

Anlage 2

Die aktuelle Finanz und Wirtschaftskrise als Folge einer Ökonomie ohne ein tragfähiges ethisches Fundament

Vortrag von Prof. Willibald Folz, München.
Frühjahrsvollversammlung der Vollversammlung
des Diözesanrats der Erzdiözese Bamberg am 27.02.2010 in Vierzehnheiligen

Es gilt das gesprochene Wort**I. Einleitung**

Wir haben – allen bewusst seit dem Zusammenbruch der US-amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers im Herbst 2008 – in den vergangenen 1 ½ Jahren die schlimmste Finanz- und Wirtschaftskrise seit dem 2. Weltkrieg erlebt. Sie unterscheidet sich nicht nur in ihrer Schwere sondern auch darin von dem bisher gekannten, dass sie wirklich global wirksam wird. Während sonst meist nur eine Region betroffen war.

II. Was sind die Ursachen:

Hier überlappen sich 2 Entwicklungen

1. ein nach der längsten Hochkonjunkturphase in den USA seit Beginn der statistischen Aufzeichnungen ohnehin zu erwartender Konjunkturabschwung
2. eine Finanzkrise, wie wir sie seit Beginn der 30er Jahre des letzten Jahrhunderts nicht erlebt hatten.

Entwicklung

Zu 1.

Die erste Entwicklung war unvermeidlich. Die zweite aber ist von Menschen gemacht. Um die Gründe verständlich machen zu können, zunächst ein kurzer Überblick über das Geschehen.

Nach dem 11.9.2001 fürchtete die US-Zentralbank (FED) einen Einbruch der Konjunktur und öffnete die Geldschleusen. Sie stellte Geld nach Wunsch und sehr billig zur Verfügung. (Aufgaben FED-Gegensatz zu BuBa + EZB)

Die Banken lockerten ihre Kreditpolitik, insbesondere wurde eine Leitlinie aus dem New Deal von Roosevelt, also aus den 30er Jahren, wieder belebt: „Jeder Familie ihr eigenes Haus.“ Dabei sollten Ersparnisse und Einkommen praktisch keine Rolle spielen.

Das funktionierte auch, die Wirtschaft florierte, die längste Hochkonjunkturperiode in der Geschichte der USA war die Folge. (Der Bau eignet sich bestens zur Konjunkturankurbelung und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze auch für gering qualifizierte Arbeitskräfte). (Wiedervereinigung/Konjunkturprogramme) In den USA kommen einige Besonderheiten hinzu: Immobilienkredite werden nicht nur von Banken, sondern auch von zahlreichen anderen Institutionen, ja selbst von Maklern gewährt (KWG!). Die Häuslebauer haften in der Regel nur mit dem Haus, nicht persönlich. Können sie die Raten des Kredits nicht mehr bezahlen, ziehen sie aus und geben den Schlüssel der finanzierenden Bank. Ihnen bleibt keine Restschuld. (Auch wenn die Bank bei der Verwertung nur einen Teil des Darlehens erhält.) Sie gehen also kein Risiko ein, wenn die Kosten des Hauserwerbs voll finanziert werden (mit allen Nebenkosten). Zudem stiegen damals die Preise für neue Häuser mit den Baupreisen von Jahr zu Jahr um 10–20 % und mehr! Die Zinsen waren sehr niedrig. Oft wurde auch mit Stufenzins gearbeitet. Im ersten Jahr z.B. nur 1 %, dann von Jahr zu Jahr steigend. Auf Tilgung wurde in den ersten Jahren oft im Hinblick auf die Wertentwicklung ganz verzichtet.

Zu 2.

Entscheidend bei den institutionellen Ursachen aber war eine Erfindung in den USA, die auch bei uns als die entscheidende Innovation der Finanzwelt im Jahrzehnt gefeiert wurde – und sie war es auch, denn ohne sie wäre die Immobilienkrise, wie viele vor ihr, ein regionales Ereignis in den USA geblieben.

