





# Wirtschaftssoziologie I

## Grundzüge

von

Norman Braun

Marc Keuschnigg

Tobias Wolbring

LMU München

2., korrigierte Auflage

Oldenbourg Verlag München

Lektorat: Christiane Engel-Haas, M.A.  
Herstellung: Tina Bonertz  
Titelbild: [www.thinkstockphotos.de](http://www.thinkstockphotos.de)  
Einbandgestaltung: hauser lacour

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Library of Congress Cataloging-in-Publication Data**

A CIP catalog record for this book has been applied for at the Library of Congress.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechts.

© 2013 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH  
Rosenheimer Straße 143, 81671 München, Deutschland  
[www.degruyter.com/oldenbourg](http://www.degruyter.com/oldenbourg)  
Ein Unternehmen von De Gruyter

Gedruckt in Deutschland

Dieses Papier ist alterungsbeständig nach DIN/ISO 9706.

ISBN 978-3-486-74354-8  
eISBN 978-3-486-75074-4

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	<b>ix</b>
<b>1 Einführung und Überblick</b>	<b>1</b>
1.1 Definition der Wirtschaftssoziologie . . . . .	1
1.2 Kapitalismus als Themenbeispiel . . . . .	2
1.3 Andere zentrale Themen und Fragen . . . . .	9
1.4 Schwerpunktsetzung und Abgrenzung . . . . .	11
<b>I Ideengeschichtliche Hintergründe</b>	<b>15</b>
<b>2 Ältere Klassiker des Wirtschaftsdenkens</b>	<b>17</b>
2.1 Sozialphilosophie im 17. und 18. Jahrhundert . . . . .	17
2.1.1 Thomas Hobbes . . . . .	17
2.1.2 Bernard de Mandeville . . . . .	18
2.2 Schottische Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts . . . . .	18
2.2.1 David Hume . . . . .	18
2.2.2 Adam Smith . . . . .	20
2.3 Wirtschaftstheoretiker im 18. und 19. Jahrhundert . . . . .	24
2.3.1 David Ricardo . . . . .	24
2.3.2 Robert Malthus . . . . .	26
<b>3 Jüngere Klassiker des Wirtschaftsdenkens</b>	<b>29</b>
3.1 Wirtschaftssoziologie im 19. und 20. Jahrhundert . . . . .	29
3.1.1 Karl Marx . . . . .	29
3.1.2 Max Weber . . . . .	34
3.1.3 Emile Durkheim . . . . .	40
3.1.4 Georg Simmel . . . . .	43
3.1.5 Talcott Parsons . . . . .	46
3.2 Sozialökonomik im 19. und 20. Jahrhundert . . . . .	50
3.2.1 Werner Sombart . . . . .	50
3.2.2 Joseph Alois Schumpeter . . . . .	51
3.2.3 John Maynard Keynes . . . . .	53
3.2.4 Friedrich August von Hayek . . . . .	54

<b>II</b>	<b>Methodologische und begriffliche Grundlagen</b>	<b>59</b>
<b>4</b>	<b>Metatheorie und Modellbildung</b>	<b>61</b>
4.1	Methodologische Orientierung . . . . .	61
4.1.1	Verstehen oder Erklären . . . . .	61
4.1.2	Drei Formen der Erklärung . . . . .	63
4.1.3	Regularitäten und Gesetze . . . . .	66
4.2	Einige Merkmale der Theoriebildung . . . . .	76
4.2.1	Eingrenzung des Theoriebegriffs . . . . .	76
4.2.2	Sparsamkeit als Theoriebildungsprinzip . . . . .	78
4.2.3	Wirklichkeitsbezug von Postulaten . . . . .	78
4.2.4	Wesentliche Theoriwahlkriterien . . . . .	82
4.2.5	Theoriekonzepte und Modellbegriff . . . . .	84
4.2.6	Vor- und Nachteile der Modellierung . . . . .	86
4.3	Beispiele für Modellierungen . . . . .	87
4.3.1	Zufallsbedingte Ungleichverteilung von Anteilen . . . . .	87
4.3.2	Handlungsfähigkeit und Macht in Körperschaften . . . . .	90
4.3.3	Beziehung zwischen Zeit und Schwankungsbreiten . . . . .	94
<b>5</b>	<b>Begriffe und Unterscheidungen</b>	<b>99</b>
5.1	Kategorisierungen und Definitionen . . . . .	99
5.1.1	Akteure, Aktivitäten und Sektoren . . . . .	99
5.1.2	Positive und negative Externalitäten . . . . .	100
5.1.3	Güter und ihre Typisierung . . . . .	101
5.1.4	Transaktionen und Transfers . . . . .	107
5.2	Planungs- und Koordinationsinstanzen . . . . .	112
5.2.1	Ausgewählte Kennzeichen von Organisationen . . . . .	112
5.2.2	Deutungen, Merkmale und Arten von Märkten . . . . .	120
5.3	Konzeptualisierungen des Menschen . . . . .	129
5.3.1	Homo sociologicus . . . . .	131
5.3.2	Homo oeconomicus . . . . .	132
5.3.3	Einwände und Befunde . . . . .	134
<b>III</b>	<b>Sozioökonomischer Wandel und soziale Einbettung</b>	<b>139</b>
<b>6</b>	<b>Wirtschaft und Gesellschaft im Zeitablauf</b>	<b>141</b>
6.1	Langfristige Wirtschaftsentwicklung . . . . .	141
6.2	Gesellschaften und sozialer Wandel . . . . .	148
6.2.1	Gesellschaftstypen und ihre Abfolge . . . . .	148
6.2.2	Zentrale sozialhistorische Prozesse . . . . .	151
6.3	Industrialisierung und Wohlstand . . . . .	155
6.3.1	Begründungen der Industrialisierung . . . . .	156
6.3.2	Wohlstandseffekte der Industrialisierung . . . . .	159
6.4	Kapitalismusedwicklung und Finanzkrisen . . . . .	160

<b>7</b>	<b>Varianten und Analysen sozialer Einbettung</b>	<b>167</b>
7.1	Institutionelle Einbettung und Transaktionskosten . . . . .	168
7.1.1	Marktlösung oder Organisation . . . . .	168
7.1.2	Institutionelle Langzeiteffekte . . . . .	173
7.2	Strukturelle Einbettung und soziale Netzwerke . . . . .	175
7.2.1	Elementare Konzepte sozialer Netzwerkanalyse . . . . .	176
7.2.2	Zentralitätserfassung in Netzwerkstrukturen . . . . .	178
7.2.3	Netzwerkbeziehungen und ihre Charakterisierung . . . . .	179
7.2.4	Soziale Netzwerke und Wirtschaftsgeschehen . . . . .	181
7.3	Kulturelle Einbindung und Kulturdeutungen . . . . .	184
7.3.1	Kultur als Messgröße . . . . .	185
7.3.2	Kultur und Evolution . . . . .	189
7.3.3	Kultur als Konstruktion . . . . .	192
7.4	Methodische Konsequenzen der Einbettung . . . . .	194
7.4.1	Kausalität und Untersuchungsdesign . . . . .	195
7.4.2	Makroebene und Mikrofundierung . . . . .	196
<b>IV</b>	<b>Formale Theorieansätze und Modelle</b>	<b>203</b>
<b>8</b>	<b>Systemanalysen ohne Handlungsfundierung</b>	<b>205</b>
8.1	Formale Analysen dynamischer Systeme . . . . .	205
8.1.1	Ungehindertes Kapitalwachstum . . . . .	209
8.1.2	Abbildung von Lohnkarrieren . . . . .	210
8.1.3	Bevölkerungswachstumsgesetz . . . . .	211
8.1.4	Bevölkerungsprinzip bei Armut . . . . .	212
8.1.5	Ausbreitungslogik bei Gerüchten . . . . .	214
8.2	Untersuchung sozialer Diffusionsvorgänge . . . . .	215
8.2.1	Konzepte und Annahmen . . . . .	215
8.2.2	Flexibles Diffusionsmodell . . . . .	216
8.2.3	Verschiedene Prozesstypen . . . . .	217
8.2.4	Eigenschaften einiger Spezialfälle . . . . .	219
8.2.5	Illustration von Schätzverfahren . . . . .	222
8.3	Erfassung von Verflechtungen und Prozessen . . . . .	225
8.3.1	Interdependenzen in Tauschsystemen . . . . .	227
8.3.2	Eigenvektor-Zentralität in Netzwerken . . . . .	230
8.3.3	Soziale Mobilität und Vakanzketten . . . . .	232

---

<b>9</b>	<b>Handlungsentscheidungen und Systemeffekte</b>	<b>237</b>
9.1	Rational-Choice-Grundannahmen . . . . .	239
9.1.1	Begriffe und Kategorien . . . . .	239
9.1.2	Rationalitätsspezifikation . . . . .	241
9.2	Teiltheorien und Gleichgewichte . . . . .	244
9.2.1	Rational Choice-Varianten . . . . .	244
9.2.2	Gleichgewichtskonzeptionen . . . . .	249
9.3	Fundamente der Spieltheorie . . . . .	251
9.3.1	Elementare Grundbegriffe . . . . .	251
9.3.2	Konzepte und einige Theoreme . . . . .	255
9.3.3	Bestimmung von Gleichgewichten . . . . .	256
9.4	Vorhersagen und experimentelle Befunde . . . . .	261
9.4.1	Aufteilungssituationen . . . . .	262
9.4.2	Dilemma-Situationen . . . . .	264
9.4.3	Marktsituationen . . . . .	269
	<b>Literatur</b>	<b>273</b>
	<b>Sachregister</b>	<b>303</b>



# Vorwort

Die Wirtschaftssoziologie hat in den letzten Jahrzehnten einen enormen Aufschwung erlebt. Dies zeigt sich nicht nur in vielen soziologischen Publikationen zu ökonomischen Fragen und Problemen, sondern auch im gestiegenen Lehrangebot zu wirtschaftssoziologischen Themen an Hochschulen und dem gewachsenen Angebot an einschlägigen Lehrbüchern. Dabei unterscheiden sich wirtschaftssoziologische Perspektiven und entsprechende Übersichtsarbeiten beträchtlich. Was bisher fehlt, ist ein Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie mit quantitativer Ausrichtung in Theorie und Empirie. Diese Lücke wollen wir mit unserer zweibändigen Übersichtsarbeit schließen.

Der vorliegende erste Band präsentiert relevante Grundzüge der Wirtschaftssoziologie, wobei dabei auch nicht-quantitative Teilgebiete gestreift werden. Nach einer knappen Einleitung wird über das einschlägige Grundwissen des Faches in insgesamt vier Teilen informiert. Jeder Teil umfasst zwei Kapitel mit jeweils verschiedenen Abschnitten, die sich im Haupttext mit zentralen Inhalten und in deutlich abgesetzten „Kästen“ mit weiterführenden Aspekten beschäftigen. Nach einem Überblick über ausgewählte Klassiker werden zunächst methodologische und begriffliche Grundlagen eingeführt. Im Anschluss an die Skizze des sozioökonomischen Wandels und der Darstellung von Varianten und Analysen sozialer Eingebundenheit des Wirtschaftslebens werden formale Theorieansätze und Modelle besprochen, die für wirtschaftssoziologische Analysen mit einer quantitativen Ausrichtung wichtig erscheinen.

