

ANDRÉ HABISCH

Selbstheilungskräfte des Marktes? Ökonomische Theorien des Marktversagens und ihre Relevanz für die Bewältigung der Krise

Zusammenfassung

Jenseits naiver Markteuphorie und antikapitalistischer Fundamentalkritik sucht der Text ökonomische Theorien des Marktversagens für eine Bewältigung der Wirtschaftskrise fruchtbar zu machen. Nach einer Rekapitulation von Götz Briefs Theorie der ‚abnehmenden Grenz-moral‘ und George Akerlofs Konzept der negativen Selektion bei asymmetrischer Informationsverteilung werden vor allem zwei ökonomische Selbstregulierungspotentiale skizziert: einzelwirtschaftlich besteht mit der Markenbildung die Chance, z. B. der normativen Nachhaltigkeitsforderung Geltung zu verschaffen; kollektiv besteht in Branchenvereinbarungen eine zentrale Strategie ökonomischer Selbstregulierung. Angesichts der Finanzmarktkrise wird aber deutlich, dass Selbstregulierung eine sanktionsbewerte Festlegung von Mindeststandards durch eine internationale Ordnungspolitik zwar flankieren und vorbereiten, nicht aber ersetzen kann.

1 VORBEMERKUNG: DIE LIBERALISIERUNG DER FINANZMÄRKTE ALS POLITISCHE ENTSCHEIDUNG

Die Wirtschafts- und Finanzkrise, die mit dem spektakulären Zusammenbruch der Investmentbank ‚Lehman Brothers‘ ihren medienträchtigen Höhepunkt fand, hat grundlegende Diskussionen zum kapitalistischen Wirtschaftssystem wieder aufleben lassen, die insbesondere nach dem Zusammenbruch der planwirtschaftlichen Systeme Mittel und Osteuropas zu Beginn der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts in den Hintergrund getreten waren. Nicht wenige Beobachter meinten, im nur knapp abgewendeten Zusammenbruch der globalen Finanzmärkte sowie der sich anschließenden Krise der Realwirtschaft, die in Deutschland zum schärfsten Rückgang des Sozialprodukts seit Bestehen der Bundesrepublik geführt hat, wiederum den Untergang eines Wirtschaftssystems zu erkennen. Die Politik konnte durch eine international koordinierte und in ihrer Radikalität bislang einmalige Stützungsaktion die Finanzmärkte stabilisieren; sie empfahl sich dadurch angesichts der Selbstblockade der einander misstrauenden Finanzorganisationen als der überlegene Koordinationsmechanismus. Nach dem eklatanten Staatsversagen, das vor 20 Jahren zum Zusammenbruch des Sozialismus und zum Regimewechsel

in Mittel- und Osteuropa geführt hatte, trat das Bewusstsein der Möglichkeit von Marktversagen wieder deutlich ins kollektive Bewusstsein.

Die Finanzkrise gilt Vielen als Symbol für den Bankrott jenes liberalen Mantra der Überlegenheit des freien Spiels der Kräfte, das den Staat lediglich auf die Rolle eines schlanken Nachtwächters reduziert sehen will. In den Augen vieler Beobachter ist es gerade diese liberale Ideologie, die die Krise wesentlich mit verursacht hat. Angesichts solcher Diskussionen bleibt zunächst festzuhalten: *Die Liberalisierung der Finanz- und Gütermärkte ist eine Entwicklung, die durch Entscheidungen der nationalen und internationalen Politik über Jahrzehnte hinweg kontinuierlich vorangetrieben worden ist.* Dabei haben sich keineswegs nur marktradikale Kräfte, sondern gerade auch linksliberale Politiker engagiert und sich gegen konservative und binnenmarktorientierte Kräfte durchgesetzt. So wurden etwa das Trennbankensystem, das seit dem Seagall Act von 1936 in Folge der Finanzkrise der Jahre 1929 ff. die organisatorische Trennung von Geschäftsbanken einerseits und Investmentbanking andererseits verfügt hatte, endgültig erst von der Regierung des demokratischen Präsidenten Bill Clinton beerdigt (1999). In Deutschland ist als wichtiger Schritt auf dem Weg in die Internationalisierung die Entscheidung von Finanzminister Hans Eichel und Bundeskanzler Gerhard Schröder aus dem Jahr 2001 zu nennen, die den Banken die steuerfreie Veräußerung von Unternehmensanteilen erlaubt haben. Denn sie hat den Weg für die Auflösung der ‚Deutschland AG‘ und die Öffnung für die internationalen Finanzmärkte frei gemacht. Ziel war das bessere Funktionieren der Finanzmärkte und mehr Kapitalzufluss auch für sozialpolitische (sub-prime für Häuslebauer in den USA) und entwicklungspolitische Projekte.

In der Rückschau fällt es leicht, diese Entscheidungen zu kritisieren. Eine ausgewogene sozialetische Bewertung wird aber zu berücksichtigen haben, dass viele der Ziele, die mit der Internationalisierung der Finanzmärkte erreicht werden sollten, auch in der Tat erreicht wurden. Dazu pars pro toto nur drei Aspekte:

1. Die geradezu explosionsartige wirtschaftliche Entwicklung Chinas und Indiens, in deren Folge in den vergangenen zwei Dekaden mehrere Hundert Millionen Menschen der Armut und dem Hunger entkommen sind, ist vielleicht das schnellste und erfolgreichste Entwicklungsprojekt der menschlichen Zivilisationsgeschichte. Diese ‚Erfolgsgeschichte‘ der Armutsbekämpfung wäre ohne Investmentbanking und innovative Methoden der Mobilisierung von Investitionskapital im globalen Kontext nicht möglich gewesen. Denn das ‚künstlich‘ ausgedehnte Anlagevermögen, das global nach rentablen Projekten suchte und

sucht, ist eben nicht nur in unerwünschter Weise in spekulative Blasen der Vermögenmärkte in der westlichen Welt geflossen und hat dort jahrelange Preissteigerungen ausgelöst. Große Teile der Mittel flossen auch in die genannten Schwellenländer, in denen aufgrund des schnellen Wachstums hohe Renditen winken. Sie hat dort diesen sozialetisch erwünschten¹ Entwicklungsprozess beschleunigt.

2. Die schleichende Substitution von einzelnen kleinen Privatanlagen durch Fonds und professionelle Anlagemanager hat erheblich zur spekulativen Dynamik auf globalisierten Finanzmärkten beigetragen: Sie wird immer als weitere Ursache der unerwünschten Veränderungen auf den internationalen Kapitalmärkten gesehen.² Doch auch diese Entwicklung ist nicht per se unerwünscht: Ihr liegen letztlich Entwicklungen am Markt und damit Wahlhandlungen bzw. dahinter stehende Hoffnungen und Wünsche von Millionen von Kleinsparern zugrunde. Wie die Portfoliotheorie nach Harry Markowitz gezeigt hat, lässt sich der ökonomische Wert eines Anlagepapiers durch seine Integration in ein Portfolio mit komplementären Risiken erhöhen, weil es zu einer Risikoreduktion ohne Verringerung der zu erwartenden Rendite führt. Das wichtigste Ergebnis der Portfoliotheorie ist also die *Risikodiversifikation*: Für jeden Investor lässt sich ein so genanntes optimales Portfolio aus allen Anlagemöglichkeiten formulieren, das sein Risiko-Chancen-Profil bestmöglich abbildet. Diese Möglichkeit der Risikominimierung durch Diversifikation, die eigentlich nur reichen Vermögensbesitzern offen steht, lässt sich nun durch das ‚Einsammeln‘ von Sparkapital in Fonds auch für Kleinsparer erreichen. Diese Form der Professionalisierung des Anlagemanagements durch Fondsbildung ist mithin auch eine Reaktion auf wissenschaftlichen Erkenntnisfortschritt, der jenseits einer kleinen Schicht von Vermögensbesitzern für breite Bevölkerungsschichten fruchtbar gemacht werden soll.

