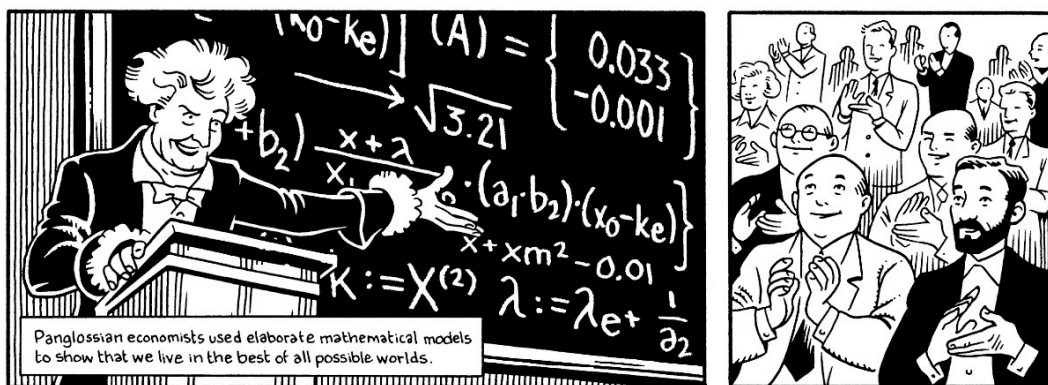


Die Subprime-Krise 2007 und der neoliberale Wachstumswang am Beispiel der USA



Quelle: Jason Lutes, in: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html> am 14.1.2011

Autor:

Simon Meier

Langmauerstrasse 58

8006 Zürich

simonmeier@me.com

Martikelnnummer: 05-717-996

Hauptfach: Ethnologie (11. Semester)

Nebenfach: Filmwissenschaft (9. Semester)

2. Nebenfach: Kunstgeschichte des Mittelalters und der Neuzeit (7. Semester)

Abgabe: 18.1.2011

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	S. 3
2 Wirtschaftsethnologische Diskurse und Wachstumszwang	
2.1 Das wirtschaftsethnologische Paradigma	S. 5
2.2 Wachstumszwang aus formalistischer Perspektive	S. 6
2.3 Wachstumszwang aus substantivistischer Perspektive	S. 8
3 Produktivität und Konsum in der politischen Ökonomie	
3.1 Das Paradigma der politischen Ökonomie	S. 9
3.2 Der Zwang zur Produktivität	S. 12
3.3 Die Produktion von Bedürfnissen	S. 15
4 Fallbeispiel Subprime-Krise der USA	
4.1 Der Zwang zur Wertschöpfung und die Wall Street	S. 17
4.2 Der Glaube in Modelle	S. 19
4.3 Die Produktion von Bedürfnissen und die Verteilung von Risiken	S. 21
5 Fazit	S. 23
Literaturverzeichnis	S. 25

1 Einleitung

Als im Frühling 2007 die Welt in eine globale Finanz- und in Folge Wirtschaftskrise rutschte, platzte nicht nur die amerikanische Immobilienblase als Resultat nicht gedeckter Subprime-Kredite¹ und mit ihr scheinbar die Kreditwürdigkeit zahlreicher Finanzinstitute, sondern auch der neoliberale² Mythos eines natürlichen, stetigen Wirtschaftswachstums. Die Angewiesenheit auf Wachstum, so meine Ausgangsthese, ist ein Zwang, dem das Funktionieren des neoliberalen Finanzsystems unterliegt. Dieser Zwang wälzt sich in kulturellen Determinanten auf das Handeln des Einzelnen ab, der durch gesellschaftliche Strukturen, Ethiken und Anreize dazu angehalten wird, durch Produktivität, Konsumwille und Konformität seinen Beitrag zur Wachstumsdynamik zu leisten. Im Verlaufe dieser Arbeit möchte ich den verschiedenen Facetten dieser These genauer nachgehen.

Mit Wachstumszwang meine ich genauer den Druck von Finanzinstituten wie der Wall Street, stetig Aktienwert von Unternehmen durch Restrukturierungen, Firmenfusionen etc. zu erhöhen, die Ausweitung des Kundensegments von Hypotheken auf eigentlich nicht kreditwürdige Kunden, den Zwang zur Effizienzsteigerung der Arbeitnehmer, die sukzessive Deregulierung der Weltmärkte, sowie das Ignorieren resp. Verteilen von Risiken beim Vermehren von Vermögenswerten. Eigennütziges Verhalten im Sinne des homo oeconomicus der formalistischen Theorie, verstehe ich in Bezug auf das Konzept des Wachstumszwangs als Teil dieser Dynamik. Der habitus des homo oeconomicus wird durch die Beschaffenheiten der finanzkulturellen Strukturen scheinbar herausgebildet oder ist Resultat von moralischen Vakuumszuständen.

¹ Als Subprime-Kredite bezeichnet man Kredite, bei denen die Kreditnehmer kaum Sicherheiten oder eigenes Kapital bei der Kreditvergabe vorweisen konnten. Der Subprime-Markt entstand erst in den 90er Jahren und hat entscheidend zur Entstehung der aktuellen Bankenkrise bzw. Subprime-Krise beigetragen. Die risikoreichen Subprime-Kredite wurden auch in den USA bis in die 90er Jahre nicht vergeben. Bewohner mit geringer Bonität konnten bis dahin keine Hypotheken auf ihre Häuser aufnehmen (<http://finrex.de/lexikon/subprime-kredit/> am 14.1.2010).

² Neoliberalismus: Sozialphilosophisches und wirtschaftspolitisches Konzept, das auf dem klassischen Liberalismus und der neoklassischen Theorie basiert und den Einfluss des Staates auf das Wirtschaftsgeschehen minimieren will, im Unterschied zum 'Laissez-faire' des klassischen Liberalismus allerdings ein regulierendes Eingreifen des Staates zur Sicherstellung funktionierender Märkte als notwendig ansieht (<http://de.wiktionary.org/wiki/Neoliberalismus> am 14.1.2011).

Um die These auszuarbeiten, werde ich zuerst auf die grundlegenden ethnologischen Theorien zur menschlichen Wirtschaftsweise eingehen, um in einem nächsten Schritt den Wachstumszwang aus formalistischer und substantivistischer Sichtweise zu untersuchen. Dies werde ich durch eine Aufarbeitung des Paradigmas der politischen Ökonomie sowie sozialphilosophischen Werken zu Arbeit und Konsum tun. Darauf aufbauend werde ich die theoretischen Erkenntnisse anhand des Beispiels der Subprime-Krise der USA untersuchen und erläutern.

2 Wirtschaftsethnologische Diskurse und Wachstumszwang

2.1 Das wirtschaftsethnologische Paradigma

Das wirtschaftsethnologische Paradigma lässt sich in zwei grundlegende Schulen gliedern: Die formalistische und die substantivistische Theorie. Die formalistische Theorie geht von einer universellen Logik menschlichen Wirtschaftens und daraus folgend von identischen formalen Regeln aller Wirtschaftssysteme aus. Die Grundannahmen dabei sind, dass es eine stetige Knappheit verfügbarer Ressourcen gibt, und dass die menschlichen Bedürfnisse unbegrenzt sind. Der einzelne Akteur muss daher rationale, egoistische Entscheidungen treffen, um seine Bedürfnisse zu befriedigen. Die Handlungsweisen sind, so die Annahme, immer auf die Verbesserung der eigenen materiellen und sozialen Situation eines Akteurs ausgerichtet und nicht altruistisch. Er versucht zudem Risiken zu minimieren und den Aufwand möglichst klein zu halten. Dieser Modellmensch bezeichnet die neoklassische Ökonomie als *homo oeconomicus*. – Aufgrund dieses universellen Bildes menschlichen Wirtschaftens, geht die formalistische Theorie davon aus, dass sich die Axiome der neoklassischen Wirtschaftstheorie (Ertragsmaximierung, Aufwand- und Risikominimierung von Subjekten) auf die Wirtschaftssysteme aller Gesellschaften anwenden lassen. So ist z.B. die Optimierung einer sozialen Beziehung in Form eines Tauschhandels ein Bestreben zur Maximierung (Rössler 1999: 119, Wicker 2005).

