

### **Quo vadis, Soziale Marktwirtschaft?**

Statement im Rahmen des Kommentargottesdienstes in der Lorenzkirche vom 19.10.2008  
- erweiterte Fassung vom 30.10.2008 -

*Was macht das Christentum aus?*

„Du sollst deinen Nächsten lieben wie dich selbst.“ (Mt 22,39, 3.Mose 19,18)<sup>1</sup>

*Was folgt daraus?*

„Ihr könnt nicht beiden dienen, Gott und dem Mammon!“ (Mt 6, 24; Lk 16,13)

Der Mensch und nicht das Geld steht im Mittelpunkt. Geld (Einkommen, Vermögen) soll den (allen) Menschen dienen und nicht zu einem Gott werden, dem man sein Leben opfert. So hat bekanntlich der oberste Zollpächter von Jericho (Zachäus) die Umkehr geschafft und sich durch Rückgabe eines Großteils seines Vermögens viele Freunde geschaffen. Mit dieser Veränderung – oder: Bekehrung – im Gebrauch des Geldes ist das Reich Gottes nahe gekommen. „Heute ist diesem Haus das Heil geschenkt worden“, schließt Jesus. Heute erinnern etwa Bill Gates und Warren Buffet in den USA (und viele andere Stifter weltweit) an das Verhalten von Zachäus. Beide haben einen Großteil ihres Milliardenvermögens in gemeinnützige Stiftungen zum Wohle der Menschheit eingebracht.

Steht das christliche Denken in einem Widerspruch zur (Grundkonzeption der) Sozialen Marktwirtschaft, deren 60jährigen Geburtstag wir in diesem Jahr gefeiert haben? Was ist das Menschenbild in der Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft? In einem Aufruf zum Festakt zur Erneuerung der Sozialen Marktwirtschaft in diesem Jahr in Jena wurde Wilhelm Röpke (1899-1966), einer der Gründungsväter der Sozialen Marktwirtschaft, mit folgenden Worten

---

<sup>1</sup> „Liebe, und tue, was du willst!“ Augustinus (4./5. Jhr. n. Chr.); „Nur meine Bereitschaft, auf den Nächsten zuzugehen, ihm Liebe zu erweisen, macht mich auch fühllos gegenüber.“, Benedikt XVI, Enzyklika „Gott ist die Liebe“; „Gott will zum Menschen nur durch den Menschen kommen; er sucht den Menschen nicht anders als in seiner Mitmenschlichkeit.“, Benedikt XVI, Einführung in das Christentum. Vgl. im Einzelnen hierzu auch Benedikt XVI, Jesus von Nazareth; Manfred Lütz, Gott – Die kleine Geschichte des Größten, München 2007 sowie Christian Nürnberger, Das Christentum – Was man wirklich wissen muss, Berlin 2007.

zitiert: „Das Maß der Dinge ist der Mensch (in der Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft, Anmerk. KR); das Maß des Menschen ist sein Verhältnis zu Gott.“

*Was ist passiert? Warum ist Vertrauen in die Marktwirtschaft bei vielen verloren gegangen?*

In den achtziger Jahren wurde unter dem US-Präsidenten Ronald Reagan das Zeitalter des zügellosen Turbokapitalismus eingeleitet als eine Reaktion auf Amerikas Niedergang in den 70er Jahren. Es begann das Zeitalter des „Shareholder-Value“, der gnadenlosen Jagd nach Profiten. Vertreten wurde dieser „blinde“ Glaube in die Wunder- und Selbstreinigungs/-heilungskräfte des Marktes auch von Wirtschaftswissenschaftlern um den Nobelpreisträger Milton Friedman. So war dieses „Bekenntnis“ ein Haupt- und Glaubenssatz des „Monetarismus“ und lieferte sozusagen die (ideologische) Basis für die Administration Reagan in den USA, aber nicht nur für diese. Eine möglichst hohe Verzinsung des Eigenkapitals der Anteilseigner („Eigenkapitalrendite“) war zunehmend das (alleinige) Ziel unternehmerischen Handelns. Alles andere musste sich diesem Ziel unterordnen. Bremsspuren hat dies auch in der Verteilung des Volkseinkommens in Deutschland in den letzten 10 Jahren hinterlassen. So sankt die Lohnquote (Anteil der Lohneinkommen am Volkseinkommen) von 1999 auf 2007 von 72% auf 64%. Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen stieg entsprechend um 8%- Punkte. Oder anders: In dieser Zeit ist laut den offiziellen Zahlen des Statistischen Bundesamtes das Unternehmens- und Vermögenseinkommen um 50 % (von 428 Mrd € in 1999 auf 643 Mrd € in 2007) gestiegen, das Lohneinkommen hat hingegen nur um 12 % (von 1.060 Mrd € auf 1181 Mrd €) zugenommen. Dass in Deutschland die Konsumnachfrage in den letzten Jahren immer die Schwachstelle der Konjunktur war, kommt also nicht von ungefähr.

