafts- und Sozialphilosophie (Universalismus) werden in diesem Zusammenhang erwähnt. Aber „der immanente Widerspruch zwischen den Konzeptionen“ — die sich in der Kritik an der liberalistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einig wußten, sei jedoch in den zwanziger Jahren zunehmend verwischt und schließlich durch die autoritäre Wirtschaftspolitik des Nationalsozialismus überhaupt negiert worden (S. 7 ff.).

In vier Phasen wird der von der NSDAP in Gang gesetzte Organisationsprozeß systematisiert (S. 14 ff.): Machtergreifung (1933—1935), Machterprobung (1936—1938), Machtausübung (1939—1941), Machtzersplitterung (1942—1945). Während es in der 1. Phase, allerdings mit ganz unterschiedlichem Durchsetzungstempo in den verschiedensten Sektoren, um den „Ständischen Aufbau“ in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und sozio-ökonomischen Gruppen ging, ist die 2. Phase vom „Neuen Plan“ und vom „Vierjahresplan“ charakterisiert. Es kommt dabei auf die Umstellung der gleichgeschalteten Verbände auf die nationalsozialistische Wirtschaftslenkung an. In der 3. Phase ist ein „tiefgreifender Struktur- und Funktionswandel der wirtschaftlichen Organisationen unter dem Einfluß der staatlichen kriegswirtschaftlichen Maßnahmen“ zu verzeichnen. Daß hierbei die fachliche Gliederung der gewerblichen Wirtschaft der Durchsetzung kriegswirtschaftlicher Maßnahmen sehr entgegenkam, wird um so leichter verständlich, als offenbar schon sehr frühzeitig ein Einfluß wehrwirtschaftlicher Überlegungen gerade auf dem gewerblichen Sektor wahrgenommen werden kann. Die 4. Phase (1942—1945) wird als „Machtzersplitterung“ gekennzeichnet. Die fachliche Gliederung der gewerblichen Wirtschaft wird dabei zurückgedrängt zugunsten straffer Vereinheitlichung der Produktionsplanung durch Schaffung von Lenkungsbereichen für die Rüstungsindustrie.

In einer abschließenden Betrachtung wird gesagt, daß für den Struktur- und Funktionswandel von Verbänden in autoritären Systemen folgende Hypothesen signifikant sein sollen: Die Unabhängigkeit der Verbandsmacht von der Zahl und der wirtschaftlichen Potenz der organisierten Mitglieder (S. 137). Zu prüfen wäre allerdings in diesem Zusammenhang etwa, was *Simmel* über „Die quantitative Bestimmtheit der Gruppe“ gesagt hat. Weiter: Wenn die Soziologie und die Politologie wissen, daß das Verbandswesen sowohl in einer freien Wirtschafts- und Sozialordnung als auch in autoritären Systemen nicht nur existenzfähig, sondern geradezu auch ideologisch überformt und zu ordnungspolitischen Zwecken gebraucht und mißbraucht werden

kann, so gewinnen die von Esenwein-Rothe weiter formulierten Hypothesen ein besonderes Gewicht: Die Unempfindlichkeit der Verbandstüchtigkeit gegen Veränderungen der Organisationsgrundsätze (S. 138); die Bedeutung der Interessen-Homogenität für die innere Stabilität und Widerstandskraft der Verbände (S. 138); die Bedeutung der Verbandsaufgaben für die Festigkeit und Funktionsfähigkeit der Verbände (S. 140).

Insbesondere die politische Bedeutung der Verbandsführung und der Verbandsstäbe scheint sich in dem hier geschilderten Zeitabschnitt einer totalitären Herrschaft in der jeweiligen Verkettung von (ideologisierten) Hoheitsaufgaben und (selbstverwaltungspolitischen) Gruppeninteressen ein gewisses Eigengewicht erhalten zu können. Im Zusammenhang mit der Frage nach der Verbandstüchtigkeit bei veränderten Organisationsgrundsätzen — ob demokratische oder autoritäre Repräsentanz (Führerprinzip) — ist das so wichtig, weil hier im Verbandsmanagement ein ordnungspolitisch signifikanter Verantwortungstyp aufkommt, der offensichtlich, gleich wie er legitimiert ist, für die Durchsetzungskraft der Verbände einen ausschlaggebenden Einfluß hat (S. 138).

Mit dieser Einsicht der hier gebotenen Veröffentlichung, die im Anhang eine Studie über die „Umwandlung der Gewerkschaften in eine nationalsozialistische Zwangsorganisation“ (von Dieter v. Löhöffel) samt einem Verzeichnis einschlägiger Gesetze und Verordnungen bringt, schließt sich eine Lücke in der wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Forschung des Dritten Reiches. Allerdings müßte auf die „Wegbereiter der nationalsozialistischen Wirtschafts Idee“ etwas diskreter eingegangen werden, wenn dies der Gegenstand der vorgelegten Untersuchung von sich aus empfohlen hätte.

