

# Markt und Macht

Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten

von  
Norbert Häring

Norbert Häring ist Autor des preisgekrönten Wirtschaftsbestsellers Ökonomie 2.0. Als promovierter Volkswirt, langjähriger einflussreicher Wirtschaftsjournalist und ehemaliger Bankvolkswirt kennt er die kleinen schmutzigen Geheimnisse einer Wissenschaft, die alles was mit wirtschaftlicher Macht zu tun hat, aus ihren Lehrbüchern verbannt hat. Er war maßgeblich daran beteiligt, die Ökonomieseiten des Handelsblatts zu konzipieren, mit denen die Wirtschaftszeitung der ökonomischen Wissenschaftsberichterstattung in Deutschland einen Schub gab. Ebenso war er eine treibende Kraft hinter dem Handelsblatt-Ökonomenranking, das in vielen Fakultäten als Informationsgrundlage für Professorenberufungen verwendet wird. Er hat den EZB-Schattenrat ins Leben gerufen, und leitet seit 2002 die monatlichen Konferenzen der 15 renommierten internationalen Ökonomen, die die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank konstruktiv-kritisch beleuchten.

## Markt und Macht – Häring

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Wirtschaft

Schäffer-Poeschel Stuttgart 2010

Verlag C.H. Beck im Internet:

[www.beck.de](http://www.beck.de)

ISBN 978 3 7910 2986 3

SCHÄFFER  
POESCHEL

## Wozu dieses Buch?

*»Ob man etwas beobachten kann, hängt von der Theorie ab, die man benutzt. Es ist die Theorie, die entscheidet, was man sieht.«*

Albert Einstein 1926

Das Buch: »Was Sie schon immer über Sex wissen wollten, aber bisher nicht zu fragen wagten«, des amerikanischen Psychiaters David Reuben war eines der ersten populären Handbücher über Sexualität. Es trug viel dazu bei, die Haltung gegenüber der Sexualität im gesellschaftlichen Mainstream zu lockern. 1972 wurde es von Woody Allen zu einer erfolgreichen Filmkomödie adaptiert. Die Bezugnahme im Untertitel dieses Buches auf das Buch von Reuben und den Film von Allen ist programmatisch zu verstehen. Was die beiden für die Sexualität erreichten, will ich mit diesem Buch für die Macht in der Wirtschaft erreichen: Ein Tabu brechen und es möglich machen, das Wort Macht in höflicher Konversation über Wirtschaftsthemen zu benutzen, ohne sich des Marxismus verdächtig zu machen.

Die Weltfinanzkrise hat nur zu deutlich gemacht, dass in den ökonomischen Lehrbüchern etwas Wichtiges fehlt. Kaum jemand ist noch bereit zu glauben, dass alles, was in der Wirtschaft und auf den Finanzmärkten passiert, mit Marktkräften zu tun hat und nichts mit Macht und Machtmissbrauch. Dieses fehlende Element, nämlich die Macht, hat es den etablierten Ökonomen unmöglich gemacht, die Subprime-Krise, die Internet-Aktienblase oder die Asienkrise kommen zu sehen. Es ist die Macht, Informationsvorsprünge zu missbrauchen, die Macht privater Banken, Geld zu schöpfen, die Macht wichtiger Spieler, die Spielregeln zu verändern. Es fehlt in den Lehrbüchern auch die Macht der Wirtschaftselite, die Grundsätze für die eigene Bezahlung festzulegen, die Bilanzen zu manipulieren und riskante Geschäfte einzugehen, um die eigene Bezahlung zu maximieren. Es fehlt ebenso die Macht der Ratingagenturen, sich selbst erfüllende Prognosen abzugeben. All diese Arten von Macht, die jeweils ihre Rolle bei der Entstehung der Großen Finanzkrise hatten, werden von verbreiteten Annahmen des ökonomischen Mainstreams ausgeschlossen. In dessen Modellen dominieren der vollkommene Wettbewerb, effiziente Finanzmärkte, vollständige Information, repräsentative Wirtschaftssubjekte und das ewige Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage.

