

WIRTSCHAFT ETHIK

Mitteilungen der Gesellschaft zur Förderung von Wirtschaftswissenschaften und Ethik e.V.

Liebe Freunde, Mitglieder und Interessenten,

An der Fassade der katholischen Kirche „Iglesia de la Pastora“ in Caracas las ich kürzlich folgenden Spruch: „Ninguno es tan malo que no pueda entrar – y ninguno es tan bueno que no necesite entrar“ (Keiner ist so schlecht, dass er nicht eintreten darf – und keiner ist so gut, dass er es nicht nötig hätte einzutreten). Dieser Fassadenspruch trifft die ethische Anspannung der in der Wirtschaft Tätigen.

Ethisch handeln heißt oft nur, zwischen zwei Übeln das kleinere zu wählen. In der Wirtschaft ist permanentes gutes Handeln kaum möglich. So wird wohl jeder schuldig geworden sein und werden. Schon David sinniert: „Wer kann merken, wie oft er fehlet? Verzeihe mir die mir verborgenen Sünden!“ (Ps. 10,13) Ein aufstrebender Manager hat vielleicht die Familie vernachlässigt, die Arbeitnehmer nur als Kostenfaktor gesehen – nicht als Mensch! Wenn wir schuldig geworden sind, ist das nicht das Ende der Beziehung zu Gott.

Aber dieser Spruch ist auch eine Warnung: Keiner ist so gut – auch wenn er sich dafür hält – dass er nicht eine „Kirche“ betreten müsste. Wie viele haben für die Firma und ihre Karriere geschuftet, sie waren erfolgreich, die Bilanzen stimmen, sie haben keinen betrogen. Aktionäre und Chefs sind zufrieden, Kinder haben erfolgreich studiert. Sie waren rastlos und haben ihre Zeit ausgekauft und voll genutzt. Lagen die Prioritäten wirklich richtig? Keiner wird vor Gottes Augen in seinem Handeln so gerecht sein, dass er Gottes Vergebung nicht nötig hätte.

Dieser Fassadenspruch in Caracas darf uns zu unbekümmertem Handeln ermutigen – aber er sollte uns auch vergebungsbereit machen. Wir sind genau diese Menschen, die zu Jesus Christus kommen dürfen und müssen und sind nicht besser als diejenigen, die wir oft kritisieren. Wie oft verurteilt die Öffentlichkeit – verständlicherweise – das Verhalten mancher Politiker. Jedoch sind sie auch nicht so gut – auch wenn sie sich dafür halten sollten –, dass sie nicht „in die Kirche eintreten müssten“. Sie dürfen bei ihrem Versagen auch wieder zu Gott kommen, der gerne vergibt. So sagt Jesus: „Kommt her zu mir alle, die ihr mühselig und beladen seid, ich will euch erquicken!“ Ein trostvolles Wort für Manager und Überforderte in Wirtschaft und Gesellschaft!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr  Werner Lachmann

Grundfragen der Wirtschaftsethik XXXI[1]:

Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Eine wirtschaftsethische Betrachtung

Es ist ein Gebot der Nächstenliebe, den Menschen der Dritten Welt zu helfen. Es muss jedoch überlegt werden, wie ihnen am besten geholfen werden kann.

Bestandsaufnahme zur Entwicklungshilfe

Trotz der fast 3 Bill. US\$ geleisteter Entwicklungshilfe in den letzten 6 Jahrzehnten leben in den ärmsten Entwicklungsländern die Menschen nach wie vor in großer Armut. Es gibt immer noch knapp eine Mrd. Menschen, die von einem Einkommen unter 1 US\$ (Kaufkraft 1990) pro Tag leben, dem von der Weltbank als absolute Armutsgrenze bezeichneten Niveau. In Schwarzafrika, dürfte die Zahl der absolut Armen in Zukunft noch ansteigen. Weltweit haben 800 Mio. Menschen keinen Zugang zu Gesundheitsdiensten. 1,1 Mrd. Menschen haben keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Ihnen stehen nur 5 Liter Wasser am Tag zur Verfügung (10 % der Menge, die Menschen in Industrieländern allein zur Toilettenspülung benötigen). Europäer verbrauchen im Schnitt 200 Liter Wasser am Tag – in den USA sind es sogar 400 Liter.[2] 2,6 Mrd. Menschen mangelt es an einer grundlegenden Sanitärversorgung.

Alles in allem scheint die Weltgemeinschaft mit ihren Bemühungen um wirtschaftliche Ent-

INHALT

Grundfragen der Wirtschaftsethik XXXI:

Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung 1

Positionen:

Befunde der Experimentellen Ökonomik..... 8

Langfristige Ursachen der Finanzkrise 11

Pragmatisch, praktisch, gut?..... 15

Rezensionen:

Breviere 20

Rezensionen:

Neue Wege zu mehr Beschäftigung 21

Wettbewerb und geistiges Eigentum 21

Geld in der Geschichte 22

Entwurf einer menschlichen Wirtschaftsordnung 23

Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft 23

Wirtschaft, Politik und Freiheit 24

Impressum/Über die GWE..... 24

Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

wicklung und Bekämpfung der Armut nur in unzufriedenstellendem Maße vorangekommen zu sein. Daher ist es verständlich, dass sich, seit einigen Jahren vermehrt, immer wieder Kritiker zu Wort melden. Einige versteigen sich sogar zu der Behauptung, dass die Entwicklungshilfe für die permanente Unterentwicklung in Entwicklungsländern verantwortlich sei und es ihnen ohne Entwicklungshilfe besser ginge.[3]

Im Jahre 2006 betrug das Pro-Kopf-Einkommen (PKE) aller Entwicklungsländer 2.000 US\$; pro Kopf wurde allen Entwicklungsländern eine Entwicklungshilfe von 19\$ geleistet. Jeder Bürger der ärmeren Entwicklungsländer erhielt Entwicklungshilfe in Höhe von 35\$. Die Staaten Afrikas südlich der Sahara erhielten pro Kopf 52 US\$ Entwicklungshilfe. In Burundi betrug im Jahre 2006 das PKE 100 US\$ - pro Einwohner wurden 51 US\$ Entwicklungshilfe geleistet. Zimbabwe erhielt pro Kopf 122 US\$ Entwicklungshilfe (PKE 630 US\$). Uganda erhielt 52 US\$ Entwicklungshilfe pro Kopf, bei einem PKE von 300 US\$. Die Entwicklungshilfe bildet für manche Entwicklungsländer einen hohen Transfer.[4] Wieso war diese Entwicklungshilfe nicht erfolgreich?

Die Zambianerin Dambisa Moyo weist darauf hin, dass die Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit die Probleme in Afrika kaum richtig analysieren.[5] Die aus dem Kamerun stammende und im Senegal lebende Axelle Kabou kritisiert die unverantwortliche Einstellung der Politiker in der Dritten Welt.[6] Augenscheinlich wirkt die Entwicklungshilfe beispielsweise in Afrika kaum. Größere finanzielle Zuwendungen an Entwicklungsländer, wie Sachs sie fordert, werden wiederum kaum Entwicklung hervorrufen.[7] Entwicklungshilfe ist oft mit Korruption und Geldverschwendung verbunden worden.[8] Aus Insidersicht hat neben Brigitte Erler (Die tödliche Hilfe) Keweloh die Entwicklungshilfe kritisiert.[9] Die Beispiele kritischer Einstellungen lassen sich noch ergänzen. Auf die einzelnen kritischen Argumente kann hier nicht eingegangen werden.

Angesichts der Erfolglosigkeit – insbesondere im südlichen Afrika – nimmt auch der Enthusiasmus der Hilfsorganisationen ab. Signifikante Beiträge der Entwicklungshilfe zur Überwindung der Armut sind empirisch nicht gesichert. Trotz massiver Entwicklungshilfe ist in vielen Ländern die Armut angestiegen. Entwicklungs-

hilfe ist nämlich „fungibel“, so dass die Regierungen der Entwicklungsländer die Mittel für andere Zwecke nutzen. Entwicklungszusammenarbeit war zu lange „politikblind“, so dass Entwicklungshilfe in Wirklichkeit oft zu einer Belohnung schlechter Regierungskunst führte. Versuche der Geber, die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer zu beeinflussen, hatten geringen Erfolg. Zwar haben die Regierungen der Entwicklungsländer Reformen versprochen – sie aber selten durchgeführt. So hat Kenia zum Beispiel sechsmal Hilfen bekommen für Reformen, die nie durchgeführt wurden. Entwicklungszusammenarbeit führt also nicht zu einer besseren Wirtschaftspolitik. Entwicklungshilfe scheint zu einer „Hilfe ohne Selbsthilfe“ geworden zu sein. Ohne ein „Commitment“ der Empfänger wird auch eine Konditionalität der Geber kaum die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer beeinflussen können. Für Sambia wurde festgestellt, dass bei schlechter Wirtschaftspolitik die Entwicklungshilfe-Leistungen ansteigen.[10] Es gibt kein Entwicklungsland, das durch übermäßige Hilfe wirtschaftliche oder soziale Erfolge aufzuweisen hätte.[11]

Geber versuchten in letzter Zeit, die Entwicklungshilfe effektiver zu gestalten und bemühen sich, die Korruption zurückzudrängen. Die Entwicklungshilfe hatte nämlich zu einem Anstieg der Korruption geführt, zu einer Abnahme der bürokratischen Qualität und des „Rule of Law“, der Rechtssicherheit. So bemüht sich die internationale Gebergemeinschaft um eine stärkere Effizienz der Entwicklungshilfe. „More of the same will not get us there“ (DAC 2009, S. 15). Zu viele Entwicklungsländer haben von zu vielen Gebern zu geringe Beiträge erhalten (Fragmentierung der Entwicklungshilfe). Die Vorteile der Arbeitsteilung sind in der Entwicklungszusammenarbeit nicht genutzt worden. Trotz aller Änderungen in den Zielen und Strategien der Geber hat Entwicklungshilfe anscheinend nichts bewirkt! Sollte sie deshalb nicht besser eingestellt werden?

Trotz aller Kritik bleibt aber Hilfe notwendig. Es stellt sich jedoch die Frage, wie sie erfolgen kann, so dass die eigentliche Ziele, die Überwindung der Armut und eine Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung, erreicht werden können. Dabei ist zu beachten, dass die Hilfsorganisationen ein großes Interesse an ihrem Fortbestand haben und daher stets „mehr Hilfe“ fordern, um ihre eigenen Arbeitsplätze

zu sichern. Weder IWF noch Weltbank haben ihre Konditionen für Kredite und Schuldenerlass konsequent durchgesetzt. Die Eliten der Entwicklungsländer haben leichtes Spiel, immer wieder Kredite zu erhalten. William Easterly[12] kritisiert dabei die „diplomatische“ Vorgehensweise ihrer Kritiker. Um Entwicklungshilfe nicht zu gefährden, werden kaum vorhandene Fortschritte vage behauptet.

Gibt es eine wirtschaftsethische Sicht der Entwicklungshilfe?

Selbst eine kurze Diskussion ethischer Sichtweisen würde den Rahmen hier sprengen. Daher möchte ich, auf Arthur Rich zurückgreifend, nur fordern, dass Entwicklungshilfe sachgemäß und menschengemäß sein soll.[13] Durch Handel, dem Selber etwas Herstellen und Verkaufen, wird das Selbstwertgefühl der Menschen gesteigert. Sie schaffen selber Werte und leisten einen Beitrag zur eigenen Entwicklung! Hilfe allein führt zur Abhängigkeit, zeigt eigene Ohnmacht (wenn sie nicht sensibel gegeben wird!), führt zu einer Bettlernaltät (und entsprechender Anspruchshaltung) und lässt Korruption ansteigen! Damit sind wir beim Menschengemäßen. Handel und Eigeninteressen führen auch bei Sündern zu gesellschaftlichem Wohlstand. Bürokratie und überzogene Solidarität verlangen Heilige! Wir benötigen eine Entwicklungshilfe für Sünder!

Um was geht es eigentlich in dieser Diskussion über Handel oder Hilfe? Wird mit Hilfe des Marktes oder mittels der Bürokratie den Armen geholfen? Bei der Alternative „Marktwirtschaft versus Bürokratie“ geht es auch um die Wahl zwischen einem „top-down-“ (Planung von oben nach unten) und einem „bottom-up-Ansatz“ (Planung von unten nach oben)! Kann den Armen besser über oft von außen vorgegebene Pläne im Rahmen der Entwicklungshilfe oder über ihre Eigeninitiativen zur Befriedigung ihrer Wünsche und Bedürfnisse (die nur sie kennen) geholfen werden? Die öffentliche Entwicklungshilfe mit „Monsterbürokratien“ muss „planwirtschaftlich“ arbeiten. Es werden Armutsbekämpfungsstrategien erarbeitet. Oft sind die Ziele vage formuliert und die Verantwortlichkeiten kaum festgelegt. Es gibt keine wirkliche „ownership“ der Betroffenen. Kaum wird gefragt, was die Armen benötigen. Die Armen der Entwicklungsländer werden quasi

II Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

bevormundet. Die MDG (Millenniumsentwicklungsziele) sind zu allgemein formuliert – alle Staaten sind für ihre Erreichung verantwortlich – und damit keiner! Bei Nichterreichen der MDG kann keine Entwicklungshilfe-Organisation direkt dafür verantwortlich gemacht werden. Das Nichterreichen der Ziele und Versagen lässt sich somit keinem zuordnen!

Anders bei dem Ansatz „Handel“. Hier stehen die „searcher“ (Easterly), die Unternehmer, die Lösungen als Beteiligte suchen, im Mittelpunkt. Auch der Mensch in den Entwicklungsländern sucht Verbesserungsmöglichkeiten für seine wirtschaftliche Situation. Handel lässt sich – wie Wettbewerb – als ein Hayeksches „Entdeckungsverfahren“ verstehen. Die Armen bekommen die Möglichkeit, das zu produzieren und nachzufragen, was sie selbst für notwendig erachten. Gewaltige Energien können dadurch freigesetzt werden. Diese Selbsthilfe hat ethischen Wert!

Während vor 50 Jahren der Sozialismus als ethisch positiv bewertet und der Markt wegen seines unterstellten Egoismus, seiner Brutalität und dem unterstellten Sozialdarwinismus als unethisch abgelehnt wurde, sieht man heute das Versagen des Sozialismus und der bürokratischen Ordnungen. Wirtschaftsordnungen im Sinne einer Sozialen Marktwirtschaft sind daher heute ethisch gefordert: Markt und Staat werden gemeinsam benötigt![14] Beide, Markt und Staat, haben aber wichtige Aufgaben bei der wirtschaftlichen Entwicklung zu übernehmen.

Eine Marktwirtschaft ist zwar sach- und menschengemäß, aber der Markt kann nicht alle Probleme lösen[15]. Leider gibt es auch Marktversagen[16]. Zwar ist der Staat bei Marktversagen nicht immer die bessere Alternative, aber öffentliche Güter (Infrastruktur, Bildung, Rechtsicherheit, usw.) sind zwingende staatliche Vorleistungen, ohne die sich der Markt kaum entwickeln kann. Wirtschaftsgeschichtlich kam erst der Merkantilismus, der durch staatliche Förderung (öffentliche Güter – Erziehungszollschutz) die Voraussetzungen für den dann erfolgreichen Liberalismus schuf[17] – unter der Nebenwirkung des Entstehens der Sozialen Frage! Heute wissen wir etwas besser, was der Staat kann und was der Markt tun sollte. Nur wissen wir noch immer nicht, wie dies politisch umgesetzt werden kann! Zum Sachgemäßen gehört jedoch auch

die Zielerreichung, die von beiden Seiten gewollt werden muss.

Jürgen Wolff[18] kritisiert: „Afrikanische Regierungen etwa haben eine Meisterschaft im Abgeben vollmundiger Versprechungen zu Politikreform und im Unterschreiben entsprechender Verträge entwickelt, wenn es anschließend dafür Geld gibt, auch wenn sie nicht im Traum an die Einhaltung entsprechender Verträge denken.

Es führt kein Weg daran vorbei: einem Land, das notwendige Reformen unterlässt, das Entwicklungshilfe wegen der Fungibilität indirekt für nicht entwicklungswirksame Zwecke verwendet, dessen Eliten kein soziales Gewissen haben und Massenelend gleichgültig hinnehmen, die nicht die Einsicht aufbringen, dass die Vergrößerung des (Sozialprodukts-) Kuchens auch in ihrem Interesse wäre, oder die ganz einfach die notwendigen Mittel nicht kennen und die auch keinen Rat von außen annehmen, kann mit Entwicklungshilfe keine fühlbare und vor allem dauerhafte Verbesserung seiner Lage gebracht werden. Es kann nicht ethisch geboten sein, eine vom angestrebten Zweck her sinnlose Tätigkeit fortzusetzen.“ (S. 280 f)

„Niemand hatte sich je überlegt, was du machen sollst, wenn die Leute, denen du helfen willst, gar kein Interesse daran haben, dass ihnen geholfen wird.“[19]

Axelle Kabou schreibt „Die Afrikaner sind die einzigen Menschen auf der Welt, die noch meinen, dass sich andere als sie selbst um ihre Entwicklung kümmern müssen. Sie sollen endlich erwachen.“ (S. 94)

Handel statt Hilfe?

Haben Entwicklungsländer eigentlich bei zunehmender Globalisierung eine Chance zur wirtschaftlichen Entwicklung? Der Exportpesimismus ist ein bekanntes Gegenargument – wird aber heute als widerlegt angesehen. Die weltweiten Handelsbedingungen sind jedoch für eine exportorientierte Entwicklung wichtig!

Gegenwärtig ist weltweit eine Zunahme des Protektionismus der Industrieländer zu beobachten. In so genannten sensiblen Bereichen behindern die Industrieländer zum Schutz der

heimischen Arbeitsplätze und Löhne Importe aus Entwicklungsländern. Dadurch entsteht eine paradoxe Situation: Einerseits bemühen sich die Gebernationen im Rahmen ihrer Entwicklungshilfe darum, Exportkapazitäten in Entwicklungsländern aufzubauen, um die Exportmöglichkeiten bei Erfolg andererseits wiederum einzuschränken. Das Ausmaß der tarifären Handelshemmnisse ist in den letzten Jahrzehnten beträchtlich gesunken. Im Gegensatz dazu nahm das Ausmaß der nicht-tarifären Handelshemmnisse zu, z.B. Gesundheits- und Sicherheitsnormen, steuerpolitischer Protektionismus und die Subventionierung der eigenen Exportwirtschaft.

Negativ ist auch die Philosophie der EU zu bewerten. Arme Entwicklungsländer bekommen Sonderkonditionen beim Handel (Allgemeines Präferenzsystem: APS). Je erfolgreicher ein Staat ist, desto geringer sind die Handelserleichterungen. Export- und Entwicklungsanstrengungen werden damit nicht belohnt, sondern bestraft. Das wirkt kontraproduktiv!

Besonders im Agrarbereich finden wir in allen Industrieländern starken Protektionismus vor. Beachtet man, dass das Dumping der Überschüsse durch subventionierte Preise oder Nahrungsmittelhilfe die Weltmärkte und damit die Exporteinnahmen der Entwicklungsländer destabilisiert, wird deutlich, dass die Industrieländer bei der Liberalisierung Vorleistungen zu erbringen haben. Die Auswirkungen der Protektion dürfen nicht partiell (für den relevanten einheimischen Arbeitsmarkt allein), sondern müssen gesamtgesellschaftlich bewertet werden. Der Schaden durch Protektionismus für die Entwicklungsländer liegt höher als die Entwicklungshilfe-Leistungen der Industrieländer.

Der Protektionismus der Industrieländer ist mit den Prinzipien der (Sozialen) Marktwirtschaft nicht vereinbar und schadet dem Entwicklungsprozess der Entwicklungsländer.[20] Man würde sich von der Politik soviel Aufrichtigkeit wünschen, Entwicklungsländer nicht nur eine Hinwendung zu marktwirtschaftlichen Regeln vorzuschlagen, sondern selbst glaubwürdige Akzente zu setzen. Leider verfolgen viele Industrieländer weiterhin eine Politik des „more aid for less trade“ (Mehr Hilfe für weniger Handel).

Die Industrieländer sind ordnungspolitisch gefordert, Hilfe zur Selbsthilfe durch Han-

Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

del zu ermöglichen, um die Würde des Partners zu wahren. Die Erfahrung der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zeigt, dass ein freier Welthandel einen gewaltigen Anstieg der Weltwohlfahrt herbeiführen kann. Eine aktive Handelsanpassungspolitik kann zudem die binnenwirtschaftlichen Probleme der Industrieländer glätten. Eine Anpassung der Wirtschaftsstruktur gemäß den langfristigen komparativen Kostenvorteilen und die Beseitigung ineffizienter Erhaltungssubventionen würde sogar die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der Industrieländer steigern.

Nach der klassischen Außenhandelstheorie erhöht Wettbewerbsfreiheit auf dem Weltmarkt die Wohlfahrt aller am Handel beteiligten Länder und führt weltweit zu einer paretooptimalen Allokation der Produktionsfaktoren. Auch bei Faktormobilität führt Freihandel tendenziell zur internationalen Konvergenz der Faktorentlohnung und kann daher Faktormobilität prinzipiell ersetzen. Dadurch können die Vorteile der Arbeitsteilung, welche Produktivitäts- und Wohlfahrtswüchse mit sich bringen, international besser ausgeschöpft werden.