Die substantivistische Theorie geht von einer strukturellen, partikulareren Sichtweise aus: Wirtschaftssysteme sind sozial eingebettet ('embeddedness') und kulturell determiniert. Einzelne Akteure sind Teil von Reziprozitäts- und Tauschsystemen, denen sie verpflichtet sind. Sie handeln aufgrund von moralischen, religiösen und politischen Überlegungen. Ökonomische Aktivitäten werden als soziale Phänomene gesehen. Die Bedürfnisse der Akteure sind im Gegensatz zum Formalismus endlich, auf das Fortbestehen und die Lebensweise ausgerichtet. Die Axiome der neoklassischen Theorie treffen in ihrer ursprünglichen Form nur auf kapitalistische Gesellschaften zu, wo die Sphäre der Wirtschaft die Sphären der Religion, Politik etc. dominiert. Auch nicht kapitalistische Gesellschaften funktionieren nach Raymond Firth nach dem Maximierungsprinzip, nur dass bei ihnen nicht Kapital sondern

soziale Beziehungen und andere qualitative Grössen im Fordergrund stehen. In der substantivistischen Theorie spielen soziale Verteilungs- und Tauschmechanismen wie Reziprozität und Redistribution eine wichtige Rolle (Rössler 1999, Wicker 2005).

Aufbauend auf die formalistische und substantivistische Theorie möchte ich im folgenden erörtern, in wie fern Wachstum als marktwirtschaftliche Grösse Teil von wirtschaftlichen und sozialen Institutionen ist und wie es von diesen konstituiert wird.

2.2 Wachstumszwang aus formalistischer Perspektive

Der Volkswirtschaftler Biswanger (2009) stellt fest, dass die moderne Volkswirtschaft einem Wachstumszwang auferlegt ist. Er konstatiert:

Die moderne Wirtschaft ist auf Wachstum angelegt. Sie unterliegt einem Wachstumszwang und einem Wachstumsdrang. Wachstumszwang heisst, dass die Alternative zum Wachstum Schrumpfung ist. Wachstumsdrang heisst, dass in der modernen Wirtschaft Kräfte tätig sind, die das Wachstum über das zur Vermeidung der Schrumpfung notwendige Ausmass hinaus treiben (Biswanger 2009: 11).

Was für Kräfte meint Biswanger (2009) damit? Wie werden sie ausgeübt und in wie fern sind sie kulturell determiniert? Aus volkswirtschaftlicher, formalistischer Perspektive erklärt Biswanger (2009: 11-25) das Phänomen mit dem Modell der *Wachstumsspirale*. Die Wachstumsspirale stellt sich aus drei Sorten Akteuren zusammen: Haushalten, Unternehmen und Banken. Es besteht nun einerseits eine Wechselwirkung zwischen den Haushalten, die Arbeits- und Produktionsleistungen erbringen, die von den Unternehmen beansprucht werden. Die Haushalte wiederum konsumieren die Dienstleistungen und Produkte der Unternehmen. Würde dieses duale System für sich alleine funktionieren, könnten die Unternehmen im Idealfall ihre Kosten decken, nicht aber den Gewinn kontinuierlich steigern, weil die Haushalte nur maximal die Geldmenge zurück in Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen investieren können, die sie durch Arbeitsleistungen an sie erhalten haben (Biswanger 2009: 11-25). An dieser Stelle kommt der dritte Akteur ins Spiel: Die Banken. Sie versorgen Unternehmen mit Krediten (so genanntes verzinstes Fremdkapital, das nur bei Unternehmensgewinn rentabel aufgenommen werden

kann), damit diese ihre Produktionsinvestitionen decken können. Das Geld, das den Unternehmen in Form von Krediten geliehen wird, beziehen die Banken bei der Zentralbank. Diese müssen das Geld das sie verleihen aber nicht in Gold gehortet haben, man nennt diese Art von Geld darum auch *Fiatgeld* (Mankiw 2008: 644). Es existiert durch ein gesetzliches Abkommen mit der Regierung eines Landes. Aus dieser Erkenntnis folgert Biswanger:

Da die einzige Schranke für die Ausgabe von Buchgeld der Banken ihre Einlösbarkeit in Zentralbankgeld bzw. Banknoten ist, diese aber nicht mehr in Gold eingelöst werden müssen [...] beruht unser *ganzes* Geldsystem auf der Vermehrung »ewiger« Schulden. »Ewige« Schulden die man nie bezahlen muss, kann man unendlich vermehren! So werden Schulden zu Geld [...] (Biswanger 2009: 16).

Es gibt also, vereinfacht ausgedrückt, einen gesellschaftlichen Anreiz für Akteure Schulden zu machen, da das Funktionieren des neoliberalen Wirtschaftssystems auf sie aufbaut. Denn ohne die Erhöhung der Geldmenge im Geldkreislauf gibt es kein Wachstum, und somit kein Zuwachs an Wohlstand, keine Vermehrung von Arbeitsplätzen et cetera (Cezanne 1999: 516-517). Eine Geldentwertung durch zuviel Geld im Zirkulationssystem – im Sinne des Monetarismus – sei dabei ausgenommen. Die Problematik dieses Befundes liegt darin, dass zwar die Geldmenge im System beliebig erhöht werden kann, nicht aber die vorhandenen Ressourcen der Umwelt. Der Wachstumszwang und der Anreiz, Ressourcen in Geld und Prestigegüter einzutauschen, führen zu einem Raubbau an der Natur (Biswanger 2010).

Seidl/Zahrnt (2010: 18-22) unterscheiden diverse soziale Institutionen (Altersversicherungen, das Gesundheitswesen etc.), die auf die Wachstumsdynamik der Wirtschaft angewiesen sind. Sie sehen dabei Konsum als den Hauptantrieb des Wirtschaftswachstums. Als grundlegende Voraussetzungen für ein hohes Konsumniveau nennen sie den Zugang zu billigen Arbeitskräften, günstigen Rohstoffen und steigende Arbeitsproduktivität, wodurch neue Produkte und Dienstleistungen angeboten werden können. Krugmann/Wells (2010: 809) nennen die Interdependenz einer hohen Konsumrate kombiniert mit einer möglichst hohen Arbeitseffizienz pro Arbeiter als grundlegend für den Wachstumsdrang der Wirtschaft.

Gibt es neben den Anreizen der Bedürfnisbefriedigung und theoretisch unendlichem Verlangen nach Prestigegütern im Sinne der formalistischen Theorie, einen kulturellen Zwang oder Anreiz zum Wachstum, den die verschiedenen Akteure verinnerlicht haben? Dieser Frage möchte ich im Folgenden nachgehen.

2.3 Wachstumszwang aus substantivistischer Perspektive

Wie erklärt man einen kulturellen Zwang zum Wachstum, wenn die substantivistische Perspektive davon ausgeht, dass die menschlichen Bedürfnisse auf die Lebensweise ausgerichtet und am wichtigsten, endlich sind? (Rössler 1999, Wicker 2005)

Wirtschaftswachstum baut im formalistischen Modell primär auf der Effizienz des einzelnen Arbeiters auf. Dieser agiert aus substantivistischer Sicht aber nicht eigennützig, sondern versucht sein Ansehen zu vergrössern, sein soziales Umfeld zufrieden zu stellen und kulturellen Normen zu entsprechen, handelt zu einem gewissen Grad also altruistisch.

