

IW-Vertrauensindex 2015

Vertrauen in Deutschland und Europa

Ein internationaler Vergleich von 20 Ländern

Autoren:

Prof. Dr. Dominik H. Enste
Telefon: 0221 4981-730
E-Mail: enste@iwkoeln.de

Dr. Marie Möller
Telefon: 0221 4981-757
E-Mail: moeller@iwkoeln.de

22. Juli 2015

Besonderer Dank für die Mitarbeit an diesem Forschungsbeitrag gebührt Michaela Rüb und Anja Ansén.

Inhalt

Tabellenverzeichnis	3
Abbildungsverzeichnis	3
Abstract	4
1. Einleitung.....	5
2. Bedeutung von Vertrauen.....	7
2.1 Definition von Vertrauen.....	7
2.2 Bedeutung von Vertrauen auf der zwischenmenschlichen Ebene	8
2.3 Bedeutung von Vertrauen auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene.....	13
2.3.1 Sozialkapital	15
2.3.2 Bonding, Bridging und Linking	16
3. Methodisches Vorgehen.....	18
3.1 Die Bildung des Index	18
3.2 Datenlage und Datenauswahl	20
3.3 Aufbau der Teilindizes.....	20
3.3.1 Vertrauen in das politische System	21
3.3.2 Vertrauen in das Wirtschaftssystem	23
3.3.3 Vertrauen in das Gesellschaftssystem	25
3.4 Standardisierung der Daten	29
3.5 Aggregationsverfahren und Indexbildung.....	29
4. Analyseergebnisse	29
4.1 Politisches System – im Norden wird der Politik eher vertraut	30
4.2 Wirtschaftssystem – Vertrauen in Deutschland gestiegen	32
4.3 Gesellschaftssystem – Hilfsbereitschaft und Fairness v.a. im Norden	36
4.4 Internationaler Vertrauensvergleich – Deutschland auf Rang 7	38
5. Vertrauen, BIP und Lebenszufriedenheit.....	41
6. Fazit.....	43
Literatur	45
Anhang	50

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Indikatoren der Vertrauensdimensionen.....	27
Tabelle 2: Länderrankings zum Jahr 2014.....	50

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vertrauen am Arbeitsplatz	12
Abbildung 2: Aufbau des Vertrauensindex.....	18
Abbildung 3: Vertrauen in das politische System 2014	30
Abbildung 4: Vertrauen in das politische System im Zeitverlauf	31
Abbildung 5: Vertrauen in das politische System von 2000 bis 2014	32
Abbildung 6: Vertrauen in das Wirtschaftssystem 2014	32
Abbildung 7: Vertrauen in das Wirtschaftssystem im Zeitverlauf.....	33
Abbildung 8: Vergleich des Vertrauens in das Wirtschaftssystem in ausgewählten Ländern	34
Abbildung 9: Vertrauensvergleich bezüglich des Wirtschaftssystems in verschiedenen Wirtschaftsordnungen und Deutschland von 2000 bis 2014.....	35
Abbildung 10: Vertrauen in das Gesellschaftssystem 2014	36
Abbildung 11: Steigendes Vertrauen und hohe Fairness und Hilfsbereitschaft in Deutschland.	37
Abbildung 12: Vertrauen in das Gesellschaftssystem von 2000 bis 2014	38
Abbildung 13: Internationaler Vertrauensvergleich 2014.....	38
Abbildung 14: Internationaler Vertrauensvergleich im Zeitverlauf	39
Abbildung 15: Internationaler Vertrauensvergleich von 2000 bis 2014.....	39
Abbildung 16: Vertrauen in die drei Systeme in Deutschland.....	40
Abbildung 17: Vergleich der Wirtschaftsordnungen der Länder mit Deutschland	41
Abbildung 18: Vertrauen und BIP pro Kopf	42
Abbildung 19: Vertrauen und Lebenszufriedenheit	43

Abstract

Ziel dieser Studie ist es, das Vertrauenskapital einer Volkswirtschaft im europäischen Vergleich im Rahmen einer Längsschnittanalyse von 2000 bis 2014 zu untersuchen. Der Vertrauensindex umfasst zwanzig Länder und zeigt die Entwicklung in den Teilindizes Vertrauen in das politische System, Vertrauen in das Wirtschaftssystem und Vertrauen in das Gesellschaftssystem eines jeden Landes. Die Stärken und Schwächen der Länder in Relation zu anderen Staaten werden aufgezeigt, um Impulse für Maßnahmen zu geben, mit denen Vertrauen gestärkt werden kann. Deutschland liegt auf Rang 7 von 20. Beim Vertrauen in das Wirtschaftssystem erreicht Deutschland Rang 4, beim Vertrauen in das politische System Rang 6 und beim Vertrauen in das Gesellschaftssystem Rang 9. Im Gesamtindex belegen Dänemark, Schweden und Finnland die ersten drei Plätze. Griechenland ist das Schlusslicht im internationalen Vertrauensvergleich. Zahlreiche Studien belegen den positiven Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wirtschaftswachstum. Auch zwischen dem Vertrauensindex und dem Wohlstand der betrachteten Länder besteht eine hohe positive Korrelation. Vertrauen und Lebenszufriedenheit hängen ebenfalls eng zusammen, so dass diese Kurzstudie auch zeigt, warum es sich in Deutschland und den skandinavischen Ländern besonders gut leben lässt.

JEL-Klassifikationen:

A13: Ökonomik und Soziale Normen

I31: Lebenszufriedenheit

O57: Ländervergleich

Z13: Wirtschaftssoziologie

1. Einleitung

Wirtschaftskrisen wie die jüngste weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise oder die Staatsschuldenkrise im Euroraum haben eines gemeinsam: Sie werden ausgelöst und verstärkt durch einen Mangel an Vertrauen. Die Bedeutung des Vertrauens wird deshalb in diesen Krisenzeiten besonders deutlich. Während aber die Entwicklungen rund um das Sach- oder Realkapital statistisch genau dokumentiert werden und auch erste Ansätze, den Wert des Humankapitals zu beziffern, existieren, gibt es bisher erst wenige Versuche, das Vertrauens- oder Sozialkapital zu erfassen. Das Sozialkapital aber – also Vertrauen, Bindungen und Normen innerhalb einer Gesellschaft – ist für ihren Zusammenhalt von großer Bedeutung. Insbesondere in Krisenzeiten ist es wichtig, dass auch Vertrauen in die Politik und die Institutionen besteht. Gerade im Nachgang der Finanzkrise aber war ein enormer Vertrauensverlust in die eigene Regierung in einigen Ländern zu beobachten.

Laut dem Global Trust Report liegt das Vertrauen der Bevölkerung in die eigene Regierung in Deutschland bei 40 Prozent und damit insgesamt 13 Prozentpunkte unter dem internationalen Durchschnitt (GfK 2015). Das Vertrauen gegenüber dem deutschen Wirtschaftssystem „Soziale Marktwirtschaft“ ist seit dem Tiefstand im Jahr 2010, als die Zustimmung bei nur 48 Prozent lag, auf 67 Prozent im Jahr 2013 angestiegen, liegt aber weiterhin unter der Vertrauensrate von 71 Prozent im Jahr 1998 (Bundesverband deutscher Banken 2013). Nicht allen Institutionen vertrauen die Deutschen so wenig: Der Polizei vertrauen 80 Prozent und der Handwerksbranche sogar 85 Prozent (GfK 2015). Das Vertrauen in Mitmenschen liegt bei 69 Prozent.

Auch das Radar „Gesellschaftlicher Zusammenhalt“ der Bertelsmann Stiftung beschäftigt sich mit Vertrauensfragen: Im Zeitraum von 2009 bis 2012 ist das Vertrauen in Mitmenschen in Bayern, Baden-Württemberg und in den drei Stadtstaaten am höchsten (Dragolov et al. 2014). Das Vertrauen in Institutionen wie die Polizei, die Justiz, die Stadt- und die Gemeindeverwaltung jedoch ist in den Bundesländern Hessen und Schleswig-Holstein am stärksten ausgeprägt. Im Hinblick auf Solidarität und Hilfsbereitschaft, die vertrauensschaffend wirken, sind Bayern und Baden-Württemberg Spitzenreiter: Dort schenkt man unter anderem der Aussage, dass die meisten Menschen kümmert, was ihren Mitmenschen geschieht, Glauben.

Im Alltag zeigt sich die große Bedeutung von Vertrauen täglich. Ob für uns bewusst oder unbewusst, ist es ein wichtiges Mittel, um wirtschaftliche Transaktionen zu erleichtern und zu beschleunigen: Der Kunde muss dem Verkäufer vertrauen, dass die Ware den bezahlten Preis wert ist und die Qualität so ist wie zugesagt. Der Arbeitgeber muss dem Arbeitnehmer vertrauen, dass dieser seinen versprochenen und vereinbarten Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet. Wie wichtig Vertrauen für alltäg-

liche und spezielle Gegebenheiten ist, fällt erst dann auf, wenn es missbraucht worden ist und fehlt. So sank das Vertrauen der Deutschen in Unternehmen allgemein laut dem Edelman Trust Barometer von 57 Prozent im Jahr 2014 auf nur noch 45 Prozent in 2015. Sowohl NGOs als auch die Medien erlitten einen Vertrauensverlust um zehn bzw. neun Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr und das Vertrauen in CEOs sank gleichermaßen. Was den Vertrauenseinbruch betrifft, gelten heute Journalisten mit 45 Prozent, Vorstandschefs mit 27 Prozent und Prominente mit 22 Prozent als nur bedingt glaubwürdig (Edelman 2015).

Das Edelman Trust Barometer oder der Global Trust Report der GfK zeigen, dass bereits einige Umfragen existieren, die das Ziel haben, deutschland- oder weltweit das Vertrauen der Menschen in Institutionen, Politik, Mitmenschen und Wirtschaft messbar zu machen. Allerdings finden sich in der Literatur zur Vertrauensforschung bislang keine Zusammenfassungen der bestehenden Umfrageergebnisse, welche die verschiedenen Ebenen der Vertrauensbildung klar voneinander abgrenzen. Ebenso fehlt es an einer Untersuchung, die Umfragewerte mit den entsprechenden Marktdaten des Vertrauenskapitals verbindet. Mit dem im Rahmen dieser Untersuchung entwickelten Vertrauensindex, wird angestrebt, sowohl auf internationaler als auch auf nationaler Ebene, die vielen verschiedenen Umfragen zum Thema Vertrauen zusammenzufassen und einen internationalen Vertrauensvergleich zu erstellen. Die Aufteilung des Vertrauensindex erfolgt in folgende drei Teilbereiche: Vertrauen in das politische System, Vertrauen in das Wirtschaftssystem und Vertrauen in das Gesellschaftssystem. Die Besonderheit des Vertrauensindex liegt in der systematischen Aggregation sowohl von Umfrage- als auch von Marktdaten über einen längeren Zeitraum im internationalen Vergleich. Grundlage für die Untersuchung bildet eine Auswahl von Vertrauensindikatoren und Einzelvariablen. Der Aufbau als Längsschnittanalyse und Ländervergleich mit Rückblick bis in das Jahr 2000 und die zukünftige jährliche Datenaktualisierung ermöglichen es, die zeitliche Entwicklung von Vertrauen anhand des berechneten Indexes zu beobachten. Der Index kann eine bessere Vorstellung vom Vertrauensklima der Bevölkerung ermöglichen. Mithilfe der Daten soll die Bedeutung von Vertrauen für politische und wirtschaftliche Kontexte und Maßnahmenentwicklungen betont werden.

Im Folgenden wird zunächst die Bedeutung von Vertrauen für gesellschaftliche und wirtschaftliche Prozesse herausgearbeitet und das methodische Vorgehen von der Datenauswahl über die Standardisierung der Daten sowie das Aggregationsverfahren zur Indexbildung erläutert. Im nächsten Abschnitt werden die Ergebnisse, zunächst je für die drei Teilindizes und danach für den gesamten Vertrauensindex, vorgestellt. Anschließend werden Verbindungen von Vertrauen zum Bruttoinlandsprodukt und zur Lebenszufriedenheit hergestellt. Ein Fazit rundet die Studie ab.

2. Bedeutung von Vertrauen

Vertrauen ist die Basis zahlreicher zwischenmenschlicher und wirtschaftlicher Interaktionen. In sozialer Hinsicht erleichtert Vertrauen zwischenmenschliche Interaktionen durch emotionale Stabilität in Beziehungen und führt aus ökonomischer Sicht zu geringeren Transaktionskosten und erleichtert damit die Vertragsanbahnung (Williamson 1993; Arrow 1972). Durch diesen Prozess spielt das Ausmaß an Vertrauen eine zentrale Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg einer Gemeinschaft. Spiegelbildlich führt die Erosion von Vertrauen zu wirtschaftlicher Stagnation und Wirtschaftskrisen. An der aktuellen Krise des Finanzsystems wird deutlich, wie der Erosion des Vertrauens der Banken untereinander eine rigidere Kreditvergabe folgt. Die Finanzierungskosten der Unternehmen steigen, als Folge bleiben Investitionen aus, was das gesamtwirtschaftliche Wachstum beeinträchtigt.

2.1 Definition von Vertrauen

Das Vertrauenskonzept wird von verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen behandelt. Während seitens der klassischen Psychologie die zwischenmenschlichen Vertrauensbeziehungen eine tragende Rolle einnehmen, beschäftigt sich die Wirtschaftspsychologie als Bindeglied zwischen der Ökonomie und Psychologie mit der Bedeutung von Vertrauen in Kooperationsbeziehungen und insbesondere Transaktionen in wirtschaftlichen Kontexten. Aus psychologischer Perspektive spielt dabei die Erwartung, dass der jeweilige Interaktionspartner sich vertrauenswürdig verhält, eine entscheidende Rolle (Rousseau et al. 1998). Der Vertrauende macht sich verletzlich, er muss die Kontrolle abgeben und zieht die Möglichkeit des Vertrauens tendenziell nur in Betracht, wenn der potentielle Schaden bei missbrauchtem Vertrauen größer ist als der potentielle Nutzen bei Vertrauenswürdigkeit (Deutsch 1962). Weiterhin wird häufig zwischen generellem im Vergleich zu speziellem Vertrauen gesprochen (Oswald 2006). Die Unterscheidung zielt auf das Ziel des Vertrauens ab. Menschen können zum Beispiel generell auf die Einhaltung allgemeiner moralischer Regeln vertrauen oder aber speziell auf die guten Absichten einer bestimmten Person. Die Vertrauensziele werden beispielsweise auf verschiedene Ebenen gestellt (Simmel 1989): Auf der Mikroebene wird das Vertrauen in unmittelbaren, sozialen Beziehungen untersucht. Vertrauen auf der Mesoebene bezieht sich auf Vertrauen in professionellen Beziehungen und in Organisations- und Arbeitsprozesse (Endreß 2002). Auf der Makroebene kann Vertrauen in Systeme und Institutionen betrachtet werden. Luhmann (2000) betont die komplexitätsreduzierende Wirkung von Vertrauen und geht von einem Systemvertrauen aus, das einer allgemeinen Zuversicht ohne das Bewusstsein von Risikoumständen gleicht. Sozialwissenschaftler mit streng ökonomischer Perspektive stellen Vertrauen hingegen als bewusst risiko-

reiche, rationale Wahl dar (Coleman 1994; Williamson 1993). Sie betonen, dass Personen bei ihrer Entscheidung, ob sie anderen vertrauen sollen, zuerst die potentiellen Ergebnisse ihrer Handlung, insbesondere ihren persönlichen Gewinn, in den Vordergrund stellen. Neuere Studien zeigen, dass eher das Ergebnis die Vertrauensentscheidung bestimmt als ein Vertrauensgefühl (Dunning et al. 2012).

In den Interessenschwerpunkten der unterschiedlichen Disziplinen offenbart sich bereits die Mehrdimensionalität von Vertrauen. Neben der individuell unterschiedlichen Vertrauensbereitschaft findet Vertrauen seinen Ausdruck auch in strukturellen Komponenten. So haben Menschen nicht nur eine jeweils generell unterschiedliche Affinität zu vertrauensvollem Verhalten. Auch die sie umgebenden Strukturen und Situationen lassen sie in unterschiedlichem Ausmaß vertrauen (Bjørnskov 2007; Kassebaum 2004). Weitere Einflussfaktoren auf das anderen Personen oder Institutionen entgegengebrachte Vertrauen bestehen in dem Vorhandensein von Handlungsroutrinen in Form allgemeingültiger Normen (Fukuyama 1995) sowie Erfahrungen mit einem bestimmten Vertrauensnehmer (Luhmann 2000; Möllering 2006). Hinsichtlich der damit bestehenden Reflexivität von Vertrauen ist Vertrauen kein feststehendes Konstrukt, sondern über die Zeit hinweg als variabler Faktor anzusehen, der sich entwickeln oder erodieren kann.

Da im Rahmen dieser Studie Vertrauen in privaten und professionellen zwischenmenschlichen Beziehungen, in kooperative Akteure, in System und Institutionen betrachtet wird, ist als Grundlage eine möglichst weite Definition von Vertrauen erforderlich. Diese liefert Beckert (2002), der Vertrauen definiert als „die Erwartung des Vertrauensgebers, dass seine einseitige Vorleistung in der Tauschbeziehung vom Vertrauensnehmer nicht ausgebeutet wird, obwohl dieser durch die Wahl der Ausbeutungsstrategie einen höheren Nutzen erreichen könnte.“

2.2 Bedeutung von Vertrauen auf der zwischenmenschlichen Ebene

Die große Bedeutung von Vertrauen für die Ökonomie spiegelt sich nicht nur in empirischen Untersuchungen wider, sondern kann auch mit theoretischen Überlegungen hervorgehoben werden. Vertrauen ist ein wichtiges Element einer Transaktion. An Transaktionen sind mindestens zwei Personen beteiligt, wobei der Leistung der einen Seite eine Gegenleistung der anderen Seite gegenübersteht. Für eine erfolgreiche Transaktion sollten die Interaktionspartner erwarten, dass die jeweilige andere Seite ihre verabredete Leistung erbringt. Zunächst vertrauen sie also auf das konforme Verhalten des anderen. Allerdings geht man in der Ökonomie meistens von Sanktionsmechanismen (Anreizen) aus, die eine Erwartungserfüllung sichern, da der Homo oeconomicus, als rationaler Eigennutzenmaximierer, nur dann eine Gegenlei-

tung erwartet, wenn der Interaktionspartner adäquate Anreize hat, das Vertrauen nicht zu missbrauchen. Ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Partner das Vertrauen missbraucht, zum Beispiel genauso groß wie die Wahrscheinlichkeit, dass er sich vertrauenswürdig verhält, würde ein rationaler Transaktionspartner nur dann vertrauen, wenn die Kosten bei Vertrauensbruch niedriger sind als die Erträge bei Erwartungserfüllung. Hier fällt auf, dass sich die Sichtweise des rational, ökonomisch denkenden Individuums wesentlich von der soziologischen Ansicht Luhmanns und der psychologischen Aussage Deutschs unterscheidet. Beide sehen als Voraussetzung für Vertrauen eine Situation, in der der potentielle Schaden (Kosten bei Vertrauensbruch) größer wäre als der potentielle Nutzen (Erträge bei Vertrauen) (Deutsch 1962; Luhmann 2001).