Was im Laufe der Jahrzehnte mit der Ökonomie als Wissenschaft und als Berufsstand geschehen ist, lässt sich vergleichen mit dem, was bei einem jungen Menschen passiert, der schielt – ich weiß, wovon ich rede. Wenn ein Auge den Fokus nicht gut halten kann, liefern die beiden Augen verschiedene Bilder an das Gehirn, die dieses nicht zu einem einzigen, konsistenten Bild zusammenfügen kann. Das Gehirn konzentriert sich auf das leistungsfähigere Auge und ignoriert die Bilder, die das andere liefert. Das schlechtere Auge wird nicht mehr gefordert

und wird immer schwächer. Die betroffene Person lernt nicht, dreidimensional zu sehen. Auch um zu sehen, wie die Wirtschaft funktioniert, braucht man im übertragenen Sinne zwei Augen: eines für Wettbewerb und dessen Wirkungen, und eines für die Abwesenheit von Wettbewerb, also für Macht. Die meisten normalen Menschen schauen mit zwei Augen auf die Wirtschaft und sehen beides. Sie wissen, dass sie eher zu dem Bäcker gehen, der besseres Brot oder billigeres anbietet als die Konkurrenten. Sie wissen aber auch aus Erfahrung, dass ihre Bank oder ihr Chef mächtiger sind als sie, und dass das wichtige wirtschaftliche Konsequenzen hat.

Leider haben sehr viele, die sich beruflich mit der Wirtschaft beschäftigen, das Sehen mit zwei Augen verlernt. In ihren Modellen ist kein Platz für Macht und deshalb ignorieren sie die Existenz von Machtbeziehungen. Für den ökonomischen Mainstream ist die Essenz der Marktwirtschaft der freiwillige Austausch, also die Abwesenheit von Zwang und Macht. Märkte und Macht werden als sich gegenseitig ausschließend betrachtet. Regierungen dagegen nutzen im Kern keine freiwilligen Austauschbeziehungen und üben stattdessen Macht aus. Markt ist gleichbedeutend mit Freiheit, Regierung mit Zwang, so lautet der Gegensatz. Wenn solche Ökonomen Macht im Marktgeschehen sehen, sind sie gezwungen, diese zu ignorieren. Denn sie können ihre Beobachtung nicht mit dem idealisierten Bild des vollkommenen Wettbewerbs in Übereinstimmung bringen, das ihre Theorie bestimmt.

In der Folge haben die weitaus meisten ökonomischen Lehrbücher in ihrem Index keinen Eintrag für *Macht*, sieht man einmal von dem einen zusammengesetzten Begriff *Marktmacht* ab, und selbst diese wird in aller Regel nur als Spezialfall erwähnt und dann wieder ignoriert. Die Ökonomen überlassen die Macht einfach anderen, weniger geradlinigen Sozialwissenschaften, wie der Soziologie oder der Politikwissenschaft. Das Problem dabei ist nur, dass dadurch ihre eigene Theorie nicht einfach nur ein unvollständiges Abbild der Wirklichkeit liefert, sondern ein falsches, irreführendes.

Von dem Poeten und Satiriker F.W. Bernstein stammt der berühmte Zweizeiler:

*»Die schärfsten Kritiker der Elche  
waren früher selber welche.«*

Ich bekenne, ein Elch gewesen zu sein, ein orthodoxer Ökonom. Ich akzeptierte als ökonomische Vernunft, was mir an der Universität beigebracht worden war. Als Bankökonom und später als Wirtschaftsjournalist noch mehr, begegneten mir Dinge, die es in der machtlosen Welt des ökonomischen Mainstreams eigentlich nicht geben sollte. Eine Zeit lang bewältigte ich den Widerspruch, indem ich dem Brauch folgte, die idealisierte Welt der Ökonomie mental von der schnöden, machtverseuchten wirklichen Welt getrennt zu halten.

Dann schrieb ich zusammen mit meinem Kollegen Olaf Storbeck ein Buch über ökonomische Studien abseits der ausgetretenen Pfade. Dabei fanden wir

jede Menge überzeugender Arbeiten von Ökonomen, die den Grundannahmen des neoklassischen Mainstreams eklatant widersprechen. Jedoch fehlte der rote Faden. Erst als ich über einige der noch seltenen Fachaufsätze stolperte, die das Tabu missachten und sich explizit mit Macht beschäftigen, ging mir die Verbindung allmählich auf.

Ich brauchte eine Weile, um meinen Blick für das so lange ausgeblendete Phänomen der Macht in der Wirtschaft zu schärfen. Dieses Buch ist das Resultat dieser Übung. Es soll ein großformatiges, aber natürlich nicht vollständiges Bild davon entwerfen, wie Macht und Wettbewerb in einer Marktwirtschaft zusammenwirken. Das Bild ist vielleicht nicht so schön anzusehen, wie das idealisierte Bild, das der ökonomische Mainstream zeichnet. Aber es ist realistischer und wesentlich interessanter. Für sich betrachtet, ist das Programm dieses Buches allerdings nicht ausgewogen. Es konzentriert sich auf einen oft unappetitlichen Teil des ökonomischen Lebens, der in den Lehrbüchern und der öffentlichen Wahrnehmung von Ökonomie als Wissenschaft nicht vorkommt. Es gewichtet damit notwendiger Weise die problematischen Aspekte der Marktwirtschaft über und ihre sattsam bekannten positiven Effekte unter. Es ist aber keinesfalls als ein Plädoyer gegen die Marktwirtschaft zu lesen, erst recht nicht gegen Marktwirtschaft in Verbindung mit einem funktionierenden demokratischen Parteienwettbewerb. Beides mag Machtkonzentrationen viel weniger verhindern als die dominierende Ökonomenlehre dies glauben machen will, aber in alternativen Wirtschaftssystemen ist das Problem in der Regel noch deutlich größer.