Ich argumentiere nun, dass bewusst kulturelle Mechanismen ausgebildet wurden, um dem Modellcharakter grösst möglicher Effizienz pro Arbeiter, auf die Wirtschaftswachstum nach dem formalistischen Modell aufbaut, zu entsprechen. Es sind dies, meiner Meinung nach, vor allem der Zwang zur Produktivität in einem ethischen sowie eigennützigem Sinne sowie die Produktion von Bedürfnissen. Um diese Konzepte zu erläutern, muss im Folgenden zuerst auf das Paradigma der politischen Ökonomie eingegangen werden.

3 Produktivität und Konsum in der politischen Ökonomie

3.1 Das Paradigma der politischen Ökonomie

Das zentrale Paradigma der politischen Ökonomie ist die Frage nach der Regulierung des Marktes durch die Politik oder, aus wirtschaftlicher Sicht, das Bedürfnis nach der Entkoppelung der Wirtschaft von sozialen Verpflichtungen und Eingriffen (resp. Regulierungen). Das Paradigma ist hier von zentraler Bedeutung, weil das nachfolgende Fallbeispiel der Subprime-Krise³ die Idee eines sich selbst regulierenden Marktes stark in Frage stellt. Der Diskurs findet seinen Ursprung in der Opposition vom Liberalismus im Sinne Adam Smiths und dem Marxismus von Karl Marx (Rehbein/Schwengel 2008: 72-105).

Smith argumentierte, dass durch die Arbeitsteilung der Markt effizienter werde. Konkurrenz ist dabei ein notwendiges und gewünschtes Charakteristika, das durch seinen Wettbewerb zu Innovation, Wachstum und dadurch zu mehr Wohlstand aller führe. Marx kritisierte, dass Smith nicht zwischen Tausch- und Gebrauchswert unterscheide, und damit auch nicht zwischen Produktion und Zirkulation. Die marxistische Haltung kritisiert die Ungleichheit zwischen den Marktteilnehmer und ihren Möglichkeiten, die durch einen sich selbst regulierenden Markt noch verstärkt würden. Gewinn und Wachstum beruht im marxistischen Modell auf der Ausbeutung von Mehrarbeit. Da sich aber auch der Kapitalismus nicht ewig ausdehnen könne, erreiche er zwangsläufig bei einer gewissen Grösse seine Schranken und falle in einer 'Krise der Überproduktion', in der die Finanzmärkte nicht mehr in den Produktionsprozess verankert seien, und darum kollabierten. – Das liberale Modell hält dem entgegen, dass das Erreichen von Gewinn nicht primär auf eine Senkung der Herstellungskosten eines Produktes und einer stetigen Expansion der Gewinne beruhe, sondern auf einer Etablierung einer Monopolstellung, in der ein konkurrenzloses Produkt angeboten werden kann (Rehbein/Schwengel 2008: 72-105).

³ Die sogenannte Subprime-Krise (im deutschsprachigen Raum auch als US-Immobilienkrise bezeichnet) war eine Bankenkrise, die im Sommer 2007 stattfand, nachdem die bis dahin steigenden Immobilienpreise in den USA stagnierten oder sogar fielen, während gleichzeitig immer mehr Kreditnehmer ihre Kreditraten nicht mehr bedienen konnten. Zunächst waren davon in erster Linie Subprime-Kredite betroffen, also Kredite, die überwiegend an Kreditnehmer mit geringer Bonität vergeben wurden (<http://subprimekrise.de/> am 14.1.2010).

Einer der prominentesten Vertreter der Wirtschaftsethnologie, der sich mit dem Paradigma der politischen Ökonomie auseinander gesetzt hat, ist Karl Polanyi. In seinem berühmten Werk 'The Great Transformation' (1944/1977) untersucht er die historische Ausbildung des sich selbst regulierenden Marktes und die daraus entstehenden Veränderungen. Polanyi (1944/1977) sieht eine Transformation der Handlungsmotive von Individuen vom Überlebens- zum Gewinnmotiv, was für ihn einen gesellschafts-zersetzenden Effekt hat, der soziale Bindungen zerstört und zu 'ökonomischer Entfremdung' führt (Maier-Rigaud 1997: 9, 14). Mit dem Konzept der 'Doppelbewegung' beschreibt Polanyi (1944/1977) die Gegenüberstellung von Marktliberalisierung, die mit Deregulierung und der Verminderung staatlicher Eingriffe einhergeht einerseits, andererseits den Drang zu einer sozial und politisch determinierten Wirtschaft, in der der Staat die Aktivitäten des Marktes reguliert. Dies sind für Polanyi (1944/1977) die sich gegenseitig beeinflussenden Kräfte der politischen Ökonomie. Die Dominierung des Marktes über die anderen Institutionen der Gesellschaft führt dazu, dass sich die Menschen ihm unterordnen müssen. Darum ist auch das korrigierende Eingreifen in einen sich selbst steuernden Markt nur eine 'Symptombekämpfung'. Er stellt fest: „Die Wirtschaft ist nicht mehr in soziale Beziehungen eingebettet, sondern die sozialen Beziehungen sind in die Wirtschaft eingebettet“ (Polanyi 1944/1977: 81).

Historisch erklärt Polanyi (1944/1977) die Ausbildung der sich selbst regulierenden Marktes als ein Phänomen des Oszillierens zwischen Binnenökonomie und Fernhandel. Die Binnenökonomien funktionierten weitgehend selbstständig ohne Einfluss des Fernhandels. Sie waren der politischen Struktur der Lokalitäten untergeordnet. Der Einfluss des Fernhandels führte zu unerwünschten Effekten wie schwankenden Preisen und Subversion der lokalen Institutionen. Polanyi nennt den Protektionismus als Reaktion auf diese:

Die immer schärfer werdende Trennung des Ortshandels vom Exporthandel war die Reaktion der städtischen Lebensform auf die durch das bewegliche Kapital drohende Zersetzung der städtischen Institutionen. Die typisch mittelalterliche Staat versuchte nicht etwa, diese Gefahr durch eine Überbrückung der Kluft zwischen dem überschaubaren Lokalmarkt und der Unberechenbarkeit eines unüberschaubaren Fernhandels zu vermeiden, sondern trat der Gefahr direkt durch eine äusserst rigorose

Politik der Ausgrenzung und Abschliessung entgegen, die ihre eigene Existenzgrundlage darstellte (Polanyi 1944/1977: 90).

Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges nahm das Paradigma eine neue Wende. Ausser der amerikanischen Wirtschaft waren alle grossen Nationalökonomien am Boden. Durch das 'Bretton Woods' Abkommen von 1944 wurde der amerikanische Dollar als internationale Leitwährung etabliert, dessen Wert durch die entsprechende Einlagerung von Gold bei der amerikanischen Zentralbank stabil gehalten wurde (Rehbein/Schwengel 2008: 72-105). 1971 erklärte Richard Nixon zum Wohle des amerikanischen Marktes das Ende von Bretton Woods, da nun die europäischen Ökonomien dem Dollar seinen Wert streitig machten (Dullien/Herr/Kellermann 2009). Die Geschichte des internationalen Finanzmarktes seit Ende von Bretton Woods ist eine der stetigen Deregulierung der Märkte.

