

Vertrauen und Verantwortung

Grundlagen einer Gesellschaftsanalyse

Teil II: Wirtschaft

Christoph Noebel

4.6 Marktversagen: Die „unsichere Hand“ des Marktes

4.6.1 Ego: Das Spiel des Marktes

Es gibt kaum eine öffentliche Debatte über Fehlverhalten, Missstände oder Krisen in der Wirtschaft, ohne dass in diesem Zusammenhang die Charakteristika des *Egoismus* und der *Gier* als Ursache herangezogen werden. Dabei ist zunächst festzustellen, dass Gier im Sprachgebrauch meist mit *Exzess* und oft mit *Suchtverhalten* verbunden ist. Dennoch können dem Begriff unterschiedliche Konnotationen zugeordnet werden, wenn man beispielsweise die negativ besetzte *Habgier* mit der wünschenswerten *Neugier* vergleicht. Generell wird jedoch Gier als *exzessiver Egoismus* oder *Hedonismus* definiert, die sich in Extremfällen sogar in Kriminalität äußert [K4.6.2]. Wie bereits im Vorfeld dargestellt, spielt Eigennutz im Wirtschaftsleben zwar eine grundlegende Rolle, er ist jedoch nicht zwangsläufig mit Exzess und Habgier gleichzusetzen. Darüber hinaus ist zu beachten, dass Egoismus, Gier und Suchtverhalten unterschiedliche Formen annehmen können und in sämtlichen Gesellschaftsbereichen auftreten. Egoismus und Gier beziehen sich also nicht nur auf materielle Belange, sondern manifestieren sich in den Motiven der Anerkennung, öffentlichen Aufmerksamkeit, Ruhm, Macht oder Sex und stellen somit ein universelles Phänomen dar. Das *integrative* Modell des *Homo oeconomicus* und sein Streben nach größtmöglichem Eigenwohl verweisen auf den Sachverhalt, dass eigennützige Motive nicht alleine wirtschaftliches Verhalten bestimmen müssen [K4.2]. Oft fließen die Beweggründe der Empathie und sozialen Verantwortung in Wirtschaftsentscheidungen ein. Da eigennützige Motive dennoch kommerzielle Entscheidungen prägen, erscheint es notwendig, das oft zitierte Phänomen der Gier genauer zu beleuchten und der Frage nachzugehen, wie es im Kontext des freien Marktsystems zu deuten ist.

Bevor wir uns mit den Ausprägungen des Eigennutzes im Rahmen des liberalen Marktsystems beschäftigen, dient es der Analyse, zunächst den Vorwurf der materiellen Gier auf seine Eigenschaften hin zu untersuchen. Da Urteile über Gier in den Wertebereich der Moral fallen, enthalten sie unweigerlich einen hohen Grad an *Subjektivität*. Dieser Aspekt ist erwähnenswert, denn er erschwert den öffentlichen Diskurs, wenn er dem Anspruch eines sachlichen Austauschs gerecht werden soll. Um die *Widersprüchlichkeit* der Gier als moralisches Wertmaß zu demonstrieren, soll ein einfaches Szenario herangezogen werden. Angenommen ein Gärtner verdient 25 Tausend Euro im Jahr, die Vergütung des Vorstandmitglieds der Firma, für die er arbeitet, beträgt dagegen mit 2.5 Millionen Euro das Hundertfache. Eine derartige Gehaltsspanne ist durchaus kritikwürdig und vergleichbare Fälle sorgen daher für öffentliche Empörung. Nun wechselt der Gärtner ohne Gehaltserhöhung zu einem Fußballklub, in dem einige Spieler mit ihrem Einkommen von 25 Millionen Euro das Tausenfache verdienen. Man würde annehmen, dass die Empörung entsprechend größer ausfällt, doch im öffentlichen Diskurs sorgt diese extreme Form ökonomischer Ungleichheit für wenig Aufmerksamkeit, geschweige denn Empörung. Der Vorwurf materieller Gier ist folglich oft mit *subjektiven Vorurteilen* und einer Portion *Ignoranz* behaftet. Die *Leistung* des Fußballers auf dem Spielfeld ist generell leichter einzuordnen als die des Vorstandmitglieds eines Unternehmens. So mag Kritik an überhöhten Vergütungen im Management oft berechtigt sein, die Wellen der

Empörung beruhen jedoch in der Regel auf Unkenntnissen der Funktion und Leistung des Kritisierten. Da eine Bewertung von Leistung meist mit konzeptionellen Schwierigkeiten behaftet ist, sollte vorsichtig mit pauschalen Verurteilungen umgegangen werden.