Es handelt sich um die Verbriefung von Forderungen. Kredite aller Art, aber eben vorzüglich die Immobilienkredite an Darlehensnehmer, die erkennbar nicht in der Lage sein würden, auf Dauer die Zinsen zu zahlen oder gar zu tilgen (sogenannte Subprime-Darlehen) wurden von den ursprünglichen Darlehensgebern (regionalen Banken, Finanzierungsgesellschaften, Maklern etc.) umgehend abgetreten, weiter verkauft an Special Vehikels (Zweckgesellschaften), die sie zu großen Bündeln zusammenfassten und refinanzierten mit meist kurzfristigen Wertpapieren (Commercial Papers). Diese Bündel von Krediten dienten als Deckung für diese Wertpapiere, die sie an Kapitalsammelstellen (Versicherungen, Pensionsfonds etc.) in den USA verkauften. Als Sicherheit dienten die Kreditpakete, und nur sie. Der Emittent übernimmt bei diesem System keine Haftung.

Als Berater für diese Geschäfte traten die Ratingagenturen auf, die diese Sicherheiten mit Hilfe immer neuer mathematischer Modelle auf ihre Ausfallwahrscheinlichkeit prüften und sie dann mit Rating versahen, auf die sich die Erwerber der Papiere verließen. Dieses System der Ratingagenturen ist in den USA mit seiner starken Kapitalmarktorientierung entwickelt worden. Es erspart den Pensionsfonds und Kapitalsammelstellen den Aufbau und Unterhalt teurer Kreditabteilungen. Sie verzichten auf eigene inhaltliche Prüfungen. Geprüft wird nur, ob ein Rating vorliegt und wie es aussieht. In der Regel gibt es Vorschriften, die es verbieten, Papiere zu erwerben, die beim Rating kein „Investmentgrad“ erreicht haben (= A-Rating oder mindestens Triple B).

Diese Ratings bezeichnen die Ausfallwahrscheinlichkeit, nach Wahrscheinlichkeitsrechnungen ermittelt. Dabei werden historische Ergebnisse zugrunde gelegt. Entscheidend ist hier die korrekte und ökonomisch sinnvolle Wahl der Vergleichsreihen. So soll z.B. bei den Immobilienkrediten die Zahl der Vergleichsjahre auf nur noch 4 herabgesetzt worden sein.

Das hat natürlich dazu geführt, auch Subprime-Darlehen in bestimmten Gegenden mit AAA (das ist Bestnote) = ohne Ausfallrisiko zu raten. Kein Wunder, wenn der Preis der Häuser von Jahr zu Jahr erheblich 10 – 30 % steigt, gibt es keine Ausfälle, kann ein Kunde nicht zahlen, so bekommt er ein neues höheres Darlehen, löst das alte ab oder finanziert die Raten. Gibt er das Haus auf, ist es für den Kreditgeber kein Problem, es zurückzunehmen und ohne Verlust weiterzuverkaufen. Jeder hat das Recht, Darlehen leicht und ohne Ersatz des entgangenen Gewinns – wie bei uns – zu kündigen.

So wurden aus Subprime, selbst aus Ninja Darlehen Triple A-Papiere. Als Händler wurden die großen New Yorker Investmentbanken tätig.

Als der US-Markt mit derartigen Titeln voll war, so dass die Kapitalsammelstellen zögerten, weitere Papiere abzunehmen, erschlossen sich die Investmentbanker, unterstützt von den Ratingagenturen, den europäischen Markt.

Schon vor fast einem Jahrzehnt hat z.B. eine Ratingagentur an einer deutschen Bank kritisiert, dass ihre Kredite allein in Deutschland ausgereicht seien, das bedeute ein großes „Klumpenrisiko“, sie solle auch in anderen Ländern ein Risikoportfolio aufbauen. Als den einfachsten Weg dazu empfahl man MBS (mortgage backed securities) aus den USA. Da diese von den Ratingagenturen praktischerweise schon geratet – und für nicht ausfallgefährdet befunden worden waren – würde ein solcher Bestand erstklassiger Risiken dem Rating der Bank sehr gut tun.