¹ Natürlich gibt es aus sozialetischer Sicht auch – etwa ökologische – Gründe, die gegenwärtige Entwicklung in den Schwellenländern insbesondere Südasiens, aber auch Lateinamerikas zu kritisieren. Ein generelles Verdikt über diese ‚nachholende‘ Entwicklung wird sich aber dem in den betroffenen Ländern selbst geäußerten Vorwurf stellen müssen, hier werde aus der Position der bereits arrivierten Länder heraus der Wertekonflikt zwischen dem Drang von Millionen relativ armer Menschen nach Überleben bzw. Verbesserung ihrer Lebenssituation und dem Schutz der globalen Umwelt andererseits unfair bestimmt.

² Vgl. dazu *Bernhard Emunds*, Die Krise der globalen Finanzwirtschaft. Eine Analyse und sozialetische Einschätzung, in: *Ethik und Gesellschaft* 2/2009: Nach dem Kollaps – (Finanz-)Ethische Schlussfolgerungen aus der Krise, online unter <http://www.ethik-und-gesellschaft.de/mm/EuG-2-2009_Emunds.pdf>, abgerufen 12.02.2010.

3. Eine weitere, durchaus erwünschte Leistung internationaler Finanzmärkte ist die Bündelung und effektivere Durchsetzung von Anlegerinteressen. Auch von dieser profitieren nicht nur wenige Vermögensbesitzer, sondern ebenso Kleinsparer, die von ihrem Ersparten etwa ihre Altersversicherung bestreiten und deren Renditen erhöht werden. Dieses Argument ist im angelsächsischen Sprachraum noch relevanter, wo große Teile der Bevölkerung ihr Leben im Alter von kapitalgedeckten Alterssicherungssystemen erwarten und nicht im gleichen Umfang wie etwa in Deutschland staatliche Alterssicherung angeboten bzw. über ein Umlagesystem aus den Einzahlungen der berufstätigen Beitragszahler finanziert wird. Mehr Druck von den Finanzmärkten hier verhilft dazu, eine mitunter selbstgefällige Kaste von Topmanagern, die sich in den Vorständen und Aufsichtsräten der alten Deutschland AG gegenseitig kontrolliert haben („Kartell der alten Männer“), verstärktem Wettbewerbsdruck auszusetzen. Das bedeutet in der Praxis börsennotierter Unternehmen weniger Verschwendung und Privilegien für gut verdienende Manager (etwa für ‚consumption on the job‘ wie teure Dienstwagen, luxuriöse Fortbildungen, Personalaufbau nur zu Statuszwecken etc.) und weniger Toleranz für Fehlentscheidungen und inkompetente Führungskräfte.

In der öffentlichen Diskussion wird oft übersehen, dass die internationalen Finanzmärkte neben finanziellen durchaus auch ethische Leistungsanforderungen an Unternehmen herantragen, die sich an der Börse Kapital besorgen wollen. Die Finanzmärkte sind ein wichtiger Treiber von Forderungen nach verantwortlicher Unternehmensführung („Corporate Social Responsibility“) – mancher deutsche Vorstand hat das Wort erstmals aus dem Mund eines Londoner Analysten gehört, den er für eine Investition in sein Unternehmen gewinnen wollte. Anleger und Analysten fordern hier eine CSR Gesamtstrategie des Unternehmens – und zwar zunächst zur *Senkung des Verlustrisikos des Investments durch Management von ESG Risiken*:

- Umweltrisiken („Environmental risks“): Das Einhalten von Umwelt- und Menschenrechtsstandards bei ausländischen Direktinvestitionen etwa auch an den Produktionsstätten in Entwicklungsländern erhöht die Sicherheit gegen Reputationsrisiken. Umweltrisiken ihrer Geschäftstätigkeit sieht sich etwa die Chemie-Industrie ausgesetzt, die immer wieder durch entsprechende Skandale erschüttert worden ist (etwa im indischen Bophal, wo 1984 Tausende von Menschen als Folge eines Unfalls mit Giftgas gestorben sind).

- Soziale Risiken („Social risks“): Die Konsequenzen von Reputationsrisiken als Folge fehlenden Menschenrechtsschutzes musste etwa der US Sportartikelhersteller Nike Ende der 90er Jahre erleben, als sich das Unternehmen mit Vorwürfen der ausbeuterischen Kinderarbeit konfrontiert sah und die Lifestyle orientierten meist jugendlichen Käufer Produkte des Unternehmens boykottierten.
- Risiken unethischer Unternehmensführung („Governance risks“): Die mögliche Bedeutung von Risiken unethischer Unternehmensführung musste der SIEMENS Konzern erfahren, der in Folge einer weit verbreiteten Korruptionspraxis nicht nur milliardenschwere Anwaltskosten und eine Strafzahlung von über 800 Mio. Dollar gegenüber der US Börsenaufsicht SEC leisten musste; vielleicht noch schwerer wogen die negativen Rückwirkungen auf Motivation und Identifikation von über 300 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die mit den Vorgängen identifiziert wurden.

Es sind mithin gerade die Finanzmärkte, die über CSR Kriterien der Unternehmensbewertung zur Vermeidung von Environmental, Social and Governance risks (ESG risks) sozialetisch erwünschte Entwicklungen in Gang setzen. Dies umfasst auch Themen im Bereich des Personalmanagements wie etwa Arrangements zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf (work-life-balance), Erhöhung des Anteils internationaler Führungskräfte und mehr Frauen in Führungspositionen („Diversity Management“) etc.: Maßnahmen, die langfristig gesehen die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens steigern und das Verlustrisiko für Investoren verringern.³

Aus sozialetischer Sicht stellt also der Siegeszug von Fondsmanagern, Investmentbankern und globalen Finanzmarkttransaktionen keineswegs per se eine Dekadenzerscheinung des Spätkapitalismus dar. Es tauchen nicht plötzlich – sozusagen als sozialetischer ‚Deus ex machina‘ – die bösen Investmentbanker auf, die die gute alte Aktionärsdemokratie pervertieren. Die genannten Entwicklungen sind vielmehr ermöglicht durch jahrzehntelange politische Entscheidungen der Liberalisierung der internationalen Finanzmärkte und umfassen viele im Prinzip erwünschte Professionalisierungstendenzen.

Für eine sozialetische Bewertung ist es wichtig zu sehen, dass die heute ebenfalls deutlichen negativen Nebenwirkungen der Finanzmarktliberali-

³ Vgl. *Margit Osterlob/Katja Rost*, Diversity im Top-Management. Studie für die wissenschaftliche Kommission der Antidiskriminierungsstelle der Bundesregierung, Manuskript, Berlin 2009.

sierung (Informationsmissbrauch, Umgehung von Regulierungen als kollektives Ziel ganzer Abteilungen, Täuschung) aus der Sicht der nationalen und internationalen Politik untrennbar verknüpft sind mit den prinzipiell erwünschten Entwicklungen dieser Entscheidungen. Sie stellen in vielerlei Hinsicht eine *unerwünschte Nebenwirkung, eine nichtintendierte Folge intentionalen Handelns* dar.

Statt eines ideologischen Schwarz-Weiß Schemas zwischen naiver Markteuphorie⁴ einerseits und einer antikapitalistischen Fundamentalkritik andererseits scheint es aus der Sicht einer wissenschaftlichen Sozialethik vielmehr geboten, die empirischen Zusammenhänge zunächst möglichst methodisch kontrolliert zu analysieren und in einer interdisziplinären Zusammenschau verschiedener Theorieansätze Lösungswege anzudeuten.