Während der erste Band grundlegende Einsichten vermittelt, befasst sich der zweite Band mit Anwendungen, welche u.a. die Fruchtbarkeit der gewählten Orientierung belegen. Zwar kann man die Themen und Untersuchungen des zweiten Bandes als eine Auswahl betrachten. Die dort behandelten Themen sind jedoch so weit gefächert, dass sie sich den vier breiten Bereichen „Beziehungen im Wirtschaftsleben“, „Institutionen und Wirtschaft“, „Konsumentenverhalten“ sowie „Wohlstand und soziale Ungleichheit“ zuordnen lassen.

Insgesamt soll in beiden Bänden des Lehrbuchs verdeutlicht werden, dass Wirtschaftssoziologie eine Erfahrungswissenschaft ist, die sich keineswegs in theoretisch-spekulativen Betrachtungen und philosophisch geprägten Diskursen erschöpft. Zu betonen ist zudem, dass die beiden Bände keine Darstellung der wissenschaftshistorischen Entwicklung des Teilgebiets Wirtschaftssoziologie versuchen. Abgesehen von der Auseinandersetzung mit zentralen klassischen Beiträgen konzentriert sich der Text vielmehr auf die Vermittlung des derzeitigen Wissens der Disziplin, wenn man eine quantitative Ausrichtung der Theoriebildung und empirischen Forschung voraussetzt.

Die beiden Bände sind aus Veranstaltungen zur Wirtschaftssoziologie hervorgegangen, die wir während der letzten Jahre an der Ludwig-Maximilians-Universität München gehalten haben. Wir danken daher allen Studierenden, welche sich mit verschiedenen Versionen der Buchmanuskripte befasst haben und uns Anregungen zu deren Verbesserung zukommen ließen. Konstruktive Kritik erhielten wir dankenswerterweise auch von Werner Fröhlich, Martina Kroher und Daniel Pfaller, die den ersten Band aufmerksam gelesen haben. Fabian Ochsenfeld und Florian Süssenguth ist für die Lektüre von einzelnen Abschnitten des Manuskripts schon deshalb zu danken, weil durch ihre Hinweise Ungenauigkeiten und

Irrtümer vermieden werden konnten. Für ihre redaktionellen Arbeiten bedanken wir uns zudem bei Andrea Constantinescu und Richard Strobl. Dank schulden wir nicht zuletzt Angela Fabry, die uns bei der Endkorrektur und der Erstellung vieler Grafiken half, und Christiane Engel-Haas für das Lektorat.

Abschließend möchten wir noch auf die Homepage hinweisen, die das Lehrbuch begleitet (<http://www.ls4.sozioologie.uni-muenchen.de/ws-lehrbuch/index.html>). Sie präsentiert ergänzende Informationen (wie z.B. Übersichten über die zeitliche Entwicklung sozioökonomischer Gegebenheiten), deren Berücksichtigung den Umfang der Druckversion gesprengt hätte. Neben unseren Adressen werden dort auch Fehler und ihre Korrekturen aufgelistet, sobald sie uns bekannt geworden sind. Obwohl Verbesserungsvorschläge willkommen sind, hoffen wir aufgrund unserer gemeinsamen Arbeit, dass ihre Zahl überschaubar gering bleiben kann.

München, im Frühling 2012

Norman Braun, Marc Keuschnigg und Tobias Wolbring

# 1 Einführung und Überblick

Der Begriff Wirtschaftssoziologie bezieht sich, wie schon im Namen angedeutet, auf Wirtschaft und Gesellschaft.<sup>1</sup> Wirtschaftssoziologie wird, wenn auch nicht unter diesem Namen, seit etwa zwei Jahrhunderten systematisch betrieben; einschlägige Arbeiten sind allerdings bereits viel früher verfasst worden.<sup>2</sup>

Wirtschaftssoziologie ist als Teildisziplin der Soziologie eine empirische Sozialwissenschaft. Aufgrund der vielfältigen Bezüge des Wirtschaftsgeschehens weist sie Überlappungen zur Ethnologie, Geschichte, Geografie, Ökonomik, Politologie und Psychologie auf. Überschneidungen ihrer Themen mit anderen Teilgebieten der Soziologie (wie z.B. Arbeitssoziologie, Betriebssoziologie, Konsumsoziologie, Industriesoziologie, Organisationssoziologie) sind ebenfalls häufig.

Im Folgenden wird nach einer knappen Eingrenzung des Faches zunächst die Logik des Kapitalismus als ein Beispiel für eine zentrale Themenstellung der Wirtschaftssoziologie besprochen. Danach werden weitere wichtige Fragestellungen der Wirtschaftssoziologie aufgelistet. Es folgt ein kurzer Überblick über den Aufbau des Buches und seiner Schwerpunkte.

## 1.1 Definition der Wirtschaftssoziologie

Grob gesagt bezeichnet Wirtschaftssoziologie die wissenschaftliche Beschäftigung mit Wirtschaft und Gesellschaft und den damit verknüpften Zusammenhängen. Ein Ausgangspunkt ist dabei die Idee, dass sich die Handlungen in einem Wirtschaftssystem und ihre Wirkungen nicht allein aus ökonomischer Sicht erschließen, weil sie auch gesellschaftlich bedingt sind. Dies reflektiert, dass neben wirtschaftlichen Aspekten auch kulturelle, politische, psychologische, rechtliche und soziale Gesichtspunkte in den meisten Lebensbereichen eine Rolle spielen. Sie können zwar analytisch getrennt werden, überschneiden sich aber in der Praxis oft erheblich.

Beispielsweise erscheint das Anmieten einer Wohnung zwar zunächst als ein rein ökonomischer Vorgang. Jedoch gibt es eine Fülle von politisch determinierten Vorschriften (Gesetze, Verordnungen) und juristisch bestimmten Grundsatzentscheidungen (z.B. des Bundesgerichtshofes), die dabei zu beachten sind und ihrerseits die geltenden sozialen Normen widerspiegeln. Daneben existieren kulturelle Normen (u.a. mit Bezug auf Auftreten, Höflichkeit und Kleidung), deren Einhaltung bei der Wohnungsbewerbung wichtig sein können. Zudem sind soziale Beziehungen oft nützlich (z.B. Empfehlung durch Referenzpersonen mit gutem Leumund) und der wirtschaftliche Hintergrund des Bewerbers (z.B. absehbares Erwerbseinkommen) ist nicht selten sogar wesentlich für die Vermietung einer Unterkunft.

---

<sup>1</sup>Soziologie setzt sich aus lat. „socius“ (Bundesgenosse) und griech. „logos“ (Vernunft) zusammen.

<sup>2</sup>Wirtschaftssoziologisch relevante Fragestellungen wurden bereits im antiken Griechenland (v.a. von Platon und Aristoteles) bearbeitet.

Verallgemeinernd kann man sagen: Wirtschaftssoziologie umfasst alle Beobachtungen, Begriffe, Hypothesen, Regularitäten, Gesetzmäßigkeiten und Erklärungsmodelle, die sich auf Zusammenhänge zwischen ökonomischen und sozialen Sachverhalten oder Prozessen beziehen. Relevant sind also z.B. die gesellschaftlichen Normen und Werte, welche den Wirtschaftsablauf beeinflussen. Daneben interessieren u.a. die Funktionen von Staat, Verbänden und Öffentlichkeit für das Wirtschaftsgeschehen, die Art der Steuerungs- und Organisationsprinzipien der Wirtschaft (wie etwa Märkte mit Wettbewerb), die Rolle sozialer Netzwerke für das wirtschaftliche Geschehen und die ökonomischen Möglichkeiten (z.B. Jobsuche), Institutionen wie etwa Geld und Bankwesen, das Ausmaß der Arbeitsteilung und Spezialisierung, die Rationalität der Individuen und Organisationen in der Wirtschaft sowie die Rückwirkung wirtschaftlicher Gegebenheiten und Entwicklungen auf das soziale Geschehen. Allein die durch diese Beispiele verdeutlichte Themenvielfalt unterstreicht die Breite und Bedeutung der Wirtschaftssoziologie bei der Untersuchung des ökonomischen Lebens.

Nach Beckert (2009) kommt der Wirtschaftssoziologie aufgrund der zentralen Stellung des Wirtschaftssystems in modernen Gesellschaften eine entscheidende Rolle in der Erklärung gesellschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklungen zu. Ihre theoretischen Ansätze und empirischen Befunde besitzen demnach auch jenseits ökonomischer Fragestellungen Relevanz. Zu betonen ist hierbei, dass Wirtschaftssoziologie alles andere als eine trockene weltfremde Angelegenheit ist. Dies wird bereits dann deutlich, wenn man sich aus theoretischer Sicht mit dem Kapitalismus und seiner Funktionsweise näher beschäftigt.

## 1.2 Kapitalismus als Themenbeispiel

Ein traditionell wichtiges Thema der Wirtschaftssoziologie betrifft den Kapitalismus und seine Merkmale. Generell ist Kapitalismus ein zu Beginn des 19. Jahrhunderts geprägter Begriff für eine Wirtschaftsordnung, die durch Privateigentum an den Produktionsmitteln, freies Unternehmertum mit akzeptiertem Gewinnstreben, Steuerung des Wirtschaftsgeschehens über die Marktkräfte und staatlich geförderten Wettbewerb gekennzeichnet werden kann.<sup>3</sup> In seinem Buch *The Victory of Reason* gibt Stark (2005: 56) eine explizite Definition an, die diese Auffassung weiter konkretisiert:

„Capitalism is an economic system wherein privately owned, relatively well organized, and stable firms pursue complex commercial activities within a relatively free (unregulated) market, taking a systematic, long-term approach to investing and reinvesting wealth (directly or indirectly) in productive activities involving a hired workforce, and guided by anticipated and actual returns.“

Dabei sind u.a. Buchführung und Dauerhaftigkeit wichtige Konkretisierungen für die einschlägigen Kennzeichen und Aktivitäten der Marktakteure. Nach Rodney Starks Darstellung hat sich der so umschriebene Kapitalismus insbesondere aus einem Vorsorgemotiv

<sup>3</sup>Kapitalismus wird oft mit Sozialismus kontrastiert. Unter Sozialismus versteht man gemeinhin eine Wirtschaftsordnung, in der sich insbesondere die für die Einkommenserzeugung wesentlichen Ressourcen unter der Kontrolle eines Kollektivs (z.B. Staat) und seiner Repräsentanten (z.B. Regierung) befinden, alle Individuen für das Wohl der Gemeinschaft tätig sein sollen und die Steuerung des Wirtschaftsgeschehens weitgehend durch die Planung des Kollektivs bzw. seiner Repräsentanten erfolgt. Heutige sozialistische Wirtschaften (z.B. China, Kuba, Vietnam) unterscheiden sich u.a. bezüglich des Ausmaßes der Übernahme dieser idealisierten Merkmale.

entwickelt: Katholische Mönche versuchten etwa ab dem Beginn des neunten Jahrhunderts, die wirtschaftliche Sicherheit ihrer Klöster durch geeignete Vorgehensweisen (z.B. Entlohnungspraktiken, Rechnungswesen, Vertragsabschlüsse) zu gewährleisten. Ihr Erfolg hat die Ausbreitung dieser Praktiken wesentlich gefördert.