Interessanterweise ist zu beobachten, dass Vorurteile abgeschwächt werden, wenn das Verhalten des Gutverdieners Tugenden aufweist, zu denen die Charaktereigenschaften der *Bescheidenheit* und *Bodenständigkeit* zählen. Fällt etwa der millionenschwere Fußballer durch großspuriges Verhalten auf, ändert sich das öffentliche Urteil über sein Vermögen und die entsprechende Zuschreibung der Gier. Ein gutes Beispiel für den Einfluss des Umgangs mit Vermögen bot der ehemalige Bischof von Limburg, Franz-Peter Tebartz-van Elst, dessen Konsumverhalten für jemanden, der Demut und Bescheidenheit predigt, für Empörung sorgte. Nebenbei ist zu erwähnen, dass sich die verfügbaren Gelder der Bischöfe zum Teil aus den Erträgen der Kapitalertragssteuern speisen, die Herren der materiellen Anspruchslosigkeit daher einen finanziellen Gewinn aus dem Egoismus anderer erzielen. Dies wirft die Frage auf, ob die offiziellen Kirchendiener durch ihren Opportunismus nicht die moralische Berechtigung verlieren, sich über die Gier derjenigen zu beschweren, die ihre Schatztruhen füllen. Wenn Spekulieren an den Börsen zu öffentlichem Misstrauen führt, darf angenommen werden, dass die Heuchelei der Moralapostel mindestens ebenso hohe Vertrauensverluste in der Gesellschaft verursachen.

Um egoistisches Verhalten und Gier bewerten zu können, bedarf es nicht nur eines Blicks auf persönliche Charaktereigenschaften, sondern auch auf die Umstände und Kontexte, die eigennütziges Verhalten begünstigen oder fordern. Dieser Aspekt wird in öffentlichen und medialen Debatten kaum berücksichtigt. Schließlich ist es einfacher, den moralischen Finger auf einzelne Akteure zu zeigen, als sich mit den oft komplexen Umständen zu befassen, die egoistisches oder asoziales Verhalten fördern. Es mag berechtigt sein, sich über extrem hohe Boni und Gehälter von Managern und Wertpapierhändler zu ärgern, emotionale und einseitige Urteile verhindern allerdings nicht nur eine konstruktive Ursachendebatte, sondern auch die Möglichkeit, daraus Lehren zu ziehen. In dieser Hinsicht waren die Vorwürfe der Gier von den Bestsellerautoren Roger de Weck (2009), Ulrich Wickert (2011) oder Susanne Schmidt (2011) als Reaktion auf die Finanzkrisen 2008 und 2010 verständlich, sie boten jedoch ein unzureichendes und verzerrtes Bild über die komplexeren Ursachen der Krise. Auch die Politikerin Sahra Wagenknecht (2016) zog es vor, ihre Kapitalismuskritik in einer Sprache zu führen, die sich emotionaler Begriffe bedient. Mit *Schurkenwirtschaft* und *Gier* mag sie in den Medien zwar für Aufmerksamkeit sorgen, sie greift jedoch zum Mittel der Polemik, anstatt eine sachliche Auseinandersetzung der wesentlichen Ursachen zu führen. Grundsätzlich steht der Sachverhalt eines materiell ausgerichteten Strebens nicht in Frage. Dennoch muss er differenziert behandelt werden, um nicht der Form *asymmetrischer Kritik* zu verfallen [K1.1.1].

Zunächst sei betont, dass eigennützige Verhaltensmuster nicht nur auf individuelle Charaktereigenschaften, sondern auch auf institutionelle und systemische Umstände zurückzuführen sind. Debatten über zu hohe Gehälter und Boni werfen zwei grundsätzliche Fragen auf. Wie kommen in einer freien Marktwirtschaft substantielle Einkommensunterschiede zustande? Unter welchen Bedingungen spielen Formen der Gier eine Rolle? Da die erste Frage in der späteren Analyse der Arbeitsmärkte behandelt wird [K4.6.7], widmen wir uns im Folgenden dem Phänomen der Gier und zeigen auf, warum es unter die Kategorie des Marktversagens fallen kann. Da sich der Vorwurf des gierigen Egoisten in besonderem Maße auf die Akteure des Finanzsektors bezieht, werden wir uns zur Veranschaulichung nur auf diesen Wirtschaftsbereich konzentrieren.