2 ÖKONOMISCHE THEORIEN DES MARKTVERSAGENS

2.1 *Götz Briefs und das Gesetz der ‚abnehmenden Grenzmoral‘*

Ökonomische Theoriebildung wird außerhalb der scientific community der Wirtschaftswissenschaften meist mit einer liberalen Legitimation von Märkten gleichgesetzt. In der Tat stand am Beginn der Ökonomie als Wissenschaft in der schottischen Aufklärung des 18. Jahrhunderts zunächst die Entdeckung der Gemeinwohlwirkungen des spontanen Zusammenwirkens voneinander unabhängiger wirtschaftlicher Aktivitäten. Adam Smiths Vorstellung von einer unsichtbaren Hand, die in und durch disparate Einzelinteressen der Marktteilnehmer hindurch das Gemeinwohl realisiert, war ursprünglich durchaus metaphysisch als Teil eines deistischen Schöpfungsglaubens verankert. Später – etwa in der österreichischen Schule der Nationalökonomie des frühen 20. Jahrhunderts (C. Menger, F.A. von Hayek) – sind dann auch wissenschaftliche Ar-

⁴ Der in diesem Zusammenhang häufig verwendete Begriff des ‚Neoliberalismus‘ ist begriffsgeschichtlich gesehen fragwürdig. Denn als ‚Neoliberale‘ bezeichneten sich in der deutschen ordnungspolitischen Tradition gerade jene Denker, die die unbeschränkte Wirtschaftsfreiheit durch die Schaffung staatlicher Rahmenbedingungen beschränken wollten. Sie kritisierten den ‚Paläoliberalismus‘ in den 50er und 60er Jahren mit ähnlichen Argumenten, wie sie die heutige Diskussion gegen den ‚Neoliberalismus‘ vorbringt; vgl. dazu bereits *Egon Edgar Nawroth*, *Die Sozial- und Wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus*, Heidelberg 1962 bzw. *Clemens Dölcken*, *Katholische Sozialtheorie und liberale Ökonomik. Das Verhältnis von Katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionenökonomik*, Tübingen 1992.

gumente zur Legitimation von Markt und Wettbewerb entwickelt worden. So leistet der Markt eine effektive Koordination dezentraler einzelwirtschaftlicher Aktivitäten mit geringen Informationsanforderungen (im Gegensatz etwa zur zentralen Preiskontrollkommission der DDR); über Lohn- und Preissignale übt der Markt eine Orientierungsfunktion auf Investitionsentscheidungen der Wirtschaftssubjekte aus: hohe Gewinnspannen ziehen weitere Anbieter eines bestimmten Gutes bzw. einer Dienstleistung an, erhöhen dadurch den Wettbewerbsdruck und bewirken mittelfristig ein Abschmelzen der Profite.

Weniger bekannt unter Nichtökonomern ist dagegen, dass es in der Geschichte der Ökonomie an verschiedenen Stellen auch zu einer *Theorie des Marktversagens* gekommen ist. Ökonomen haben hier mit ihrem eigenen wissenschaftlichen Instrumentarium gezeigt, dass und unter welchen Bedingungen Märkte ihre Koordinationsfunktion nicht mehr ausüben können beziehungsweise ihrer eigenen Zerstörung entgegenarbeiten. Ein früher Theoretiker des Marktversagens ist der katholische Ökonom und Sozialwissenschaftler *Götz Briefs* (1889–1974). In einer Streitschrift gegen den antimodernen Kulturphilosophen und einflussreichen konservativen Dekadenztheoretiker Oswald Spengler bemüht sich Briefs, dessen pauschal-assoziative Untergangsspekulationen mit empirisch basierter Methode zu widerlegen – und zeigt darin bereits sehr frühzeitig im deutschen Sprachraum das Ethos des empirisch arbeitenden Ökonomen und Sozialwissenschaftlers.⁵ Briefs hat bereits 1920 hellsehtig auf die Tendenz nicht regulierter Märkte zu einer „sinkenden Grenz-moral“ hingewiesen.⁶ Ausgehend von einem bestimmten allgemein üblichen Mindestniveau von Geschäftsmoral findet sich zunächst eine Gruppe moralisch weniger sensibler Anbieter, die dieses Niveau geringfügig (marginal) unterschreitet: etwa durch Verwendung minderwertiger Materialien, durch Pfusch am Bau, durch falsche oder unvollständige Beratung bei Finanzgeschäften etc. Diese Gruppe kann dadurch kurzfristig wirtschaftliche Vorteile realisieren, z. B. indem sie niedrigere Preise anbietet oder höhere Renditen

⁵ Götz Briefs nimmt 1926 einen Ruf an die Technische Hochschule Berlin an, wo er zwei Jahre später gemeinsam mit Paul Riebensahm das Institut für Betriebssoziologie und soziale Betriebslehre als erstes seiner Art im deutschen Sprachraum gründet. Aufgrund der immer stärkeren nationalsozialistischen Einflussnahme emigriert er 1934 in die USA, wo er zunächst als Gastprofessor an die Catholic University of America und 1937 als Full Professor an die Washingtoner Georgetown University geht.

⁶ Vgl. dazu bereits *Götz Briefs*, *Untergang des Abendlandes – Christentum und Sozialismus*. Eine Auseinandersetzung mit Oswald Spengler, Freiburg (i. Br.) 1920, 5; sowie später *Götz Briefs*, *Grenz-moral in der Pluralistischen Gesellschaft*, in: *Erwin von Becke-rath/Fritz W. Meyer/Alfred Müller-Armack* (Hg.), *Wirtschaftsfragen der Freien Welt*. FS Ludwig Erhardt, Frankfurt 1957, 97.

verspricht. Sie „zwingt“ im scharfen Wettbewerb andere Gruppen ebenfalls zu einer solchen Unterschreitung, weil denen sonst die Kunden weglaufen. Auf dem neuen, nun niedrigeren Mindestniveau läuft dieser Prozess erneut ab etc. Die Folge ist eine allmähliche Dekadenz des Marktes bei sinkender Produktqualität und schwindendem Vertrauen der Käufer, die sich mittelfristig mit den unerwünschten Folgen des vermeintlich ‚günstigeren‘ Geschäftes konfrontiert sehen.

Den Prozess sinkender Grenzmoral wird man sich im Falle der Finanzkrise folgendermaßen vorstellen müssen: Die Finanzinnovationen globaler Investmentbanken führten zunächst zu geradezu märchenhaften Gewinnmargen für spezialisierte und global agierende Händler. Sie konnten über Jahre einen Innovationsgewinn (first-mover-advantage) realisieren, der sich insbesondere in Form der nunmehr viel diskutierten hohen Bonuszahlungen ausprägte. Es stellt aber ein Grundaxiom der ökonomischen Theorie dar, dass funktionierender Wettbewerb sukzessiv zu einem Abschmelzen derartiger Innovationsgewinne führt. Nachfrageseitig existieren immer weniger hoch rentable Anlagemöglichkeiten für Investitionskapital; angebotsseitig treten immer mehr Anbieter als Konkurrenten in den Markt ein, weil sie durch die hohen Gewinnmargen angelockt werden (Orientierungsfunktion des Wettbewerbs). Bei sinkender Attraktivität der Anlagemöglichkeiten (weniger Nachfrage) und steigendem Konkurrenzdruck (mehr Angebot) sinken die Gewinne kontinuierlich und pendeln sich auf ein Gleichgewichtsniveau ein. Diese zweite Phase sich konsolidierender Märkte stellt aus sozialetischer Sicht eine besondere Herausforderung dar. Denn die alteingesessenen Akteure haben sich an ein hohes Einkommensniveau gewöhnt, dessen Abschmelzen sie als besonders schmerzhaft empfinden. In dieser Phase kommt es mithin häufig zu illegalen oder doch illegitimen Strategien, die auf einer unfairen Ausbeutung von Informationsasymmetrien und mithin einer mehr oder weniger bewussten Schädigung der Geschäftspartner beziehungsweise betroffener Dritter basieren.

