

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK

DISKUSSIONSPAPIER NR. 2009-2

Nick Lin-Hi, Andreas Suchanek

**Eine wirtschaftsethische Kommentierung
der Finanzkrise**

Herausgegeben vom

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.



Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISSN 1862-6289

ISBN 978-3-86829-122-3

Korrespondenzanschrift

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.

Collegienstraße 62

D-06886 Lutherstadt Wittenberg

Tel.: +49 (0) 3491-466-257

Fax: +49 (0) 3491-466-258

Email: info@wcge.org

Internet www.wcge.org

Nick Lin-Hi, Andreas Suchanek

Eine wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise¹

Einleitung

Der Finanzsektor spielt in entwickelten Volkswirtschaften eine fundamentale Rolle: Er stellt Finanzkapital und Liquidität bereit und übernimmt und transformiert Risiken, wodurch zahlreiche Investitionen in die gesellschaftliche Zusammenarbeit unternommen werden (können).

Nach den jüngsten Ereignissen könnte man indes verleitet sein zu fragen, ob nicht der Finanzsektor eher dazu beitrug (bzw. beiträgt), Risiken zu generieren bzw. zu verschärfen, statt sie in gesellschaftlich erwünschter Weise zu managen. Dies mag im Falle der Subprime-Kreditvergabe durchaus zutreffend sein, gleichwohl wäre es überzogen, dem Finanzsektor per se die prinzipielle Fähigkeit zum Risikomanagement abzusprechen. Zweifelsfrei ist jedoch festzustellen, dass aus der gegenwärtigen Krise Lehren zu ziehen sind, mit deren Hilfe künftig ähnlichen Entwicklungen besser vorgebeugt werden kann. So wird es zwar in marktwirtschaftlich verfassten Systemen immer wieder Krisen geben – dies wird durch ihre an sich erwünschte freiheitseröffnende Wirkung bedingt –, doch zeigt die aktuelle Krise, wie wichtig es ist, mehr Stabilität und risikobegrenzende negative Feedback-Mechanismen einzubauen. Der Erfolg eines solchen Vorhabens setzt es voraus – so unsere Hauptthese – auf breiter Front ein „Spielverständnis“ zu fördern, das gleichermaßen ökonomische Grundkenntnisse sowie ein hinreichendes Verständnis im Hinblick auf geeignete Strukturen der Verantwortungsteilung beinhaltet.

Im Folgenden geben wir zunächst einen knappen und vereinfachten Überblick über die Ereignisse, um anschließend eine – durchaus als vorläufig zu verstehende – wirtschaftsethische Kommentierung zu versuchen.

Rekonstruktion der Gründe für die Krise

Im Sommer 2007 begann in den USA die so genannte Subprime-Hypothekenkrise. Bei Subprime-Hypotheken handelt es sich um Immobilienkredite, welche an Kreditgeber mit geringer Bonität ausgegeben werden. Anstoß für die Subprime-Krise war der Einbruch bei den bis dato kontinuierlich steigenden Immobilienpreisen in den USA. Mittlerweile ist nahezu die

¹ Dieser Artikel ist auch erschienen in Forum Wirtschaftsethik 1/2009.

gesamte Weltwirtschaft in den Sog der Subprime-Krise geraten, so dass aus dieser eine Weltwirtschaftskrise erwachsen ist.

Die Immobilienfinanzierung war früher ein relativ einfach zu überschauendes Geschäft. Der Kreditnehmer nahm bei seiner Bank einen Immobilienkredit auf und zahlte diesen dann über eine Laufzeit von mehreren Jahren mit Zinsen zurück. Als Sicherheit für die Bank diente dabei die erworbene Immobilie, welche verkauft wurde, sobald der Gläubiger seine Raten nicht mehr zahlen konnte. Da unsicher war, ob der zu erzielende Verkaufserlös zur Deckung des Immobilienkredits ausreichend ist, stellten Banken einen entsprechenden Anteil des Eigenkapitals als Risikopuffer zurück. Allerdings war damit das entsprechende Kapital gebunden und konnte nicht mehr anderweitig verwendet werden.