Freihandel entspricht einer liberalen ordnungs- und gesellschaftspolitischen Grundeinstellung. Protektionismus ist hingegen mit hohen sozialen Kosten und schädigenden Wirkungen auch für das sich schützende Land verbunden. Nur allzu oft werden dadurch Strukturanpassungen hinausgezögert oder verpasst; Produktionsfaktoren fließen in suboptimale Verwendungen; Produkte im Inland verteuern sich gegenüber der Freihandelsituation. Die Konsumenten aller Länder sind die Leidtragenden.

Freihandel ist, langfristig gesehen, mit einem positiven Wohlfahrtseffekt für alle Menschen als Konsumenten verbunden. Allerdings sind die Menschen nicht nur Nachfrager, sondern auch Anbieter. Bei den Anbietern (Unternehmern und Arbeitnehmern) gibt es Gewinner und Verlierer! Exporteure gehören zu den Gewinnern und die Branchen, die den Importen gegenüber nicht wettbewerbsfähig sind, werden Verlierer sein. Kurzfristig sind daher durch Freihandel stets Anpassungen notwendig. Denn Löhne in Industrieländern werden sinken, nicht wettbewerbsfähige Industrien aus dem Markt ausscheiden. Dadurch ergeben sich unerwünschte Veränderungen der funktionalen Einkommensverteilung und soziale Härten, die

es abzufedern gilt.[21] Vorstellbar wäre daher ein mittelfristig angelegter Liberalisierungsfahrplan, der soziale Härten mindert, die Bevölkerung somit schont, Industrieunternehmen jedoch die Möglichkeit gibt, Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen. „Handel statt Hilfe“ kann also ein Langzeitziel der Entwicklungshilfe darstellen. Dahinter steckt der Gedanke, dass Entwicklungsländer durch die ungehinderte Teilnahme am Welthandel ein wirtschaftliches Niveau erreichen können, das Entwicklungshilfe schließlich überflüssig macht.

Für eine erfolgreiche Teilnahme am Welthandel müssen jedoch auch von Seiten der Regierungen der Entwicklungsländer entsprechende Leistungen erbracht werden. In- und ausländische Investoren machen ihre unternehmerischen Entscheidungen abhängig von der Steuerpolitik, der Wettbewerbspolitik, Kapitalmarktregulierungen und Devisenkontrollen, des staatlichen Umgangs mit Eigentumsrechten, der politischen Stabilität und rechtlichen Sicherheit aber auch der makroökonomischen Stabilität, die wiederum in funktionalem Zusammenhang mit der staatlichen Budgetdisziplin steht. Vor allem die Verfügbarkeit und die Qualität der Humanressourcen sind ein wichtiges Entscheidungskriterium für Investitionen und unternehmerisches Handeln. Öffentliche Infrastrukturmaßnahmen schaffen nicht nur die Grundlage für lokalen, nationalen und internationalen Handel sondern haben auch wichtige Signalwirkungen für Unternehmer. Sie spiegeln in hohem Maße die Prioritäten der Wirtschaftspolitik eines Landes wieder und geben Hinweis über das Ausmaß und die Dauerhaftigkeit der Verpflichtung des Staates zur Förderung des Privatsektors und zum Wirtschaftswachstum im allgemeinen.

Insbesondere den asiatischen Ländern ist es gelungen, sich zunehmend am internationalen Handel zu beteiligen und ein beachtliches wirtschaftliches Wachstum zu erreichen. Die Länder, die den Anschluss an die Industrieländer noch nicht geschafft haben, liegen mehrheitlich in Lateinamerika und vor allem in Afrika südlich der Sahara.

Es stellt sich freilich die Frage, ob junge Unternehmen in den Entwicklungsländern eine Chance haben, im Freihandel zu bestehen. So ging Friedrich List[22] davon aus, dass (in den damaligen deutschen Ländern) junge Industrien einen

gewissen kurzfristigen Zollschutz benötigen, um hinter diesen Schutzmauern „erwachsen“ zu werden, d.h. internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen. Die Erfahrungen in den USA, Japan und Europa scheinen diese Forderung zu stützen, da auch hier die Anfänge der wirtschaftlichen Entwicklung durch protektionistische Maßnahmen geprägt waren. Andererseits zeigen die Erfahrungen mit überzogenen Importsubstitutionsstrategien vor allem in Lateinamerika, dass es auf die Art und Länge staatlichen Schutzes ankommt, ob derartige Maßnahmen der Wirtschaftsentwicklung zu- oder abträglich sind. Jede Form der Wirtschaftsförderung sollte daher kurzfristig, degressiv und quantitativ begrenzt sein. Darüber hinaus bedarf es einer steten Kontrolle, inwieweit Maßnahmen überflüssig geworden sind und das Wirtschaftswachstum durch Subventionen eher lähmen.

Entwicklungshilfe aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomik

Angesichts des überraschenden Ergebnisses, dass Entwicklungsländer höhere Hilfeleistungen fordern, obgleich sie entwicklungs-hemmend wirken können, und angesichts der Tatsache, dass Industrieländer ihre Protektionismusbemühungen verstärken, obgleich sie damit den Staaten der Dritten Welt schaden und Entwicklungshilfe oft nur enttäuschend wenig gefruchtet hat, muss hinterfragt werden, wieso es zu diesem kontraproduktiven Verhalten aller Teilnehmer kommt. Eine Erklärung bietet die Neue Politische Ökonomik (NPO), die unterstellt, dass sich das Verhalten von Individuen auf rationale Nützlichkeitsüberlegungen gründet, und die Frage stellt, welche Akteure aus bestimmten wirtschaftspolitischen Entscheidungen Vorteile ziehen können.[23]

So ist oft zu beobachten, dass die Regierungen und Eliten der Entwicklungsländer aus verschiedenen Gründen an der Entwicklungshilfe festhalten und gar ihre Erhöhung fordern, während sie sich - offen oder versteckt - gegen die Einführung von Marktwirtschaft und gegen Handelsöffnung und -förderung sperren und die verfolgte Politik Zweifel an der Ernsthaftigkeit ihrer Entwicklungsbemühungen aufkommen lassen.

Dieses Verhalten wird verständlich, betrachtet man den Nutzen, den die Machthabenden,

II Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

Politiker oder Bürokraten, aus den höheren Entwicklungshilfeleistungen ziehen können. Sie können sich damit einerseits bereichern und verfügen andererseits damit über Mittel, um ihren Einflussbereich auszudehnen und abzusichern. Ungebundene Finanztransfers können sie nach ihren eigenen Vorstellungen zum Aufbau und zur Absicherung ihrer Macht einsetzen. Dementsprechend unbeliebt sind gebundene Transfers. Die Nahrungsmittelhilfe (NMH) stellt hingegen ein beliebtes Instrument der Eliten der Entwicklungsländer dar. Sie ermöglicht eine „kostenlose“ Ernährungssicherung, welche für den Erhalt der politischen Stabilität notwendig ist. Darüber hinaus kann sie durch eine gezielte Zuteilung an unterstützende Gruppen (Bürokratie, Militär, eigene Ethnien etc.) indirekt für eigene Ziele genutzt werden. Auch eröffnet die NMH die Chance, bei Versorgungsproblemen mit Nahrungsmitteln die Geber zu beschuldigen, nicht genug NMH geleistet zu haben. Eigene Fehler werden so verschleiert.

Angesichts der Gefahr, ihre Macht zu verlieren, haben die Eliten der Entwicklungsländer kein Interesse an einer Wirtschaftspolitik, die die Entstehung eines Mittelstandes fördert. Denn ein florierender Mittelstand wird über finanzielle Mittel verfügen und sich um einen stärkeren politischen Einfluss bemühen, der den meist nicht demokratisch legitimierten Systemen gefährlich werden kann. So konnte in Europa die Feudalherrschaft erst nach der wirtschaftlichen und politischen Erstarkung des Bürgertums überwunden werden. Da der Mittelstand in der Regel durch ein marktwirtschaftliches Wirtschaftssystem und Handel entsteht, wird verständlich, warum einige Regierungen derartige Maßnahmen noch nicht ergriffen haben. Vielmehr versuchen sie, ihre Pfründe abzusichern. Die Eliten der Dritten Welt haben also ein größeres Interesse am Fortbestand der Entwicklungshilfe als an einer Handelsöffnung oder -förderung. Zwar fordern sie vereinzelt eine Liberalisierung der Weltmärkte. Es liegt jedoch die Vermutung nahe, dass auch dies ein Mittel ist, um höhere Entwicklungshilfeleistungen durchzusetzen (Entwicklungshilfe als Kompensation).

Die Art des politischen Systems (parlamentarische Demokratie, Einparteiensystem, Militärregime, Familiendiktatur, kommunistisches System etc.) beeinflusst den Entscheidungsspielraum von Politikern und Bürokraten. Je

autoritärer und korrupter ein System gestaltet ist, desto größer wird der Entscheidungsspielraum der Politiker sein und desto leichter werden sie persönliche materielle und immaterielle Vorteile erzielen können. Leider hat in der Vergangenheit auch die deutsche Entwicklungshilfe Militärdiktaturen unterstützt, soweit es außenpolitisch opportun war.

Auch das Verhalten der Politiker in Industrieländern wird aus der Sicht der NPÖ verständlich. Diese halten trotz geleisteter Entwicklungshilfe an protektionistischen Maßnahmen fest. Dahinter steckt die Tatsache, dass die demokratischen Strukturen der Industrieländer, die Politiker durch Wahlen der Gefahr des Amtsverlusts aussetzen, Politiker dazu zwingen, sich vor allem für die Interessen des eigenen Volkes einzusetzen – wie der Schutz der eigenen Arbeitsplätze. Aufgrund eines verpassten Strukturwandels kann dies oftmals nur noch mit Erhaltungssubventionen und handelsprotektionistischen Maßnahmen erreicht werden.

Die betroffenen Branchen machen sich politisch stark und zwingen Politiker zu Subventionen. Handelsprotektionistische Maßnahmen sind ebenso wie Subventionen ein Mittel der Politiker, sich die Gunst der betroffenen Gesellschaftsgruppen zu sichern. Bei einer ökonomisch nicht sehr gut informierten Bevölkerung stellen protektionistische Maßnahmen für kurzfristig agierende Politiker, aller Rhetorik zum Trotz, ein Mittel dar, ihre Wiederwahlchancen zu verbessern. Andererseits erhöht es auch das Image der Politiker, wenn sie den armen Menschen in Entwicklungsländern aus humanitären Gründen Entwicklungshilfe gewähren, womit sie ihr eigenes soziales Gewissen beruhigen und auch politischen Einfluss gewinnen können[24].

Auch Entwicklungsbürokraten in bi- und multilateralen Institutionen, bei denen oftmals ein besonders ausgeprägter Idealismus und Altruismus vermutet wird, versuchen mehrheitlich, ihren Arbeitsplatz und ihr Einkommen zu sichern. Sie befinden sich damit stets im Spannungsfeld zwischen der Loyalität zum Auftraggeber und der objektiven Beurteilung der Effektivität und Effizienz ihres Handelns. Es ist offensichtlich, dass die Wirksamkeit von Entwicklungshilfe um so mehr leidet, je weniger transparent die Tätigkeit einer Entwicklungshilfeinstitution

nach außen ist, je weniger sie demokratisch kontrolliert wird und je komplexer die Beziehungen zwischen Auftraggeber und -nehmer sind, wie dies insbesondere in multilateralen Organisationen der Fall ist.[25] Staatliche Institutionen sind darüber hinaus dem Problem des gesellschaftlichen Lobbyismus und politischer Abhängigkeiten unterworfen. Probleme des nationalen Arbeitsmarktes und bestimmter Branchen oder Interessen finanzkräftiger Interessengruppen wirken über wiederwahlbedachte Politiker auf die Durchführungsinstitutionen der Entwicklungshilfe ein.

Die Entwicklungshilfebürokratie hat ein größeres Interesse an gebundener als an ungebundener Hilfe, da sie mit einem höheren Entscheidungsspielraum verbunden ist. So ist bspw. Projekthilfe stark arbeitsintensiv und sichert somit ihren Erhalt (und die damit verbundenen Arbeitsplätze!), sie ist oft gebundene Hilfe und beinhaltet meist Aufträge für bestimmte Branchen in Industrieländern. Diese Branchen werden sich für eine Erhöhung der Entwicklungshilfe einsetzen, um dadurch Aufträge zu erhalten. Bürokraten können durch direkte Zuteilung von Aufträgen an einzelne Unternehmen materielle und immaterielle Vorteile erwerben. So erklärt sich eine ausgeprägte Vorliebe für NMH. Sie verschleierte die ineffiziente Agrarpolitik der EU und sicherte ihren Fortbestand. So wurde bei beginnender Überschussproduktion im Jahre 1968 das Argument genannt, diese sei notwendig, um im Notfall andere Menschen über NMH ernähren zu können.

Sowohl in der Wirtschaftspolitik als auch in der Entwicklungshilfe erleben wir eine immer stärkere Abwendung von marktwirtschaftlichen Instrumenten, da sich dadurch Entscheidungsspielräume der Bürokratie erhöhen. Durch staatliche Planung, Regulierung, Staatsbetriebe etc. eröffnen sich Einfluss-Sphären für Politiker und Bürokraten. Politiker, die sich konsequent für marktwirtschaftliche Regelungen aussprechen, erfahren hingegen kaum politische Unterstützung. Zwar ist eine marktwirtschaftlich ausgerichtete Wirtschaftspolitik für die gesamte Bevölkerung insgesamt vergleichsweise wohlfördernd, für einzelne Interessengruppen, die sich zu Lasten der Bevölkerung bereichern wollen, sind sie hingegen unattraktiv.

Strukturanpassungsprogramme (SAP) sind bei den Eliten der Dritten Welt nicht beliebt, sie

Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

erhöhen jedoch den politischen Einfluss der Geberländer, insbesondere der Entwicklungsbürokratie und der dafür zuständigen Politiker. Daher ist mit einer Zunahme der SAP zu rechnen. Politiker der Entwicklungsländer wehren sich gegen SAP, da damit offenbar wird, dass die Misere in der Dritten Welt auf nationales Fehlverhalten zurückzuführen ist. Notwendige Anpassungen werden von Entwicklungsländern dann genau dort angesetzt, wo sie zu den größten sozialen Härten führen. Auf diese Weise bauen sie eine Abwehrhaltung der Bevölkerung auf, der sie suggerieren, dass die Geberorganisationen (IMF, Weltbank) diese harschen Einschnitte verlangen.

Das Eigeninteresse der Staatsbürokratien und die typische Eigendynamik des Verhaltens von Politikern und Bürokraten ist bei der Konzeptionierung von entwicklungspolitischen Maßnahmen bisher wenig beachtet worden. Einige Strukturalisten sprechen gar von „aid as imperialism“ während andere pauschal einen höheren Ressourcentransfer fordern. Das Zusammenspiel von Entwicklungshilfe-Bürokratien und Eliten der Entwicklungsländer ist kaum untersucht worden, da es hierbei weniger auf dokumentierte Tatsachen ankommt, sondern mit verdeckten Codes gearbeitet wird. Augenzwinkerndes Einverständnis, selbstverständliches Ausblenden und stillschweigendes Eingehen auf die gegenseitigen Motive oder Zumutungen sind weniger dokumentierbar als offenes Tun, so dass empirische Untersuchungen auf unsicherem Boden stehen.[26]

Eine Konsequenz dieser Überlegungen ist die Tatsache, dass sich Entwicklungshilfe generell wohl kaum effektiver gestalten lassen wird. Die großen Entwicklungshilfe-Organisationen, deren Existenzberechtigung sich aus der Notwendigkeit der Entwicklungshilfe ableitet und die darauf bedacht sind, ihre Arbeitsplätze und ihr Prestige zu sichern, fordern ungeachtet der potentiellen „disincentive effects“ den Fortbestand der Entwicklungshilfe. Studien darüber, inwieweit positive oder negative Anreize überwiegen, liegen bisher kaum vor. Generell stellt jeder Transfer eine Verbesserung der Wohlfahrt des Empfängerlandes dar. Sollte die nationale Wirtschaftspolitik Transfers entwicklungspolitisch sinnvoll nutzen, kann ein finanzieller Transfer zur Verbesserung der wirtschaftlichen Lage führen.

Langerbein resümiert: „Außenhandel bringt mehr als Entwicklungshilfe. ...Die Entwicklungshilfe hat die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in Subsahara-Afrika erheblich behindert.

Der Werte schaffende und die Armut mildernde Export blieb im Vergleich zu anderen Regionen und Ländern der Dritten Welt deutlich zurück.

Die Eliten in Subsahara-Afrika stört dies nicht. Im Gegenteil: Sie wissen, solange die Armut ihrer Bevölkerung groß ist, werden sie mit Entwicklungshilfe überschüttet und wächst ihr persönlicher Reichtum. Der beste Weg, Afrika zu helfen, wäre, die Unterstützung umgehend auf die Nothilfe zu reduzieren (wie es G. Myrdal forderte, W.L.). Dies würde die afrikanischen Regierungen zwingen, Rahmenbedingungen zu schaffen, die das überreichlich in der Welt vorhandene privatwirtschaftliche Kapital ins Land bringen würde. Die Chancen stehen allerdings schlecht: Eine an Macht, Einfluss und Geld interessierte „Entwicklungsindustrie“ in der westlichen Welt dürfte sich energisch gegen eine Hilfereduzierung stemmen.“[27]

Moralkapital als Hilfe zur Entwicklung

Das Gesetz von „Saat und Ernte“ gilt auch für die Entwicklungspolitik. Vernachlässigen wir ethische Vorstellungen, verlassen wir die Tradition christlichen Gedankengutes, verletzen wir bewusst Gottes Gebote, so werden wir Unordnung und Unmoral ernten. Dies gilt weltweit. Vertrauen und Zuverlässigkeit sind ein wichtiges „Moralkapital“ in einer Gesellschaft. Ohne dieses Moralkapital ist eine Gesellschaft langfristig nicht überlebensfähig. Hier haben – sowohl für Europa als auch für die Dritte Welt – die Kirchen und jeder einzelne Christ eine wichtige Aufgabe. Viele Staaten in der Dritten Welt und in den Transformationsländern kommen wirtschaftlich nicht voran, weil es an Moralkapital fehlt. Ihre Eliten zeigen kein Verantwortungsgefühl. Da hilft auch nicht ein Mehr an Entwicklungshilfe, die nur missbraucht wird.

Jede Nation ist nur so stark wie der Charakter ihrer Bürger es erlaubt. Die Entwicklung und der Wohlstand einer Nation hängen nicht nur von den marktwirtschaftlichen Wettbewerbsregeln ab. Entwicklung und Wohlfahrt eines jeden Landes sind auf den Charakter der Men-

schen gegründet. Die Überlebensfähigkeit von Gesellschaft, Staat und Wirtschaft hängt vom Grad der vorhandenen Moral ab. Diese wird aber über den Wettbewerbsmechanismus stärker geschützt als über kollektive Mechanismen der so genannten Solidarität[28]! Handel schützt Moral mehr als Entwicklungshilfe!

Eine Rückbesinnung auf christliche Werte und Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft ist notwendig. Unser einst erfolgreiches Modell der Sozialen Marktwirtschaft sollten wir im Politikdialog auch an die Dritte Welt weitergeben! Es ist die eiserne Konsequenz eines Gottes, mit dem nicht zu spaßen ist. Ob wir wollen oder nicht, wir leben als Einzelter und als Volk einer Ernte entgegen. Auch unser Nichtstun und unsere Uninteressiertheit bringen Früchte. Gott lässt sich nicht spotten: Was Menschen und Staaten säen, das werden sie auch ernten.

Der Jordan fließt in den See Genezareth. Dort trifft das Wasser auf fruchtbaren Boden; es grünt und blüht überall. Der Jordan verlässt den See Genezareth und fließt hinab ins Tote Meer. Dort ist alles öde, versalzt, unfruchtbar. Warum? Die Wasser des Jordan fließen in den See Genezareth hinein – und wieder hinaus! Wo wirtschaftliche Entwicklung in Bewegung ist, sie Vorteile nutzt und weitergibt, dort ist wachsende Dynamik. Wo Christsein empfangen und weitergegeben wird, da blüht und grünt es in einem Land. Wenn ein Land nur empfängt, furchtsam ist, vom erwirtschafteten Vermögen etwas weiterzugeben, wo Christen die großartige Botschaft für sich behalten, da wird alles öde, versalzt, unfruchtbar. Wir müssen uns als Volk fragen, ob wir „See-Genezareth-Funktion“ haben, oder ob wir „Totes-Meer-Funktion“ übernehmen. Dies gilt sowohl in geistlicher Hinsicht als auch für die gesellschaftliche Entwicklung und hat wiederum Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung.

Anmerkungen

[1] Vortrag gehalten am 5.3.2010 an der Akademie Völker und Kulturen in St. Augustin und am 16.5.2010 in Nördlingen auf dem Rückkehrerforum GGRG der GTZ. Der Beitrag wird auch veröffentlicht in dem Tagungsband „Gott und Geld – Wirtschaftsethische Herausforderungen angesichts der globalen Finanzkrise“, St. Augustin 2010, den die Akademie

□ Fortsetzung: Hilfe oder Handel zur globalen Armutsüberwindung

Grundfragen der Wirtschaftsethik – von Werner Lachmann

Völker und Kulturen unter der Federführung von P. Martin Neuhauser SVD herausgegeben wird. Wiederabdruck mit freundlicher Genehmigung des Herausgebers. Dieser Beitrag ist aber leicht überarbeitet und verkürzt worden.

[2] UNDP, Bericht über die menschliche Entwicklung 2006, S. 3.