Neueste Befunde experimenteller Verhaltensökonomie bestätigen das Konzept von Götz Briefs auf überraschende Weise. Im spieltheoretischen Modell lässt sich das freiwillige Einhalten moralischer Mindeststandards als Bereitschaft der Akteure modellieren, auch in einer Gefangenendilemma-Situation zur Erstellung eines Gemeinschaftsgutes beizutragen. Dilemmatische Situationen sind dadurch gekennzeichnet, dass opportunistisches (Trittbrettfahrer-) Verhalten zwar kollektiv unerwünscht ist (also die Gemeinschaft der Handelnden als Ganze schädigt), für die handelnden Personen als Einzelne aber vorteilhaft ist, weil es die interne Vertei-

lung des Ergebnisses zu ihrem Vorteil verändert (z. B. die Entsorgung von Abwässern im Fluss).⁷ Für alle gemeinsam ist die Einhaltung von Regeln vorteilhaft, für den Einzelnen aber ist es besser, wenn sich alle anderen an die Regeln halten, man selber dies aber nicht braucht. Die ökonomische Theorie sagt voraus, dass es in einer solchen Dilemmasituation überhaupt nicht zur Zusammenarbeit kommen wird, weil rationale Akteure die Ausbeutung durch Trittbrettfahrer antizipieren und deshalb von Anfang an nicht zur Zusammenarbeit (hier: zum freiwilligen Einhalten moralischer Mindeststandards) bereit sind. Experimente mit Studierenden zeigen nun, dass Menschen zunächst trotzdem zu ca. einem Drittel bereit sind zu kooperieren. Allerdings schmilzt nach überraschend hohen Einstiegsniveaus die Kooperationsbereitschaft sukzessiv ab und es ist eine Anpassung an die oben genannte ökonomische Voraussage zu beobachten.⁸

Die Begründung für diesen Befund der ‚Anpassung nach unten‘ liegt darin, dass solche Akteure, die prinzipiell kooperationsbereit sind, aber ihre Kooperationsbereitschaft vom kooperativen Verhalten anderer Akteure abhängig machen (‚kontingente Kooperation‘) ihre Verhaltensweise nach und nach enttäuscht und frustriert anpassen. Es ist mithin auch im verhaltensökonomischen Experiment jener Mechanismus zu beobachten, den Götz Briefs als ‚sinkende Grenz-moral‘ bezeichnet hat. Das bekannte Wort aus der Dreigroschenoper von Bertolt Brecht („Was ist das Ausrauben einer Bank in Vergleich zum Betreiben einer Bank!“) bringt diesen Vertrauensverlust in Kontext unzureichend regulierter nationaler Finanzmärkte der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts literarisch auf den Punkt.

2.2 *George Akerlof und der ‚Markt für Zitronen‘*

Etwas ausführlicher theoretisch aufbereitet ist das Konzept des Marktversagens beim Ökonomie-Nobelpreisträger George Akerlof in seinem bekannten Beitrag zur abnehmenden Angebotsqualität auf Gebrauchtwagenmärkten bei asymmetrischer Informationsverteilung.⁹ Die klassi-

⁷ Vgl. dazu auch *Carsten Vogt*, Kooperation im Gefangenen-Dilemma durch endogenes Lernen, Inauguraldissertation, online unter <<http://diglib.uni-magdeburg.de/Dissertationen/2001/carvogt.pdf>>, abgerufen 19.05.2010.

⁸ Vgl. *Erich Fehr/Simon Gächter*, Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments, in: *American Economic Review* 90 (2000) 980–994; sowie den Überblicksartikel *Anders Poulsen*, Cooperation: Evidence from experiments, in: *Gert T. Svendsen/Gunnar L. Svendsen* (Ed.), *Handbook of Social Capital*, Chaltenham/Northampton 2009, 36–56.

⁹ Vgl. *George A. Akerlof*, The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics* 84 (1970/3), 488–500.

sche Theorie effizienten Tausches auf Märkten geht von symmetrisch verteilten Informationen aus: Käufer und Verkäufer kennen die relevanten Eigenschaften des zum Verkauf stehenden Objektes. In der Realität des Wirtschaftslebens ist aber genau diese wichtige Annahme oft nicht erfüllt. Die Anbieter von Gebrauchtwagen auf einem weitgehend unregulierten Markt wissen, ob ihr Fahrzeug ein gutes Angebot („Pfirsich“) oder ein Montagsauto („Zitrone“) ist. Doch die Kaufinteressenten, die die Qualität des Wagens ihrerseits nicht direkt beurteilen können, haben keine Möglichkeit, zwischen guten und schlechten Angeboten zu unterscheiden. Sie haben lediglich ein – an vergangenen Erfahrungen orientiertes – Gefühl für die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit, auf ein gutes Auto zu stoßen. Ihre Zahlungsbereitschaft resultiert aus ihrem Erfahrungswissen bezüglich des üblicherweise zu erwartenden Qualitätsniveaus auf Gebrauchtwagenmärkten. Die Käufer sind also lediglich dazu bereit, einen Preis zu bezahlen, der der Qualität eines *durchschnittlichen* Angebots entspricht.

In dieser Situation ‚asymmetrischer Informationsverteilung‘ zwischen Verkäufer und Käufer haben Anbieter besserer Fahrzeuge zunächst keine Möglichkeit, ihre überlegene Produktqualität und damit die Berechtigung ihrer überdurchschnittlichen Preisforderung zu beweisen. Bloße Behauptungen sind unglaubwürdig, da auch der Verkäufer von ‚Zitronenautos‘ aus opportunistischen Gründen das Gleiche behaupten wird. In der dynamischen Analyse setzt nun ein Prozess der Negativauswahl (‚adverse selection‘) ein: Bessere Angebote verschwinden vom Markt, da sie dort keine Käuferinnen und Käufer mit entsprechend hoher Zahlungsbereitschaft mehr finden. Diese Abwanderungstendenz hat mittelfristig wiederum negative Folgen für die am Durchschnitt orientierte Zahlungsbereitschaft, denn die Käufer passen ihre dafür relevanten Erwartungen nach unten an: die Qualität sinkt wiederum etc. Märkte mit asymmetrischer Informationsverteilung entwickeln sich also nach und nach zu Ramschmärkten, auf denen sich nur mehr Angebote von niedriger Qualität (‚Zitronen‘ bzw. ‚Montagsautos‘) und Käufer mit stark beschränkter Zahlungsbereitschaft gegenüberstehen.

Fassen wir zusammen: Ökonomische Theorien des Marktversagens¹⁰ wie etwa das Konzept sinkender Grenzmoral (Götz Briefs) oder der negati-

¹⁰ Weitere ökonomische Theorien des Marktversagens stellen die Theorie ‚öffentlicher Güter‘ bzw. der negativen externen Effekte dar. Darauf kann an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden, vgl. ausführlich *Richard Abel Musgrave/Peggy B. Musgrave/Lore Kullmer*, Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 1, 6. Aufl., Tübingen 1994.

ven Selektion bei asymmetrischer Informationsverteilung (George Akerlof) gehen davon aus, dass Märkte keineswegs jene robusten und sich evolutiv immer und überall durchsetzenden sozialen Institutionen sind. Die Autoren zeigen vielmehr die Anfälligkeit von Märkten für opportunistisches Verhalten auf und illustrieren damit, wie voraussetzungsreich die soziale Institution „Markt“ ist. Sie machen mit ökonomischer Begrifflichkeit deutlich, dass es jenseits des reinen Vertragsabschlusses zusätzlicher Rahmenbedingungen oder Regulierungen bedarf, wenn Märkte stabil bleiben sollen. Marktwirtschaft – so der ‚neoliberale‘ Ordnungstheoretiker Franz Böhm – ist ‚kein Naturgewächs, sondern ein Kunstprodukt menschlicher Zivilisation‘. Ein anderer Autor – der Ökonomie-Nobelpreisträger Kenneth Arrow – hat in ähnlicher Weise auf die grundlegende Bedeutung von Vertrauen für die Stabilität von ökonomischen Austauschbeziehungen hingewiesen:

„The market has deficiencies of a kind for which ethics is a remedy. For example, the world is really filled with private information. There is inside information on products and in contracts. In these situations, there is a very strong possibility of one person using this information to take advantage of the other. If this happens frequently, a market may not exist at all because the buyers know that they don't know certain things, and that the sellers can exploit them. Therefore, it's not so much that there are potential unfair gains, but that such uncertainties about private information can make the market inefficient. In fact, if the problem is pronounced, the market may not exist at all.“¹¹

Zur Lösung der Folgeprobleme von Marktversagen kommt für gewöhnlich staatliche Ordnungspolitik ins Spiel, die geeignete Rahmenbedingungen für einzelwirtschaftliches Verhalten definiert und durchsetzt (zum Beispiel gesetzliche Gewährleistung und Garantieansprüche des Käufers gegenüber dem Verkäufer). Doch die hier ausführlich zitierten Autoren nennen auch andere, von den Marktteilnehmern selbst entwickelte Instrumente zur Erhaltung oder Wiederherstellung des Vertrauens: Etwa Garantieverprechen in Form von Marken wie auch Branchenvereinbarungen. Dem wollen wir uns im Folgenden zuwenden.

