

Tausch oder Raub

Autor(en): **Scheu, René / Ridley, Matt**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **92 (2012)**

Heft 994

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-735379>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

1 Tausch oder Raub

Ich gewinne, du verlierst. Wer hat, der hat es anderen genommen. Klingt vertraut, oder? Es ist die Räuberlogik. Matt Ridley erklärt im Gespräch, wie die Welt wirklich funktioniert. Und warum wir immer reicher werden, auch wenn wir es nicht merken.

René Scheu trifft Matt Ridley

Herr Ridley, auf den Flohmarkt zu gehen und um vergilbte Bücher zu feilschen, ist für die meisten ein tolles Wochenenderlebnis. Dieselben Menschen fürchten sich am Montag vor dem global wirkenden Markt, der in den Medien als grosse anonyme Macht beschworen wird. Warum ist das so?

Der Mensch ist schizophran, das ist eine seiner Stärken. Wie sollte er sonst die Wirklichkeit ertragen? Nein, Sie haben natürlich recht: Märkte für kommerzielle Güter, für Hamburger und Frisuren, funktionieren wunderbar. Sie funktionieren nach dem Prinzip des Marktplatzes – es wird

Der Mensch ist schizophran, das ist eine seiner Stärken.

Wie sollte er sonst die Wirklichkeit ertragen?

kommuniziert, getauscht, gelacht, alles auf der Basis der Freiwilligkeit. Nur, es gibt da eine verflixte Ausnahme...

Einen Markt, der nicht wie ein Markt funktioniert?

Genau, einen Pseudomarkt. Mein Kollege Vernon Smith, der ja auch für Sie schreibt, hat in Laborversuchen nachgewiesen, dass ein grosser Unterschied besteht zwischen einem Marktplatz, auf dem man Gemüse oder Antiquitäten kaufen kann, und den Vermögensmärkten. Auf diesen Vermögensmärkten werden Erwartungen gehandelt, nicht Waren. Blasen und Crashes sind

deshalb unvermeidlich. Es gibt sie ständig, auch wenn sie nicht bewusst herbeigeführt werden. Auf echten Güter- und Dienstleistungsmärkten kommt es hingegen zu keinen Blasen.

Konkreter, bitte.

Wenn ich an der Strassenecke für einen Dollar einen Hamburger kaufe, dann machen sowohl ich als auch der Verkäufer ein gutes Geschäft. Vergleichen wir dies mit dem Immobilienmarkt, wie er heute funktioniert. Dieser sollte eigentlich ein Markt für Güter und Dienstleistungen sein, oder? Ist er aber längst nicht mehr. Es gilt hier nicht das einfache Prinzip: verkauf mir dein Haus, ich will darin leben. Es gilt vielmehr das Prinzip: verkauf mir dein Haus, denn es wird bestimmt wertvoller, und ich kann es dann gut weiterverkaufen. Und jener, der es kauft, will es ebenfalls bloss weiterverkaufen. So entstehen Blasen, wie wir alle spätestens seit 2008 wissen. Das Problem dabei: wenn am Ende die Blase platzt, zahlen nicht nur jene den Preis, die fleissig Luft reingepumpt haben.

Auch auf Finanzmärkten findet im Prinzip einfacher Handel statt. Jemand bezahlt Geld für eine Aktie, ein anderer bekommt dieses Geld für die Aktie. Worin besteht der Unterschied zum Gemüsemarkt?

Gegenfrage: wer kauft heute noch Aktien, weil er an der Firma interessiert ist? Es geht vielmehr um ein Spiel – der Käufer setzt auf fallende oder steigende Kurse. Oft wird mit riesigen Hebeln spekuliert. Täglich wird auf Finanzmärkten mit Volumina gehandelt, die die menschliche Vorstellungskraft

Matt Ridley

ist promovierter Zoologe und Autor des internationalen Bestsellers «The Rational Optimist: How Prosperity Evolves» (2010). Von 2004 bis 2007 sass er im Vorstand der Bank Northern Rock.