[3] Für frühe kritische Stellungnahmen, vgl. zum Beispiel das Buch von B. ERLER: *Tödliche Hilfe*, Köln, 1990, das die Publizität, die es einst erlangte, nicht verdiente. Ernster zu nehmen ist die Kritik von P.T. BAUER: *Reality and Rhetoric*, Cambridge, 1984 und G. MYRDAL: *Relief Instead of Development Aid*, *Intereconomics* (März/April 1981), S. 86-89. Vgl. auch M. NITSCH: „Tödliche Hilfe“? Zur Modifikation der Außenwirtschaftstheorie durch Einbeziehung des Verhaltens von Entwicklungsbürokratien, *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft* 4 (Entwicklungsländer und Weltmarkt), 1986, S. 69-111 und P. ALEXANDER: *Heimat oder Asyl?*, Ulm, 1992.

[4] Die Entwicklungshilfe pro Kopf ist bei Krisenstaaten erheblich höher. Für die Westbank und Gaza wurden 384 US\$ pro Person geleistet, für Serbien 214 US\$, für den Libanon 174 US\$ und für Nicaragua 132 US\$ pro Einwohner. Bosnien-Herzegowina erhielt 126 US\$ pro Einwohner. Die Daten stammen aus den Weltentwicklungsberichten (WEB) 2008 bzw. 2009.

[5] D. MOYO: *Dead Aid. Why Aid is not working and how there is another Way for Africa*, London, 2009 (Penguin).

[6] AXELLE KABOU: *Weder arm noch ohnmächtig. Eine Streitschrift gegen schwarze Eliten und weiße Helfer*, Basel, 1993 (Lenos); die französische Originalausgabe erschien 1991 unter dem Titel „Et si l’Afrique refusait le développement?“ (Und wenn Afrika die Entwicklung ablehnen würde?)

[7] Vgl. hierzu auch W. EASTERLY: *The Elusive Quest for Growth. Economists’ Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, MA/London, 2002 (MIT) oder C. C. GIBSON et al.: *The Samaritan’s Dilemma. The Political Economy of Development Aid*, Oxford, 2005 (Oxford UP).

[8] Vgl. G. HANCOCK: *Händler der Armut. Wohin verschwinden unsere Entwicklungsmilli-*

den? München, 1989 (Droemer Knauer) und J. H. WOLFF: *Entwicklungshilfe: Ein hilfreiches Gewerbe? Versuch einer Bilanz*, Münster, 2005 (Lit).

[9] W. G. KEWELOH: *Dauertropf Entwicklungshilfe. Vertan? Vergeudet? Vergebens? Erfahrungen eines Insiders*, München, 1997 (Universitas).

[10] Vgl. P. COLLIER/D. DOLLAR: *Development Effectiveness, What have we learnt?* *Economic Journal* 114 (No. 496), Juni 2004, S. F244-F271.

[11] Vgl. H. LANGERBEIN: *Die Entwicklungshilfe ruiniert Afrika, Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 113 (September 2007), S. 56-60.

[12] W. EASTERLY: *The White Man’s Burden. Why the West’s Efforts to Aid the Rest have done so Much Ill and so Little Good*, Oxford, New York 2006, insb. S. 122 ff. Deutscher Titel: *Wir retten die Welt zu Tode. Für ein professionelles Management im Kampf gegen die Armut*.

[13] Arthur RICH: *Wirtschaftsethik – Grundlagen in theologischer Perspektive*, Gütersloh 19852 (G. Mohn).

[14] Werner LACHMANN: *Wirtschaft und Ethik. Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns aus biblischer und ethischer Sicht*, Berlin/Münster 20092 (Lit).

[15] *Wer an den Markt glaubt, ist abergläubisch!*

[16] Vgl. hierzu: Werner LACHMANN: *Volkswirtschaftslehre 1 Grundlagen*, Berlin et al. 20065 (Springer) Kap. 15:2, sowie ders.: *Volkswirtschaftslehre 2 Anwendungen*. Berlin et al. 20042 (Springer), Kap. 8.

[17] Vgl. hierzu den dogmengeschichtlichen Überblick in Werner LACHMANN: *Entwicklungspolitik 1 Grundlagen*, München 20042 (Oldenbourg), Kap. 3.

[18] Jürgen H. WOLFF: *Entwicklungshilfe: Ein hilfreiches Gewerbe? Versuch einer Bilanz*, Münster 2005 (Lit)

[19] Keith B. RICHBURG: *Jenseits von Amerika. Eine Konfrontation mit Afrika, dem Land meiner Vorfahren*, Stuttgart 1998, S. 112.

[20] *Der Protektionismus der Industrieländer ist daher eine Gefahr für einen reibungslosen Ablauf des Wachstumsprozesses und für eine zufriedenstellende Lösung des Schuldenproblems, vor dem viele Entwicklungsländer stehen. Hemmend sind insbesondere Maßnahmen des modernen Protektionismus, der nicht-tarifären Handelshemmnisse.*

[21] *In Industrieländern konnten die Verlierer des Freihandels sozialpolitisch kompensieren. Die hohe Staatsverschuldung erlaubt diese einfache Kompensationspolitik heute nicht mehr, so dass der protektionistische Druck seitens der Verlierer ansteigt.*

[22] Friedrich LIST: *Das nationale System der politischen Oekonomie*, Stuttgart und Tübingen 1841; neu herausgegeben von der Friedrich List Gesellschaft, Basel, 1959.

[23] Siehe: W. LACHMANN: *Die deutsche Entwicklungspolitik – Eine Beurteilung aus marktwirtschaftlicher Sicht*, in E.-S. El-Shagi (Hrsg.): *Deutsche Entwicklungspolitik*, Bochum, 1988, S. 107-136.

[24] *Zu den Motiven der Vergabe von Entwicklungshilfe siehe Werner LACHMANN: Entwicklungshilfe. Motive, Möglichkeiten und Grenzen, Problemfelder*, München 20102, (Oldenbourg), Kap. 1.2.

[25] Vgl. z.B. S. GELBHAAAR: *Politische Institutionenökonomik multilateraler Entwicklungshilfe*, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 46:1 (1997), S. 74-101.

[26] *So auch M. NITSCH: „Tödliche Hilfe“? Zur Modifikation der Außenwirtschaftstheorie durch Einbeziehung des Verhaltens von Entwicklungsbürokratien*, *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft* 4, 1986, S. 69-111.

[27] H. LANGERBEIN: *Die Entwicklungshilfe ruiniert Afrika, Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 113 (September 2007), S. 60

[28] Vgl. hierzu ausführlich, Werner LACHMANN: *Wirtschaft und Ethik. Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns aus biblischer und ökonomischer Sicht*, Berlin 20092 (Lit).

□ Befunde der Experimentellen Ökonomik: Weniger Eigennutz und mehr Gemeinsinn?

– von Reinhard Haupt

Mit den Anfängen der Ökonomie als wissenschaftlicher Disziplin verbindet sich die Annahme des „homo oeconomicus“ als tragende Vorstellung eines rationalen, eigennutzorientierten Wirtschaftssubjekts mit umfassender Informiertheit über das Marktgeschehen und unbegrenzter Entscheidungsfähigkeit. Zwar hat Simon (1982) mit seiner „Theory of Bounded Rationality“, der begrenzten kognitiven Verarbeitungskapazität und unvollkommenen Informiertheit von Individuen, die universelle Akzeptanz des Denkmodells eines „homo oeconomicus“ in Frage gestellt. So stellt er dem gewinnmaximierenden Wirtschaftssubjekt den realistischen Entscheider gegenüber, der lediglich einen Mindestgewinn anstrebt: Nicht die Extremierung (Maximierung oder Minimierung) von wirtschaftlichen Ergebnisgrößen, sondern deren Satisfizierung (Erfüllung eines geforderten Anspruchsniveaus) sind in der Wirtschaftspraxis häufiger anzutreffen.

Des Weiteren hat die „Prospect Theory“ von Kahnemann/Tversky (1979) betont, dass in der Empirie oft inkonsistentes Entscheidungsverhalten zu beobachten ist. Zum Beispiel bewertet ein risikoneutraler Entscheider ein Versicherungsangebot typischerweise im Falle einer überdurchschnittlichen Schadensbedrohung günstiger als ein adäquates Angebot im Falle eines Bagatellschadens.

Aber weder die von Simon betonte Begrenzung der Informationsverarbeitungskapazität noch die von Kahnemann/Tversky beobachteten Verhaltensanomalien greifen die Prämissen des prinzipiellen Eigennutzes des wirtschaftlich handelnden Menschen an. Zugestanden, das Wissen um Bedingungen, die dem Selbstinteresse am ehesten entsprechen, mag unklar und verzerrt sein, aber es wird nicht in Frage gestellt, dass Menschen in wirtschaftlichen Zusammenhängen nach ihren Eigenbelangen handeln. Dies schließt nicht aus, dass die gleichen Entscheidungsträger in ihrem privaten Lebensalltag (Familie, Freundeskreis, Verein, Gemeinde usw.) sehr wohl den Belangen ihrer Mitmenschen Raum geben: Der private Altruismus muß also keineswegs dem geschäftlichen Egoismus widersprechen.

Die grundsätzlich soweit unbestrittene Eigennutz-Annahme des „homo oeconomicus“ wird allerdings in neuerer Zeit vor allem

durch die Experimentelle Ökonomik hinterfragt. In solchen spieltheoretischen Labortests wird das Marktverhalten von Menschen systematisch unter allen möglichen Rahmenbedingungen beobachtet, also z.B. das Kauf-, Anlage-, Versicherungs-, Beschäftigungsverhalten usw. Diese Forschungsrichtung trägt bezeichnenderweise den Namen „Behavioral Economics“ (Verhaltensökonomie) und grenzt sich damit von dem konkurrierenden Forschungsfeld der „Rational Choice“ (Theorie rationaler Wahlhandlungen bzw. Entscheidungen) ab. Man spricht auch von der „empirischen“ im Gegensatz zur „normativen Spieltheorie“ oder eben von der „Experimentellen Ökonomik“ im Gegensatz zur „Ökonomischen Theorie“.

Die Gesellschaftswissenschaften stellen entsprechende Fragen unter einem ähnlichen Denkhorizont. So spricht Etzioni von einem „I & We Paradigm“ (Ich-und-Wir-Paradigma) der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft. Dieses „sees individuals as able to act rationally and on their own, advancing their self or ‚I‘, but their ability to do so is deeply affected by how well they are anchored within a sound community and sustained by a firm moral and emotive personal underpinning – a community they perceive as theirs, as ‚We‘“ (Etzioni 1988, S.x). Beides, eine Nutzen- und eine Moralorientierung („pleasure“ und „morality“) bestimmen das Verhalten im Wirtschaftsleben.

Ähnlich betont Sen die Komplexität der wirtschaftlichen Motivationen von Menschen, nämlich ein Zusammenwirken von „selfish“ und „selfless“ Verhalten. Dies wird an Arbeitseinstellungen deutlich, wonach es durchaus für den Mitarbeiter rational sein kann, sein Bestes zu geben und nicht ein laxer Arbeitsmoral zu praktizieren: „Trying to do one’s best to achieve what one would like to achieve can be a part of rationality, and this can include the promotion of non-self-interested goals which we may value and wish to aim at“ (Sen 1987, S.15).

Entsprechend wendet sich Albach gegen die Vorstellung von einem rein opportunistischen Verhalten des Individuums: „Die moderne Mikroökonomie geht von dem Menschen, der von unbegrenzter Habgier getragen wird, als dem Normalfall aus“ (Albach 2003, S.37). Er hält es für eine böswillige Verkennung der

Wirklichkeit des Wirtschaftsalltags, wenn Unternehmen als von Grund auf schlecht eingeschätzt werden (vgl. Albach 2007, S.198). Im Gegenteil, „die Schädiger sind der pathologische Ausnahmefall“ aus seiner Sicht (Albach 2003, S.37).

In mannigfaltigen Spielsituationen der Experimentellen Ökonomik wird nun unter verschiedenartigsten kulturellen Bedingungen sehr häufig ebenfalls ein beschränkt rationales Verhalten beobachtet, das sich von einer radikalen Eigennutz-Maximierung abhebt. Bedeutet dies eine Widerlegung der „homo oeconomicus“-Vorstellung? Kommt man also im Sinne des Themas zu der Einsicht: Weniger Eigennutz und mehr Gemeinsinn?

Als Prototyp einer empirischen Laboruntersuchung gilt vielfach das „Ultimatum Bargaining Game“ (Ultimatumspiel). Es geht von 2 Spielern aus, die miteinander, ohne Verhandlungsmöglichkeit, in Verbindung treten. Das bedeutet, sie stehen sich anonym (ähnlich dem E-Commerce oder Internethandel) gegenüber, und dies auch nur in einer einzigen Verhandlungsrunde („one shot-game“), d.h. ohne Nachverhandlungsmöglichkeiten wie Pokern, Taktieren u.a. (vgl. Zsolnai 2002, S.40 f.; Plickert 2007).

Dem ersten Spieler wird ein bestimmter Betrag x zur Verfügung gestellt, den er nach Gutdünken auf sich selbst und auf den zweiten Spieler aufteilen kann. Dieser kann sich zur vorgeschlagenen Verteilung nur mit einer Ja/Nein-Entscheidung äußern, d.h. er kann die Aufteilung entweder annehmen oder ablehnen. Nimmt er an, so wird die Aufteilung von x , wie vom ersten Spieler vorgesehen, verbindlich; lehnt er jedoch ab, so erhalten beide nichts.

Der erste Spieler wird auch als „Geber“, „proposer“ oder „allocator“ (A) bezeichnet, der zweite Spieler als „Empfänger“, „responder“ oder „receiver“ (R). A nimmt sich selbst von der Gesamtsumme x den Teilbetrag y und weist damit dem R den Restbetrag $(x-y)$ zu. (Sinnvollerweise schließt man den Fall aus, dass einer der Spieler bei der Zuteilung durch A ganz leer ausgeht, d.h. es wird gefordert: $0 < y, (x-y) < x$.)

Nach der strengen Nutzenmaximierung eines „homo oeconomicus“ sollte man erwarten,

Fortsetzung: Befunde der Experimentellen Ökonomik

– von Reinhard Haupt

dass A für sich selbst einen nur geringfügig geringeren Betrag (y) als x und damit für R einen nur wenig über 0 liegenden Betrag ($x-y$) bestimmt, weil A darauf hoffen kann, R werde diesen geringen Betrag ($x-y$) in jedem Fall akzeptieren, da er ja größer als Null, also mehr als nichts, ist. Beispielsweise rechnet A damit, wenn ein Betrag $x = 10$ € aufzuteilen ist, dass R selbst dem extremen Teilungsmodus $y = 9,99$ € und $(x-y) = 0,01$ € zustimmen wird, weil sich R mit dem geringen Ertrag von 0,01 € noch besser stellt, als wenn er ablehnen würde und damit (wie auch A) gar nichts gewinnen würde.

Allerdings sieht die Realität der überwiegenden Laborexperimente anders aus. Meist kommt es zu Spielergebnissen mit einem y von $0,6x$ bis $0,7x$ (in aller Regel jedenfalls $y < 0,8x$), hier und da auch zu einem Halbe-Halbe-Ergebnis. Mit anderen Worten schlägt A (bei $x = 10$ €) für sich selbst (y) etwa 6-7 € (in der Regel höchstens 8 €) und für R ($x-y$) entsprechend 3-4 € (in der Regel mindestens 2 €), hier und da auch eine Gleichaufteilung, vor, was auch so von R bestätigt wird.

Auf den ersten Blick scheinen hier keine „hominines oeconomici“, sondern eher faire, uneigennützig, gemeinsinnorientierte Marktpartner miteinander zu agieren. Allerdings ist die Tendenz zur angenäherten Gleichverteilung weniger Ausdruck von kooperativem und solidarischem Verhalten als vielmehr von Absicherung des A gegen den Neid des R. Wohl gemerkt kann sich ja A nicht über mehrere Verhandlungsrunden durch Taktieren, Diplomatie oder Druck an ein für R noch zumutbares Ergebnis herantasten, sondern er muss seine Wahl in einem einzigen Entscheidungsakt treffen. Die Missgunst, die „Ungleichheitsaversion“ (Plickert 2007) bzw. das Gerechtigkeitsempfinden von R bei extrem ungleichen Verteilungen vorausahnend, nehmen sich Probanden in der Rolle des A deutlich zurück. Was wie Fairness, Gemeinsinn oder gar Altruismus aussieht, ist eher als eine Anerkennung von Machtrealitäten, nämlich die drohende Ablehnung durch R, zu begreifen. Nicht die edle Überzeugung und das moralische Gewissen des A sind stärker als unter geläufigen „homo oeconomicus“-Bedingungen. Sondern die institutionellen Regelungen, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die strukturellen Vorkehrungen,

nämlich in Gestalt der Trennung zwischen Vorschlagsrecht für A und Vetorecht für R, unterstützen Anreize zu einem moderaten kooperativen Verhalten und bewirken ein leidlich faires Ergebnis.

In einem weiteren experimentellen Spieltyp, dem „lost letter experiment“, hat man ähnlich eine Relativierung eigennützigem Verhalten erkennen wollen. In diesem Versuch wird den Probanden ein nicht verschlossener Brief (mit Adressen-, aber ohne Absenderangabe) zugespielt, der einen Bargeldbetrag x mit der erklärenden Notiz enthält, die Summe sei als Teilrückzahlung eines seinerzeit gewährten Darlehns anzusehen.

Auch hier, so wird argumentiert, werde ein „homo oeconomicus“-Individuum den Brief aus selbstverständlichem Eigennutz für sich behalten und nicht dem Adressaten zustellen. In Testbeobachtungen werden aber zwischen einem Drittel und mehr als der Hälfte aller Fälle die Briefe durch die Versuchspersonen korrekt ausgeliefert (Yezer et al. 1996).

Dagegen muss man halten, dass Wahrheitsliebe, Ehrlichkeit und Integrität durchaus mit der Eigennutz-Annahme der ökonomischen Theorie kompatibel erscheinen. Man kann sich sehr wohl nutzenmaximierende, aber ehrliche Individuen vorstellen, während „Opportunismus“ im Sinne von List, Täuschung, Lüge und Verschlagenheit jenseits des Eigeninteresses liegen mag.

In einem letzten Beispiel eines empirischen Spiels, einem „Vertrauensspiel“, wird dem Spieler 1, zunächst wie im Ultimatumspiel, ein Betrag x zur Verfügung gestellt. Wieder soll er einen beliebigen Teilbetrag ($x-y$) dem Spieler 2 zukommen lassen. Aber anders als im Ultimatumspiel, erhält nun dieser von der Spielleitung noch einmal den gleichen Betrag ($x-y$) dazu und soll nun seinerseits einen beliebigen Anteil von $2(x-y)$ dem Spieler 1 zurückgeben (Glaeser et al. 2000).

Die „homo oeconomicus“-Annahme lässt vermuten, dass Spieler 1 den größtmöglichen Anteil von x für sich behält. Entsprechend den Beispielprämissen des Ultimatumspiels behält er von $x = 10$ € den Teilbetrag $y = 9,99$ € für sich und gibt nur den Restbetrag ($x-y$) = 0,01 € an Spieler 2 weiter. Dieser, ebenfalls ein

„homo oeconomicus“, behält den verdoppelten Betrag $2(x-y) = 0,02$ € natürlich voll ein.

Würden sich beide Spieler voll aufeinander verlassen und einander vertrauen können, so könnten beide gegenüber den „homo oeconomicus“-Ergebnissen gewinnen: Spieler 1 behält nur $y = 0,01$ € für sich und überlässt ($x-y$) = 9,99 € dem Spieler 2; dieser gibt die Hälfte des verdoppelten Betrages an Spieler 1 zurück, so dass beide praktisch je mit 10 € abschließen (Spieler 1: $0,01$ € + $9,99$ € = 10 €; Spieler 2: 9,99 €). In diesem Spiel wird also das gegenseitige Vertrauen (insbesondere das Vertrauen von Spieler 1 gegenüber Spieler 2) durch die Verdoppelung der erhaltenen Beträge ($x-y$) stark belohnt. Freilich könnte Spieler 2 auch dieses Vertrauen des Mitspielers ihm gegenüber hart missbrauchen, in dem er den hohen verdoppelten Betrag vollständig für sich behält. Die für beide Seiten günstigen Ergebnisse werden nur bei uneingeschränkter Vertrauenswürdigkeit der Spieler erreicht. Misstraut Spieler 1 der Fairness seines Mitspielers, schützt er sich durch radikalen Eigennutz. Die Gesamtsumme der Erträge beider Seiten leidet aber darunter deutlich.

Diese Spielsituation umschreibt die Bedingungen des „Gefangenendilemmas“, bei dem das Streben nach individueller Rationalität zu einer kollektiven Irrationalität wird, bei dem also der Eigennutz des einzelnen einen größeren Gesamtnutzen für beide in der Summe verhindert. Wenn eine Absprache oder Kooperation zwischen den Parteien ausgeschlossen ist bzw. wenn kein Vertrauen zwischen ihnen besteht, entgeht beiden Seiten (zwar wahrscheinlich in ungleichem Ausmaß) ein Vorteil, den sie bei vertrauensorientiertem, uneigennützigem Verhalten hätten erreichen können.

Das „Vertrauensspiel“ belegt eigentlich keine Änderung im eigennützigem Handeln der Menschen, es unterstreicht nur, dass Eigennutz vielfach die Folge von Dilemmata in der Wirtschaft ist, denen zufolge man nicht Marktpartnern vertrauen kann oder will. Können dagegen institutionelle Bedingungen für die gegenseitige Vertrauenswürdigkeit getroffen werden, oder bestehen bzw. wachsen Vertrauenskontakte, so gewinnen beide Seiten durch Aufgabe von Eigennutz und das Wagnis zum Gemeinsinn.

