

**Andreas Tietze: Mit robuster Nettigkeit zum politischen Unternehmer**

*Der Mensch wird, was er wird,  
durch die Sache, die er zu der seinen macht.  
(Karl Jaspers)*

*„Am Samstag, den 9. April 2005 um 10.00 Uhr kamen in den Räumlichkeiten der Universität Lüneburg, die aus der beigefügten Anwesenheitsliste ersichtlichen Personen zusammen, um über die Gründung des künftigen Vereins „Deutsches Institut für Sozialwirtschaft (DISW)“ zu befinden. Herr Prof. Dr. Bernd Maelicke begrüßt die Erschienenen und erläutert den Zweck der Versammlung. Er verteilt einen Satzungsentwurf, der im Einzelnen erörtert wird. Nach intensiver Beratung und Aussprache wird der Satzungsentwurf einstimmig in der vorliegenden Form verabschiedet. Herr Prof. Dr. Maelicke stellt fest, dass damit der Verein Deutsches Institut für Sozialwirtschaft (DISW) gegründet ist“ (Auszug aus dem Gründungsprotokoll des DISW e.V. vom 9.4.2005).*

Damit begann eine gemeinsame Wegstrecke mit *Bernd Maelicke*. Am 9. April 2005 wurde das Deutsche Institut für Sozialwirtschaft (DISW) e.V. in Lüneburg gegründet und ich gehörte zum Gründungskreis dazu.

Der 9. April ist ein gutes Datum für eine Unternehmens- oder Vereinsgründung, denn Menschen, die am 9. April geboren wurden, sind im Zeichen des Widders geboren. Es heißt Widdergeborene sind mutige und risikofreudige Zeitgenossen. Als stürmische Draufgänger gehören herausfordernde Pionieraufgaben zu den Lieblingsbeschäftigungen dieses unerschrockenen Zeichens. Auf Neuland, mag es noch so unbekannt und unerforscht sein, stürzt sich der Widder mit Begeisterung. Wie kein zweiter ist er/sie in der Lage, sämtliche Energien quasi aus dem Stegreif zu mobilisieren, wodurch der Widder als dynamischer und energischer "Wegbereiter" unentbehrlich ist. Was für die Menschen gilt, gilt natürlich auch für Organisationen.

Das DISW ist also ein Widder und die ihm zugeschriebenen Eigenschaften kann es gut gebrauchen, um sich in der Welt der Beratungsinstitute zu behaupten. In einem Interview zur Institutsgründung äußerte sich *Bernd Maelicke* in der

Zeitschrift SOZIALwirtschaft (SOZIALwirtschaft 10/2005) wie folgt: *„Ich freue mich auf eine neue Arbeits- und Lebensphase. Ich wollte ein gutes Angebot der Universität Lüneburg nicht ausschlagen, dort ohne Altersgrenze das Fach "Management in der Sozialwirtschaft" zu vertreten. Und so konnte ich zugleich mit sechs befreundeten Experten endlich das neue Institut für Sozialwirtschaft gründen (...) wir finanzieren uns vollständig selbst, also gibt es deutliche Grenzen (...) nicht mehr lange wird in Deutschland überwiegend in verbandspolitischen und gemeinnützigen Kategorien gedacht und gehandelt werden können. Den sich abzeichnenden Wandel wollen wir beispielsweise durch regelmäßige Repräsentativbefragungen der Betriebs- und Unternehmensleiter befördern; gedacht ist ferner an Fachtagungen, Kongresse, Weiterbildungen des Deutschen Instituts für Sozialwirtschaft.“*

Die Intention des Gründungskreises und Gründungsdirektors war also die Selbständigkeit und die Unabhängigkeit. Dieser Wunsch ist nur zu verständlich, denn *Bernd Maelicke* hat im Laufe seiner Berufstätigkeit mit zwei großen Fachinstituten zu tun gehabt. Er begann seine berufliche Laufbahn als Abteilungsleiter beim Deutschen Verein für öffentliche und private Fürsorge e.V., dem Fach- und Lobbyverband für Sozialpolitik in Deutschland und seit mehr als hundert Jahren im Feld tätig. Danach wechselte er als Direktor zum Institut für Sozialarbeit und Sozialpädagogik (ISS) e.V. mit Sitz in Frankfurt a.M., ein vom Bund institutionell gefördertes Fachinstituts, welches bundesweite Projekte der Praxisforschung, wissenschaftlichen Begleitung von Modellversuchen, Institutionsberatung und Fort- und Weiterbildung anbietet. Nach all diesen Erfahrungen wollte *Maelicke* für das DISW die finanzielle Unabhängigkeit. Das DISW sollte sich am Markt behaupten und nicht in Abhängigkeit von der ihn tragenden Mutterorganisationen stehen. *Bernd Maelicke* war im Jahr 2005 in der Sozialwirtschaft angekommen. Bis heute finanziert sich das DISW ausschließlich aus Projekten und Beratungsaufträgen.