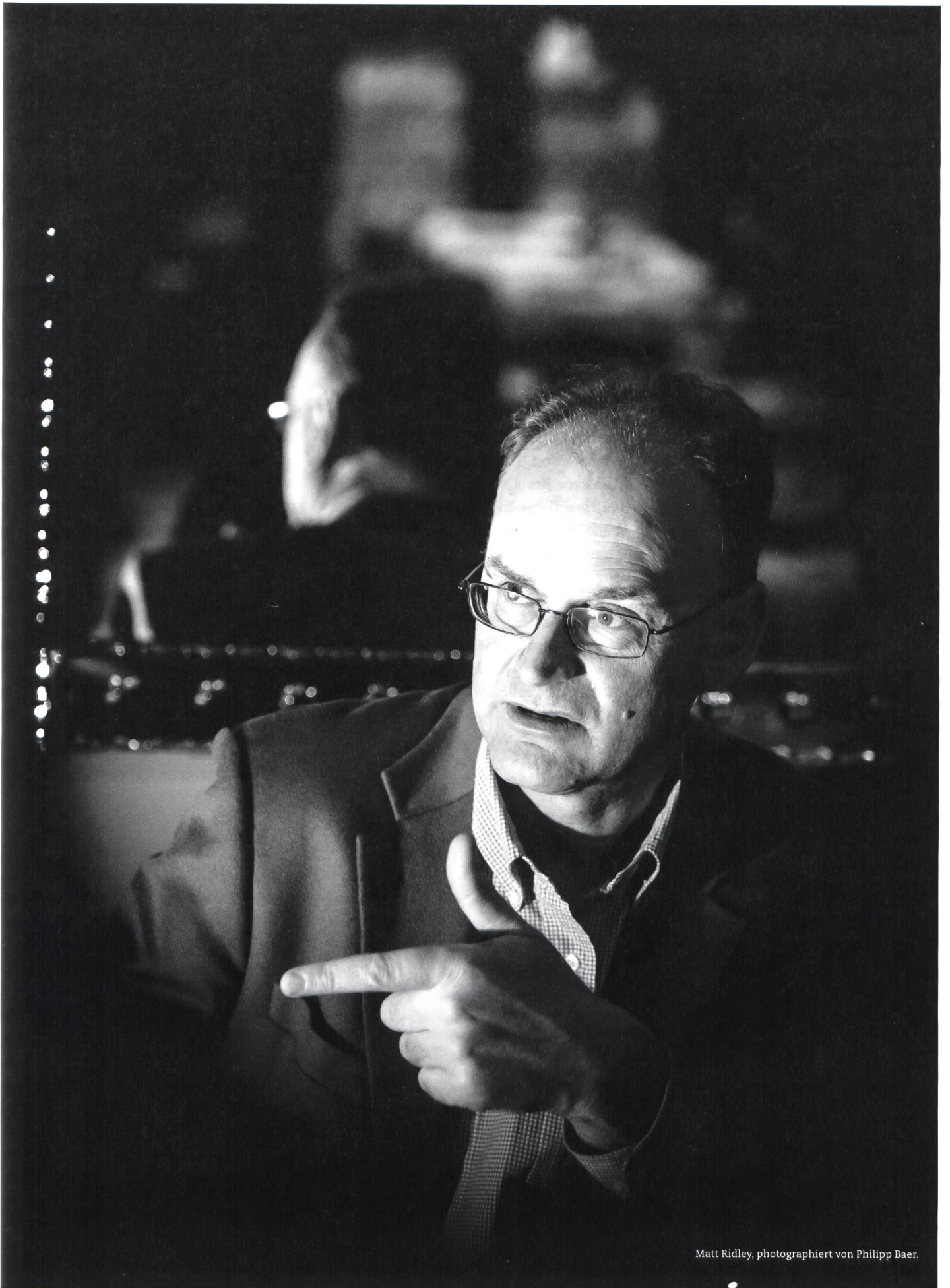
übersteigen und ein x-faches des Bruttoinlandsproduktes betragen.