So begann z.B. die IKB zunächst kleinere Pakete dieser „Securities“ zu erwerben, dann von Jahr zu Jahr immer mehr, bis es die Höhe ihrer Bilanzsumme ausmachte. Denn nach deutschem Recht war es möglich, solche Papiere in Zweckgesellschaften zu parken und diese mit kurzfristigen Commercial Papers zu refinanzieren, wenn die eigenen Mittel nicht ausreichten – und um die Aufblähung der eigenen BS zu vermeiden.

Die Verbriefungen wurden immer weiter verfeinert mit Hilfe der Methode des „Slicing and Dicing“. Das heißt, die Papiere, mit denen die Ursprungskreditpakete refinanziert worden waren, wurden mit denen anderer Pakete zusammengefasst, neu verschnürt und verpackt und wieder mit neuen Securities („WP“) refinanziert. Das konnte mehrfach wiederholt werden, so dass ganze Pyramiden entstanden und am Ende niemand wusste, was eigentlich letztlich verbrieft war. Also ein himmelweiter Unterschied zum deutschen Pfandbrief. (kurze Erklärung)

(Keinerlei Vorschriften über die Bewertung der Kredite und der beliehenen Objekte, keine Haftung des Emittenten). Neben Immobilienkrediten – keineswegs nur Subprime - wurden andere Darlehen wie etwa Kreditkartenkredite, Leasing-Forderungen und Autokredite und andere Anschaffungskredite eingepackt.

Warum hat es nun in Deutschland besonders die Landesbanken erwischt?

Hier spielt die EU eine Rolle, die die Gewährträgerhaftung der Bundesländer für ihre Landesbanken abschaffte, durch die die Landesbanken das selbe erstklassige Rating genossen, wie ihre Länder. Dabei wurde aber eine mehrjährige Übergangsfrist eingeräumt. („Grandfathering“). Diese nutzten die Landesbanken dazu, sich mit günstigen Milliarden einzudecken. Weil sie aber dafür keine Geschäfte hatten, kauften sie die US-Securities als sogenanntes Kreditersatzgeschäft, parkten es in Zweckgesellschaften – oft zudem noch in Steueroasen –, so dass die erzielten Erträge der Besteuerung des eigenen Landes und des Bundes (als KöSt) entzogen wurden. (Die Verluste blieben ihnen leider.)

Was sie eigentlich erwarben und wie die Konstruktionen und die Ratings zustande gekommen waren, war offenbar weder den Vorständen noch gar den Aufsichtsräten bewusst. Offensichtlich hat auch niemand danach gefragt. Alle beruhigten sich mit der Auskunft: AAA = Bonität wie BRD = keine Ausfallgefahr (unsere eigenen Erfahrungen). Jetzt aber gibt es keinen funktionierenden Markt mehr für diese „Wertpapiere“. Es sollen „Schnäppchen-Abschlüsse“ für Triple A Papiere für 30 % des Nominalwertes vorgekommen sein. Wenn nämlich eine Institution dringend Liquidität braucht, muss sie um jeden Preis verkaufen. Daher müssen die betroffenen Banken Risiko-Vorsorge in Milliardenhöhe treffen, für die die Länder oder der Bund zunächst haften (oder zahlen) muss. Nach allgemeiner Branchenmeinung sind die Wertberichtigungen in Deutschland (Vorsorgemaßnahmen) noch nicht in der erforderlichen Höhe gebildet. Es droht also noch einiges!

III. Soweit zum äußeren Ablauf.

Was aber sind die eigentlichen Gründe?

Zwei Ursachenkomplexe lassen sich herausarbeiten.

1. Einmal ein fehlerhafter = Ordnungsrahmen des Staates für das
 - a) Finanz- und Kreditwesen und der
 - b) Unternehmen selbst (z.B. eine mangelhafte Vergütungsordnung).
2. Zum anderen menschliches Fehlverhalten auf allen Stufen des Geschehensablaufes.

Zu 1. a)

Der Staat im weitesten Sinne hat offensichtlich versagt. Es wurde verkannt, dass das Geld- und Kreditwesen ein höchst empfindlicher Bereich ist, bei dem der Staat – wie schon die

Väter der sozialen Marktwirtschaft, insbesondere die Freiburger Schule um Walter Eucken hervorhoben – sich zwar in die operativen Marktvorgänge möglichst nicht einzumischen habe, jedoch für eine strikte Rahmenordnung sorgen müsse und auch zu überwachen habe, dass alle sich in dem vorgegebenen Rahmen bewegten.