Im Allgemeinen hängt die Vertrauensentscheidung von der – nur subjektiv beurteilbaren – Wahrscheinlichkeit und dem Nutzen beziehungsweise Schaden aus Einhaltung bzw. Missbrauch ab. Die Wahrscheinlichkeit ergibt sich aus der Reputation des Partners, den persönlichen Erfahrungen bzgl. (Missbrauch von) Vertrauen und den Sanktionsmöglichkeiten, das heißt den institutionellen Gegebenheiten. Letzteres bedeutet, dass die Entscheidung nicht nur von interpersonellem Vertrauen, sondern auch von Vertrauen in das System, in dem die Interaktionspartner agieren, geprägt wird (Luhmann 1979). Wird das Vertrauen missbraucht, können durch verschiedene Reaktionsmöglichkeiten auf den Vertrauensbruch weitere Kosten entstehen. Zum einen kann es sich um Kosten für den betrogenen Partner handeln, wenn sich für diesen ein Aufwand bei der Bestrafung des Interaktionspartners ergibt. Zum anderen kann der potentielle Reputationsverlust des vertrauensunwürdigen Partners zukünftige Einbußen für ihn bedeuten. Gerade wenn Personen mehrfach miteinander agieren, sehen Ökonomen die Gefahr des Reputationsverlustes als wesentlichen Grund, dass sich Interaktionspartner eher kooperativ, also vertrauenswürdig verhalten, statt opportunistisch zu handeln (La Porta et al. 1997). Aufgrund von Ergebnissen der experimentellen Ökonomie vertreten sie gleichzeitig die Sichtweise, dass Individuen sich auch in einmaligen Kooperationen vertrauenswürdig verhalten (La Porta et al. 1997). Beide Theorien besagen, dass mehr Vertrauen zu mehr Kooperation führt.

Verbindet man die ökonomische Einsicht, dass sich Individuen sowohl bei mehrfacher als auch bei einmaliger Kooperation vertrauenswürdig verhalten, mit der Prinzipal-Agenten-Theorie, wird deutlich, dass Vertrauen nicht nur Kooperation fördert, sondern auch zu effizienteren, wirtschaftlichen Ergebnissen führt. Unter der Annahme vollständiger Rationalität erklären die Ökonomen, dass die Agenten jeden Spielraum, wie den der Informationsasymmetrie, opportunistisch nutzen würden. Prinzipale müssten mit Anreizen oder erheblichem Informationsbeschaffungs- und Kontrollaufwand dafür sorgen, dass der Spielraum möglichst klein wird. Existiert jedoch ein hohes Vertrauensniveau, würden zum einen die Anreizkosten des Prinzipals ent-

fallen und zum anderen wären die Kooperationen aufgrund reduzierter Transaktionskosten und höherer Kooperations-/Investitionsbereitschaft viel effizienter. Einige Wissenschaftler postulieren Theorien über die reduzierende Wirkung von Vertrauen auf Transaktionskosten, sowohl innerhalb als auch zwischen Organisationen (Fukuyama 1995; Bromiley und Cummings 1995; Chiles und McMackin 1996).

Ein Experiment über die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit Anderer lieferte überraschende Ergebnisse: Die Probanden unterschätzten die Vertrauenswürdigkeit der anderen Gruppenteilnehmer, die tatsächlich vertrauenswürdig waren (Fetchenhauer und Dunning 2010). Während sich 70 bis 80 Prozent der Personen in den Vertrauensspielen vertrauenswürdig verhalten, erwarten dies von anderen nur rund 50 Prozent. Damit lässt sich sagen, dass die Menschen systematisch zu wenig vertrauen, vor allem weil ein Vertrauensbruch als sehr schmerzhaft empfunden wird.

Dass Vertrauen in Beziehungen zwischen Individuen von großer Bedeutung ist, wurde auch in unternehmerischem Kontext experimentell festgestellt. Dabei wurde deutlich, dass Vertrauen nicht nur für die Transaktionsteilnehmer selbst positive Effekte erzielt, sondern auch den Erfolg des Unternehmens positiv beeinflusst. Vertrauen unter Mitarbeitern und Vorgesetzten ist wichtig für den Unternehmenserfolg. Daher lohnen sich Investitionen in ein vertrauensvolles Klima. Die Anzahl der Untersuchungen zur Bedeutung von Vertrauen auf Unternehmensebene hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Ein Grund dafür ist unter anderem auch, dass Firmen immer häufiger finanzielle Ressourcen auf Aktivitäten legen, die nicht unmittelbar mit dem Produktionsprozess verbunden sind. Ein kooperatives Arbeitsklima innerhalb des Unternehmens zu schaffen, welches Vertrauen aufbaut, kann grundsätzlich als eines der Schlüsselemente der modernen Unternehmensführung betrachtet werden.

In einer Studie (La Porta et al. 1997) konnte gezeigt werden, dass Vertrauen einen positiven Effekt auf den Gesamtumsatz von großen Unternehmen hat. Außerdem bedeute mehr Vertrauen einen Anstieg der Qualität bürokratischer Arbeit und eine Reduktion von korruptem Verhalten. Mit experimentellen Untersuchungen, sogenannten Trust Games, haben Wissenschaftler die Bedeutung von Vertrauen für Leistungsbereitschaft und Kooperation in Unternehmen hervorgehoben. Fehr und Rockenbach (2003) verdeutlichen mit ihrem Experiment, dass das Erzwingen von Mindestcommitment durch Androhung einer Strafe, falls das Level an gefordertem Engagement nicht erreicht wird, die Kooperation des Mitarbeiters signifikant reduziert. Wenn der Manager jedoch keine Mindestanforderung stellt, erweist sich der Mitarbeiter als vertrauensvoll und kooperativ. Verzichtet die Führungsperson explizit auf die Anforderung und die Strafe, obwohl der Mitarbeiter weiß, dass die Möglichkeit dazu besteht, d.h. demonstriert er ausdrücklich sein Vertrauen, ist der Mitarbeiter noch kooperativer. Dass Kontrollmechanismen, die die Handlungsfreiheit der Arbeit-

nehmer einschränken, deren Leistungsbereitschaft mindern können, haben auch Falk und Kosfeld (2006) experimentell festgestellt. Obwohl nach der ökonomischen Prinzipal-Agenten-Theorie Kontrolle ein gutes Mittel ist, um opportunistisches Verhalten eines Mitarbeiters zu verhindern und so seinen Output zu erhöhen, ist Kontrolle nicht besser als Vertrauen. Kontrolle in Form eines Sanktionsmechanismus kann das zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bestehenden implizite Vertrauensverhältnis zerstören (Frey 1993).

Dass ein schlechtes Vertrauensverhältnis erhebliche Auswirkungen auf die Zufriedenheit und das Commitment der Arbeitnehmer hat, gilt sowohl für Unternehmen der Privatwirtschaft als auch für öffentliche Organisationen (Cho und Park 2011). Salomon und Robinson (2008) zeigen in ihrer Studie, dass ein gutes, kollektives Vertrauensgefühl – d.h. Vorgesetzte vertrauen eher als zu kontrollieren – nicht nur die intrinsische Motivation der Mitarbeiter bewahrt, sondern auch die empfundene Verantwortung des Einzelnen für den Unternehmenserfolg erhöht und diesen dadurch positiv beeinflusst. Auch Fukuyama (1995, S. 31) betont, dass Mitarbeiter zufriedener und produktiver seien, wenn sie sich nicht wie „small cogs in a large industrial machine designed by someone else“ fühlen, sondern ihnen Vertrauen entgegengebracht wird. Anhand einer Studie mit 550 chinesischen Managern konnten Zhang et al. (2008) eine wichtige Wirkungskette nachweisen: Verhalten sich Manager ihren Angestellten gegenüber unterstützend und kooperativ, erhöht dies das Vertrauen der Belegschaft in die Organisation, was sich wiederum positiv auf Arbeitsanstrengung und Produktivität auswirkt. Ähnliche Ergebnisse finden auch Hammermann/Stettes (2013) bei ihrem internationalen Vergleich.

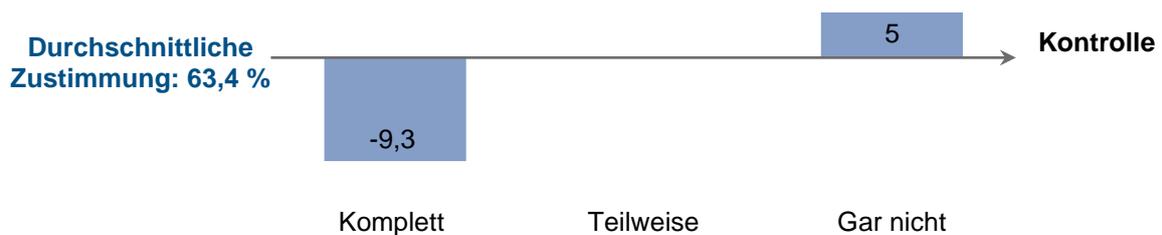
Vertrauen findet sich in vielen interpersonellen Zusammenhängen als intervenierende Variable wieder. Das bedeutet, dass das Verhalten von Personen das Verhalten anderer Personen und – in unternehmerischen Zusammenhängen – den Unternehmenserfolg beeinflusst, wobei Vertrauen einen wesentlichen Einflussfaktor darstellt. So wurde in vielen Studien beispielsweise eine Beziehung zwischen distributiver, prozeduraler und interpersoneller Fairness und Job Performance hergestellt. Colquitt et al. (2012) haben diese Beziehung genauer betrachtet und herausgefunden, dass sich faires Verhalten von Vorgesetzten positiv auf die Performance der Mitarbeiter auswirkt. Denn dadurch entwickeln die Mitarbeiter Vertrauen gegenüber der Führungskraft, was ihre Unsicherheit reduziert und ihre Einsatzbereitschaft fördert. Mehr Einsatz und weniger Unsicherheit, dass Vorgesetzte ihre Macht missbrauchen und die Mitarbeiter ausbeuten, steigert die Job-Performance der Mitarbeiter. Grund und Harbring (2013) stellten zudem einen Zusammenhang her zwischen Kontrollmaßnahmen am Arbeitsplatz (fixe Arbeitszeiten und Überwachung der Arbeitnehmer) und dem generellen Vertrauen von Arbeitnehmern gegenüber Dritten. Sie nehmen an, dass Kontrolle am Arbeitsplatz sich negativ auf das Vertrauen gegenüber Dritten

auswirkt, eine umgekehrte Richtung der Kausalität schließen sie dennoch nicht aus. Um das generelle Vertrauen der beobachteten Personen zu erfassen, stellten Grund und Harbring (2013) ihnen die generelle Vertrauensfrage aus dem European Social Survey (ESS): „Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people?“ Bei einer durchschnittlichen Zustimmung von 63,4 Prozent, dass man generell Dritten vertrauen kann, stimmten Arbeitnehmer, die gar nicht kontrolliert werden oder ihre Arbeitszeit selbstbestimmen dürfen, weitaus häufiger zu als jene, die komplett kontrolliert werden oder fixe Arbeitszeiten haben (Abbildung 1). In der Studie wird zudem auf monetäre Vorteile einer Vertrauenskultur in Firmen hingewiesen: in Form von Einsparungen bei Kontrollkosten und erweiterter Arbeitnehmerproduktivität.

Abbildung 1: Vertrauen am Arbeitsplatz

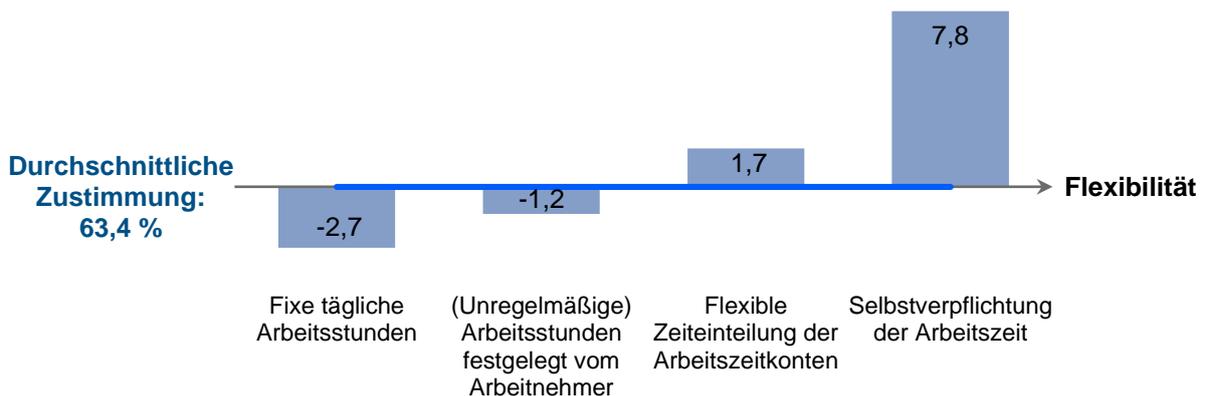
Vertrauen steigt mit weniger Kontrolle

Anteil der Arbeitnehmer, die vollständig oder eher vertrauen: Abweichung vom Durchschnitt



Vertrauen steigt mit flexiblen Arbeitszeiten

Anteil der Arbeitnehmer, die vollständig oder eher vertrauen: Abweichung vom Durchschnitt



Quelle: Grund und Harbring (2013); eigene Darstellung

Eine Studie von Tyler und Degeoy (1996) macht deutlich, dass das Unternehmen jedoch nicht nur von einem vertrauensvollen Umgang profitiert, weil Vertrauen gegenüber den Mitarbeitern deren Bereitschaft, Verantwortung und Performance positiv beeinflusst. Vertrauen die Vorgesetzten ihren Mitarbeitern, entfällt ebenso zeitlicher, organisatorischer und finanzieller Aufwand für Kontrollmechanismen. Zudem stellen

Helliwell und Wang (2010) fest, dass zwischen Vertrauen und subjektivem Wohlbefinden eine enge, positive Verbindung besteht. Da zufriedene Menschen produktiver sind (Amabile und Kramer 2011; Zelenski et al. 2008), bietet Vertrauen auch indirekt einen wirtschaftlichen Nutzen.

2.3 Bedeutung von Vertrauen auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene

Die Auswirkungen von Vertrauen auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene als Teil der Makro-Ebene werden inzwischen häufig diskutiert. Wird Vertrauen auf der Makro-Ebene untersucht, wird grundsätzlich Vertrauen in Institutionen beziehungsweise ganze Systeme und die Menschen im Allgemeinen betrachtet. In wissenschaftlichen Studien wird letzteres ausgiebig genutzt, um den Zusammenhang zwischen Vertrauen und verschiedenen anderen Variablen, z.B. dem wirtschaftlichen Wachstum, darzustellen. Das Vertrauen wird häufig anhand Antworten zu der generellen Vertrauensfrage des ESS gemessen.

Stavrova und Ehlebracht (2015) führten fünf verschiedene Studien durch, aus welchen der Zusammenhang zwischen Vertrauen und Einkommenshöhe und mögliche Erklärungsansätze für diese Korrelation erkennbar werden. Im Rahmen dieser Studien kristallisierte sich heraus, dass Zyniker generell weniger verdienen und sich dies nicht durch ihre Gesundheit, ihre Bildung oder ihr Selbstwertgefühl eindeutig erklären lässt. Ebenso wenig dienen die „Big Five“ der Persönlichkeitspsychologie (Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit) als offensichtlicher Erklärungsansatz für das erhöhte Einkommen von Personen, die generell anderen vertrauen. Erwiesenermaßen investieren Zyniker im Vergleich zu vertrauenden Personen weniger in einem Vertrauensspiel, das heißt, sie vertrauen weniger. So wurde zur Bestimmung des Vertrauens bzw. des Zynismus unter anderem die generelle Vertrauensfrage des ESS berücksichtigt. Auch die Frage des ESS nach Fairness („Generally speaking, do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance, or would they try to be fair?“) wurde unter anderem verwendet, um das Vertrauensniveau zu ermitteln. Diese zwei Fragen dienen, zusammen mit Hilfsbereitschaft, als Grundlage für den Teilindex Gesellschaftsvertrauen des Vertrauensindex. Als möglichen Erklärungsansatz für den Zusammenhang von geringem Vertrauen und niedrigem Einkommen in prosozialen Gesellschaften nennen Stavrova und Ehlebracht (2015) mangelnde Bereitschaft zur Kooperation von misstrauischen Menschen. Sie können somit weder von gemeinsamen Bemühungen noch von gegenseitiger Hilfe profitieren und investieren oftmals unverhältnismäßig in Kontrolle, um ein potentiell hintergehen von Mitmenschen zu vermeiden. Außerdem stellten Stavrova und Ehlebracht (2015) im Rahmen der Untersuchung von 41 verschiedenen Ländern fest, dass in Ländern mit

großem gesellschaftlichen Zynismus bzw. geringem Vertrauen, hohem antisozialen und weniger prosozialem Verhalten das Einkommen von Zynikern nicht geringer ausfällt. Für Länder, die von prosozialem Verhalten geprägt sind, gilt jedoch: Misstrauen bringt negative ökonomische Auswirkungen mit sich, es sei denn, es ist berechtigt. Insofern bestätigt diese Studienreihe die Aussage, dass sich Vertrauen bezahlt macht, allerdings nur in einem Umfeld mit hohem Sozialkapital. Diese Ergebnisse unterstreichen die Relevanz der Frage, wie hoch das Vertrauen einzelner Länder ist.

In der Öffentlichkeit wird – vor allem seit der Finanzkrise – häufig das Vertrauen oder Misstrauen in Institutionen thematisiert und in Umfragen erfasst. Doch auch in der Wissenschaft stößt das Thema Vertrauen und Institutionen auf großes Interesse. Dabei wird zum einen von Institutionen als formellen oder informellen Regeln wie Gesetzen und Normen gesprochen. Zum anderen werden Institutionen als feste Einrichtungen wie Justiz, Regierung oder Kirche verstanden. Auch Professionen und Währungen (Simmel 1992) werden als Institution wahrgenommen. Wenn Zak und Knack (2001) betonen, dass Institutionen für das Vertrauensniveau in einem Land wichtig sind, sagen sie damit eigentlich, dass auch das Vertrauen in diese Institutionen wichtig ist. Es gibt zwei unterschiedliche Theorien über die Entstehung von Vertrauen in Institutionen. Kulturelle Theorien betrachten es als exogene Größe und behaupten, dass Menschen schon früh im Leben lernen, Institutionen zu ver- oder misstrauen (Inglehart 1997). Institutionstheorien hingegen stellen es als endogene Variable dar, die von der Performanz der Institution beeinflusst wird (Hetherington 1998).

Wie schon in den vorherigen Kapiteln angedeutet und wie im Folgenden weiter erläutert wird, stehen Vertrauen und Wirtschaftswachstum in einem positiven Zusammenhang. Soziologen und Ökonomen haben die Bedeutung von Institutionen diesbezüglich untersucht (Zak und Knack 2001; Beugelsdijk und Smulders 2009). So analysierten beispielsweise Zak und Knack den Zusammenhang von Vertrauen und Wirtschaftswachstum von 1970 bis 1992 vor allem im Hinblick auf die Existenz von Institutionen, wie z.B. das Vorhandensein von Eigentumsrechten, die Prävalenz von Korruption im öffentlichen Raum und die Rechte von ausländischen Investoren. All diese Indikatoren, unzweifelhaft verantwortlich für den effizienten Einsatz von Ressourcen und damit für das Wirtschaftswachstum, hängen positiv mit dem vorhandenen Vertrauen zusammen. Die Daten zeigen allerdings auch, dass die soziale Distanz (gemessen als Einkommensungleichheit, wirtschaftliche Diskriminierung oder ethnologische Zersplitterung) einen negativen Einfluss auf das Vertrauen hat. Der Zusammenhang von Vertrauen und Institutionen ist jedoch nicht nur einseitig gegeben. Eine plausible und unterstützte Annahme besteht darin, dass die Menschen einer Institution vertrauen, wenn sie qualitativ hochwertig erscheint. Bjørnskov und Méon (2013) beschreiben in ihrer Studie auch den entgegengesetzten Zusammenhang: Je ver-

trauensvoller eine Nation ist, desto besser ist die Qualität ihrer Institutionen und desto besser ist ihre Wirtschaftslage.