In einer reduzierten Lesart kann man den Kapitalismus als eine Wirtschaftsordnung bezeichnen, die bei hinreichend klar geregelten Eigentumsverhältnissen auf der Erzielung von Gewinn und der Vermehrung (Akkumulation) der hierfür eingesetzten Mittel (Kapital) durch den Kauf und Verkauf von Waren oder der Erstellung und Veräußerung von Diensten beruht. Dies kann man mit James Fulcher (2007: 8) kürzer fassen:<sup>4</sup>

„Kapitalismus heißt im Wesentlichen in Erwartung eines Gewinns Geld in ein Unternehmen zu investieren.“

Anders gesagt: Das wesentliche Merkmal des Kapitalismus ist die Investition von Geld zur Erzielung eines Profits. Kapital ist in diesem Zusammenhang Geld, welches zur Erlangung von mehr Geld investiert wird. Damit wird die allgemeine und nachhaltige Akzeptanz von Geld als Zahlungsmittel oder Tauschmedium unterstellt. Gewährleistet ist damit auch, dass durch Geld und seine Verbreitung eine Recheninheit festgelegt ist, in der sich neben Preisen für Waren und Dienstleistungen auch Investitionen und Gewinne und Verluste ausdrücken und vergleichen lassen. Klarerweise wird durch Geld auch eine längerfristige Wertaufbewahrung (z.B. Sparen) möglich, sofern dessen Akzeptanz hinreichend dauerhaft ist und Kaufkraft erhalten gewährleistet werden kann. Für die Geldversorgung und die Währungsstabilität sind, in Abhängigkeit von der betrachteten Region und mehr oder weniger unabhängig von den jeweiligen Staaten, unterschiedliche Zentralbanken (z.B. Europäische Zentralbank (EZB) im Euro-Raum, Federal Reserve Bank (Fed) in den Vereinigten Staaten von Amerika) zuständig, die im Bedarfsfall auch koordiniert vorgehen.

Eine kapitalistische Wirtschaft ist auf Konsum und Investition ausgelegt, wobei im Mittelpunkt die Verschuldung steht. Im Regelfall stellen Ersparnisse jeweils Voraussetzungen für etwaige Schulden dar. Sie steigern die Möglichkeiten für künftigen Konsum und sie bieten eine gewisse Absicherung gegenüber unerwarteten Ereignissen und Krisenzeiten. Insbesondere kann mit Ersparnissen im Rahmen von Kreditgeschäften Geld verdient werden. Investitionen beruhen häufig auf Krediten und sie setzen erwartbare Gewinne voraus. Zur Erhöhung der Planungssicherheit sind daher u.a. klare juristische Regelungen (z.B. Eigentumsrechte) sowie geeignete Institutionen zur Absicherung und Durchsetzung von Verträgen (z.B. Gerichte) wichtig. Unverzichtbar sind überdies bestimmte Verteilungen von Sachwerten (z.B. Bodenbesitz) und Kenntnissen (z.B. Wissen über Werkzeuge, deren Handhabung und Herstellung) in der Bevölkerung, die Konsumenten und Produzenten umfasst.<sup>5</sup> Daneben gibt es spezielle Akteure (wie etwa Banken, Gewerkschaften, Verbände, Versicherungen und Staat), die am Wirtschaftsprozess teilhaben und diesen mehr oder weniger stark beeinflussen.

Setzt man eine optimistische Grundhaltung wesentlicher Teilnehmer am Wirtschaftsprozess bezüglich erwartbarer Gewinne voraus, dann erscheinen Investitionen sinn-

<sup>4</sup>Fulcher (2007) bietet einen knappen, aber informativen Überblick über den Kapitalismus, der neben seinen Kennzeichen und Spielarten auch dessen Geschichte umfasst.

<sup>5</sup>Die Bedeutung von Eigentumsverhältnissen wird u.a. in dem Buch *Eigentum, Zins und Geld* von Gunnar Heinsohn und Otto Steiger (2006) betont. Dort wird erklärt, wie die Beleihung und Verpfändung von Eigentum und eventuell die Pfandverwertung im Wirtschaftsleben wirken. Eine wesentliche Voraussetzung für eine hinreichend starke Wirtschaftsdynamik ist demnach nicht nur der rechtliche Schutz von Eigentum, sondern insbesondere eine geringe Konzentration seiner Verteilung.

voll. Zu ihrer Finanzierung werden durch eigenen Konsumverzicht entstandene Ersparnisse eingesetzt und/oder Kredite aufgenommen. Sofern eine Verschuldung (z.B. zur Vorfinanzierung der Produktion) erfolgt, sind nicht nur Kredite zurück zu zahlen, sondern auch Zinsen zu entrichten. Der Zins gibt an, wieviel das geliehene Geld im fraglichen Zeitraum kostet. Zinsen reflektieren u.a. die Knappheit des geliehenen Geldes und die Ausfallrisiken des Kredits. Zinsen sind Aufwandsposten für Schuldner und zumindest teilweise Einkünfte für die jeweiligen Kreditgeber.

#### Formen von Geld und ihre Abfolge

Als Geld kann eine im Alltag genutzte Ware (wie Leder, Salz, Tabak) dienen. Stärker abstrahierend erscheint die Verwendung eines in der jeweils betrachteten Gesellschaft als wertvoll erachteten Gutes ohne direkten Gebrauchswert (z.B. Muscheln) als Geld. Vor einem ähnlichen Hintergrund sind die in der Antike im Römischen Reich geprägten Münzen aus Edelmetallen (Gold, Silber, Kupfer) zu sehen, die als Bargeld überall in Europa akzeptiert waren. Nach dem Zusammenbruch des Römischen Reichs haben die Europäer über lange Zeit weiter in dessen alter Währung gerechnet und ihre Guthaben und Schulden entsprechend aufgezeichnet, obwohl es die Münzen gar nicht mehr gab. Geld ist somit keineswegs nur Zahlungsmittel. Aber selbst wenn man sich auf seine Funktion als Tauschmedium beschränkt und sich auf das heutige Bargeld konzentriert, fällt auf, dass inzwischen eine noch abstraktere Form des Geldes existiert: Papiergeld und viele der jetzt gebräuchlichen Metallmünzen besitzen praktisch keinen Nutz- und einen lediglich geringen Materialwert, weshalb ihre Verwendbarkeit als Bargeld nahezu vollständig darauf beruht, dass sie von Dritten als Zahlungsmittel akzeptiert werden. Weil derartiges Bargeld kaum einen immanenten Wert aufweist, gibt es auch heute noch erwerbbar Münzen mit einem bestimmten Anteil an Gold, Silber oder Platin, die sich zwar kaum für die Alltagsverwendung eignen, aber insbesondere in Krisenzeiten die Wertaufbewahrung ermöglichen.

Geld wurde bereits vor mehreren tausend Jahren in Mesopotamien, Ägypten und dem alten China gebraucht (die Geschichte des Geldes seit dem Mittelalter wird von Michael North (2009) dargestellt). Unter Verweis auf anthropologische, archäologische und historische Untersuchungen betont Graeber (2011), dass weit vor der Benutzung von Bargeld virtuelles Geld (Buchgeld) in Form von Krediten, Schulden und entsprechenden Aufzeichnungen (z.B. Ausgabekonten) erfunden und verwendet wurde. Diese Erkenntnis widerspricht der ökonomischen Standardlehre: Danach existierte zunächst eine reine Naturaltauschwirtschaft, in der jeder Tauschwillige erst einen potenziellen Geschäftspartner finden musste; zur Abmilderung dieser Schwierigkeiten wurde das Geld als reines Tauschmedium eingeführt und es wurden danach, wiederum zur Erleichterung von realwirtschaftlichen Tauschhandlungen, finanzwirtschaftliche Institutionen (wie z.B. Banken) und Aktivitäten (wie z.B. Kredite) entwickelt. Graeber verweist darauf, dass es praktisch keine empirische Evidenz für einen derartigen Ablauf gibt. Für den umgekehrten Verlauf liegen dagegen vielfältige Belege vor. Auf ihrer Grundlage ist davon auszugehen, dass zunächst virtuelles Geld in Form von Guthaben und Schulden gebräuchlich war. Derartige Einlagen- und Kreditaufzeichnungen wurden auch nach der späteren Einführung von Bargeld (z.B. Münzen im Griechenland der Antike) beibehalten.

Ersparnisse werden üblicherweise bei Banken als Guthaben gehalten. Sie stellen eine Grundlage für deren Darlehensvergabe dar. Nach der Spareinlage einer bestimmten Geldsumme bei einer Geschäftsbank wird diese normalerweise durch die Bank an einen oder mehrere Kreditnehmer verliehen. Geschäftsbanken haben bestimmte (jedoch relativ geringe) Anteile ihres Verleihgeschäftsvolumens als Einlagen bei der Zentralbank (Mindestreserve) zu halten und sie borgen sich bei Bedarf im Regelfall auch untereinander Geld. Insbesondere aber beschaffen sie sich Kredite bei der Zentralbank gegen die Zahlung des Notenbankzinses und die Hinterlegung von Sicherheiten (z.B. Wertpapiere), die im Falle von nicht vereinbarungsgemäßen Vorgehensweisen der Geschäftsbanken durch die Zentralbank einbehalten und verwertet werden können; die Unternehmer und Verbraucher leihen sich üblicherweise Geld bei den Geschäftsbanken gegen das vertragliche Versprechen der

Zahlung eines (im Vergleich zum Notenbankzins zumeist höheren) Zinses und der Gewährung des Zugriffs auf bestimmte Eigentumsbestände bei Vertragsverletzungen seitens der Kreditnehmer (z.B. Grundstücke).<sup>6</sup>

Aus buchhalterischer Sicht steht jedem Vermögen an Geld weltweit immer eine Schuld gegenüber, sodass sich Geldguthaben und Geldschulden in einer Bilanz der Weltwirtschaft letztlich entsprechen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass das Wirtschaftsgeschehen ein „Nullsummenspiel“ darstellt, in der der Gewinn des einen Akteurs genau der Verlust von zumindest einem anderen Akteur ist. Selbst in Situationen totalen Konflikts, in denen genau entgegengesetzte Interessen der potenziellen Geschäftspartner existieren, finden sich im Wirtschaftsleben kaum Nullsummen-Konstellationen. Typischerweise handelt es sich bei den in der Wirtschaft auftretenden Interaktionsmustern nämlich um Szenarien, die Zuwächse durch wirtschaftliche Aktivitäten nicht von vornherein ausschließen.

Zur Erzeugung von weiteren Guthaben ist meist Verschuldung erforderlich. Zumindest der Zins muss in jeder Rechnungsperiode gezahlt werden, weshalb wenigstens dieser vom Schuldner zu erwirtschaften ist. Beim Gläubiger, dem Empfänger der Zinszahlung, trägt diese zum Aufbau eines Guthabens oder zur Erfüllung von eigenen Zahlungsverpflichtungen bei. In einer kapitalistischen Wirtschaft existieren mithin Ketten von Beziehungen zwischen Schuldnern und Gläubigern. Damit kapitalistisches Wirtschaften funktionieren kann, muss es also stets Akteure geben, die zur Verschuldung bereit sind und wenigstens über ihre Zinszahlungen jeweils Gewinne für Andere ermöglichen. In einer Geldwirtschaft bedeutet dies letztlich, dass Geld ungleich verteilt und hinreichend knapp ist. Hätten nämlich alle Personen genügend Geld, so würde starke Inflation herrschen – Geld wäre praktisch wertlos im Vergleich zu dem, was man dafür im Regelfall eintauschen kann.<sup>7</sup> Damit Geld wertvoll bleibt, ist seine Menge (relativ zur umlaufenden Menge der Waren und Dienstleistungen) hinreichend knapp zu halten. Besteht daneben eine monetäre Ungleichverteilung, so wird es genügend profitable Tauschmöglichkeiten für unterschiedliche Geschäftspartner geben. Sofern damit auch gewinnträchtige Ersparnisse und Investitionen (und daher Kreditvergaben bzw. Verschuldungen) erfolgen, sind Zinsen zu kassieren und zu entrichten. Den Zins kann man daher als einen wesentlichen Motor des Wirtschaftswachstums in kapitalistischen Gesellschaften betrachten.