In den letzten Jahrzehnten hat sich jedoch in den USA die Meinung durchgesetzt, auch auf diesem Gebiet werde der Markt alles am besten regeln, wenn der Staat sich nur fern halte. So wurde etwa das nach der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30 Jahre eingeführte Trennbanksystem aufgegeben, so dass nunmehr (seit 1999) auch die Investmentbanken Einlagen und Kreditgeschäfte und die Einlagen-Kreditbanken Investmentgeschäfte tätigen durften. So entstanden neue Bankholdings – nach unserem Universalbankprinzip.

Die Geldschöpfung ist aber in der modernen Geldwirtschaft ein zu wichtiges Thema, als dass man sie dem freien Spiel der Marktkräfte überlassen könnte. Der Staat d.h. der Gesetzgeber, die Zentralbank und die Bankenaufsicht, darf die Märkte nicht ohne Regeln und Vorschriften und ohne Aufsicht sich selbst überlassen. Das bedeutet nämlich, dass er sie den hemmungslosen Ambitionen der Akteure überlässt. Auch und gerade das Geldwesen – und das bedeutet bei unserem System auch das Kreditwesen – muss sich an den Bedürfnissen der realen Wirtschaft orientieren und darf nicht ein rein virtuelles Dasein entfalten. Sonst besteht die Gefahr eines Kollapses – wie geschehen –, so dass es seine eigentliche Aufgabe nicht mehr erfüllen kann.

Hier wird dann die Verbindung gekappt zum Grundauftrag allen Wirtschaftens, dem Wohl aller Menschen zu dienen und nicht nur der Bereicherung der Cleversten und Skrupellosesten. Hier liegt die eigentliche Ursache für das Debakel, unter dem wir alle leiden und an dessen Folgenbeseitigung wir alle auf der ganzen Welt noch lange Zeit arbeiten und zahlen werden.

Ich halte daher den Vorschlag Volkers, des früheren Präsidenten der FED, für sehr konsequent, die systemrelevanten Banken für die Kosten durch Sondersteuern zahlen zu lassen, das Trennbanksystem wieder einzuführen und Banken zu zerlegen, die zu groß geworden sind, so dass man sie ohne Schaden für die ganze Wirtschaft nicht pleite gehen lassen kann (too big to fail). Der bisherige Zustand ist jedenfalls nicht länger zu dulden, der vom Motto bestimmt wird: Gewinne werden privatisiert (verteilt), Verluste vom Staat übernommen.

Damit wird die Marktwirtschaft zur Persiflage ihrer selbst. Diese Wirtschaftsordnung gewährt dem Individuum Chancen, verbindet damit aber auch Risiken (im Extremfall das Risiko des Scheiterns = Pleite).

Die Finanzkatastrophe offenbart, dass auch so diesseitige, materielle Dinge wie Konstruktion des Geld- und Kreditwesens eines „Fundaments“ bedürfen, wenn dauerhafte tragfähige Lösungen erstrebt werden. Dabei muss auch die „sündhafte“ Natur des Menschen bedacht werden. Wir sind eben keine Engel, die von alleine das Rechte tun. Wenn wir eine Ordnung schaffen, zu der das Streben nach Gewinn gehört (uns so alle Kräfte der Akteure freisetzen), dann aber kein Sicherheitsnetz, sondern das Risiko des Scheiterns. Das wird von der Allgemeinheit übernommen bei too big (oder zu vernetzt), als dass man das Institut pleite gehen lassen könnte.)