Fortsetzung: Befunde der Experimentellen Ökonomik

– von Reinhard Haupt

Neben dieser Vertrauenswürdigkeit von Marktpartnern untereinander gibt es weitere Bedingungen, unter denen eine individuelle Eigennutzorientierung gemäßigt wird. Dazu gehört die Öffentlichkeitswirkung des eigenen Handelns: Wenn das eigene Verhalten öffentlich bekannt wird, erwirbt man Reputation und Ansehen (bei positivem ethischen Handeln), oder man erleidet eine Rufschädigung und einen Imageverlust (bei negativem ethischen Handeln). Dies wird als „New York Times-Test“ bezeichnet: Sofern man sein Tun als Echo in der breiten Medien- und gesellschaftlichen Öffentlichkeit wiederfindet, wird dies zu ethischer Disziplinierung beitragen.

Eine Mäßigung eigeninteresseorientierten Verhaltens wird ferner durch die eigene materielle Absicherung erleichtert: Wer es sich finanziell leisten kann, wird möglicherweise eher einem altruistischen Handeln zuneigen.

Kommen wir zurück zur Ausgangsfrage: Kann man den Befunden der Experimentellen Ökonomie entnehmen, dass sich das Wirtschaftsethikverhalten zu weniger Eigennutz- und zu mehr Gemeinsinnorientierung hin bewegt? Die genannten Typen empirischer Laborspiele lassen nicht erkennen, dass der individuelle Eigennutz an Bedeutung verliert. (Jedenfalls sind Neid und Missgunst – auch eine Form des Egoismus – ungebrochen, wie das Ultimatumspiel zeigt.) Wohl verändern sich zum einen institutionelle Rahmenbedingungen, z.B. rechtliche Regelungen, die die Ausrichtung am Eigennutz in Grenzen zügeln können. Zum andern kann die Stärkung von Vertrauensbeziehungen unter Marktakteuren zu einer Relativierung von Selbstinteresse führen, wobei Vertrauenskapital auch durch institutionelle Bedingungen gefestigt werden kann.

So sehr ethisches Handeln in der Wirtschaft von Gesinnungsprägungen und Gewissensbindungen des einzelnen abhängt, sollte abschließend doch auch noch einmal das große Gewicht betont werden, das Anreizen aufgrund äußerer struktureller Einflüsse zukommt. Die staatliche und die Unternehmenspolitik sind für manche Anreize zu ethischem Verhalten – bzw. für manche Versäumnisse bei unethischem Verhalten – verantwortlich. Eine solche Anreiz-, System- oder Strukturethik (in Abgrenzung von moralischen Überzeugungen) weist also institutionellen Regelungen (in Abgrenzung von

individuellen Antrieben) einen bedeutenden Rang zu, zwar ganz und gar keinen umfassenden, aber einen unterstützenden.

Bei derartigen institutionellen Anreizen ist zunächst an quantitative, materielle, monetäre Unterstützungen zu denken, z.B. an Steuererleichterungen zur Förderung von umweltethischem Handeln oder an eine Erfolgsbeteiligung zur Stärkung der Arbeitsmotivation und -ethik. Aber mehr und mehr entfalten auch immaterielle, soziale, reputationsbedingte Anreize eine ethisch disziplinierende Wirkung, z.B. das Image am Markt durch Wahrung von heimischen Arbeitsplätzen, der Negativruf als Umweltsünder, das Renommée durch Selbstverpflichtungen in Form von „Codes of Ethics“: Für ein Unternehmen kann von größerer Bedeutung als monetäre Incentives die Tatsache sein, in welchem Öffentlichkeitsruf bzw. -verruf es steht oder ob es eine soziale Achtung oder eine soziale Ächtung erfährt. Schließlich entfalten rechtliche Sanktionen als Ge- und Verbote die strikteste Anreizwirkung, z.B. die strafrechtliche Verfolgung von Steuerhinterziehung oder Bußgelder für Umweltvergehen usw.

Weniger Eigennutz und mehr Gemeinsinn? Wie ist diese Frage auf dem Hintergrund des Menschenbildes der Bibel zu sehen? Zunächst gibt der biblische Rahmen keinen Anlass zum Optimismus einer abnehmenden Eigennutzorientierung. Die Diagnose ist in diesem Punkt unzweideutig und unerbittlich: „Da ist keiner, der Gutes tut, auch nicht einer.“ (Psalm 14, 3b). Diese Faszination des Menschen von seinen eigenen Belangen drückt sich in vielen anderen Varianten aus, z.B.: „Wir gingen alle in die Irre wie Schafe, ein jeder sah auf seinen Weg ...“ (Jesaja 53, 6a). Ohne Frage, das menschliche Denken kreist mit astronomischer Stringenz um sich selbst, wie ein Planet um seine Sonne. Also keineswegs weniger Eigennutz und mehr Gemeinsinn!

Wohl aber schätzt die biblische Ethik auch den Wert von Ordnungen, die den Eigennutz disziplinieren: „Seid untertan aller menschlichen Ordnung um des HERRN willen, ... denen, die ... gesandt sind zur Bestrafung der Übeltäter und zum Lob derer, die Gutes tun ...“ (1.Petrus 2,13f.). Hier ist sowohl von negativen Anreizen oder Sanktionen („Bestrafung“) als auch von positiven Anreizen oder Belohnungen („Lob“) die Rede, die ein erträgliches

ethisches Niveau in der Gesellschaft unterstützen können. So wie es illusionär wäre, dabei auf Sanktionen im Negativfall verzichten zu wollen, so benötigt auch positives ethisches Verhalten die Rückenstärkung durch die öffentlichen Institutionen des Rechts, der Imagebildung, der finanziellen Unterstützung usw., um nicht im gesellschaftlichen Gegenwind zu resignieren und zu erlahmen – eigentlich Selbstverständlichkeiten, die aber im Licht zeitloser biblischer Richtungsanzeigen ein besonderes Gewicht gewinnen.

Literatur:

Albach, H. (2003): Zurück zum ehrbaren Kaufmann: Zur Ökonomie der Habgier, in: WZB-Mitteilungen, H. 100, S.37-40.

Albach, H. (2007): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik: Eine Erwiderung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 77.Jg., S.195-206.

Etzioni, A. (1988): The Moral Dimension, New York: The Free Press.

Glaeser, E.L. et al. (2000): Measuring Trust, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 115, S.811-846.

Kahnemann, D., Tversky, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: Econometrica, Vol.47, S. 263-291.

Plickert, Ph. (2007): Die kollektivistische Ader in uns, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 07.08.07.

Sen, A. (1987): On Ethics and Economics, Blackwell.

Simon, H.A. (1982): Models of Bounded Rationality, Cambridge & London: The MIT Press.

Yezer, A.M., Goldfarb, R.S., Poppen, P.J. (1996): Does Studying Economics Discourage Co-operation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 10, S.177-186.

Zsolnai, L. (2002): The Moral Economic Man, in: Ethics in the Economy: Handbook of Business Ethics, hrsg. v. Zsolnai, L., Bern, S.39-58.

Langfristige Ursachen der Finanzkrise: Fehlstrukturen unseres Geldsystems!

– von Helmut Creutz

Ich habe bisweilen den Eindruck, dass sich die meisten Politiker immer noch nicht darüber im Klaren sind, wie sehr sie bereits heute unter der Kontrolle der Finanzmärkte stehen und sogar von ihnen beherrscht werden."

Hans Tietmeyer, ehemaliger Präsident der Deutschen Bundesbank, Davos 1996

Auf der einen Seite nehmen die Finanzströme in der Welt in kaum noch nachvollziehbaren Größenordnungen zu, auf der anderen Seite fehlt das Geld an allen Ecken und Enden. Auf der einen Seite breitet sich die Armut in der Welt immer noch weiter aus, auf der anderen verfügt eine Minderheit von Menschen über einen Reichtum, den man nur noch in der Wirtschaftsleistung Dutzender kleiner Länder messen kann.

Wie kommt es zu diesen Widersprüchen? Und wie kommt es, dass die Umsätze an den globalen Börsen inzwischen die der realen Wirtschaft um ein Vielfaches übersteigen, dass sich in der Finanzwelt die Geschäfte förmlich überschlagen und zunehmende Spekulationsblasen und deren Platzen die ganze Welt in Schwierigkeiten stürzen können? Wie kommt es, dass die Löcher in den öffentlichen Kassen ständig größer werden, obwohl an allen Ecken und Enden Ausgaben reduziert, Schulden gemacht und die öffentlichen Vermögenswerte Stück um Stück an private Investoren verkauft werden - Vermögenswerte, die einmal mit Steuereinnahmen finanziert wurden und damit doch den Bürgern gehören? Was sind die Ursachen und Triebkräfte dieser oft widersprüchlichen und für das Gemeinwohl immer bedrohlicher werdenden Entwicklungen? Und wie kommt es, dass aus diesem Gemisch an Fragwürdigkeiten inzwischen immer größere Krisen erwachsen?

Die Überentwicklungen der Geldvermögen und Schulden

Dass sich alle Teile eines Ganzen im Gleichschritt miteinander entwickeln müssen, gilt nicht nur für biologische Organismen, sondern ebenso für wirtschaftliche Zusammenhänge. Nimmt zum Beispiel in einem Land das Sozialprodukt um einen bestimmten Prozentsatz zu, dann sollte das im gleichen Verhältnis auch bei allen Einkommen der Fall sein. Geht aber eine der Einkommensgruppen mit ihren Forderungen über dieses Maß hinaus, dann müssen sich die übrigen zwangsläufig mit weniger

begnügen, was zu entsprechenden Verteilungskonflikten führt.

Besonders deutlich lassen sich solche Verteilungskonflikte im Zusammenhang mit den Überentwicklungen der Geldvermögen und Schulden nachvollziehen, die vor allem mit den damit verbundenen Zinsströmen und Zahlungen der Schuldner an die Guthabenbesitzer zusammen hängen! Schon in den 1990er Jahren hat die Deutsche Bundesbank in diesem Zusammenhang von der „Selbstalimentation der Geldvermögen“ geschrieben und ebenfalls davon, dass diese Zinseinkünfte bereits rund 80 Prozent der Neuersparnisse ausmachen würden [1].

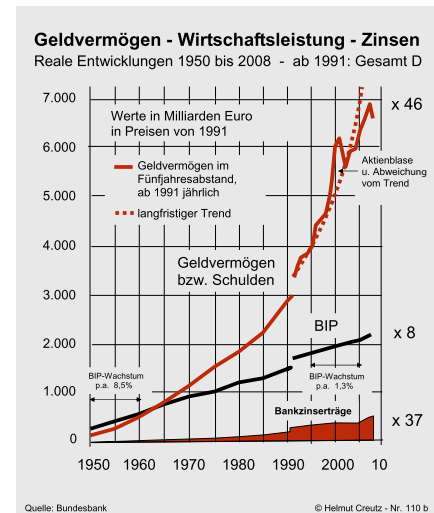
Dieser Wachstums-Automatismus bei den Geldvermögen ermöglicht jedoch nicht nur ständige Ausweitungen der Verschuldungen, sondern erzwingt sie! Denn ohne die Rückführung der hinzukommenden Ersparnisse über Kreditausweitungen würde jede Wirtschaft an Geldmangel zusammenbrechen. Das hat Prof. Rüdiger Pohl, langjähriges Mitglied des Sachverständigenrates, bereits 1987 einmal herausgestellt, speziell bezogen auf die Verpflichtungen des Staates:

„Wohlgemerkt: Staatliche Kreditaufnahme ist kein Selbstzweck. Aber wenn - wie heute in der Bundesrepublik - das Kapitalangebot aus privaten Ersparnissen steigt, gleichzeitig die Kapitalnachfrage...der Unternehmen wegen der schwachen Investitionsneigung gering bleibt, dann muss der Staat das am Markt entstehende Kapitalüberangebot aufnehmen, weil andernfalls eine deflationäre Wirtschaftsentwicklung einsetzen würde.“ [2]

Diese stetige Aufnahme des entstehenden Kapitalüberangebots führt jedoch auf der anderen Seite zwangsläufig zu entsprechend steigenden Verschuldungen und zunehmend sogar Überschuldungen. Davon spricht man, wenn die Kreditaufnahmen längerfristig schneller ansteigen als die Leistungen des Schuldners, vor allem aber, wenn dieser seinen Zahlungsverpflichtungen nur noch durch Ausweitungen seiner Schulden nachkommen kann. Das alles gilt nicht nur für die jetzt deutlich gewordenen Zahlungsunfähigkeiten großer Banken, Finanzmarkt-Investoren und Unternehmen, sondern schon seit Jahrzehnten und ständig zunehmend für die meisten Staaten!

Wie sich die gesamten Geldvermögen und Verschuldungen im Vergleich mit der Wirt-

schaftsleistung seit 1950 entwickelt haben, zeigt die Darstellung 1.



Darstellung 1

Daraus geht hervor, dass die Leistung unserer Volkswirtschaft, umgerechnet in realen Größen, von 1950 bis 2008 fast linear auf das Achtfache angestiegen ist. Die Geldvermögen und die mit ihnen weitgehend identischen Schulden stiegen jedoch in der gleichen Zeit auf das 46-fache an! Die Entwicklung der Bankzinsserträge war mit dem Faktor 37 etwas geringer, bedingt vor allem durch sinkende Zinssätze seit dem Jahr 2000 im Zusammenhang mit Aktienblase und Börsencrash.

Das heißt, wir produzieren und verbrauchen in realen Größen zwar heute acht Mal so viel wie zum Beginn unserer Wirtschaftsepoche, die Geldvermögens- und Verschuldungsbestände sind jedoch noch sechs Mal rascher angestiegen! Und während zur Erreichung des linearen Wirtschaftswachstums im ersten Jahrzehnt noch Jahresraten von 8,5 Prozent erforderlich waren und inzwischen 1,3 Prozent dazu ausreichen, nahmen die Geldvermögen und Schulden durchgehend mit rund 7 Prozent p.a. zu, das heißt, sie haben sich etwa alle zehn Jahre verdoppelt! Und da die Schuldner die Zinslasten, direkt oder indirekt, über Preise, Steuern oder Gebühren an die Endverbraucher weiterwälzen, nehmen im Gleichschritt mit diesen Zinsströmen auch die zinsbedingten Einkommensumschichtungen zwischen Kapital und Arbeit zu, die nur durch mehr Wachstum ausgeglichen werden können, was notfalls mit „Wachstumsbeschleunigungsgesetzen“ for-

Fortsetzung: Langfristige Ursachen der Finanzkrise

– von Helmut Creutz

ciert werden soll, die bereits von der Wortbildung her eine Perversion darstellen.

Die Auswirkungen der Einkommenschichtungen auf die einzelnen Haushalte

Griffiger werden alle Milliardengrößen in der Volkswirtschaft, wenn man sie auf die Haushalte oder Erwerbstätigen umverteilt und damit messbar macht. Diese Umverteilungen - hier bezogen auf die Haushaltseinkommen, die anteilige Schuldenlast und die daraus resultierenden Zinslasten - gehen aus der Darstellung 2 hervor, jeweils für die Jahre 1950, 1975 und 2000.

Während der auf jeden Haushalt rechnerisch entfallende Schuldenanteil 1950 noch dem verfügbaren Einkommen entsprach, war er 1975 bereits mehr als doppelt und 2000 fast fünfmal so hoch. Diese Scherenöffnung geht auch aus den angeführten nominellen Größen unter den Säulen hervor. Und dass sich diese Entwicklung kaum noch über weitere 25 Jahre fortsetzen lässt, machen die ebenfalls eingetragenen Größen der Zinstransfers deutlich, die von jedem Haushalt - direkt oder indirekt - be-

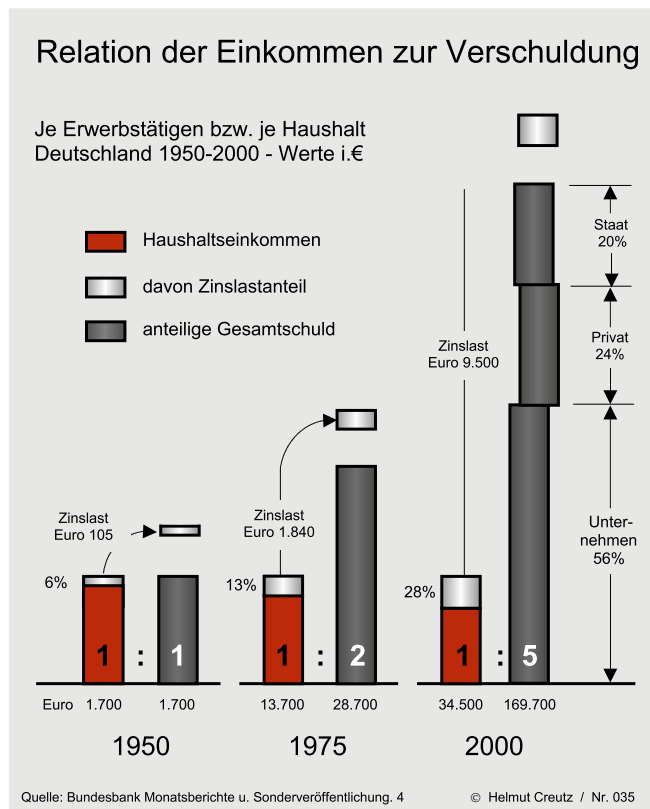
reits im Jahr 2000 zur Bedienung der Schulden aufzubringen waren!

Herangezogen wurden für diese angeführten Zinslasten lediglich die von der Bundesbank jährlich ausgewiesenen Zinserträge der Banken, die z.B. 2000 bei 370 Mrd Euro lagen. Da diese Zinslasten als Kapitalkosten genau so in die Preise eingehen wie alle Personal- und Materialkosten, war 1950 jeder Haushalt mit einem Bankzinsanteil von durchschnittlich 6% seiner Einkommen belastet, 1975 bereits mit 13% und 2000 mit 28%. Rechnet man die Zinslastanteile in Arbeitszeiten um, dann musste 1950 jeder Erwerbstätige etwa drei Wochen im Jahr dafür arbeiten, 1975 sieben Wochen und 2000 fast fünfzehn Wochen, also mehr als ein Vierteljahr! Berücksichtigt man, dass zu diesen Zinslasten für die Schulden auch noch jene für das schuldenfreie Sachkapital hinzukommen, einschließlich des Bodens, und setzt man dafür noch einmal die Hälfte der Bankzinsen an, dann lag diese Zinslast im Jahr 2000 bereits bei 42 Prozent der Haushaltseinkommen und bezogen auf die Haushaltsausgaben, mit denen das Gros der Zinslasten bezahlt wird, sogar bei 46 Prozent!

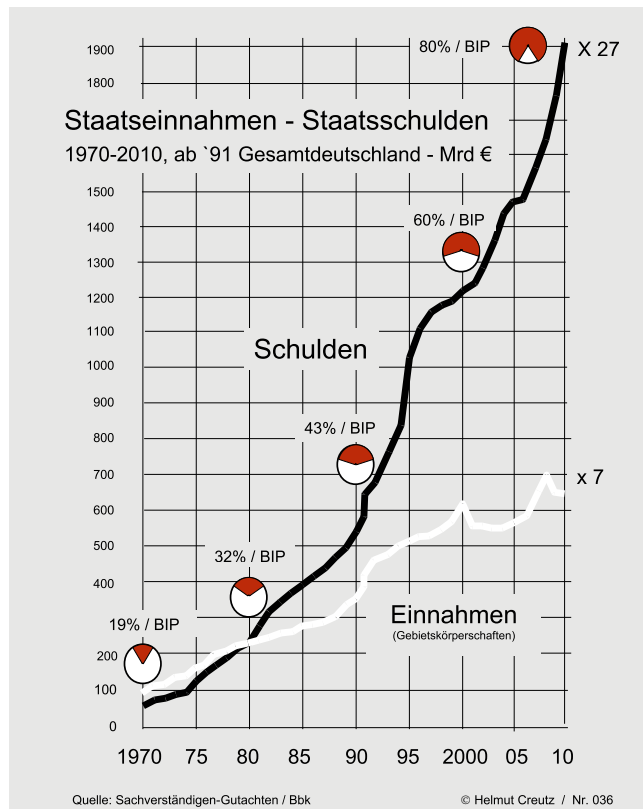
Aus der Gliederung der Schuldensäule des Jahres 2000 lässt sich auch die unterschiedliche Verteilung der Schulden auf die drei Wirtschaftssektoren entnehmen, also auf Unternehmen, private und öffentliche Haushalte. Während die Verschuldungen der Unternehmen, trotz ihrer Größe, bisher kaum thematisiert werden, sind die der Öffentlichen Haushalte schon seit etlichen Jahren im Gerede. Dabei sind die rund dreimal so hohen Verschuldungen der Unternehmen, für die Wirtschaft und vor allem die Beschäftigung, maßgeblicher als die Staatsverschuldung, obwohl sie auch hier erhebliche Rückgänge der Investitionen und der Beschäftigten zur Folge hat.

Die Staatsverschuldung in Deutschland

Wie sich die Verschuldungen aller öffentlichen Haushalte im Vergleich zu den gesamten öffentlichen Einnahmen entwickelt haben, geht aus der Darstellung 3 hervor. In nominellen Größen eingetragen, zeichnet sich seit 1970 eine ähnliche Scherenöffnung ab, wie zwischen der gesamtwirtschaftlichen Verschuldung und dem Bruttoinlandsprodukt in der Darstellung 1.