Ich will versuchen, die Elche nicht allzu hart anzugehen. Wenn ich in diesem Buch vom ökonomischen Mainstream, neoklassischer Ökonomie oder orthodoxer Ökonomie spreche, meine ich vor allem die Lehrbuchversion dieser Ökonomie. Die meisten praktizierenden Ökonomen gehen in ihrer Arbeit über diese simplifizierte Version hinaus. Wenn sie dies nicht täten, wäre dieses Buch nicht möglich gewesen, denn wenig von der präsentierten Analyse ist originär von mir. Vielmehr entwickelt dieses Buch das Machtthema aus Forschungsergebnissen von herausragenden Ökonomen, von denen viele an den führenden Universitäten lehren und die meisten dem neoklassischen Mainstream angehören. Ein Angriff auf den ökonomischen Mainstream wäre ohnehin ein fruchtloses Unterfangen. Ebenso leicht kann man einen Pudding an die Wand nageln. Wie Rod Hill und Tony Myatt in ihrem jüngst erschienenen »Economics Anti-Textbook« so treffend bemerken, sind die Grenzen der neoklassischen Ökonomie sehr verschwommen und der neoklassische Mainstream sehr aufnahmefähig und biegsam. So ist zum Beispiel nicht klar, ob das boomende Feld der Behavioral Economics, das die übliche Annahme vom egoistischen Homo Oeconomicus massiv in Zweifel zieht, ein Angriff auf die Neoklassik ist oder letztlich dazu dienen wird, diese realistischer zu machen. Das Gleiche gilt für die Arbeiten zu unvollkommener und asymmetrischer Information, die das Dogma von der generellen Optimalität der Marktergebnisse gestürzt haben. Es ist nicht klar, ob diese Arbeiten einen Sieg über die Neoklassik oder deren Erweiterung und Verbesserung bedeuten.

#### 4 Wozu dieses Buch?

Klar ist jedoch, dass die längst widerlegten Schlussfolgerungen der einfachen Neoklassik in vielen Lehrbüchern und im wirtschaftspolitischen Rat von Ökonomen weiterleben. Erst wenn Macht standardmäßig im Index der ökonomischen Lehrbücher vorkommt, kann man sagen, dass die Ökonomie in der Wirklichkeit angekommen ist.

### **Das Wesen der Macht**

Was ist es genau, was in der Botschaft der Lehrbücher fehlt? Nach einer Definition, die vor allem in der Politikwissenschaft gebräuchlich ist, ist Macht die Drohung mit und Nutzung von negativen Sanktionen. Diese können etwa darin bestehen, einen Beschäftigten zu entlassen, Kredit zu verweigern oder als Käufer einen Anbieter zu boykottieren. Wenn man dies tun kann, und damit der anderen Seite einen Schaden zufügt, der deutlich größer ist als der Schaden für einen selbst, dann hat man eine Machtposition gegenüber dem Anderen. Diese Macht kann es nur geben, wenn die andere Seite keine ähnlich gute Alternative hat. In einem marktwirtschaftlichen Austausch ist dafür eingeschränkte Konkurrenz die Voraussetzung.

In Anlehnung an den populären Ausdruck *Wissen ist Macht*, betrachte ich auch das Weitergeben oder Zurückhalten von Information mit der Absicht, das Verhalten einer anderen Person zu beeinflussen, als Machtausübung. Die Anbieter von Finanzdienstleistungen haben diese Macht häufig und nutzen sie weidlich. Sie beraten Kunden, wie sie ihr Geld anlegen sollen. Wenn die Kunden dem Wissen und der Integrität der Berater vertrauen, haben diese Macht über die Kunden, die sie zum eigenen Vorteil nutzen können. Insider-Macht ist eine andere Variante der Macht aus größerem Wissen. Wenn eine Partei in einem Finanzmarktgeschäft einen unlauteren Wissensvorsprung hat, gibt ihr das die Macht, sich auf Kosten der Gegenpartei zu bereichern.

Macht ist auch die Kontrolle, darüber, womit sich das politische System befasst, und zu beeinflussen, was dabei herauskommt.