b) Auch in den Banken selbst lag viel im Argen. So hat selbst die Ordnung der Gehaltsstrukturen in vielen Banken die falschen Anreize gesetzt. Auf den ersten Blick erscheint es zwar ganz einleuchtend, die Mitarbeiter am Gewinn ihrer Arbeit zu beteiligen. Das entspricht auch den Forderungen der christlichen Soziallehre. Wenn hier aber nach oben weitgehend offene Systeme gewählt werden – mit Boni... im 3-stelligen Millionenbereich – und nur der Jahresgewinn – eventuell sogar das Quartalsergebnis – zugrunde gelegt wird, ohne Rücksicht auf damit für die Zukunft eingekaufte Risiken, die in kommenden Jahren zu Riesenverlusten, vielleicht sogar zur Insolvenz der Bank führen können, dann wird damit eine äußerst gefähr-

liche Zockermentalität begründet und gefördert. Wie soll es gerechtfertigt werden, wenn Investmentbanker in New York konsequent 50 % Ihres Jahresgewinnes an die Mitarbeiter verteilen, während die verbleibende Hälfte dem Kapital zuwuchs? Bei Goldman-Sachs soll etwa in einem Jahr jeder Mitarbeiter im Durchschnitt 600.000 US \$ Bonus bekommen haben. Spitzenverdiener aber mehrere 100 Mio!

An das Prinzip „Nachhaltigkeit“ ist dabei nicht gedacht worden. So haben selbst Banken hohe Boni ausgeschüttet, die im nächsten Jahr an den Folgen der Spekulationsgeschäfte zugrunde gingen.

Die Banken hätten hier nur die Provisionsregelungen der Versicherungen studieren sollen, wo natürlich die Vermittler rückbelastet werden, wenn die Verträge etwa nach der ersten Jahresrate storniert werden.

In der Beurteilung solcher Fehlentwicklungen gibt es keinen Gegensatz von Ethisch-gebotenem und Vernünftigem, beides führt zum selben Ergebnis.

Vergütungssysteme dürfen nicht Anreize enthalten, die die Mitarbeiter zu schnellen Gewinnen, zum Zocken verleiten ohne Rücksicht auf die späteren Folgen. Zu groß ist zudem die Gefahr, dass nur der Erfolg zählt. In seinem Buch „Der schwarze Schwan“ hat Nassim Nicholas Taleb berichtet, dass in manchen Investmentbanken die Leute ganz offen darüber diskutiert hätten, wie man wieder Blöde finden könnte, denen man die neuesten Kreationen der Vertriebsabteilung andrehen könnte.

Vergütungssysteme, die solches Tun anregen und belohnen, sind nicht nur unethisch, sondern auch nicht sachgerecht, ja geradezu dumm.

So war ein Artikel zu der Finanzkrise nicht zu Unrecht überschrieben: Gier und Dummheit. In der Tat zieht sich wie ein roter Faden durch alle Phasen der Krise ein Dreiklang von Gier, Maßlosigkeit und Dummheit. Sogar die Erfinder oder doch Hauptprofiteure (über Jahre hin) der Verbriefungspapiere, die sich jetzt als vergiftet herausstellten, sind ja auf der Strecke geblieben – zumindest die meisten davon, nur einige sind rechtzeitig vom fahrenden Zug gesprungen und haben ihre Gewinne sichergestellt, wie etwa die Deutsche Bank oder Goldman-Sachs. Die Spitzenmitarbeiter allerdings können in jedem Fall schon nach einigen wenigen Arbeitsjahren mit Bonifikationen von hunderten von Millionen US \$ oder Pfund und Euros ein sorgen- und stressfreies Leben führen. Auch wenn durch ihr Zutun Tausende von Existenzen vernichtet, für viele Tausende in den USA die Pensionsersparnisse eines ganzen Arbeitslebens zerronnen sind.

Hier wird deutlich, nicht nur der Staat, auch die Unternehmen müssen ihrem Tun und den Ordnungen ihres Unternehmens – nicht nur der Festreden und wohlklingenden Unternehmensphilosophien und – Leitbildern – ein ethisches Fundament verleihen. Das ist auf Dauer auch erfolgreicher als nur von Jahresabschluss zu Jahresabschluss nach der höchstmöglichen Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu streben, auch wenn dies nur mit hochspekulativen Geschäften möglich ist.

Zu 2.

Gier und Dummheit passt aber auch treffend zum Verhalten der Aktivhandelnden – nicht nur der Institutionen.