Alan Greenspan, der Chef der amerikanischen Zentralbank „Federal Reserve“, wachte von 1987 bis 2006 über die Reinheit der Lehre des Turbokapitalismus. Er bekämpfte erfolgreich so gut wie jeden Versuch, klare Regeln für die neuen Finanzprodukte der Wall Street zu schaffen. „Nichts spricht dafür, dass staatliche Aufsicht der Selbstkontrolle der Märkte überlegen ist“, so das Mantra des Notenbankchefs. Forderungen nach einer stärkeren Regulierung von Ikonen aus der Finanzbranche selbst – wie George Soros und Warren Buffet – stießen auf taube Ohren bei Greenspan und dem republikanischen Establishment. Bis unmittelbar vor dem Crash war die reine Marktdoktrin von Präsident Bush das Maß aller Dinge. Der Turbokapitalismus schwappte auch auf die Realwirtschaft (auch in Deutschland) über. Die Idee des Menschen als homo oeconomicus, der rational und bloß dem Eigennutz

verpflichtet handelt, stand Pate. „In allem, was wir tun, müssen wir der Fähigkeit freier Menschen vertrauen, die richtige Entscheidung zu treffen.“, predigte Bush.

Erst bei einem Hearing vor dem US-Repräsentantenhaus im Oktober 2008 gestand auch Greenspan seine epochalen Fehl-Einschätzungen ein. „Doch der Ausschussvorsitzende Henry Waxman, ein Demokrat aus Kalifornien, und seine Kollegen rangen einem zwischenzeitlich recht kleinlauten Greenspan das Eingeständnis ab, sich in einem entscheidenden Punkt geirrt zu haben: die Selbstheilungskräfte des Marktes zu hoch eingeschätzt und eine strengere Regulierung für nicht notwendig gehalten zu haben. Er habe einen „Fehler gefunden“ in seiner marktwirtschaftlichen Ideologie und sei darüber „betrübt“, sagte ein sichtlich zerknirschter Greenspan.“ (FAZ net). Im Einzelnen sagte Greenspan: "Ich habe falsch gelegen mit der Annahme, dass Organisationen aufgrund von Eigeninteresse ihre Aktionäre und ihr Firmenkapital am besten schützen können.“

Nach dem Zusammenbruch der „New Economy“- Blase an den Aktienmärkten 2000/2001 senkte die amerikanische Zentralbank unter Greenspan massiv die Zinsen und überflutete die Wirtschaft mit Geld. Die Finanzindustrie in den USA suchte nach einem neuen Markt und entdeckte den Immobilienmarkt. Dort vergab man massenhaft Kredite an Haushalte, die von den Banken selbst als bonitätsschwach („subprime“) eingestuft wurden, zu Lockvogelangeboten. Handelsvertreter zogen übers Land und „verkauften“ Kredite gegen Provision sozusagen an der Haustüre. Das Ganze basierte auf der Hoffnung, dass die Kredite, von denen man schon bei Vertragsabschluss wusste, dass die meisten Kreditnehmern sie auf Dauer nicht bedienen, d.h. die Zins- und Tilgungslast würden tragen können, durch weitere Immobilienpreissteigerungen letztendlich gedeckt würden. Über die Verbriefung dieser Kredite durch Investmentbanken wurde das Ausfallrisiko weltweit gestreut. Betroffen waren von diesen Ausfällen in Deutschland schließlich insbesondere die IKB und einige Landesbanken. Vor allem nach dem Konkurs der US-Investmentbank Lehman Brothers kam es dann aber auch zu einer extremen Zunahme des Misstrauens unter Banken, so dass die Kreditvergabe unter Banken weitgehend zum Erliegen kam, d.h. auch die Interbankengeldmärkte austrockneten. Dies hatte weitere Liquiditätsproblem aufgrund fehlender Refinanzierungsmöglichkeiten im Bankensektor zur Folge. Ein Beispiel hierfür ist die HypoRealEstate.