Dennoch bleibt es ein Tausch: einer verkauft die Aktie, und ein anderer kauft sie.

Formal gesehen, ja. Der Unterschied liegt woanders: wenn ich an der Strassenecke für einen Dollar einen Hamburger kaufe, dann machen sowohl ich als auch der Verkäufer ein gutes Geschäft. Beide sind zufrieden. Auf Finanzmärkten verhält es sich nicht so – da gewinnt der eine, was der andere verliert. Es ist ein Nullsummenspiel.

Aber eines mit einer volkswirtschaftlich wichtigen Funktion: es geht um die effiziente Allokation von Kapital.

Länder ohne Börse können Kapital nicht so effizient verteilen wie solche, die den Kapitalhandel über eine Börse abwickeln. Und natürlich schläft das Geld nie, es arbeitet, es ermöglicht zum Beispiel weniger Vermögenden die Aufnahme von Krediten für kluge Investitionen. Dennoch haben wir in den letzten Jahren gesehen, dass Kapitalmärkte für realwirtschaftliche Rezessionen verantwortlich sein können. Die Vermögenswerte stiegen und stiegen – um dann zusammenzubrechen. Leute verloren Geld, sie verloren damit Kaufkraft, dadurch verlieren andere ihre Jobs und dadurch dann noch mehr Geld.



Matt Ridley, fotografiert von Philipp Baer.

Die ökonomische Krux von modernen Finanzmärkten ist eben, dass Geld kein knappes Gut darstellt. Es lässt sich in unserem System beinahe beliebig vervielfältigen.

Ich stimme Ihnen zu. Schauen Sie sich an, was in der Eurozone derzeit passiert. Schauen Sie vor allem auf Spanien, Italien, Portugal und Griechenland. Diese Länder verhalten sich alle anders, sie kümmern sich um unterschiedliche nationale Themen, haben unterschiedliche politische Systeme – und trotzdem sitzen sie nun alle im gleichen Durcheinander. Das Geld war für sie zu günstig. Sie bekamen es zu einem deutschen Zinssatz statt zu einem, der zu ihren nationalen Eigenheiten und Wirtschaften gepasst hätte. Keine der genannten Nationen war nun besonders gierig – das war einfach der unvermeidliche Lauf der Dinge. Als das Geld für die Iren zu günstig war, begannen die Iren, sich gegenseitig ihr Irland abzukaufen. Als das Geld für Island zu günstig war, haben sie kurzerhand die ganze Insel in einen Hedgefonds verwandelt. Das alles sind Symptome genau eines Problems: billiges Geld.

Daraus liesse sich schliessen, dass sich die weitverbreitete Abneigung gegen das Prinzip des Marktes auf die Geldpolitik der letzten Jahre zurückführen lässt. Nur hegten die Menschen schon vor den Verwerfungen auf den modernen Finanzmärkten eine grosse Skepsis gegenüber dem Markt. Warum?

Weil sie ihn mit der Herrschaft der Mächtigen gleichsetzen. Dabei erliegen sie einem Kurzschluss. Menschen können auf zwei Wegen zu Reichtum gelangen. Entweder sie tun dies durch Parasitismus und Raub – schöne Beispiele sind Piraten, Könige oder Bürokraten. Oder sie tun dies durch Austausch von Dingen und Ideen, so dass beide Tauschpartner Gewinn daraus ziehen. Die meisten Menschen glauben, dass Handel eine Gewinner- und eine Verliererseite habe. «Ich gewinne, du verlierst!» In Wahrheit trifft dieses Schema einzig auf Raub und Diebstahl zu. Dieser Verwirrung kann man beikommen, indem man sich selbst fragt: wenn ich am Zeitungsstand eine Zeitung kaufe – stehle ich? Das Problem ist, dass die Räuber nie ausstarben. Auch zu