Das ist noch am wenigsten am Anfang der Kette der Subprime-Finanzkrise der Fall bei denen, die ohne Ersparnisse und ausreichendes Einkommen ein Haus kauften: ‘Ninja’ heißen diese Hauserwerber so schön in den USA: ‘No income, no job, no asset’

Diese Hauskäufer haben ganz vernünftig gehandelt. Wie gesagt, hatten sie zumeist nicht persönlich (no recourse). Können sie nicht mehr zahlen, nehmen sie ihre Möbel und Habseligkeiten (Schränke, Küchen etc. sind eingebaut). Sie sind schuldenfrei, haben so wenig wie vorher – aber auch nicht weniger. Einige Jahre haben sie schön gewohnt. Wenn sie Glück hatten, weniger als ihre vorige Miete bezahlt. Auch bei ihnen kann man eine gewisse Konsumgier feststellen – die aber in den USA systemimmanent ist. Erst genießen, dann bezahlen (= sparen). Daher der Erfolg des Kreditkartensystems. Schuldenmachen ist der Motor des Konsums und der Konsum ist der Motor der Wirtschaft in den USA (während es bei uns der Export ist).

Gier nach schnellem, risikolosem Geschäft und Ertrag auch bei den Maklern, Bauunternehmen und den Finanziers der Hauserwerber. Da sie die gewährten Darlehen postwendend weiterverkauften, handelten sie ohne Risiko, wenn sie auf Kreditprüfung verzichteten.

Gier nach schnellem Gewinn auch bei den Zwischenhändlern und Investmentbankern, die die Immobilienkredite übernahmen, bündelten, auf dieser Basis neue Papiere schufen, um so die erworbenen Kredite zu refinanzieren.

Durch die existierenden Vergütungssysteme hatte jeder Einzelne ein unmittelbares materielles Interesse, immer neue Konstruktionen zu ersinnen, für den Schrott, den er in Wahrheit verkaufte, immer neue glänzende Verpackungen und wohlklingende Bezeichnungen zu erfinden.

Gier und Maßlosigkeit auch auf Seiten der Ratingagenturen, die genau wussten, dass die unverbindliche Meinung, die sie äußerten, für deren Richtigkeit sie keinerlei Haftung übernahmen, dennoch für die Erwerber der gerateten Wertpapiere als entscheidend für ihre Kaufentscheidung behandelt wurde.

Gier und Maßlosigkeit trieben die Ratingagenturen auch dazu, doppelt zu verdienen, dazu einmal den Konstrukteuren immer neuer Wertpapierpakete genaue Ratschläge – gegen gutes Entgelt – zu geben und ihnen zu empfehlen, wie sie die Pakete zusammenstellen sollten, um möglichst hohe Ratings zu erhalten. Diese Ratings wurden dann nach Befolgung der Empfehlungen prompt gegen erneute saftige Gebühren auch erteilt.

Gier und Maßlosigkeit auch bei den Investmentbankern, die nichts dabei fanden, diese Papiere an Banken und Kapitalsammelstellen in aller Welt zu verkaufen, obwohl sie am Ende selbst nicht mehr wussten, welche Kredite eigentlich verbrieft waren. Die Gier, für das Unternehmen und auch persönlich in kurzer Zeit so viel Geld wie möglich zu raffen, ohne Rücksicht auf die Käufer, ja ohne Rücksicht auf das Schicksal des eigenen Unternehmens.

Dabei waren die handelnden Personen, wie zu vernehmen ist, Spitzenkandidaten der führenden Universitäten, bei denen Wirtschaftsethik eigentlich längst zum Pflichtprogramm gehören soll. Hier erhellt sich, dass das Erlernen und Hersagen von Regeln, um die gewünschten Bestnoten zu erzielen, gar nichts bewirkt. Auf die Haltung kommt es an. Wenn aber Geldverdienen als gelebtes Motiv alles überschattet, das Nachdenken über den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Mehrwert des eigenen Tuns dagegen sich völlig verflüchtigt, hilft alles Lehrbuch und Case-Study-Wissen nichts.

