

# DIE UNSICHTBARE HAND

Weltweit ist das grosse Umverteilen in vollem Gange – von unten nach oben. Doch wer trägt dafür die Verantwortung – die Politiker, die Spitzenmanager oder gar Adam Smith' unsichtbare Hand? Von Thomas Gull

«Every individual necessarily labors to render the annual revenue of the society as great as he can. He generally indeed neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. He intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an *invisible hand* to promote an end which was no part of his intention.» (Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776).

Jeder einzelne trägt, indem er seine eigenen Interessen verfolgt, zum Wohle der Gesellschaft bei. Der entfesselte Eigennutz und mit ihm die entfesselten Märkte sorgen, gelenkt von der «unsichtbaren Hand», für Wohlstand und Prosperität. So geht die Mär, die seit den Zeiten von Adam Smith nichts von ihrer Anziehungskraft eingebüsst hat. Was Adam Smith, dem Urvater der Volkswirtschaftslehre, recht war, ist den Advokaten des Neoliberalismus billig. Der quasi-religiöse Glaube an den Markt, der für die beste aller möglichen Welten sorgt, ist ungebrochen.

Im Fahrwasser dieser Ideologie wurden in den 1990er-Jahren die Märkte weltweit in bisher unbekanntem Ausmass liberalisiert. Doch wurde damit der Wohlstand und die Wohlfahrt aller gemehrt? Mitnichten. Die 90er-Jahre werden vielmehr als ein Zeitalter der Gier in die Geschichte eingehen, die einigen wenigen ungeahnten Reichtum beschert, gleichzeitig jedoch ganze Weltgegenden und Bevölkerungsgruppen ärmer gemacht hat. Heute gebe es mehr Ungerechtigkeit als noch vor 20 Jahren, konstatiert Jakob Tanner, Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Zürich: «Das betrifft die Verteilung der Einkommen, die Chancen auf dem Arbeitsmarkt und die Entschädigung für bestimmte Formen der Arbeit.» Wer trägt dafür die Verantwortung? Eine der zentralen Ursachen für die wachsende ökonomische Ungleichheit liegt mehr als zwanzig Jahre

zurück: 1980 wurde der ehemalige Schauspieler Ronald Reagan zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt. Mit Reagan kamen in den USA die Ideologen des Freien Marktes an die Macht, die die Privatwirtschaft idealisierten und Programme und Regulierungen des Staates dämonisierten, analysiert der amerikanische Ökonomie-Nobelpreisträger Joseph E. Stiglitz in seinem Buch «*The Roaring Nineties*». Stiglitz war sechs Jahre lang Wirtschaftsberater von US-Präsident Bill Clinton und von 1997 bis 2001 Chefökonom bei der Weltbank. Mittlerweile gehört der Amerikaner zu den prominentesten Kritikern der amerikanischen Wirtschaftspolitik und der Globalisierung. Reagan und seine Berater machten der keynesianischen Wirt-

*«Mit Reagan verabschiedete sich die Politik von der Vision einer gerechteren Gesellschaft.»* Jakob Tanner, Historiker

schaftspolitik den Garaus, die auf der Annahme beruht, dass der Staat die Wirtschaft steuern und sie in rezessiven Phasen mit Interventionen stärken muss. Ersetzt wurde der Keynesianismus, dessen theoretische Grundlagen der englische Wirtschaftswissenschaftler John Maynard Keynes in den 1930er-Jahren entwickelte, durch die angebotsorientierte Wirtschaftspolitik (Supply-Side-Economics). Diese geht davon aus, dass Unternehmen Investitionen tätigen, wenn sie möglichst hohe Renditen erzielen können. Deshalb müssen attraktive Rahmenbedingungen geschaffen werden wie tiefe Steuern, tiefe Zinsen und niedrige Sozialabgaben. Die Anhänger dieser Theorie nehmen an, dass sich die Märkte selbst regulieren und zu einem stabilen Gleichgewicht finden. Unter Reagan wurde eine eigene Spielart dieser Theorie entwickelt, die Reaganomics. Die Reaganomics zeichnen sich durch tiefe Steuern, tiefe Sozialleistungen,