¹¹ *Kenneth Arrow*, *The Economy of Trust*, in: *Religion and Liberty*, Vol 16/Nr. 3 (2006), 3 und 12–13, hier: 3, online unter <http://www.acton.org/publications/randl/rl_interview_556.php>, abgerufen 19.05.2010.

3 EINZELWIRTSCHAFTLICHE SELBSTREGULIERUNGSPOTENZIALE: MARKENBILDUNG

3.1 *Die Logik der Marke*

Bei George Akerlof spielt die individuelle Selbstbindung des Anbieters eine wichtige Rolle zur Wiederherstellung von Vertrauen und damit zur Überwindung der Qualitätsprobleme auf unregulierten Märkten. Er entwickelt hier das Konzept des Signalgebens („Signalling“). Wir haben gesehen, dass der Anbieter auf Gebrauchtwagenmärkten keine Möglichkeit hat, den Kaufinteressenten von der überdurchschnittlichen Qualität seines Angebots zu überzeugen. Obwohl der Kauf somit prinzipiell für beide Seiten vorteilhaft wäre, kommt er doch nicht zustande, weil das Problem der Qualitätsunsicherheit nicht überwunden werden kann. Dies ändert sich, wenn es dem Verkäufer möglich wird, glaubhafte Selbstverpflichtungen zu übernehmen: etwa durch ein Garantieverprechen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Spricht der Verkäufer ein solches Garantieverprechen aus, dann signalisiert dies dem Käufer, dass die dahinter stehende Qualitätsbehauptung glaubwürdig ist. Glaubwürdige Selbstbindung kann also Vertrauen auf Märkten begründen. Besteht eine entsprechende Selbstbindungsmöglichkeit, dann erweitert dies die Handlungsmöglichkeiten der beteiligten Personen; denn es kommen Transaktionen auch dort zu Stande, wo sie sonst aufgrund von Misstrauen unterblieben wären. Eine andere Variante der Selbstbindung ist das freiwillige Abtreten von Verfügungsrechten zur Ermöglichung von Kontrolle und Tests.

Götz Briefs hat zwei Mechanismen zur Überwindung des Problems der Grenz-moral benannt: Markenbildung und Selbstbindung der Branche. Die Bildung von Marken („brands“) überwindet wechselseitige Anonymität und erhöht das Vertrauen durch das Vergegenwärtigen einer „Transaktionsgeschichte“. Die Markenbildung legitimiert höhere Preisforderungen durch ein besonderes Qualitätsversprechen. Bei der Konstitution einer Marke wird das Qualitätsproblem mithin durch eine Selbstbindung des Produzenten überwunden. Aus dem anonymen Anbieter, über dessen Vertrauenswürdigkeit man keine Aussagen machen kann, wird der nach außen hin identifizierbare Markenproduzent, der „mit seinem Namen“ für das Qualitätsversprechen steht. Die Marke dokumentiert dabei die Herkunft aus einem durch den Markeninhaber autorisierten Handels- oder Herstellerunternehmen, nicht notwendigerweise aus dem Betrieb des Markeninhabers selber. Markeninhaber kann ein Unternehmen sein, das die entsprechenden Produkte herstellt (Herstellermarke), mit ihnen

handelt (Handelsmarke) oder nur über die betreffenden Markenrechte verfügt und diese ggf. an andere Herstellerbetriebe lizenziert (Markentransfer).

Die Marke wirkt wie ein Pfand in den Händen des Käufers. Als ‚Versprechen‘ wirkt sie allerdings nur dann, wenn sie auch eingehalten wird:

„Voraussetzung ist freilich, dass Markenprodukte ihre Käufer nicht enttäuschen. Denn gerade bei den großen traditionsreichen Marken reagieren die Käufer verletzt und fast gekränkt, wenn ihre Erwartungen nicht erfüllt werden. Dabei werden Marken und die dahinter stehenden Leistungen von vielen Verbrauchern als etwas Selbstverständliches angesehen [...] Unternehmen müssen deshalb verstehen [...], dass die Marke eine Sache der ganzen Firma ist und nicht nur Sache des Marketing und der Werbung. Jeder Unternehmensbereich – vom Einkauf über Forschung und Entwicklung, Produktion, Personal, Finanzen, Marketingkommunikation bis zum Verkauf – beeinflusst bewusst oder unbewusst den Zustand der Marke – und letztlich jene Wertentscheidung, die sie bei ihren Absatzpartnern und Kunden genießt.“¹²

In den Wert einer Marke, den man heute mit betriebswirtschaftlichen Methoden quantifizieren kann, muss über Jahre und Jahrzehnte investiert werden; er bildet einen nicht unerheblichen Teil des Betriebsvermögens. Dem Niedergang eines Unternehmens – wie etwa der Quelle AG, die im Jahr 2009 als Teil des Arcandor-Konzerns Konkurs anmelden musste – geht daher meist ein Niedergang ihrer wichtigsten Handelsmarken voraus. Denn bleibt das Produkt qualitativ hinter dem mit der Marke verbundenen Qualitätsversprechen zurück, dann schädigt dies den Verkäufer stärker als es ihm nützt, weil der Wert seiner Marke als wichtigem Vermögensbestandteil sinkt. Greift dieser Mechanismus, dann ist die Dynamik, auf die eine sinkende Grenzmodal hinwirkt, damit überwunden.

Markenbildung wird mithin in mehrfacher Hinsicht zum Gegenstand unternehmensethischer Reflexion. Die entscheidende Frage, die auch von Lehner angesprochen wurde, ist natürlich: Wenn man eine Marke in dieser Weise als langfristige Selbstbindung zur Verhinderung sinkender Grenzmodal versteht, kann das Qualitätsversprechen der Marke durch investive Managemententscheidungen überhaupt aufrecht erhalten werden? Langfristige Orientierung ist kostenträchtig und dadurch im Alltagsbetrieb ständig bedroht. Markenbildung vollzieht sich nämlich nur durch den Verzicht auf kurzfristige Ertragsvorteile, zum Beispiel:

- den Einsatz minderwertiger Materialien
- den Verzicht auf Forschung und Entwicklung
- den Einsatz von unmotiviertem, schlecht bezahltem und schlecht ausgebildetem Personal.

¹² Ulrich Lehner, Grußwort, in: Florian Langenscheidt (Hg.), Deutsches Markenlexikon, München 2008, 5f.

Und dabei erscheint es manchmal auch so, als ob man das langfristige Qualitätsversprechen für einen sicheren kurzfristigen Ertrag doch kaum wahrnehmbar unterbietet. Doch dadurch wird das Kapitalgut Marke ein Stück weit in Zahlung gegeben, was sich langfristig stark wertmindernd auswirkt. Denn all dies ist geeignet, die langfristige Selbstbindung ‚Marke‘ zu beschädigen. Der Vertrauensverlust durch Bruch des Qualitätsversprechens droht permanent – denn qualitätsrelevante Entscheidungen werden im Managementalltag ständig getroffen und zwar nicht nur auf der zentralen Ebene, sondern auch von dezentralen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die nicht durchgängig kontrollierbar sind. Markenbindung stellt also hohe Anforderungen an das Management: Gelingt es, eine ‚Qualitätskultur‘ im Unternehmen zu verankern, die kundenseitig die Einhaltung des Markenversprechens garantiert? Können Tausende von teilweise dezentralen Entscheidungen – von der Beschaffung bis zum Marketing und Vertrieb – auf dem notwendigen Qualitätsniveau gehalten werden? Hier zeigt sich die inhärente ethische Dimension des Managementhandelns, das sich auch als Dienst an den Kunden bzw. den wichtigsten Anspruchsgruppen (‚Stakeholdern‘) des Unternehmens verstehen lässt.¹³