*Warum ist der Turbokapitalismus epochal gescheitert?*

Worauf basierte dieser Turbokapitalismus, der nun epochal in sich zusammengebrochen ist? Es genügen hier zwei Worte: Gier nach astronomisch hohen Renditen und Unvernunft. Die

Gier (von relative wenigen) hat letztendlich das Fass zum Überlaufen gebracht. Bei einem naiven Glauben an „immerwährende“ Preissteigerungen auf den Immobilienmärkten von Unvernunft zu sprechen, ist wohl kaum übertrieben. Die Unvernunft zeigt sich auch jeden Tag an den Börsen. An einem Tag fallen die Kurse um 10% getrieben von panischer Angst, am nächsten steigen sie wieder um 10% getrieben von euphorischer Stimmung. Tags darauf wiederholt sich das Spielchen. Von rationalem Verhalten keine Spur. Aber nicht nur in den letzten Tagen stand die Börse Kopf. Genauso wenig „rational“ sind die Ausschläge über die letzten 10 Jahre hinweg. Ein Blick auf den DAX genügt: Mitte der 90er lag er bei 2000, Ende 1999 nahezu bei 8000, 2003 nur noch knapp über 2000, Ende 2007 / Anfang 2008 bei über 8100, nun Ende Oktober 2008) bei 4.300. Ähnliches gilt im Übrigen für den US-\$ Wechselkurs des Euro. Er startete zum 1.1.1999 mit 1,17 US-\$ je Euro, fiel bis Oktober 2000 auf nahezu 0,80 – was eine konzertierte Intervention der Zentralbanken auslöste -, stieg dann – unter Schwankungen - bis vor Kurzem auf knapp über 1,60 (April 2008), um dann abrupt wieder schwächer zu werden. Derzeit bewegt er sich deutlich unter 1,30. Erklären lässt sich dies weder mit der Kaufkraftparitätentheorie, noch mit Leistungsbilanzsalden und auch nicht mit der ungedeckten Zinsparitätentheorie.<sup>2</sup> Was bleibt sind nur psychologische Erklärungen. Oder der Preis für Rohöl: Lag er Anfang 2008 noch unter 100 US-\$ je Barrel Rohöl, so stieg er bis Anfang Juli auf über 140 US-\$ an, um danach – wieder unter heftigen Schwankungen - steil auf unter 60 US-\$ Ende Oktober abzustürzen. Bereits Keynes hat hier bekanntlich von Wellen des Optimismus und des Pessimismus an den Märkten gesprochen. Die physische Größe der Grenzproduktivität des Kapitals der Neoklassik wurde so bei Keynes zur „psychologischen“ Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals.<sup>3</sup> Man kann hier aber auch schlicht von Panik und Herdentrieb an den weltweiten Börsen sprechen.

Spätestens mit der Vergabe des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften an den Psychologen Daniel Kahneman in Jahr 2002 für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Behavioral Economics, die psychologische Erklärungsansätze in die Ökonomie einbringen

---

<sup>2</sup> „Der ungedeckten Zinsparität zufolge stellt sich daher mittelfristig ein Gleichgewicht ein, bei dem sich die erwarteten Renditen einer ungesicherten Fremdwährungsanlage (in heimischer Währung gerechnet) und einer vergleichbaren Investition in heimischer Währung entsprechen sollten. Ein Zinsvorsprung amerikanischer Finanzanlagen gegenüber Anlagen am europäischen Markt müsste demnach mit einer erwarteten Aufwertung des Euro im Verhältnis zum US-Dollar verbunden sein. Unterstellt man rationale Erwartungen der Marktteilnehmer und Devisenmarkteffizienz, entspricht die erwartete Wechselkursentwicklung darüber hinaus im Durchschnitt der später tatsächlich eingetretenen; Abweichungen dürften nur rein zufälliger Natur sein. Tatsächlich hat sich der Euro-Dollar-Wechselkurs aber eher entgegengesetzt zur Zinsdifferenz entwickelt: Ein Zinsvorsprung amerikanischer Anlagen gegenüber Anlagen im Euro-Raum beispielsweise war häufig mit einer nachfolgenden Aufwertung des US-Dollar verbunden. Die Wechselkursänderungsrate überstieg darüber hinaus den Zinsabstand im Durchschnitt um ein Vielfaches.“ Deutsche Bundesbank, Wechselkurs und Zinsdifferenz: jüngere Entwicklungen, Monatsbericht Juli 2005, S. 37.