Auf einer noch höheren Ebene gibt es auch die Macht, die Vorlieben und Ziele anderer Menschen zu beeinflussen, und deren Wahrnehmung dessen, was richtig oder angesagt ist. Kommerzielle Werbung und politische Werbung können diese Wirkung haben, ebenso wie die Medien und die Wissenschaften. Gerade die Wirtschaftswissenschaft ist in dieser Hinsicht eine sehr mächtige Wissenschaft.

Wie der Sexualität hat die Tabuisierung dem Wort Macht in allen Zusammenhängen einen negativen Beiklang gegeben. Doch ist Macht nicht per se gut oder schlecht. Unternehmen würden ohne Preissetzungsmacht und ohne Direktionsmacht über die Arbeitnehmer nicht funktionieren, womit auch die Basis für die oft recht hohen Löhne entfielen, die diese Unternehmen bezahlen. Es gibt Macht in der Ökonomie, und deshalb sollte sie berücksichtigt werden – ist die Botschaft

dieses Buches. Das ist viel wichtiger, als sie zu werten. Wertungen werden Sie zwar auch finden, aber Sie müssen diese nicht teilen, um einen Gewinn aus der Lektüre zu ziehen.

### **Warum es in der neoklassischen Wirtschaft keine Macht gibt**

Bevor wir in medias res gehen können, ist zu klären, was den machtlosen Status quo in der Ökonomie ausmacht, genannt neoklassische Ökonomie, orthodoxe Ökonomie oder auch Mainstream-Ökonomie, deren fast karikaturhaft simplifizierte Version die Lehrbücher bevölkert und die Ratschläge vieler Ökonomen inspiriert.

Die davon sehr stark inspirierte britische Premierministerin Margaret Thatcher brachte das Credo mit dem berühmten Satz auf den Punkt: »So etwas wie die Gesellschaft gibt es nicht.« Das war unter den Klassikern der Ökonomie, mit Adam Smith als wichtigstem Repräsentanten, noch anders. Smith und seine Zeitgenossen schrieben regelmäßig über die Interessen verschiedenerer Gruppen oder Klassen. Es waren erst die Neoklassiker, die diese Art ökonomischer Analyse mit ihrer pseudo-naturwissenschaftlichen Obsession mit den *Atomen der Gesellschaft* beiseite schoben.

Das *Journal of Economic Perspectives* hatte eine regelmäßige Rubrik mit dem Titel »Anomalien«. Sie beschäftigte sich mit Phänomenen, die es gemäß der Theorien des ökonomischen Mainstream nicht geben sollte. Im Vorwort der ersten Ausgabe beschrieb Richard Thaler den Mainstream, ja die ganze Ökonomie, wie folgt: »Die Ökonomie kann von anderen Sozialwissenschaften durch den Glauben unterschieden werden, dass das meiste oder alles Verhalten durch die Annahme erklärt werden kann, dass rationale Wirtschaftssubjekte mit stabilen, wohl definierten Präferenzen auf Märkten interagieren, die Angebot und Nachfrage zum Ausgleich bringen.« Das ist eine abgekürzte Liste der Annahmen, die gegeben sein müssen, damit der Wettbewerb vollkommen ist und Macht verschwindet. Der berühmte Chicago-Ökonom und Gewinner des Alfred-Nobelpreises der schwedischen Notenbank (oft irreführend Ökonomie-Nobelpreis genannt), Gary Becker, wurde berühmt, weil er diese Annahmen auf jeden Aspekt des Lebens anwendet – und er ist stolz darauf. Sein Credo lautet: »Die kombinierte Annahme von maximierendem Verhalten, Marktgleichgewicht und stabilen Präferenzen, gnadenlos und unbeirrt angewendet, bilden das Herz des ökonomischen Ansatzes, so wie ich ihn sehe.« Das boomende Feld der Behavioral Economics hat allerdings gezeigt, dass diese Annahmen bezüglich der Natur des Menschen sehr oft nicht zutreffen. Das wird in diesem Buch immer wieder eine wichtige Rolle spielen.

Ferner richtet sich die Aufmerksamkeit des neoklassischen Mainstreams auf einen kleinen Satz von wirtschaftlichen Problemen, die mit der effizienten Nutzung von Ressourcen zu tun haben. Verteilungsaspekte werden weitgehend

ignoriert. Fairness ist kein Thema, weil die Menschen sich ja angeblich nur für die Maximierung ihrer eigenen Konsummöglichkeiten interessieren. Weil das Vergleichen der Intensität des ungedeckten Bedarfs oder der Wünsche verschiedener Menschen in der Mainstream-Ökonomie streng verboten ist, behilft sie sich oft mit der Annahme, dass alle gleich sind. Sie nennt diesen Trick »das repräsentative Wirtschaftssubjekt«. Natürlich verschwinden Macht- und Verteilungsaspekte, wenn jeder gleichzeitig auch jeder andere ist. Das ist offenkundig eine Schummelei. Daher wird den Menschen in diesem Buch erlaubt, Individuen zu sein, die sich voneinander unterscheiden. Sie dürfen reich oder arm, gebildet oder ungebildet sein. Sie dürfen darüber hinaus nicht nur Interessen als Konsumenten haben, sondern auch als Arbeitnehmer, Manager oder Wirtschaftswissenschaftler.