3.2 Nachhaltigkeit als zusätzliche Sinndimension von Markenmanagement in der Globalisierung

In Zeiten der Globalisierung kommt allerdings noch etwas Zusätzliches dazu. Wir haben oben gesagt, dass der Markeninhaber nicht unbedingt auch den Produktionsprozess selber organisieren muss. Die zunehmende prozessuale und geographische Aufspaltung von Wertschöpfungsprozessen durch die Nutzung von Kostenvorteilen bei Produktion in Entwicklungs- und Schwellenländern stellt die Aufrechterhaltung des Qualitätsversprechens der Marke vor zusätzliche Probleme. Denn dieses muss sich nun auch auf das Management der – zunehmend unübersichtlichen – Wertschöpfungskette an den Produktionsstandorten beziehen, zum Beispiel:

- Soziale Mindeststandards (Arbeitszeiten, Umgang mit Kinderarbeit, Menschenrechtsschutz etc.)
- Lokal angemessene Umweltstandards

¹³ Vgl. dazu etwa die Managementtradition der ‚Servant Leadership‘, die sich auch explizit christlicher Bezüge bedient, ursprünglich *Robert K. Greenleaf, Servant Leadership: A Journey into the Nature of Legitimate Power and Greatness*, Mahwah NJ 1977.

- Aus- und Weiterbildungsaktivitäten für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort.

Angesichts der Tatsache, dass viele Markenhersteller heute kein einziges Produkt mehr in Europa selbst produzieren, wird Markenmanagement in Zeiten der Globalisierung zum Problem, weil es Produktionsprozesse bei Zulieferern und Zulieferern der Zulieferer organisieren muss. Unternehmen haben mit ausgefeilten Management Systemen zur Kontrolle der Einhaltung („Compliance“) selbst festgelegter Regeln reagiert: Etwa durch unvorbereitete Kontrollbesuche vor Ort wird überprüft, dass Mindeststandards eingehalten werden und Risiken im Bereich des Umweltschutzes, der Sozialstandards und der Unternehmensführung vermieden werden.

Die Logik der Markenbildung ist auch auf Arbeitsmärkten allgegenwärtig. Auch hier stellt wechselseitiges Misstrauen eine bedeutende Barriere auf dem Weg zu einer fruchtbaren Zusammenarbeit dar. Eine solche Zusammenarbeit funktioniert nämlich umso besser, je mehr sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf besonderen Herausforderungen ihres betrieblichen Umfeldes spezialisieren und dazu auch betriebsspezifische Kompetenzen erwerben. Von solchen Weiterbildungsmaßnahmen profitiert auch der Arbeitgeber und beteiligt sich deshalb nicht selten an deren Finanzierung. Dies geschieht allerdings nicht, wenn für eine der beiden Seiten die Dauerhaftigkeit des Arbeitsverhältnisses fraglich ist. Ähnlich wie bei ungeklärten Eigentumsverhältnissen Renovierungsarbeiten etwa an einem Gebäude unterbleiben, scheuen auch Vertragspartner am Arbeitsmarkt Investitionen in ihre Zusammenarbeit, wenn nicht klar ist, dass sie auch in den Genuss der Erträge kommen. Arbeitsvertragliche Regelungen wie wechselseitiger Kündigungsschutz tragen diesen Bedürfnissen Rechnung. Wechselseitige Verbindlichkeit ist hier eine Voraussetzung für beiderseitig erwünschte beziehungsspezifische Investitionen, die die Zusammenarbeit effektiver und für beide Seiten attraktiver machen können. Auch hier gilt: Die Markenbildung auf dem Arbeitsmarkt inklusive entsprechender Bemühungen von Unternehmen, sich als attraktiver Arbeitgeber („best employer“) zu profilieren, leisten einer Umkehr der Tendenz zu „abnehmender Grenzermal“ auf Wettbewerbsmärkten Vorschub. Die Marke wirkt auch hier wie ein „Pfand“, das der „Zivilisierung der Märkte“ („Caritas in Veritate“) Vorschub leistet.

An der Logik der Markenbildung als einzelwirtschaftlicher Selbstbindung setzen auch flankierende Maßnahmen wie Ratings, Rankings, Zertifikate etc. als Instrumente der öffentlichen Diskussion um verantwort-

liche Unternehmensführung („Corporate Social Responsibility“) an.¹⁴ Sie verleihen dem Qualitätsversprechen der Marke zusätzliche Glaubwürdigkeit in bestimmten Aspekten (z. B. Umweltfreundlichkeit der Produkte, familienfreundliche Arbeitsbedingungen, globale Sozialstandards etc.). Es bestehen erste Evidenzen, dass die Kompetenzvermutung von Kunden bezüglich bestimmter Aspekte z. B. unternehmensethischer Art auch auf die Gesamtwahrnehmung einer Marke zurückwirken bzw. umgekehrt wiederholte ‚schlechte Nachrichten‘ den Markenwert bedrohen. Auch CSR Instrumente bedienen sich also marktinterner Mechanismen zur Durchsetzung ihres Sanktionspotenzials.

Das gilt auch für die Normen der nach dem Zweiten Weltkrieg gegründeten Internationalen Organisation für Normung ISO (deutsches Mitglied ist das Deutsche Institut für Normung in Berlin). Neben technischen und klassifikatorischen Normen formuliert das ISO auch Verfahrensstandards (z. B. Qualitätsmanagement nach ISO 9000). Dabei wurden hier auch Verfahren bezüglich ökologischer oder sozialer Aspekte der Produktion standardisiert, für die nähere Zukunft ist eine vergleichbare Initiative bezüglich Corporate Social Responsibility (ISO 26000) geplant. Obwohl derartige Verfahrensnormen als industrieweite Standards formuliert werden, so stellen sie systematisch gesehen doch eine einzelwirtschaftliche Selbstbindung dar. Die ISO formuliert lediglich die Norm, nach der durch anerkannte, privatwirtschaftliche Zertifizierer (z. B. den TÜV) Unternehmen auditiert und zertifiziert werden. Zu einer solchen Zertifizierung besteht keinerlei gesetzliche Verpflichtung: sie stellt eine Managemententscheidung dar. Gerade ISO macht dabei aber das Sanktionspotenzial nichtstaatlicher Regulierung offenbar: Denn eine Zertifizierung von Großbetrieben setzt zunehmend voraus, dass auch die Zulieferer zertifiziert sind. Diese fordern mithin ihre Lieferanten auf, entsprechende Zertifikate zu erwerben: Der Druck, bestimmte qualitative Mindeststandards einzuhalten, wird entlang der Wertschöpfungskette weitergegeben und entfaltet eine hohe Verbindlichkeit.

¹⁴ Vgl. zu diesen Aspekten die Beiträge in: *André Habisch/Martin Neureiter/René Schmidpeter* (Hg.), *Handbuch Corporate Citizenship. Corporate Social Responsibility für Manager*, Heidelberg/Berlin 2007.

4 KOLLEKTIVE SELBSTBINDUNGSPOTENTIALE: BRANCHENVEREINBARUNGEN UND BRANCHENVERBÄNDE

Ein anderes Instrument zur Überwindung der Tendenz zu sinkender Grenzmoral stellt die gezielte Kooperation der konkurrierenden Anbieter im Rahmen eines Branchenverbandes dar, der intern verbindliche Mindeststandards festlegt und durchsetzt bzw. abweichendes Verhalten sanktioniert. Im Gegensatz zur individuellen Selbstbindung bei der Markenbildung haben wir es hier mit einer kollektiven Selbstbindung zu tun, denn die Branche insgesamt hat ein gemeinsames Interesse daran, Vertrauen nicht zu enttäuschen bzw. nicht in Verruf zu kommen.