Zur Erzielung von Renditen und zur Erwirtschaftung von Zinsen ist Wachstum wesentlich. Man kann sogar behaupten, dass Wachstum im Kapitalismus unverzichtbar ist und eng mit produktivitätssteigernden Investitionen und Innovationen zusammenhängt, die mit Ersparnissen und/oder Krediten finanziert werden. Grob vereinfacht lässt sich der zugrunde liegende Mechanismus wie folgt zusammenfassen: Kredite schaffen Geld, d.h. Geld entsteht aus Krediten.<sup>8</sup> Bei einer Einlage oder Sicherheit in Höhe eines bestimmten Geldbetrags

---

<sup>6</sup>Geschäftsbanken sind in dieser Betrachtung lediglich mit ihren eigentlichen Tätigkeitsfeldern der Darlehensvergabe, Spareinlagenverwaltung und Girokontoführung betraut. Unberücksichtigt bleibt, dass heutzutage unzählige Finanzprodukte existieren, die Geschäftsbanken ihren Kunden anbieten.

<sup>7</sup>Inflation ist Geldentwertung. Ihr periodenspezifisches Ausmaß kann man durch die Differenz der entsprechenden Raten von Geldmengenwachstum und Wirtschaftswachstum abschätzen. Dies steht im Gegensatz zu der offiziellen Inflationsratenberechnung in Deutschland, welche durch das Statistische Bundesamt anhand der zeitlich vergleichenden Entwicklung der Durchschnittspreise von Gütern erfolgt, die einem als repräsentativ angesehenen Warenkorb zugeordnet sind.

<sup>8</sup>Nicht alle Kredite sind wachstumsfördernd. Nimmt etwa eine Person einen Kredit zur Finanzierung ihres täglichen Bedarfs auf, so verändert sich dadurch typischerweise ihre Produktivität nicht. Abgesehen von ihrem Einsatz zur Überbrückung von temporären Schwierigkeiten (z.B. Krankheiten) haben derartige Verbrauchskredite eine eher negative Wachstumswirkung (Verminderung der Produktionskapazität durch ineffektive Nutzung von Ersparnissen). Auch Kredite an Firmen können Ersparnisse der Gesell-



und nach eingehender Prüfung der Kreditwürdigkeit des voraussichtlichen Schuldners wird der potenzielle Gläubiger Vertrauen gewähren und dem Kreditnehmer typischerweise einen erheblich höheren Geldbetrag gutschreiben, der dann für Transaktionen mit anderen Akteuren und deren Geschäftspartnern verwendet werden kann und nach einer bestimmten Zeit zuzüglich der Zinsen zurück zu zahlen ist. Insgesamt wird daher durch Kreditvergaben die umlaufende Geldmenge erhöht.<sup>9</sup> Dies gilt im Übrigen auch deshalb, weil praktisch jeder institutionelle Kreditgeber (z.B. Geschäftsbank) dieselbe Einlagesumme mehrfach verleihen kann – man vertraut u.a. darauf, dass nicht alle Guthaben gleichzeitig aufgelöst und alle Zahlungen gleichzeitig fällig werden.

### Zins und seine Geschichte

Der Zins kann als der Preis von Geld betrachtet werden, das über einen bestimmten Zeitraum geliehen wurde. Er ist daher ein Aufwandsposten für den Schuldner und stellt zumindest teilweise einen Ertrag für den jeweiligen Gläubiger dar. Aus der Sicht ökonomischer Klassiker wie etwa Adam Smith (1776) ist der Zins als Teil des Gewinns zu deuten, den ein Schuldner durch die kreditfinanzierte Investition erworben hat. Zur Rückzahlung des Kredits und zur Bedienung der Zinslast muss damit die durch die Investition erzeugte Wertschöpfung den jeweils eingesetzten Betrag übersteigen. In der Realität hat allerdings, wenn möglich, auch derjenige Schuldner Zinsen zu zahlen, der keinen derartigen Investitionsertrag erzielt.

Nach Heinsohn und Steiger (2006) kann der Zins als Kompensation für die Bereitschaft des Kreditgebers angesehen werden, auf die Verfügungsgewalt über sein Vermögen für einen bestimmten Zeitraum zu verzichten. Im Mittelpunkt steht dabei die zeitweilige Unmöglichkeit der Disposition über den fraglichen Geldbetrag und die (v.a. angesichts potenzieller alternativer Einsatzmöglichkeiten) plausible Entschädigung des Kreditgebers dafür. Das Verlangen von Zinsen stand in der Vergangenheit dennoch auf einer Stufe mit Wucher. Dies wurde nicht nur von Juden (Thora: Zinsverbot bei Darlehen unter Israeliten) und Muslimen (Koran: Zins ist verboten, wenn er ohne Gegenleistung erhoben wird), sondern auch von Christen (Altes Testament, Zweites Buch Mose) lange Zeit so gesehen – um 800 nach Christus erließ der Papst ein Verbot des Zinses, was erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts wieder aufgehoben wurde.

Im christlichen Abendland gingen damit wirtschaftlicher Schaden und verstärkte Ungleichheit einher: Weil es stets einen Kreditbedarf zur Überbrückung von Engpässen und Notzeiten gab, suchten die Menschen nach Möglichkeiten zur Umgehung des Verbots. Ein naheliegender Ausweg bestand darin, illegal tätige Geldverleiher nach Krediten zu fragen und diese durch extrem hohe Zinsen für die zusätzlich eingegangenen Risiken der Bestrafung zu kompensieren. Das durch den Verdacht des Wuchers begründete Zinsverbot führte somit zu weiterem Wucher. Im Mittelalter wurde im Übrigen das Geldverleihen an Nichtjuden gegen Zinsnahme immer mehr zum Hauptberuf der Juden, da ihnen andere Tätigkeiten zunehmend verboten waren. Das Zinsverbot hat zudem die Phantasie von Geschäftsleuten wie etwa den Medicis in Florenz angeregt – mit verschiedenen Tricks und jeweils mit Zustimmung der katholischen Kirche konnten diese, trotz des bestehenden Zinsverbots, sehr wohl Geld gegen Zinsen verleihen und enorme Reichtümer anhäufen (siehe Braunberger und Lembke (2009) für eine unterhaltsame Beschreibung). Ebenfalls kreativ erschienen heutzutage islamisch geprägte Geldgeschäfte: Ihr Ausgangspunkt ist der Gedanke, dass der Zins dann eine ungerechtfertigte Bereicherung darstellt, wenn der Gläubiger nicht das Risiko des Schuldners mit trägt; daher zahlt man bei Kreditaufnahmen keine Zinsen, sondern gewährt den Investoren jeweils Erfolgsbeteiligungen an den betroffenen Unternehmungen (Dividenden).

schaft verschwenden und Produktionskapazität vermindern, sofern die Kreditnehmer keinen Erfolg mit ihren Unternehmungen haben. Vorsichtige Kreditvergaben sind daher wichtig. Auf lange Sicht fördern sie die Entstehung einer leistungsfähigen Wirtschaft mit höherem Wachstumspotenzial: Innovationen und Produktivitätssteigerungen werden belohnt, unproduktive Aktivitäten und durchsetzungsschwache Neuerungen dagegen bestraft.

<sup>9</sup>Klarerweise lässt sich die Geldmenge auch durch Maßnahmen der Zentralbank, politische Regelungen und andere Varianten der Schaffung von Buchgeld (u.a. Kreditkarten) verändern.



Weil in jeder neuen Periode jeweils die aufgelaufenen Schulden zumindest bezüglich der Zinszahlungen zu bedienen sind, müssen Gewinne durch die Kreditnehmer erwirtschaftet werden. Hierfür haben diese Kosten zu senken und/oder Umsätze zu steigern. Bei Marktwettbewerb ist beides im Gefolge von Produktivitätssteigerungen und Innovationen eher möglich. Sind produktivere und innovativere Unternehmen im Markt besonders erfolgreich, werden sie genügend hohe Erträge zur Rückzahlung von Krediten erwirtschaften, künftig eigenfinanzierte Investitionen tätigen und eventuell sogar Rücklagen bilden können. Auch aufgrund der Marktkonkurrenz stehen weniger erfolgreiche Unternehmen dagegen zunehmend unter Druck: Beispielsweise kann ein Großteil ihrer Einkünfte in den Schuldendienst fließen, sodass praktisch kaum Handlungsspielraum verbleibt; eventuell sind Umschuldungen zu weniger vorteilhafteren Bedingungen zu akzeptieren und/oder neue Gläubiger zu finden.

Bei einem Verbleiben im Markt erzwingt die Wettbewerbssituation jeweils Entscheidungen zugunsten von Produktivitätssteigerungen und/oder Innovationen, um zumindest in der Zukunft hinreichende Erlöse zu generieren und noch größere Schwierigkeiten zu vermeiden. Zur Realisierung von höherer Produktivität und der Einführung von Neuerungen sind typischerweise weitere Investitionen nötig, die über bloße Ersatzinvestitionen hinausgehen. Daher sind neue Kredite notwendig, weshalb zusätzliche Schulden entstehen und weitere Zinszahlungen nötig werden. Damit auch diese Schuldenlast abgetragen und/oder die Zinszahlungen geleistet werden können, sind weitere Geschäfte notwendig. Zu ihrem Abschluss können neue Geschäftspartner entweder selbst Kredite aufnehmen oder verzögerte Zahlungen (z.B. Kommissionsgeschäfte) mit Zinsleistung vereinbart werden. Normalerweise werden neue Schuldner ihrerseits Gewinne benötigen, um jeweils ihre Verschuldung und Zinslast zu finanzieren – Wachstum ist unverzichtbar, damit das Ganze weiter funktioniert.

Sofern ein derartiger Prozess abläuft, sind die relevanten Akteure des Wirtschaftslebens bald in einem Netz von Kreditbeziehungen miteinander verknüpft. Je nach ihrem relativen ökonomischen Erfolg werden sie in einer bestimmten Beziehung dabei entweder Gläubiger oder Schuldner sein; freilich kann ein Akteur in unterschiedlichen Beziehungen auch jede dieser Rollen spielen. Unabhängig davon existiert ein Geflecht von Obligationen mit präzisen raum-zeitlichen Bezügen, die in Geldeinheiten genau quantifizierbar sind und deren Einhaltung oder Missachtung jeweils Wirkungen auf andere Beziehungen haben kann. Werden beispielsweise wichtige Kredite einer im Darlehensgeschäft besonders aktiven Bank nicht mehr bedient und verdient diese nicht einmal mehr die vereinbarten Zinsen, so können durch Zahlungsausfälle auch Akteure geschädigt werden, welche dieser Bank Geld geliehen haben. Es besteht mithin eine Interdependenz der Wirtschaftsakteure, die insbesondere über die Einlagen und Verschuldungen vermittelt wird.

Insgesamt ähnelt die Funktionsweise des Kapitalismus damit der Logik eines Schneeballsystems oder Kettenbriefs. Nur wenn die große Masse der Kredite vereinbarungsgemäß zurückbezahlt wird und insbesondere auch die einschlägigen Zinszahlungen nicht durch immer neue Schulden finanziert werden, kann ein Zusammenbruch dieser Logik aufgeschoben werden. Vor diesem Hintergrund erscheinen wirtschaftliche Krisen kaum vermeidbar.