Mit dem Ende von 'Bretton Woods' wurden Wechselkurse an die Wachstumsdynamik des Marktes gekoppelt. Strange (1994: 49-62) bezeichnet die nun folgende Phase als die des Papier-Dollar Standards, in der der Einfluss der Finanzmärkte stetig zu nahm. Da nun Kredit ohne die Hinterlegung in Gold gegeben werden konnte nahm die Geldmenge im internationalen Geldgeschäft rapide zu. Mitte der 1970er lösten die USA weitere Schranken auf, in dem sie z.B. die fixen Kommissionen für Aktienhändler aufhoben. Die Deregulierungspraktik führte neben einer leichteren Verfügbarkeit von Krediten in Form von variablen Zinssätzen aber auch zu höherem Risiko. Dies war die Geburtsstunde des 'hedgings'⁴ in Form von Optionen. Mit dem Basel Komitee von 1974 versuchten die international tätigen Banken Standards für die Bankenaufsicht sowie eine Regelung für das Eigenkapital der Banken einzuführen, was im Basler Beschluss von 1988 (auch genannt Basel I) gipfelte (Strange 1994: 49-62). Das zweite einschneidende Ereignis der Deregulierungspraktik des Nachkriegszeit war der 'Washington Consensus', als Resultat auf die Wirtschaftskrisen Lateinamerikas in den 1980er Jahren. Die 'Strukturanpassungsprogramme' hatten zum Ziel, die Märkte der Entwicklungs- und

⁴ 'Hedging' bezeichnet die Absicherung von Vermögenspositionen gegen Preisrisiken. Grundgedanke des Hedging ist die Erzielung einer risikokompensatorischen Wirkung durch das Eingehen einer entgegengesetzten Risikoposition an den jeweiligen Handelsmärkten, d.h. der Wertverlust der einen Position wird durch den Wertzuwachs der Gegenposition ausgeglichen (<http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/hedging/hedging.htm> am 12.1.2011).

Schwellenländer zu Privatisieren und Liberalisieren, um u.a. neue Einzugsgebiete für den auf stetiges Wachstum ausgelegten Weltmarkt zu finden (Edelman/Haugegard 2005: 5-10). Der für die Subprime-Krise dritte wichtige Einschnitt stellt der amerikanische ‘Financial Services Modernization Act’ (nach seinen Initiatoren auch ‘Gramm–Leach–Bliley Act’ genannt) von 1999 dar. Er bedeutete de facto eine Aufhebung des seit 1933 gültigen Gesetzes, dass Geschäfts-, Investmentbanken und Versicherungen nur in ihrem Geschäftsbereich Handel treiben durften (Stiglitz 2010: 122). Die Befürworter glaubten der Argumentation von Ökonomen, dass ein deregulierter Finanzmarkt mehr Effizienz und Wachstum bringen würde (Dullien/Herr/Kellermann 2009). Von nun an konnten Hypotheken verbrieft und als Wertpapiere an der Börse gehandelt werden (SayItVisually 2008).

3.2 Der Zwang zur Produktivität

Weber (1904/1993) erklärt den Zwang zur Produktivität anhand der Interdependenz von Arbeitsethik und protestantischer Religion. Dabei kann die protestantische Arbeitsethik, die ich im Folgenden ausführen werde, aber auch als religionsunabhängige Moralvorstellung gesehen werden, die Teil der Arbeitskultur des Kapitalismus geworden ist und implizit vorausgesetzt wird. Bevor ich auf sein zentrales Konzept eingehe, soll eine Prämisse geklärt werden, die grundlegend für das Verständnis Webers ist. Es ist dies der *Geist des Kapitalismus*. Weber (1904/1993) definiert ihn Bezugnahme auf Benjamin Franklin als Gleichsetzung von Geld mit Zeit, Kredit und Fruchtbarkeit (Wachstum). Geld, das nicht in die Sphäre der Wirtschaft investiert wird, kann sich nicht vermehren und ist darum vergeudet. Darauf aufbauend charakterisiert Weber (1904/1993) den *Geist des Kapitalismus* als Gewinnstreben, als Ausnutzen von Möglichkeiten des Tausches und dem Anstreben von Rentabilität, was dem formalistischen Modell des homo oeconomicus entspricht. – Die protestantische Ethik äussert sich in einer innerweltlichen Askese gegenüber der Arbeit. Ziel ist die Schaffung eines Gefühls der Verpflichtung gegenüber der Erwerbstätigkeit um ihrer selbst willen. Sie wird einem guten Gefühle willens betrieben und nicht der Vermehrung des Geldes wegen. Weber (1904/1993) beschreibt damit beispielhaft seine Vorstellung des ökonomischen Traditionalismus, nach dessen Auffassung die Menschen nicht nach der Prämisse des homo economicus

agieren, sondern nach der Maximierung des eigenen Wohlbefindens. Die Vergrößerung des Vermögens ist Selbstzweck, weil Hedonismus und Prasserei verpönt sind und dem Ethos der Geldvermehrung darum etwas Irrationales anhaftet. Gewinn sollte nicht für Prestigegüter und Exzesse verwendet werden, sondern tugendhaft investiert und zugunsten gemeinnützlichem Vorteil verwendet werden. Die Paradoxie der kapitalistischen Arbeitsethik liegt für Weber (1904/1993) in der Tatsache, dass die innerweltliche Askese, die religiös verursachte Rationalisierung, zu einer Entkoppelung der religiösen Weltentwürfen und den Lebenswelten der Menschen führt, deren Ursache sie selber sind. Es vollzieht sich eine „Entzauberung der Welt“, eine Versachlichung und Rationalisierung aller Lebenssphären. – Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass es die Idee der protestantischen Arbeitsethik ist, dem Arbeiter ein Gefühl der Verpflichtung gegenüber seiner Arbeit zu geben. Er soll sich dazu gedrängt fühlen, sie um ihrer selbst willen effizient und tugendhaft aus zu führen. Dies trifft auch auf das Akkumulieren von Kapital zu. Der Wachstumszwang der Wirtschaft ist in diesem Kontext das Resultat des Effizienzzwangs des Einzelnen.

Hirschman (1977/1980: 198) sieht, anders als Weber, den Kapitalismus nicht als Reaktion auf die Suche nach der Möglichkeit individueller Entfaltung, sondern vielmehr aus der Perspektive der Herrschenden, als Reaktion auf den drohenden Zusammenbruch der Gesellschaft. Er versucht dem entsprechend auf zu zeigen, wie sich Leidenschaften gegenseitig kanalisieren können, und wie die – so wird vorausgesetzt – menschliche Leidenschaft zur Geldakkumulation dazu benutzt wird, andere Leidenschaften wie die sexuelle Begierde, Hochmut, Neid oder Gier nach Macht und Ansehen, zugunsten des Gelderwerbes zu unterdrücken resp. kanalisieren. Im Mittelalter war für die Moralphilosophen der Trieb zur Geldakkumulation einer der drei Hauptsünden menschlicher Dekadenz. Ihr gegenüber stand das Streben nach Ruhm und Ehre, von dem man hoffte, es würde die Leute zu einem Handeln im Sinne des Gemeinwohls animieren. Hobbes und seine Nachfolger stellten das Ideal von Ruhm und Ehre in Frage und brandmarkten es als Verleugnung wahrer Selbsterkenntnis, als egoistische Selbsterhaltung. Im Zuge des Niedergangs des alten Ideals wurde der Gelderwerb zu einer neuen Tugend erhoben. Man erhoffte sich von ihm die gleichen Eigenschaften wie vom Ruhmesideal: Er sollte die zerstörerischen Leidenschaften, die als unbeständig und unberechenbar angesehen wurden, zugunsten von voraussehbarem, beständigem Handeln kanalisieren. Handel und Gelderwerb

werden so zu Instrumenten der Verfeinerung roher Sitten und zu einer Befriedigung der menschlichen Beziehungen (Hirschman 1977/1980). Hirschman stellt fest:

Einerseits wird also ein Mann, wenn er seine Interessen verfolgt, für sich selber gut verfahren [...] Andererseits bringt es auch andere Vorteile, wenn er seine Interessen verfolgt, denn seine Handlungen werden dadurch beinahe so transparent und voraussagbar, als wäre er ein völlig tugendhafter Mensch (Hirschman 1977/1980: 59).