Branchenverbände spielen daher traditionell eine wichtige Rolle bei der Selbstkontrolle. Bereits auf das Jahr 1517 geht die ‚Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V.‘ als sich selbst verwaltendes Gremium zurück, die zur Vorgängerinstitution der modernen ‚Industrie- und Handelskammern‘ wurde. In Artikel 2 der Satzung kommt der Gedanke der Selbstregulierung deutlich zum Ausdruck:

„Der Verein unterstützt Mitglieder, die begründeten Anlass haben, sich über Mitglieder oder Dritte zu beschweren, weil sie im Geschäftsverkehr Handlungen oder Unterlassungen begangen haben, die mit dem Anspruch auf kaufmännisches Vertrauen nicht zu vereinbaren sind.“¹⁵

Für den deutschen Sprachraum ist die Pflichtmitgliedschaft in Industrie- und Handelskammern für Gewerbetreibende, in Handwerkskammern für Handwerker, in Ärzte-, Apotheker-, Anwaltskammern etc. für Angehörige freier Berufe ein charakteristischer Ausdruck der Selbstkontrolle. In mittelalterlicher Zeit waren es die Zünfte, die umfassende Selbstregulierung (bis hin zur Preisgestaltung) praktizierten. Diese wurden in den liberalen Reformen des frühen 19. Jahrhunderts zunächst aufgelöst (Gewerbefreiheit), um dann im 20. Jahrhundert als berufsständische Körperschaften wieder eingeführt zu werden. Ausdruck kollektiver Selbstbindung ist etwa die Ausgestaltung des Großen Befähigungsnachweises (Meisterbrief), der in der Handwerksordnung (HWO) niedergelegt ist und als Voraussetzung für handwerkliche Selbstständigkeit erst nach der Gesellenprüfung und mehrjähriger Berufspraxis erworben werden kann. Als Eingriff in die Berufsfreiheit (garantiert durch Art. 12 GG) ist er letztlich am Konsumentenschutz, an der Sicherung von Qualitätsstandards und an der Gefahrenabwehr orientiert.

¹⁵ Online unter <<http://www.veek-hamburg.de/satzung1.php>>, abgerufen 28.02.2010.

Unter dem Stichwort der ‚berufsständischen Ordnung‘ hat auch die ältere Tradition der katholischen Soziallehre – in Fortsetzung der Zunftordnung des Mittelalters – die Selbstregulierungsfunktion von Berufsverbänden betont.¹⁶ Berufsverbände haben sowohl das Wissen als auch die Autorität, um – gegebenenfalls gemeinsam mit politisch-administrativen Gremien – verbindliche Mindeststandards im Sinne eines ‚Verhaltenskodex‘ festzulegen. Hier ergibt sich also nicht das Problem staatlicher Regulierung, dass branchenfremde Bürokraten gewiefte und professionell agierende Manager kontrollieren sollen. Die Selbstregulierung kennt das Problem asymmetrischer Informationsverteilung nicht in gleichem Maße.

Prekär ist dagegen die faktische Durchsetzbarkeit entsprechender Standards, deren Einhaltung zumindest im internationalen Rahmen freiwillig ist. Ich habe oben bereits auf Befunde der experimentellen Verhaltensökonomik zur Kooperation im Gefangenendilemma hingewiesen. Ist freiwillige Regelbefolgung kostenträchtig, so droht sie mit der Zeit zu erodieren. Weiterführende Experimente haben nun aber gezeigt, dass sich die Kooperationsbereitschaft auch im Gefangenendilemma wesentlich positiver entwickelt, wenn Trittbrettfahrer („free-rider“) von Kooperatoren effektiv bestraft werden könnten – etwa durch die kostenträchtige Zuweisung von Strafpunkten.¹⁷ Obwohl der Ökonom vorhersagen würde, dass solche kostenträchtigen Strafen nicht zustande kommen würden, wenn und insofern den Strafenden dabei selbst Kosten entstehen, ist im verhaltensökonomischen Experiment das Gegenteil beobachtbar: Strafpunkte an Trittbrettfahrer werden reichlich ausgeteilt, sofern die institutionelle Möglichkeit dazu besteht. Als Folge dieser Regelveränderung steigt zugleich die allgemeine Kooperationsbereitschaft.

Diese Befunde berühren sich mit der These der Ökonomie-Nobelpreisträgerin 2010 Elinor Ostrom und ihrer Mitarbeiter: Lokale Gemeinschaften, die über interne Sanktionsmechanismen formeller oder informeller Art verfügen („covenants with a sword“), sind eher dazu in der Lage, effektive Selbstkontrolle auszuüben und infolge dessen Gemeinschaftsgüter

¹⁶ Wolf-Gero Reichert hat in einem anregenden Beitrag versucht, diese Perspektiven weiter zu führen und das ‚Ethos des Investmentbankings‘ für eine internationale (Selbst-)Regulierung des Sektors stark zu machen, vgl. *Wolf-Gero Reichert*, Das Ethos des Investmentbanking. Implikationen für eine prudentielle Regulierung, in: Ethik und Gesellschaft 2/2009: Nach dem Kollaps – (Finanz-)Ethische Schlussfolgerungen aus der Krise, online unter <http://www.ethik-und-gesellschaft.de/mm/EuG-2-2009_Reichert.pdf>, abgerufen 28.02.2010.

¹⁷ Vgl. *Erich Fehr/Simon Gächter*, Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments, in: American Economic Review 90 (2000), 980–994.

nachhaltig zu erstellen als andere lokale Gemeinschaften, denen solche Sanktionspotenziale zur Selbstorganisation nicht zur Verfügung stehen („covenants without a sword“).¹⁸ Wie solche internen Zwangspotenziale zur Erleichterung effektiver Selbstregulierung am besten auszustatten wären, ist Gegenstand weiterer experimenteller und empirischer Forschung in der Ökonomie. Dem kann an dieser Stelle nicht weiter nachgegangen werden.¹⁹

5 SCHLUSS: KONSEQUENZEN FÜR FINANZMARKTREGULIERUNG

Kehren wir abschließend zur Frage der Regulierung von internationalen Finanzmärkten zurück. Angesichts der oben skizzierten unbestreitbaren Vorteile, mit denen Professionalisierungsprozesse auf internationalen Finanzmärkten verbunden sind, ist eine Rückkehr in einen Status quo ante, also einer national abgeschotteten Devisenverkehrswirtschaft, die zwangsläufig koordiniert auf internationaler Ebene ablaufen müsste, weder realistisch noch wünschenswert: Es wird auch weiterhin Investmentbanken und globale Finanzmarkttransaktionen geben.

In der Diskussion ist eine koordinierte Rückkehr (USA) beziehungsweise Einführung (Europa, Asien) des Trennbankensystems, also der Trennung von Kreditvergabe und Investmentbanking auf internationaler Ebene vorgeschlagen worden.²⁰ Ob das realistisch ist, bleibt abzuwarten. Überall, wo dazu international koordiniertes Handeln notwendig ist, bleibt das nationale Eigeninteresse der Staaten auch im Regulierungsprozess beherrschend. Die angelsächsischen Länder werden vor Maßnahmen zurückschrecken, die die marktbeherrschende Stellung ihrer Banken gefährden würden. Sie werden es nicht riskieren, dass globale Finanzmarktgeschäfte in die Schweiz, nach Asien oder auch an Offshore-Standorte abwandern, von wo aus sie rein technisch gesehen bereits heute realisierbar wären.

¹⁸ Vgl. dazu *Elinor Ostrom/James Walker/Roy Gardner*, Covenants with and without a Sword: self-governance is possible, in: *American Political Science Review* 86 (2), 1992, 404–417 sowie den Überblick bei *Elinor Ostrom/James Walker*, *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, New York 2003.

¹⁹ Vgl. den Überblick bei *Anders Poulsen*, *Social Capital: Evidence from Experiments*, in: *Gert T. Svendsen/Gunnar L. Svendsen*, *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Cheltenham/Northampton 2008, 36–56. Denkbar wäre es etwa, Bonuszahlungen auch von den Fairness-Bewertungen durch Kolleginnen und Kollegen bzw. Vorgesetzte abhängig zu machen.

²⁰ Vgl. dazu die oben zitierten Beiträge von Bernhard Emunds und Wolf-Gero Reichert.