Werden nämlich keine neuen Verschuldungen mehr akzeptiert bzw. keine Kredite mehr aufgenommen, dann kommt es zu einem Bruch der Kreditketten, weil nicht mehr alle Verschuldungen bedient werden können. Das Netzwerk der Gläubiger-Schuldner-Beziehungen wird instabil. Im Extremfall kann es zu einer Abwärtsspirale der wirtschaftlichen Aktivität kommen. Falls immer weniger Gewinne erwartbar scheinen und Investitionen entsprechend unterbleiben, leidet die Wirtschaft als Ganzes und es etabliert sich eine pessimisti-

sche Grundstimmung bezüglich erwartbarer Gewinne, die bestenfalls mit Stagnation und schlechtestenfalls mit einer wirtschaftlichen Depression einhergeht.

Vor dem Hintergrund dieser Gedankenführung werden kapitalistische Wirtschaften immer wieder Krisen erleben, in denen die aufgelaufenen Schuldenberge von vielen Akteuren zumindest teilweise bezahlt werden und einige wenige Akteure überproportional profitiert haben. Nicht selten übernehmen Staaten zumindest Teile der aufgelaufenen Schulden (z.B. zur Vermeidung von Bankenpleiten). Ist die Staatsschuld (relativ zur Wirtschaftskraft) zu hoch geworden, scheinen zumindest langfristig Geldentwertung, Wachstumsschwäche und Steuererhöhungen unvermeidbare Folgen (z.B. Konrad und Zschäpitz 2010).

Ob es sich dabei lediglich um regionale (d.h. lokal begrenzbare) Konjunktüreintrüche oder gar um globale (d.h. weltweit spürbare) Krisen handelt, hängt vom Netzwerk der Gläubiger-Schuldner Beziehungen ab: Besteht eine (keine) hinreichende weltweite Verflechtung, dann ist eine globale (regionale) Krise wahrscheinlich. Unabhängig vom Ausmaß einer Krise ergeben sich Auswege aus der Abwärtsspirale und Symptome der Krisenentspannung, wenn die in ihrem Rahmen deutlich gewordenen dringendsten Lasten (z.B. Schulden, staatliche Gegenmaßnahmen, Konkursverfahren, Fusionen, Verantwortungsübernahmen) verteilt sind – sobald die Erfüllung von sich zeigenden Bedürfnissen jeweils Gewinne erwarten lassen, wird der Prozess der sukzessiven Verschuldung wieder beginnen und bis zur nächsten Wirtschaftskrise andauern.

#### **Betrügereien mit Schneeballsystemen**

Ein Schneeballsystem kann auch in krimineller Absicht aufgebaut und verwendet werden. Dies wird durch einen Blick in die Wirtschaftsgeschichte deutlich: Es fanden immer wieder Finanzbetrügereien nach dem Schema eines Kettenbriefs statt. Typischerweise ergaben sich hierbei mit zunehmenden Kettenlängen immer weniger gut gedeckte monetäre Ansprüche bei gleichzeitig erhöhten Verlustrisiken für eingesetztes Kapital.

Beispielsweise bot der US-Amerikaner Bernard Madoff bis zum Jahr 2008 seinen Kunden für ihre bei ihm zu tätigen Finanzinvestitionen stetig hohe Verzinsungen von mehr als einem Prozent pro Monat über eine Laufzeit von mehreren Jahrzehnten; um seine aufgelaufenen Verbindlichkeiten zu bedienen, verwendete er dann jeweils das neu einkommende Kapital, was aber nur eine begrenzte Zeit verborgen werden konnte und letztlich zu einem geschätzten Schaden von 65 Milliarden US-Dollar führte.

Solche Kettenbrief-Betrügereien sind im US-amerikanischen Sprachraum nach dem im Jahr 1920 in Boston aktiven Charles Ponzi benannt („Ponzi-Schemes“). Bereits im 18. Jahrhundert sind auch in Europa weitgehend analoge Schneeballsysteme u.a. von John Law in Paris und John Blunt in London verwendet worden.

Wirtschaftskrisen sind aus soziologischer Sicht also Konsequenzen der Logik des Kapitalismus. Sie stehen überdies im Mittelpunkt wirtschaftshistorischer Arbeiten (z.B. Kindleberger und Aliber 2005; Plumpe 2011; Reinhart und Rogoff 2009). Danach traten viele dieser Krisen überraschend ein. Zudem wurden sie oftmals bezüglich ihrer Schwere falsch eingeschätzt. Beides hat u.a. auch mit dem Erkenntnisstand der modernen Ökonomik und deren Gepflogenheiten zu tun. Dies wird deutlich, wenn man die unorthodoxe Analyse wirtschaftlichen Wachstums zur Kenntnis nimmt, die der Ökonom Hans Christoph Binswanger (2006) vorgelegt hat. Darin bricht er mit Grundannahmen seines Faches und gelangt zu Folgerungen, die mit einigen der skizzierten wirtschaftssoziologischen Zusammenhänge korrespondieren. Insbesondere berücksichtigt Binswanger in seiner wachstumstheoretischen Untersuchung Geld und seine Wirkungen. Geld kommt in den Standardmodellen der ökonomischen Wachstumstheorie (siehe Barro und Sala-i-Martin 2004), wenn überhaupt, nur als

reines Tauschmedium vor.<sup>10</sup> Geld ist in dieser neoklassischen Deutung ein Hilfsmittel zur Förderung von Tauschvorgängen, dem bezüglich seiner Wirkung auf den realen Sektor der Wirtschaft weitgehende Neutralität zugesprochen wird.<sup>11</sup> Geld erleichtert demnach lediglich die Transaktionen, verändert diese aber im Vergleich zu einer reinen Tauschwirtschaft nicht. Aufgrund der ebenfalls unterstellten enormen Preisflexibilität auf allen Märkten gibt es in den neoklassisch geprägten Grundmodellen der Ökonomik zudem keine Bankenzusammenbrüche, Finanzkrisen, Firmenpleiten und steigende unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Die empirische Evidenz belegt aber klar das Gegenteil. Es ist daher sinnvoll, sich mit Theorien zu beschäftigen, die eine bessere Passung mit der ökonomischen Wirklichkeit aufweisen.

Schon allein weil Auftreten, Abmilderung und Überwindung von Wirtschaftskrisen aus empirischer Sicht keineswegs immer überzeugend gehandhabt werden, ergibt sich eine Rechtfertigung für wirtschaftssoziologische Untersuchungen. Eine solche Begründung wirtschaftssoziologischer Analysen resultiert ebenfalls, wenn man bedenkt, dass ökonomischer Aufstieg und Niedergang von Ländern, Firmen oder Bevölkerungsgruppen jeweils vielfältige gesellschaftliche Bedingungen und Effekte mit sich bringen. Freilich befasst sich die Wirtschaftssoziologie auch mit anderen Voraussetzungen und Wirkungen des ökonomischen Geschehens.

### 1.3 Andere zentrale Themen und Fragen

Weil Wirtschaftsvorgänge nicht im luftleeren Raum stattfinden, sondern stets Verbindungen zur sozialen Wirklichkeit aufweisen, betreffen Themen der Wirtschaftssoziologie unweigerlich vielfältige Bereiche. Eine kleine Auswahl von wichtigen Themen- und Fragestellungen der Disziplin umfasst:

- Soziale Bedingtheit wirtschaftlicher Vorgänge (z.B. welche institutionellen Konflikte zwischen gesellschaftlichen Machtgruppen gibt es und welche Rolle spielen sie für das Wirtschaftsgeschehen?)
- Rückwirkung ökonomischer Vorgänge auf gesellschaftliche Strukturen (z.B. führt die wirtschaftliche Entwicklung zu neuen Mobilitätsformen oder fördert sie bestimmte Familienformen?)
- Soziale Dimensionen ökonomischer Strukturen und Verhaltensprämissen (z.B. sind Wettbewerb und zweckorientiertes Handeln nur auf das ökonomische Leben beschränkt oder berühren sie weitere gesellschaftliche Bereiche?)
- Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen Gesellschaften bezüglich des wirtschaftlichen Geschehens (z.B. wie unterscheiden sich ökonomisch fortgeschrittene Gesellschaften von wirtschaftlich weniger entwickelten Gesellschaften?)

---

<sup>10</sup>Freilich haben sich auch Ökonomen intensiv mit Geld und seinen Wirkungen befasst. Beispiele sind Arbeiten von Irving Fisher und John Maynard Keynes (siehe hierzu Kapitel 3).

<sup>11</sup>Nach dem soziologischen Klassiker Georg Simmel (1900 [1989]) kann Geld schon deshalb nicht neutral sein, weil mit seinem Besitz soziale Macht einhergeht. Geld verkörpert nicht nur heutige und künftige Kaufkraft, sondern auch persönliche, räumliche und zeitliche Freiheit. Für Simmel ist Geld daher „Vermögen“ im Sinne eines prinzipiellen Könnens und selbst überaus begehrt, sodass sein Erwerb vielfach als Endziel des Handelns erscheint.

- Institutionelle Gegebenheiten und ihre Folgen für das Wirtschaftsgeschehen (z.B. unter welchen Bedingungen des Markttausches werden Anbieter Nachfrager ausbeuten?)
- Beziehungen zwischen sozioökonomischen und geographischen Variablen (z.B. wie hängt die Patentanmeldungsanzahl und das Pro-Kopf-Einkommen von der Bevölkerungsgröße eines betrachteten Gebiets ab?)
- Interdependenzen zwischen sozialem und ökonomischem Wandel (z.B. welche Änderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse werden durch welche gesellschaftlichen Transformationen gefördert?)
- Zusammenhang zwischen Egoismus und Wirtschaft (z.B. wie funktioniert die Wirtschaft, wenn jeder nur seinem Eigeninteresse folgt?)
- Wirkungen von Netzwerken persönlicher Beziehungen für die Entstehung und Stabilisierung von Wirtschaftsbeziehungen (z.B. welche Möglichkeiten bieten etablierte Netzwerkkontakte im Geschäftsleben und wird durch Netzwerkverbindungen die Stellensuche erleichtert?)
- Zusammenhänge von Religion und Wirtschaft (z.B. inwiefern behindert oder fördert eine bestimmte Religion die wirtschaftliche Entwicklung und wie wirken sich atheistische Überzeugungen aus?)
- Zustandekommen und Konsequenzen des Tausches im Wirtschaftsleben (z.B. welche Tauschformen gibt es, wie kommt es zu Tauschhandlungen und wer profitiert wie stark bei welchen Transaktionen?)
- Rolle des Vertrauens im Wirtschaftsgeschehen (z.B. unter welchen Bedingungen wird Vertrauen gegeben und welche Institutionen dienen zur Absicherung und Stabilisierung von Vertrauensbeziehungen?)
- Auftrittsformen und Konsequenzen von Wirtschaftskriminalität (z.B. wie kann man Korruption wirksam vorbeugen und entsteht durch die illegale Kopierbarkeit digitaler Produkte ein Schaden, weil deren legaler Erwerb weniger stattfindet oder würden diese Produkte bei den geltenden legalen Preisen ohnehin kaum gekauft?)
- Effekte vergangener Konsumhandlungen auf zukünftige Bedürfnisse (z.B. wie kommt es zu Habitualisierung und Konsumgewohnheiten?)
- Wirkungen sozialer Einflüsse auf den privaten Verbrauch (z.B. wie verändert soziale Konformität mit u.a. Gruppendruck, Moden und Traditionen den Konsum und wie verbreiten sich neuartige Produkte?)