*„Das Deutsche Institut für Sozialwirtschaft e.V. setzt seinen Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung für soziale Dienstleistungsunternehmen. Auftraggeber sind u.a. Bundes- und Landesministerien, öffentliche, frei- gemeinnützige und gewerbliche Träger sowie Fachverbände. An das Institut wenden sich Fach- und Führungskräfte von sozialen Institutionen sowie andere an der Lösung von sozialen Problemen Interessierte. Der rapide Wandel der Rahmenbedingungen der*

*Betriebe und Unternehmen der Sozialwirtschaft bedarf einer grundlegenden und innovativen Strategie- und Konzeptentwicklung mit entsprechenden Innovationen in der Praxis. Die neuen Erfolgsfaktoren sind Kunden- und Marktorientierung, Wettbewerb, Steigerung von Effektivität und Effizienz, Qualitätsmanagement, Finanzierungsmix, strategische Allianzen, Verbundsysteme, Marketingprojekte und -aktionen, Einführung von Controlling-Konzepten (z.B. Balanced Score Card) – alles mit dem Ziel, die Qualität zu steigern und die Kosten besser zu kontrollieren. Bei akuten und dringenden Problemstellungen übernimmt das DISW durch seine interdisziplinär besetzte TASK-FORCE die aktuelle Problemanalyse, entwickelt schnell umsetzbare und direkt wirkende Lösungsschritte mit den erforderlichen Qualifizierungsmaßnahmen, begleitendem Controlling und strategischen Weichenstellungen“ (<http://www.institut-sozialwirtschaft.de/index.php?id=23> aufgerufen am 7.1.2010).*

Das DISW will als dynamischer und energischer Wegbereiter Forschung und Entwicklung als Motor für Innovation in der Sozialwirtschaft in Deutschland voranbringen.

*Bernd Maelicke war 2004 der Initiator und „Spiritus Rector“ des 2004 gestarteten 1. bundesweiten universitären Studienganges: „MBA – Management in der Sozialwirtschaft“ an der Universität Lüneburg. Auch die Idee einer Honorarprofessur für das Lehrgebiet „Management der Sozialwirtschaft“ hatte er schon lange mit sich rumgetragen. Nach seiner Pensionierung aus dem Amt des Ministerialdirigenten in Schleswig-Holstein nach der Landtagswahl 2005 und dem Verlust der rot-grünen Regierungsmehrheit war es endlich soweit. Bernd Maelicke war befreit von der Last und Bürde seines Amtes. Nur kurz vorher hatte ein spektakulärer Ausbruch eines Schwerverbrechers aus einem Gefängnis in Schleswig-Holstein mit einem anschließenden Mord und das darauffolgende anschließende politische Krisenmanagement (Rücktrittforderungen an die grüne Justizministerin) noch einmal den ganzen Mann und Krisenmanager gefordert. Ich war als Student in dem postgradualen MBA-Studiengang eingeschrieben und gleichzeitig war ich als Grünen-Politiker natürlich sehr an der Geschichte interessiert, stand doch eine grüne Justizministerin auf der Kippe. Bernd Maelicke meisterte auch diese schwierige Krise. Die rot-grüne Landesregierung wurde unter Tolerierung des SSW nicht mehr in ihr Amt gewählt. Ein „Verräter“ verhinderte dies, Heide Simonis konnte auch im 4. Wahlgang nicht zur Ministerpräsidentin*

gewählt werden. Schleswig-Holstein bekam eine große Koalition und der neue Ministerpräsident hieß *Peter-Harry Carstensen*.