jenen Zeiten, als der Reichtum bereits vornehmlich durch Tausch erwirtschaftet wurde, wie im alten Griechenland, im Italien der Renaissance oder im Holland des 17. Jahrhunderts, gab es stets den Räuber von nebenan, der einbrach und Leute überwältigte. An irgendeiner Stelle der Geschichte begannen die Menschen, den Räuber zu bewundern – und nicht etwa den Händler! Der Räuber ist stark und bewaffnet, der Händler hat bloss das bessere Argument beziehungsweise Produkt auf seiner Seite. Schauen Sie sich die Geschichten an, die wir uns bis heute erzählen: Alexander der Grosse, Julius Caesar, Napoleon. Alles Diebe! Die Sozialisten reden heute über Händler und Unternehmer, wie dies viktorianische Prinzen schon getan hatten, die sich von ihnen in ihrem Status bedroht sahen. Wieso werden jene, die den Wohlstand erarbeiten, weniger bewundert als jene, die ihn stehlen?

Ganz einfach: die Überzeugung ist tief verankert, dass von anderen genommen haben muss, wer es zu Reichtum gebracht hat.

Vor der Zeit des Handels und Tausches war es ja tatsächlich so, dass Reichtum, wenn man es denn so nennen will, das Ergebnis eines Nullsummenspiels war: wenn meine Herde mehr Tiere hatte als deine, so war das im Regelfall darauf zurückzuführen, dass wir dich im Kampf besiegt und Hab und Gut an uns gerissen hatten.

Es ist die Angst vor dem Räuber, die sich uns eingeprägt hat. Unser emotionales Erbe aus Urzeiten spielt uns bis heute einen Streich.

In der Tat. Der Mensch ist ein vorsichtiges Wesen, stets darauf bedacht, dass ihm nichts zustösst. Den Räuber schätzen wir als reale Gefahr ein, die überall lauert. Man könnte also sagen: der Gefahrensinn triumphiert über die Vernunft. Obwohl wir soziale Wesen sind, die gern abgeben und teilen, eine Art Instinkt für den Tausch haben, der uns von anderen Lebewesen unterscheidet, hat sich unsere Psyche eben viel langsamer entwickelt als unser Wohlstand. Es fällt uns bis heute schwer zu erklären, wie es möglich ist, dass sieben Milliarden den Planeten Erde bevölkern und der

durchschnittliche Reichtum eines jeden ein x-faches von dem beträgt, was die paar tausend früheren Menschen hatten. Dabei ist die Erde immer noch dieselbe Erde und der Mensch immer noch derselbe Mensch.

Die politisch korrekte Antwort darauf wäre: Sie denken elitär, denn nicht alle profitieren von Ihrer Art zu denken.

Das wäre gegenüber unseren Vorfahren zynisch! Wir sind heute so reich wie noch nie in der Geschichte der Menschheit. Und die gute Nachricht ist: Reichtum und Wohlstand wachsen weiter, allerdings nicht unbedingt im Westen, sondern in der neuen Welt, in Afrika, Asien, Südamerika. Die absolute Zahl von Menschen, die von weniger als einem Dollar pro Tag leben, ist seit 1950 trotz Verdoppelung der Weltbevölkerung um mehr als die Hälfte gesunken – auf weniger als 18 Prozent. Innerhalb der gleichen Periode hat sich das Einkommen des durchschnittlichen Menschen verdreifacht. In Europa haben wir gelernt, geradezu eine Art von Gleichgültigkeit gegenüber der ebenso interessanten wie wichtigen Frage nach dem Ursprung unseres Wohlstands zu kultivieren. Ich sehe das aber positiv: es muss einem schon ziemlich gut gehen, bis man an jenen Punkt gelangt, an dem man es müssig findet, sich mit dieser Frage zu befassen. In Europa widmen wir uns lieber der Betrachtung der Einkommens- und Reichtumsunterschiede innerhalb unserer Gesellschaften. Das ist verständlich und legitim, auch wenn uns hier oft unsere Stammzeitpsychologie einen Strich durch die Rechnung macht. Was zählt, ist ja nicht, was andere haben, sondern was wir haben.