Darstellung 2



Darstellung 3

Fortsetzung: Langfristige Ursachen der Finanzkrise

– von Helmut Creutz

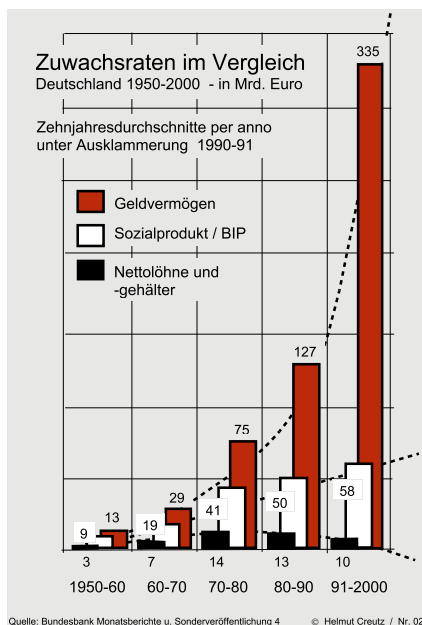
Die aus der Schuldenkurve hervorgehenden zeitweise verstärkten Anstiege sind die Folge der Hochzinsphasen, die in den ersten 30 Jahren mehrfach die Wirtschaft einbrechen, die Staatseinnahmen zurückgehen und die Sozialkosten ansteigen ließen, was dann zu erneuten Kreditausweitungen führte.

Die Abbremsung der Kreditaufnahmen Ende der 1990er Jahre hängt dagegen mit den in Maastricht festgelegten Schulden-Obergrenzen von 60 Prozent des BIP zusammen, die man wenigstens 1990, zum Beginn dieser Verträge, einhalten wollte. Der anschließend realisierte „Nachholbedarf“ bei den Schulden, der allzu gerne der Wiedervereinigung angelastet wird, war sogar in den meisten anderen Industrienationen noch steiler.

In welchem Maße die Staatsschulden gemessen an der Wirtschaftsleistung in Deutschland ausgeweitet wurden, geht aus den Prozentangaben in den Kreisdarstellungen hervor, ebenso, dass für Ende 2010 bereits mit einer Staatsverschuldung von etwa 80 Prozent des BIP gerechnet wird.

Besonders dramatisch ist, dass die Ausweitungen der Staatsverschuldung in den dargestellten 35 Jahren dem Staat und damit auch der Bürgermehrheit nichts gebracht hat! Denn statt in Investitionen oder Arbeitsplätze ist dieser Betrag in voller Höhe in den Zinsendienst geflossen! Das heißt, profitiert von dieser Schuldenausweitung hat nur jene Minderheit der Bürger, die dem Staat ihr Geld auf Zeit und gegen Zinsen überlassen hat: Sie wurde um die gleichen 1.500 Mrd reicher, die der Staat bei ihnen aufnehmen musste und um die alle anderen ärmer geworden sind! - Dieser fast unglaubliche Tatbestand wurde 1998, auf einem Schuldensymposium, das unter der Schirmherrschaft des damaligen Bundespräsidenten Herzog in Berlin stattfand, sogar durch den Staatssekretär im Bundesfinanzministerium, Manfred Overhaus, bestätigt:

„In einer langfristigen Betrachtung kann man also ganz klar sagen, dass sich diese ganze Veranstaltung nicht gelohnt hat. Denn hätten wir dauerhaft auf Kredite verzichtet, müssten wir heute keine Zinsausgaben leisten und hätten auch keine Zinsrisiken zu fürchten. Wir hätten aber für Investitionen genau so viel ausgegeben wie bisher,...weil die Kreditaufnahmen für die Zinsausgaben verbraucht wurden.“



Darstellung 4

Und die Redaktion der ZEIT, die über diese Wochenendveranstaltung ausführlich berichtete, fasste dies in ganzer Seitenbreite noch kürzer zusammen:

„Mit den Krediten von heute begleicht der Staat immer nur die Zinsen von gestern - auf Kosten der Generationen von morgen.“ [3]

Bedenkt man, dass die jährlichen staatlichen Zinszahlungen inzwischen einen Betrag von 67 Mrd Euro beanspruchen – je bundesdeutschen Haushalt rund 1.800 Euro im Jahr! – und man andererseits im Bundestag oft monatelang über Einsparungen in Millionenhöhe diskutiert, dann wird deutlich, in welche Sackgasse sich der Staat mit diesen Verschuldungen manövriert hat!

Die Verteilung der Geldvermögen und Zinseinkommen

Dass sich die Geldvermögen bei uns zu rund 60 Prozent bei den Privathaushalten konzentrieren, ist in einer Demokratie grundsätzlich richtig. Denn der Reichtum einer Volkswirtschaft soll in erster Linie jenen Bürgern zugute kommen, die ihn auch erarbeiten. Das Problem liegt jedoch darin, dass sich innerhalb dieses Bürger-Reichtums immer größere soziale Diskrepanzen aufgebaut haben, deren Ausgleich wir im Allgemeinen immer noch vom Staat erwarten. Der aber sitzt inzwischen nicht nur selbst in der Schuldenfalle, sondern es gelingt

ihm immer weniger, auf den sich global verflüchtigen Reichtum steuerlich zurück zu greifen. Zwangsläufig hält er sich darum an jene Steuerzahler, die sich der Abgabepflicht nicht so leicht entziehen können.

In welchem Tempo die monetären und realen Größen in unserem Land inzwischen auseinander driften, zeigt sich besonders deutlich, wenn man die jährlichen Zuwachsraten im Zeitverlauf miteinander vergleicht. Dies geschieht, bezogen auf Sozialprodukt, Nettolöhne und Geldvermögen, in Darstellung 4, jeweils in nominellen Jahresdurchschnittswerten für die einzelnen Dekaden.

Sieht man von dem Überanstieg des Bruttoinlandsprodukts in den 1970er und 1980er Jahren ab, dann nahm die Wirtschaftsleistung in den fünf Dekaden relativ gleichmäßig auf 58 Mrd p.a. im fünften Jahrzehnt zu. Die etwa gleichgerichteten Zunahmen der Nettolöhne und -gehälter erreichten jedoch bereits in den 1970er Jahren ihren Höhepunkt, um danach von 14 auf 10 Mrd Euro p.a. zurück zu fallen. Die Bestandsgrößen der Geldvermögen, an denen die zu zahlenden Zinsströme gemessen werden müssen, stiegen dagegen mit ihren jährlichen Zuwachsgrößen von Jahrzehnt zu Jahrzehnt immer explosiver an, von 1991 bis 2000 sogar um 335 Mrd.

Natürlich fließen die mit allen Ausgaben in den Zinsmonopoly-Topf eingezahlten Schuldenzinsen, direkt oder indirekt, weitgehend auch wieder an die Haushalte zurück. Aber der Schlüssel für diese Rücktransfers sind nicht die Einkommen bzw. die Ausgaben der Haushalte, sondern deren verzinsliche Vermögenswerte! Da die Verteilung dieser Vermögenswerte jedoch viel extremer und progressiver ansteigt als die der Haushaltseinkommen und nochmals deutlicher als die der Ausgaben, konzentrieren sich die Zinseinkünfte, netto gerechnet, immer mehr bei einer Minderheit. So verfügt inzwischen in Deutschland das reichste Zehntel der Haushalte über 61 Prozent aller Vermögenswerte, während auf die folgenden vier Zehntel nur 35 Prozent entfallen und für die fünf ärmsten Zehntel - also der Hälfte aller Haushalte! – zusammen nur noch vier Prozent übrig bleiben! Diese krassen und ständig zunehmenden Unterschiede werden durch die unterschiedlichen Verzinsungssätze, die mit der Höhe der Geldvermögen ansteigen, fast noch einmal verdoppelt! – Die viel beklagten zunehmen-

Fortsetzung: Langfristige Ursachen der Finanzkrise

– von Helmut Creutz

den Öffnungen der Schere zwischen Arm und Reich, nicht nur zwischen Nord und Süd, sondern auch innerhalb der wohlhabenden Industrienationen, haben also ihre Ursachen in den Auswirkungen unseres Geldsystems!

Die Folgen für Umwelt und Frieden

Als einzige Antwort auf diese sozial problematischen Vermögensdiskrepanzen kennen Politiker, Unternehmer (und leider auch die meisten Wirtschaftswissenschaftler!) immer nur den Ruf nach Wachstum, der alles gleichzeitige Gerede über den Klimawandel zur Farce werden lässt. Als Folge unseres global wirksamen Geldsystems befindet sich die Politik also immer mehr in einer Zwickmühle: Entweder muss sie versuchen den sozialen Frieden auf Kosten der Umwelt zu retten, oder die Umwelt auf Kosten des sozialen Friedens! Doch welche Alternative man auch wählt: Die sozialen Spannungen und damit die Gefahren für den politischen Frieden in der Welt, nehmen in beiden Fällen zu!

Aber nicht nur die Politik, auch der einzelne Schuldner, ob Privatmann oder Unternehmer, kann immer nur versuchen, die von ihm aufzubringenden Belastungen durch Leistungs- und Produktionssteigerungen auszugleichen, also durch Wachstum! Denn für die Überwälzungen über die Marktpreise lässt der Kampf um Preise und Marktanteile immer weniger Raum. Deshalb auch der ständige Wachstumsdruck innerhalb der gesamten Wirtschaft, der sich nicht nur in immer größeren Werbe-Organen niederschlägt, sondern auch in Personal- und Lohnneinsparungen.

Dabei dürfte es uns eigentlich, nach den Gesetzen der Logik, auch ohne jedes Wachstum niemals schlechter gehen als im Jahr zuvor! Im Gegenteil: Auch bei einer gleich bleibenden Wirtschaftsleistung nehmen die langlebigen Wirtschaftsgüter laufend weiter zu, also Gebäude, Maschinen, Autos usw., es sei denn, sie würden per Gesetz oder mit Hilfe von Abwrackprämien regelmäßig vernichtet. Selbst friedensbewusste Ökonomen sprechen bekanntlich inzwischen schon von "notwendigen Reinigungskrisen" bzw. sogar - wie der österreichische Ökonom J. A. Schumpeter - von der gelegentlichen Notwendigkeit "schöpferischer Zerstörungen", anstatt sich schöpferische Gedanken darüber zu machen, wie man die Ursachen solcher irrealen Überentwicklungen im monetären Bereich vermeiden könnte!

Welche Rolle diese Überentwicklungen in sozialpolitischer Hinsicht spielen, hat bereits in den 1930er Jahren der damalige US-Notenbank-Chef unter Roosevelt, Mariner Eccles, nach der damaligen weltweiten Krise formuliert:

„Bis 1929 und `30; also bis zum Beginn der Wirtschaftskrise, hatte eine gewaltige Saugpumpe einen zunehmenden Anteil des erzeugten Reichtums in wenige Hände umgeleitet...und so die Kaufkraft aus den Händen der Mehrheit genommen...Die Massenproduktionen der modernen Industriegesellschaft beruht aber auf einem Massenkonsum, und dieser setzt die Verteilung des Reichtums voraus...um die Menschen mit einer Kaufkraft auszustatten, die der Menge der von der Wirtschaft produzierten Güter und Dienstleistungen entspricht.“ [4]

Und welche politischen Folgen sich aus dieser Weltwirtschaftskrise um 1930 ergeben haben, speziell in Europa und schließlich in der ganzen Welt, sollte uns noch in Erinnerung sein.

Mögliche Lösungsansätze

Probleme lassen sich im Allgemeinen nur lösen, wenn man ihre Ursachen analysiert:

- Die zunehmende Ausbeutung und Zerstörung der Umwelt, bis hin zum Klimawandel, sind die Folge des Wachstumszwangs, dem Politik und Wirtschaft unterworfen sind.
- Der Wachstumszwang resultiert aus der Zunahme der sozialen Spannungen, die sich aus dem Überwachstum der Geldvermögen und -schulden ableiten und den Graben zwischen Arm und Reich immer tiefer werden lassen.
- Dieses Überwachstum im Geldbereich wird fast ausschließlich durch die zins- und zinseszinsbedingten Selbstvermehrungen der vorhandenen Vermögen ausgelöst, die Prof. Rürup, lange Jahre Vorsitzender des Sachverständigenrates, einmal als „achtes Weltwunder“ bezeichnet hat.
- Im Gegensatz zu den normalen Knappheitspreisentwicklungen auf den Gütermärkten, die durch den Wettbewerb gegen Null herunterkonkurriert werden, kann die marktwidrige Selbstvermehrung beim Geld, durch eine künstliche Verknappung des Angebots, immer aufrecht erhalten werden.
- Diese Möglichkeit der marktwidrigen Zinshochhaltung resultiert wiederum aus der Überlegenheit des Tauschmittels Geld über

die zu tauschenden Güter: Geld ist das liquideste Gut, es altert und verdirbt nicht, wird nicht unmodern, verursacht so gut wie keine Lagerkosten und wird von jedem gerne gegen alles andere eingetauscht.

Will man diese Kette der Wechselwirkungen durchbrechen, muss man also - wie von dem Sozial- und Geldreformer Silvio Gesell schon vor rund hundert Jahren vorgeschlagen - die Überlegenheit des Geldes über die zu tauschenden Güter durch Kosten auf die Geldhaltung abbauen. Keynes hat diesen Gedanken aufgegriffen und die Geldhaltekosten als „*carrying costs*“ - Durchhaltekosten - bezeichnet und geschrieben, dass sie „*der vernünftigste Weg sein*“ würden, „*um allmählich die verschiedenen anstößigen Formen des Kapitalismus loszuwerden*.“ Und weiter zu deren Folgen: „*Es würde einem Menschen immer noch freistehen, sein verdientes Einkommen anzuhäufen, mit der Absicht, es an einem späteren Zeitpunkt auszugeben. Aber seine Anhäufung würde nicht wachsen.*“ [4]

Welche positiven Wirkungen mit der Überwindung dieser leistungslosen „Anhäufung“ verbunden wären - einer scheinbar kleinen Veränderung -, lässt sich an den vielstelligen Milliardenbeträgen ablesen, um die es bei der heutigen Krise geht.

Wie kann diese Erkenntnis umgesetzt werden?

Der Zins ist unbestritten der wichtigste Preis in der Wirtschaft und aus Steuerungsgründen unverzichtbar. Als Knappheitspreis signalisiert er außerdem die Situation von Angebot und Nachfrage auf den Anlage- und Kreditmärkten. Vor allem aber sorgt der Zins dafür, dass Geldüberschüsse wieder in die Wirtschaft investiert werden.

Um diese unverzichtbaren Funktionen erfüllen zu können, muss sich der Zins aber keinesfalls - wie bisher die Regel - nur im positiven Raum bewegen. Vielmehr könnte er seine Lenkungen genau so gut mit Schwankungen um Null erfüllen, bzw. um eine Gleichgewichtslage, die nur noch um die Bankmarge und den Risikoausgleich von Null abweicht.

Dazu muss dass das von den Staaten herausgegebene heutige Geld zuerst einmal als öffentliche Einrichtung gesehen und eingeordnet werden. Öffentliche Einrichtungen sind dadurch

□ Fortsetzung: Langfristige Ursachen der Finanzkrise

– von Helmut Creutz

gekennzeichnet, dass jeder sie unter gleichen Voraussetzungen nutzen, aber niemand sie blockieren darf. Denn so wie man mit der Blockade einer Fahrbahn den Straßenverkehr lahm legen kann, so mit der Blockade des Geldes den noch wichtigeren Geldverkehr - den Fluss des Geldes! Im Gegensatz zum Straßenverkehr ist jedoch die Blockade des Geldes nicht nur legal. Vielmehr muss man dem Blockierer, zur Aufgabe seiner Blockade, heute sogar eine Prämie in Form von Zinsen zahlen um ihn zur Freigabe zu bewegen, deren Höhe er auch noch selbst bestimmen kann. Ist die ihm gebotene Belohnung für die Geldfreigabe nicht hoch genug, dann wartet er und treibt damit, über die Verknappung des Geldangebots, den Zins in die Höhe!

Eine Korrektur dieses Fehlers in unserem Geldsystem, durch die Einführung von Geldhalte- oder Nutzungskosten, ist also ähnlich zu sehen wie das Standgeld bei der Bahn für nicht entladene Waggons, oder die Kosten für das Besetztthalten eines öffentlichen Parkplatzes. Mit der Einführung dieser Geldhaltekosten würde das Blockieren oder Horten des unverzichtbaren Tauschmittels Geld genau so uninteressant werden wie heute das Blockieren der Fahrbahnen.

Zu beachten ist, dass diese hier vorgestellte Gebühr nur für die Bargeldhaltung gilt, also nicht für die Guthabenbestände bei den Banken oder andere Geldvermögenswerte, die immer nur durch die Frei- bzw. Weitergabe des Geldes entstehen können! Bedenkt man, dass nach den letzten Erhebungen der Bundesbank rund zwei Drittel der von ihr ausgegebenen Euro-Noten im In- und Ausland gehortet werden, wird auch

die Gefährlichkeit dieser Geldhaltungen für die Stabilität unserer Währung deutlich! [5]

Schon der Volksmund kennt die Wichtigkeit eines stetig fließenden Geldes, wie die Aussprüche "Taler, Taler du musst wandern", oder "Der Rubel muss rollen", besagen. Doch über die Verstetigung des Umlaufs hinaus würde mit dieser Maßnahme die ausgegebene Geldmenge mit der nachfrageaktiven in Deckung kommen und die Geldmenge direkt steuerbar, womit Inflationen und Deflationen endgültig überwunden würden!

Diese von Gesell, Keynes und vor einigen Jahren von dem US-Notenbanker Marvin Goodfriend vorgeschlagene Umlaufsicherung des Geldes wurde im letzten Jahr auch von den angloamerikanischen Professoren Mankiev und Buiter aufgegriffen. Und der von der Schwedischen Reichsbank vor einigen Monaten eingesetzte Minuszins für die Zentralbankgeld-Einlagen der Banken hat bereits die Wirksamkeit bewiesen: Die Banken bauten ihre überschüssigen Geldhaltungen ab und setzten sie entweder auf dem Geldmarkt ein oder gaben sie an die Reichsbank zurück!

Ohne diese Korrektur in unserem Geldsystem ist zu befürchten, dass der Wirtschaftswissenschaftler und Leiter des Bonner Wirtschaftsforschungsinstituts, Professor Meinhard Miegel, mit seiner Aussage Recht behalten könnte:

„In der ersten Krise dieses Jahrzehnts wackelten Unternehmen. In dieser Krise wackeln Unternehmen und Banken. Und in der nächsten, die jetzt vorbereitet wird, werden Unternehmen, Banken und Staaten wackeln. Dann

kann nur noch der liebe Gott Rettungsschirme ausspannen!“ [6]

Ob es möglich sein wird, diese nächste Krise mit den hier vorgeschlagenen Korrekturen unseres Geldsystems noch zu vermeiden, mag zweifelhaft sein. Aber ausreichend diskutiert und verbreitet, könnte zumindest erreicht werden, dass bei einem Neuanfang - den man dann fälschlicherweise wieder als „Währungsreform“ bezeichnen wird! - wenigstens die alten Konstruktionsfehler vermieden werden!

Anmerkungen

[1] Bundesbank-Monatsbericht Oktober 1993

[2] DIE ZEIT, Ausgabe vom 11. Dezember 1987

[3] DIE ZEIT, Ausgabe vom 14. Januar 1999

[4] zitiert in „Das Pyramidenspiel“ von Gero Jenner, Signum 2002

[5] Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juni 2009

[6] FAZ vom 3. Juni 2009

Weiterführende Veröffentlichungen des Verfassers:

Das Geld-Syndrom - Wege zu einer krisenfreien Wirtschaftsordnung, ISBN 3-928493-46-9 / 6. Taschenbuchauflage, Verlag Mainz, Aachen

Die 29 Irrtümer rund ums Geld, ISBN 3-85436-352-1 / 2. Auflage, Signum-Wirtschaftsverlag, München/Wien

□ Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

Seit den 1990er Jahren kann im deutschsprachigen Raum von einem „Boom“ der Literatur im Bereich Wirtschaftsethik gesprochen werden. Auf dem Hintergrund mancher Skandale und Betrugsfälle in Unternehmen stieg die Zahl der Publikationen über Moral und Ethik sprunghaft an. Von allen Seiten werden heute Werte und Normen für die Finanz- und Wirtschaftswelt gefordert.[1]

Die Vielzahl der Publikationen ist aber nicht nur auf das Fehlverhalten von Unternehmern und Managern zurückzuführen. Sie ist auch Ausdruck eines vermehrten wissenschaftlichen Interesses. Symptomatisch ist die Zunahme von Lehrstühlen und Institutionen im Bereich Wirtschaftsethik. Spezielle Professuren für Wirtschaftsethik gibt es mittlerweile an den Universitäten St. Gallen, Kassel,

München, Hohenheim, Oldenburg, Bayreuth und Halle-Wittenberg. Darüber hinaus bieten viele Hochschulen ausgeprägte Angebote im Bereich der Wirtschafts- und Unternehmensethik an, z.B. die Hochschulen in Kiel, Eichstätt, Bremen, Konstanz, Oestrich-Winkel (EBS), Zittau (Internationales Hochschulinstitut), Würzburg (FH), Leipzig (HHL) und Frankfurt/M.[2]

▣ Fortsetzung: Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

Weiterhin charakteristisch für das große Interesse sind auch neue Fachjournale, so die Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (2000ff.), das Forum Wirtschaftsethik (1993ff.), sowie auf internationaler Ebene die Journale Business Ethics Quarterly (1991ff.), Journal of Business Ethics (1982ff.) und Business Ethics: A European Review (1992ff.). Außerdem seien die Magazine Faith and Economics (1999ff.), Journal of Markets & Morality (1998ff.) und Wirtschaft und Ethik (1990ff.) erwähnt, die von einer christlichen Glaubensgrundlage her Beiträge veröffentlichen.