*Bernd Maelicke* versteht es vorzüglich durch seine Lehrmethode des Storytelling seine Studenten aktiv mit einzubinden. Im Rahmen einer solchen Lehrveranstaltung sprachen wir auch darüber, dass es gerade in der Sozialwirtschaft an unternehmerischem Mut und Entschlossenheit fehlt, Innovationen auf den Weg zu bringen. *Bernd Maelicke* berichtete mir von der Idee der Institutsgründung und ich war Feuer und Flamme mitzuwirken. Es war der Anfang einer langjährigen und intensiven Zusammenarbeit zwischen *Bernd Maelicke* und mir im DISW, in dem ich von Anfang an als Geschäftsführer und Projektentwickler viele Institutsprojekte mit entwickeln und begleiten und jene Pionierarbeit leisten durfte, die das Institut bundesweit profilierte. Diese für mich sehr lehrreichen Jahre endeten 2010 mit dem Abschluss meiner Promotion zum Dr. phil. (*Bernd Maelicke* war selbstverständlich der Doktorvater) an der Leuphana Universität Lüneburg. Es war aber auch der Anfang einer langjährigen Freundschaft, wie man sie nur mit *Bernd Maelicke* erleben kann.

Mittlerweile ist der Pensionär *Maelicke* seit 2005 als Institutsdirektor und Honorarprofessor fleißig tätig, akquiriert neue Projekte, ist Vorgesetzter junger engagierter Wissenschaftler/Innen, fährt kreuz und quer durch die Republik, hält Vorträge und Lehrveranstaltungen im In- und Ausland. Dieser „rüstige Einsatz unseres Rentners“ zollt unser aller Respekt, denn es ist ein Vorbild dafür, wie der Mensch auch im Ruhestand zu größten Taten, Initiativen und Innovationen fähig ist. Wir alle fragen uns ja, wie werden wir unseren Ruhestand in Zeiten des demografischen Wandels wohl gestalten? Für *Bernd Maelicke* jedenfalls ist das DISW, wie seine Lehr- und Publikationstätigkeit, Jungbrunnen und Anregung. Der Geist altert nicht!

Wer ist dieser *Bernd Maelicke* eigentlich und wie arbeitet er? Ich habe bewusst als Titel für diesen Artikel die Überschrift gewählt, mit „robuster Nettigkeit“ zum politischen Unternehmer“ und ich werde im folgenden erläutern wieso.

### **Bernd Maelicke - Handeln mit robuster Nettigkeit**

Um den Begriff der robusten Nettigkeit näher zu verstehen, muss man sich mit der Spieltheorie befassen. Die Spieltheorie wurde 1944 von den Amerikanern *John von Neumann* und *Oskar Morgenstern* in ihrem Buch „*Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten*“ vorgestellt, später bekamen beide dafür den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Im Ansatz der Spieltheorie werden Entscheidungssituationen modelliert, in denen sich mehrere Beteiligte gegenseitig beeinflussen. Die Spieltheorie versucht dabei unter anderem, das rationale Entscheidungsverhalten in sozialen und wirtschaftlichen Konflikt- und Konkurrenzsituationen abzuleiten. Die damalige und heutige These für die weltweiten Lösungsversuche von Konflikten in Konkurrenzsituationen lautet: Es gibt keinen Anreiz für Kooperation: Die Welt ruft heute wie damals nach Ethik und je größer eine Gruppe, desto geringer sind die Chancen für gemeinsame, öffentliche Interessen. Öffentliche Ressourcen werden rasch von allen ausgebeutet, weil jeder der Mäßigung mißtraut. Das Problem ist so alt wie die Menschheit selbst. Im 20. Jahrhundert hat man ein theoretisches Modell dafür entdeckt – das Gefangenendilemma. Das Gefangenendilemma wurde in einer weiteren Betrachtung der Spieltheorie von dem Mathematiker *Merrill Flood* beschrieben (vgl. LUCE, R.D ; RAIFFA, H: *Games and Decisions*. New York : Wiley, 1957). Das Gefangenendilemma beschreibt eine konkrete Situation, welche auch dem Kriminologen *Bernd Maelicke* nicht unbekannt sein dürfte. Zwei Gefangene werden verdächtigt, gemeinsam eine Straftat begangen zu haben. Beide Gefangene werden in getrennten Räumen verhört und haben keine Möglichkeit, sich zu beraten. Die Höchststrafe für das Verbrechen beträgt sechs Jahre. Wenn die Gefangenen sich entscheiden zu schweigen (Kooperation), werden beide wegen kleinerer Delikte zu je zwei Jahren Haft verurteilt. Gestehen jedoch beide die Tat (Defektion), erwartet beide eine Gefängnisstrafe, wegen der Zusammenarbeit mit den Ermittlungsbehörden jedoch nicht die Höchststrafe, sondern lediglich vier Jahre Haft. Gesteht nur einer (Defektion) und der andere schweigt (Kooperation), bekommt der erste als Kronzeuge eine symbolische einjährige Bewährungsstrafe und der andere bekommt die Höchststrafe von sechs Jahren.