Der Erfolg der Finanzinstitute in den letzten Jahren basierte insbesondere auf der Hebelwirkung des (Eigen-)Kapitaleinsatzes. Durch innovative Finanzkonstrukte wurde es möglich, bei Finanztransaktionen die gesetzlich vorgeschriebene Eigenkapitalbindung durch die (scheinbare) Ausgliederung von Risiken aus der Bilanz faktisch zu umgehen. Vereinfacht formuliert ermöglichte dies den mehrfachen Einsatz von Eigenkapital, wodurch dessen Ertrag massiv gesteigert werden konnte.

Um nachvollziehen zu können, warum ein amerikanisches Problem mittlerweile die gesamte Weltwirtschaft infiziert hat, ist eine spezifische Finanzinnovation in den Blick zu nehmen: die (mehrfache) Kreditverbriefung. Hierbei wurden verschiedene Kreditforderungen in Pakete verpackt, die anschließend gestückelt und als strukturierte (hochkomplexe) Wertpapiere weiterverkauft wurden. Der Verkauf dieser Wertpapiere an andere Finanzinstitute diente einerseits der Refinanzierung, zum anderen konnten so Risiken – zumindest auf dem Papier – aus der Bilanz genommen werden. Insgesamt führte dies dazu, dass die Kredite für die Banken gewissermaßen durchlaufende Posten darstellten, wodurch vor allem die Abschlussprovisionen in den Fokus des Interesses rückten.

Als Käufer für diese verbrieften Kredite traten Investoren in der ganzen Welt auf, wobei es sich hierbei nicht nur um Bankinstitute handelte. Im Gegensatz zu Banken unterlagen etwa Investoren wie Hedgefonds oder so genannte Zweckgesellschaften nicht den strengen Regeln in Bezug auf die Eigenkapitalanforderungen. Zur Erinnerung: Der Sinn, ausgegebene Kredite mit Eigenkapital zu unterlegen, liegt an sich in der anreizkompatiblen Absicherung gegen Ausfallrisiken. Diese Absicherung wurde durch komplexe Finanzinstrumente teilweise aufgeweicht, wobei der Eindruck erweckt wurde, dass die Marktteilnehmer hinreichend „sophisticated“ und die inhärenten Risiken hinreichend diversifiziert waren, so dass Kredite und Risiken scheinbar genügend voneinander getrennt waren.

Die Verbriefung von Krediten sowie ihr Weiterverkauf ermöglichten es Banken, die Kreditvergabe massiv auszuweiten und sie verdienten – wie bereits erwähnt – vor allem an der Abschlussgebühr. Damit existierte ein Anreiz, die Kreditvergabe zu intensivieren und es schien lukrativ, Kredite auch an Schuldner mit geringer Bonität auszugeben. Infolgedessen stieg der prozentuale Anteil von Subprime-Krediten von unter 10 % Mitte 2003 auf fast 25 % in 2006. Hinzu kam, dass die Nachfrage nach strukturierten Wertpapieren stetig zunahm. Insgesamt kam es so zu einem starken Anstieg des gesamten Kreditvolumens, ohne dass aufgrund der zugrunde liegenden Konstruktionen das eigentlich vorzuhaltende Eigenkapital in gleichem Maße bereitgehalten werden musste.

Das Geschäft mit den Krediten und ihrem Weiterverkauf lief jahrelang erfolgreich. Dies hing wesentlich mit den kontinuierlich steigenden Immobilienpreisen in den USA zusammen, was dazu führte, dass die Frage nach Kreditrisiken sich scheinbar nicht mehr stellte. Die steigenden Preise brachten es auch mit sich, dass die Besitzer weitere Kredite – auch solche für den privaten Konsum – auf die Immobilie aufnehmen konnten. Solange die Preise stiegen, konnten im Falle der Zahlungsunfähigkeit der Schuldner die Immobilien zu guten Preisen verkauft werden. Die ausgegebenen Kredite waren damit durch den Wert der Immobilien abgesichert. Angemerkt sei, dass auch die Kreditnehmer sich jahrelang auf der sicheren Seite wähnten, konnten sie doch im Falle von Finanzproblemen ihre Immobilie meist ohne Verluste und vielfach auch in Eigenregie mit Gewinn verkaufen.