2.3.1 Sozialkapital

Aus der gesamtwirtschaftlichen Ebene wird – vor allem aus soziologischer Perspektive – an Stelle von Vertrauen häufiger vom Konzept des Sozialkapitals gesprochen. Obwohl die Begriffe manchmal synonym verwendet werden, besteht ein gewisser Unterschied. Dies kommt in der Definition von Putnam (1993) gut zum Ausdruck: Trust, Ties and Norms – Vertrauen, Bindungen und Normen bilden zusammen das Sozialkapital einer Gesellschaft. Bindungen meint dabei die Anzahl und Tiefe der sozialen Beziehungen zwischen Individuen sowie zwischen Individuen und Institutionen. Soziale Normen gelten als selbstverständliche Gewohnheiten und nicht-kontrahierbare Regeln. Vertrauen aktiviert und belebt dabei Bindungen und stärkt die Normen. Es bildet das „Schmiermittel“ der Kooperation (Arrow 1974). Vertrauen bietet die Grundlage zur Bildung dieser Bindungen und ermöglicht Kooperation in und zwischen den Netzwerken. Demnach ist Vertrauen Grundlage für die Entstehung von Sozialkapital in einer Gesellschaft (Fukuyama 1995). Migheli (2009) hält dem entgegen, dass die Kausalität – ob Vertrauen Sozialkapital generiert oder Sozialkapital Vertrauen hervorbringt – in der Literatur noch nicht geklärt ist. Zumindest jedoch sei festzustellen, dass die Bürger einer Gesellschaft mit einem höheren Niveau von Sozialkapital sich gegenseitig auch mehr vertrauen. Auch wenn die Richtung der Kausalität nicht eindeutig bestimmbar ist und obwohl Sozialkapital nur schwer greifbar ist, wird es durch die positiven Korrelationen mit anderen Faktoren sichtbar. So ist zum Beispiel in Gesellschaften mit hohem Sozialkapital das soziale Engagement der Bürger, wie die ehrenamtliche Aktivität, ebenfalls hoch (Putnam 1993; Knack und Keefer 1997). Ein weiterer interessanter Zusammenhang besteht zwischen Sozialkapital und wirtschaftlicher Performance. Ebenso gibt es empirische Studien, die einen positiven Zusammenhang der beiden Variablen, Vertrauen und wirtschaftliche Performanz, fanden (Bowles und Gintis 2002; Knack und Keefer 1997; Dasgupta und Serageldin 2000).

Mit dem Sozialkapital und dem Vertrauensniveau, meistens gemessen mit der oben genannten Frage zur allgemeinen Vertrauenseinstellung gegenüber Menschen (ESS), steigen neben dem Wirtschaftswachstum (Zak und Knack 2001; Beugelsdijk und Smulders 2009; Cardenas und Carpenter 2008; Dincer und Uslaner 2007) Gesundheit, Wohlbefinden (Helliwell und Putnam 2004) und Bildungsniveau (Putnam 2001). Die positive Korrelation zwischen Sozialkapital/Vertrauen und Wirtschaftswachstum wird von zahlreichen Faktoren beeinflusst. So werden – wie in Unternehmen und in privaten Beziehungen – auch in der Gesamtwirtschaft Transaktionskosten durch Vertrauen verringert (Knack und Keefer 1997; Zak und Knack 2001; Knack

2001; Sabatini 2009). Gleichzeitig fördert Vertrauen die Investitionsbereitschaft (Bohnet et al. 2010) und bietet eine bessere Basis für die Entwicklung von Innovationen (Akçomak und ter Weel 2009). Eine gute Vertrauensbasis erleichtert nicht nur die Interaktion von Unternehmen, sondern ermöglicht engere und effektivere Handelsbeziehungen zwischen Ländern (Fukuyama 1995; Guiso et al. 2009). In einem Land mit höherem Vertrauensniveau findet zudem weniger Schattenwirtschaft statt. In Entwicklungsländern ist dieser negative Zusammenhang noch ausgeprägter als in Industriestaaten (D'Hernoncourt und Méon 2012). Eine Studie in den Niederlanden (Akçomak und ter Weel 2008) zeigt außerdem, dass ein höheres Niveau an Sozialkapital mit einer geringeren Kriminalitätsrate in Verbindung gebracht werden kann. Auch die Korruptionsrate korreliert häufig negativ mit Sozialkapital (Bjørnskov 2003), da korruptes Verhalten gegen soziale Normen verstößt und das Vertrauen zu den korrupten Personen zerstört werden kann.

2.3.2 Bonding, Bridging und Linking

Eine genauere Definition und Differenzierung von Sozialkapital ist notwendig, um die Wirkungen verschiedener sozialer Bindungen zu verstehen. Bereits Fukuyama (1995, S. 56) deutet an: '[...] ,the strength of the family bond implies a certain weakness in ties between individuals not related to one another'. Er erkennt dabei, dass die Art der sozialen Bindungen, ob familiär oder über die Familie hinaus, mit unterschiedlichen Wirkungen verbunden ist. Die notwendige Differenzierung des Begriffes Sozialkapital wird in neuerer Literatur diskutiert. Hier geht man vor allem davon aus, dass die Effekte von sozialen Netzwerken nicht eindeutig sind. Auf der einen Seite können bestehende soziale Netzwerke Transaktionskosten reduzieren, da durch wiederholte Interaktion die Reputation der Netzwerkteilnehmer steigt, was die allgemeine Unsicherheit senkt. Die Effizienz der Transaktionen innerhalb dieses Netzwerkes steigt. Andererseits können Netzwerke auch in die entgegengesetzte Richtung wirken. Mitglieder einer bestimmten Interessengruppe könnten ihre Netzwerke nutzen, um andere Interessengruppen von Transaktionen auszuschließen. Innerhalb der Interessengruppe ist das Vertrauen sehr groß und es kann effizient gearbeitet werden. Die Zusammenarbeit mit anderen Interessengruppen wird jedoch zu teuer und ineffizient. Die Unterscheidung in *bridging*, *bonding* und *linking* Sozialkapital (Putnam 2000) spiegelt die unterschiedliche Wirkung von sozialen Netzen auf die wirtschaftliche Effizienz wieder.

Das *bonding* Sozialkapital ist eher nach innen gerichtet und vereinfacht Zusammenleben und Interaktionen von Personen aus homogenen Gruppen. Beispiele sind hier Familie, der Freundeskreis, Interessengemeinschaften oder ethnische Organisatio-

nen. Innerhalb dieser Gruppen ist das Vertrauen groß, das Vertrauen zu anderen Gruppen im Netzwerk kann jedoch unter dem hohen internen Vertrauen leiden.

Das *bridging* Sozialkapital beschreibt die Verbindungen heterogener Gruppen von Menschen. Zwischen den Gruppen werden sozusagen Brücken geschlagen. Dadurch werden beispielsweise Menschen aus bestimmten gesellschaftlichen Schichten zusammengebracht, die andernfalls nie in Kontakt gekommen wären. So können gesellschaftliche Spaltungen vermieden oder überwunden werden. Es ergeben sich neue, wirkungsvolle Verbindungen, die zur wirtschaftlichen Effizienz und zum gesellschaftlichen, sozialen Miteinander beitragen.

Linking Sozialkapital stellt die Verbindungen zwischen Individuen oder Gruppen zu Menschen in Positionen von politischem oder finanziellem Einfluss dar (Sabatini 2009). Zum Beispiel die Art und Weise wie Bürger eines Staates mit dessen Institutionen in Kontakt treten, um ihre Interessen zu formulieren. Diese Facette des Sozialkapitals wird als der stärkste Indikator für gesellschaftlichen Zusammenhalt betrachtet. Sabatini (2009) misst dies anhand des Grades der individuellen Beteiligung in Freiwilligenorganisationen.

Die wachstumsfördernde Funktion des Sozialkapitals ist maßgeblich im bridging und linking Sozialkapital manifestiert. Das damit implizierte Vertrauen ist das Vertrauen, was Menschen unbekanntem anderen Menschen entgegen bringen. Es ist der eigentliche Treiber des Wirtschaftswachstums. Dass Regionen, in denen das engste soziale Umfeld (bonding) besonders wichtig ist, weniger stark und schnell wachsen, konnten Beugelsdijk und Smulders (2009) mit einer Studie über 54 Regionen in Europa nachweisen. Bonding erschwert die Kooperation mit Personen aus anderen Gruppen und verstärkt das Bedürfnis, der eigenen Gruppe Vorteile zu verschaffen (Beugelsdijk und Smulders 2009; Sabatini 2009).

Stets stehen bridging und linking social capital beziehungsweise „generalized trust“ als Vertrauen gegenüber Fremden im Vordergrund. Dabei gilt, dass Vertrauen in heterogeneren Gesellschaften ganz ähnlich ausgeprägt ist wie in homogenen Gesellschaften. Obwohl bridging social capital, das zwischen heterogenen Gruppen entstehen kann, mehr zur wirtschaftlichen Entwicklung beiträgt, ist Vertrauen in homogenen Gesellschaften, wo erst gar nicht so große ‚Vertrauensbrücken‘ geschlagen werden müssen, teilweise sogar größer als in heterogeneren Gesellschaften (Zak und Knack 2001). In diesem Sinne bezieht sich Homogenität allerdings nicht auf Familie, Freunde oder Menschen mit gleicher Interessenneigung, sondern auf Faktoren wie die Verteilung von Einkommen und Vermögen oder ethnologische Zersplitterung.

3. Methodisches Vorgehen

Die Quantifizierung des Vertrauensniveaus der 20 Länder anhand eines summarischen Index bedarf einer sorgfältigen theoretischen Fundierung. Erst auf dieser Basis können die relevanten Variablen ausgewählt und zu einem Gesamtindex aggregiert werden. Zunächst muss also geklärt werden, mit welchen Einflussfaktoren die Zielgröße Vertrauensniveau beschrieben werden kann. Anschließend stellt sich die Frage, ob und wie die einzelnen Einflussfaktoren gemessen und sinnvoll aggregiert werden können.

3.1 Die Bildung des Index

Das Vertrauen der Menschen in andere Menschen und Institutionen wird meistens in Umfragen erhoben. Auf zwischenmenschlicher Ebene wird es auch anhand experimenteller Vertrauensspiele gemessen. Zusätzlich zu den Umfragedaten sollten jedoch „harte Fakten“, das heißt objektive Marktdaten, in die Messung einbezogen werden. Aufbauend auf die in Kapitel 2 formulierte Definition von Vertrauen müssen nun die passenden Faktoren für die Quantifizierung des Vertrauensniveaus identifiziert werden. Dabei wird sowohl das Vertrauen eines Bürgers in eine andere Person als auch das Vertrauen von Menschen in Institutionen und Vorgänge berücksichtigt. Ein bedeutender Bestandteil dieses Vertrauensindex sind Marktdaten und Umfragedaten, die Vertrauensverlust oder Vertrauenswachstum beschreiben, ohne explizit nach Vertrauen zu fragen.

Die verschiedenen Überlegungen lassen sich in die drei Bereiche politisches System, Wirtschaftssystem und Gesellschaftssystem einteilen (Abbildung 2). Diese bilden die drei übergeordneten Teilindizes. Sie sind die Basis für einen strukturierten und übersichtlichen Aufbau des Indexes. Jedem Teilindex werden Einzelindikatoren zugeordnet, welche das Vertrauen im jeweiligen Teilbereich charakterisieren. Diese bestehen aus standardisierten Werten. Detaillierte grafische Übersichten der einzelnen Teilindizes mit ihren verschiedenen Einzelindikatoren sowie Beschreibungen der Einzelindikatoren werden in den folgenden Kapiteln aufgeführt.

Abbildung 2: Aufbau des Vertrauensindex



Quelle: Eigene Darstellung

Die Indexstruktur bietet die Möglichkeit, ein Gesamtbild des Vertrauensniveaus im internationalen Vergleich zu erstellen, ohne dass auf eine disaggregierte Betrachtung verzichtet werden muss. Letzteres eignet sich unter anderem zur Identifikation von Schwachstellen und Stärken der Vertrauensbildung. Der Ländervergleich bietet außerdem die Möglichkeit, potentielle Reformmaßnahmen und Handlungsempfehlungen zu erkennen.

Trotz der vielen Vorteile eines summarischen Index in Verbindung mit Länderrankings weisen einige Wissenschaftler auch auf mögliche Nachteile hin. Obwohl die grundlegende Kritik an diesem Verfahren hier nicht aufgegriffen werden soll (Grupp und Moge 2004; van Suntum 2004; Matthes 2005), kann ein kurzer Blick auf einige Nachteile bei der Bildung und Interpretation der Ergebnisse hilfreich sein. Ein großer Kritikpunkt ist die Verdichtung vieler Einzelvariablen, die den Verlust von Detailinformationen bewirkt und kausale Beziehungen zwischen den Variablen unbeachtet lässt. Der Komplexität des Untersuchungsgegenstands werde dadurch nicht angemessen Rechnung getragen, wodurch die Problematik unangemessen simplifiziert werde. Dies wiederum führe zu einfachen, unzureichenden Politikmaßnahmen. Gleichzeitig stellt gerade die Verdichtung der Daten einen wesentlichen Vorteil dar. Aussagen und Interpretationen hinsichtlich komplexer Sachverhalte werden erleichtert oder erst ermöglicht. Außerdem gelangen die Themen dadurch in die öffentliche und politische Diskussion.

Ein weiterer Punkt ist die unterstellte Vergleichbarkeit zwischen Ländern, welche real nicht gegeben ist. Anzuführen sind hier zum Beispiel unterschiedliche Wertvorstellungen und Maßstäbe, anhand derer die Fragen und Aussagen gemessen werden. Auch ein generell unterschiedliches, da kulturell geprägtes Verständnis von oder Meinung zur Thematik kann bei denselben Fragen zu unterschiedlichen Ausprägungen führen. Diese Unterschiede kommen dann nicht zustande, weil die Befragten das Vertrauensniveau unterschiedlich hoch einschätzen, sondern weil sie generell anders über die Aussage denken oder ein „gut“ in dem einen Land eigentlich einem „gerade noch ausreichend“ in dem anderen Land entspricht. Dies kann besonders bei der Interpretation und der Formulierung von Empfehlungen zu Schwierigkeiten führen. So sollten Empfehlungen für ein Land nicht bloße Kopien der Maßnahmen eines anderen Landes sein, da dort die Gegebenheiten, auf die die Maßnahmen treffen, ganz andere Auswirkungen hervorrufen können. Auch die Vergleichbarkeit innerhalb eines Landes ist nicht unbedingt gegeben.

Viele Vorwürfe zielen auf die Methodik der Indikatorenbildung (Kladroba 2005). Angemerkt werden fehlende theoretische Fundierungen hinsichtlich des zu messenden Untersuchungsgegenstands, der Datenauswahl sowie der Standardisierungs-, Gewichtungs- und Aggregationsverfahren. Sie unterliegen einem großen Maß an Willkür

und Subjektivität und bestimmen dabei die Ergebnisse, welche wiederum die Interpretationen und Empfehlungen beeinflussen. Bei der Datenauswahl, -standardisierung und -aggregation für den Vertrauensindex wurde auf eine angemessene und theoretisch gut begründete Vorgehensweise geachtet und keine gesonderte Gewichtung vorgenommen. Werden die Ergebnisse nicht überinterpretiert und Empfehlungen nicht allein auf Basis weniger Datenpunkte erstellt, bietet der Index eine gute Grundlage zum Vergleich, zur Maßnahmendiskussion und zur breiten interdisziplinären Analyse von Fehlentwicklungen in einigen Ländern.

3.2 Datenlage und Datenauswahl

Auswahlkriterien für die Indexdaten sind die thematische Passgenauigkeit, die Verlässlichkeit und Qualität der Quellen sowie die Verfügbarkeit der Daten in potentiellen Ländern über einen langen Zeitraum hinweg. Bei der Konstruktion von Indikatoren besteht das generelle Problem der Messbarkeit des Untersuchungsgegenstandes, hier also des Vertrauens. Sowohl Umfragen als auch Marktdaten sind anfällig für subjektive Beurteilungen und Fehleinschätzungen. Umfragedaten beispielsweise sind von der Person, der Situation und der Formulierung der Frage abhängig. Bei den Marktdaten liegt die Schwierigkeit zum einen darin, dass die Verbindungen zum Thema Vertrauen gesehen werden müssen, ohne dass das Thema konkret angesprochen wird. Ist diese Verbindung hergestellt worden, muss die Wirkungsrichtung geklärt werden. Die Einbeziehung verschiedener Länder setzt auch voraus, dass äquivalente Datenquellen in allen einbezogenen Ländern gefunden werden können. Jedes Land für sich betrachtet bietet viel mehr Datenquellen an, die jedoch aufgrund unterschiedlicher Fragestellungen oder Erhebungsformen der Länder nicht für den Index genutzt werden können. Der Vertrauensindex basiert schließlich auf Ergebnissen verschiedener internationaler Umfragen zum Thema Vertrauen und auf statistischen Daten internationaler Organisationen mit zumeist jährlichen Erhebungen in dem Zeitraum 2000 bis 2014. Zudem wurde die Möglichkeit einer zukünftigen, jährlichen Erhebung bei der Datenauswahl beachtet. Fehlende Daten sind ein grundlegendes Problem bei der Indexbildung. Falls jedoch nur eine Variable für ein oder wenige Länder fehlte, so wurden die fehlenden Werte mithilfe kontextsensitiver Imputationsverfahren vervollständigt, damit der internationale Vergleich möglichst umfassend dargestellt werden kann.

3.3 Aufbau der Teilindizes

Die vertrauensrelevanten Einzelindikatoren werden thematisch unterschiedlichen Teilindizes zugeordnet. Es wird zwischen Vertrauen in das politische System, Vertrauen in das Wirtschaftssystem und Vertrauen in das Gesellschaftssystem unter-

schieden. Die Einteilung zeigt, an welcher Stelle im jeweiligen Land Vertrauen besonders gefährdet oder gut ausgeprägt ist. So kann in späteren Analysen möglicher Handlungsbedarf den verschiedenen Systemen direkt zugeschrieben werden. Wird bei der Betrachtung der Vertrauensentwicklung im Zeitverlauf ein besonderes Ereignis ausgemacht, ermöglicht die Unterteilung in die verschiedenen Bereiche eine genauere Analyse. Eine interessante Betrachtung in dieser Hinsicht ist, ob das jeweilige Ereignis die gleiche Auswirkung auf die verschiedenen Systeme hat. Dennoch sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass Interdependenzen zwischen den verschiedenen Teilindizes bestehen können. Neben den hier verwendeten Einzelindikatoren sind in der Theorie zahlreiche weitere Indikatoren möglich. Leider stehen für diese jedoch keine oder nur sehr schlechte beziehungsweise bezüglich der Länder und Jahre unzureichend vollständige Indikatoren zur Verfügung und können daher für den Vertrauensindex nicht verwendet werden.

3.3.1 Vertrauen in das politische System

Aussagen über das Vertrauen der Bevölkerung in das politische System werden anhand der folgenden Einzelindikatoren getroffen:

Vertrauen in die Regierung und Vertrauen in das Parlament:

Für beide Indikatoren werden die Daten aus dem Eurobarometer entnommen. Sie beruhen auf folgenden Fragen: „Wie viel Vertrauen haben sie in die (nationale) Regierung?“ und „Wie viel Vertrauen haben sie in das (nationale) Parlament?“ Ebenso interessant wäre der internationale und zeitliche Vergleich des Vertrauens in das jeweilige Staatsoberhaupt oder den jeweiligen Regierungschef, jedoch liegen dafür leider keine verwendbaren Daten vor.