Verrat ist also im Falle von Nichtkooperation die beste Variante, da es das beste Ergebnis für den Einzelnen bringt. Jeder ist besser dran, wenn er egoistisch ist. Der

amerikanische Politologe *Robert Axelrod* hat nun das Dilemma in seinem Buch: *Die Evolution der Kooperation* zu lösen versucht, in dem er wiederholt verschiedene Strategien ausgewählt hat – was jeweils die bessere Strategie ist, hängt vom Verhalten des anderen ab (vergl. *AXELROD, Robert* (2005): *Die Evolution der Kooperation*, 6. Aufl., Oldenburg).

Die insgesamt erfolgreichste Strategie und gleichzeitig eine der einfachsten, ist die Tit-for-Tat-Strategie. Tit for Tat ist eine englische Redewendung und meint auf deutsch sinngemäß „*wie du mir, so ich dir*“. In der Spieltheorie bezeichnet Tit for Tat die Strategie eines Spielers, der in einem mehrperiodigen Spiel im ersten Zug kooperiert und danach genauso handelt wie sein Gegenspieler in der jeweiligen Vorperiode. Hat letzterer zuvor kooperiert, so kooperiert auch der Tit-for-Tat-Spieler. Hat der Gegenspieler in der Vorrunde hingegen defektiert, so antwortet der Tit-for-Tat-Spieler zur Vergeltung ebenfalls mit Defektion. *Axelrods* Strategie besagte nun, kooperiere im ersten Schritt (freundliche Strategie) und den folgenden und verzichte auf den Verrat, solange dein Mitspieler kooperiert. Versucht dein Gegenüber sich einen Vorteil zu verschaffen („Verrat“), tut er das beim nächsten Mal ebenfalls (er lässt sich nicht ausbeuten), kooperiert aber sofort wieder, wenn der andere kooperiert (er ist nicht nachtragend).

Die daraus abgeleitete Strategie, mit der die meisten der hoffungslosen Konflikt- und Konkurrenzfälle gelöst werden können, bezeichnet *Axelrod* als die Strategie der „robusten Nettigkeit“. Sie besagt im Kern, sei nett und beginne ein Spiel nie mit einer Aggression, sei bereit zurückzuschlagen, wenn du provoziert wirst und drittens sei versöhnlich und das heißt im Kern vergesslich, sei weder Zyniker noch Gutmensch.

Wer *Bernd Maelicke* eine gewisse Zeit in unterschiedlichen professionellen und fachlichen Kontexten erleben durfte, kommt nicht umhin festzustellen, dieser wache Zeitgenosse hat die Tit-for-Tat-Strategie der „robusten Nettigkeit“ verinnerlicht und spielt sie meisterhaft. Er erzeugt durch seine Art der Kooperation Vertrauen. Die Art und Weise wie *Bernd Maelicke* dazu seine Netzwerke nutzt und einbindet ist phänomenal und der Erkenntnis geschuldet, dass der nette Einzelne in einer Welt von Fieslingen natürlich keine Chance hat. Für *Maelicke* gilt, die Netten müssen schon als Gruppe oder Netzwerk auftauchen

und dann gewinnen sie eine Markt- und Definitionsmacht. Daher ist für *Bernd Maelicke* die robuste Nettigkeit ein Programm, das gewinnt ohne andere zu besiegen. Nicht Schwächung der anderen, sondern Stärkung der gegenseitigen Interessen.

### ***Bernd Maelicke* – der politische Unternehmer**

*Bernd Maelicke* ist wenig zu beeindrucken von theoretisch vorgetragenen Ansätzen, meistens erscheinen ihm die Ansätze zu weit von den Problemlösungen des Alltags entfernt. Wissenschaft und Forschung haben für *Bernd Maelicke* eine dienende Funktion inne. Ich konnte aber erleben, wie ihn ein theoretischer Ansatz besonders beeindruckte. Jedenfalls erhielt ich eines Tages oder besser gesagt Morgens eine Mail von ihm (das sind übrigens die besten Mails von *Bernd Maelicke*, meistens zwischen 4.50 Uhr und 5.30 Uhr gesendet). Es war auch die Zeit, in der *Bernd Maelicke* in der ganzen Republik unterwegs war, um vor den Gefahren der Kompetenzverschiebung beim Bundesstrafvollzugsgesetz von der Bundes- auf die Länderebene zu warnen und es war die Zeit des Landtagswahlkampfes in Hessen, in dem ein *Roland Koch* gegen zu lasche Jugendstrafvollzugsgesetze zu Felde zog. Die Stimmung war hochexplosiv und *Bernd Maelicke* mitten im fachpolitischen Getümmel. In diesen aufregenden Zeiten erhielt ich besagte Frühmail, mit der Ansage, das musst du dir mal durchlesen, was hältst du davon? Als folgsamer Doktorand machte ich mich selbstverständlich gleich zu Werke.