Einige dieser Fragestellungen wurden schon von Klassikern des Wirtschaftsdenkens aufgeworfen oder gestreift. Auch deshalb ist es sinnvoll, sich mit grundlegenden Themen und Thesen ausgewählter Autoren zu beschäftigen. Zuvor empfiehlt sich allerdings ein kurzer Überblick über die Gliederung und Inhalte des Buches.

## 1.4 Schwerpunktsetzung und Abgrenzung

Wie bereits im Vorwort ausgeführt wurde, stellt das vorliegende Buch den ersten Band einer Einführung in die Wirtschaftssoziologie dar. Während der zweite Band ausgesuchte Anwendungen präsentiert, informiert dieses Buch über Grundzüge des Faches in insgesamt vier Teilen, von denen jeder zwei Kapitel umfasst. Nach einem Überblick über relevante Klassiker (Teil I) werden zunächst methodologische und begriffliche Grundlagen (Teil II) eingeführt; im Anschluß an eine Skizze des sozioökonomischen Wandels und der Darstellung von Spielarten und Analysen sozialer Eingebundenheit des Wirtschaftsgeschehens (Teil III) werden solche theoretischen Perspektiven und Modelle (Teil IV) besprochen, die für wirtschaftssoziologische Analysen mit einer quantitativen Ausrichtung wichtig erscheinen.

In diesem Buch werden keineswegs alle Theorieansätze behandelt, die wirtschaftssoziologische Relevanz besitzen. Insbesondere bleiben mikrointeraktionistische, modernisierungstheoretische und zeitdiagnostische Ansätze weitgehend unberücksichtigt. Ist man an den verschiedenen Perspektiven interessiert, die Sozialwissenschaftler für die Analyse der Wirtschaft einnehmen oder eingenommen haben, so empfiehlt sich die Lektüre des einschlägigen Buches von Mikl-Horke (2008). Die getroffene Auswahl reflektiert Schwerpunktsetzungen, die insbesondere mit einer Theoriebildung mittels formalen Modellierungen und mit der empirischen Überprüfung von Hypothesen anhand von quantitativen Daten einher gehen. Damit unterscheidet sich das Buch von vorliegenden aktuellen Lehrbüchern der Wirtschaftssoziologie (Baecker 2006; Funder 2011; Hass 2007; Portes 2010; Swedberg 2003).

Aufgrund ihres Untersuchungsgegenstandes, aber auch aufgrund der verwendeten theoretischen und empirischen Analyseinstrumente, weist eine so verstandene Wirtschaftssoziologie eine enge Verwandtschaft mit einem häufig als „Social Economics“ benannten Teilgebiet der Volkswirtschaftslehre auf. Dieser Forschungszeitung geht auf das Buch *Social Economics: Market Behavior in a Social Environment* (2000) von Gary S. Becker und Kevin M. Murphy zurück. Weitere bekannte Vertreter dieser Forschungsrichtung sind u.a. Samuel Bowles, Steven N. Durlauf, Robert Frank, Herbert Gintis oder H. Peyton Young. Anders als in der traditionellen Ökonomik, die lediglich indirekte soziale Einflüsse auf das Entscheidungsverhalten von Individuen oder Firmen zulässt, werden in diesem Forschungsgebiet auch direkte soziale Austauschprozesse, die wechselseitige Beeinflussung von Entscheidungsträgern und der Einfluss von sozialen Normen berücksichtigt.

Nach der Definition des *Handbook of Social Economics* (Benhabib, Bisin und Jackson 2011: xvii) untersucht die Teildisziplin soziale Phänomene mit den Methoden der Ökonomik, während die Wirtschaftssoziologie angeblich ökonomische Phänomene mit den Methoden der Soziologie bearbeitet. Diese Abgrenzung beider Disziplinen ist jedoch irreführend. Die als ökonomisch bezeichneten Methoden beruhen typischerweise auf dem Postulat des methodologischen Individualismus. Sie unterstellen Akteure, die aufgrund von individuellen Anreizen handeln, und leiten soziale Konsequenzen der Handlungen im Rahmen von Gleichgewichtsanalysen her. Diese Vorgehensweise kennzeichnet aber nicht nur Modellierungen der Ökonomik, sondern bildet auch das Fundament der Theoriebildung in der Rational-Choice-Soziologie (z.B. Braun und Gautschi 2011), die u.a. in der quantitativ orientierten Wirtschaftssoziologie verwendet wird.

Weiter beschränkt sich die Theoriebildung der Social Economics keinesfalls nur auf ökonomische Konzepte, sondern integriert viele Überlegungen, die ursprünglich aus der Soziologie stammen. Dazu zählen beispielsweise die Bildung von Vorlieben und Bedürfnissen über Sozialisation, soziale Normen oder Gruppeneinflüsse, der Einfluss von Netzwerkstruk-

turen, sozialer Interaktion oder sozialem Lernen für das Entscheidungsverhalten sowie die Bedeutung von Status oder Diskriminierung für die Verteilung von Lebenschancen. Aufgrund dieses Imports soziologischer Konzepte wird in den Social Economics auch häufig auf Klassiker der Soziologie verwiesen. In der Folge unterscheiden sich viele Themen und Analysen in diesem Buch wenig von den Inhalten der Nachbardisziplin, sodass gleichfalls häufig auf Forschungsarbeiten der Social Economics verwiesen werden kann. Der Zugang der Wirtschaftssoziologie ist allerdings weniger technisch-formal und üblicherweise nicht so sehr an der Steuerung, sondern eher an der Erklärung von sozioökonomischen Sachverhalten orientiert.

Während die hier repräsentierte Wirtschaftssoziologie also teilweise formale Methoden der Ökonomik übernimmt, um sparsame, widerspruchsfreie und prüfbare Theorien zu formulieren, integrieren Sozialökonom Konzepte der Soziologie, um ihren Modellen mehr Wirklichkeitsnähe zu verleihen. Im Ergebnis bewegen sich Social Economics und die (in diesem Buch repräsentierte) Wirtschaftssoziologie aufeinander zu und decken einen interdisziplinären Bereich zwischen den traditionellen Formen der Soziologie und der Ökonomik ab. Gleiches gilt für die experimentelle Wirtschaftsforschung (z.B. Camerer 2003), die starke Überschneidungen mit soziologischen Theorien sozialer Interaktion aufweist. Dies wird in der beiderseitigen Verwendung von Spieltheorie und experimentellen Forschungsdesigns deutlich (z.B. Diekmann 2008). In beiden Fällen stehen der soziologische und der wirtschaftswissenschaftliche Zugang in Ergänzung zueinander. Zu hoffen ist, dass sich die Disziplinen auch in Zukunft wechselseitig beeinflussen.

Die getroffene Einschränkung der Wirtschaftssoziologie vernachlässigt bestimmte Bereiche und Fragen des Faches. Ausgeblendet bleiben zunächst einmal eher makrosoziologische Fragen und Problemstellungen, die in vorliegenden einführenden Büchern zur Wirtschaftssoziologie (z.B. Buß 1996) bereits ausführlich behandelt werden. Beispielsweise wird praktisch nicht auf Beschäftigungs- und Wachstumskrisen in entwickelten Wirtschaftssystemen, etwaige Zusammenhänge im kapitalistischen Weltsystem, Verhältnisse zwischen Staat und Unternehmen oder den Wirtschaftsstrukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft eingegangen.

Verzichtet wird überdies auf Diskussionen der Folgen des Endes des Kalten Krieges und der kulturellen Auswirkungen der Globalisierung des Wirtschaftsgeschehens. Nicht erörtert werden daher die u.a. nach der Wiedervereinigung längere Zeit vorhandenen wirtschaftlichen Probleme der Bundesrepublik Deutschland und die Möglichkeiten ihrer Lösung. Die Ausblendung dieser Themen hat insbesondere zwei Gründe: Zum einen wird auf die teilweise widersprüchlichen modernisierungstheoretischen und zeitdiagnostischen Beiträge ohnehin nicht eingegangen, die v.a. in der Soziologie in diesem Zusammenhang vorgelegt wurden. Zum anderen gibt es eine Vielzahl von mehr oder weniger populären Darstellungen zu den genannten Themen durch Ökonomen und Wirtschaftsjournalisten, welche ebenfalls z.T. entgegengesetzte Interpretationen derselben Sachverhalte und Abläufe anbieten.<sup>12</sup>

Unbehandelt bleiben auch viele Themenbereiche, die sich mit anderen Teildisziplinen der Soziologie überlappen und bereits in ausführlichen Publikationen behandelt werden. Unberücksichtigt sind deshalb u.a. Themen der Arbeitsmarktsoziologie (siehe Abraham und Hinz 2005), der Bevölkerungssoziologie (siehe Kaufmann 2005), der Sozialstrukturanalyse (siehe Huinink und Schröder 2008; Klein 2005) und der Umweltsoziologie (siehe Diekmann und Preisendörfer 2001). Weitere ausgeblendete Themenstellungen der Wirtschaftssoziolo-

<sup>12</sup>Die Widersprüchlichkeit zeigt ein Blick in die einschlägigen Bücher von z.B. Bofinger (2005), Sinn (2003, 2005) und Steingart (2004, 2006).

---

gie werden in den von Smelser und Swedberg (1994, 2005) herausgegebenen Bänden des *Handbook of Economic Sociology*, der von Beckert und Zafirovski (2006) herausgegebenen *International Encyclopedia of Economic Sociology* und dem von Andrea Maurer (2008) herausgegebenen *Handbuch der Wirtschaftssoziologie* behandelt. Schon deshalb empfehlen sich die angegebenen Werke zur begleitenden und ergänzenden Lektüre.





# Teil I

## Ideengeschichtliche Hintergründe



## 2 Ältere Klassiker des Wirtschaftsdenkens

Das Denken über das Wirtschaftsgeschehen und ihre Analyse hat sich im Zeitablauf immens verändert. Dies zeigt sich bereits bei einer Durchsicht dogmengeschichtlich orientierter Bücher über die ökonomische Theorie wie etwa Mark Blaug's *Economic Theory in Retrospect* (1985) und die Soziologie der Wirtschaft wie z.B. Getraude Mikl-Horkes *Historische Soziologie der Wirtschaft* (1999). Aufgrund dieser starken Veränderungen verwundert aus der heutigen Perspektive gelegentlich die Sicherheit, mit der manche Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaftler ihre Denkansätze und Theorien vertreten. Jedoch gibt es nicht wenige Autoren, deren Begriffe, Ideen und Einsichten auch noch lange nach ihrem Tod als so einflussreich gelten, dass man sie als Klassiker bezeichnen kann. Eine Auswahl solcher Personen steht nun im Mittelpunkt, wobei die Präsentation ihrer Ansätze und Erkenntnisse weitgehend chronologisch angeordnet ist.

### 2.1 Sozialphilosophie im 17. und 18. Jahrhundert

#### 2.1.1 Thomas Hobbes

In seinem 1651 erschienenen Werk *Leviathan* stellt Thomas Hobbes (1588-1679) die für die soziologische Theoriebildung grundlegende Frage nach der Entstehung sozialer Ordnung. Diese Frage ist auch für Ökonomen von fundamentaler Bedeutung – ein funktionierendes Wirtschaftsgeschehen kann man als Ausdruck einer sozialen Ordnung sehen. Hobbes beantwortet die Frage nach den Ursprüngen sozialer Ordnung unter Rückgriff auf die philosophische Denkfigur des Naturzustandes der Menschheit.