Dieser Wille zur Transparenz gegenüber dem menschlichen Verhalten sieht Hirschman (1977/1980: 62) als der Idee von Lockes 'Gesellschaftsvertrag' entsprungen, der auf eine Beseitigung der Unannehmlichkeiten für den Einzelnen durch ein willkürlich agierendes Kollektiv abzielt. Als negativen Nebeneffekt der Aufwertung des Gelderwerbes zu einer Tugend nennt Hirschman (1977/1980: 128-129) in Bezug auf Adam Ferguson einen Niedergang der Solidarität zwischen den Menschen, die sich aufgrund des Profits, die sie von einander erwarteten, ähnlich wie eine Ware behandelten. Da ein funktionierendes Handelssystem Ruhe und Stabilität benötige, könne dies zudem tyrannischen Herrschaftssystemen auftrieb geben. Hieraus ergibt sich ein ambivalentes Verhältnis der „Bedeutung wirtschaftlichen Fortschritts für die Freiheit“ (Hirschman 1977/1980: 130).

Wachstumswang ist in diesem Sinne als Resultat eines Gesellschaftsvertrages zu sehen, der die 'negativen' Leidenschaften der Menschen zugunsten rationalen Interessen wie der Geldakkumulation unterdrückt. Gewinnsucht wird im Unterschied zu Weber darum als positiv angesehen, weil dem Prinzip der selbstgesteuerten Verbesserung des Kollektives durch eigennütziges Verhalten des Einzelnen (im Sinne Adam Smiths 'unsichtbarer Hand') glauben geschenkt wird. Zudem betrachtet Hirschmann (1977/1980) es als Vorteil, dass gewinngesteuertes Verhalten voraussagbar und beständig ist. Aufgrund dieser Eigenschaft wird die ursprünglich als Leidenschaft betrachtete Habgier zu einem positiv konnotierten Interesse.

3.3 Die Produktion von Bedürfnissen

Röpke (2010: 103-115) sieht Konsum als Hauptantrieb des wirtschaftlichen Wachstums. Kleinschmidt (2008: 10-13) stellt fest, dass die Konsummöglichkeiten für grosse Teile der Bevölkerung durch sozioökonomische Umstände eingeschränkt sind. Dazu im Widerspruch steht der gesellschaftlich hohe Wert von Prestigegütern, die zu besitzen mit der Aneignung und zur Schau Stellung eines bestimmten 'Habitus' gleichgesetzt wird. Das Konsumverhalten ist in dieser Vorstellung Teil der Ausbildung einer spezifischen Identität, die in Abgrenzung zu anderen Gesellschaftsmitgliedern vollzogen wird. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Rolle der gesellschaftlich organisierten Fremdversorgung mit Konsumgütern, wodurch der Zugang zu diesen an Geldmittel geknüpft ist. Im Konzept der 'Konsumgesellschaft' erfolgt die Konsumtion über die Grenze der Bedürfnisbefriedigung hinaus, was durch ein überreiches Angebot und Wahlmöglichkeiten ermöglicht wird. Als Nexus der Konsumgesellschaft, so Kleinschmidt (2008: 349), lässt sich der Privathaushalt bezeichnen. Er ist die Zentrale Institution des Endverbrauchers.

König (2000: 19) bezeichnet die Produktion von künstlichen Bedürfnissen, auf die der Absatz von immer mehr Konsumgütern abzielt, als 'Manipulationsthese'. Unter dieser werden die Werke von Herbert Marcuse, Jürgen Habermas, Arnold Gehlen und Hans Feyer zusammenfasst. Während Marcuse in einer neomarxistischen Perspektive von der Manipulation der Gesellschaft durch Konsum spricht, wodurch die Leute ihre wahren Bedürfnisse nicht mehr erkennen würden, sieht Habermas Konsum als „Ausdruck seelischer Entfremdung und Verarmung“ (König 2000: 19) und als Resultat der Unterwerfung der Lebenswelt unter die Sphäre der Wirtschaft, was zu Konsumismus, Hedonismus und Besitzindividualismus führe. Arnold Gehlens 'Die Seele im technischen Zeitalter' propagiert, dass die Güterproduktion die Bedürfnisse nach diesen in den Konsumenten, unabhängig von der tatsächlichen Nachfrage, mitproduziere. Der Konsumwunsch sei weiter das Resultat der 'Superstrukturen' von Industrie und Gesellschaft (König 2000: 19). Marx (1867/1962: 85-98) bezeichnet mit dem Konzept des 'Warenfetisch' die Gleichsetzung von menschlicher Arbeit mit der Ware, die ihren Wert nicht mehr durch ihren Gebrauchswert sondern durch ihren Tauschwert erhält. Ziel der Herstellung von Waren ist das Erzielen von Profit, durch erfolgreichen Tauschhandel. Marx (1867/1962: 85-98) hält in diesem Zusammenhang fest, dass der Produzent zum Objekt und die Ware zum Subjekt wird. Seine

Feststellung kann in einem Kontext der Produktion von Warenbedürfnissen als ein möglicher Erklärungsansatz für den gesellschaftlichen Wert der Ware gesehen werden.

Wie lassen sich die bisherigen, theoretischen Erkenntnisse über den Zwang zur Arbeitseffizienz sowie die Produktion von Bedürfnissen mit dem Fallbeispiel der Subprime-Krise in den USA verknüpfen? Beide Faktoren können als bestimmende Einheiten gesehen werden, die zur Subprime-Krise führten. Der Zwang zur Produktivität werde ich anhand der Finanzkultur der Wallstreet untersuchen. Die Produktion von Bedürfnissen anhand der Abnehmer der Subprime Hypotheken.

4 Fallbeispiel Subprime-Krise der USA

4.1 Der Zwang zur Wertschöpfung und die Wall Street

Ho (2009: 298) beschreibt die Subprime-Krise als Ausdruck der spezifischen Charakteristiken der Arbeitsweisen an der Wall Street. Dieser *finanzielle Habitus* bezeichnet in Bezug auf die Subprime Krise der Aufbau eines weltweiten Netzes von Schuldnern und Investoren, die Mittels sogenannter ‘Credit Default Swaps⁵’ und ‘Collateralized Debt Obligations (CDOs)⁶’ in die Risiken eingebunden wurden. Das Ziel des Aufbaus einer ‘leverage culture’ wurde durch eine geschickte Selbstvermarktung der Wall Street, eine Kultur der Kurzzeitgeschäfte und die Suche nach immer noch mehr Geschäftsmöglichkeiten erreicht: So drängten die Investment Banker die Hypothekenbanken dazu, immer noch mehr Subprime-Kredite zu kreieren, und die Auflagen für Kredite zu verringern. Dadurch bekamen Leute mit sehr geringem Einkommen Kredite, ohne dass ihre Vermögenswerte überprüft wurden (Ho 2009: 299). Ho (2009: 297) beschreibt diese Arbeitskultur als in sich widersprüchlich, da die Investment Banker dem von ihnen selbst kreierten Hype Glauben schenkten, und dadurch massive Verluste und Risiken in Kauf nahmen. Investment Banken bezahlten die Rating Agenturen dafür, dass sie Hypotheken als sichere Anlagewerte deklarierten, um Investoren für die zwiespältigen Hypothekepakete zu gewinnen. Die Praktiken gewisser Akteure können aus einer substantivistischen Perspektive als Pervertierung der protestantischen Ethik im Sinne Webers gesehen werden, die dem mittelalterlichen Topos des morallosen ‘Wucherers’ wieder nahe kommen (Le Goff 2008). Das Agieren vieler Akteure des

⁵ ‘Credit Default Swaps’ sind Ausfallversicherungen, die auf den Fall des Bankrotts eines Unternehmens abgeschlossen werden. Diese Ausfallversicherungen können aber auch von Akteuren abgeschlossen werden, die selber nicht Anteile an einem Unternehmen besitzen. Dadurch sind ‘Credit Default Swaps’ für Finanz-spekulationen interessant geworden (Blumberg et al. 2009: 40-41).