Die Mail enthielt im Anhang eine interessante Diplomarbeit, in der junge Uni-Absolventen den Multiple-Stream-Ansatz des amerikanischen Politologen *John W. Kingdon* vorstellte. Ich recherchierte gleich weiteres Material und fand heraus, das *John W. Kingdon* den Ansatz 1984 in seinem Werk „Agendas, Alternatives, and Public Policies“ vorstellte, um damit das Agenda-Setting im US-amerikanischen Regierungsapparat zu untersuchen.

Wichtig für das Verständnis des Multiple-Stream-Ansatzes sind mehrere Grundannahmen. Die Umstände, unter denen Entscheidungen getroffen werden und Politik gemacht wird, sind im zunehmenden Maße durch Ambiguität geprägt und stellen die Entscheidungsträger vor neue Herausforderungen. Ambiguität ist

die Möglichkeit zur mehrfachen oder mehrdeutigen Interpretation eines Sachverhalts (ZAHARIADIS, Nikolaos 2003: Ambiguity and Choice in Public Policy. Washington D.C.: Georgetown University Press. S. 152f).

Es wird angenommen, dass erstens politische Entscheidungsträger oftmals unklare Präferenzen haben, weil sie sich nicht festlegen wollen oder auch zum Beispiel aus Zeitmangel nicht können. Zweitens sind die Arbeitsmechanismen einer Organisation (z.B. im Regierungs- und Verwaltungsapparat) hochkomplex, der Weg zu einer Entscheidung ist als Übersetzung von Inputs in Outputs, vielfach nur in Ansätzen explizit dargelegt oder folgt keinem klaren Muster. Oft wissen die Beteiligten selbst nicht um die exakte Aufgabenverteilung innerhalb der Organisation. Zum dritten fluktuiert die Partizipation in den Organisationen mitunter sehr stark. Die Teilnehmenden schwanken in Bezug auf ihre Anzahl und Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit und auch der ständige personelle Austausch – in besonderer Weise etwa nach einem Regierungswechsel – führt zu immer neuen Akteurskonstellationen (KINGDON, John W. 1995: Agendas, alternatives and public policy. 2. Edition. New York: HarperCollins S. 84f).

Eine positive Beeinflussung ist das entscheidende operative Prinzip für einen politischen Unternehmer. Es geht darum, Entscheidungsträger in durch Ambiguität gekennzeichneten Systemen zu beeinflussen. Die Transformation von Mehr- in vermeintliche Eindeutigkeit wird zentral für den politischen Prozess und steigt zur Kernkompetenz politischer Unternehmer auf. Positive Beeinflussung will Ordnung schaffen, wo es eigentlich keine gibt und, will Ereignissen einen Sinn geben.

Politische Unternehmer sind daher Personen mit klaren politischen oder fachlichen Präferenzen, die dadurch – und in Verbindung mit sehr guten Kenntnissen über die verwendeten Technologien oder Fachinformationen – in der Lage sind, politische Entscheidungsträger in angezeigter Art und Weise zu beeinflussen.

Zwei Kriterien sollten politische Unternehmer erfüllen, um ihre Gewinnaussichten im Prozess der Durchsetzung ihrer Interessen zu erhöhen: Erstens sollten sie über (privilegierten) Zugang zu politischen Entscheidungsträgern verfügen oder selbst



diesem Kreis angehören. Zum zweiten erhöht sich die Erfolgchance mit dem Einsatz persönlicher Ressourcen. Diejenigen politischen Unternehmer, die bereit sind, mehr Zeit und Energie, aber auch mehr monetäre Mittel einzusetzen, werden mehr Aussicht auf Erfolg haben als andere, die weniger investieren (vgl. ZAHARIADIS 2003: 156). Gleich der Losung (frei nach Willy Brandt), das richtige Thema, der richtige Mann zum richtigen Zeitpunkt.