Erstaunlicherweise finden persönliche Gespräche mit wohlhabenden Menschen über ihre Motive zu Einkommen, Vermögen und Gerechtigkeit selten in der Öffentlichkeit statt. Daher sind die Aussagen des ehemaligen Investmentbankers Rainer Voss, der durch den Film „Banker: Master of the Universe“ in 2013 bekannt wurde, von besonderem Interesse. Da Investmentbanker nach den Finanzkrisen als äußerst verachtenswert eingestuft wurden, bietet eines seiner Interviews (Die Presse, 18.9.2014) eine interessante Perspektive. Obwohl er zugibt, dass Banken im Rahmen des internationalen Finanzsystems die Verwerfungen der Krisen in 2008 und 2010 mit verursacht haben, gingen 95% aller Banker durchaus korrekt und verantwortungsvoll ihrer Arbeit nach. Zum Thema der Gier stellte er fest, dass es Investmentbankern nicht primär ums Geld geht, sondern um die Bestätigung, im *Vergleich* zu ihren Kollegen oder Kontrahenten erfolgreicher zu sein und im *Spiel des Marktes* zu gewinnen. Es sei egal, wie sich der *Sieg* manifestiert oder mit welchen Mitteln er sich bewerten lässt, solange der Konkurrent übertroffen wird. Ein ähnliches Urteil gibt der Day Trader Volker Handon (2015) ab, der täglich an der Börse handelt. Auch er erklärt, an einem *absurden Spiel* teilzunehmen, das ausschließlich darin besteht, mit Geschick und den richtigen Strategien den „Markt zu schlagen“.

Rainer Voss deutete auch daraufhin, dass materialistisch auffallende Statussymbole für wohlhabende Banker meist von geringer Bedeutung sind. Dieser von der gängigen Meinung abweichende Sachverhalt lässt sich weitgehend auf die soziale Herkunft und das Bildungsniveau der heutigen Gutverdiener zurückführen. So hatten etwa die Händler der Londoner Investmentbanken zur Zeit des Big Bangs im Jahr 1986 kaum einen Abiturabschluss. Als *Yuppies* bezeichnet waren sie damals bekannt dafür, dass jeder von ihnen einen teuren Sportwagen besitzen und vorzeigen musste. Fünf Jahre später gab es in diesem Bankbereich kaum mehr Händler, die nicht über einen Hochschulabschluss verfügten und nur wenige von ihnen prahlten mit teuren Gütern. Obwohl Ausnahmen zur Regel gehören, kann in Bezug auf die Londoner City durchaus behauptet werden, dass sogar im Arbeitsfeld, das sich ausschließlich mit astronomischen Geldflüssen beschäftigt, das exzessive Motiv der Geldgier nur geringfügig auftritt. Dafür gibt es jedoch umso mehr Hinweise auf das Verhaltensmuster der *Spielsucht*, oft gekoppelt an einen ausgeprägten Realitätsverlust. Geschürt wird dieses problematische Auftreten durch eine Firmenkultur, die von Mitarbeitern einen kollektiven *Kampfgeist* fordert, um sich nicht nur gegen konkurrierende Firmen, sondern auch interne Rivalen durchzusetzen. Obwohl diese Verhaltensmuster bei Managern und Wertpapierhändlern zu erkennen sind, ist darauf hinzuweisen, dass ähnliches Gebaren und die Gefahr des Realitätsverlusts ebenso in den Bereichen Wissenschaft, Journalismus und Politik auftreten und somit immer als universelle Phänomene des Wettbewerbs zu verstehen sind.

Wie bereits im Portrait des *Homo oeconomicus* erwähnt, setzt der Journalist Frank Schirmacher (2013) die Analogie des *Spiels* als Metapher für vermeintlich höheren Egoismus in der Gesellschaft ein. Aus seiner These, das Leben gleiche einem Spiel, folgt, dass stets entsprechende *Spielregeln* existieren müssen, die das Handeln der einzelnen Akteure bestimmen. Schirmachers pessimistische Diagnose der aktuellen Wirtschaftslage beruhte daher auf dem Befund, dass nicht der einzelne Spieler das Problem darstellt, sondern das gesamte Spiel, in dem sich der Einzelne als Marionette verhält. In diesem Szenario nützen die Forderung an den Einzelnen, sich an moralische Werte zu halten, wenig, solange die Regeln des Spiels unethisches Handeln zulassen. Trotz der Notwendigkeit, individuelle Verantwortung zu verlangen, wirft Schirmachers Analogie des Spiels einen Blick auf das, was bereits unter den Begriffen der *institutionellen und systemischen Verantwortung* bezeichnet wurde [K2.2]. Die Optionen des Einzelnen, aus amoralischen Rahmenbedingungen zu entkommen, bestehen entweder darin, das Spiel zu verlassen oder zusammen mit anderen Spielern zu versuchen, die Spielregeln so zu än-

dern, dass in einem Spiel mit neuen Regeln freie und menschenfreundliche Spielzüge zur Norm werden.