Nachdem bis 2006 die Immobilienpreise kontinuierlich stiegen bis weit über den historischen Trend, kam es 2007 zu dem, was auch als „Platzen der Blase“ bezeichnet wird: Die Immobilienpreise in den USA gaben nach. Da die Immobilien nicht selten recht hoch beliehen waren – teilweise wurden sie zum vollen Wert beliehen –, führte dies dazu, dass der (sinkende) Wert der als Sicherheit dienenden Immobilien zunehmend nicht mehr das Hypothekenvolumen deckte; die Hypotheken waren nun teilweise ungesichert. Hinzu kam, dass die Zinsen – welche bei Subprimekrediten üblicherweise variabel waren – aufgrund gestiegener Risiken anstiegen, was gleichsam die Finanzbelastung der ohnehin einkommensschwachen Kreditnehmer erhöhte. Im Zuge der damit verbundenen insgesamt wachsenden Zahlungsunfähigkeiten nahmen die Zwangsversteigerungen zu, was wiederum weiteren Druck auf die Immobilienpreise auslöste. Damit war eine klassische Abwärtsspirale in Gang gesetzt.

Die strukturierten Wertpapiere verloren nun ebenfalls massiv an Wert, da die Ausfallwahrscheinlichkeiten drastisch anstiegen. In Folge dieser Entwicklung kollabierte der Markt für strukturierte Wertpapiere; es fanden sich schlichtweg keine Käufer mehr. Die abgeschlossenen Kreditversicherungen erwiesen sich zudem als wenig belastbar, da zum einen die Versicherungen finanziell überfordert und zum anderen Risiken bisweilen über verschachtelte Konstrukte bei Finanzinstituten rückversichert waren; salopp formuliert: die Kreditversicherungen implodierten regelrecht.

Finanzinstitute hatten damit auf einmal (Kredit-)Risiken in ihren Bilanzen und waren gezwungen, Abschreibungen auf das Portfolio strukturierter Wertpapiere vorzunehmen. Eben diese Abschreibungen auf Buchverluste schlugen sich mit aller Wucht in den Quartalszahlen der Finanzinstitute nieder. Dies war gleichbedeutend mit einer (bilanziellen) Aufzehrung des Eigenkapitals. Während früher ausgegebene Kredite durch das zu hinterlegende Eigenkapital einen Sicherheitspuffer aufwiesen, so war dieser Puffer über die strukturierten Wertpapiere kaum noch vorhanden. Dies führte zu einer dramatischen Lage bei den Kreditinstituten: Sie standen auf einmal nahe an der Insolvenz. Allerdings dürfte man sich in der Regel in der Sicherheit gewiegt haben, dass man letztlich „too big to fail“ sei.

Als dann indes die Investmentbank Lehman Brothers nicht aufgefangen wurde, sondern Insolvenz anmelden musste, kam es aufgrund der damit verbundenen Signalwirkung zu einer dramatischen Verschärfung der Situation. Es kam zum Zusammenbruch des Interbankenmarktes sowie dem Austrocknen der generellen Liquidität auf den Finanzmärkten; in diesem Zusammenhang ist – durchaus in zutreffender Weise – vielfach auch von einer Vertrauenskrise die Rede. Gleichzeitig wurde Kapital – gewissermaßen in Form eines „run on the bank“ – massiv aus den Märkten abgezogen. Spätestens dies war der Punkt, an dem die

Subprime-Hypothekenkrise die Realwirtschaft erreicht hatte, da Liquidität – als das Schmiermittel der Wirtschaft – nur noch unzureichend bereitgestellt bzw. abgerufen werden konnte; zurückzuführen ist dies unter anderem auf strengere Prüfungen, gestiegene Risikoaufschläge und die damit verbundenen Kreditverteuerungen sowie verlängerte Entscheidungswege.