<sup>3</sup> Vgl. Gerhard Kolb, Wirtschaftsideen – von der Antike bis zum Neoliberalismus, München 2008, S.88.

und an den (schlichten) Annahmen des homo oeconomicus kein „rationales“ Haar mehr gelassen haben, hätte eigentlich – auch - jedem Ökonomen klar werden müssen, dass die Annahme, die Menschen verhielten sich tendenziell wie ein homo oeconomicus, empirisch schlichtweg falsch und ein bloßer Glaube daran höchst gefährlich ist. Daniel Kahneman verweist hier in einem Beitrag im American Economic Review (AER) im Jahre 2003 darauf, dass er seine erste Begegnung mit den „psychological assumptions of economics“ Anfang der 70er Jahre hatte, als Bruno Frey in einem Artikel schrieb, dass „the agent of economic theory is rational and selfish, and that his tastes do not change“, wobei er als Psychologe davon kein Wort glauben konnte („not to believe a word of it“). Dies ist im Übrigen auch eine Position die bereits Gustav von Schmoller als führender Vertreter der „Jüngeren Deutschen Historischen Schule“ Ende des 19. Jhr. im Methodenstreit mit Carl Menger, dem Vertreter der „Österreichischen Grenznutzenschule“ einnahm. „For Schmoller, psychology provided the key to social sciences.“<sup>4</sup> „Wenn wir uns aber nicht rational, sondern irrational verhalten, dann sollte die Politik diesen wichtigen Faktor nicht außer Acht lassen“ und deshalb „in einigen Bereichen des Marktes stärker eingreifen ... selbst wenn dies eine Einschränkung des freien Unternehmertums bedeutet.“<sup>5</sup>

*Welche Lehren sind zu ziehen?*

Das epochale Scheitern des Turbokapitalismus birgt aber auch die große Chance der Rückbesinnung auf das, was den Menschen, was ein glückliches Leben wirklich/tatsächlich ausmacht. Und das ist nicht Geld und Einkommen (biblisch „Mammon“). Die Glücksforschung, die in der Wissenschaft – vielleicht bis auf Deutschland - weltweit stark diskutiert wird und zunehmend auch Eingang in praktische Politik findet, liefert hier eindeutige Ergebnisse.<sup>6</sup> So ist die OECD gerade dabei, einen Indikator für das Wohlbefinden, somit für die Frage des gesellschaftlichen Fortschritts (gesellschaftlicher Fortschritt ist, wenn sich die Menschen besser fühlen) zu entwickeln: „What has been driving the OECD interest in this area? In a nutshell, it is the realisation of a large and growing gap between what official statistics tell us about “progress” and the feeling of ordinary people.“, so die OECD.<sup>7</sup> Bekanntlich ist Bhutan hier schon weiter. In der Verfassung dieses kleinen Landes zwischen China und Indien findet sich folgende Vorgabe für das Regierungshandeln: „Der Staat soll

---

<sup>4</sup> Geoffrey M. Hodgson, *How Economic forgot History*, London et al. 2001, S. 116.

<sup>5</sup> Dan Ariely, *Danken hilft zwar, nützt aber nichts – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*, München 2008, S. 74.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu etwa Karlheinz Ruckriegel, *Glücksforschung*, in: *WiSt*, 36. Jg. (2007), S. 515 – 521 ([www.ruckriegel.org](http://www.ruckriegel.org)).

<sup>7</sup> Vgl. hierzu etwa auch Karlheinz Ruckriegel, *„Beyond GDP“ – vom Bruttoinlandsprodukt zu subjektiven Wohlfühlindikatoren*, in: *WiSt*, 37. Jg. (2008), S. 309 – 315 ([www.ruckriegel.org](http://www.ruckriegel.org)).

sich darum bemühen, diejenigen Bedingungen zu fördern, die das Streben nach Gross National Happiness ermöglichen.”

Mehr Einkommen macht uns (in den westlichen Industrieländern) letztlich nicht glücklicher. Wir passen uns relativ schnell daran an. Was uns aber glücklicher macht, sind insbesondere zwischenmenschliche Kontakte.<sup>8</sup> Bundespräsident Horst Köhler hat dies in seiner Berliner Rede vom 1. Oktober 2007 aufgegriffen und sie unter das Motte „Das Streben der Menschen nach Glück verändert die Welt“ gestellt.

Zunächst muss die ökonomische Theorie von den Fesseln der Neoklassik mit ihrer naiven Psychologie des homo oeconomicus befreit werden.