Eine andere wichtige methodische Wahl des ökonomischen Mainstream ist die gewohnheitsmäßige Gleichgewichtsannahme. Märkte, die im Gleichgewicht sind oder schnell dorthin streben, lassen keinen Raum für Geschichte. Der historische Pfad einer Ökonomie wird irrelevant. Die anfängliche Ressourcenausstattung und die aktuellen Präferenzen bestimmen das Ergebnis. Es gibt keine alternativen Gleichgewichte, von denen vielleicht eines (für eine bestimmte Gruppe) besser ist als das andere. Ließe man verschiedene Gleichgewichte zu, gäbe das denen, die beeinflussen können, welches davon erreicht wird, große Macht. Stattdessen bekommt jedes Modell genau ein Gleichgewicht verpasst, und alle Annahmen, die dafür nötig sind, damit dieses Gleichgewicht existiert, stabil und einzigartig ist, werden gewohnheitsmäßig getroffen und nicht weiter hinterfragt. In diesem Buch gibt es diese Annahmen nicht. Angebot und Nachfrage gleichen sich nicht per Annahme immer und überall aus. Historische Entwicklungen und Rückkopplungseffekte werden zugelassen. Solche Rückkopplungen erlauben den jeweils Mächtigen, eine Wirtschaft weit weg von der Struktur zu steuern, die sie ohne ihr Zutun erreichen würde.

Eine lange Zeit unausgesprochene Annahme der ökonomischen Orthodoxie war vollständige Information. Diese Annahme und das Versäumnis, sie zu erwähnen, stellten sich als sehr wichtig heraus. Natürlich wusste jeder, dass die Information nicht vollkommen war, Aber man tat so, als könne man kleine Abweichungen im Interesse einfacher Modelle ohne Schaden ignorieren. Joseph Stiglitz, der für seine Arbeiten zur Informationsökonomik den Nobel-Gedächtnispreis erhielt, deutete in seiner Dankesrede an, dass diese für die sonst so rigorosen Ökonomen ungewöhnlich schludrige Vorgehensweise dazu gedient haben könnte, unangenehme Fragen und Schlussfolgerungen über die Effizienz der Märkte zu vermeiden. Unvollkommene Information, insbesondere Information, die manche Leute haben und andere nicht, ist nämlich eine sehr wichtige Quelle für Marktunvollkommenheiten und für Macht. Informationsasymmetrien wegzudefinieren, trägt viel dazu bei, Macht unbemerkt aus der Ökonomie herausfallen zu lassen. Zusammen mit den anderen Hilfsannahmen erlaubt erst vollkommene Information, vollkommenen Wettbewerb anzunehmen. Und bei



vollkommenem Wettbewerb hat niemand Macht, weil jeder immer eine annähernd gleich gute Alternative für alles hat, was auf Märkten gehandelt werden kann. In diesem Buch wissen die Menschen dagegen nicht alles. Manche wissen aufgrund ihrer Rolle in der Wirtschaft mehr als andere. Weil die Information sehr unvollkommen ist – etwa über offene Stellen und Produkte, Preise und Löhne, oder die Qualität von Arbeitnehmern und Kreditnehmern – ist auch der Wettbewerb sehr unvollkommen.

### **Eine kurze Vorschau**

An der Spitze der Machthierarchie steht die Finanzbranche. Deren Macht ist Thema des ersten und – nicht ganz zufällig – längsten Kapitels. Finanzinstitutionen verfügen über etwas, was immer knapp ist, nämlich Geld, und sie können nicht nur den Fluss des eigenen Geldes kontrollieren, sondern daneben auch noch den einer viel größeren Menge fremden Geldes. Die von Ökonomen propagierte Vorstellung, dass Finanzmärkte effizient sind, half dem Finanzsektor lange, seine Macht zu verbergen und der Regulierung immer mehr zu entkommen. Eine eindrucksvolle Liste überzeugender ökonomischer Studien hat jedoch inzwischen nachgewiesen, dass Betrug und Desinformation in der Branche endemisch sind und dass die Idee von den effizienten Märkten mit rationalen, wohl informierten Kunden völlig verfehlt ist. Weil die Banken und Finanziers seit Jahrhunderten in enger Symbiose mit den Regierungen zusammenarbeiten, haben sie wichtige, zum Teil heute kaum noch als solche wahrgenommene Privilegien erhalten. Dazu gehört das Recht, einen großen Teil der Geldschöpfung zu übernehmen und dafür auch noch eine kostenlose Liquiditätsversicherung von der Zentralbank zu erhalten.