⁶ CDOs (besicherte Schuldenverschreibungen) zählen zur Gruppe forderungsbesicherter Wertpapiere (Asset Backed Securities). CDOs sind strukturierte Anleihen, die verschieden-artige Forderungen, insbesondere Kredit- und Hypothekenforderungen in einem Wertpapier verbriefen. Das Versagen der Banken, der Ratingagenturen sowie der Aufsichtsbehörden bei der Bewertung der Risiken dieser komplexen und intransparenten Produkte gelten als wesentlicher Beschleuniger der Finanzkrise seit 2007 (http://diepresse.com/home/wirtschaft/hobbyoekonom/618472/The-Big-Short_Zwei-Kerle-und-ein-BloombergTerminal?_vl_backlink=/home/wirtschaft/index.do am 28.12.2010).

Investment-Banking wurde entgegen Hirschmans (1977/1980) Feststellung der Durchschaubarkeit gewinnstrebenden Handelns, durch die Verwendung immer komplexerer und zahlreicherer Derivate wie die Verbriefung, Credit Default Swaps oder CDOs, deren Funktionsweise für die meisten Politiker schleierhaft blieb, unberechenbar und dadurch unnahbar. Aus formalistischer Perspektive sind sie das Resultat fehlender Regelungen seitens der Wirtschaftspolitik. So stellt Horn (2009: 17-21) die Subprime-Krise als primäres Versagen des Staates dar. Dieser habe die beiden grössten amerikanischen Hypothekenbanken 'Fannie Mae' und 'Freddie Mac' bewusst teilverstaatlicht und mit einer faktischen 'Bail-out' Garantie versehen, und dabei für die Verwirklichung des 'American Dream' mit staatlichen Mitteln ihre Aufgabe als Regulierer stark vernachlässigt.

Valdez (2007: 3-11) verwendet die Metapher des Schulden-Karussells, um die Problematik des *Gearing* zur Vergrösserung des eigenen Gewinns auf zu zeigen. Das Geldmachen mit geliehenem Fremdkapital (*Gearing*) verleitet in einem stetig wachsendem Markt (bull-market) mehr und mehr Fremdkapital aufzunehmen, um noch grössere Gewinne zu erzielen. Das Ignorieren der Zwangsläufigkeit einer Rezession, die auf eine Expansionsphase folgt, ist ein Phänomen, dass die Kurzlebigkeit der Finanzwelt veranschaulicht, die in der Regel auf kurzfristige Gewinne aus ist. Valdez erklärt das Phänomen des 'leverage' folgendermassen:

The shareholders are doing more trading than they could with their money alone. How? By borrowing other people's money. The general idea behind leverage or gearing is to make a given sum of money go further. It can be summarized by the popular American expression 'more bang for your buck'! (Valdez 2007: 9).

Teil des 'leverage'-Phänomens ist eine Kultur der Kurzzeitigkeit. Abolafia (2001: 168) beschreibt die Händler an der Börse als oszillierend zwischen den Aussichten auf kurzfristigen, exorbitanten Gewinn, der mit hohen Risiken verbunden ist, und vorhersehbaren, moderaten Gewinnen von Langzeitgeschäften. Er bezeichnet die Identität der Trader weiter als eine Karikatur des 'Geist des Kapitalismus' im Sinne Webers, die sich aus Selbstverlässlichkeit, emotionaler Kontrolle, Mut zum Risiko, erhöhtem Materialismus und Opportunismus zusammen setze. Abolafia sieht den Habitus als nahe dem Modell des homo oeconomicus, aber trotzdem geformt durch institutionalisierte Mythen des Handelns. So sei eine Entscheidung immer davon

abhängig, wie andere Trader eine vorhandene Information interpretierten. Es existiere so etwas wie die Macht einer dominanten Gruppe, wie finanzielle Geschäfte gehandhabt werden müssen.

4.2 Der Glaube in Modelle

Krugman (2009) beschreibt die Einstellung der Ökonomen gegenüber der Wirtschaft als ein Glaube in das Modell der 'effizienten Märkte'. Dadurch seien Anzeichen, die auf die Subprime-Krise hätten hinweisen können, kontinuierlich ignoriert worden. Die zeitgenössische Tendenz in den Wirtschaftswissenschaften, alles umfassende Thesen zu entwerfen, kombiniert mit einem starken Vertrauen wirtschaftsmathematische Modelle, führte zu einem Glauben der Korrespondenz von Theorie und Realwirtschaft. Krugmann (2009) stellt eine Kultur des Vertrauens in den Markt fest, die seit Adam Smiths 'Wohlstand der Nationen' kontinuierlich genährt worden sei. Nach einem kurzen Unterbruch, verursacht durch die 'Grosse Depression' der 1930er Jahre und dem Zuspruch zu Keynes Lehren der staatlich gesteuerten Wirtschaft, genoss die neoklassische Theorie ab der zweiten Hälfte des Zwanzigsten Jahrhunderts eine Wiederbelebung. Ab den 1970er Jahren bis heute, stellt Krugmann (2009) einen starken Glauben in die 'Effizienzmarkthypothese' von Eugene Fama fest, die davon ausgeht, dass alle vorhandenen, wertrelevanten Informationen bereits in den Märkten vorhanden sind. In Bezug auf Haushypotheken stellte Fama 2007 fest: „Housing markets are less liquid, but people are very carefull when they buy houses. It's typically the biggest investment they are going to make, so they look around very carefully and compare prises. The bidding process is very detailed“ (Krugmann 2009).

Was Fama bei dieser Feststellung aber nicht berücksichtige war, dass die Hypotheken-Banken von den Investment Bankern dazu gedrängt wurden, mehr und mehr Subprime Hypotheken an ungenügend kreditwürdige Kunden zu vergeben (Blumberg et al. 2009). Die Überlegungen der Kreditnehmern waren – aufgrund ihrer oft mangelnden Kenntnis über die Konditionen des Geschäftes – nicht so rational wie von Fama dargestellt. Krugmann (2009) sieht die Lösung des Dilemmas in der Notwendigkeit der Anerkennung der neoklassischen Schule, dass Märkte nicht

effizient sind und den Ideen der 'behavioural finance' und dem 'Keynesianismus' mehr Raum gegeben werden muss.