Ein besonderes Beispiel bietet hier eine deutsche Bank, von der berichtet wird, dass sie der IKB einen Großteil der – wie wir heute sagen – toxischen Papiere verkauft hat, sich an der Refinanzierung der in Zweckgesellschaften geparkten „Wertpapiere“ mit Commercial Papers zunächst großzügigst beteiligt, diese dann nicht verlängert, statt dessen – nachdem sie die eigenen Bestände abgebaut habe - die BaFin darauf hingewiesen habe, dass die IKB ein problematisches Portfolio habe und nunmehr in Gefahr sei.

Eine besondere Betrachtung ist die Rolle der deutschen Landesbanken wert, weil sie uns als Steuerzahler direkt belasten. Ausgelöst durch den Wegfall der Gewährleistungshaftung und den Mangel an eigenem Geschäft sind die meisten von ihnen ganz besonders tief im Subprime-Morast versunken. Hier war das kritiklose Vertrauen in das Rating und die Gier, Global Player zu werden, es den ganz Großen gleich zu tun, zu wachsen und zu verdienen, so ausgeprägt, dass Binsenweisheiten vergessen wurden, wie „man kauft die Katze nicht im Sack“ oder „know your customer“ (ein Satz aus der Grundschule des Bankgeschäftes). (Auch bei uns in der Bank gab es dazu Diskussionen!)

Hier ging es weniger um Geld und persönliches Verdienen, sondern um Macht und Ansehen – aber auch das - ohne das rechte Maß und in einer nur mit Gier zu bezeichnenden Antriebskraft. Wenn allerdings die Überschrift „Gier und Dummheit“ zutrifft, dann in diesem Fall. Ein unmoralisches Verhalten kann man hier wohl weniger unterstellen, es sei denn, an Leichtfertigkeit grenzende oder sich damit überlappende Leichtgläubigkeit könnte ebenfalls so qualifiziert werden.

Vielleicht sogar strafrechtlich zu würdigen.

Ich komme also kurz gefasst zu dem Ergebnis: Eine in der Wirtschaft normale Entwicklung, nämlich das Ende einer – allerdings auch schon künstlich durch eine Politik des billigen Geldes überhitzte Hochkonjunkturperiode geht zu Ende, beruhigt sich und die Wirtschaft verliert an Schwung, um dann nach einer Talsohle wieder neue Kraft zu tanken – ein solcher Abschwung wurde durch eine nie gekannte globale Finanzkrise ganz erheblich beschleunigt und verstärkt, so dass sie einmalige negative Folgen weltweit auslöste. Diese Folgen treffen besonders hart völlig an der Finanzkrise Unbeteiligte, in den ärmsten Ländern etwa. Die eigentlichen Übeltäter aber ziehen mit goldenem Handschlag, üppigen Ruhegehältern oder atemberaubenden Bonifikationen ab.

Diese Finanzkrise ist durch Mängel im Ordnungsrahmen – und Ordnungsgefüge erst ermöglicht worden. Ausschlaggebend für Richtung und Ausmaß wie für die weltweite Verbreitung aber war das Fehlverhalten Tausender handelnder Personen auf allen Verantwortungsebenen.

Der einst selbstverständliche Grundsatz „das tut man nicht“ ist völlig vergessen. Die einst tragende Einstellung des ehrsam Kaufmanns ist dem Prinzip gewichen, Geld verdienen um jeden Preis ohne jede Rücksicht, außer vielleicht dem Strafrecht, als wäre das quasi olympische Prinzip, höher, schneller, mehr, mehr, immer mehr in die Wirtschaft übernommen und als diente der so verstandene Erfolg als erlaubtes Dopingmittel.

Aber auch die Ordnungen in den Unternehmen haben jede Orientierung an ethischen Grundsätzen verloren. So wäre es doch vor wenigen Jahren noch unvorstellbar gewesen, wie die FAZ berichtete, dass die DB einen jungen Mann in New York als verantwortlichen Händler einstellte und ihm später die Verantwortung für einen wesentlichen Teil ihres Eigenhandels übertrug, der als einer der besten Pokerspieler der USA bekannt war, ausschließlich Pokerspieler in seiner Abteilung einstellte und in der Bank unmittelbar neben dem Handelssaal einen Pokersaal eingerichtet hatte, in dem jeden Abend noch Dienstschluss gespielt wurde (Mindesteinsatz 100 US \$)..
(Hinweis: Vorlesung – KWG).