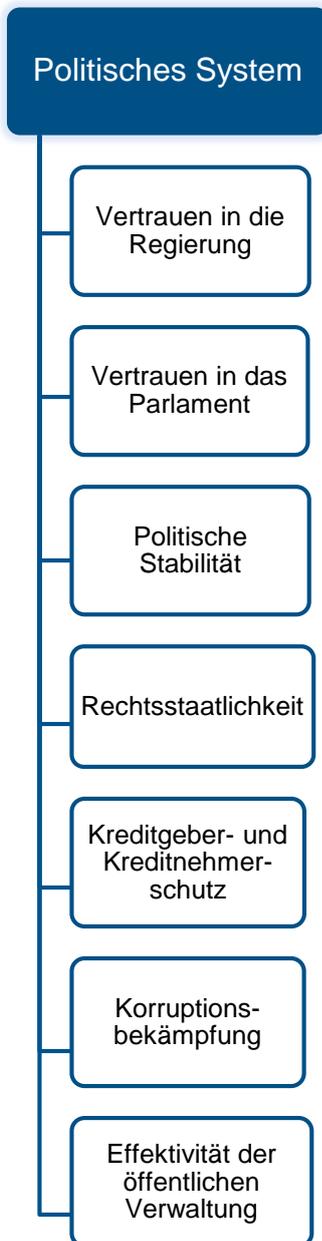
Politische Stabilität:

Die Frage nach dem Vertrauen in die politische Stabilität hat durch die zuletzt zahlreichen politischen Unruhen auch in Europa erheblich an Bedeutung gewonnen. Die Daten geben den Eindruck der Bürger wieder, für wie wahrscheinlich sie es halten, dass die Regierung mit gesetzeswidrigen oder gewaltsamen Mitteln aus dem Gleichgewicht gebracht oder gestürzt wird. Dies bezieht sich auch auf politisch motivierte Gewalttaten und politisch motivierten Terrorismus. Die Daten sind Umfrageergebnissen der Weltbank entnommen.

Rechtsstaatlichkeit:

Es besteht ein großes Bedürfnis nach Stabilität und Schutz vor Gewalt und Willkür. Der Indikator Rechtsstaatlichkeit spiegelt das Vertrauen der Bevölkerung in den Schutz durch Gesetze, Polizei und Gerichte. Außerdem entspricht er einer Beurtei-

lung der Glaubwürdigkeit von aufgestellten Regeln: Sind sie wirksam und werden sie befolgt? Wie wahrscheinlich sind Verbrechen und Gewalttaten? Die Daten stammen ebenfalls aus Weltbank-Umfragen.



Kreditgeber- und Kreditnehmerschutz

Dieser Indikator geht speziell auf den Schutz von Kreditgebern und Kreditnehmern ein. Mit Blick auf die jüngste Finanzkrise ist dieser Indikator besonders wichtig. Er misst anhand von Umfragedaten, wie stark Kreditsicherheits- und Insolvenzgesetze Kreditgeber und Kreditnehmer schützen und daher die Kreditgewährung erleichtern. Diese Daten stammen aus Umfragen mit finanztechnisch ausgerichteten Anwälten, Analysen von Gesetzen und Vorschriften sowie öffentlich zugänglichen Informationen über Kreditsicherheits- und Insolvenzgesetze. Es handelt sich um eine Mischung aus Umfrage- und Marktdaten der Weltbank. Je höher die Bewertung ausfällt, desto mehr Vertrauen kann den Gesetzen entgegengebracht werden.

Korruptionsbekämpfung:

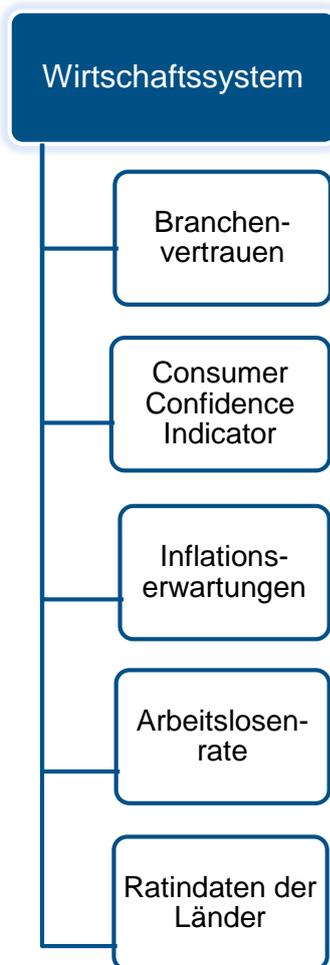
Hier zeigt sich, dass die Staatsgewalt nicht nur Macht für den Schutz der Bürger ausübt, sondern zum Teil für die eigene Bereicherung missbraucht. Nutzt der Staat seine Macht für den persönlichen Gewinn, missbraucht er das Vertrauen der Bürger. Der Indikator, bereitgestellt durch die Weltbank, misst, wie groß die Bevölkerung den Umfang dieses Machtmissbrauches beurteilt. Je höher der Indikatorwert ist, desto besser kann Korruption laut der Bevölkerung kontrolliert werden und desto höher ist daher das Vertrauen in das System.

Effektivität der öffentlichen Verwaltung:

Als Teil des öffentlichen politischen Systems ist auch die öffentliche Verwaltung aufzufassen. Dieser Indikator zeigt, wie die Effektivität und Qualität der öffentlichen Verwaltung von den Bürgern wahrgenommen wird. Damit sind die Unabhängigkeit von politischen Zwängen, die Qualität der Richtlinienformulierung und -implementierung sowie die Glaubwürdigkeit der Verbindlichkeit der Regierung hinsichtlich dieser Richtlinien gemeint. Je höher der Wert ist, als je effektiver und qualitativer also die öffentliche Verwaltung empfunden wird, desto mehr vertraut die Bevölkerung der Verwaltung. Die Daten stammen aus dem Datenpool der Weltbank.

3.3.2 Vertrauen in das Wirtschaftssystem

Der Teilindikator Vertrauen in die Wirtschaft bezieht sich zum einen auf Umfragedaten über Einstellungen zu Vertrauen in die Wirtschaft von Unternehmern und Konsumenten und zum anderen auf Marktdaten, anhand derer der An- und Abstieg des Vertrauens in die Wirtschaft ausgedrückt wird.



Branchenvertrauen:

Der erste Einzelindikator gibt einen Einblick in die Sichtweise der Unternehmer. Er spiegelt das Vertrauen von Unternehmern in ihre Unternehmen und ihre Branchen. Anders als die bisherigen Einzelindikatoren ist dies kein direkt erfasster Wert. Vielmehr setzt er sich aus vier Subindikatoren zusammen. Die Ergebnisse beziehen sich auf Unternehmer und Unternehmen aus den vier Branchen Industrie, Dienstleistungen, Einzelhandel und Bauwesen. Der Grund, warum gerade diese vier Branchen gewählt wurden, findet sich in den Berechnungen des European Sentiment Indicators der Europäischen Kommission, die auch dort als Indikatoren verwendet wurden. Das Vertrauen der Unternehmer wurde anhand verschiedener Fragestellungen gemessen, die von Branche zu Branche leicht variieren. Unternehmer in der Dienstleistungsbranche sollten ihre aktuelle Geschäftslage bewerten und ihre Zuversicht bezüglich der derzeitigen und zukünftigen (drei bis sechs Monate) Nachfrage angeben. Im Einzelhandel sollten die Unternehmer das aktuelle Bestandsvolumen bewerten und benennen, wie zuversichtlich sie bezüglich der gegenwärtigen und zukünftigen Umsätze sind. Bauunternehmer

wurden um eine Bewertung der derzeitigen Auftrags- und zukünftigen (drei Monate) Beschäftigungslage gebeten. In der Industriebranche wurden die Unternehmer nach ihren Erwartungen bezüglich der zukünftigen, betrieblichen Produktionsleistung gefragt und um ihre Einschätzung zum Bestand unverkaufter, fertiger Produkte sowie um ihre Einschätzung in Bezug auf den aktuellen Auftragsüberhang gebeten. Für die jeweilige Branche lag ein Wert, berechnet aus den einzelnen Frageergebnissen, in den Datenbanken Bloomberg, OECD Stats oder der Europäischen Kommission vor. Dank der absoluten Vergleichbarkeit der Daten konnten alle drei Datenbanken als Quelle für die verschiedenen Jahre und Länder genutzt werden. Aus den vier Branchenwerten wurde in eigenen Berechnungen für jedes Land und Jahr jeweils ein Wert mit Hilfe des arithmetischen Mittels ermittelt. Diese Werte werden im Indikator Branchenvertrauen abgebildet.

Consumer Confidence Indicator:

Mit diesem Indikator wird das Vertrauen der Konsumenten in die Wirtschaft gespiegelt. Wie die einzelnen Branchenindikatoren besteht auch der Consumer Confidence Indicator (CCI) aus mehreren Subindikatoren. Dabei handelt es sich um Fragen bezüglich der positiven oder negativen Zuversicht der Konsumenten hinsichtlich verschiedener wirtschaftlicher Entwicklungen, entweder mit Blick auf die eigene oder die allgemeine Situation im Staat. So sollten sie auf der einen Seite ihre Meinung zur Entwicklung der allgemeinen, wirtschaftlichen Situation des Landes und zur Entwicklung der Arbeitslosensituation im Staat angeben. Auf der anderen Seite wurden sie auch nach Einschätzungen der zukünftigen finanziellen Situation ihres eigenen Haushaltes und ihrer eignen zukünftigen Spartendenz (in den kommenden zwölf Monaten) gefragt. Zusammengestellt wurde der CCI von der Europäischen Kommission auf Basis einer aus mehreren Fragen bestehenden Umfrage. Obwohl der CCI eine anerkannte Größe ist, wird die Zusammenstellung, das heißt die Auswahl der Variablen, kritisiert. So könnte man aus den elf Fragen der eben erwähnten Umfrage grundsätzlich 2047 verschiedene CCIs konstruieren. Warum diese vier oben beschriebenen Variablen das beste Konstrukt für diesen Zweck darstellen sollen, sei nicht eindeutig zu begründen (Jonsson und Lindén 2009). Da es jedoch bislang keinen allgemein gültigen anderen Vorschlag der Zusammenstellung gibt, wird in dieser Studie der beschriebene Indikator verwendet. Als Datenquellen sind die Statistiken der OECD und der Europäischen Kommission zu nennen.

Inflationserwartungen:

Der Indikator zeigt die von den Konsumenten erwartete Preisentwicklung für die nächsten zwölf Monate im Vergleich zu den letzten zwölf Monaten. Es handelt sich hier nicht direkt um eine Vertrauensfrage, jedoch wird indirekt gefragt, ob die Bevölkerung auf ein stabiles Preisniveau vertraut. Je höher der angegebene Wert ist, das heißt, je mehr Preissteigerungen erwartet werden, desto niedriger ist das Vertrauen in eine stabile Wirtschaftslage. Die Daten entstammen aus den Datenbanken der OECD, Bloomberg und der Europäischen Kommission.

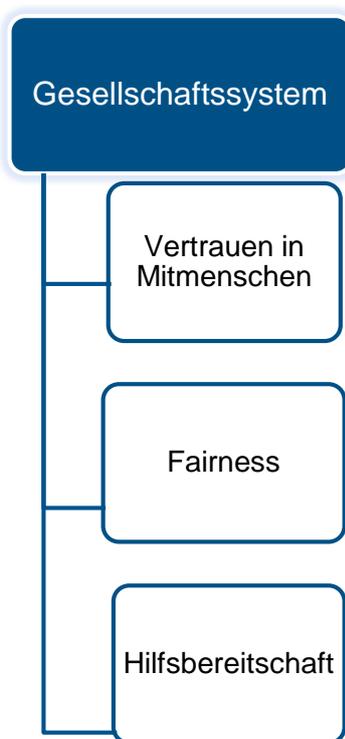
Arbeitslosenrate:

Der Einzelindikator Arbeitslosenrate basiert vollständig auf Marktdaten. Die Weltbank-Werte geben die Anzahl der arbeitslosen Bürger eines Landes als prozentualen Anteil der erwerbsfähigen Bevölkerung an. Generell gilt: Je höher die Arbeitslosenrate ist, desto niedriger ist das Vertrauen in das oder im Wirtschaftssystem. Zum einen kann eine hohe Arbeitslosenrate das Vertrauen der Bevölkerung in den Arbeitsmarkt senken, beispielsweise in die Wahrscheinlichkeit, zeitnah wieder eine Arbeitsstelle zu finden. Zum anderen kann eine hohe Arbeitslosenrate auch für ein geringeres Vertrauen in die Arbeitgeber oder in potentielle Arbeitnehmer stehen.

Ratingdaten der Länder:

Die Ratingdaten der Länder sind Marktdaten, die auf Beurteilungen verschiedener Agenturen beruhen. Zur Angabe eines Wertes pro Land pro Jahr wurden in eigenen Berechnungen jährliche Mittelwerte aus den monatlich beziehungsweise vierteljährlich angegebenen Länderratings der drei großen Ratingagenturen Standard & Poor's, Moody's und Fitch berechnet. Die Ratings der Agenturen basieren auf Beurteilungen von verschiedenen wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Faktoren in den jeweiligen Ländern. Je höher der Wert ist, desto höher ist das Vertrauen in die wirtschaftliche Lage des jeweiligen Staates.

3.3.3 Vertrauen in das Gesellschaftssystem



Obwohl im Alltag recht viele Gesten, Handlungen und Haltungen das Vertrauen zu anderen Menschen zum Ausdruck bringen, auch ohne dass direkt danach gefragt wird, ist es schwierig, aussagekräftige Umfrage- oder Marktdaten dazu zu finden, die zugleich zeit- und länderübergreifend vergleichbare Qualität und Bewertungsgrundlagen für das Vertrauen in die Gesellschaft bieten. Das Edelman-Trustbarometer liefert einige Daten dazu, aber leider nicht umfassend und regelmäßig zu den gleichen Werten und Variablen. Ein einheitlicher, vor allem in soziologischen und ökonomischen Studien und Umfragen hingegen häufig verwendeter Indikator ist das Vertrauen in Mitmenschen. Neben diesem wurden für die vorliegende Studie zwei weitere Indikatoren aus dem ESS als Indikatoren für das Vertrauen in die Gesellschaft gewählt. Diese beiden Indikatoren sagen auch über das Gesellschaftssystem

etwas aus, da es sich bei ihnen nicht nur um Vertrauen in eine Person, sondern genommen um das Vertrauen auf gesellschaftliche Normen und ungeschriebene Verhaltensregeln handelt. Während die Einzelindikatoren der beiden ersten Teilindizes über die Jahre 2000 bis 2013 erfasst werden konnten, liegen die Daten zum Vertrauen in das Gesellschaftssystem nur für den Zeitraum 2002 bis 2012 vor und die Daten für 2013 und 2014 wurden daher kontextsensitiv imputiert und fortgeschrieben.

Vertrauen in Mitmenschen:

Dieser Einzelindikator ist bezüglich des generellen Vertrauensniveaus innerhalb der Bevölkerung eines Landes eine sehr bekannte und häufig verwendete Variable, die sowohl im World Value Survey als auch im ESS erhoben wird, allerdings mit unterschiedlichen Antwortskalen. Der Wert zeigt an, wie hoch das allgemeine Vertrauen in die Mitmenschen ist. Dabei geht es nicht um die eigene Familie oder den Freundeskreis, sondern um „people in general“. Die Studienteilnehmer antworten auf einer Skala von null bis zehn auf die Frage, ob man den meisten Menschen vertrauen kann oder ob man im Umgang mit Mitmenschen nicht vorsichtig genug sein kann. Je höher der Wert der Antwort ist, desto höher ist das Vertrauen in die Gesellschaft.

Fairness:

Der Indikator Fairness misst das Empfinden der Bevölkerung in Bezug auf faires Verhalten ihrer Mitbürger. Die Werte resultieren aus Antworten auf die Frage, ob Menschen meinen, dass die meisten anderen Menschen sie ausnutzen würden, wenn sie dazu die Gelegenheit bekämen oder dass diese Menschen versuchen würden, fair zu bleiben. Auch wenn nicht direkt Vertrauen angesprochen wird, so sagt der Indikator dennoch etwas über Vertrauen aus. Der Blick ist dabei in die Zukunft gerichtet, denn wenn Person A Person B ausnutzt, also sich einen Vorteil auf Kosten von Person B verschafft, würde Person B Person A in den meisten Fällen in der Zukunft nicht mehr vertrauen. Je höher der Wert des Indikators ist, desto eher vertrauen die Menschen darauf, dass andere Menschen fair sind und sie nicht ausgenutzt werden.

Hilfsbereitschaft:

Mit diesem Indikator wird die empfundene Hilfsbereitschaft der Menschen gespiegelt. Bei der Frage, die diesbezüglich im ESS gestellt wurde, sollten die Teilnehmer angeben, ob sie denken, dass andere eher hilfsbereit sein möchten oder nur die eigene Person im Blick haben. Wiederum wird hier Vertrauen indirekt angesprochen: Je mehr ein Mensch andere für hilfsbereit empfindet, desto mehr würde er diesen Menschen im Notfall vertrauen. Dahinter steht der Gedanke, dass jemand, der nur auf das eigene Wohl bedacht ist, sehr leicht das ihm entgegengebrachte Vertrauen missbrauchen könnte. Je höher der Indikatorwert, desto höher empfinden die Bürger die Hilfsbereitschaft ihrer Mitbürger, desto höher ist auch das Vertrauen, das sie ihnen entgegenbringen.

Tabelle 1 gibt nun einen zusammenfassenden Überblick über die verwendeten Variablen und deren Quellen.

Tabelle 1: Indikatoren der Vertrauensdimensionen

Nr.	Bezeichnung	Definition	Quelle
1.	Vertrauen in das politische System		
1.1	Vertrauen in die Regierung	Die Bürger geben an, wie groß ihr Vertrauen in die Regierung ist.	Eurobarometer
1.2	Vertrauen in das Parlament	Die Bürger geben an, wie groß ihr Vertrauen in das Parlament ist.	Eurobarometer
1.3	Politische Stabilität	Als wie stabil wird die Regierung empfunden und wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese durch Gewalt oder Terrorismus gestürzt werden kann?	Weltbank
1.4	Kreditgeber- und Kreditnehmerschutz	Bewertung, wie gut Kreditgeber und Kreditnehmer im Falle eines Bankrotts durch Gesetze geschützt sind	Weltbank
1.5	Rechtsstaatlichkeit	Als wie glaubwürdig werden die Regeln innerhalb eines Staates angesehen (das Vertrauen der Bevölkerung in den Schutz von Eigentumsrechten, in die Vertragsdurchsetzung, in die Polizei und in die Gerichte sowie die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit von Gewalt und Kriminalität)?	Weltbank
1.6	Effektivität der öffentlichen Verwaltung	Beurteilung der Qualität der öffentlichen Verwaltung durch die Bürger (die Unabhängigkeit von politischen Zwängen, die Qualität der Richtlinienformulierung und -implementierung, wie glaubwürdig solche Richtlinien eingehalten werden)	Weltbank
1.7	Korruptionsbekämpfung	Wahrnehmung der Bevölkerung, mit welchem Ausmaß von der öffentlichen Gewalt Macht ausgeübt wird, wobei sowohl tendenziell belanglose als auch schwerwiegende	Weltbank

		Formen der Korruption berücksichtigt werden	
2. Vertrauen in das Wirtschaftssystem			
2.1	Branchenvertrauen	Unternehmer aus einer Branche schätzen ihren aktuellen Stand und die zukünftigen Chancen für ihr Unternehmen. Beteiligte Branchen: Industrie-, Dienstleistung, Einzelhandel- und Baubranche	Bloomberg/OECD/ Europäische Kommission
2.2	Consumer Confidence Indicator	Konsumenten machen Angaben zur erwarteten Entwicklung bezüglich der eigenen finanziellen Situation, der wirtschaftlichen Situation des Landes, der Arbeitslosensituation und der eigenen Sparsituation für die nächsten 12 Monate.	OECD/ Europäische Kommission
2.3	Inflationserwartungen	Die von den Konsumenten erwartete Preisentwicklung für die nächsten 12 Monate im Vergleich zu den letzten 12 Monaten	Bloomberg/ OECD/ Europäische Kommission
2.4	Arbeitslosenrate	Arbeitslosenangabe als prozentualer Anteil der erwerbsfähigen Bevölkerung	Weltbank
2.5	Ratingdaten der Länder	Mittelwert aus den Länderratings der drei großen Ratingagenturen S&P, Moody's und Fitch	Bloomberg
3. Vertrauen in das Gesellschaftssystem			
3.1	Vertrauen in Mitmenschen	Das allgemeine Vertrauen der Bevölkerung in ihre Mitmenschen	ESS
3.2	Fairness	Als wie fair beurteilt die Bevölkerung ihre Mitbürger?	ESS
3.3	Hilfsbereitschaft	Als wie hilfsbereit empfindet die Bevölkerung ihre Mitbürger?	ESS

Quelle: Eigene Darstellung

3.4 Standardisierung der Daten

Die ausgewählten Einzelindikatoren wurden mit unterschiedlichen Skalen und in verschiedenen Einheiten gemessen. Vor der Aggregation wurden sie auf eine einheitliche Basis transformiert. Daher werden die originalen Indikatorwerte auf einem Intervall von 0 bis 100 skaliert: Für jeden Indikator erhält das Land mit dem besten Originalwert den Wert 100, das Land mit dem schlechtesten Originalwert den Wert 0. Den übrigen Ländern werden die Werte zugeordnet, welche der relativen Position eines Landes zwischen den beiden Extremländern entsprechen. Dabei bleiben die Rangordnung der Länder und der relative Abstand zwischen ihnen gleich. Folgende Formeln werden zur Standardisierung verwendet: Bezeichnet ein hoher Wert des jeweiligen Indikators einen positiven Beitrag zum Vertrauensniveau, wird die folgende Formel verwendet (Enste und Hardege 2006; Matthes 2005):

$$x_{ic} = \frac{l_{ic} - \min_c(l_i)}{\max_c(l_i) - \min_c(l_i)} * 100 \quad \text{beziehungsweise} \quad x_{ic} = \frac{\max_c(l_i) - l_{ic}}{\max_c(l_i) - \min_c(l_i)} * 100$$

Dabei bezeichnet l_{ic} die Ausprägung der jeweils gemessenen Variable und x_{ic} den zu ermittelnden Punktwert des Index für das Land c hinsichtlich der Variable i . $\max_c(l_i)$ beziehungsweise $\min_c(l_i)$ bezeichnen den höchsten beziehungsweise geringsten Ausgangswert der Variable i im betrachteten Ländersample.