Die 'behavioural finance' geht nach Shefrin (2000: 1-42) von drei Annahmen aus, die Famas 'Effizienzmarkt-Hypothese' entscheidend widersprechen. Erstens von 'heuristisch verursachten Neigungen'. Damit meint er, dass Händler bei ihren Entscheidungen immer davon ausgehen, dass sie und ihre Mithändler rational handeln. Sie handeln laut Shefrin (2000: 13-22) aber vielmehr aufgrund eigener Erfahrungen, die durch ausprobieren und Fehler gemacht wurden, aufgrund vorhandener, vorgefilterter Informationen über eine Sache, die die Realität nur teilweise wiedergeben, mit Repräsentationsheuristiken, die Sachverhalte stereotypisieren und dadurch verzerren, sowie überzuversichtlich betreffend den Entwicklungen des Marktes und ablehnend gegenüber Ambiguitäten im Sinne von Risiken. Als 'Rahmungs-Abhängigkeit' beschreibt Shefrin (2000: 23-32) die Eigenschaften der Risikoaversion, das Bedürfnis Verluste durch Gewinne auszugleichen und allgemein betrachtet die Eigenschaft, dass die Darstellung (Rahmung) eines Problems die Reaktion von Akteuren darauf beeinflusst. So ist der Wille ein Verlust einzugehen, nach einem soeben erfolgten Gewinn in der Regel grösser als anfänglich. Mit der Antithese der 'ineffizienten Märkte' will Shefrin (2000: 33-42) aufzeigen, dass etwa Repräsentationsheuristiken die Sachverhalte stereotypisieren dazu führen, dass Aktien die kürzlich positive Gewinne erzielten, überbewertet und umgekehrt, solche die Verluste einführen, unterbewertet werden. Es finden also regelmässig Fehlbewertungen von Wertpapieren statt. Glauben in die Rationalität von Abläufen spielt daher in der Finanzbranche eine wichtige Rolle.

Rationalitätsglauben findet sich auch im 'Performativitätsmodell' des französischen Wirtschaftssoziologen Michel Callon wieder. Callon (2007) geht von einer Interdependenz von wirtschaftstheoretischen Modellen und Realwirtschaft aus. So gebrauchen in seiner These Wirtschaftswissenschaftler die Wirtschaft nicht nur als Untersuchungseinheit, sondern die wissenschaftlichen Modelle beeinflussen das Funktionieren der Realität. Callon (2007) versucht das Performativitätsmodell, das aus der Sprachwissenschaft stammt, mittels der Konzepte der 'agencement' und der 'selbsterfüllenden Prophezeiungen' zu erklären. *Agencement* versucht das scheinbar unlösbare Paradox der Dichotomie von 'Logik' versus 'Rhetorik' aufzubrechen. Die Logik geht von einer abgrenzbaren, objektivierbaren Realität aus, die mittels Modelle beschrieben und in Form von Gesetzen verstanden werden kann. Die Rhetorik

hingegen geht von einer Verbundenheit und Interdependenz von Beschreibbarem und Beschreibung aus. Das Konzept der *agencements* löst dieses Paradoxon, in dem davon ausgegangen wird, dass die *agencements* eine Verfügungsmacht über ihre eigene Definition sowie ihre Anwendbarkeit in der Logik besitzen. So wurde die Black-Scholes Formel zur Wertberechnung von Optionen zu einem *agencement*, in dem es die Legitimität der Wissenschaft genoss, ihre Anwendung bewusst gefördert wurde und sich ihre Sparsamkeit auszahlte. – Die Theorie der ‘selbsterfüllenden Prophezeiungen’ geht davon aus, dass das Vertrauen in ein Modell dazu führt, dass dieses effektiv in die Realität umgesetzt wird. Es baut auf die Annahme auf, dass menschliches Verhalten determinierbar und modifizierbar ist. Dabei wird vorausgesetzt, dass ein Akteur davon ausgeht, dass auch die ihn umgebenden Akteure an das Modell glauben und eine Art Gruppendynamik entsteht.

Krugmann (2009) kritisiert genau dies an der neoklassischen Wirtschaftstheorie und ihren Anhängern. Sie ignorierten bis zur Finanzkrise die ‘Externalitäten’, die dem Modell des ‘effizienten Marktes’ widersprachen und kreierte so scheinbar einen realen, effizienten Markt. Blumberg et al. (2009) sprechen vom Dilemma des Vertrauens in die Finanzsoftware der Investmentbanker, die die risikoreichen Subprime-Hypotheken aufgrund veralteter Ausgangsdaten als viel zu sicher darstellten.

4.3 Die Produktion von Bedürfnissen und die Verteilung von Risiken

Das Eigenheim, so meine Argumentation, besitzt in den USA einen grossen Stellenwert. Dies ist einerseits durch den Kontext des stark ausgeprägten amerikanischen Individualismus zu erklären, der sich in Abgrenzung zum Wohlfahrtsstaat, der mit dem Sozialismus in Verbindung gebracht wurde/wird, ausgebildet hat. Andererseits scheint es eine historische Konstante der amerikanischen Wohnkultur zu sein, dass ‘Land’ in Besitz genommen und nicht gepachtet wird. Derrick (2009) bezeichnet es als amerikanischen Mythos, in Verbindung mit dem American Dream (‘Jeder kann durch harte Arbeit und Willenskraft alles erreichen’), dass jeder ein Haus besitzen möchte. Dieser Sachverhalt widerspiegelt sich in Regierungsprogrammen, die vor der Subprime-Krise Hypotheken zugunsten von Eigenheimen bewusst förderten. Die

Konsumversiertheit und das mangelnde Wissen der Empfänger der Subprime-Kredite über variable Zinssätze wurden von den Hypothekenverkäufern ausgenutzt, um ihre eigenen Gewinnmargen massiv zu erhöhen. – Sie versuchten sie u.a. anderem mit dem Argument zu überzeugen, dass sie die bei einem variablen Zinssatz in Zukunft steigenden Ausgaben durch die ebenfalls steigenden Immobilienpreise (die aber nicht ihrem effektiven Wert entsprachen) in der Zukunft dann schon bezahlen könnten (Stiglitz 2010). – Ein befragter Hypothekemakler beschreibt das Phänomen zusätzlich als Opportunismus zwischen den Hypothekenbanken, die als Reaktion auf sinkende Eigenkapitalanforderungen bei der Hypothekengabe durch konkurrierende Banken, sukzessive auch die eigenen Anforderungen nach unten schraubten (Blumberg et al. 2009). Zum Verständnis, dass so viele Amerikaner mit niedrigem Einkommen bereit waren, einen Hypothekenvertrag ein zu gehen, muss betont werden, dass die meisten amerikanischen Haushypotheken so genannte ‘rückgriffsfreie Kredite’ sind, bei dem der Besitzer maximal sein Haus verliert, nicht aber mit seinem übrigen Besitz oder Geldeinkünften haftet. So konnten die Schuldner daher ihrem Wunsch nach einem Eigenheim Folge leisten und gleichzeitig ein all zu grosses Risiko doch ausschliessen (Stiglitz 2010: 121). Die Leute handelten also teilweise rational im Sinne der formalistischen Theorie, liessen sich gleichzeitig aber auch von ihren eigenen Wünschen nach einem Eigenheim über ihren Einkommensverhältnissen verleiten, was dem Modell des irrationalen Akteurs der substantivistischen Theorie entspricht.

Stiglitz (2010: 116-152) beschreibt die Subprime Krise als grosses Täuschungsmanöver der Finanzmärkte, das auf den Verbriefungsprozess der Hypotheken und den dabei verloren gegangenen Informationen aufbaute. Bei einer Verbriefung werden diverse Hypothekenverträge gebündelt und mit einem Risikolabel versehen, damit sie an der Börse gehandelt werden können. Da die Ratingagenturen von den Banken bezahlt werden, wurden die Ratings konstant zu hoch vorgenommen. Dadurch wurden Abnehmer weltweit in die risikohohen Derivate eingebunden, die an die Stärke der amerikanischen Wirtschaft glaubten. Der Anreiz zu dieser regen Verbriefungstätigkeit kam von hohen Gebühren, die die involvierten Zwischenstellen für die Transformation beanspruchen konnten.