Die Studie über Verbraucherverbände, die Christa v. Braunschweig vorlegt, geht von der Erkenntnis aus, daß die Verbraucherpolitik ein Teil der Marktwirtschaftspolitik sein muß (S. 12). Somit wird von vornherein eine allzu enge sozialpolitische Perspektive vermieden. Entsprechend ihrem wettbewerbspolitischen Ansatzpunkt tritt die Frage in den Vordergrund, welche Faktoren die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbes beeinträchtigen (S. 25 ff.) und inwieweit die Wettbewerbswirtschaft durch organisierte Verbraucherverbände verbessert werden kann (S. 57 ff.). Neben der Irrationalität im Verbraucherverhalten ist es vor allen Dingen die mangelhafte Markttransparenz, was den Wettbewerb und damit den Grad der Güterversorgung in der Marktwirtschaft vermindert. Hauptziel eines Verbraucherverbandes muß daher die Verbesserung der Markttransparenz sein. Von der Konsumentenberatung über den Warentest bis hin zur Einflußnahme auf Werbung und Verpackung oder auch zur Förderung

von Warenbeschreibungen und Schaffung von Handelsklassen reichen die Aufgaben eines Verbraucherverbandes.

Die Verfasserin läßt es aber bei diesen Überlegungen nicht bewenden, sondern behandelt auch die gegenwärtigen Verhältnisse der Konsumentenvertretungen in Deutschland und kommt zum Ergebnis, daß es hier zur Zeit keinen Verband gibt, der in der Lage wäre, den Verbraucher vor Wettbewerbsverzerrungen zu schützen oder gegenüber den Forderungen der Produzentenverbände ein Gegengewicht zu bilden (S. 232). Vorgeschlagen wird deswegen, die verschiedenen bereits vorhandenen Informationsquellen und Beratungsstellen in einem Verbraucherzentrum zusammenzufassen. Wobei aber ein solches Verbraucherzentrum nicht bloß als ein „Markt der Beratungsstellen“ aufzufassen wäre, „sondern darüber hinaus eine Sammelstelle aller Tests, Informationen und Forschungsergebnisse, die veröffentlicht werden müßten“ (S. 238). Nach Meinung der Verfasserin sollten die einzelnen Verbraucherzentren auf lokaler Ebene tätig und von Vereinen geführt werden, die nur aus individuellen Verbrauchern, nicht aber aus deren Organisationen bestehen sollten. Erst auf einer solchen Basis seien dann auf Landes- und Bundesebene wirkliche Verbraucherverbände zu schaffen, deren „organisatorische Spitze als der legitimierte Vertreter der Verbraucher anzusehen wäre“ (S. 265).

Mag man der Verfasserin auch einen gewissen Optimismus in die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbes in der Marktwirtschaft vorhalten, so muß doch gesagt werden, daß die von ihr vorgeschlagenen Verbraucherinstitutionen durchaus in der Lage sein könnten, sowohl die Irrationalität im Verbraucherverhalten abzubauen als auch die Markttransparenz zu erhöhen, um die so wichtige Aufgabe einer marktgewichtigen „Gegenmacht“ in einer organisierten Wirtschaftsgemeinschaft zu übernehmen. Weiterhin muß zugestanden werden, daß es der Verfasserin in hohem Maße gelungen ist, das umfangreiche Material anschaulich und interessant zu gestalten. Ihr Urteil ist fundiert, kritisch und abwägend. Man wird daher sagen dürfen, daß Christa v. Braunschweig mit ihrer Studie selbst einen guten Beitrag zur Aufklärung der Verbraucher geleistet hat, wobei allerdings zu hoffen bleibt, daß sie viele Konsumenten erreichen möge.

Der Beitrag von Valentin *Chesi* über die Handwerksorganisation in Deutschland seit 1933 wie auch die von Roswitha *Leckebusch* vorgelegte Untersuchung über die Arbeitgeberverbände unterstreichen von verschiedenen Seiten her die Bedeutung von Organisationen sowohl für die moderne Wirtschaftsgesellschaft als auch für den Kommunikationsprozeß in einem politischen System. Es darf angenommen werden, daß die zwei letztgenannten Beiträge in der Reihe „Unter-

suchungen über Gruppen und Verbände“ als auch die noch zu erwartenden Beiträge in derselben Reihe schließlich für eine noch ausstehende Verbandstheorie wertvolles Material beisteuern, lassen doch die Einzeluntersuchungen schon jetzt deutlich erkennen, daß mit den Verbänden ein konstitutives Strukturelement der Industriegesellschaft und deren politischer Steuerung gegeben ist, was für die Demokratie als Organisation von größter Bedeutung zu sein scheint.

Jakobus Wössner, Linz