3.5 Aggregationsverfahren und Indexbildung

Die nun standardisierten Werte der Einzelindikatoren eines Landes werden entsprechend ihrer thematischen Zuordnung zusammengefasst. Die so entstandenen standardisierten Teilindizes (politisches System, Wirtschaftssystem und Gesellschaftssystem) werden ebenfalls aggregiert und ergeben den Gesamtpunktwert eines Landes im internationalen Gesamtranking zum Vertrauensniveau. Zur Aggregation wird auf jeder Stufe das arithmetische Mittel aus den Punktwerten der Einzelindikatoren gebildet. Es wird keine besondere Gewichtung einzelner Indikatoren vorgenommen. Die Aufbereitung der Daten für die Jahre 2000 bis 2014 bietet zudem eine Längsschnittbetrachtung jedes Landes.

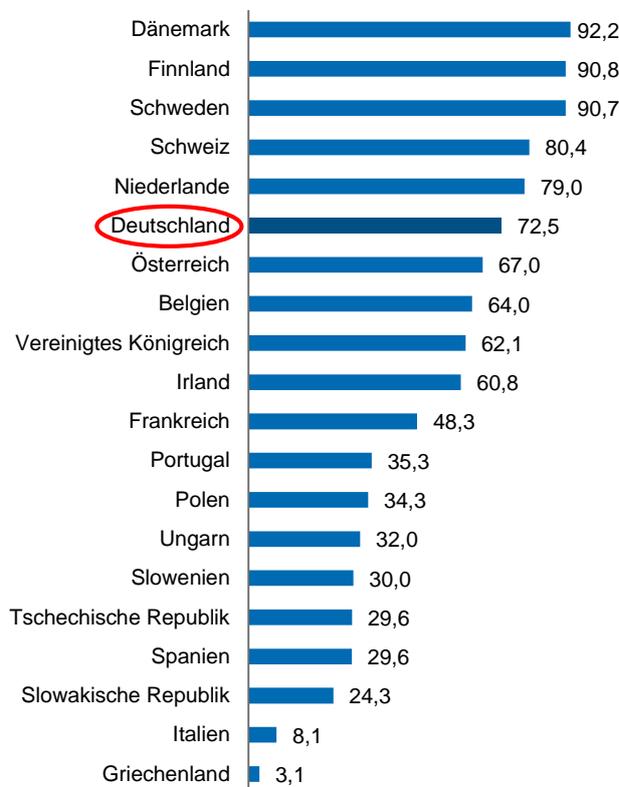
4. Analyseergebnisse

Anhand der vorab beschriebenen Methodik wurde aus den beschriebenen Einzelindikatoren ein Index erstellt, der das Vertrauensniveau eines Landes im zeitlichen und internationalen Vergleich beschreibt. Zunächst werden die Ergebnisse der drei

Teilindizes Vertrauen in das politische System, Vertrauen in das Wirtschaftssystem und Vertrauen in das Gesellschaftssystem erörtert. Im Anschluss wird der Gesamtindex vorgestellt, der versucht, den komplexen Sachverhalt des Vertrauens in einem Land durch eine einzige verdichtete Kennziffer für jedes Jahr wiederzugeben.

4.1 Politisches System – im Norden wird der Politik eher vertraut

Abbildung 3: Vertrauen in das politische System 2014

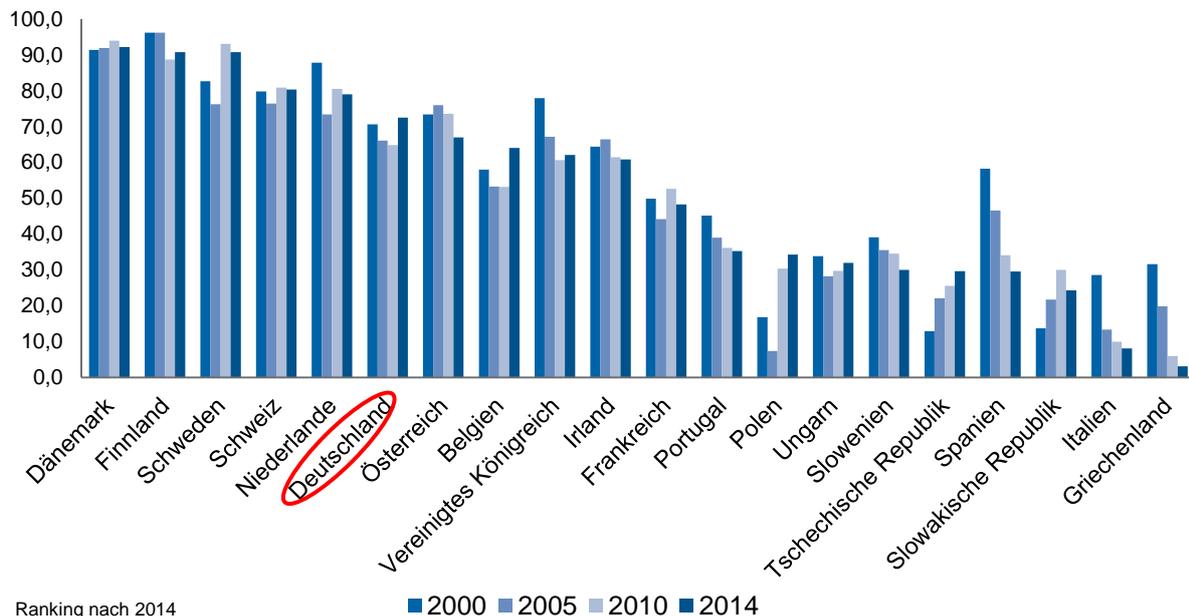


Quellen: Weltbank; Eurobarometer; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Vertrauen in das politische System ist dann gegeben, wenn die Bevölkerung der Exekutive, Legislative und Judikative vertraut. Betrachtet wird hier nicht das Vertrauen in bestimmte Politiker, wie zum Beispiel in den Regierungschef. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland im Jahr 2014 auf dem sechsten Platz (Abbildung 3). Für die gute Platzierung sorgt vor allem die geringe Korruption, die in Deutschland wahrgenommen wird. Aber im Zeitverlauf zeigt sich auch wieder mehr Vertrauen in die Regierung. Ganz oben im Ranking liegen die skandinavischen Länder. Auch wenn sie beim Vertrauen in die Regierung und in den Schutz der Kreditnehmer und -geber nicht immer alle auf den obersten Rängen stehen, liegen sie insgesamt betrachtet in der gesamten Zeitspanne oben (Abbildung 4). Das Vertrauen in die Korruptionsbekämpfung, dessen

relativ gute Ausprägung Deutschland zu einem Anstieg im Ranking verhilft, sorgt bei Griechenland gerade für die Positionierung als Schlusslicht. Im Zeitverlauf fällt auf, dass Griechenland nach der Finanzkrise einen dramatischen Vertrauensverlust hinnehmen muss. Wenn auch das Vertrauen in das politische System in den meisten Ländern nach der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise gesunken ist, ist die Diskrepanz in kaum einem anderen Land so groß wie in Griechenland.

Abbildung 4: Vertrauen in das politische System im Zeitverlauf



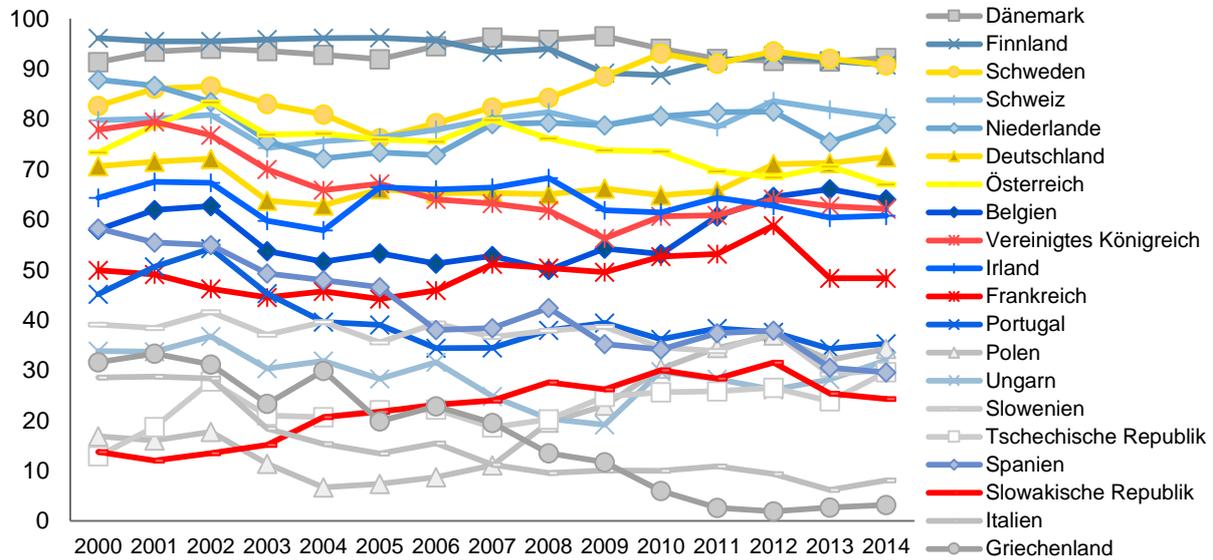
Quellen: Weltbank, Eurobarometer; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Nach 2010 ist kein einheitlicher Trend unter den Ländern zu erkennen. Weder in der unteren Hälfte des Rankings noch in der oberen Hälfte kann gesagt werden, dass das Vertrauen in das politische System länderübergreifend steigt oder weiter sinkt. Deutschland ist eines der wenigen Länder, das im Durchschnitt keine größeren Schwankungen über die Jahre hinweg aufweist.

Werden nicht nur vier Zeitpunkte, sondern das Vertrauen im gesamten Zeitverlauf verglichen, so fallen zwei bisher nicht beachtete Entwicklungen auf. Zum einen gibt es bei vielen Ländern einen deutlichen Vertrauensrückgang in das politische System zwischen den Jahren 2002 und 2003 (Abbildung 5). Zwei Ereignisse in diesen Jahren könnten das Vertrauen der Bürger geschwächt und für Unsicherheit bezüglich des politischen Systems auch in internationaler Hinsicht gesorgt haben. Am 1. Januar 2002 wurde in einigen dieser Länder der Euro als Währung eingeführt. Betrachtet man aus dieser Perspektive den Vertrauensrückgang, könnte es so ausgelegt werden, dass nach anfänglicher Zuversicht die Skepsis überhandnahm, zum Beispiel begründet durch das Gefühl einer hohen Inflation. Vergleicht man die Ausprägung mit Umfrageergebnissen des Eurobarometers zum Thema Zustimmung zum Euro, so ist dort ebenfalls ein Rückgang der Zustimmung von 2002 zu 2003 festzustellen (Europäische Kommission 2005). Ein Ereignis im März 2003, das international für Unsicherheit und daher vielleicht zu Vertrauensverlust in die politischen Systeme führte, war der offizielle Beginn des dritten Golfkrieges. Nach diesen zunächst verunsichernden Ereignissen stabilisierte oder besserte sich das Vertrauen in den meisten Ländern wieder. In Italien allerdings ist kein Wiederanstieg des Vertrauens zu ver-

zeichnen. In Deutschland hingegen ist nach dem Einbruch seit 2010 wieder eine steigende Tendenz auszumachen.

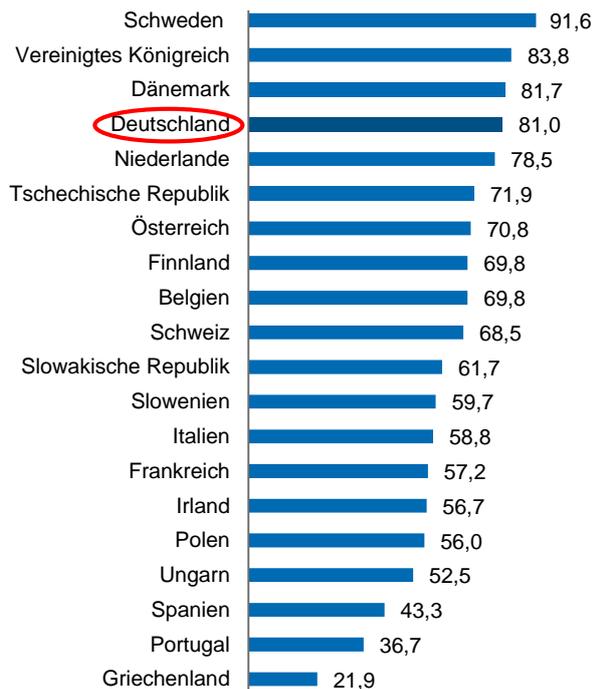
Abbildung 5: Vertrauen in das politische System von 2000 bis 2014



Quellen: Weltbank, Eurobarometer; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

4.2 Wirtschaftssystem – Vertrauen in Deutschland gestiegen

Abbildung 6: Vertrauen in das Wirtschaftssystem 2014

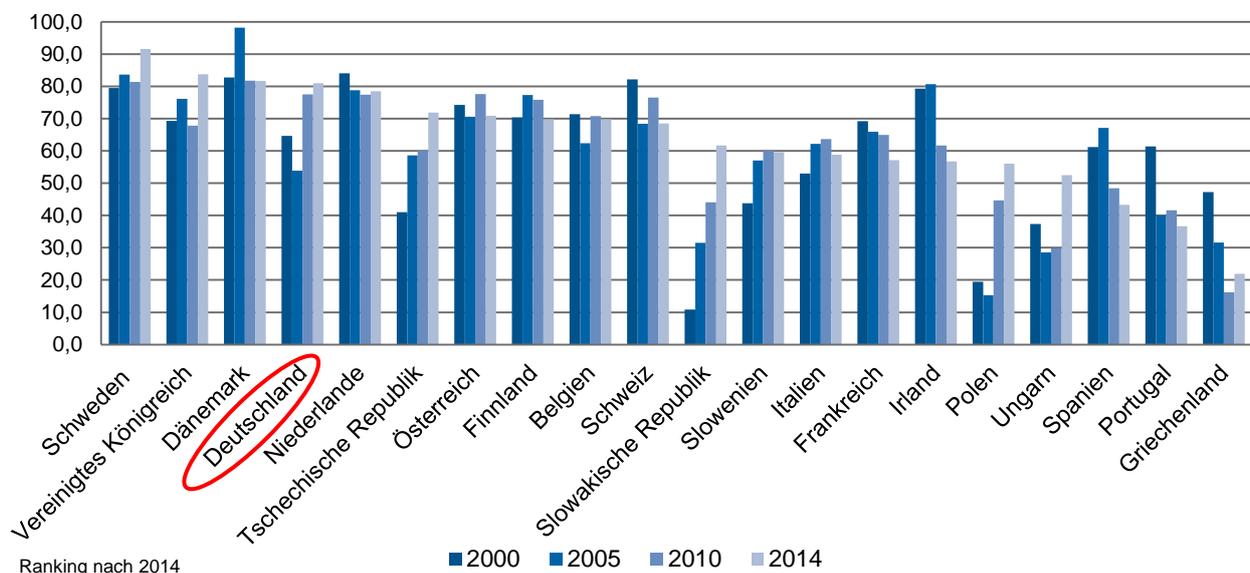


Quellen: Weltbank, OECD, Bloomberg, Europäische Kommission; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Vertrauen in ein Wirtschaftssystem ist gegeben, wenn die wirtschaftliche Lage heute und in Zukunft die Existenz der Menschen und ihrer Unternehmen sichert sowie Wachstum und Wohlstand ermöglicht. Dagegen sprechen zum Beispiel steigende Arbeitslosenzahlen, pessimistische Umsatzerwartungen und die Befürchtung einer steigenden Inflation. Deutschland kann bei diesen Faktoren ein relativ hohes Vertrauensniveau vorweisen. Besonders in der Bewertung durch Kennzahlen und Betrachtungen von außen liegt Deutschland weit vorne. Im internationalen Vergleich für das Jahr 2014 liegt Deutschland auf Platz 4 (Abbildung 6). Gleichzeitig ist aber auch festzustellen, dass anders als beim Vertrauen in das politische System die Deutschen

nicht kontinuierlich ein hohes Vertrauen in ihr Wirtschaftssystem hatten (Abbildung 7). Auffällig ist auch, dass das Vertrauen in die Wirtschaft während der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise nicht in allen Ländern und nicht in dem Maße gelitten hat, wie zu befürchten gewesen wäre. In einigen Staaten nimmt das Vertrauen (wieder) zu. In Polen und der Slowakischen Republik lässt sich sogar ein gravierender Vertrauensanstieg feststellen. Einen deutlich sichtbaren Gegensatz bietet Griechenland: Im Jahr 2000 noch auf Rang 15, sinkt das Vertrauen in das Wirtschaftssystem seither stetig. Obwohl das Vertrauen der Griechen in allen Bereichen des Wirtschaftssystems dieser Studie im Vergleich zum Vertrauen in den anderen Ländern niedrig ist, befinden sich vor allem das Vertrauen in die wirtschaftliche Lage, geschmälert durch hohe Arbeitslosigkeit, sowie das Vertrauen der Konsumenten in die eigene und staatliche Situation auf einem niedrigen Niveau. Ebenso einen starken Vertrauensverlust erlebte Irland in der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise. Auch Spanien und Portugal verzeichnen in den Jahren 2012, 2013 und 2014 ein signifikant niedrigeres Vertrauensniveau als zu Beginn des neuen Jahrtausends. Einen Vertrauensboom erlebte dagegen Dänemark im Jahr 2005. Grund dafür sind extrem hohe Werte im Branchen- und im Konsumentenvertrauen. Die Unternehmer jeder Branche waren bezüglich ihrer aktuellen und zukünftigen wirtschaftlichen Lage überaus zuversichtlich. Auch die Konsumenten vertrauten in hohem Maße auf die eigene und staatliche Situation. Tatsächlich befand sich Dänemark 2005 in einer sehr guten wirtschaftlichen Lage, unter anderem mit einem vollständigen Abbau der Auslandsverschuldung und einem sehr hohen Bruttoinlandsprodukt. An der Spitze des Rankings liegt Schweden, welches in allen Einzelindikatoren, abgesehen von den Inflationserwartungen, mit einer sehr guten oder sogar der Spitzenposition (Ratingdaten der Länder und CCI) hervorsticht.