Auf der nächsten Ebene steht die kleine Welt der sonstigen Wirtschaftseliten: die Manager der großen Unternehmen. Ihre Macht ist das Thema von Kapitel 2 dieses Buches. Sie werden dafür bezahlt, die Unternehmen im Sinne der Eigentümer zu lenken. Es fehlt jedoch nicht an Fallbeispielen und systematischen Untersuchungen, die zeigen, dass die Manager reichlich Spielraum haben, ihre Macht für eigene Zwecke zu nutzen. Wir werden sehen, dass vor allem Ökonomen die fehlgeleiteten Ideen entwickelt haben, auf deren Basis die Manager ihre Gehälter vervielfachen konnten, ohne im Geringsten auf die Verfolgung eigener Interessen verzichten zu müssen.

Kapitel 3 befasst sich mit der Marktmacht von Unternehmen. In den Lehrbüchern herrscht als Normalfall vollkommener Wettbewerb. Die Produzenten nehmen dann den Verkaufspreis für ihre Waren und den Einkaufspreis für Arbeit als gegeben an. Dagegen ist die Realität eher von einer Konkurrenz unvollkommener Monopole geprägt, in der jeder Anbieter eine gewisse Preissetzungsmacht hat. Ineffiziente Unternehmen können in einer von Marktmacht geprägten Wirtschaft oft lange überleben. Die Monopolgewinne, die der beschränkte

Wettbewerb zulässt, werden nach Maßgabe der relativen Verhandlungsmacht auf Arbeit, Management und Kapital aufgeteilt. Steuern und Lohnerhöhungen wirken daher oft ganz anders als im unrealistischen Lehrbuchmodell, das davon ausgeht, dass jeder genau das erhält, was er zum Produktionswert beiträgt.

Auch wenn sie keine Macht haben, erfahren Konsumenten im ökonomischen Mainstream doch eine Vorzugsbehandlung. Alles was in der Wirtschaft geschieht, wird anhand seiner Auswirkungen auf die Konsummöglichkeiten bewertet. Dagegen kommen Arbeiter in den neoklassischen Modellen des Arbeitsmarktes oft nicht einmal vor (Kapitel 4). Es gibt nur Arbeit, ein Gut, das als Produktionsfaktor einsetzbar ist und das die Konsumenten verkaufen, wenn der Preis stimmt. In der Realität werden dagegen von Unternehmen *Arbeitnehmer* eingestellt, nicht *Arbeit*. Die Firma ist in der Realität eine hierarchische Institution, eine Kommandowirtschaft, kein Markt, auf dem standardisierte Arbeitsleistungen gehandelt werden.

Die Marktmacht der Arbeitgeber, um die es in Kapitel 4 geht, bedeutet, dass das Gesetz des einheitlichen Preises für Arbeit nicht gilt, dass es eine Aufteilung in gute Jobs und schlechte Jobs für vergleichbare Arbeitnehmer gibt. Daraus folgt unter anderem, dass schieres Glück sehr wichtig für Karriere und Einkommen der einzelnen Arbeitnehmer ist. Gesetzliche Eingriffe in die Vertragsfreiheit haben auf einem wirklichen Arbeitsmarkt ganz andere Wirkungen als im Kartoffelmarktmodell des Arbeitsmarktes, das die Lehrbücher beherrscht.

Kapitel 5 zeigt, wie die Definition von Ökonomie, ihre Methoden und ihre Annahmen in mehreren Schritten reformiert wurden, und auf diese Weise Macht eliminiert wurde. Man kann den sich wandelnden ökonomischen Mainstream nicht verstehen, ohne auch seine jeweilige gesellschaftliche Funktion in den Blick zu nehmen, etwa zur Abwehr einer sozialistischen Bedrohung von innen oder als Waffe im Kalten Krieg der Ideologien. Die Weltmacht USA konnte nicht nur die Entwicklung der ökonomischen Theorie nach ihrer eigenen Agenda wesentlich bestimmen, sie hatte auch großen Einfluss darauf, wie heute von der offiziellen Statistik der Erfolg eines Wirtschaftssystems gemessen wird. Das lässt die USA viel erfolgreicher erscheinen, als sie sind, und liefert scheinbar objektive Daten, um alternative Konzepte von guter Wirtschaftspolitik als wachstumsfeindlich abzuqualifizieren.