Es gibt aktive und passive politische Unternehmer. Als aktiv gilt dabei derjenige politische Unternehmer, der (direkten oder indirekten) Zugriff auf die Zirkel der Macht hat. Er kann zum Beispiel ein Minister sein, der sich einer bestimmten Sache annimmt und auf eine Entscheidung drängt. Denkbar ist er aber auch als Vertreter einer großen Lobbyorganisation, die in enger Verbindung zu Entscheidungsträgern steht. Passiv ist auf der anderen Seite ein politischer Unternehmer zu nennen, der diesen bevorzugten Zugang nicht hat und daher auf andere Mittel der Beeinflussung von Entscheidungsträgern zurückgreifen muss. Erfolgreiche Petitionen oder Verfassungsklagen, politische Kampagnen, Fachbeiträge in der Presse etc. können solche probaten Mittel eines passiven politischen Unternehmers sein, da sie die Möglichkeit bieten, politische Entscheidungsträger „über Umwege“ zu beeinflussen. Gleichwohl sind nicht alleine die genannten Merkmale Grundlage für den Erfolg des politischen Unternehmers.

Drei zentrale Erfolgsstrategien des politischen Unternehmertums sind im Fokus:

1. Aufzeigen von Gewinnen und Verlusten, 2. die Salamtaktik und 3. der strategische Einsatz von Symbolen:

1. Lösungsvorschläge sollen als Gewinne oder Verluste dargestellt werden. Grundlage dieser Technik ist die Annahme, dass Menschen generell Verluste vermeiden wollen und sich daher große Abweichungen vom Status Quo besser verkaufen lassen, wenn die Probleme als Verluste dargestellt werden. Umgekehrt sollte bei relativ kleinen Abweichungen vom Status Quo das Problem als Gewinn dargestellt werden.
2. Unter der Salamtaktik versteht man die Unterteilung einer größeren Idee mit vergleichsweise geringen Realisierungschancen in kleinere Unterpunkte, die nacheinander vorgestellt werden. Politiker, die schon in eine bestimmte

Sache investiert haben, sind in der Regel nicht bereit, ihre Entscheidung zurückzunehmen, sondern werden vielmehr den eingeschlagenen Weg weiterverfolgen.

3. Der strategische Einsatz von Symbolen ist zentral wichtig. Symbole sprechen in der Regel kognitive und emotionale Dimensionen an, um Komplexität zu reduzieren, Emotionen zu erzeugen und Interesse hervorzurufen.

Ich konnte hautnah miterleben, wie *Bernd Maelicke* in den schwierigen Zeiten nach der Föderalismusreform II als politischer Unternehmer im Land unterwegs war, um die politischen Akteure der großen Koalition in Berlin davon zu überzeugen, wie unsinnig eine Verlagerung der Bundeskompetenz beim Strafvollzuggesetz auf die Länder ist. Waren es doch *Bernd Maelicke* und seine 68er Generation, die durch den langen Marsch durch die Institutionen für einen menschenwürdigeren Strafvollzug in Deutschland gekämpft und ihn auch fachlich umgesetzt haben. Als erfahrener SPD-Genosse berichtete er, wie er selbst den großen *Hans-Jochen Vogel* gegen *Franz Müntefering* und andere SPD Größen mobilisieren konnte, um diese für ihn falsche politische Rahmensetzung zu verhindern.

Maelicke sah sein Reso-Konzept bedroht, wenn der Strafvollzug in die Hände der Kochs und Stoibers gelangen würde und dennoch waren es dann *Koch, Merkel, Müntefering* und *Stoiber*, die in einer historischen Nachtsitzung ihre politische Geschichte und den Weg für die Föderalismusreform II frei machten. *Bernd Maelicke* gehörte nicht zu den Gewinnern, dennoch bleibt er bei dem Thema als politischer Unternehmer am Ball (siehe: DER SPIEGEL vom 5/2011 – „Gefährliche Freiheit“) und das gilt auch für das kommende Jahrzehnt, denn „...alle große politische Aktion besteht im Aussprechen dessen, was ist, und beginnt damit. Alle politische Kleingeisterei besteht in dem Verschweigen und Bemänteln dessen, was ist.“ (*Ferdinand Lassalle*).

In diesem Sinne wünsche ich dem Jubilar vom ganzen Herzen noch viele Jahre als Unternehmer – privat und professionell.