Hinzu kommen eine ganze Reihe von neuen Buchreihen zum Thema, wie z.B. die Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik (20 Bde. bis 2008), Ethische Ökonomie: Beiträge zu Wirtschaftsethik und Wirtschaftskultur (11 Bde. bis 2008), die DNWE-Schriftenreihe (17 Bde. bis 2009), die St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik (44 Bde. bis 2009), die Wirtschaftsethischen Perspektiven im Verlag Duncker & Humblot (8 Bde. bis 2006), die Reihe Marktwirtschaft und Ethik (13 Bde. bis 2009), Ethik und Wirtschaft im Dialog (15 Bde. bis 2008) sowie auf internationaler Ebene die Reihe Studies in Economic Ethics and Philosophy (25 Bde. bis 2010).

Wissenschaftliche Gesellschaften, die sich ausschließlich oder vorwiegend mit wirtschaftsethischen Fragestellungen beschäftigen, sind das Deutsche Netzwerk Wirtschaftsethik (DNWE) mit seinem „Zentrum für Wirtschaftsethik“, die „Arbeitsgruppe Wirtschaftsethik und Wirtschaftskultur“ der Deutschen Gesellschaft für Philosophie, der „Ausschuss Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ innerhalb des renommierten Vereins für Socialpolitik und auf christlicher Seite die Gesellschaft zur Förderung von Wirtschaftswissenschaften und Ethik (GWE). Auf internationaler Ebene sei die etablierte Society for Business Ethics erwähnt, ebenso die von einer dezidiert christlichen Basis aus arbeitende Association of Christian Economists in den USA und in Großbritannien. Daneben bestehen eine ganze Reihe von hochschulnahen Instituten, so das Institut für Unternehmensethik an der European Business School oder das Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen.

Nachfolgender Literaturbericht beschränkt sich auf einige wesentliche deutschsprachige Neuerscheinungen der letzten fünf Jahre, die exemplarisch gewisse Trends widerspiegeln. Außerdem fragen wir nach theologischen Impulsen für die Wirtschaftsethik. An eine erschöpfende Literaturübersicht ist nicht gedacht.

Die Dominanz der Unternehmensethik

Die ersten zwei Jahrzehnte der Wirtschaftsethik waren in Deutschland von Grundsatzdebatten geprägt. Fragen nach dem Zusammenwirken von Wirtschaft, Recht, Politik und Zivilgesellschaft standen im Mittelpunkt. Grundlegende ethische Konzepte wurden diskutiert. Die Kernfrage lautete: In welchem Verhältnis stehen Ethik und Ökonomie zueinander? Verschiedene „Schulen“ kristallisierten sich heraus und führten ihre Flügelkämpfe. Etwas vereinfacht formuliert könnte man sagen: Einige Autoren plädierten für den Primat der Ökonomie vor der Ethik, andere der Ethik vor der Ökonomie. Probleme des Berufsalltags standen dabei am Rand.

Diese Situation hat sich seit einigen Jahren verändert. Die Phase der Grundlagenklärung hat man mittlerweile verlassen (ohne dass es zu einem echten Konsens gekommen wäre) und sich dem praktischen Unternehmensalltag zugewandt. Charakteristisch für diesen Trend ist die zunehmende Zahl von anwendungsorientierten Ratgebern im Bereich Unternehmensethik.

Beispielhaft herausgegriffen sei das Buch von Elmar Waibl, Angewandte Wirtschaftsethik (Wien: WUV Universitätsverlag, 2005), als UTB-Studienbuch erschienen. Das Werk ist lexikalisch aufgebaut. Anhand von 39 Stichworten (von Aktiengesellschaft über Kinderarbeit bis hin zu Wettbewerb) werden – wie in einem Steinbruch – wichtige Themenfelder allgemeinverständlich abgehandelt. Der Autor, Professor für Philosophie an der Universität in Innsbruck, geht dabei erfrischend unkompliziert an die Sache heran. Die Alltagsprobleme des unternehmerischen Tagesgeschäfts werden präzise auf den Punkt gebracht und ethisch bewertet. Vorkenntnisse sind nicht nötig. Dementsprechend heißt das Zielpublikum: Vom Topmanager bis hin zum Filialleiter.

Nachteilig ist bei diesem Ansatz allerdings, dass die ethischen Prolegomena auf knappen 25 Seiten abgehandelt werden. In seiner Begründung ethischen Handelns (S. 31-34) kommt der Autor z.B. nur peripher auf die Rolle der Religion für die Ethik zu sprechen. Wenn man bedenkt, dass religiöse Faktoren weltweit immer noch einer der wichtigsten Begründungsfaktoren für moralisches Handeln sind, dürfte ein solch kurzer Exkurs kaum befriedigen. Positiv hervorzuheben sind die vielen praktischen Alltagsfragen, die Waibl anspricht (private E-Mails vom Bürorechner aus, sexuelle Belästigung am Arbeitsplatz, Mobbing, Sextourismus usw.). Tiefgehende Begründungszusammenhänge darf man jedoch nicht erwarten.

Waibls Werk steht exemplarisch für eine eindeutige Tendenz hin zur anwendungsorientierten Unternehmensethik. Diese Entwicklung zeigt sich auch in fast allen der oben genannten Buchreihen. Themen wie „Corporate Social Responsibility“, „Work-Life-Balance“ oder Fragen der „Führungsethik“ spielen dabei eine immer größere Rolle. Die Zahl der entsprechenden Publikationen ist mittlerweile Legion. Dabei ist symptomatisch: Brauchte Hartmut Kreikebaum, einer der Nestoren der Unternehmensethik, 1996 noch 150 Seiten, um die Grundlagen der Unternehmensethik darzustellen, verzichten neuere Werke vollständig darauf.[3]

Grundsätzlich muss man deshalb mit Karl Hermann kritisieren, dass es in solchen Werken häufig zu „methodischen Defiziten“ kommt. [4] Auch Peter Ulrich hat schon vor Jahren festgestellt, dass ein bloßer „Anwendungsdiskurs“ den „Begründungsdiskurs“ vermissen lässt und damit zu kurz greift.[5] Das Fehlen fundamentaler Reflexionen ähnelt übrigens den amerikanischen Standardwerken über Business Ethics und könnte deshalb als eine „Amerikanisierung“ der Wirtschaftsethik bezeichnet werden.

Unternehmensethik in Fallstudien

Dieses Problemfeld zeigt sich auch in einer anderen Neuerscheinung, im Buch von Andrea Clausen, Grundwissen Unternehmensethik: Ein Arbeitsbuch (Tübingen: A. Francke, 2009). Auch hier herrscht ein stark anwendungsorientierter Duktus vor, der sich aber

II Fortsetzung: Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

nicht nur inhaltlich, sondern auch formal niederschlägt. Clausen arbeitet – analog zu vielen amerikanischen Lehrbüchern und Lehrveranstaltungen im Bereich Business Ethics – ausschließlich mit Fallstudien.

Dieser Ansatz hat zunächst etwas Faszinierendes an sich. Ethisches Handeln im Alltag ist ein komplexes Geschehen. Entscheidungen müssen schnell getroffen werden. Zeit für längere Grundsatzdiskussionen bleibt nicht. Fallbeispiele können hier Hilfestellungen geben, weil sie die Realitäten des Alltags widerspiegeln. Außerdem zeigen sie, wie häufig man in der Praxis vor einem ethischen Dilemma steht, bei dem verschiedene ethische Prinzipien abgewogen werden müssen. Fallstudien machen klar: Einfache Antworten gibt es im Bereich der Unternehmensethik nicht. Die Folgenabschätzung steht hier im Mittelpunkt der Entscheidung.

Die Schwächen einer solchen Darstellungsweise sind aber ebenso offensichtlich. Auch hier fehlen grundlegende Zusammenhänge über Ethik, Ökonomie und moralisches Handeln. Zwar kommt Clausen ab und zu in der Diskussion der Fallbeispiele auf Grundfragen der Ethik zu sprechen. Solche Teile bleiben aber äußerst fragmentarisch. Ordnungspolitische und makroökonomische Problembereiche stehen nicht im Fokus der Studie, ebenso wenig umfassendere Fragen nach dem „Faktor Mensch“ mit seinen Prägungen und Verhaltensmustern. Auch alle grundsätzlichen Fragen nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomik fallen unter den Tisch. Bei jedem Fallbeispiel fängt man quasi wieder beim Punkt Null an, weil keine Grundlagen gelegt worden sind, auf denen man aufbauen könnte.

Beklagen muss man deshalb auch hier, dass die Bereitschaft, sich mit grundlegenden Fragen der Ethik auseinanderzusetzen, gegen Null tendiert. So etwas möchte man den geplagten Unternehmern (und Studierenden?) offenbar nicht zumuten. Lieber gleich zur Sache kommen, schnelle Entscheidungen treffen, pragmatische Schritte gehen. Von ethischer Prinzipienlehre hält man nichts. Sie ist unnötiger Ballast, den man ethischen Zirkeln im Elfenbeinturm überlässt.

Nun ist gegen eine stärkere Anwendungsorientierung der Wirtschaftsethik und einer Konzentration auf Unternehmensethik grundsätzlich

nichts einzuwenden. Ethik muss immer Hilfe für das alltägliche Geschäft im Unternehmen bieten. Hier haben die doch etwas schwerfälligen Generalentwürfe der Vergangenheit wenig Hilfreiches geboten. Wer aber Praxis ohne Theorie betreibt, begibt sich in Gefahr. Er kann nur kurzfristige Orientierung von Fall zu Fall anbieten. Statt den Akteuren Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen jede Art von ethischen Herausforderungen auch in Zukunft angegangen werden kann, erschöpft man sich in kurzatmigen Ad-hoc-Tipps. Breite ersetzt dabei die Tiefe. Eine solche Unternehmensethik wirkt nicht nachhaltig!

Ethisches Handeln als Erfolgsfaktor

Bei Clausen wird eine weitere typische Tendenz neuerer Studien ersichtlich, die zwar früher schon erkennbar war, die heute jedoch zum Paradigma erhoben wird: Ethik wird zur Dienerin der Ökonomie. „Ethics pays!“, könnte man sagen. Die „moralische Motivation“ des Unternehmers ist dabei eigentlich identisch mit seiner „ökonomischen Motivation“. Um es überspitzt zu sagen: Ethik wird zum reinen Erfolgsfaktor degradiert.

Als Beispiel für eine solche Funktionalisierung der Ethik sei das insgesamt sehr lesenswerte Buch von Daniel Dietzfelbinger herangezogen, Praxisleitfaden Unternehmensethik: Kennzahlen, Instrumente, Handlungsempfehlungen (Wiesbaden: Gabler, 2008). In gut lesbarer Form werden darin viele praktische Themenfelder des Unternehmensalltags abgehandelt. „Theoretische Konzepte“, also die eigentlichen Prolegomena, verlegt der Autor in ein „Supplement“. Immerhin kommen sie vor. Problematisch ist aber, was Dietzfelbinger über die Intention des Werkes sagt: „Das Buch will Sie davon überzeugen, dass Sie mit ethisch wünschenswertem Verhalten eine multiple Win-Situation erzielen können: Sie werden ökonomischen, sozialen, ethischen Gewinn daraus ziehen!“[6]

Solche Thesen haben natürlich Charme und deshalb wohl auch Konjunktur. Jeder Geschäftsmann wird sofort ethisch handeln, wenn er sich dadurch finanziell besser stellt. Umgekehrt: wenn sich unethisches Handeln ökonomisch nicht rentiert, ist eigentlich das Paradies auf Erden vorprogrammiert. Korruption,

Bilanzfälschung, Umweltverschmutzung und Mobbing hätten keine Chance, weil der „homo oeconomicus“ darin keine Vorteile sieht.

Ganz so simpel scheint ethisches Handeln dann aber doch nicht zu sein. Die Realität sieht anders aus. Schon ein Blick in die Geschichte würde die Erfolgsapostel der Moderne eines Besseren belehren. Die großen ethischen Vorbilder der Menschheitsgeschichte mussten häufig große Nachteile für ihr Handeln in Kauf nehmen oder sogar ihr Leben für ihre gute Sache lassen. Wenn man Erfolg ausschließlich an ökonomischen Kategorien festmacht, kann man mit Werten auch schnell abgehängt werden und sich auf der Verliererseite wiederfinden.

Das Diktum der normativen Ökonomik

Fast folgerichtig gehen viele der aktuellen Veröffentlichungen auch von einer normativen Ökonomik aus. Diese Tendenz ist nicht neu. Bei der „normativen Ökonomik“ kommt es zu einer reinen „Apologetik der vorgefundenen Verhältnisse“, wie es Peter Ulrich einmal ausdrückte.[7] Die marktwirtschaftlichen Bedingungen bleiben unhinterfragt und unbegründet, sie bilden quasi das Dogma, auf dem ethische Leitlinien aufgebaut werden. Verloren geht dabei die Ethik als (gesunder) Kritikfaktor der Ökonomik. Das Normative ist hier nicht die Ethik, sondern die Ökonomik. Markt und Wettbewerb werden zu moralischen Qualitäten hochstilisiert. Der höchste ethische Wert ist die Effizienz. Der „homo oeconomicus“ ist quasi automatisch ein ethisch handelnder Mensch. Horst Albach hat vor Jahren diesen Ansatz auf den Punkt gebracht: „Die Beschäftigung mit Unternehmensethik ist überflüssig. Die Betriebswirtschaftslehre ist Unternehmensethik.“[8]

Es ist erstaunlich, dass trotz der großen Skandale der Vergangenheit sowie trotz Finanz- und Wirtschaftskrise solche Stimmen immer noch die Debatte bestimmen. Ein sich selbst regulierender Markt, der wie ein ethisches Perpetuum Mobile funktioniert, ist aber ein Mythos. Schon die soziale Marktwirtschaft wusste um eine notwendige Rahmenordnung, die für eine funktionierende Marktwirtschaft unumgänglich ist. Ein purer Neoliberalismus übersieht das, was die christliche Ethik schon immer in ihren Grundlagen vertreten hat: die „Sündhaf-

Fortsetzung: Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

tigkeit“ des Menschen“, seinen Hang, den Eigennutz gegen das Gemeinwohl auszuspielen.

Das Desiderat religiöser Fragestellungen

Symptomatisch für die derzeitige Situation ist auch das fast vollständige Fehlen religiöser Bezüge in den bekannten Darstellungen der Wirtschafts- und Unternehmensethik.[9] Diese Tatsache ist erstaunlich, gibt es doch mittlerweile eine ganze Reihe christlicher Initiativen auf diesem Gebiet, die bewusst Fragen des Glaubens und der christlichen Ethik mit einbeziehen.[10] Ihre Publikationen spielen in der allgemeinen Wirtschafts- und Unternehmensethik jedoch keine oder nur eine untergeordnete Rolle. Entsprechende Beiträge bleiben offensichtlich im innerkirchlichen Binnenbereich hängen. Analog haben christliche Kongresse über Wirtschafts- und Unternehmensethik großen Zulauf, sind jedoch mit der akademischen Disziplin der Wirtschaftsethik nicht vernetzt und haben dementsprechend kaum Einfluss in der Welt der Ökonomen.

Wenn überhaupt einmal solche Impulse von der Wirtschaftsethik aufgenommen werden, dann praktisch ausschließlich aus der Philosophie. Charakteristisch dafür ist ein Beitrag von Michael Abländer über „Philosophia Ancilla Oeconomiae?“, in der zwar der Philosophie ein Recht auf Grundlagenklärung eingeräumt wird, die Theologie als Leitwissenschaft jedoch nur noch im Sinne eines überwundenen Relikts der Voraufklärung auftaucht. Sie habe im Gegensatz zur Philosophie für die aktuelle Wirtschaftsethik keine Bedeutung mehr.[11] Ein solcher Ansatz verwundert, denn es ist unleugbar, dass religiöse Überzeugungen und Prägungen bis heute einen erheblichen Einfluss auf das ethische Verhalten von Wirtschaftsakteuren haben, selbst wenn die kirchliche Verwurzelung des modernen Menschen schwächer geworden ist. Im Gegensatz dazu dürfte der Einfluss der Philosophie auf das praktische Handeln der Menschen eher marginal sein.

Theologische Beiträge

Obwohl also christliche Beiträge auf den Gang der wirtschaftsethischen Debatten kaum Einfluss haben, überrascht andererseits die nicht geringe Zahl von Publikationen aus dieser

Ecke. Dezidiert christliche Beiträge zur Wirtschaftsethik haben dabei eine längere Tradition. Auf protestantischer Seite standen am Anfang die Werke von Georg Wünsch „Evangelische Wirtschaftsethik“ (Tübingen: Mohr Siebeck, 1927) und vor allem Arthur Richs zweibändige Wirtschaftsethik (Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 1984-1990). In der englischsprachigen Welt war es vor allen Dingen Josiah Charles Stamp, der schon 1939 in seiner Studie *Christianity and Economics* (London: Macmillan) für christliche Prinzipien in der Wirtschaft eintrat. Auf katholischer Seite sei an die Werke von Oswald von Nell-Breuning erinnert, dem „Nestor der katholischen Soziallehre“. In seine Fußstapfen trat der Jesuit Friedhelm Hengsbach, der sich vor allem gegen eine Funktionalisierung der Ethik in der Wirtschaft wandte. Auf evangelikaler Seite haben sich Autoren wie Werner Lachmann und Hartmut Kreikebaum einen Namen gemacht.[12]

Neben den Genannten haben weitere Autoren in den letzten Jahren von einem theologischen Ansatz her Publikationen vorgelegt.[13] Wenig beachtet blieb ein erstmals 1999 erschienenes Buch des Altkatholiken Franz Segbers, *Die Hausordnung der Tora: Biblische Impulse für eine theologische Wirtschaftsethik* (Luzern: Edition Exodus). In dieser Marburger Habilitationsschrift werden biblische Texte auf ihre Relevanz für die Wirtschaftsethik untersucht. Es geht dem Autor dabei um eine „biblisch begründete Wirtschaftsethik“. Segbers geht in seiner Methode nicht biblizistisch vor, sondern berücksichtigt sehr wohl die Unterschiede in den Wirtschaftssystemen der Antike (Hausverwaltung) und der Moderne (Kapitalerwerb). Er zeigt aber auf, dass die Prinzipien der Tora auch für heutige Wirtschaftsprozesse tragfähige ethische Leitlinien abgeben können. Kritisch anzumerken bleibt, dass die biblischen Texte zu stark unter dem Diktum der „Option für die Armen“ interpretiert werden. Segbers Buch bleibt jedoch bis heute die beste Studie über biblische Grundlagen einer „christlichen Wirtschaftsethik“.

2007 erschien eine weitere theologische Habilitationsschrift, verfasst von Nils Ole Oermann unter dem Titel *Anständig Geld verdienen? Protestantische Wirtschaftsethik unter den Bedingungen der globalen Märkte* (Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus). Breiter angelegt als Segbers, bietet Oermann einen Überblick über

die evangelische Wirtschaftsethik in Vergangenheit und Gegenwart. Dem Autor geht es bei seinem eigenen Ansatz weniger um die Frage nach dem Primat der Ethik oder der Wirtschaft. Vielmehr fordert er auf, in Wirtschaftsprozessen konsequent vom Menschen her zu denken und betont damit die anthropologischen Grundlagen. Im Gegensatz zum „homo oeconomicus“ sieht Oermann den Menschen als „homo integralis“ zwischen Eigennutz und Altruismus („simul iustus et peccator“). Er öffnet damit die oftmals sich auf rein ökonomische Fragen konzentrierende Diskussion und gibt ihr Breite und Tiefe, indem Kultur, Politik, Religion und Gesellschaft in den Blickwinkel kommen. Grundlegend ist dabei für Oermann ein eindeutiges Verständnis des biblischen Konzeptes der Gerechtigkeit.

2008 folgte das Buch des Bochumer Theologen und Ethikers Traugott Jähnichen, *Wirtschaftsethik: Konstellationen – Verantwortungsebenen – Handlungsfelder* (Stuttgart: Kohlhammer, 2008). Jähnichen erschöpft sich im größten Teil des Buches allerdings in einem historischen Streifzug durch die Geschichte der Wirtschaftsethik. Interessant wird es erst auf den letzten 80 Seiten, auf denen der Autor die soziale Marktwirtschaft weiterentwickelt und auf aktuelle Problemfelder eingeht. Er fordert eine „Einbettung der Ökonomie in eine gesellschaftliche Rahmenordnung“. Der weitere Erfolg der sozialen Marktwirtschaft sei abhängig von grundlegenden religiös-kulturellen Grundüberzeugungen, eben einer bestimmten „Weltsicht“, die als Voraussetzung jedes ökonomischen Handelns bestimmt. Der Verdienst der Studie ist es, Wirtschaftsethik in den umfassenden Rahmen einer „Weltordnung“ gestellt zu haben.

Segbers, Oermann und Jähnichen blieben in ihrer Wirkung begrenzt. Große Wellen schlug dagegen die EKD-Denkschrift *Unternehmerisches Handeln in evangelischer Perspektive* aus dem Jahr 2008 (Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus), weil sie im Gegensatz zu früheren EKD-Texten ausgesprochen unternehmerfreundlich formuliert war. Sie löste dadurch innerhalb der evangelischen Kirche große Diskussionen aus. Schon der erste Satz der Denkschrift, die Einleitung im Geleitwort von Wolfgang Huber, brachte die neue Ausrichtung auf den Punkt: „Die evangelische Gestalt des christlichen Glaubens hat zu unternehme-

II Fortsetzung: Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

rischem Handeln ein positives Verhältnis.“ Der Text ist in sich sehr ausgewogen, zeigt Verständnis für die Sachzwänge von Unternehmen, mahnt aber andererseits ethische Leitlinien an, ohne die Wirtschaftsprozesse in die Sackgasse führen. Der Rahmen der sozialen Marktwirtschaft bietet dazu nach Ansicht der Verfasser die beste Alternative.