Angewandt auf die Wirtschaft kann Schirmachers Argument als ein auf Egoismus basierendem *Spiel des Marktes* bezeichnet werden, das sich mit dem Gesellschaftsspiel Monopoly vergleichen lässt. Wichtig an dieser Analogie sind zwei Aspekte. Erstens erfordert Monopoly individuelle Gier und Rücksichtslosigkeit. Die Schadenfreude und Raffgier der Kinder kennt kaum Grenzen, wenn etwa der Vater auf ihrer teuren Schlossallee mit drei Hotels landet. In der realen Wirtschaftswelt sind derartige Momente vergleichbar mit Situationen, in denen Werbefirmen, Architekten, Produzenten oder Banken nach einem langwierigen *Wettbewerb* den Zuschlag für einen Großauftrag bekommen. In solchen Fällen herrscht nicht nur Freude über den Sieg, sondern häufig auch die Genugtuung, einen starken Gegner geschlagen zu haben. Das Prinzip des Wettbewerbs lässt sich als eine Form des *Kräftemessens* beschreiben, dessen Grundlage darin besteht, *Gewinner* und *Verlierer* hervorzubringen. Das Wettbewerbsspiel besitzt zunächst den Vorteil, Anreize für Leistungssteigerungen zu schaffen und somit zu Innovation, Flexibilität und der Verbesserung allgemeiner Lebensbedingungen beizutragen. Die Tatsache, dass zwangsläufig Verlierer zum Spiel des Marktes gehören, verweist auf das inhärente Problem, im Kampf ums Gewinnen nicht nur Egoismus und Gier zu schüren, sondern in Extremfällen auch Regelbrüche [K4.6.2].

Der zweite Aspekt vieler Spielarten besteht darin, dass wenn das Spiel beendet ist, die Spielsucht nachlässt und Normalität eintritt. Gier ist also ein zentraler Bestandteil des Wettbewerbs und nicht unbedingt des Lebens außerhalb des Spiels. Sind die Kinder prinzipiell gierig, weil sie sich während des Zeitraums des Spiels Monopoly äußerst egoistisch verhalten oder handelt es sich dabei nur um ein zeitbegrenztes Phänomen? Eine marktbezogene Antwort darauf bietet ein interessantes Forschungsprojekt, in dem Verhaltensmuster durchschnittlicher oder *normaler* Personen mit *psychopatischen* Patienten verglichen wurden. Bei den Patienten handelte es sich um Menschen, die weder Empathie noch Angst verspüren. Sie leiden häufig unter Realitätsverlust und sind zu rücksichtslosem Handeln fähig. Schweizer Wissenschaftler gingen daher der Frage nach, ob Personen, die nicht als Psychopathen diagnostiziert sind, dennoch ein vergleichbares Verhaltensmuster aufzeigen können. Wie die Schriftstellerin Karin Duve (2014) in einer Streitschrift argumentiert, ist diese Fragestellung berechtigt, da sie pathologische Verhaltensmuster vorwiegend in Berufen mit hohem Stressgehalt erkennt. Ihrer Meinung nach tritt psychopatisches Verhalten insbesondere bei Topmanagern, Ärzten, Führungspersonal im Militär, Bankern, Journalisten und Politikern auf. Im Schweizer Experiment wurden nun die Verhaltensweisen offiziell eingestufte Psychopaten, die wegen Mord im Gefängnis saßen, mit denen einiger Börsenhändler verglichen. Anhand fiktiver Spielszenarien zeigte sich, dass die teilnehmenden Börsianer während des Spiels zum Teil aggressiver vorgingen als die Psychopaten. Der wesentliche Unterschied zwischen den beiden Typen lag jedoch darin, dass die Händler nach dem Spiel Einsicht und Reue für ihr skrupelloses Verhalten zeigten und somit einen zentralen Charakterzug bewiesen, der bei echten Psychopaten fehlt. Die Börsianer verhielten sich also für kurze Zeit während des Experiments ähnlich egoistisch wie Teilnehmer am Spiel Monopoly.