„The theory behind public economics needs radical reform. It fails to explain the recent history of human welfare and it ignores some of the key findings of modern psychology. Indeed these two failings are intimately linked: it is because the theory ignores psychology that it is unable to explain the facts.” so Richard Layard.<sup>9</sup> Ähnlich Dan Ariely: „Wäre es also nicht vernünftig, die herkömmliche Ökonomie zu modifizieren, sie aus der Sphäre der naiven Psychologie zu holen (die eine Überprüfung durch den Verstand, durch Selbstbeobachtung und – am wichtigsten – durch die empirische Forschung oft genug nicht standhält?).“<sup>10</sup>

Märkte brauchen Rahmen, d.h. Finanzmärkte brauchen eine klare Regulierung (zu denken ist hier auch an Handelsunterbrechungen bei zu starken Marktpreisschwankungen; generelle Verbote von bestimmten Geschäften bzw. Verbote von bestimmten Geschäften für bestimmte Marktakteure). Banken sind für die Realwirtschaft (Einlagen, Kredite) da und dürften kein Eigenleben mit unüberschaubarem Risikopotential führen. Oder allgemeiner: Die Wirtschaft ist für den Menschen da und nicht der Mensch für die Wirtschaft.

Auch die Unternehmen selbst erkennen zunehmend, dass sich etwas grundlegend ändern muss. Es kommt zu einer Rückbesinnung auf den „Stakeholder Value“. Die Eigentümer sind hier nur ein Stakeholder. Gleichrangig sind auch die Interessen der MitarbeiterInnen und der Gesellschaft zu berücksichtigen. Die Unternehmen erkennen, dass sich beim Umgang mit MitarbeiterInnen und beim Umgang der MitarbeiterInnen untereinander etwas grundlegend

---

<sup>8</sup> Im Einzelnen hierzu: Sonja Lyubomirsky, *Glücklich sein*, München 2008.

<sup>9</sup> Richard Layard, *Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession*, in: *The Economic Journal*, Vol. 116 (2006), S. 24.

<sup>10</sup> Dan Ariely, *Denken hilft zwar, nützt aber nichts – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*, München 2008. „Dan Arielys Buch wird über Jahre hinweg diskussionsbestimmend sein. Es ist voller wertvoller Erkenntnisse.“ so Daniel McFadden, Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften.

ändern muss, um eine WIN/WIN-Situation für beide (für Unternehmen und MitarbeiterInnen) zu schaffen.<sup>11</sup>

Die Zufriedenheit mit der Arbeit ist in Deutschland in den letzten 20 Jahren laut den Daten des Sozi-ökonomischen Panels (SOEP) massiv gesunken (auf einer 11er Skala von 0 – ganz und gar unzufrieden - bis 10 – ganz und gar zufrieden - von 7,69 im Jahre 1984 auf 6,73 im Jahre 2007).

Es ist also höchste Zeit für eine grundlegende Rückbesinnung in den Unternehmen. Diese Rückbesinnung hat bereits begonnen.

„Manager von Morgen müssten eine partnerschaftlich orientierte Unternehmenskultur und ethikorientierte Führung verfolgen.“

Wirtschaftswoche vom 2.6.2008 (Hochschulranking)

Wir müssen den Menschen aber bereits in der Schule entdecken und unsere Kinder als Menschen, nicht aber als Lernmaschinen behandeln.<sup>12</sup>

„... nein, unsere Kinder müssen nicht von Geburt an dressiert werden für den Weltmarkt.“

(Die Zeit, Leitartikel vom 16. Oktober 2008)

Damit aber kommen wir zurück zu den Worten der Bibel und zur Grundkonzeption der Sozialen Marktwirtschaft.

---

<sup>11</sup> Vgl. hierzu im Einzelnen Karlheinz Ruckriegel, Glücksforschung – Implikationen für die betriebliche Personalpolitik, in: Hans Schneider, Hans Klaus, Mensch und Arbeit, 10. Auflage, Düsseldorf 2008 sowie die Studie „Unternehmenskultur, Arbeitsqualität und Mitarbeiterengagement“ der Psychonomics AG und der Universität Köln im Auftrag des Bundesarbeitsministeriums (Berlin) vom Dezember 2007. Nach dieser Studie sind mitarbeiterorientierte Unternehmen aufgrund des größeren Engagements ihrer Mitarbeiter auch finanziell erfolgreicher. Siehe hierzu auch Personalmagazin, Spaß bei der Arbeit – Erstmals bewiesen: Mitarbeiterorientierung zahlt sich aus, Heft Januar 2008, S. 18 – 33 .

<sup>12</sup> Siehe hierzu im Einzelnen Ernst Fritz-Schubert, Schulfach Glück – Wie ein neues Fach die Schule verändert, Freiburg 2008.