Nach Hobbes ergibt sich aus der Erfahrung, dass Menschen zunächst einmal nicht von der Zuneigung zu anderen geleitet werden, sondern von Eigeninteressen an einem angenehmen und sicheren Dasein. Egoismus kennzeichnet für Hobbes daher den Naturzustand der Menschheit, in dem prinzipiell alle gleiche Rechte besitzen. Weil Menschen zudem über die Zukunft nachdenken, fürchten sie stets Mangel und Willkür. Zur Sicherung des Überlebens streben sie nach Vorteilen und Macht (d.h. zukünftigem Wohlergehen), sodass ein Krieg aller gegen alle herrscht („bellum omnium contra omnes“), in dem sich die Menschen wie Raubtiere verhalten („homo homini lupus“). Erst durch die allgemeine Übertragung des Rechts der Gewaltausübung an einen überindividuellen Herrscher, den Staat, gelingt es nach Thomas Hobbes, den Naturzustand zu überwinden und ein menschenwürdiges Leben zu gewährleisten.

Soziale Ordnung wird also durch den Staat hergestellt, dessen absolute Herrschaft aus der Sicht von Hobbes der Anarchie klar vorzuziehen ist. Gegenseitige Kooperation zwischen eigeninteressierten Individuen kommt nach Hobbes mittels einer durch Rechtsabtretung geschaffenen Zentralgewalt zustande. Diese Konstruktion im Sinne eines Gesellschaftsvertrages zwischen Egoisten hilft bei der Durchsetzung von Verträgen und schafft allgemein verbindliche Regeln, wodurch das friedliche Miteinander gewährleistet werden kann.

### 2.1.2 Bernard de Mandeville

Die Hobbesschen Ausführungen haben u.a. Bernard de Mandeville (1670–1733) zu einer weiteren Beschäftigung mit dem Eigennutz der Menschen und dessen Konsequenzen inspiriert. Nach Mandeville ist der menschliche Egoismus als Grundlage wirtschaftlicher Prosperität zu sehen. Anders gesagt: Menschliches Erwerbsstreben ist gut für das Gemeinwohl, weshalb die mit dem individuellen Eigennutz oftmals einhergehende Unersättlichkeit oder Gier aus der Sicht Mandevilles positiv zu bewerten sei. Ähnliches gilt für die verbreiteten Interessen an Bequemlichkeit, Vergnügen und Luxus – auch sie stellen eine Basis für das Erwerbsstreben von Egoisten dar, wodurch sie nach Mandeville das wirtschaftliche Wohlergehen der Gemeinschaft fördern.

Zur Popularisierung seiner Gedanken verfasste Mandeville vor etwa 300 Jahren ein Gedicht mit dem Titel *Der unzufriedene Bienenstock*, das als erschwingliche Broschüre publiziert wurde. Ausgehend von der Analogie eines Bienenstaates mit England beschrieb Mandeville darin in Versform eine wohlhabende, aber wenig tugendhafte Gesellschaft. In diesem Gemeinwesen interessieren sich die Reichen nur für ihren Luxus, während die Armen trotz härtester Arbeit gerade überleben. Anwälte, Apotheker und Ärzte wollen allesamt nur möglichst viel verdienen, haben aber nicht wirklich das Wohlergehen ihrer Klienten, Kunden und Patienten im Auge. Politiker erschwindeln sich Nebeneinkünfte, ohne das Gemeinwohl tatsächlich zu verfolgen. Überall gibt es Verschwendung, Neid, Eitelkeit, Betrug und Habsucht. Diese wenig menschenfreundlich erscheinende, jedoch wirtschaftlich blühende Gesellschaft entdeckt im Zeitablauf allerdings die Rechtschaffenheit, Sparsamkeit, Bescheidenheit und die Anspruchslosigkeit. Kurz nach der Übernahme dieser Tugenden verarmt das vormals reiche Gemeinwesen jedoch, weil dem Handel seine Schubkraft weitgehend fehlt.

Mandeville begründet so die Vorstellung, dass die rücksichtslose Verfolgung der Eigeninteressen dem Gemeinwohl mehr dient als eine tugendhafte öffentliche Moral. Nach seiner Darstellung gilt das in einem berühmten Reim ausdrückbare Mandeville-Paradoxon: „Stolz, Luxus und Betrugerei muss sein, damit ein Volk gedeih.“ Diese Auffassung hat schon damals zu einer regen Diskussion geführt, weshalb Mandeville in folgenden Auflagen nicht nur den Titel ergänzte (*Die Bienenfabel, oder Private Laster, öffentliche Vorteile*), sondern seine Dichtung um Anmerkungen und Dialoge erweiterte. Später setzten sich beispielsweise David Hume, Immanuel Kant, Jeremy Bentham, Adam Smith und Karl Marx mit Mandevilles Überzeugungen auseinander, wobei sich insbesondere die beiden letztgenannten Autoren davon beeindruckt zeigten.

## 2.2 Schottische Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts

### 2.2.1 David Hume

David Hume (1711–1776) gilt als ein zentraler Vertreter des Naturalismus und der Aufklärung.<sup>1</sup> Zudem ist er ein kritischer Kommentator des englischen Empirismus, der neben einer bedeutenden Geschichte Englands eine Reihe wichtiger philosophischer Schriften verfasst hat. Dazu zählen *A Treatise of Human Nature* (3 Bde., 1739–1740), *Philosophical*

<sup>1</sup>Als „Naturalismus“ wird hier die Auffassung bezeichnet, dass alle Vorgänge als natürlich (und nicht durch ein höheres Wesen bedingt) verstanden werden können.

*Essays Concerning Human Understanding* (1748) und *An Enquiry Concerning the Principles of Morals* (1751). In diesen Werken beschäftigte er sich u.a. mit den Möglichkeiten der Erkenntnis, den Grenzen des Verstandes, den Bestimmungsgründen und Effekten des menschlichen Verhaltens und der Entstehung, Begründbarkeit und Verhaltenswirkung sozialer Normen.

Im Rahmen seiner erkenntnistheoretischen Arbeiten hat sich Hume insbesondere mit dem Zustandekommen von Erkenntnis aus der Erfahrung befasst. Nach seiner Überzeugung beruhen Aussagen über Tatsachen auf Erfahrungen, wobei gewohnheitsmäßig bestimmte Ursachen mit bestimmten Wirkungen assoziiert werden. Demnach ist die unvollständige Induktion (also der Schluss von beobachteten Einzelfällen auf eine allgemeine empirische Aussage) nicht logisch, sondern nur gewohnheitsmäßig rechtfertigbar. Diese Erkenntnis zum Induktionsproblem ist heute noch für die empirischen Wissenschaften von fundamentaler Bedeutung.

In seinen Schriften argumentierte Hume weiter, dass Wissen nicht zu Ethik führt. Aus seiner Sicht kann die Ethik vielmehr nur durch Gefühle begründet werden. Hume warnte daher davor, normative Überzeugungen durch Fakten rechtfertigen zu wollen („naturalistischer Fehlschluss“). Nach Hume gilt: „Aus dem Sein folgt kein Sollen“, d.h. normative Aussagen lassen sich nicht aus empirischen Befunden ableiten. Diese Einsicht wird im Regelfall von empirisch orientierten Wissenschaftlern beachtet.

Im Rahmen seiner Werke stellt Hume überdies fest, dass der Mensch nicht auf ein bestimmtes Verhalten festgelegt ist, sondern aus Erfahrungen lernt, was geboten und zweckmäßig ist. Es gibt demnach auch keine natürlichen Regeln des Umgangs miteinander und folglich auch keine natürlichen Institutionen. Sie werden stattdessen aus dem Handeln der Menschen selbst entwickelt und verändert. Nach Hume wird jeder Mensch aber mit einem Sinn für Nützlichkeit geboren.

Der Einzelne ist im Regelfall jedoch kein reiner Egoist, sondern mittels seiner Einbettung in die Gemeinschaft fähig, als soziales Wesen an den Gefühlen und Interessen der anderen Personen Anteil zu nehmen. Anteilnahme bedeutet, dass man sich vorstellt, was man empfinden würde, wenn man in der Lage des Mitmenschen wäre. Aus der Sicht von Hume ist hierbei „Sympathie“ (im Sinne von Mitgefühl) wesentlich, weil durch sie die Gefühle von einem Akteur zu einem anderen Akteur übertragen werden<sup>2</sup> und dadurch die Intersubjektivität moralischer Werte realisierbar wird.<sup>3</sup> Jeder wird nach Hume mit einer natürlichen Fähigkeit zur Sympathie geboren. Seine moralische Einstellung z.B. im Wirtschaftsleben findet das Individuum dagegen im Umgang mit anderen Personen. Genauer gesagt: Das Individuum lässt sich von demjenigen „moral sense“ leiten, der sich als zweckdienlich erwiesen hat.

Der „moral sense“ wird in der Familie anerzogen, wobei auch die Leidenschaften des Menschen (Emotionen, Triebe etc.) üblicherweise auf ein für die Gesellschaft erträgliches Maß geformt werden. Durch diese Sozialisation entstehen Handlungsinteressen. Welche Richtung diese Interessen haben, ob sie sich gegen Andere richten oder zugunsten An-

<sup>2</sup>Nach Erkenntnissen der Neuropsychologie (Bower 2003) liegt Hume hier richtig: Eine direkte nicht-verbale Kommunikation, die mit einer Aktivierung relevanter Gefühle einhergeht, ist tatsächlich nachweisbar. Anders gesagt: Eine Spiegelung von emotionalen Reaktionen einer anderen Person im eigenen Gehirn scheint wirklich stattzufinden.

<sup>3</sup>Seit dem Beginn des letzten Jahrhunderts ist in der Psychologie der Begriff der „Empathie“ gebräuchlich, wenn man ausdrücken will, dass die emotionalen Reaktionen einer anderen Person im eigenen Bewusstsein gespiegelt werden. Diese Begriffsdeutung entspricht Humes Auffassung von Sympathie.

derer gerichtet sind, hängt von den Meinungen anderer Menschen ab – es ist der Wunsch nach Reputation oder sozialer Anerkennung, welcher die Richtung des Handelns wesentlich bestimmt.

Nach Hume sind es also Sozialisation und Reputationsstreben, die einen wesentlichen Einfluss auf das menschliche Handeln ausüben. Diese Gedanken finden sich noch heute in Theorien der Präferenzbildung, der Normgenese und der Kooperationsentstehung (z.B. Becker 1996; Binmore 1994, 1998). Daneben haben Humes Vorstellungen über die menschliche Natur fundamentale Bedeutung für das vorherrschende Menschenbild in der Ökonomik und seine theoretische Ausdeutung im Rahmen der Theorien der rationalen Wahl („rational choice“) erlangt. In seinem *Treatise* argumentierte David Hume u.a., dass die Vernunft („reason“) stets Dienerin der jeweiligen Leidenschaften („passions“) ist, die eine Person zu Handlungen motivieren. Aus Humes Perspektive beurteilt und/oder verändert der eigene Verstand demnach nicht, was man jeweils will – er hilft lediglich bei der Wahl der Handlungen zur Erreichung präferierter Ziele.

### 2.2.2 Adam Smith

Adam Smith (1723–1790) gilt als der Begründer der akademischen Volkswirtschaftslehre. Im Jahr 1759 erschien sein Buch *The Theory of Moral Sentiments*, 1776 sein zweites Hauptwerk *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*; diese Abfolge reflektiert, dass Smith eine Professur für Moralphilosophie inne hatte.