Die Folgen sind bekannt: Nationalstaaten sahen und sehen sich gezwungen, die heimischen Finanzinstitute stützen zu müssen bis hin zur Verstaatlichung. Es ist gegenwärtig noch nicht absehbar, in welchem Ausmaß noch weitere Ausfälle zu erwarten sind und welche Folgen für die Realwirtschaft sich mittelfristig ergeben werden. Der mit diesen Ereignissen verbundene Vertrauensverlust der Öffentlichkeit in das Wirtschaftssystem ist allerdings eine Folge, die besonders deutlich macht, wie wichtig eine wirtschaftsethische Reflexion der Ereignisse im Hinblick auf die daraus zu ziehenden Lehren ist. Denn es wird nicht nur darum gehen, durch zweckmäßige „Spielregeln“ das System wieder zu stabilisieren; ohne ein hinreichendes „Spielverständnis“ der beteiligten Spieler und der breiten Bevölkerung, das diesen Spielregeln die erforderliche Legitimation gibt, werden die Spielregeln nicht jene wechselseitige Verlässlichkeit erzeugen können, die für ein nachhaltiges Wirtschaften zwingend erforderlich ist.

Eine wirtschaftsethische Kommentierung

Jahrelang verdienten alle Beteiligten gut an dem Geschäft mit verbrieften Immobilienkrediten: Die Banken verdienten an Kreditprovisionen, die Finanzinvestoren hatten eine lukrative Anlagemöglichkeit, Mitarbeiter profitierten über Bonuszahlungen von den Rekordgewinnen der Finanzwelt, einkommensschwache Bürger konnten sich ein Eigenheim leisten, Immobilienmakler verdienten an den Provisionen usw. Angesichts dieser Erfolge gab es kaum jemanden, der nicht an dem Spiel teilnehmen und gewinnen wollte.

Im Nachhinein zeigt sich allerdings, dass das „Spiel“ offensichtlich nicht nachhaltig war. Zu den Kollateralschäden zählt in jedem Fall, wie zuvor erwähnt, der vertiefte Verlust an Vertrauen in das System der Marktwirtschaft bzw. die Zunahme der Skepsis in ein System, das – wie es scheint – Egoismus, Profitgier und Maßlosigkeit fördert und dadurch massive Schäden hervorrufen kann.

Dieser Vertrauensverlust wird nur behoben werden können, wenn es gelingt, in den nächsten Jahren ein Wirtschaftssystem zu stabilisieren, das die Erwartungen der Bürger an eine „gelingende gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ hinreichend erfüllt. Dazu ist es auch erforderlich, aus der jetzigen Situation Lehren zu ziehen. Wir wollen nachfolgend einige Punkte nennen, die aus unserer Sicht von Bedeutung sein könnten für ein vertieftes Verständnis der Vorgänge.

(1) So ist zunächst festzuhalten, dass es der „Egoismus“, neutraler könnte man sagen: der Wunsch nach (materieller) Besserstellung, sehr vieler Menschen war, der zu der heutigen Situation geführt hat. Das „Spiel“ wurde nicht nur von den Vertretern der Banken und des Immobiliensektors gespielt, sondern auch von Politikern, Analysten, Rating-Agenturen, Aufsichtsbehörden, den Medien und – nicht zuletzt – zahlreichen Kleinanlegern, die dem Ruf attraktiver Renditen Folge leisteten. Dass auch Kleinanleger dieser Verführung erlagen, spiegelt sich etwa darin wider, dass mehrere zehntausend deutsche Kunden bei der mittler-

weile zahlungsunfähigen isländischen Kaupthing Bank Einlagen zu überdurchschnittlich hohen Zinsen hatten. Es darf als fraglich gelten, ob allgemeine Appelle zu Bescheidenheit, Maßhalten usw. in diesem Zusammenhang irgendeine positive Wirkung zu entfalten imstande sein sollten.

(2) Nicht nur der Wunsch nach Besserstellung, sondern auch der Wunsch, eine (relative) Schlechterstellung zu vermeiden, prägte das Verhalten vieler Teilnehmer, vor allem jener, die auf den jeweiligen Märkten unter Wettbewerbsdruck agierten. Es gehört unseres Erachtens auch zu den Aufgaben der Ethik, Verständnis für dieses sehr menschliche Verhalten zu entwickeln; nicht um es kritiklos zu akzeptieren, wohl aber, um zu fragen, wie damit sowohl individuell als auch institutionell angemessen umzugehen ist. Immerhin konnte es für den einzelnen Mitarbeiter in der Bank oder in anderen teilnehmenden Organisationen sehr „kostspielig“ werden, wenn er sich dem vorherrschenden „Spielverständnis“ widersetzte.