Nachdem auf die Bedeutung des Konkurrenzspiels und seiner Regeln als Ursache für Egoismus hingewiesen wurde, ist es möglich, auf die Eigenschaften des Spielers oder des sogenannten *Homo ludens* einzugehen. Dieser Charaktertyp ist deshalb von Relevanz, da er vom Hirnforscher Gerald Hüther und Philosophen Christoph Quarch (2016) sowie dem Medienwissenschaftler Norbert Bolz (2014) als sympathischer Gegenspieler des egoistischen *Homo oeconomicus* dargestellt wird. Die Autoren präsentieren durchaus interessante Positionen zur Bedeutsamkeit des Spiels, sie bedienen sich jedoch mit dem

negativ konnotierten Verweis auf den *Homo oeconomicus* eines konfrontativen Vergleichs, den sie eigentlich verurteilen. Sollte das Spiel auf Kräfteressen und Gewinnen beruhen, müssen sich die Motive des *Homo ludens* und *Homo oeconomicus* keineswegs unterscheiden. Unter die auf Wettbewerb basierenden Spielarten fallen nicht nur Sport, Videospiele, Glücksspiele und die meisten Gesellschaftsspiele, sondern auch in übertragenem Sinn das freie Marktsystem und demokratische *Spiel der Macht* [K5.7.1]. Unter den Bedingungen der Konkurrenz verhalten sich *Homo ludens* und *Homo oeconomicus* nach dem Muster, ihr Bestes zu geben und als Gewinner hervorzugehen. Traut man dem *Homo oeconomicus* gemeinschaftliches Verhalten zu, können beide Akteure an Spielen teilnehmen, die auf Wettbewerb verzichten und auf Kooperation beruhen. Wie unsere spätere Analyse zeigt, lassen sich alternative Wirtschaftsmodelle nennen, die dem *Homo oeconomicus* die Fähigkeit einräumen, an derartigen Wirtschaftsspielen teilzunehmen [K4.10.3].

In öffentlichen Debatten sorgen aus moralischer Sicht viele Spielzüge der Wirtschaftsakteure für Ablehnung. Da sie allerdings den Gesetzen des Wettbewerbs und eines ausgeprägten Leistungsprinzips entsprechen, werden sie gleichzeitig als notwendiges Übel wahrgenommen. Aus zwei Gründen lassen sich nun Vorkommnisse materieller Gier und deren Auswirkungen in das Konzept des *Marktversagens* einfügen. Erstens schürt egoistisches Verhalten Zweifel an der Redlichkeit und Verlässlichkeit privater Unternehmen und ihrer Entscheidungsträger. Wird das Misstrauen verallgemeinert, kann es zu Vertrauensverlusten und einer Ablehnungshaltung des gesamten Wirtschaftssystems führen. Dieser Aspekt ist im Kontext des Marktversagens insofern relevant, als Vertrauen eine notwendige Bedingung für den sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft darstellt und daher einen wichtigen Platz in der Bestimmung des *Gemeinwohls* einnimmt [K3.9]. Zweitens ist nicht abzustreiten, dass Maßlosigkeit *irrationales Handeln* verursachen kann, das sich in erhöhter Risikobereitschaft und reduzierter Entscheidungsfähigkeit manifestiert. Wenn Missstände durch individuelle Fehlurteile entstehen und sich negativ auf das Gemeinwohl auswirken, ist es notwendig, derartiges Verhalten als Ursache für Marktversagen zu bezeichnen. In den folgenden Kapiteln werden wir uns weiteren Sachverhalten widmen, die auf Schwachstellen der Spielzüge, aber auch der Spielregeln im *Spiel des Marktes* hinweisen.

Literatur

- Bolz, Norbert (2014): „Wer nicht spielt, ist krank: Warum Fußball, Glücksspiel und Social Games lebenswichtig für uns sind“, Redline Verlag, 2014
- De Weck, Roger (2009): „Nach der Krise – Gibt es einen anderen Kapitalismus?“, Nagel & Kimche, 2009
- Duve, Karen (2014): „Warum die Sache schiefgeht: Wie Egoisten, Hohlköpfe und Psychopathen uns um die Zukunft bringen“, Galiani-Berlin Verlag, 2014
- Handon, Volker (2015): „Die Psycho-Trader: Aus dem Innenleben unseres kranken Finanzsystems. Ein Insider erzählt“, Westend, 2015
- Hüther, Gerald und Christoph Quarch (2016): „Rettet das Spiel: Weil Leben mehr als Funktionieren ist“, Hanser Verlag, 2016
- Schirmmacher, Frank (2013): „Ego: Das Spiel des Lebens“, Karl Blessing Verlag, 2013
- Schmidt, Susanne (2010): „Markt ohne Moral: Das Versagen der internationalen Finanzelite“, Droemer HC, 2010

Wagenknecht, Sahra (2016): „Reichtum ohne Gier: Wie wir uns vor dem Kapitalismus retten“, Campus Verlag, 2016

Wickert, Ulrich (2011): “Redet Geld, schweigt die Welt: Was uns Werte wert sein müssen“, Hoffmann und Campe Verlag, 2011