Das wurde geduldet, weil diese Abteilung in einem guten Jahr auch schon mal 800 Mio. Dollar verdiente, wobei für den erwähnten Chefhändler dann mehr als 100 Mio. im Jahr abfielen. Erst als im Zuge der Krise die Glücksträne abbriss und die Abteilung im 4. Quartal 2008 über 1,8 Mrd. Verlust einfuhr, wurde sie aufgelöst.

Aber nicht nur die Akteure und die beteiligten Unternehmen hatten jegliche ethische Basis ihres Tuns verlassen, auch die staatliche Rahmenordnung und das staatliche Regelwerk

hatten mit dem Leitsatz: 'Freies Wirken der Märkte' ohne jede Regel bindend, außer vielleicht der Regel 'Soviel Geld verdienen wie nur möglich' ihr festes ethisches Fundament verlassen und auf Treibsand gebaut.

Vergessen wurde, dass – wie es Röpke formulierte – der Mensch das Maß der Wirtschaft ist, Gott aber das Maß der Menschen. Dabei sind die ethischen Prinzipien, um die es in der Wirtschaft geht, aber nicht nur dem gläubigen Menschen einsichtig, sie lassen sich vielmehr sehr wohl aus der Natur des Menschen als *Animal Sociale* und aus der Aufgabe der Wirtschaft ableiten.

Anstelle des Turbokapitalismus müssen wir uns wieder voll Selbstbewusstsein auf die Regeln der Sozialen Marktwirtschaft besinnen und weltweit für ihre Durchsetzung werben. Den Vordenkern und Gestaltern dieses Typs der Marktwirtschaft von Eucken, Böhm, Röpke bis Erhard und Müller-Armack war klar, dass die Wirtschaft eines festen ethischen Fundaments bedürfe. Gerade das Geldwesen muss auf festem Fundament errichtet und so gestaltet werden, dass strikte Regeln gelten und deren Einhaltung ebenso strikt überwacht wird. Minimalforderung muss das Gleichgewicht von Chance und Risiko sein.

Das muss auch an den Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten wieder gelehrt werden und zwar nicht bloß vom wirtschaftsethischen sondern von jedem akademischen Lehrer. Ethisches Verhalten ist auch für den wirtschaftlich verantwortlich Handelnden kein Fach für sich, sondern das Fundament, auf dem sein Alltag ruht. Sachlogik und Ethik sind keine Gegensätze. Sie werden, richtig eingesetzt, zu weitgehend vereinbarten Ergebnissen führen.

Allerdings müssen wir dafür sorgen, dass die Ordnungsrahmen im Unternehmen und in der Wirtschaftsordnung selbst richtig ausgestaltet sind.

Es ist natürlich kontraproduktiv, wenn Vergütungsordnungen die Nachhaltigkeit der Erträge völlig außer Acht lassen, weder die Risiken gewichten, noch spätere Verluste.

Aber auch die staatliche Geldpolitik, insbesondere die Ordnungspolitik, hat die Rahmenordnung auf ein realistisches, aber auch ein ethisch haltbares Fundament zu stellen.

Für jeden von uns stellt sich die Aufgabe, im jeweils eigenen Verantwortungsbereich entsprechend die Systeme zu gestalten, aber auch eine konsequent an den ethischen Grundsätzen ausgerichtete Haltung vorzuleben. Da wir aber in Rechnung stellen müssen, dass wir alle keine Engel, sondern fehleranfällige Menschen sind, werden wir viel Energie darauf wenden müssen, dass in den Unternehmen die richtigen Anreizsysteme vorhanden sind, die ethisch vertretbares Handeln belohnen und nicht umgekehrt.

Noch wichtiger ist es, dass auch der Staat die Regeln und Ordnungen für die Wirtschaft auf ein festes ethisches Fundament stellt.

Die Regeln müssen so gestaltet werden, dass Wohlverhalten nicht bestraft sondern belohnt wird. Die Braven dürfen nicht die Dummen sein.