(3) Die beiden erstgenannten Punkte können verstanden werden als das Konstatieren eines „Faktums des Eigeninteresses“. Dies trug unzweifelhaft zur Krise bei, doch ist es, wie schon angesprochen, nach unserer Auffassung aussichtslos, durch moralische Appelle die beiden genannten fundamentalen Antriebe menschlichen Handelns außer Kraft setzen zu wollen. Erforderlich ist es vielmehr, dieses Eigeninteresse *Selbstbindungen aus Eigeninteresse zu unterwerfen*. Zur Verdeutlichung dessen, was mit „Selbstbindung“ gemeint ist, nutzen wir das folgende Schema:

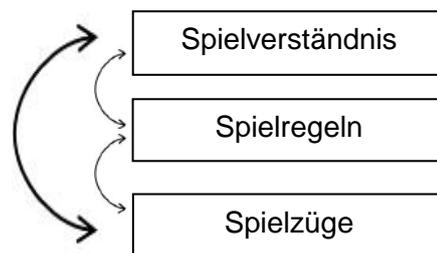


Abbildung 1: Schema Spielverständnis – Spielregeln – Spielzüge

Es waren zunächst auch die (Kombination der) konkreten Spielzüge, welche zu der aktuellen Situation geführt haben: die einzelne (Zins-)Entscheidung der FED, der einzelne unreflektierte Immobilienkauf in den USA, die einzelne Vergabe eines Subprime-Kredits, die einzelne Verbriefung usw. Doch wurden diese Spielzüge auch mitgeprägt von Spielregeln bzw. von nicht vorhandenen (handlungsrelevanten) Spielregeln. Die mehrfache Kreditverbriefung sowie die scheinbare Abspaltung von Risiken erlaubten ein Umgehen von vorhandenen Spielregeln, welche eigentlich Standards der Kreditvergabe, des Risikomanagements usw. hätten sicherstellen sollen. Viele vorhandene Spielregeln wurden nicht als eine Art Kapital begriffen, das grundsätzlich allen Beteiligten auf Dauer höhere Erträge ermöglicht, sondern als eine Restriktion von außen, die nicht im Einklang mit den eigenen Interessen stand. Letztendlich verbirgt sich dahinter das Problem, dass Spielregeln auf individueller Ebene (nur) als freiheitseinschränkend erfahren werden, obwohl sie (auch und vor allem) die grundsätzliche Bedingung für (gehaltvolle) Freiheit darstellen.

Die Finanzkrise zeigt eindrucksvoll, dass sowohl die Befolgung und die Auslegung als auch die Implementierung und Durchsetzung von Spielregeln immer auch erheblich vom Spielverständnis aller Beteiligten mit geprägt werden. So war es nicht zuletzt die Überzeugung sich selbst regulierender, „freier“ Märkte – mit anderen Worten die Unterschätzung der Bedeutung, die Spielregeln für funktionsfähige Märkte haben –, die Alan Greenspan und viele andere Akteure zu ihren „Spielzügen“ veranlasst haben. Auch hat das vorhandene Spielverständnis dazu geführt, dass der Sinn der vorhandenen Spielregeln zum einen nicht verstanden, zum anderen trivialisiert wurde, was zur Erosion ihrer Legitimation und damit ihrer Funktionsfähigkeit beitrug.

Vor diesem Hintergrund bedeutet „Selbstbindung“ zum einen, sich Regeln zu unterwerfen, die allen (nachhaltig) bessere Spielzüge ermöglichen – eben dies ist in diesen Wochen immer wieder eingefordert worden. Allerdings wird die Selbstbindung als solche nur wirksam, wenn die Regeln (1) so gestaltet sind, dass sie auch tatsächlich zu besseren Spielen führen (es gibt auch schlechte Regeln), wenn sie (2) grundsätzlich akzeptiert werden von denjenigen, die sie befolgen sollen und wenn (3) die Akteure hinreichend davon ausgehen können, dass sich auch die anderen an die Spielregeln halten. Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, so wäre es eben gerade keine Selbst- sondern eine Fremdbindung, die oft genug zur Folge hat, dass die Betroffenen eher in die Umgehung als in die Befolgung der Regeln investieren. Eine solche Selbstbindung setzt allerdings voraus, dass die zu Grunde liegenden Zusammenhänge verstanden werden, d.h. ein gutes Spielverständnis hinreichend vorhanden ist.