Im Buch zu den moralischen Gefühlen legte er seine Konzeption des Menschen dar. Smith beobachtet zunächst, dass der Mensch prinzipiell selbstinteressiert ist. Allerdings gibt es nach seiner Auffassung wichtige Abmilderungen der Verfolgung des reinen Selbstinteresses: Zum einen kann der Mensch am Schicksal anderer Anteil nehmen. Diese bereits von Hume hervorgehobene Möglichkeit ist nach Smith eine Voraussetzung dafür, mit anderen Menschen auszukommen und gemeinsam zu handeln. Zum anderen bringen es die fortgesetzten Beobachtungen des Verhaltens anderer Menschen mit sich, dass man gewisse allgemeine Regeln darüber bildet, was zu tun und was zu vermeiden ist – man lernt also aus der Beobachtung sozial akzeptables Verhalten. Aus der Erfahrung des Akzeptablen oder Unakzeptablen bilden sich mithin moralische Gefühle, welche ihrerseits die Grundlage der allgemeinen Regeln (d.h. der sozialen Normen) sind.

Wie sein Freund David Hume betont auch Adam Smith die Abhängigkeit moralischer Wertungen von Gefühlen. Zentral ist dabei die Sympathie, durch die man selbst auf schwächere Weise nachempfindet, was der andere fühlt, indem man sich geistig an dessen Stelle versetzt.<sup>4</sup> Handlungen und Haltungen werden aus der Sicht von Smith moralisch gebilligt, falls man sie dem Gegenstand angemessen empfindet (also wenn man die Gefühle des Handelnden in der betrachteten Situation nachvollziehen kann). Die Bewertung eigener Handlungen erfolgt, indem man fragt, ob ein unparteiischer Zuschauer mit unseren Motiven einverstanden sein würde. Durch Verallgemeinerung und Abstraktion ergibt sich nach Smith aus der individuellen Beurteilung von Haltungen und Handlungen letztlich eine übergeordnete Evaluationsinstanz für allgemeingültige moralische Urteile.

---

<sup>4</sup>Die Interpretation von Sympathie durch Smith korrespondiert weitgehend mit deren Deutung durch Hume. Sie stellt insbesondere auf Mitgefühl im Sinne von Ähnlichkeiten in der Art des Erlebens und Reagierens (aber nicht auf Wohlthätigkeit oder Altruismus) ab, sodass man dafür auch den moderneren Begriff der Empathie verwenden könnte.

### Tausch und seine Bedeutung

Zweifellos stellt Tausch eine fundamentale Kategorie sozialen Handelns dar. Tauschmöglichkeiten zwischen mindestens zwei Akteuren bestehen immer dann, wenn jeder Akteur etwas besitzt oder herstellt, was der jeweils andere Akteur will, weil er es bisher nicht im gewünschten Ausmaß hat oder erzeugen kann. Bei Voraussetzung von anreizgeleitetem eigeninteressierten Verhalten erfordert das Zustandekommen einer freiwilligen Tauschbeziehung, dass sich zumindest einer der möglichen Tauschpartner besser stellen kann, ohne dass sich die Lage von mindestens einem anderen Akteur verschlechtert. Anders formuliert: Besteht Entscheidungsfreiheit bezüglich der Teilnahme am Tausch, so wird sich der Tausch für niemanden negativ auswirken.

Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass seit sehr langer Zeit Marktplätze und Handelsposten unterhalten werden. Ebenfalls wenig überraschend ist, dass oftmals das Zustandekommen von Tauschbeziehungen durch ein jeweils zumindest lokal akzeptiertes Tauschmedium (z.B. Edelmetalle) unterstützt wurde, um u.a. die Abstimmung von Bedürfnissen zu erleichtern und über einen gemeinsamen Wertmaßstab zu verfügen.

Einige Autoren (z.B. Ridley 2010) betonen die bedeutende Rolle des Tausches und seiner Effekte für die Entstehung des Wohlstands in der Menschheitsgeschichte. Demnach kam der durch profitabile Tauschbeziehungen lohnenden Spezialisierung von Akteuren eine besonders wichtige Rolle bei der Verbesserung der materiellen Lebensumstände zu. Die Neigung zum Tausch von Sachen und Diensten wird im Übrigen auch immer wieder herangezogen, um langfristige Veränderungen in der Menschheitsgeschichte zu erklären.

Beispielsweise haben Horan, Bulte und Shogren (2005) mithilfe eines Computermodells untersucht, wie sich die Annahme des Tauschhandels in einer Umgebung auswirkt, in der Homo sapiens und Neandertaler um knappe Ressourcen konkurrieren und sich unter sonst gleichen Bedingungen nach ihrem wirtschaftlichen Erfolg in ihrer Fertilität unterscheiden. Nach den Simulationsergebnissen kann es allein deshalb zum Aussterben der Neandertaler gekommen sein, weil diese (entsprechend der vorliegenden Evidenz) offenbar kaum Tauschhandel betrieben haben. Zu betonen ist freilich, dass diese Begründung des Verschwindens der Neandertaler lediglich auf eine logische Möglichkeit abstellt. Es gibt alternative Erklärungen, die u.a. auf für die Neandertaler unglückliche (und für den Homo sapiens glückliche) Umstände verweisen und Veränderungen von Wetter und Lebensraum betonen (siehe v.a. Finlayson 2009).

In seinem Buch über den Reichtum der Nationen hat Smith eine ganze Reihe von bereits vorliegenden Ideen systematisiert und daraus eine Konzeption entwickelt, welche die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft sowie zwischen Wirtschaft und Staat auf eine damals neue Grundlage stellte. Vor Smith herrschte die Auffassung des „Merkantilismus“. Dieser Begriff bezeichnet die v.a. im Absolutismus des 17. Jahrhunderts verbreitete Wirtschaftsauffassung, in der sich Staat und Wirtschaft gegenseitig umwarben – so suchte z.B. die Wirtschaft bei der Regierung um militärischen Schutz in Kolonialländern nach, während die Wirtschaft aus der Sicht der Regierung als Instrument staatlicher Machtpolitik diente. Als Konsequenz dieser Auffassung wurden bestimmte Wirtschaftsbeziehungen unterbunden, andere jedoch gefördert. Zum Zweck der wirtschaftlichen Unterstützung politischer Hegemonialbestrebungen stellte eine positive Handelsbilanz ein vorrangiges Ziel merkantilistisch orientierter Staaten dar. In der Folge wurden Exportleistungen gefördert und häufig Maßnahmen der Importsubstitution ergriffen. Letztere umfassen die Behinderung der Einfuhr preiswerter Güter aus dem Ausland und den oftmals kostspieligen Versuch, diese Güter selbst herzustellen. Den theoretischen Hintergrund solcher Vorgehensweisen bildete eine Deutung des internationalen Handels, wonach Exportgewinne eines Landes jeweils Verluste des importierenden Landes darstellen. Die Fehlerhaftigkeit dieser Auffassung wurde durch Adam Smiths Arbeit verdeutlicht.<sup>5</sup>

<sup>5</sup>Auf dieser Grundlage wurde später insbesondere von David Ricardo (siehe Abschnitt 2.3.1) eine Außenhandelslehre entwickelt, nach welcher Maßnahmen der Importsubstitution abzulehnen sind. Gemäß

Ausgangspunkt von Adam Smith war die Beobachtung, dass Menschen eine natürliche Neigung aufweisen, Leistungen und Waren zu tauschen. Hintergrund dieser natürlichen Neigung ist für Smith, dass der Mensch ein Kulturwesen mit dem Bedürfnis nach Kommunikation ist und dass Menschen unterschiedliche Talente und Interessen besitzen. Als Konsequenz rentieren sich Tauschvorgänge. Weil Tausch die Grundlage einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung ist, sieht Smith die Entwicklung zum Kapitalismus als einen natürlichen Prozess an. Aufgrund des im wirtschaftlichen Bereich vorherrschenden individuellen Eigennutzkalküls (Egoismus) wird der ökonomische Wohlstand und der gesellschaftliche Fortschritt hierbei unter zwei zentralen Bedingungen erreicht: Produktivitätserhöhende Arbeitsteilung und Existenz freier Märkte zur Entfaltung des menschlichen Tauschbedürfnisses.

Der Umfang der sozialen Arbeitsteilung hängt nach Smith von der Größe des Absatzmarktes ab – ist der Markt groß und sind beliebige Austauschbeziehungen möglich, so wird sich eine starke Spezialisierung entwickeln, was zu günstigeren Kosten und Preisen führen wird. Ausgedrückt in den Worten des Chicago-Ökonomen George Stigler (1951): „The division of labor is limited by the extent of the market.“ Die Spezialisierung jedes Einzelnen führt dazu, dass die Arbeit so einfach und so effizient wie möglich gemacht wird – es ergibt sich (technischer) Fortschritt. Dennoch schafft die Erbringung von Arbeit aus der Perspektive von Adam Smith typischerweise ein gewisses Leid, das z.B. durch monetäre Leistungen (Lohn, Gehalt) zu kompensieren ist.

#### **Pareto und die Ausdeutung sozialer Effizienz**

Nach dem Ökonomen Vilfredo Pareto (1848-1923) sind die Begriffe „Pareto-Kriterium“ und „Pareto-Optimum“ bezeichnet, welche zur wohlfahrtstheoretischen Kategorisierung von prinzipiell dauerhaften sozialen Zuständen (wie z.B. die bei Konkurrenz von Egoisten entstehenden Gleichgewichtssituationen in Märkten) weithin verwendet werden. Das Pareto-Kriterium besagt, dass eine bestmögliche soziale Situation noch nicht erreicht ist, sofern zumindest ein Systemakteur besser gestellt werden kann, ohne dadurch die Lage eines weiteren Systemmitglieds zu verschlechtern. Ein sogenanntes Pareto-Optimum liegt erst vor, wenn eine Besserstellung irgendeines Systemakteurs nur noch auf Kosten zumindest eines anderen Systemmitglieds erfolgen kann.

Binmore (1992: 177, Anmerkung 5) empfiehlt, statt von Pareto-Optimum stets von Pareto-Effizienz zu sprechen. Die Möglichkeit von Verbesserungen scheint nämlich durch den Optimalitätsbegriff unzulässigerweise von vornherein ausgeschlossen, obwohl bei Pareto-Effizienz keineswegs immer schon eine sozial optimale Verteilung gegeben sein muss – erhält z.B. ein Akteur fast den gesamten Jahresgewinn einer Aktiengesellschaft, so ist diese Pareto-effiziente Situation wohl kaum sozial optimal zu nennen.

Die Institution des freien Marktes ist wichtig, weil durch die Konkurrenz jeweils Selbstregulationskräfte des Marktes aktiviert werden, die allen zugute kommen. Nach Smith führt die Konkurrenz zwischen Egoisten bei freiwilligen Tauschbeziehungen zu einem Zustand, in dem jeder Akteur das realisieren kann, was er will – wie von einer unsichtbaren Hand geleitet, reguliert sich das Wirtschaftssystem durch die Angebots- und Nachfragekräfte selbst. Genauer gesagt: Es erfolgen solange Preisanpassungen bis ein Zustand realisiert ist, in dem sich keiner mehr verbessern kann, ohne jemand Anderen schlechter zu stellen – dies gilt, obwohl jeder Akteur die jeweils für ihn individuell beste Handlung vollzieht und sich um die sozial effiziente Lösung (und damit die gesellschaftliche Wohlfahrt) überhaupt nicht kümmert.

---

dieser Theorie ermöglicht ein freier Gütertausch die Spezialisierung nationaler Volkswirtschaften sowie die Steigerung der Wohlfahrt einheimischer Konsumenten durch preiswert verfügbare Importe.