hohe Militärausgaben und riesige Haushaltsdefizite aus. Die Wirtschaftspolitik der Reagan-Administration basierte auf der Idee, dass vom Wirtschaftswachstum schlussendlich alle profitieren. Denn wenn die Reichen noch reicher werden, fallen irgendwann für die Armen auch noch ein paar Brosamen ab. Reagans Theorie der «trickle-down-economics» diente dazu, eine radikale Umverteilungspolitik zu legitimieren. So wurde beispielsweise postuliert, Steuergeschenke an die Reichen stimulierten die Wirtschaft derart, dass dadurch das Steueraufkommen mittelfristig gesteigert werden könne. Eine Behauptung, die sich als ebenso falsch erwiesen hat wie jene von George W. Bush, wonach Steuergeschenke an die oberen Zehntausend die Wirtschaft aus der Rezession führen sollten. Reagans gelegentlich als «Voodoo economics» bezeichnete Wirtschaftspolitik hatte weitreichende Konsequenzen: Die Armen wur-

den ärmer, und der gesellschaftliche Konsens, der die Nachkriegszeit geprägt hatte, ging in die Brüche. «Mit Reagan verabschiedete sich die Politik von der Vision einer gerechteren Gesellschaft», konstatiert Jakob Tanner. In Europa profilierte sich die britische Premierministerin Margaret Thatcher mit einer vergleichbaren politischen Agenda.

«VOODOO ECONOMICS» SWISS MADE

In der Schweiz wurde noch in den 90er-Jahren frei nach Keynes versucht, mit staatlichen Investitionsprogrammen die Wirtschaft anzukurbeln. Mittlerweile hat man auch hierzulande eine Kehrtwende vollzogen. Bund und Kantone sparen trotz serbelnder Wirtschaft. Die «Voodoo economics» finden auch in der helvetischen Republik immer zahlreichere Anhänger, wie das Steuerpaket des Bundes zeigt, das eine Umverteilung zugunsten der Bessergestellten vorsah.

Anders als in den USA können sich jedoch bei uns die Eliten nicht weitgehend ungehindert Privilegien zuschanzen – das Steuerpaket wurde vom Volk abgelehnt.

In der Weltwirtschaft brachen in den 90er-Jahren alle Dämme: die Märkte wurden dereguliert und liberalisiert, mit dem Aufstieg der New Economy und der Börsenhausse schien nicht nur das Goldene Zeitalter ungebremster ökonomischer Prosperität angebrochen zu sein, sondern auch eines der masslosen Gier. «Es herrschte Goldgräberstimmung» diagnostiziert Hans Fehr. Fehr ist Professor für Experimentelle Wirtschaftsforschung an der Universität Zürich und einer der weltweit führenden Verhaltensökonomien. Wie in Goldgräberzeiten üblich, hätten auch in den 90er-Jahren gesetzliche Rahmenbedingungen gefehlt, ergänzt Fehr. Dies gelte insbesondere für die Aktienmärkte, was beispielsweise dazu führte, dass ein Martin Ebner mit seinen Investmentgesellschaften unverdiente Profite machen konnte. Den Mangel an «checks and balances» nutzten einige Unternehmen schamlos aus, indem sie mittels «kreativer Buchhaltung» und anderer Tricks ihre Erfolgsrechnungen aufpölierten. Damit wurden bei den Anlegern überhöhte Erwartungen geschürt, die nicht eingelöst werden konnten.

In den 90er-Jahren explodierten auch die Einkommen der Spitzenmanager. Zuerst in den USA, mittlerweile ist diese Welle auch auf Europa und die Schweiz übergeschwappt. «Die Einkommenszuwächse in den USA haben zu Vergleichsprozessen geführt. Spitzenmanager in der Schweiz vergleichen sich mit ihren Kollegen in den USA und stellen fest, dass sie weniger verdienen – obwohl sie bereits ziemlich viel verdienen», erklärt Fehr. Die hohen Managerlöhne seien jedoch nicht gerechtfertigt: «Der Anstieg geht auf die fehlgeleitete Anwendung moderner Anreiztheorien zurück. Unter dem Deckmantel der Anreizentlohnung hat eine enorme, in manchen Fällen unkontrollierte Selbstbereicherung des Managements stattgefunden.» Die sprunghafte Entwicklung ihrer Einkommen verdankten die Manager vielfach Optionsprogrammen, die Teil ihrer Entschädigung sind. Optionen sind Rechte auf den Kauf von Aktien. Im Falle der Mana-

ger sind es Aktien der Firmen, die sie leiten. Steigen die Aktienkurse, steigt der Wert der Optionen. Die Idee hinter den Optionsprogrammen ist, dass die Manager einen Anreiz haben, die Firma im Interesse der Eigentümer, das heisst der Aktionäre, zu führen. Wenn das Unternehmen gut geführt ist, profitieren beide Seiten: die Aktionäre und das Management.