(4) Ein wichtiger Schluss, der in diesem Zusammenhang aus der Finanzkrise gezogen werden kann, ist das Fehlen von – wie man es nennen könnte – gesundem ökonomischen Alltagsverstand, gepaart mit einem Sinn für Verantwortung hinsichtlich der möglichen Folgen des eigenen Tuns für einen selbst und für andere. Es kann fast als naiv bezeichnet werden, dass Marktakteure davon ausgingen, dass Risiken allein durch die mehrfache Verbriefung von Krediten gewissermaßen verschwinden. Es dürfte mindestens Bankern – und eigentlich auch jedem Einzelnen – bekannt sein, dass es nicht risikolos sein kann, Personen mit geringer Bonität einen Hypothekenkredit zu gewähren, der primär über steigende Immobilienpreise abgesichert ist. Die historischen Erfahrungen – von der Tulpenmanie im 17. Jahrhundert bis zur Dotcom-Blase zur Jahrtausendwende – haben gezeigt, dass überdurchschnittlich starke Preisanstiege oft genug im „Platzen der Blase“ enden. Man hätte daher mindestens damit rechnen können, dass jahrelang überdurchschnittlich steigende Immobilienpreise sinken oder einbrechen können bzw. irgendwann werden – mit Folgen für die Bewertung der hiermit verbundenen strukturierten Wertpapiere. Man hätte wissen können, dass die mit den Hypothekenkrediten verbundenen Risiken bei aller Verbriefung letztlich eben nicht unverbunden waren, was eigentlich zu strengeren Risikomanagementauflagen hätte führen müssen. Und man hätte auch wissen müssen, dass eine über dem risikofreien Zins notierte Rendite von fünf, acht oder gar elf Prozent eben nicht risikolos sein kann; eine Einsicht, die voraussichtlich zu entsprechenden Nachfragen und/oder zurückhaltenderen Kaufordern geführt hätte. Insofern liegt es nahe, als eine Konsequenz aus den Vorkommnissen für eine bessere ökonomische Allgemeinbildung zu plädieren, auch wenn dies allein gewiss nicht ausreichen kann, um ähnliche Vorkommnisse zukünftig zu vermeiden.

(5) Eine weitere Lehre, die sich ergibt, hängt mit dem in diesen Monaten viel verwendeten Begriff des Vertrauens zusammen. Vertrauen geht immer dann verloren, wenn Vertrauensgeber ihre als berechtigt empfundenen Erwartungen an das Handeln anderer enttäuscht sehen – sei es konkret oder sei es vermittelt durch anonyme Systeme wie Märkte oder politische Institutionen. Dies kann auch darauf zurückgehen, dass die Erwartungen selbst möglicherweise gar nicht angemessen waren – manchmal sind die Erwartungen zu hoch. Dies war im Fall der Finanzmarktkrise sicherlich auch der Fall, nicht zuletzt auf Grund von zuvor gemachten Versprechen, die eben, wie sich zeigte, nicht nachhaltig erfüllt werden konnten.

Gleichwohl ist unzweifelhaft auch berechtigtes Vertrauen enttäuscht worden, in manchen Fällen vielleicht mutwillig, in anderen jedoch gewissermaßen fahrlässig. Damit ist in diesem Fall gemeint, dass jene Akteure, in die das Vertrauen gesetzt wurde, Kapital und Liquidität bereitzustellen und Risiken effizient zu managen, offenbar im Zuge der immer komplexer werdenden Finanzinstrumente und zunehmenden Interdependenzen nicht mehr in der Lage waren, die tatsächlichen Risiken angemessen einschätzen zu können. Insofern könnte man überlegen, ob nicht von jenen, die mit solchen Instrumenten umgehen, zu verlangen ist, dass sie den Wertschöpfungsbeitrag des Finanzprodukts oder -instruments in verständlicher Weise erklären können – und sei es zur Selbstvergewisserung: Vertrauen braucht Vertrautheit, auch in dem Sinne, dass Vertrauensnehmer vertraut sein sollten mit den Aufgaben, mit denen sie betraut sind. Allgemeiner formuliert erscheint es sinnvoll nach Mechanismen zu suchen, welche Akteure davon abhalten können, mit Produkten zu hantieren, welche sie selbst nicht verstehen.