Abbildung 7: Vertrauen in das Wirtschaftssystem im Zeitverlauf

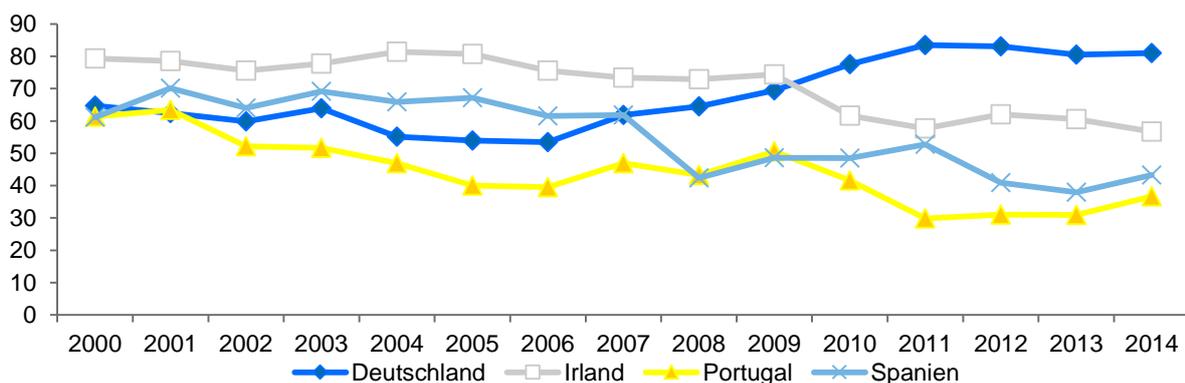


Quellen: Weltbank, OECD, Bloomberg, Europäische Kommission; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Ein Vergleich ausgewählter Länder zeigt unter anderem den gegensätzlichen Verlauf der Vertrauensniveaus in Deutschland und Irland (Abbildung 8). Während Irland in den Jahren 2004 und 2005 sehr gut dasteht, erlebte Deutschland in diesen und dem darauf folgenden Jahr einen regelrechten Vertrauenseinbruch. Einen wesentlichen Anteil an diesen Entwicklungen hatten der CCI und das Branchenvertrauen. Der CCI ist für Irland in diesen Jahren stärker gestiegen. Für Deutschland liegen die Werte dort tiefer als sonst. Besonders im Branchenvertrauen ist ein Rückgang zu verzeichnen. Dieser wurde vor allem durch ein geringeres Vertrauen in der Handels- und Baubranche verursacht. Des Weiteren sorgt eine vergleichsweise hohe Arbeitslosenrate in Deutschland und eine sehr geringe Arbeitslosenrate in Irland für ein gesunkenes beziehungsweise gestiegenes Vertrauensniveau. Die Arbeitslosenrate ist auch ein wichtiger Faktor für die ab 2010 umgekehrte Entwicklung der beiden Länder. Insbesondere seit 2009 ist in Deutschland eine positive Entwicklung bezüglich des Vertrauens in das Wirtschaftssystem zu verzeichnen: Insgesamt konnte sich Deutschland vom elften auf den vierten Rang von 2000 bis 2014 verbessern. Im Jahr 2011 erreicht Deutschland sogar den zweiten Rang. Für Irland entwickeln sich die Werte seit 2009 hingegen besonders schlecht. Seit 2013 haben sich Irlands Zahlen diesbezüglich jedoch wieder verbessern können. Weiterhin starke Auswirkungen auf Irlands Vertrauensniveau haben die verschlechterten Bewertungen der Ratingagenturen.

Spanien und Portugal, die anfangs noch auf gleicher Höhe mit oder sogar über dem Vertrauensniveau von Deutschland lagen, liegen seit 2008, im Fall von Portugal schon einige Jahre früher, deutlich unter Deutschland (Abbildung 8). Beide Länder zeigen zudem einen besonderen Vertrauenseinbruch im ersten Wirtschaftskrisenjahr 2008. Die ausschlaggebenden Faktoren sind wieder eine besonders hohe Arbeitslosenrate – vor allem in Spanien –, niedriges Branchenvertrauen, wobei in Spanien die Differenz zu den Vorjahren auffälliger als in Portugal ist. Mit Blick auf die Ratings ist besonders Portugal von einem starken Rückgang betroffen.

Abbildung 8: Vergleich des Vertrauens in das Wirtschaftssystem in ausgewählten Ländern



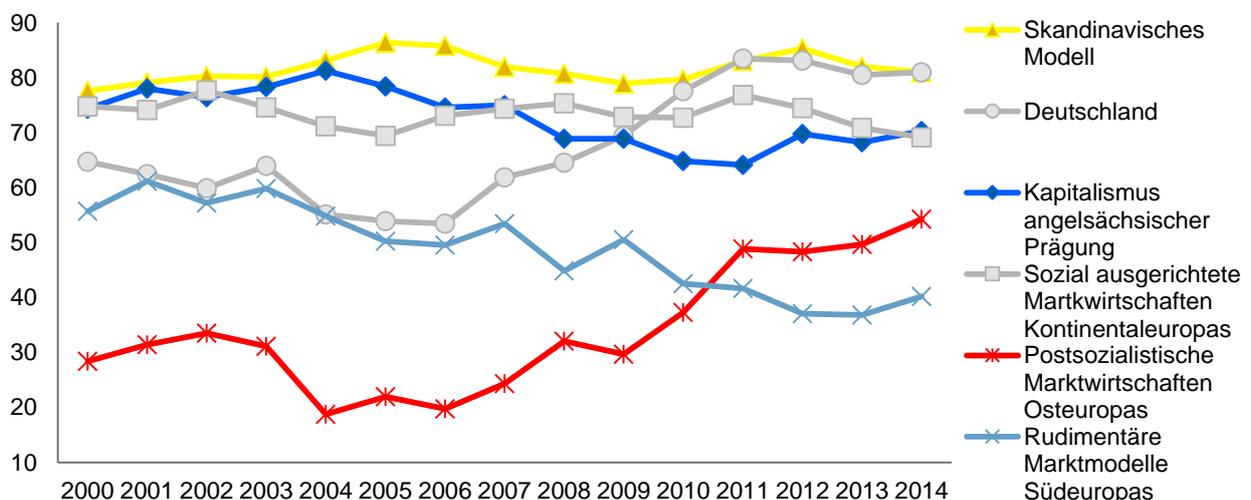
Quellen: Weltbank, OECD, Bloomberg, Europäische Kommission; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Für die folgende Betrachtung werden, nach der Typologie von Esping-Andersen (1990) und deren Erweiterungen, folgende Wirtschaftsordnungen unterschieden:

1. der angelsächsische Kapitalismus (Großbritannien und Irland),
2. die rudimentären Marktmodelle Südeuropas (Griechenland, Italien, Portugal, Spanien),
3. postsozialistische Marktwirtschaften Osteuropas (Polen und Ungarn),
4. das skandinavische Modell (Dänemark, Finnland und Schweden) sowie
5. sozial ausgerichtete Marktwirtschaften Kontinentaleuropas [(Belgien, Frankreich, Niederlande, Österreich) + Deutschland].

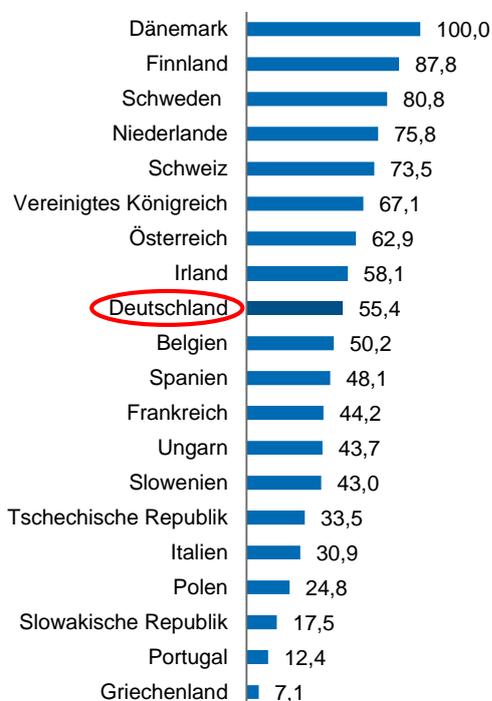
Wie aus den bisherigen Analysen nicht anders zu erwarten, steht das skandinavische Modell an der Spitze (Abbildung 9). Für den starken Vertrauensrückgang im kapitalistischen Modell mit angelsächsischer Prägung ist hauptsächlich die Entwicklung von Irland verantwortlich. Neben der Rangfolge sind die unterschiedlichen Entwicklungen der Modelle auch im Hinblick auf die letzte Finanz- und Wirtschaftskrise äußerst interessant. Während das skandinavische und das sozial ausgerichtete Marktmodell Kontinentaleuropas relativ stabile Vertrauensverläufe aufweisen, zeigen die drei anderen Modelle eindeutige negative (angelsächsisches und südeuropäisches Modell) oder positive (postsozialistische Marktwirtschaften Osteuropas) Verlaufsänderungen. Eine sehr ausgeprägte und besonders erfreuliche Entwicklung durchläuft Deutschland, welches nicht in den Durchschnittswert der sozial ausgerichteten Marktwirtschaften Kontinentaleuropas integriert ist. Ist es bis in das Jahr 2006 im Vergleich mit den verschiedenen Wirtschaftsmodellen eher schlecht aufgestellt, erlebt Deutschland ab 2007 einen starken Aufschwung. 2011 liegt es sogar knapp über dem Durchschnittswert des skandinavischen Modells.

Abbildung 9: Vertrauensvergleich bezüglich des Wirtschaftssystems in verschiedenen Wirtschaftsordnungen und Deutschland von 2000 bis 2014



4.3 Gesellschaftssystem – Hilfsbereitschaft und Fairness v.a. im Norden

Abbildung 10: Vertrauen in das Gesellschaftssystem 2014



Quellen: ESS; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

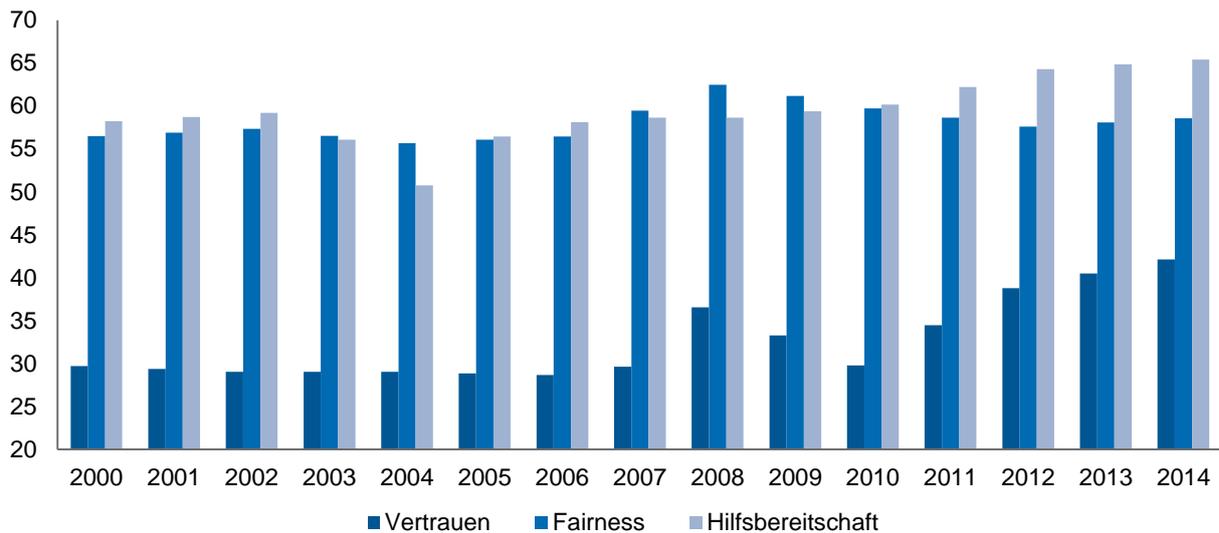
eine Person darauf vertraut, dass eine andere Person sie nicht ausnutzt, sondern fair bleibt oder sich hilfsbereit und nicht egoistisch verhält, tendieren die Menschen eher dazu, anderen zu vertrauen.

Die direkte Frage nach dem Vertrauen gegenüber anderen Personen wird weitaus skeptischer beantwortet. Jedoch sollte hier beachtet werden, dass die Befragten in ihrer Vorstellung immer an andere Menschen, auf die die Frage abzielt, denken könnten. Wird bei der direkten Vertrauensfrage im Allgemeinen davon ausgegangen, dass die Teilnehmer tatsächlich an ihnen unbekannte, „allgemeine“ Menschen denken, ist dies für die anderen beiden Fragen noch nicht diskutiert worden. Hier ist auch zu erwähnen, dass es sich bei den Messungen im Sinne von Sozialkapital um *bridging social capital*, nicht um *bonding social capital* handelt (Kapitel 2.3), sofern tatsächlich wie beabsichtigt an entfernte, unbekannte Personen beim Beantworten der Fragen gedacht wird. Demnach kann beispielsweise aus Abbildung 10 nicht herausgelesen werden, dass die Menschen in Polen, Portugal oder Griechenland grundsätzlich misstrauische Menschen sind. In den Familien und Freundeskreisen kann in diesen Ländern, unabhängig von den hier analysierten Werten, ein hohes Vertrauensniveau herrschen. Mit minimalen Abweichungen nach unten bezüglich der

Vertrauen in ein Gesellschaftssystem bedeutet, dass Menschen auf die Einhaltung von gesellschaftlichen Normen und Werten vertrauen können. Ein Mensch vertraut einem anderen, wenn er überzeugt ist, dass der andere das ihm entgegengebrachte Vertrauen – in welcher Form auch immer – nicht missbraucht, indem er sich zum Beispiel auf Kosten anderer bereichert oder Versprechen nicht einhält. Auf den ersten Blick sieht es so aus, als würde die deutsche Bevölkerung ihren Mitmenschen eher nicht vertrauen. Im internationalen Vergleich nimmt Deutschland im Jahr 2014 nur den neunten Platz ein (Abbildung 10). Das ist die schlechteste Platzierung innerhalb der drei Teilindizes. Allerdings verrät ein Blick auf die Werte der Einzelindikatoren mehr. Demnach scheinen die Deutschen zwar anderen Menschen tatsächlich zu vertrauen, aber sie gestehen sich das nicht ein (Abbildung 11). Wird gefragt, ob

Werte zum Vertrauen in die Hilfsbereitschaft in den Jahren 2003 und 2004, liegt Dänemark ansonsten in allen Einzelindikatoren über alle Jahre hinweg mit einer äußerst hohen Ausprägung auf dem höchsten Rang.

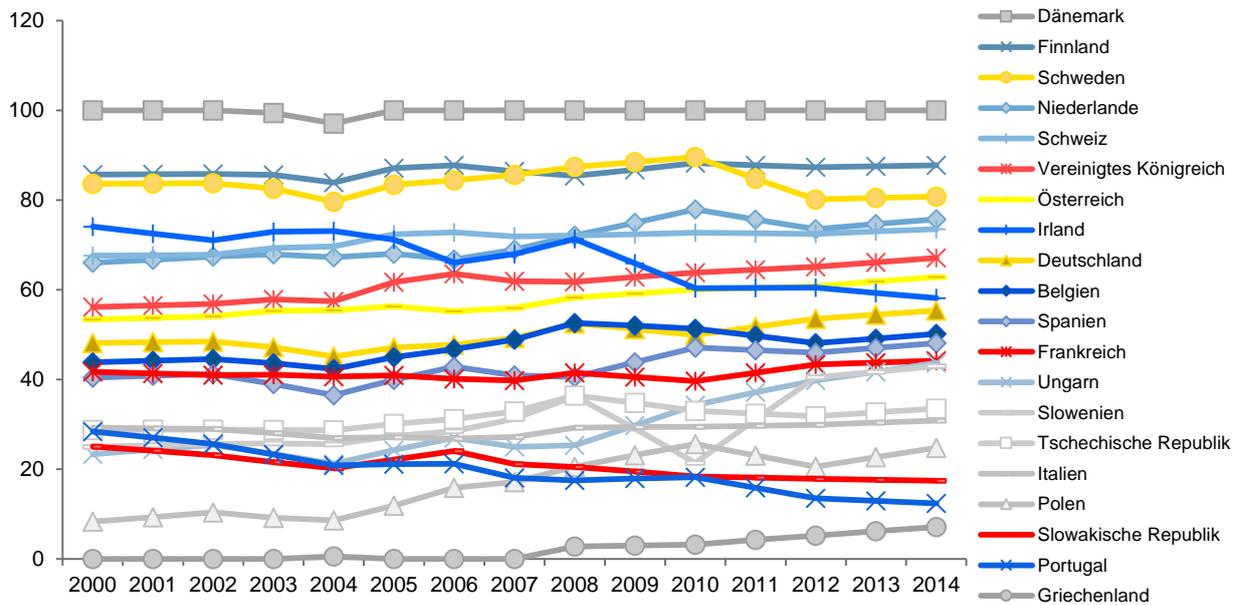
Abbildung 11: Steigendes Vertrauen und hohe Fairness und Hilfsbereitschaft in Deutschland



Quellen: ESS; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Auffällig ist, dass das Vertrauen in der Gesellschaft in den Krisenjahren in einigen Ländern deutlich zugenommen hat (Abbildung 12). Der positive „Vertrauensausschlag“ ist dabei eine relativ kurze, aber heftige Reaktion auf den dramatischen Vertrauensverlust in anderen Bereichen des Lebens (Politik und Wirtschaft). Es kann Ausdruck dafür sein, dass Menschen enttäuscht und verärgert über die anderen Systeme und deren Schwächen sind und daher lieber wieder mehr in die Menschen vertrauen. Gleichzeitig könnte es auch ein Zeichen für ein natürliches Verhalten in schwierigen Zeiten sein: In der Not rücken die Menschen zusammen, zumindest im Moment des Schreckens. Werden Theorie, experimentelle Befunde und dieses Ergebnis zusammengefasst, kann festgestellt werden, dass Vertrauen nicht nur wichtig, sondern auch in schweren Zeiten möglich ist.