Populäre Beiträge

Abschließend sei hingewiesen auf drei populäre Titel, die auf dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise von Bedeutung sind und von einem dezidiert christlichen Standpunkt aus geschrieben wurden. Alle drei Autoren kommen aus dem Bankgeschäft, bejahen die Marktwirtschaft, plädieren jedoch für eine Stärkung der ethischen Fundamente in der Gesellschaft. Es ist davon auszugehen, dass solche Werke dank ihrer populären Vermarktung einen wesentlich größeren Einfluss haben werden als die wissenschaftlichen Studien zum Thema.

2007 erschien Ken Costas Buch *God at work* (dt. *Der liebe Gott und das böse Geld: Wie man Bibel und Business unter einen Hut bringt*, 2009), ein sehr persönlich gehaltenes Werk über die richtige Einstellung zu Arbeit und Geld. Costa war Leiter des Investmentgeschäfts von UBS und Geschäftsführer der Privatbank Lazard. Außerdem ist er Vorsitzender von „Alpha International“. Für ihn hat der christliche Glaube grundsätzlich Auswirkungen auf alle Lebensbereiche, so auch im Bereich der Wirtschafts- und Finanzwelt. Der Marktwirtschaft schreibt er ins Stammbuch: „Ohne eine auf Werten basierende Architektur ist die Marktwirtschaft auf schwachen Fundamenten errichtet“ (S. 16). Konkrete globale Handlungsalternativen bietet dieses Buch jedoch nicht. Für den einzelnen Akteur sind die Ratschläge Costas jedoch beherzigenswert.

Noch wesentlich größere Beachtung fand in den Medien das Buch von Stephen Green, dem engagierten Christen und Vorsitzenden von HSBC, das 2009 unter dem Titel *Good Value* (dt. *Wahre Werte: Über Moral, Geld und die Zukunft*, 2010) erschien. Green deckt darin schonungslos die Gründe der Finanz- und Wirtschaftskrise auf und stellt sie in einen geschichtlichen und globalen Kontext. Da-

bei wird deutlich: Nicht das Wirtschaftssystem an sich ist schuld an der Krise, sondern die fehlende „Kultur der Werte“. „Die Wahrheit lautet, dass der Wert unserer Geschäfte von den Werten abhängt, mit denen wir unsere Geschäfte betreiben.“ Die Lösung sei nicht eine Rückwendung zum Sozialismus oder zur Planwirtschaft, sondern ein „ethischer Kapitalismus“, in dem Verantwortungsgefühl, Maßhalten und Integrität vorherrschen. Es geht um nachhaltige Wertmaximierung, nicht um kurzfristige Erfolgszahlen. Ohne einen ethischen Unterbau sei dagegen die nächste Krise schon vorprogrammiert.

Auch die dritte populäre Neuerscheinung geht in diese Richtung. „Unsere Wirtschaftskrise ist eine Krise der Werte“, meint Norbert Walter, bis Ende 2009 Chefvolkswirt der Deutschen Bank. Der engagierte Katholik legt mit seinem Buch *Marktwirtschaft, Ethik und Moral* (Berlin University Press, 2010) Vorträge über Werte vor, die er zwischen 2002 und 2009 gehalten hat. In Ergänzung zu Costa und Green geht Walter dabei auch auf die Errungenschaften der sozialen Marktwirtschaft ein, die mittlerweile in Vergessenheit geraten sind. Gier und Maßlosigkeit seien nicht der marktwirtschaftlichen Ordnung anzulasten, sondern hätten sich durch einen fehlenden Ordnungsrahmen entwickelt, so Walter. Ein wichtiger Grundwert der Gesellschaft sei die Familie. Nur dort könnten Werte verlässlich entwickelt und weitergegeben werden (S. 36). Neben der staatlichen Aufsicht sei vor allem eine „ethische Grundorientierung“ des Menschen vonnöten, „wie sie beispielsweise im christlichen Glauben fest verankert ist“.

Bilanz

Trotz der großen Popularität der Wirtschafts- und Unternehmensethik wurden in dieser Literaturschau Defizite in den Neuerscheinungen der letzten Jahre offensichtlich: Der Hang zur Anwendungsorientierung und zum Pragmatismus ist augenscheinlich. Die Gefahr besteht, dass Unternehmensethik eine Art „Instant-Moral“ wird, die durch das Primat der Ökonomie funktionalisiert wird. Eine Unternehmensethik ohne grundlegende Kenntnisse ethischen Handelns greift zu kurz, könnte sich langfristig sogar als gefährlich herausstellen.

Ebenfalls offensichtlich ist die Wirkungslosigkeit theologischer Studien zum Thema, wobei gerade aus diesem Gebiet neue Perspektiven zu gewinnen wären, wäre man wirklich gewillt, interdisziplinär zu denken und theologischen Fragen Raum zu geben. Ethisches Handeln hat immer einen kulturellen Hintergrund. Persönliche Prägungen spielen dabei eine ebenso große Rolle wie Fragen der sozialen und religiösen Bestimmtheiten. Dass kein Wirtschaftssystem ohne solche weltanschaulichen Rahmenbedingungen auskommt, zeigt gerade die Geschichte der sozialen Marktwirtschaft. Es bleibt zu hoffen, dass der Brückenschlag zwischen Ökonomie und Theologie in Zukunft besser gelingt.

Anmerkungen:

[1] *Einen guten Überblick gibt Ewald Stübinger, „Literaturbericht: Wirtschaftsethik und Unternehmensethik I“, Zeitschrift für Evangelische Ethik 40(1996), S. 148. Vgl. auch ders., „Literaturbericht: Zu neueren Publikationen aus dem Bereich der Wirtschaftsethik“, Zeitschrift für Evangelische Ethik 49(2005), S. 284-313.*

[2] *Einen Überblick über das Angebot an Hochschulen findet man in der Zeitschrift Forum Wirtschaftsethik 16(Nr. 1, 2008), S. 6-41; 16(Nr. 2, 2008), S. 6-41.*

[3] *Vgl. Hartmut Kreikebaum, Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1996.*

[4] *Karl Homann, „Wirtschaftsethik: Versuch einer Bilanz und Forschungsaufgaben“, Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven, Hg. Thomas Beschorner u.a., München: Rainer Hampp, 2005, S. 198.*

[5] *Peter Ulrich, „Integrative Wirtschaftsethik: Versuch einer (Selbst-)Einschätzung des Entwicklungs- und Diskussionsstands“, Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven, Hg. Thomas Beschorner u.a., München: Rainer Hampp, 2005, S. 235.*

[6] *Daniel Dietzfelbinger, Praxisleitfaden Unternehmensethik: Kennzahlen, Instrumente, Handlungsempfehlungen, Wiesbaden: Gabler, 2008, S. 15.*

Fortsetzung: Pragmatisch, praktisch, gut?

Neuerscheinungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik unter der Lupe – von Stephan Holthaus

[7] Ulrich, S. 235.

[8] Horst Albach, „Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik“, *Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre* 75(2005), S. 809.

[9] Eine Ausnahme bildet Hans Nutzinger, *Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik*, Marburg: Metropolis, 2003.

[10] *Kirche und Wirtschaft (KIWI), Gesellschaft zur Förderung von Wirtschaftswissenschaften und Ethik (GWE), Institut für Wirtschafts- und Sozialethik in Marburg (IWS), Oswald von Nell-Breuning-Institut für Wirt-*

schafts- und Gesellschaftsethik; in den USA und in Großbritannien die Organisationen Association of Christian Economists (ACE), auf katholischer Seite das Acton-Institute in Grand Rapids, Michigan.

[11] Michael Aßländer, „*Philosophia Ancilla Oeconomiae? – Wirtschaftsethik zwischen Hilfswissenschaft und Orientierungswissenschaft*“, *Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven*, Hg. Thomas Beschoner u.a., München: Rainer Hampp, 2005, S. 325-338. Erst in der Ausgabe Nr. 1 (2010) der Zeitschrift *Forum Wirtschafts-*

ethik findet man eine Ausgabe, die sich dem Thema „Religion und Wirtschaftsethik“ stellt.

[12] Z.B. Werner Lachmann, *Wirtschaft und Ethik: Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns aus biblischer und ökonomischer Sicht*, 2. Aufl. Münster: LIT, 2009 (eine frühere Auflage erschien unter gleichem Titel beim Hänssler-Verlag, Neuhausen-Stuttgart, 1986), mit vielen biblischen Bezügen; Kreikebaum, a.a.O., hier insbesondere die Seiten 93-122.

[13] Bekannte Experten mit theologischer Ausbildung sind Karl Homann, Joachim Fetzer, André Habisch und Michael Schramm.

Breviere

Meisterdenker der Freiheits-/Wirtschaftsphilosophie – Rezension von Werner Lachmann

Wer schnell ein passendes Zitat sucht und sich über die Hauptaussagen bekannter, freiheitlich-orientierter Denker informieren möchte, dem stehen seit einiger Zeit Breviere zur Verfügung, die von Gerd Habermann (Ludwig-Hayek-Gesellschaft) herausgegeben werden. Alle Breviere sind ähnlich aufgebaut. Das Alexander-Rüstow-Brevier wurde schon ausführlich besprochen. Einige weitere seien hier kurz vorgestellt:

Doering, Detmar (Hg): *Vernunft und Leidenschaft. Ein David-Hume-Brevier*, Thun 2003 (Ott) 127 S. ISBN 3-7225-6919-2

David Hume ist wohl der einflussreichste Denker der Schottischen Aufklärung. Sein Skeptizismus wurde sowohl von konservativen Christen als auch dogmatischen Rationalisten kritisiert. Der Freund Adam Smiths übte einen großen Einfluss auf die Philosophie von Kant bis von Hayek und Popper aus. Dieses Brevier stellt in Zitaten die ganze Bandbreite seines Denkens auf.

Nach einer kurzen Einleitung von Hartmut Kliemt werden die Stationen von Humes Leben aufgezeigt. Die Zitate sind in folgende Rubriken unterteilt: Skepsis, Moralphilosophie, Freiheit, Recht, Staat, Politik, Wirtschaftspolitik, Kultur und kulturelle Evolution, Religion. Doering, Leiter des Liberalen Instituts der Friedrich Naumann Stiftung, hat geschickt wichtige Aussagen Humes zusammengestellt und geordnet. Manchmal sind die Zitate kurz und man hätte sie gerne im Zusammenhang gelesen – auch Wiederholungen stören. Ansonsten ein empfehlenswertes Buch für alle, die sich intensiver mit Hume beschäftigen wollen.

Nef, Robert (Hg): *Dichter der Freiheit. Ein Friedrich-Schiller-Brevier*, Bern 2006 (Ott), 160 S. ISBN: 3-7225-0046-X

Früher mussten Schüler monatelang Schiller lesen, seine Gedichte und Theaterstücke gehörten zum allgemeinen Bildungsgut. Aber als Klassiker gehört er der Vergangenheit an, sein Pathos entspricht nicht mehr der heutigen Zeit. Die in diesem Band vorgestellten Zitate und Testauszüge stellen ihn als großen Freiheitsdenker dar.

Nach einer kurzen Einleitung und einer Einführung von Detmar Doering sowie Stationen seines Lebens kommen die Schillerbeiträge, die folgendermaßen aufgeteilt sind: Freundschaft und Tugend (Freiheit als verantwortete Zuwendung), Liebe und Pflicht (Freiheit als Entscheidung), Phantasie und Schönheit (Freiheit als Vision und Gestaltungskraft), Poesie und Wahrheit (Freiheit als schöpferische Vielfalt in Offenheit), Widerstand und Ordnung (Freiheit als politische Kraft), Wille und Schicksal (Freiheit als Impuls der Weltgeschichte). Abschließend werden drei Schlüsseltexte zur Freiheit geboten (Auszüge aus: Über Anmut und Würde, Die Gesetzgebung des Lykurgus und Solon sowie Wilhelm Tell).

Die schwierige Aufgabe der Zusammenstellung von Zitaten des in der Umgangssprache meistzitierten deutschen Klassikers ist Nef gut gelungen.

Habermann, Gerd (Hg): *Der Weg zum Wohlstand. Ein Adam-Smith-Brevier*, Thun 2002, 159 S. ISBN: 3-7225-6924-9

Der Moralphilosoph Adam Smith kann als der Großvater aller Ökonomen bezeichnet werden, mit seiner „Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker“ (kurz: Wohlstand der Nationen) beginnt die moderne Nationalökonomie. Durch sein Werk „Theorie der ethischen Gefühle“ ergibt sich eine gelungene Verbindung zwischen Marktwirtschaft und Ethik.

Nach einer Einleitung von Christian Watrin folgen zuerst Stimmen anderer zur Bedeutung des Werkes von Adam Smith. In sechs Untertiteln werden Zitate aus den drei großen Werken Adam Smiths unter dem Titel „Der Mensch als soziales Wesen“ und dann in zehn Untertiteln unter der Überschrift „Die spontane Ordnung“ dargestellt. Ein hilfreiches Brevier für alle, die sich über Smiths Vorstellungen zu einzelnen Themen schnell informieren wollen.

■ Neue Wege zu mehr Beschäftigung

Rezension von Werner Lachmann

Müller-Michaelis, Wolfgang: Neue Wege zu mehr Beschäftigung. Ein Gegenentwurf zur gescheiterten Reformpolitik. Gräfelting 2007 (Resch), 269 S. ISBN: 978-3-935197-4

Die Orientierungslosigkeit heutiger Wirtschaftspolitik wird immer mehr deutlich. Probleme des Arbeitsmarktes, Gesundheitswesens, Staatsverschuldung und Finanzkrise rufen nach Lösungen. Im Geiste Ludwig Erhards stellt der frühere Topmanager eines multinationalen Wirtschaftsunternehmens Vorschläge für eine Wirtschaftspolitik aus einem Guss vor. In 13 Kapiteln geht er den Problemen nach und zeigt Lösungsmöglichkeiten auf.

Müller-Michaelis kritisiert den geringen wirtschaftlichen Sachverstand der Entscheidungsträger und verlangt eine klare Diagnose für eine erfolgreiche Therapie. Öffnung und Flexibilität sei für die Arbeitsmärkte notwendig, er betont die Bedeutung von Forschung und Bildung und fordert eine Abkopplung der Krankenversicherungsbeiträge von den Arbeitskosten. Er bemängelt, dass die staatliche Wirtschaftspolitik den Strukturwandel zu einer Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft nicht voll zur Kenntnis

nimmt. So entspricht das Gesundheitssystem aus dem vorletzten Jahrhundert nicht mehr den heutigen Anforderungen, obwohl es den wichtigsten Wertschöpfungsbereich der deutschen Volkswirtschaft darstellt. Nur ein Systemwechsel vom zentralverwaltungswirtschaftlichen Kassensystem zu einer sozial-marktwirtschaftlichen Steuerung kann ein ausreichendes Angebot an Gesundheitsleistungen zu tragbaren Beitragssätzen gewährleisten. So arbeitet er ein 10-Punkte-Programm zur Integration des Gesundheitssektors in die Soziale Marktwirtschaft heraus. Ähnlich kritisiert er das deutsche Bildungssystem und verlangt mehr Wettbewerb im Lehrbetrieb der deutschen Hochschulen. Dabei sieht er im föderalen Bildungssystem eine Ursache seines Versagens – was er nicht begründet. Länder mit föderalem Bildungssystem könnten nämlich über Wettbewerb ihre Bildungseffizienz erhöhen. Das Problem liegt m. E. in der angestrebten Harmonisierung, dem Gegenteil von Wettbewerb. Interessant ist sein Vorschlag der Ersetzung der bisherigen Arbeitslosenversicherung durch eine kapitalgedeckte Berufliche Weiterbildungsversicherung. In seinem Appell eines Generationenvertrages nach Maß plädiert er für eine Umschichtung der Staatsaus-

gaben vom Sozialhaushalt auf Bildungs- und Forschungsförderung. Die eigentlich schon lange bekannten Forderungen werden von ihm vehement erhoben: „Steuersenkung, Subventionsabbau, fiskalische Leistungsanreize, mehr Wettbewerb und konsequente Durchsetzung der Subsidiarität im konkurrierenden Entscheidungshandeln in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft und nicht zuletzt Förderung des zivilgesellschaftlichen Engagements der Bürger in allen Lebensbereichen.“ (S.223)

Es liegt ein aufrüttelndes Buch vor, dem man weite Verbreitung wünscht. Jedoch sind die meisten seiner Vorschläge bekannt. Zu Recht plädiert er auf ein Zurück zu Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft Ludwig Erhards mit Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand. Allerdings erinnert mich die Lektüre an das Problem, das Mäuse mit Katzen haben. Als ein kluger Mäuserich vorschlug, allen Katzen eine Glocke umzubinden, damit man sie höre und rechtzeitig in sein Mäuseloch entweichen könne, fragte ein alter Mäuserich nur: Wer bindet der Katze die Glocke um? Damit blieb alles beim Alten. Es fehlen in diesem Buch Hinweise auf Möglichkeiten zur Implementierung der bekannten Vorschläge aus der Wirtschaft.

■ Wettbewerb und geistiges Eigentum

Rezension von Werner Lachmann

Oberender, Peter (Hg): Wettbewerb und geistiges Eigentum, Berlin 2007 (Duncker & Humblot), 100 S. ISBN: 978-3-428-12500-5

Wirtschaftsstrukturen sind einem steten Wandel unterworfen. Von der Landwirtschaft zur Industrie und in den letzten Jahrzehnten zum Dienstleistungssektor. Jeder Sektor benötigt im Grunde eine angepasste Theorie; der Wettbewerb für Immaterialgüter muss daher anders geordnet werden als der für Industriegüter. Geistiges Eigentum ist in der modernen Wissensgesellschaft eine der wichtigsten Ressourcen und muss durch Patente geschützt werden (dynamische Anreizfunktion). Dieser Schutz bedeutet eine gewollte Wettbewerbsbehinderung, die jedoch wettbewerbswidrig eingesetzt werden kann. Damit kann das Immaterialgüterrecht mit dem Wettbewerbsrecht in Konflikt geraten. Wie wird in diesem Fall dennoch ein effizienter Wettbewerb aufrechterhalten? Hat das Immaterialgüterrecht oder das Wettbewerbsrecht den Vorrang?

Gibt es eine Symbiose von beiden oder sind mögliche Wettbewerbsbehinderungen beispielsweise durch Lizenzverweigerung stets im Einzelfall auf Wettbewerbswidrigkeit hin zu überprüfen?

Die Arbeitsgruppe „Wettbewerb“ des Wirtschaftspolitischen Ausschusses im Verein für Socialpolitik hat sich auf ihrer Jahrestagung 2006 mit der Beziehung des Rechts auf Geistiges Eigentum zur klassischen Wettbewerbspolitik befasst, deren Beiträge nun der Öffentlichkeit vorgelegt werden. Dieter Schmidchen referiert aus ökonomischer Sicht zu „Die Beziehung zwischen dem Wettbewerbsrecht und dem Recht geistigen Eigentums – Konflikt, Harmonie oder Arbeitsteilung?“ in dem er das Spannungsfeld durch eine postulierte Arbeitsteilung zwischen Jura und Ökonomik auflöst. Ansgar Ohly erläutert diese Arbeitsteilung in seinem Beitrag „Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht – Konflikt oder Symbiose?“ anhand konkreter Gerichtsurteile und anschließend behandelt Jür-

gen Schade das Thema „Rechte geistigen Eigentums und Auswirkungen auf den Wettbewerb. Ein Praxisbericht aus Sicht des Deutschen Patent- und Markenamtes“. Der Praktiker fordert eine stetige Fortentwicklung des Immaterialgüterrechts. Stefan Bechtold greift diesen Aspekt in seinem Beitrag „Immaterialgüterrechte und die technische Kontrolle von Sekundärmärkten“ auf. Im Abschlussreferat nimmt Schmidchen Stellung „Zur Aufgabenverteilung zwischen dem Recht geistigen Eigentums und dem Wettbewerbsrecht – eine ökonomische Analyse“.

Der Ausschuss hat sich eines wichtigen Themas angenommen und sowohl aus der Theorie als auch aus der Praxis die wesentlichen Aspekte behandelt. Die Beiträge sind gut dokumentiert und verständlich formuliert. Hilfreich wäre es gewesen, wenn auch noch Korreferate zu den einzelnen Beiträgen gehalten worden wären – da in einer solchen Diskussion kritische oder wichtige Punkte herausgestellt werden.

■ Geld in der Geschichte

Rezension von Helmut de Craigher

Walker, Karl: Geld in der Geschichte, Nikol-Verlag, Hamburg 2009, 185 Seiten

Eine Wiederentdeckung ist anzuzeigen, eine leicht und spannend geschriebene, gut lesbare Einführung in die Geschichte des Geldes, die zugleich kulturgeschichtlichen Tiefgang aufweist. Walker veranschaulicht vor allem die Bedeutung eines verlässlich umlaufenden Tauschmittels für die Kulturentwicklung der verschiedenen Zeitalter. Aber auch die tragischen Auswirkungen eines Geldes, das über die Konzentration in wenigen Händen Schuldenwirtschaft und Ausbeutung hervorbringt, werden deutlich. Sogar ein besseres Verständnis der Wirtschaftskrisen verspricht der Untertitel dieses Werkes. Und in der Tat ist erkennbar, dass sich zu den Vorgängen seit Herbst 2008 offensichtlich vergleichbare Vorläufer in der Geschichte finden.