(6) Vertrauen hängt stets auch mit Verantwortung zusammen: Diejenigen, denen direkt, als Personen, oder indirekt, als Repräsentanten oder Ausführende eines Systems, vertraut wird, haben zumindest prima facie eine Verantwortung, dieses Vertrauen zu honorieren. Allerdings zeigt sich immer wieder, dass es im Zuge gesellschaftlicher Entwicklungen – man denke vor allem an Globalisierung und Digitalisierung, die in erheblicher Weise zu den Entwicklungen der Finanzmärkte beitragen – zu einer Diffusion von Verantwortung kommt: Frühere Systeme der Verantwortungszuweisung und -wahrnehmung haben aufgrund neu auftretender Exit-Optionen, externer Effekte, Spillover-Effekte usw. ihre Koordinierungsfunktion mindestens teilweise eingebüßt. Auch hier bietet die Finanzmarktkrise reichlich Anschauungsmaterial für die Diffusion von Verantwortung: So konnte etwa eine einzelne Bank darauf verweisen, dass sie als einzelner Akteur gar nicht die Möglichkeit gehabt hätte, die Entwicklungen zu verhindern. Wichtiger aber noch dürfte der Moral Hazard-Effekt gewesen sein, da vor allem die größeren „Spieler“ darauf vertrauten, dass man sie im Zweifel nicht im Stich lassen wird; nicht zuletzt deshalb war die Lehman-Insolvenz ein Ereignis mit solch enorm weit reichenden Wirkungen. Als Folge hieraus ist zu überlegen, inwieweit eine Verschärfung von Haftungsregeln, als grundlegende Form von (institutionell vorstrukturierten) Verantwortungszuweisungen, etabliert werden kann. Jetzt, in Zeiten der Krise, dürfte der beste Zeitpunkt sein, um Regeln einzuführen, die die Probleme verfehlter Anreize adressieren.

(7) Schließlich ist zu überlegen, welche Konsequenzen aus der Krise für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung und Lehre zu ziehen sind. Generell sind Krisen für eine Marktwirtschaft, und allgemeiner für eine freiheitliche Ordnungen, nie ganz zu vermeiden, da Freiheit immer auch mit dem Ausprobieren neuer Möglichkeiten und den entsprechenden Lernpro-

zessen verbunden ist. Allerdings deutet die Finanzkrise darauf hin, dass angesichts immer weiter gestiegener Interdependenzen die Auswirkungen von Krisen ebenfalls immer weiterreichende Folgen haben können, so dass es zunehmend wichtiger und dringlicher wird, Strukturen zu etablieren, die die Auswirkungen solcher Krisen begrenzen; und dafür ist das entsprechende Wissen zu erarbeiten.

Dies ist zu einem wesentlichen Teil Aufgabe der Wissenschaft. Indes ist es heute für die Forschung üblich, und an sich in vielen Fällen auch sinnvoll, sich unter Ausblendung zahlreicher sonstiger Aspekte hoch spezialisierten Fragestellungen zuzuwenden. Dabei geraten jedoch allgemeine, für gesellschaftliche Probleme wichtige Zusammenhänge nicht selten aus dem Blick. Es ist, so scheint es, an der Zeit zu fragen, ob deshalb nicht eine stärker an den relevanten gesellschaftlichen Problemen orientierte Forschung betrieben werden sollte, die weniger darauf abzielt, möglichst elegante Modelle zu entwickeln oder gegen jeden möglichen Einwand abgesichert zu sein, als vielmehr zu einer stärkeren Integration derzeit fragmentierter Wissensfelder und damit zu einem gesellschaftlich relevanten Orientierungswissen beizutragen – und dies nicht zuletzt dadurch, dass die jeweilige Forschung auch immer wieder in Bezug gesetzt werden kann zu der grundsätzlichen Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft: relevante Erkenntnisse für eine nachhaltige, solidarische und gerechte gesellschaftliche Zusammenarbeit zu erarbeiten.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK