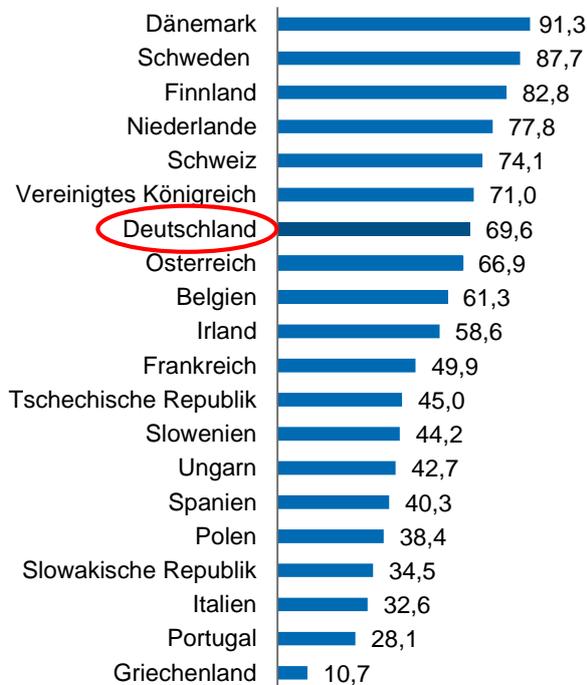
Abbildung 12: Vertrauen in das Gesellschaftssystem von 2000 bis 2014



Quellen: ESS; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

4.4 Internationaler Vertrauensvergleich – Deutschland auf Rang 7

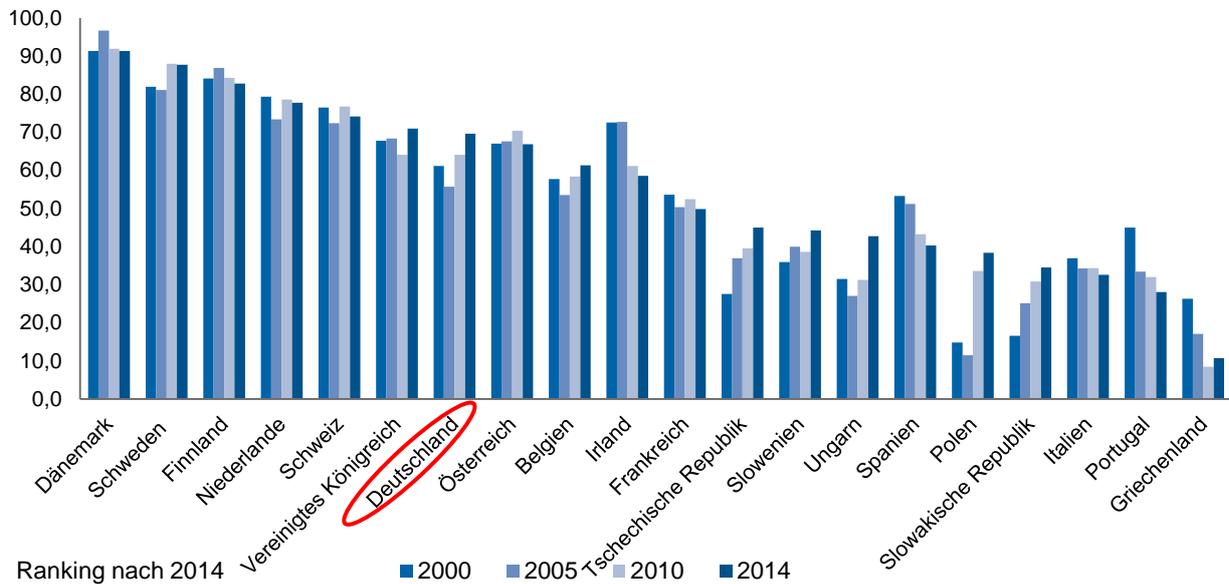
Abbildung 13: Internationaler Vertrauensvergleich 2014



Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Insgesamt befindet sich Deutschland im Jahr 2014 auf Rang sieben (Abbildung 13). Deutschland liegt mit 70 Punkten im oberen Drittel der Punktwertung. An der Spitze des Rankings liegen Dänemark, Schweden und Finnland mit je 91, 88 und 83 Punkten. Auf den untersten Rankingplätzen befinden sich Portugal und Griechenland – das Land, das am meisten mit den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 kämpfen muss und dessen Bevölkerung am wenigsten vertraut. Im punktuellen Zeitvergleich wird sichtbar, dass vor allem Griechenland im Jahr 2000 noch auf einem deutlich höheren Niveau war (Abbildung 14). Hingegen ist das Vertrauen in Schweden, Großbritannien, Deutschland, Belgien, der Tschechischen Republik, Slowenien, Ungarn, Polen und der Slowakischen Republik 2014 erkennbar höher als im Jahr 2000.

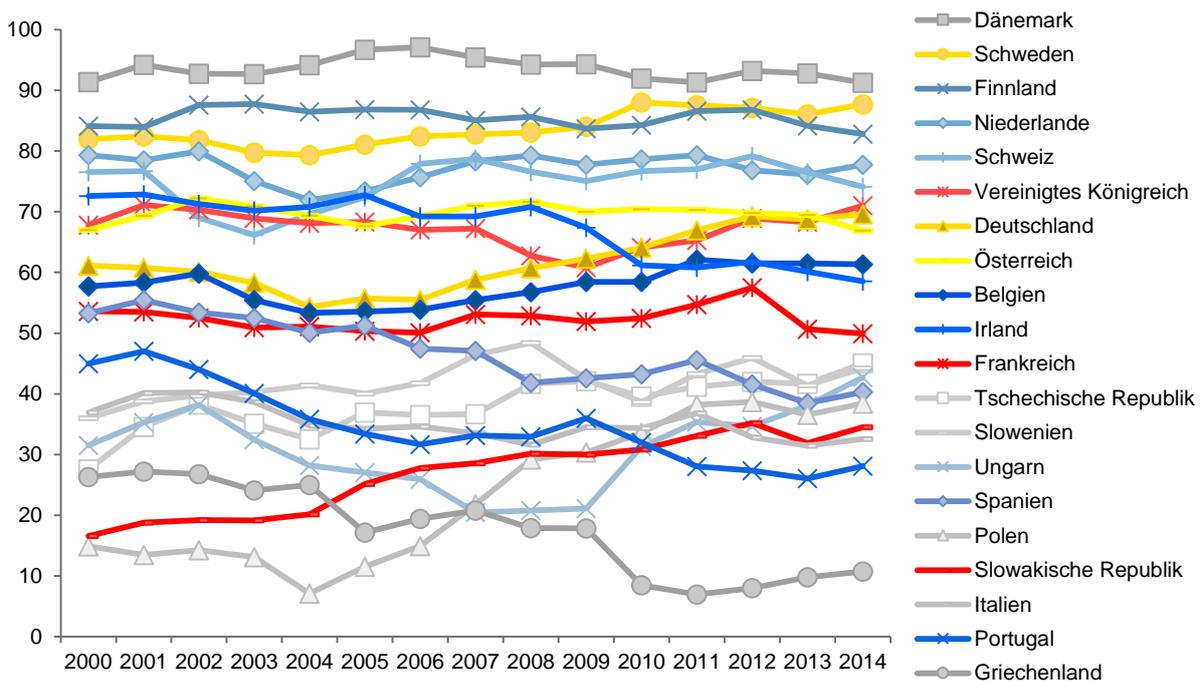
Abbildung 14: Internationaler Vertrauensvergleich im Zeitverlauf



Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD; Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Neben stabilen Vertrauensniveauverläufen (Dänemark, Finnland und Österreich) schwanken die Werte einiger Länder stark, so dass sich über die vierzehn Jahre die Platzierungen immer wieder verschieben (Abbildung 15).

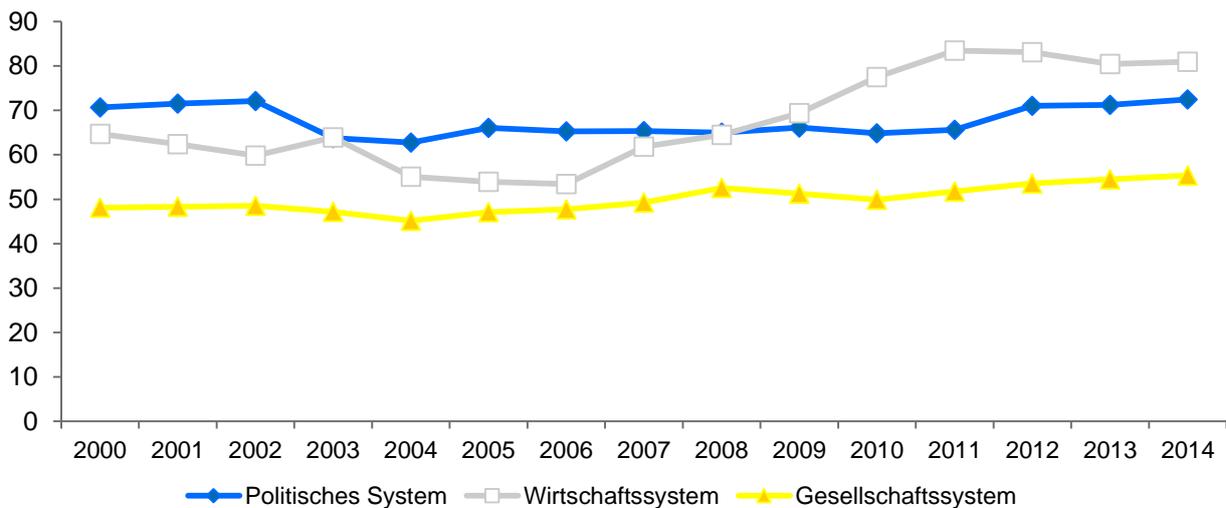
Abbildung 15: Internationaler Vertrauensvergleich von 2000 bis 2014



Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Auch Deutschland lässt im Laufe der Jahre zwei Länder hinter sich, die über kleinere oder größere Zeiträume ein vergleichsweise höheres Vertrauensniveau vorweisen konnten. Während die niedrigeren Platzierungen in den Jahren 2000 bis 2006 zu einem großen Teil auf das vergleichsweise niedrige Vertrauen in das Gesellschaftssystem zurückzuführen sind, sorgt ein Vertrauensanstieg in das Wirtschaftssystem ab 2007 für eine insgesamt höhere Platzierung im Ranking (Abbildung 16).

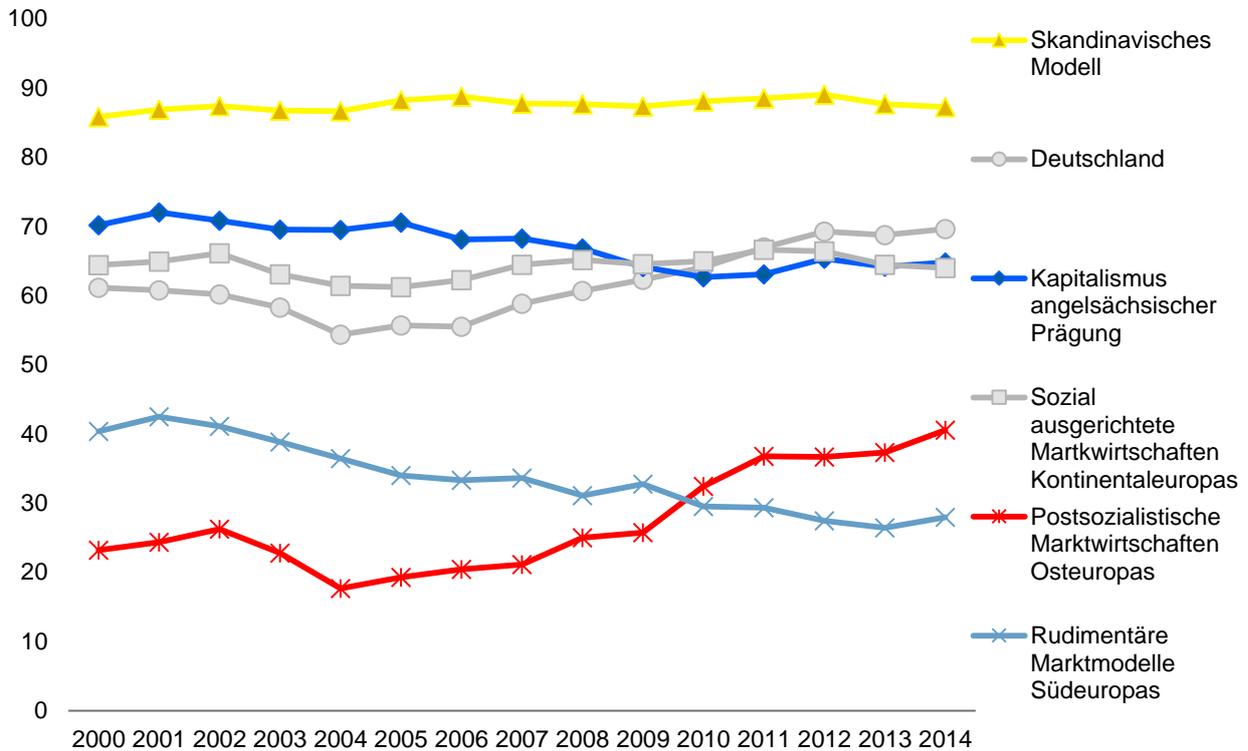
Abbildung 16: Vertrauen in die drei Systeme in Deutschland



Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Im internationalen, aggregierten Vertrauensvergleich befindet sich unter den verschiedenen Wirtschaftsordnungen (vgl. Kapitel 4.2) das skandinavische Modell ganz klar an der Spitze (Abbildung 17). Im Mittelfeld liegen das kapitalistische, angelsächsische Modell und die sozial ausgerichteten Marktwirtschaften Kontinentaleuropas, inklusive Deutschland. Die niedrigsten Vertrauensniveaus bestehen in den rudimentären Marktmodellen Südeuropas und in den postsozialistischen Marktwirtschaften Osteuropas. Betrachtet man die Vertrauensverläufe der Wirtschaftsordnungen, so wird ab dem Jahr 2004 eine Wende im mittleren und unteren Feld deutlich. In den postsozialistischen Marktwirtschaften Osteuropas nimmt das Vertrauen zu. Mit dem gleichzeitigen Vertrauensverfall in den rudimentären Marktmodellen Südeuropas führt dieses Wachstum im Jahr 2010 zu einem Rangwechsel der beiden Wirtschaftsordnungen. Zwischen dem angelsächsischen und dem kontinentaleuropäischen Modell findet dieser Platztausch schon ein Jahr früher statt. Obwohl noch unter dem Mittelfeld gestartet, übersteigt Deutschlands Vertrauensniveau ab dem Jahr 2010 nicht nur das Vertrauensniveau des angelsächsischen Systems, sondern liegt ab 2011 sogar über dem Durchschnitt der sozialen Marktwirtschaften.

Abbildung 17: Vergleich der Wirtschaftsordnungen der Länder mit Deutschland

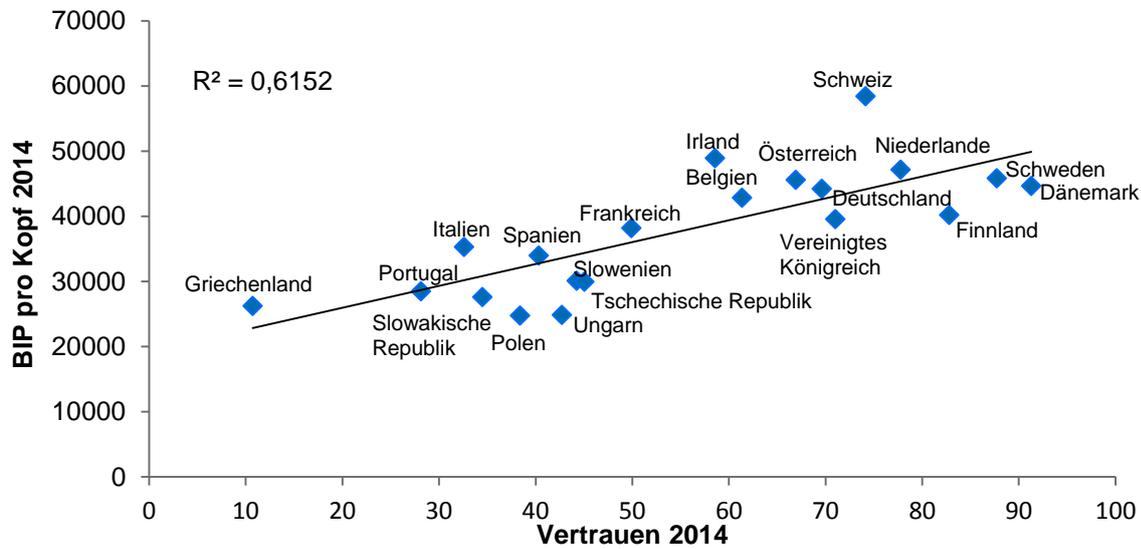


Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

5. Vertrauen, BIP und Lebenszufriedenheit

Betrachtet man den Zusammenhang zwischen dem Wohlstandsniveau und dem Vertrauen, zeigt sich, dass dort, wo das Vertrauen höher ist, tendenziell auch das BIP höher ist. Das Vertrauensniveau korreliert stark positiv mit dem Pro Kopf-Bruttoinlandsprodukt eines Landes (Abbildung 18). Dort, wo das Vertrauen höher ist, ist tendenziell auch das BIP höher. Das positive Verhältnis von Vertrauen und BIP erinnert an den von Sozialwissenschaftlern und Ökonomen häufiger bestätigten positiven Zusammenhang vom Niveau des allgemeinen Vertrauens gegenüber den Mitmenschen mit dem Wirtschaftswachstum. Insbesondere bei Betrachtung der skandinavischen Länder, der Spitze im internationalen Vertrauensvergleich, bestätigen sich die Ergebnisse von Stavrovas und Ehlebrachts Studie: Vertrauen macht sich in einem prosozialen Umfeld bezahlt (siehe Kapitel 2.3). Griechenlands Positionierung als Schlusslicht zeigt hingegen, dass mangelndes Vertrauen Wirtschaftswachstum hemmt.

Abbildung 18: Vertrauen und BIP pro Kopf

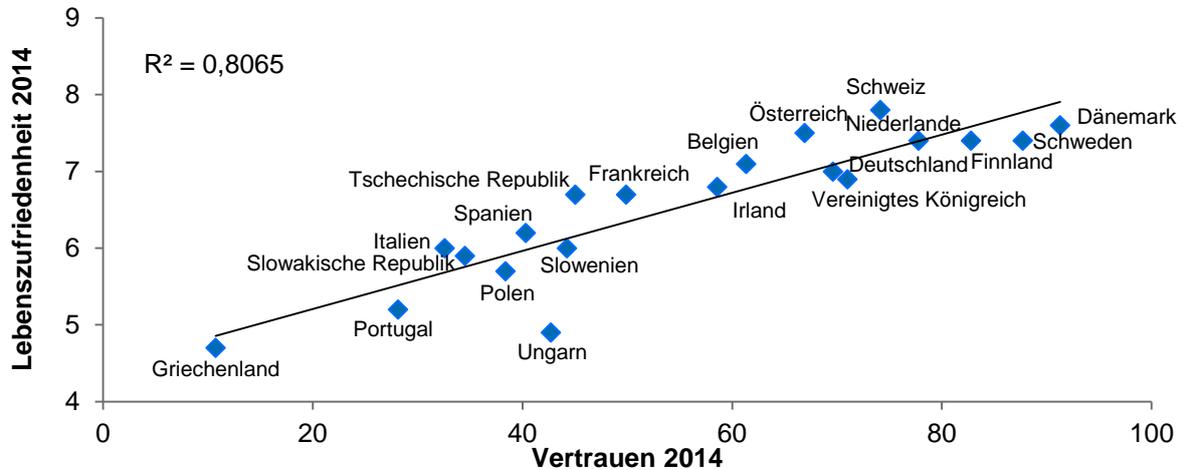


Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

Zudem besteht eine starke Korrelation zwischen dem Vertrauensniveau der Länder und der Lebenszufriedenheit der jeweiligen Bevölkerung (Abbildung 19). Der hier verwendete Zufriedenheitsbegriff bezieht sich auf die Zufriedenheit mit dem eigenen Leben insgesamt. Wird das Vertrauen der Bevölkerungen im Jahr 2014 zur Lebenszufriedenheit der Menschen in den verschiedenen Ländern in Verbindung gesetzt, zeigt das Bestimmtheitsmaß, dass ein recht hoher Anteil der Streuung der Lebenszufriedenheit durch das Vertrauensniveau erklärt werden kann (81 Prozent).

Schwankungen bezüglich der Zufriedenheitsniveaus können zu einem großen Teil durch Unterschiede im gewährten Vertrauen erklärt werden. Zufriedenheit muss nicht nur als ein Maß für Lebensqualität gelten. Wie schon im ersten Teil der Studie angedeutet, gibt es wissenschaftliche Experimente, die zeigen, dass zufriedener Menschen auch am Arbeitsplatz produktiver sind als unzufriedenere Menschen (Amabile und Kramer 2011; Zelenski et al. 2008). Über die kausalen Zusammenhänge, also ob die Zufriedenheit durch Vertrauen steigt, kann basierend auf der positiven Korrelation allerdings keine Aussage getroffen werden.