5 Fazit

Die Erklärung der Subprime-Krise durch das Modell des Wachstumszwangs mit dem ihm inhärenten Prämissen der Arbeitseffizienz, Konsumversiertheit und Konformität ist eine Herangehensweise unter möglichen vielen, die ich zur Erklärung des Phänomens gewählt habe. Das Modell kann nicht alle Facetten des Beispiels befriedigend erklären, doch bietet es einen vereinfachten Erklärungsansatz, wie die komplexen Prozesse, Handlungen und Überlegungen, die zur Krise geführt haben, verstanden werden können.

Die Herausforderungen einer ethnologischen Perspektive auf das Phänomen bestanden darin, einen Sachverhalt der mehr für ökonomische und politologische Analysen geeignet scheint, auf ethnologische Begrifflichkeiten und Konzepte zu übertragen. Die Subprime-Krise stellte sich dabei als ein Gegenstand heraus, der eine profunde Zahl an Debatten enthält, die von der politischen Ökonomie, über die Frage nach der Natur und dem Verhalten von Wirtschaftssubjekten bis hin zur Beeinflussung von Wissenschaft und Realität reichen.

Dabei hat sich für die Debatte zwischen Formalismus und Substantivismus gezeigt, dass das Verhalten der meisten Subjekte eine Hybridform zwischen rationalem Handeln und sozialen Überlegungen resp. Überzeugungen darstellt. Der Diskurs zwischen Liberalismus und Marxismus hat anhand der Analyse der Subprime-Krise verdeutlicht, dass die Forderung nach der Deregulierung der Finanzmärkte der These des Wachstumszwangs der neoliberalen Wirtschaftssystems entspricht. Auch die marxistische Haltung, die eine Dominanz der Wirtschaft über die anderen Sphären der Gesellschaft feststellt, hat sich als zutreffend erwiesen. Die Politik sah sich gezwungen, trotz selbstverschuldetem, exzessivem Verhalten von Wirtschaftssubjekten, diesen durch Liquiditätszuschüsse zu helfen. Dies führt nach Polanyi (1944/1977) zu fatalen Effekten für die Gesellschaft als Ganzes, weil die Mängel der Wirtschaftssphäre sich auf die übrigen gesellschaftlichen Sphären abwälzen.

Ein weiteres einschneidendes Ergebnis der Krise ist, dass die Volkswirtschaftslehre einige ihrer grundlegenden Modelle neu überdenken muss. Das Modell der 'effizienten Märkte' von Eugene Fama hat sich als unzureichend erwiesen. Dadurch erhalten jene Stimmen Aufschwung, die eine Vernetzung von kulturwissenschaftlichen und wirtschaftswissenschaftlichen Theorien menschlichen Handelns fordern. Hier erweist sich darum die These von Latour (1995), der eine

Tendenz zur Purifikation von hybriden Phänomenen in klare, vereinfachte Kategorien einzelner Disziplinen feststellt, als zutreffend. In diesem Sinne lässt sich abschliessend feststellen, dass vermehrt interdisziplinäre Erklärungsansätze zur Erforschung und Klärung von Problemstellungen verwendet werden sollten, da sie der Komplexität der Realität besser entsprechen.

Literaturverzeichnis

- Abolafia, Mitchel Y. (1998) *Markets as Cultures: An Ethnographic Approach*. In: Callon, Michel (Hg.) *The Laws of the Markets* (69-85). Oxford: Blackwell Publishers.
- Biswanger, Hans-Christoph (2009) *Vorwärts zur Mässigung. Perspektiven einer nachhaltigen Wirtschaft*. Hamburg: Hurmann Verlag.
- Blumberg et al. (2009) Die Finanzkrise. Erklärungen für Leute die sich nicht für Wirtschaft interessieren. *NZZ Folio*, Die Zeitschrift der Neuen Zürcher Zeitung. 2009(1).
- Callon, Michel (2007) What does it mean to say the economy is performative? In: MacKenzie, Donald/Muniesa, Fabian/Siu, Lucia (eds.) *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics* (311-357). Princeton/Oxford: Oxford University Press.
- Cezanne, Wolfgang (1999) *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*. München: Oldenbourg.
- Derrick, Jeniffer (2010) *Homeownership Myth: Why Not Everyone Should Be a Homeowner*. In: http://www.savingadvice.com/articles/2009/01/21/103911_why-not-everyone-should-be-a-homeowner.html (7.12.2010).
- Dullien, Sebastian/Herr, Hansjörg/Kellermann, Christian (2009) *Der gute Kapitalismus ... und was sich dafür nach der Krise ändern müsste*. Bielefeld: Transcript Verlag.
- Edelman, Marc/Haugegard, Angelique (eds.) (2005) *The Anthropology of Development and Globalization*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Hirschman, Albert O. (1977/1980) *Interessen und Leidenschaften. Politische Begründung des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Ho, Karen (2009) *Liquidated. An ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Horn, Karen (2009) Die Housing-Krise in den USA. In: Hoffmann, Christian/Bessard, Pierre (Hrsg.) *Aus Schaden klug? Ursachen der Finanzkrise und notwendige Lehren*. Zürich: Liberales Institut.
- Kleinschmidt, Christian (2008) *Konsumgesellschaft*. Göttingen: Vandenhoeck Ruprecht.

- König, Wolfgang (2000) *Geschichte der Konsumgesellschaft*. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Krugman, Paul (2009) *How did economists get it so wrong?* In: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html> (14.12.2010).
- Krugman, Paul/Wells, Robin (2010) *Volkswirtschaftslehre*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Latour, Bruno (1995) *Wir sind nie modern gewesen. Versuch einer symmetrischen Anthropologie*. Berlin: Akademie Verlag.
- Le Goff, Jaques (2008) *Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Maier-Rigaud, Frank P. (1997) *The Great Transformation von Karl Polanyi. Versuch einer Kritik*. In: <http://www.microeconomics.de/workpap/Polanyi.pdf> (5.1.2011).
- Mankiw, N. Gregory (2008) *Principles of economics*. Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Marx, Karl (1867/1962) *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Berlin: Dietz-Verlag.
- Polanyi, Karl (1944/1977) *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Wien: Europaverlag.
- Rössler, Martin (1999) *Wirtschaftsethnologie: Eine Einführung*. Berlin: Reimer Verlag.
- Rehbein, Boike/Schwengel, Hermann (2008) *Theorien der Globalisierung*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Röpke, Inge (2010) *Konsum: Der Kern des Wachstumsmotors*. In: Seidl, Irmig/Zahrnt, Angelika (hrsg.) *Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft*. Marburg: Metropolis-Verlag, S. 103-115.
- SayItVisually (2008) *Understanding The Financial Crisis*. In: <http://www.youtube.com/watch?v=h4Ns4ltUvfw> (7.1.2010).
- Seidl, Irmig/Zahrnt, Angelika (hrsg.) (2010) *Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Shefrin, Hersh (2000) *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

- Strange, Susan (1994) *From Bretton Woods to Casino Economy*. In: Corbridge, Stuart/Thrift, Nigel/Martin, Ron (eds.) *Money, Power and Space*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Stiglitz, Joseph (2010) *Im freien Fall. Vom versagen der Märkte zur Neuordnung der Weltwirtschaft*. München: Siedler Verlag.
- Valdez, Stephen (2007) *An introduction to global financial markets*. New York: Palgrave Macmillan, pp. 3-11.
- Weber, Max (1904/1993) *Die protestantische Ethik oder der «Geist» des Kapitalismus*. Weinheim: Beltz Athenäum Verlag.
- Wicker, H.R. (2005) *Leitfaden für die Einführungsvorlesung in ökonomischer Anthropologie*. In: http://www.anthro.unibe.ch/unibe/philhist/anthro/content/e297/e1386/e3578/linkliste3583/leitfaden_wirtschaft_ger.pdf (1.11.2010).