DISKUSSIONSPAPIERE

- | | |
|------------|---|
| Nr. 2003-1 | Ingo Pies
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung |
| Nr. 2003-2 | Ingo Pies
GLOBAL SOCIAL CONTRACT: On the road to an economically-sound Ethics of Globalization |
| Nr. 2003-3 | Ingo Pies
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung |
| Nr. 2003-4 | Karl Homann
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“? |
| Nr. 2003-5 | Johanna Brinkmann, Ingo Pies |

Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven

- Nr. 2003-6 **Ingo Pies**
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 2003-7 **Ingo Pies**
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 2004-1 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 2004-2 **Ingo Pies, Cora Voigt**
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 2004-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 2004-4 **Henry Meyer zu Schwabedissen, Ingo Pies**
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 2004-5 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 2004-6 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen
- Nr. 2004-7 **Andreas Suchanek**
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 2004-8 **Thomas Fitschen**
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 2004-9 **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 2004-10 **Ingo Pies**
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 2004-11 **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung – Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 2004-12 **Markus Beckmann, Ingo Pies**
Sustainability by Corporate Citizenship

- Nr. 2004-13 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**
Wirtschaftsethik
- Nr. 2004-14 **Markus Sardison**
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung
- Nr. 2005-1 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Corporate Citizenship: Raison d'être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Wirtschaftsethik
- Nr. 2005-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx
- Nr. 2005-4 **Andreas Suchanek**
Is Profit Maximization the Social Responsibility of Business? Milton Friedman and Business Ethics
- Nr. 2006-1 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der globalisierten Welt: Handlungsverantwortung – Ordnungsverantwortung – Diskursverantwortung
- Nr. 2006-2 **Doris Fuchs**
Private Actors in Tropical Deforestation Governance
- Nr. 2006-3 **Karl Homann**
Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus?
- Nr. 2006-4 **Karl Homann**
Competition and Morality (Wettbewerb und Moral 1990)
- Nr. 2006-5 **Karl Homann**
The Sense and Limits of the Economic Method in Business Ethics (Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik 1997)
- Nr. 2006-7 **Andreas Suchanek, Nick Lin-Hi**
Eine Konzeption unternehmerischer Verantwortung
- Nr. 2006-8 **Ingo Pies**
Entrepreneurial spirit and the logic of commitment – A vision for NePAD
- Nr. 2006-9 **Ingo Pies**
Unternehmergeist und die Logik produktiver Bindungen – eine Vision für NePAD
- Nr. 2006-10 **Karl Homann**
Changing Paradigm Fostering Entrepreneurial Spirit (Deutsche Version)

- Nr. 2006-11 **Karl Homann**
Changing Paradigm Fostering Entrepreneurial Spirit
- Nr. 2007-1 **Herman Bailey**
Entrepreneurial spirit as Crucial driver for Development and Cooperation
- Nr. 2007-2 **Dominique Nicole Friederich**
Gesundheitsreform auf dem Prüfstand – Solidarität durch Wettbewerb in der Krankenversicherung
- Nr. 2007-3 **Markus Beckmann**
NePAD als Selbstbindungsinstrument: Stärken und Schwächen des „African Peer Review Mechanism“
- Nr. 2007-4 **Andreas Suchanek, Martin von Broock**
Die Responsible Care-Initiative der Chemischen Industrie – Eine wirtschaftsethische Betrachtung
- Nr. 2007-5 **Nick Lin-Hi**
Wirtschaftsethik im 21. Jahrhundert
- Nr. 2008-1 **Andreas Suchanek**
Verantwortung, Selbstbindung und die Funktion von Leitbildern
- Nr. 2008-2 **Rüdiger W. Waldkirch**
The Shareholder vs. Stakeholder Debate reconsidered
- Nr. 2008-3 **Andreas Suchanek**
Business Ethics and the Golden Rule
- Nr. 2008-4 **Karl Homann**
Was bringt die Wirtschaftsethik für die Ethik?
- Nr. 2008-5 **Andreas Suchanek**
Ethik der Sozialen Marktwirtschaft
- Nr. 2008-6 **Nick Lin-Hi**
Corporate Social Responsibility
- Nr. 2009-1 **Markus Wolf, Andreas Suchanek**
Vertrauen und Entrepreneurship