Realistischer sind dagegen Regulierungen zur Verschärfung der Haftungsregeln beziehungsweise der Eigenkapitalvorschriften. Auch ein ‚Finanz TÜV‘ im Sinne eines prozeduralen Zulassungsverfahrens für neue Finanzmarktinstrumente ist ein m. E. gut umsetzbarer Vorschlag, weil er an bestehende nationale Regulierungspraktiken anschlussfähig ist. Gleichzeitig bedürfte es dazu allerdings der Stärkung transnationaler Finanzmarktinstitutionen wie etwa der Baseler Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) und ihrer vielfältigen Konsultativgremien.

Die Enzyklika ‚Caritas in Veritate‘ von Papst Benedikt XVI. hat erneut auf das Problem fehlender Institutionen globaler Steuerung hingewiesen.²¹ Dies zeigt sich insbesondere im Bereich der weitgehend globalisierten Finanzmärkte. Für eine internationale Regulierung fehlen sowohl einheitliche Rechtstraditionen als auch eine demokratische Kontrolle (und entsprechende Akzeptanz) der internationalen Rechtssetzung und -durchsetzung.²² *Selbstregulierung kann die sanktionsbewehrte Festlegung von Mindeststandards durch eine internationale Ordnungspolitik flankieren, aber nicht ersetzen.* Warum lassen nationale Regulierer bestimmte Geschäftspraktiken immer wieder zu, obwohl sie in anderen Ländern zeitweise oder dauerhaft verboten sind? Zeigt sich hier eine ‚sinkende Grenzmoral‘ auch unter Finanzmarktregulierern? Auch sie stehen ja miteinander im Wettbewerb und tendieren zumindest teilweise immer auch dazu, durch ‚Großzügigkeit‘ mehr operatives Geschäft an den eigenen Standort zu holen und dadurch selbst an Bedeutung zu gewinnen.

Ein wichtiger Aspekt der Selbstregulierung nicht nur der Wirtschaft, sondern der Gesellschaft als ganzer ist daher eine intensivere kritische Beobachtung internationaler Unternehmen, aber auch nationaler Regulierungsbehörden durch eine *international vernetzte Zivilgesellschaft*, die sich medial Aufmerksamkeit zu verschaffen vermag. Die Arbeit von Transparency International, der internationalen Koalition gegen Korruption, hat hier Maßstäbe gesetzt, nationale und internationale Ordnungspolitik beeinflusst und mit dem Integritätspakt zugleich innovative Selbstregulierungsinstrumente vorgeschlagen.²³ Sollen unter den Bedingungen des 21. Jahrhunderts ‚Selbstheilungskräfte des Marktes‘ – im Sinne von gesellschaftlicher Selbstregulierung ohne Eingriff des Staates – mobilisiert werden, dann spielen dabei professionell arbeitende Nichtregierungsor-

²¹ Vgl. dazu unseren Beitrag *Nils Goldschmidt/André Habisch*, Was die Wirtschaftsethik vom Papst lernen kann, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 14.02.2010, 14.

²² Die gegenwärtigen Budgetprobleme Griechenlands, die ganz handfeste nationalistische Widerstände wachrufen, zeigen die engen Grenzen solcher Lösungen.

²³ Vgl. dazu *Transparency International*, Der Integritätspakt, online unter <<http://www.transparency.de/Integritaetspakt.80.0.html>>, abgerufen 12.04.2010.

ganisationen eine wachsende Rolle. Das gilt auch im Bereich verantwortlicher Unternehmensführung (CSR), wo Initiativen und Plattformen wie AccountAbility, Business in the Community, ISTUD, Unternehmen – Partner der Jugend (UPJ), RepAct Austria, ORSE, Novethic etc. Unternehmen öffentlich kritisieren, beraten, auditieren, ranken etc. und damit kollektive Lernprozesse anstoßen. Die Christliche Sozialethik besitzt von ihrer Entstehung in den Umbrüchen der Industrialisierung des 19. und frühen 20. Jahrhunderts her interessante Bezüge zur gegenwärtigen Situation fortgeschrittener Globalisierung; diese sollten im Hinblick auf die in vielem ähnlichen Problemlagen neu bedacht und interdisziplinär reflektiert werden.

LITERATURVERZEICHNIS

- George A. Akerlof*, The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics* 84 (1970) 3, 488–500.
- Kenneth Arrow*, The Economy of Trust, in: *Religion and Liberty* 16 (2006) 3, online unter <http://www.acton.org/publications/randl/rl_interview_556.php>, abgerufen 12.04.2010.
- Gotz Briefs*, Untergang des Abendlandes – Christentum und Sozialismus. Eine Auseinandersetzung mit Oswald Spengler, Freiburg (i. Br.) u. a.: Herder 1920.
- Gotz Briefs*, Grenzmoral in der Pluralistischen Gesellschaft, in: *Erwin von Beckerath/Fritz W. Meyer/Alfred Müller-Armack* (Hg.), *Wirtschaftsfragen der Freien Welt*. FS Ludwig Erhardt, Frankfurt a.M.: Knapp 1957.
- Clemens Dölcken*, Katholische Sozialtheorie und liberale Ökonomik. Das Verhältnis von Katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionenökonomik, Tübingen: Mohr 1992.
- Bernhard Emunds*, Die Krise der globalen Finanzwirtschaft. Eine Analyse und sozialetische Einschätzung, in: *Ethik und Gesellschaft* 2 (2009): Nach dem Kollaps – (Finanz-)Ethische Schlussfolgerungen aus der Krise, online unter <http://www.ethik-und-gesellschaft.de/mm/EuG-2-2009_Emunds.pdf>, abgerufen 12.02.2010.
- Erich Febr/Simon Gächter*, Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments, in: *American Economic Review* 90 (2000), 980–994.
- Nils Goldschmidt/André Habisch*, Was die Wirtschaftsethik vom Papst lernen kann, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 14.02.2010, 14.

- Robert K. Greenleaf*, *Servant Leadership: A Journey into the Nature of Legitimate Power and Greatness*, Mahwah NJ: Paulist Press 1977.
- André Habisch/Martin Neureiter/René Schmidpeter* (Hg.), *Handbuch Corporate Citizenship. Corporate Social Responsibility für Manager*, Heidelberg/Berlin: Springer 2007.
- Ulrich Lehner*, Grußwort, in: *Florian Langenscheidt* (Hg.), *Deutsches Markenlexikon*, München: Gabler 2008.
- Richard Abel Musgrave/Peggy B. Musgrave/Lore Kullmer*, *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis*, 6. Aufl., Bd. I, Tübingen: Mohr 1994.
- Egon Edgar Nawroth*, *Die Sozial- und Wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus*, Heidelberg: Kerle 1962.
- Margit Osterloh/Katja Rost*, *Diversity im Top-Management. Studie für die wissenschaftliche Kommission der Antidiskriminierungsstelle der Bundesregierung*, Manuskript, Berlin 2009.
- Elinor Ostrom/James Walker*, *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, New York: Russell Sage Foundation 2003.
- Elinor Ostrom/James Walker/Roy Gardner* *Covenants, With and without a Sword: self-governance is possible*, in: *American Political Science Review* 86 (1992) 2, 404–417.
- Anders Poulsen*, *Social Capital: Evidence from Experiments*, in: *Gert T. Svendsen/Gunnar L. Svendsen* (Hg.), *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Cheltenham/Northampton: Elgar 2008, 36–56.
- Wolf-Gero Reichert*, *Das Ethos des Investmentbanking. Implikationen für eine prudentielle Regulierung*, in: *Ethik und Gesellschaft* 2 (2009): *Nach dem Kollaps – (Finanz-)Ethische Schlussfolgerungen aus der Krise*, online unter <http://www.ethik-und-gesellschaft.de/mm/EuG-2-2009_Reichert.pdf> abgerufen 28.02.2010.
- Carsten Vogt*, *Kooperation im Gefangenen-Dilemma durch endogenes Lernen*, Inauguraldissertation, online unter <<http://diglib.uni-magdeburg.de/Dissertationen/2001/carvogt.pdf>>, abgerufen 14.02.2010.