Da es sich um die Neuauflage einer lange vergriffenen Schrift von 1959 handelt, sind drei Einschränkungen des Themas erklärlich. Einmal beschränkt sich diese Geschichte des Geldes auf die europäische Geschichte. Die heute globale Perspektive der Universalgeschichte ist hier noch nicht im Blick. Zum zweiten war die heute entwickelte Klimageschichte noch kaum bekannt, so dass insbesondere in der Beurteilung des Hochmittelalters ein vielleicht wichtiger Aspekt fehlt. Zum dritten endet das Buch zeitlich vor dem zweiten Weltkrieg, ohne Kriegswirtschaft und Wirtschaftswunder noch in den Blick zu nehmen.

Drei Hauptbedingungen identifiziert der Autor für die geschichtlich mächtige Entfaltung großer Kulturkreise. Sie werden fast nebenbei in diese europäische Geschichte des Geldes eingeflochten. Dazu gehöre am Anfang ein Mindestmaß an Verkehrswegen, Menschen und handwerklichen Fähigkeiten. Zum zweiten erwähnt Walker die großen, religiös geprägten Kulturideen, die dem Kulturkreis Gemeinsamkeit, Dauer und Ziele vermitteln. Ohne den Glauben an eine eigene ideelle Berufung haben große kulturelle Aufschwünge kaum stattgefunden. Schicksalhaft als bedingende Möglichkeit für Aufstieg, Entfaltung und Niedergang sei jedoch das Geld als Maß, Tauschmittel und Vermittler ökonomischer Leistungen.

Das Buch zeichnet zu Beginn der Entwicklung, in der Antike, sowie in den letzten Jahr-

hunderten, nämlich der Neuzeit, Beispiele immer wieder nicht verstandener und am Ende in den Ruin treibender Geldsysteme.

Der Zyklus von Mangel, Überfluß, Verschwendung, Konzentration, Verarmung und Verlust von angehäuften Geldschätzen wird zuerst beispielhaft am kometenhaften Aufblühen der griechischen Polis und ihrem ebenso schnellen Verfall aufgezeigt. So schnell wie der Zufluss von tauschbarem Edelmetall zur Belegung der Nachfrage, zur Blüte der Künste und zur machtpolitischen Expansion führte, so schnell war der wertvolle Stoff durch die Gier nach Gold in private Schätze abgeführt und durch die Gier nach Luxus-Importartikeln an die Nachbarn verausgabt, insbesondere an das aufstrebende Rom. Dass für Rom der im Grunde gleiche Zyklus immerhin fünf Jahrhunderte dauerte, lag an den gewaltigen Mengen immer neu eroberten, neu geförderten und wieder verausgabten Edelmetalls aus den Provinzen. Am Ende befanden sich ungeheuerliche Gold- und Silberschätze an den Peripherien eines im Inneren verarmten Reiches und fielen in die Hände der erobernden Barbaren, die sie nicht anders als durch Umwandlung in Pracht- und Schmuckgegenstände zu nutzen wussten.

Auch die Erfolge des neuzeitlichen Merkantilismus und die Handelskriege um das Gold als Hauptzahlungsmittel, die er provozierte, werden aufschlussreich beschrieben. Das Gold aus Amerika verursachte riesige Inflationen, ihm wird aber auch eine entscheidende Schubkraft für die industrielle Entwicklung Westeuropas zugesprochen. Dazwischen erfolgten die Versuche mit neuen Formen von Papiergeld, wie die „Assignaten“ der französischen Revolution, die schneller ihren Wert verloren, als man sie nachdrucken konnte, ehe man die Logik der Inflation wahrhaben wollte.

Der umfangreiche Mittelteil des Buches befasst sich dagegen mit den dreihundert Jahren einer beispiellosen wirtschaftlichen Hochblüte des deutschsprachigen Mitteleuropa zwischen 1150 und 1450. Ausgehend von einer verschwindend dünnen Bevölkerung entstanden 80 % der heute noch existenten Städte, die imposanten Kirchen und Kathedralen der Gotik – immerhin als nicht erzwungene, sondern freiwillige (!) Leistungen der Bürgerschaft – sowie das die damals bekannte Welt umspannende Handelsnetz der Hanse. Sechzig Feiertage neben den Sonntagen und sechs Stunden täglicher Arbeitszeit waren nicht ungewöhnlich. Die Einkommen der Tagelöhner mussten öfters von Amts wegen begrenzt werden, weil die üppige Verpflegung, die luxuriöse

Kleidung, die reiche Ausstattung der unteren Volksschichten den Neid der Herrschenden erregte. Zwar war auch den damals agierenden Bauern, Bürgern und Adligen der Ursprung dieser Wirtschaftsblüte aus der karolingischen „renovatio monetarum“ kaum bewusst, aber es waren doch glückliche Eigenschaften des damaligen Münzwesens, die maßgeblich für eine nachhaltige Nachfrage, ein unerhörtes Wachstum, eine breite Verteilung des Wohlstands bis in die untersten Volksschichten sorgte. Die sogenannten „Brakteaten“, dünne Silberblechmünzen, wurden von den Münzherren immer wieder „verrufen“ und gegen eine geringere Anzahl von Neuprägungen getauscht. Kein Wunder, dass jedermann diese vergänglichen Wertsymbole wie faule Eier so schnell wie möglich gegen reale Güter tauschen, der Kirche spenden oder an die unteren Volksschichten abgeben wollte. Dieses Geld war so knapp wie das Silber und konnte nur so knapp ausgegeben werden, wie die Bereitschaft der Bürger vorhanden war, unnötiges Geld vorzuhalten. Es verlor daher in mehreren Jahrhunderten kaum an Nennwert, lief aber unaufhörlich um. Die Ausgabe der Brakteaten ersetzte teilweise die uns bekannten Steuern als Basis öffentlicher Einnahmen.

Das „finstere“ Mittelalter, das Frankreich bereits im hundertjährigen Krieg mit seinen Verwüstungen erreicht hatte, trat in Deutschland erst in der Ablösung dieses Münzwesens auf, nämlich zu Beginn der Neuzeit. Mit dem „ewigen Pfennig“ wurde ein neues, der Absicht nach dauerhafteres, tatsächlich aber hoch betrugs- und inflationsanfälliges Geld geprägt. Aus den reichen Handelsgeschlechtern der Fugger, Welser und anderen wurden Bankherren, die Kaiser und Reich unter das Regime ihrer Kreditwirtschaft zwingen konnten.

Der Autor zieht nicht mehr die Linien seiner Einsichten in die geldtheoretischen Auseinandersetzungen der Gegenwart. Moderne Kreditgeldsysteme werden nicht mehr behandelt. Hierfür müsste der Leser zu dem sehr viel detaillierteren und umfangreichen modernen Standardwerk von Zarlenga greifen (Stephen Zarlenga, *Der Mythos vom Geld – die Geschichte der Macht*, 2. Aufl. 2008 Zürich).

Er endet mit einer immerhin aufschlussreichen Darstellung der Auswirkungen des Young-Plans von 1930, die zur Übertragung der damaligen Weltwirtschaftskrise nach Deutschland führten, sowie kulturgeschichtlichen Überlegungen über die Gefahr der Maßlosigkeit, der Menschen immer und, im Zusammenhang mit dem Geld ganz besonders, ausgesetzt sind.

■ Entwurf einer menschlichen Wirtschaftsordnung

Rezension von Werner Lachmann

Regner, Martin: Entwurf einer menschlichen Wirtschaftsordnung, Göttingen 2008 (Cuvillier), 141 S. ISBN: 978-3-86727-623-8

Bei diesem Werk handelt es sich um eine Diplomarbeit, die an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg geschrieben wurde. Regner vermisste bei den Vorlesungen eine Antwort auf die Fragen „Wozu und warum der Mensch Wirtschaft betreibt?“ So trieb ihn das Problem um „Wie kann ich ein gutes und richtiges Leben führen?“ – insbesondere angesichts der drängenden Probleme der Industrieländer (horrende Staatsverschuldung, Massenarbeitslosigkeit, Umweltverschmutzung, Überlastung der Sozialversicherungen, Zunahme von Armut usw.). Seine Lösung ist der Entwurf einer „menschheitlichen Wirtschaftsordnung“.

Zuerst arbeitet er Prinzipien einer menschheitlichen Wirtschaftsordnung heraus, die er im

Freiheitsprinzip, dem Privatheitsprinzip und dem Prinzip der kleinen Einheit, dem Gleichheitsprinzip, dem Gerechtigkeitsprinzip, dem Arbeitsprinzip und dem Prinzip der Bescheidenheit vor der Umwelt findet. Sodann erfolgt eine Analyse der beiden bekanntesten Wirtschaftsordnungen „Marktwirtschaft“ und zentralverwaltete sozialistische Wirtschaft“ unter Beachtung der von ihm herausgearbeiteten Prinzipien.

Anschließend entwickelt er seine „menschheitliche Wirtschaftsordnung“. Dabei greift er auf das Konzept von Produktionsgenossenschaften zurück. In Genossenschaften sind Kapitalgeber, Eigentümer, Entscheidungsträger und Leistungsempfänger identisch. Die Wirtschaft sollte deshalb genossenschaftlich organisiert werden. Die Anteile der Genossenschaften werden zu einem Drittel jeweils einem Sozialfonds, einem Mitarbeiterfonds und einem Staatsfonds übertragen werden. Weder Sozialversicherung noch Steuererhe-

bungen sind dann notwendig. Es verbleiben Anreize zur Arbeit, da die Genossen durch eigenes Anstrengen ihren Drittelanteil erhöhen können. Koordinationsverluste, Fehlleistungen von Ressourcen und Leistungslähmungen werden vermieden. Anhand von erfolgreichen Unternehmen, die produktionsgenossenschaftlich organisiert sind, zeigt er Erfolgsmöglichkeiten auf.

Regners Ansatz beruht auf der republikanischen Freiheits-, Rechts- und Staatslehre. Das Buch ist verständlich, engagiert und klar geschrieben, eine ungewöhnliche, selbständige geistige Leistung. Die Praktikabilität mag man anzweifeln, aber die Probleme bei der Konzipierung von Wirtschaftsordnungen werden deutlich herausgearbeitet. Sein Betreuer (Prof. Schachtschneider) hat ein Vorwort geschrieben. Man kann Betreuer und Verfasser zu diesem Werk beglückwünschen, da es viele Denkanstöße zur Verbesserung unserer Wirtschaftsordnung gibt.

■ Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft

Rezension von Werner Lachmann

Aufderheide, Detlef und Martin Dabrowski (Hg): Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft. Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven für den Pflegesektor, Berlin 2007 (Duncker & Humblot), 290 S. ISBN: 978-3-428-12202-8

Dieser Sammelband enthält die Beiträge einer disziplinübergreifenden Tagung, die im Dezember 2005 in der Akademie Franz Hitze Haus in Münster, in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Münster gehalten wurde. Der enorme Veränderungsdruck, dem sich die traditionellen sozialwirtschaftlichen Anbieter ausgesetzt sehen, wird umfassend abgehandelt. Es wird die Frage aufgeworfen, ob der Markt auch in der Sozialwirtschaft eingeführt werden kann. Die Befürworter sehen grundsätzlich keine Probleme, obgleich die Eigenheiten des Sozialmarkts mit möglichem Marktversagen beachtet werden müssen. Kritiker behaupten, dass sich ein Wettbewerb im Sozialmarkt kaum positiv auswirken wird. Die jeweiligen Positionen werden kenntnisreich dargelegt.

Sieben Referate behandeln die angeschnittenen Probleme, die jeweils von zwei Korreferaten ergänzt werden. Ethiker, Juristen, Ökonomen, Theologen und Moralphilosophen kommen bei den angeschnittenen Themen zu Wort.

Michael Schramm referiert über „Der Sozialmarkt im normativen Konflikt – Sozialethische Erörterung des Marktwettbewerbs in der Sozialwirtschaft“; Nils Goldschmidt behandelt das Thema „Kann oder soll es Sektoren geben, die dem Markt entzogen werden, und gibt es in dieser Frage einen (unüberbrückbaren) Hiatus zwischen ‚sozialethischer‘ und ‚ökonomischer‘ Perspektive?“ Frank Nullmeier diskutiert die „Vermarktlichung des Sozialstaats?“ und Joachim Wiemeyer erörtert „Besonderheiten der Sozialwirtschaft – Grenzen des Wettbewerbs?“ Dirk Sauerland erläutert „Chancen und Probleme des Wettbewerbs im Pflegesektor“ und Karl Gabriel befasst sich mit dem Thema „Ambulante Pflege zwischen Staat, Markt und Familie“. Georg Cremer untersucht „Ausschreibung sozialer Dienstleistungen als Problem – Wie lassen sich Transparenz, Wirtschaftlichkeit und das Wahlrecht der Hilfeberechtigten sichern?“

Diese Tagungen im Franz Hitze Haus bringen Praktiker mit Theologen, Juristen, Philosophen und Ökonomen zusammen, die engagiert aktuelle gesellschaftliche Probleme auf hohem Niveau diskutieren. Die Leistungsfähigkeit ökonomischer Ansätze wird hierbei aus Sicht der verschiedenen Wissenschaften auch auf ihre Praktikabilität hin untersucht.

Dies ist der fünfte Band der Tagungsreihe „Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik“. Alle vier bisher erschienen Bände zeichneten sich durch Aktualität, wissenschaftliche Tiefe, Verständlichkeit und Engagement aus. Dieser fünfte Band übertrifft dabei noch die bisherigen. Für die in der Sozialwirtschaft geführten Diskussionen zum besseren Verständnis der Möglichkeiten und Probleme der Einführung des Marktes im Pflegesektor“ und für alle, die sich mit diesem wichtigen gesellschaftlichen Thema beschäftigen, ist dieses Buch ein „Muss“, da die Problemlage dieses Sektors sehr detailliert und nüchtern behandelt wird. Erwünscht wäre nur noch eine intensivere Behandlung des jeweiligen Menschenbildes bei der Lösung der Probleme im Pflegesektor.

■ Wirtschaft, Politik und Freiheit

Rezension von Werner Lachmann

Goldschmidt, Nils (Hg.): Wirtschaft, Politik und Freiheit – Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand, Tübingen 2005 (Mohr Siebeck), 510 S. ISBN: 3-16-148520-3

Im Juli 2004 wurde ein Symposium zum Thema „Freiburgs Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand“ durchgeführt. Die gehaltenen Referate werden hiermit der Öffentlichkeit vorgelegt. Nach einem Prolog, drei Hauptteilen und einem Epilog sind Berichte einiger Zeitzeugen dokumentiert. Im einleitenden Prolog „Widerstand und Emigration. Die Lage der deutschsprachigen Nationalökonomie nach 1933 und die Rolle Freiburger Wirtschaftswissenschaftler“ zeichnet Harald Hagemann kenntnisreich und detailliert die Auswirkungen des 1933 erlassenen „Gesetz zur Wiederherstellung des Berufsbeamtentums“ nach.

Der erste Hauptteil befasst sich mit „Der 20. Juli 1944 in Retrospektive und Perspektive“. Er enthält die Beiträge von Bernd Martin „Professoren und Bekennende Kirche. Zur Formierung Freiburger Widerstandskreise über den evangelischen Kirchenkampf“, Hugo Ott „Ende der Idylle – Universität und Stadt Freiburg im Sommersemester 1944“, Detlef J. Blesgen „Widerstehet dem Teufel! – Ökonomie, Protestantismus und politischer Widerstand bei Constantin von Dietze (1891-1973)“ und Heinz Grosseckter „Adolf Lampe, die Transformationsprobleme zwischen Friedens- und Kriegswirtschaften und die Arbeitsgemeinschaft Erwin von Beckerath“.

Der zweite Hauptteil hat „Streiflichter – (un-)zeitgemäße Freiburger Wirtschaftswissenschaftler“ zum Thema mit folgenden Beiträgen: Klaus-Rainer Brintzinger „Von ‚autochthonen Botschaften‘ zur Freiburger Schule – der Paradigmawechsel in der Freiburger Nationalökonomie als Voraussetzung für Widerstand“, Gerold Blümle/Nils Goldschmidt „Robert Liefmann – Querdenker und Regimeopfer“, Nils Goldschmidt/Wendula Gräfin v. Klinckowstroem „Elisabeth Liefmann-Keil – Eine frühe Ordoliberalen in dunkler Zeit“, Hermann Rauschenschwandtner „Soziale Erkenntniskritik, Wesenswirtschaft und nationalsozialistische Weltanschauung mit besonderer Berücksichtigung von Josef Back“ und Sönke Hundt „Die Betriebswirtschaftslehre im Nationalsozialismus zwischen Emigration, Verfolgung und Kooperation. Generelle Über-

legungen und das Beispiel des Freiburger Betriebswirts Martin Lohmann“.

Der dritte Hauptteil beschäftigt sich mit der historischen Analyse und der wirtschaftswissenschaftlichen Bedeutung der „Freiburger Kreise und Freiburger Schule“. Die Beiträge beinhalten Helge Peukert „Die wirtschafts- und sozialpolitische Zielsetzung des Freiburger Kreises“, Nils Goldschmidt „Die Rolle Walter Euckens im Widerstand: Freiheit, Ordnung und Wahrhaftigkeit als Handlungsmaximen“, Walter Oswald „Liberale Opposition gegen den NS-Staat. Zur Entwicklung von Walter Euckens Sozialtheorie“, Daniela Rüter „Der Einfluss der Freiburger Nationalökonomien auf die wirtschaftspolitischen Vorstellungen und Planungen der Widerstandsbewegung des 20. Juli 1944 – dargestellt am Beispiel der ‚Volkswirtschaftsfiabel‘ von 1941/42“ sowie Rainer Klump „Der Beitrag des Freiburger Kreises zum Konzept der Sozialen Marktwirtschaft“.

Der Beitrag von Hans Albert „Wirtschaft, Politik und Freiheit. Das Freiburger Erbe“ bildet den Epilog. Die Ergänzung ordnungspolitischer Vorstellungen Euckens um die evolutionäre Sicht Hayeks sowie um den konstitutionenökonomischen Ansatz Buchanans ermöglicht ein modernes Forschungsprogramm zur Erklärung politischer Willensbildung und der Durchsetzung politischer Entscheidungen. Sechs Zeitzeugenberichte dokumentieren den Widerstand Freiburger Ökonomen und sind unter dem Titel „Das Recht auf Widerstand“ angefügt. Biographische Notizen, ein Personen- und Sachregister sowie ein Autorenverzeichnis schließen den Band ab.

Dieser Band bietet eine Fundquelle für historisch und wirtschaftspolitisch Interessierte. Es ist zu bedauern, dass dieses Buch erst so spät erscheint. Eine ganze Studentengeneration hätte diese Informationen benötigt, da Volkswirtschaftslehre heutzutage apolitisch gelehrt wird. Leider sind dadurch ethische, historische, philosophische und religiöse Bezüge verloren gegangen. Es müsste das Ziel sein, dem zunehmenden Einfluss von Politik und Bürokratie mit seinen negativen Folgen für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung zu wehren. Eine Rückbesinnung auf Vorstellungen der Ordoliberalen kann befruchtend wirken. Wenn diese Rückbesinnung nicht rechtzeitig geschieht, könnte der Preis, den unsere Gesellschaft dafür dann bezahlen muss, sehr hoch sein.

■ Über die GWE

Ziel – Arbeit – Impressum

Das Ziel

Die GWE ist ein Verein zur Förderung von Forschung und Lehre in den Wirtschaftswissenschaften auf Grundlage einer Ethik, die auf dem biblischen Welt- und Menschenbild beruht.

Die Arbeit

Wir regen Forschung zu wirtschaftsethischen Fragen an und unterstützen diese, führen Fachtagungen und Seminare durch und geben den halbjährlichen Informationsdienst „Wirtschaft und Ethik“ heraus. Zu den Themen Wirtschaftsethik, Entwicklungspolitik und ökologische Wirtschaftspolitik bereiten wir wissenschaftliche Publikationen vor und geben sie heraus.

Vorstand

Vorsitzender der GWE e.V. ist Prof. Dr. h.c. Werner Lachmann Ph.D., stellvertretender Vorsitzender ist Prof. Dr. Karl Farmer. Darüber hinaus gehören dem Vorstand an: Dr. Otto Haß, Dr. Helmut de Craigher, Matthias Vollbracht, Dr. Harald Jung.

Mitgliedschaft

Wer Christ ist und aktiv die Anliegen der GWE unterstützen möchte, kann einen Antrag auf Mitgliedschaft beim Vorstand stellen.

Impressum „WIRTSCHAFT UND ETHIK“

Herausgeber:

Gesellschaft zur Förderung von
Wirtschaftswissenschaften und Ethik e.V. (GWE)
Wacholderweg 6
91154 Roth-Bernlohe
Tel./Fax: +49 (0)9172-2450/-2523
Bürozeit: Di: 9-12 Uhr
E-Mail: info@wirtschaftundethik.de
Internet: <http://wirtschaftundethik.de>
Bankverbindung:

Sparda-Bank Nürnberg e.G.
BLZ 760 905 00
Kto.-Nr. 102 10 60
IBAN: DE82 7609 0500 0001 0210 60
BIC: GENODEF 1F06

Satz: Matthias Vollbracht/Karin Rekowski
Druck: Haider, Roth