Abbildung 19: Vertrauen und Lebenszufriedenheit



Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015

6. Fazit

Das Thema Vertrauen ist nicht nur im privaten Miteinander der Menschen von großer Bedeutung. Auch in politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen wird die Relevanz von Vertrauen seit einigen Jahren stärker erkannt. Mit der Globalisierung ist die Notwendigkeit von generalisiertem Vertrauen gegenüber Fremden gestiegen und sind die Möglichkeiten, Vertrauen zu missbrauchen, vielfältiger geworden. Wissenschaftler aus diversen Disziplinen haben Vertrauen zu einem wichtigen Thema in ihren Forschungen gemacht. Neben theoretischen Erläuterungen und Erkenntnissen analysieren empirische Untersuchungen zwischenmenschliche Vertrauensbeziehungen, Auswirkungen von Vertrauen in menschlichen Beziehungen auf wirtschaftlich relevante Faktoren sowie Zusammenhänge von zwischenmenschlichem Vertrauen und wirtschaftlichen Größen.

Da dem Vertrauen eine große Bedeutung zukommt, ist es aufschlussreich zu sehen, wie viel Vertrauen in einem Land existiert. Diesbezüglich muss festgelegt werden, in welchen Bereichen Vertrauen gemessen werden soll. Aus ökonomischer und sozialwissenschaftlicher Perspektive bieten die Bereiche Politik, Wirtschaft und Gesellschaft eine relevante und interessante Analysemöglichkeit. Zudem bilden sie auch in der wissenschaftlichen Diskussion häufig verwendete Strukturhilfen und werden auf der Makro-Ebene meist als verschiedene Systeme gesehen. Der internationale Vertrauensvergleich basiert folglich auf anhand unterschiedlicher Umfrage- und Marktdaten gemessenem Vertrauen in das politische System, das Wirtschaftssystem und das Gesellschaftssystem. Neben der Untersuchung von Vertrauen in diese Systeme

in verschiedenen europäischen Ländern bietet auch die Betrachtung über einen Zeitraum von vierzehn Jahren aufschlussreiche Ergebnisse.

Deutschland liegt im internationalen Vertrauensvergleich im Jahr 2014 insgesamt auf dem siebten Platz.¹ Damit gehört es zu den „Top 10“. Deutschlands Stärke liegt dabei klar im Vertrauen in das Wirtschaftssystem. In diesem Bereich schneiden nur Schweden, das Vereinigte Königreich und Dänemark besser ab. Spanien, Portugal und Griechenland belegen die letzten drei Plätze bei dem Gesamtindikator, wobei Griechenland seit dem Jahr 2008 den letzten Platz belegt. Insbesondere dann, wenn sich in einzelnen Ländern die Teilindizes im Zeitverlauf stark verändern, könnte eine weiterführende Analyse mehr Licht in das Dunkel bringen. So könnte beleuchtet werden, welche Ereignisse in welchem Ausmaß zu einem Vertrauensverlust oder -gewinn führen. Zudem können die Ergebnisse der nächsten ESS-Umfragewelle neue Erkenntnisse liefern, so auch für Deutschland.

Grundsätzlich sollte bei der Bewertung von Vertrauen und bei der Überlegung zur Entwicklung vertrauensstärkender Maßnahmen beachtet werden, dass die Frage nach zu viel Vertrauen durchaus berechtigt ist. Gibt es ein gesundes Maß an Vertrauen? Gerade bei dem Teilindex Vertrauen in das Gesellschaftssystem könnte zu viel Vertrauen als naiv und nicht förderlich betrachtet werden. Obwohl also mehr Vertrauen ab einem gewissen Grad nicht immer zwingend noch mehr Vorteile bringt, sollte insbesondere in Krisenzeiten versucht werden, Vertrauensverlusten vorzubeugen. Kommt es dennoch zu einem Vertrauensverlust, gilt es, durch vertrauensbildende Maßnahmen schnell wieder neues Vertrauen aufzubauen. Denn nur eine Regierung, die das Vertrauen ihrer eigenen Bürger und das von Politikern anderer Länder genießt, ist in der Lage, ein Land aus einer Krise zu führen.

¹ Vgl. Tabelle 2 für eine Übersicht der Länderrankings und der Punktwertung von 2014 für alle Länder, die drei Teilindizes und den Gesamtindex.

Literatur

- Akçomak**, I. Semih / **ter Weel**, Bas, 2008, The Impact of Social Capital on Crime: Evidence from the Netherlands; in: Discussion Papers Series No. 3603, S. 1–87
- Akçomak**, I. Semih / **ter Weel**, Bas, 2009, Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe; in: European Economic Review 53 (5), S. 544–567; <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292108000998> [22-07-2015]
- Amabile**, Teresa / **Kramer**, Steven, 2011, Do Happier People Work Harder? in: The New York Times, 03.09.2011; http://www.nytimes.com/2011/09/04/opinion/sunday/do-happier-people-work-harder.html?_r=0 [02-06-2015]
- Arrow**, Kenneth J., 1972, Gifts and exchanges; in: Philosophy and Public Affairs 1 (4), S. 343–362
- Arrow**, Kenneth J., 1974, The limits of organization, 1. Aufl., New York: Norton
- Bundesverband deutscher Banken**, 2013, Wirtschaftsstandort Deutschland 2013, Ergebnisse repräsentativer Meinungsumfragen im Auftrag des Bankenverbandes; <http://de.slideshare.net/Bankenverband/wirtschaftsstandort-deutschland-2013-23848421> [22-07-2015]
- Beckert**, Jens, 2002, Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten; in: Zeitschrift für Soziologie 31 (1), S. 27–43
- Beugelsdijk**, Sjoerd / **Smulders**, Sjak, 2009, Bonding and Bridging - Social Capital and Economic Growth; in: Tilburg University - Discussion Paper 27
- Bjørnskov**, Christian, 2007, Determinants of generalized trust: A cross-country comparison; in: Public Choice 130, S. 1–21
- Bjørnskov**, Christian, 2003, Corruption and Social Capital; in: Working Papers (03-13), Aarhus School of Business, Department of Economics, S. 1–30
- Bjørnskov**, Christian / **Méon**, Pierre-Guillaume, 2013, Is trust the missing root of institutions, education, and development? in: Public Choice 157, S. 641–669
- Bloomberg**, 2015, Datenbank; <http://www.bloomberg.com> [27-05-2015]
- Bohnet**, Iris / **Herrmann**, Benedikt / **Zeckhauser**, Richard, 2010, Trust and the reference points for trustworthiness in Gulf and Western Countries; in: Quarterly Journal of Economics 125 (2), S. 811–828
- Bowles**, Samuel / **Gintis**, Herbert, 2002, Social Capital and Community Governance; in: Economic Journal 112 (483), S. 419–436
- Bromiley**, Philip / **Cummings**, L.L., 1995, Transaction Costs in Organizations with Trust; in: Research on Negotiations in Organizations (5), S. 219–247
- Cardenas**, Juan C. / **Carpenter**, Jeffrey, 2008, Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World; in: Journal of Development Studies 44 (3), S. 311–338
- Chiles**, Todd H. / **McMackin**, John T., 1996, Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics; in: Academy of Management Review 21 (1), S. 73–99

Cho, Yoon J. / **Park**, Hanjun, 2011, Exploring the relationships among trust, employee satisfaction, and organizational commitment; in: *Public Management Review* 13 (4), S. 551–573

Coleman, James S., 1994, *Foundations of social theory*; Cambridge, MA; Belknap Press of Harvard University Press

Colquitt, Jason A. / **LePine**, Jeffery A. / **Piccolo**, Ronald F. / **Zapata**, Cindy P. / **Rich**, Bruce L., 2012, Explaining the Justice-Performance Relationship: Trust as Exchange Deepener or Trust as Uncertainty Reducer? in: *Journal of Applied Psychology* 97 (1), S. 1–15

Dasgupta, Partha / **Serageldin**, Ismail, 2000, *Social capital. A multifaceted perspective*, Washington, D.C; World Bank

Deutsch, Morton, 1962, Cooperation and trust: Some theoretical notes; in: M. R. Jones (Hg.): *Nebraska Symposiums on Motivation*, Lincoln: University of Nebraska Press, S. 275–319

D'Hernoncourt, Johanna / **Méon**, Pierre-Guillaume, 2012, The not so dark side of trust: Does trust increase the size of the shadow economy? in: *Journal of Economic Behavior & Organization* 81, S. 97–121

Dincer, Oguzhan / **Uslaner**, Eric, 2007, Trust and Growth; in: Working Paper, S. 1–14

Dragolov, Georgi / **Ignácz**, Zsófia / **Lorenz**, Jan / **Delhey**, Jan / **Boehnke**, Klaus, 2014, Radar gesellschaftlicher Zusammenhalt; http://www.gesellschaftlicher-zusammenhalt.de/fileadmin/Inhalte/Radar_Deutschlandstudie_2014_web.pdf [15-06-2015]

Dunning, David / **Fetchenhauer**, Detlef / **Schlösser**, Thomas M., 2012, Trust as a social and emotional act: Noneconomic considerations in trust behavior; in: *Journal of Economic Psychology* 33 (3), S. 686–694

Edelman, 2015, Trust Barometer, Frankfurt am Main; <http://www.edelman.de/de/studien/articles/trustbarometer2015> [15-06-2015]

Endreß, Martin, 2002, *Vertrauen*; Bielefeld: transcript Verlag

Enste, Dominik / **Hardege**, Stefan, 2006, IW-Regulierungsindex: Methodik, Analysen und Ergebnisse eines internationalen Vergleichs, *IW-Analysen* 16, Forschungsberichte aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Köln

Esping-Andersen, Gøsta, 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*; Cambridge: Polity Press

Eurobarometer, 2015, Datenbank; http://ec.europa.eu/public_opinion/cf/step1.cfm?keyID=2191 [21-05-2015]

Europäische Kommission, 2015 Datenbank; http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/index_en.htm [30-06-2015]

Europäische Kommission, 2005, Eurobarometer 62. Die öffentliche Meinung in der Europäischen Union; http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb62/eb_62.de.pdf [22-07-2015]

European Social Survey (ESS), 2015, Datenbank, <http://www.europeansocialsurvey.org/> [11-05-2015]

- Falk**, Armin / **Kosfeld**, Michael, 2006, The Hidden Costs of Control; in: The American Economic Review 96 (5), S. 1611–1630
- Fehr**, Ernst / **Rockenbach**, Bettina, 2003, Detrimental effects of sanctions on human altruism; in: Nature 422, S. 137–140
- Fetchenhauer**, Detlef / **Dunning**, David, 2010, Why So Cynical? Asymmetric Feedback Underlies Misguided Skepticism Regarding the Trustworthiness of Others; in: Psychological Science 21 (2), S. 189–193
- Frey**, Bruno S., 1993, Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty, in: Economic Inquiry 31 (4), S. 663–670
- Fukuyama**, Francis, 1995, Trust. The social virtues and the creation of prosperity; New York: Free Press
- GfK**, 2015, Global Trust Report;
http://www.gfk.com/de/documents/pressemitteilungen/2015/pm_global%20trust_2015_final_dt.pdf [30-06-2015]
- Grund**, Christian / **Harbring**, Christine, 2013, Trust and Control - Evidence from Representative Samples of Employees; in: Journal of Economics and Statistics – Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 233, S. 619–637
- Grupp**, Hariolf / **Mogee**, Mary E., 2004, Indicators for national science and technology policy: how robust are composite indicators? in: Research Policy 33 (9), S. 1373–1384
- Guiso**, Luigi / **Sapienza**, Paola / **Zingales**, Luigi, 2009, Cultural Biases in Economic Exchange? in: The Quarterly Journal of Economics 124 (3), S. 1095–1131
- Hammermann**, Andrea / **Stettes**, Oliver, 2013, Qualität der Arbeit – Zum Einfluss der Arbeitsplatzmerkmale auf die Arbeitszufriedenheit im europäischen Vergleich, IW-Trends 2/2013, Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Köln
- Helliwell**, John F. / **Putnam**, Robert D., 2004, The social context of well-being; in: Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 359, S. 1435–1446
- Helliwell**, John F. / **Wang**, Shun, 2010, Trust and Well-Being; in: NBER Working Paper Series (15911), S. 1–44
- Hetherington**, Marc J., 1998, The Political Relevance of Political Trust; in: American Political Science Review 92, S. 791–808
- Inglehart**, Ronald, 1997, Modernization and Postmodernization, Cultural Economic and Political Change in 41 Societies; Princeton: Princeton University Press
- Jonsson**, Andreas / **Lindén**, Staffan, 2009, The quest for the best consumer confidence indicator; in: Economic Papers 372, European Commission
- Kassebaum**, Ulf B., 2004, Interpersonelles Vertrauen: Entwicklung eines Inventars zur Erfassung spezifischer Aspekte des Konstrukts; <http://ediss.sub.uni-hamburg.de/volltexte/2004/2125/pdf/Dissertation.pdf> [30-06-2015]
- Kladroba**, Andreas, 2005, Methodische Einflüsse auf die Ergebnisse von Rankings, Einige Anmerkungen am Beispiel des Bertelsmann Standort-Rankings 2004; in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, 56. Jg., S. 95–111

- Knack**, Stephen, 2001, Trust, associational life, and economic performance; in: Working Paper No. 27247 - Munich Personal RePEc Archive, S. 1–49
- Knack**, Stephen / **Keefe**, Philip, 1997, Does Social Capital Have An Economic Pay-off? A Cross-County Investigation; in: The Quarterly Journal of Economics, S. 1251–1288
- La Porta**, Rafael / **Lopez-De-Silanes**, Florencio / **Shleifer** Andrei / **Vishny** Robert W. (1997): Trust in Large Organizations. In: The American Economic Review 87 (2), S. 333–338
- Luhmann**, Niklas, 1979, Trust and Power; Chichester: John Wiley & Sons, Ltd
- Luhmann**, Niklas, 2000, Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität; 4. Aufl. Stuttgart: Lucius und Lucius
- Luhmann**, Niklas, 2001, Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen; in: Martin Hartmann und Claus Offe (Hg.): Vertrauen: die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt / Main: Campus Verlag (Theorie und Gesellschaft, 50), S. 143–160
- Matthes**, Jürgen, 2005, Die Position Deutschlands in Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit, IW-Trends 32 (4), Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Köln
- Migheli**, Matteo, 2009, Assessing trust through social capital? A possible experimental answer; in: Polis Working Paper n. 133 - Department of Public Policy and Public Choice, S. 1–29
- Möllering**, Guido, 2006, Trust: Reason, routine, reflexivity, 1. Aufl.; Amsterdam: Elsevier
- OECD** Stats, 2015, Datenbank; <http://stats.oecd.org/> [03-06-2015]
- Oswald**, Margit E., 2006, Vertrauen in Personen und Organisationen; in: Hans-Werner Bierhoff und Dieter Frey (Hg.): Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie; Göttingen: Hogrefe, S. 710–716
- Putnam**, Robert D., 1993, Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy; Princeton: Princeton University Press
- Putnam**, Robert D., 2000, Bowling alone: The Collapse and Revival of America's Civic Community; New York: Simon & Schuster Paperbacks
- Putnam**, Robert D., 2001, Social Capital: Measurement and Consequences; in: Canadian Journal of Policy Research, S. 41–51
- Rousseau**, D. M. / **Sitkin**, S. B. / **Burt**, R. S. / **Camerer**, C., 1998, Not so different after all: A cross-discipline view of trust; in: Academy of Management Review 23 (3), S. 393–404
- Sabatini**, Fabio, 2009, Does social capital create trust? Evidence from a community of entrepreneurs; in: Discussion Paper No. 552, S. 1–26.
- Salamon**, Sabrina D. / **Robinson**, Sandra L., 2008, Trust That Binds: The Impact of Collective Felt Trust on Organizational Performance; in: Journal of Applied Psychology 93 (3), S. 593–601
- Simmel**, Georg, 1989, Philosophie des Geldes; in: David P. Frisby und Klaus Christian Köhnke (Hg.): DERS., Gesamtausgabe, Frankfurt / Main: Suhrkamp (6)

- Simmel**, Georg, 1992, Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung; in: v. Otthein Rammstedt (Hg.): DERS., Gesamtausgabe 11 Bände, Frankfurt / Main: Suhrkamp
- Stavrova**, Olga / **Ehlebracht**, Daniel, 2015, Cynical Beliefs about Human Nature and Income: Longitudinal and Cross-Cultural Analyses; <http://www.apa.org/pubs/journals/releases/psp-pspp0000050.pdf> [30-06-2015]
- Tyler**, Tom R. / **Degoey**, Peter, 1996, Trust in organizational authorities: The influence of motive attributions on willingness to accept decisions; in: Roderick M. Kramer und Tom R. Tyler (Hg.): Trust in organizations: Frontiers of theory and research, Thousand Oaks: Sage Publications Inc., S. 331–356
- van Suntum**, Ulrich, 2004, Methodische Probleme des Benchmarking - Der Bertelsmann-Benchmarking-Index; <https://www.wiwi.uni-muenster.de/insiwo/cawm/material/CAWM-Beitrag%20Nr.%203.pdf> [27-05-2015]
- Williamson**, Oliver E., 1993, Opportunism and its critics; in: Managerial and Decision Economics 14 (2), S. 97–107
- Weltbank**, 2015, Datenbank, Washington; <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp> [06-05-2015]
- Zak**, Paul J. / **Knack**, Stephen, 2001, Trust and Growth; in: The Economic Journal 111 (470), S. 295–321
- Zelenski**, John M. / **Murphy**, Steven A. / **Jenkins**, David A., 2008, The Happy-Productive Worker Thesis Revisited; in: Journal of Happiness Studies 9 (4), S. 521–537
- Zhang**, Ann Y. / **Tsui**, Anne S. / **Song**, Lynda J. / **Li**, Chaoping / **Jia**, Liangding, 2008, How do I trust thee? The employee-organization relationship, supervisory support, and middle manager trust in the organization; in: Human Resource Management 47 (1), S. 111–132

Anhang

Tabelle 2: Länderrankings zum Jahr 2014

<i>Land/Indikator</i>	<i>Vertrauen in das politische System</i>	<i>Vertrauen in das Wirtschaftssystem</i>	<i>Vertrauen in das Gesellschafts-system</i>	<i>Internationaler Gesamtvertrauensvergleich</i>
Dänemark	1 (92,2)	3 (81,7)	1 (100,0)	1 (91,3)
Schweden	3 (90,7)	1 (91,6)	3 (80,8)	2 (87,7)
Finnland	2 (90,8)	8 (69,8)	2 (87,8)	3 (82,8)
Niederlande	5 (79,0)	5 (78,5)	4 (75,8)	4 (77,8)
Schweiz	4 (80,4)	10 (68,5)	5 (73,5)	5 (74,1)
Vereinigtes Königreich	9 (62,1)	2 (83,8)	6 (67,1)	6 (71,0)
Deutschland	6 (72,5)	4 (81,0)	9 (55,4)	7 (69,6)
Österreich	7 (67,0)	7 (70,8)	7 (62,9)	8 (66,9)
Belgien	8 (64,0)	9 (69,8)	10 (50,2)	9 (61,3)
Irland	10 (60,8)	15 (56,7)	8 (58,1)	10 (58,6)
Frankreich	11 (48,3)	14 (57,2)	12 (44,2)	11 (49,9)
Tschechische Republik	16 (29,6)	6 (71,9)	15 (33,5)	12 (45,0)
Slowenien	15 (30,0)	12 (59,7)	14 (43,0)	13 (44,2)
Ungarn	14 (32,0)	17 (52,5)	13 (43,7)	14 (42,7)
Spanien	17 (29,6)	18 (43,3)	11 (48,1)	15 (40,3)
Polen	13 (34,3)	16 (56,0)	17 (24,8)	16 (38,4)
Slowakische Republik	18 (24,3)	11 (61,7)	18 (17,5)	17 (34,5)
Italien	19 (8,1)	13 (58,8)	16 (30,9)	18 (32,6)
Portugal	12 (35,3)	19 (36,7)	19 (12,4)	19 (28,1)
Griechenland	20 (3,1)	20 (21,9)	20 (7,1)	20 (10,7)

Rangplätze und Punktwerte, Skala 0-100; Quellen: Weltbank, Europäische Kommission, ESS, Eurobarometer, OECD, Bloomberg; eigene Berechnungen/Schätzungen 2015