Mit dem dornigsten Thema setze ich mich im letzten Kapitel auseinander. Welche Empfehlungen kann man geben, wenn die Machtsphären von wirtschaftlichen Eliten und Politik eng verbunden sind und sich überlappen? Wirtschaftseliten können die Macht des Staates teilweise für sich nutzen. Mächtige Politiker können ihren Einfluss einsetzen, um sich wirtschaftliche Macht zu sichern. Ist es unter solchen Umständen nicht naiv, staatliche Eingriffe anzuregen, etwa um eine ungesunde Machtkonzentration in der Privatwirtschaft anzugehen? Ein Teil dieses Skeptizismus rührt allerdings von den zynischen und unrealistischen Modellen des politischen Prozesses her, den die Mainstream-Ökonomie propagiert hat. Mit realistischen Annahmen über das, was die Menschen bewegt, kann

man durchaus Raum dafür sehen, dass wohl informierte Wähler einen fairen Kompromiss zwischen den unterschiedlichen Interessen herbeiführen. Der Sinn dieses Buches liegt daher vor allem in der besseren Information der Wähler über die tatsächliche Wirkungsweise von Wettbewerb und Machtstrukturen, damit sie ihre Interessen besser durchsetzen können.

### **Was in diesem Buch fehlt**

Es gibt eine Reihe von Themengebieten, in denen ökonomische Machtaspekte eine wichtige Rolle spielen, und die trotzdem in diesem Buch nur am Rande erwähnt werden. Dazu gehören die subtilen und weniger subtilen Mechanismen, die dazu führen, dass die dominierenden ethnischen Gruppen und die Männer ihren Machtvorsprung vor Minderheiten und Frauen dauerhaft bewahren können. In diesem Buch gibt es dazu ein kurzes Kapitel, das der Wichtigkeit und Komplexität des Themas und der großen Literatur darüber nicht annähernd gerecht werden kann. Gerade weil schon so viel darüber geschrieben worden ist, schien es mir vertretbar, diesen Aspekt hier kurz zu halten (auch wenn es der Mainstream-Literatur gut anstünde, die Dinge stärker beim Namen zu nennen).

Andere große Themenfelder fehlen, obwohl die Machtfrage darin wichtig ist, aber seit Jahrzehnten in der Ökonomie praktisch nicht mehr beleuchtet wird: die Geld- und Konjunkturpolitik, der internationale Handel und die Wechselkurspolitik. Doch leider sind diese Felder so weitläufig und die einzelnen Aspekte so eng miteinander verwoben, dass sich selbst der Versuch verbot, sie im Rahmen dieses Buches mit anzugehen.

Die Beeinflussung der Konsumbedürfnisse durch Werbung und ähnliche Instrumente wirft sehr grundsätzliche Fragen darüber auf, was als Zweck des Wirtschaftens gelten soll, und wie man die Erreichung dieses Zwecks misst. Die Wirtschaftswissenschaft hat sich weitgehend auf die Maximierung der Konsummöglichkeiten als letztes Ziel festgelegt. Aber es ist nicht wirklich klar, wie viel ein erfüllter Konsumwunsch zählen soll, wenn dieser von den Anbietern erst erzeugt wurde. Trotz der grundlegenden Bedeutung solcher Fragen, bleiben sie in diesem Buch unterbelichtet. Als Rechtfertigung muss reichen, dass Zeit und Platz eines Buchautors begrenzt sind und dass es neben den manipulierten Bedürfnissen auch genug Bedürfnisse gibt, deren Befriedigung unproblematischer Weise als Ziel des Wirtschaftens betrachtet werden kann.

### **Eine Bemerkung zu den Literaturverweisen**

Ich habe versucht, einen unhandlichen Fußnotenapparat zu vermeiden, ohne darauf zu verzichten, die Wissenschaftler zu nennen und zu würdigen, deren Ergebnisse ich nutze. Die Literaturstellen für jedes Kapitel sind alphabetisch

sortiert und nummeriert. Die hochgestellten Nummern im Text verweisen direkt auf diese nummerierten Literaturstellen. Sie stehen meist am Ende eines Absatzes, was bedeutet, dass die Sachaussagen und Schlussfolgerungen des ganzen Absatzes auf das entsprechende Werk zurückgehen. Am Ende des Textes geben »Leseempfehlungen« Hinweise auf besonders gut zugängliche und wichtige Werke zu den Themen der einzelnen Kapitel.