#### SELBSTBEDIENUNG DER MANAGER

Die Crux des Systems ist, dass die Manager durch ihre eigenen Aktivitäten den Kurs der Aktien zwar durchaus beeinflussen können. Sie können sich dazu jedoch auch unlauterer Methoden bedienen, etwa indem sie Bilanzen schönen oder fälschen. So können sie den Wert der Aktien manipulieren und für sich fette Gewinne realisieren. Dem Unternehmen und den Aktionären schaden solche Machenschaften. Denn wenn der Schwindel auffliegt, verliert die Aktie an Wert. Im schlimmsten Fall können Manager, die sich durch Manipulationen selbst bereichern, eine Firma ruinieren, wie die Skandale um Enron, Worldcom oder Vivendi gezeigt haben. Die Selbstbedienung der Unterneh-

*«Unter dem Deckmantel der Anreizentlohnung hat eine enorme Selbstbereicherung des Managements stattgefunden.» Hans Fehr, Ökonom*

menführung, die in vielen Fällen die Höhe ihrer Gehälter selbst festlegt, führt Fehr auf das Fehlen einer effektiven Corporate Governance (Unternehmensführung) zurück. Es sei zu wenig transparent, wer wie viel verdiene. Da müsse Abhilfe geschaffen werden. «Es braucht Gesetze, die die Aktionärsrechte stärken», verlangt Fehr, «sämtliche Gehälter müssen offengelegt und begründet werden.» Zudem müssten die Optionsprogramme als Kosten in den Bilanzen ausgewiesen werden, was bisher nicht der Fall ist.

Und die Moral von der Geschichte? Eine Moral, die gibt es nicht. Zumindest im Weltbild der Apologeten des freien Marktes. Stiglitz, Fehr und Tanner sehen das anders. «What makes economic systems work, is trust», schreibt Stiglitz, «individuals do what they say they are going to do. In recent years, in failed societies, we see the disastrous consequences

for the economy of the breakdown of trust.» Fehrs Forschung zeigt, dass für viele Leute Fairness eine wichtige Rolle spielt: «Wir behaupten nicht, alle Menschen seien wie Mutter Theresa. Aber viele Menschen sind bereit, in wohldefinierten Situationen zu öffentlichen Gütern beizutragen.» Die Verhaltensökonomien nennen das Reziprozität – wie du mir, so ich dir. «Es gibt in all unseren Untersuchungen jedoch immer wieder Leute, die das Vertrauen anderer schamlos ausnützen.» Die Guten und die Schlechten halten sich in etwa die Waage. Doch die Eigennütigen können durch Sanktionen dazu gebracht werden, zu kooperieren. Eine rare Spezies sind die unbedingten Altruisten. «Die, so glaube ich, gibt es fast nicht», sagt Fehr. Für Tanner gehören intrinsisch motivierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, also solche, die nicht nur auf Anreize reagieren und die Maximierung ihres Eigennutzes in den Vordergrund stellen, zum Kapital eines Unternehmens. «Wenn jedoch Arbeitnehmer, die an einer altruistischen Interaktion interessiert sind, systematisch bestraft werden, machen sie irgendwann nichts mehr.» Die Folgen sind für

Tanner klar: Wenn alle nur noch tun, was sie unbedingt müssen, kommt es zu Dysfunktionalitäten und damit zu Produktivitätsverlusten.

Die Verhältnisse zwischen Himmel und Erde sind komplexer, als sich die Ideologen des freien Marktes erträumen. Die entfesselten Märkte und die Maximierung des Eigennutzes haben sich als untauglich erwiesen, um nachhaltig Wohlstand für alle zu generieren. Auf den Boom der Roaring Nineties folgte der Absturz in die Rezession. Adam Smith' unsichtbare Hand alleine genügt offenbar nicht, um sicherzustellen, dass das eigennützige Tun eigennütziger Individuen schlussendlich zum Wohlergehen der Gemeinschaft beiträgt. Stiglitz vermittelt diese Einsicht mit einem Schuss Sarkasmus: «One of the reasons that the invisible hand may be invisible is that it is simply not there.»

KONTAKT Prof. Ernst Fehr, efehr@iew.unizh.ch, Prof. Jakob Tanner, jtanner@hist.unizh.ch