### **Mein Dank**

für vielfältige Unterstützung bei diesem Projekt gilt meiner Frau, konstruktiven Kritikerin und *Language-Person*, Marianne Giuffra, Christian Molitor, der mir als selbsternannter *Orthodoxer vom Dienst* ungemein half, unfaire Angriffe auf die Neoklassik zu entschärfen oder zu beseitigen, Edward Fullbrook, Steve Keen und Jack Reardon für wertvolle Tipps und moralischen Beistand, Ruth Delp, Helge Peukert und zwei anonymen Gutachtern des *International Journal of Pluralism & Economics Education* für wertvolle Hinweise zu Teilen des Manuskripts, sowie meinem Lektor Frank Katzenmayer für seinen kompetenten, engagierten und nachsichtigen Umgang mit mir und meinem Manuskript.

*Norbert Häring*  
*Frankfurt, im Juli 2010*

# Kapitel 1: Geld ist Macht

*»Ein offener, wettbewerblicher und liberalisierter Finanzmarkt kann knappe Ressourcen effektiv auf eine Weise zuordnen, die Stabilität und Wohlstand fördert, viel besser als staatliche Eingriffe.«*

Hank Paulson, 2007

*»Marktfundamentalismus hat den Interessen der Eigentümer und Verwalter von Finanzkapital gut gedient. Auch Deregulierung hat den Vermögensverwaltern gute Dienste geleistet. Die Finanzbranche wuchs so sehr, dass sie schließlich 25 Prozent der Marktkapitalisierung der Vereinigten Staaten ausmachte.«*

George Soros, 2008

## Geld ist Macht

Kurz bevor die Subprime-Krise offen ausbrach, behauptete US-Finanzminister Hank Paulson, dass die Finanzbranche am besten arbeite, wenn sie von staatlichen Eingriffen verschont wird. Das ist keine besonders überraschende Forderung von einem früheren Chef der Investmentbank Goldman Sachs. Man kann annehmen, dass ihm die Interessen seiner ehemaligen Branche am Herzen liegen. Doch sein Credo gibt auch ziemlich gut die Botschaft der meisten ökonomischen Lehrbücher und Berater wieder. Nach der These von den effizienten Finanzmärkten sorgt die Konkurrenz zwischen Anbietern von Finanzdienstleistungen, von Wertpapieren und Investoren dafür, dass die Preise an den Finanzmärkten jederzeit ihrem wahren Wert entsprechen und dass finanzielle Ressourcen zu ihren besten Verwendungsformen gelenkt werden. Die Märkte tendieren beständig in Richtung auf ein Gleichgewicht und reflektieren alle vorhandene Information über die Zukunft. Der langjährige Vorsitzende der Notenbank Federal Reserve, Alan Greenspan, war ein prominenter Verfechter dieser These.

Die Einstellung, dass der Wettbewerb die Macht der Finanzriesen begrenzen oder gar beseitigen werde, steht im Gegensatz zur Volksweisheit, die da sagt *Geld ist Macht*. Und mehr Geld bedeutet nach dieser Weisheit auch mehr Macht. Niemand hat mehr Geld zu seiner Verfügung als große Finanzinstitute. Selbst das Vermögen der Superreichen verblasst im Vergleich zu den Geldmengen anderer Leute, die diese Institute kontrollieren können. Das Geld anderer Leute ist eine wichtige Quelle von Macht, zum einen, weil die Summen enorm sein können, zum anderen, weil man mit dem Geld anderer Leute größere Risiken eingehen kann als mit eigenem. Man kann auch auf Rendite verzichten, wenn man dafür sonstige, eigene Vorteile erhält.

Fremdes Geld ist allerdings nur der Hebel für die Macht von Banken und anderen Finanzinstituten. Die Quelle ihrer Macht liegt darin, dass sie über etwas sehr Begehrtes verfügen. Geld ist immer knapp und Finanzierungsmittel wie Kredit oder Fremdkapital sind für sehr viele schwer zu bekommen. Nach der Theorie der effizienten Märkte, die von vollkommener Information ausgeht, bekommt jeder, der Finanzierungsmittel braucht und sich einen Kredit leisten kann, diesen auch. Dabei richtet sich der Zins nach der Knappheit von Finanzkapital und dem objektiven Ausfallrisiko. In der Realität ist der Kreditmarkt einer der am wenigsten vollkommenen Märkte. Kreditrationierung ist die Norm und wer eigenes Geld zu verleihen oder die Lenkungsgewalt über fremdes Geld innehat, der hat eine entsprechend große Macht.

Jeder mit einem Sinn für Geschichte – etwas, was die ökonomische Lehre nicht mehr vermittelt – weiß, dass Geldflüsse und die Kontrolle derselben schon immer maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung von Volkswirtschaften und Gesellschaften hatten. Doch für ökonomische Lehrbücher gibt es den Finanzsektor kaum. Er schmiert nur ganz bescheiden im Hintergrund die Räder der