Jene, die soziale Ungleichheiten beklagen, haben in Europa gerade ziemlich viel Rückenwind.

Ich weiss. Und ich kann Ihnen leider nicht sagen, woran es liegt, dass man sich angesichts unseres erreichten Wohlstandes nicht sagt: «Gut, ich mag das System nicht vollständig verstehen – aber offenbar funktioniert es.» In armen Ländern mag man den Markt nicht, weil man denkt, er mache nur die Reichen reicher – das Räuberdenken. In reichen Ländern mag man den Markt

nicht, weil man bereits reich ist und deswegen ein schlechtes Gewissen hat – man sieht sich selbst als Räuber, der anderen etwas weggenommen hat. In Wirklichkeit hilft der Markt den Armen, reicher zu werden. Und er sollte deshalb für jene, die bereits im Wohlstand leben, ein Grund zur Freude sein.

Stattdessen spenden wir lieber und beruhigen unser Gewissen, weil wir davon überzeugt sind, dass Wohlstand auf Ausbeutung beruht.

Wäre dem so, würden wir heute noch immer in der Höhle hausen! Lassen Sie mich diese unglaubliche Entwicklung verdeutlichen: vor vielen tausend Jahren haben unsere Vorfahren die ersten Faustkeile hergestellt. Keile aus Stein, die vorn scharfkantig geschliffen waren, hinten jedoch halbwegs angenehm in die Handflächen ihrer Benutzer passten. Diese Faustkeile wurden meist von genau einer Person hergestellt – der Designer war also bekannt, er nutzte sein Wissen, um ein möglichst gutes Werkzeug

zu schaffen. Etwa von der gleichen Grösse, aber im Herstellungsprozess von völlig anderer Art, findet sich heute in vielen Handflächen ein anderes Werkzeug: die Computermaus. In diesem weitverbreiteten Gebrauchsgegenstand steckt modernste Technik, und die Benutzung einer Maus ermöglicht heute den Zugang zu Informationen von der ganzen Welt. Und nun der Clou: an der Realisierung einer einzelnen Computermaus haben aber Tausende von Menschen mitgearbeitet – ein Designer, ein Plastikproduzent, womöglich Universitäten, Entwicklungszentren für Präzisionslaser, jemand, der die Farben für die Tasten mischt, ein Zwischenhändler und schliesslich noch der FedEx-Bote, der Ihnen das Gerät nach Hause bringt, weil sie es irgendwo bestellt haben. Während Sie früher mit dem von einer Person hergestellten Faustkeil tagelang an schmalen Bäumen herumschlagen mussten, bis Sie Feuerholz hatten, können Sie heute, in der arbeitsteiligen Gesellschaft, das Feuerholz bequem online bestellen: Sie schaffen dabei nicht

nur die Existenzgrundlage aller, die eine Maus herstellen, sondern auch jene des kanadischen Holzfällers. Das ist das Geheimnis unseres Wohlstandes: niemand ordnet die Arbeitsteilung – sie ordnet sich selbst. Denn sie ist viel zu komplex, als dass einzelne sie ordnen könnten.

Schöne Geschichte. Wie würden Sie einem Kind die Arbeitsteilung erklären?

Ganz einfach: unsere Vorfahren begannen irgendwann damit, Werkzeuge zu fabrizieren. Nehmen wir an, Vorfahre A braucht 4 Stunden, um einen Speer herzustellen, und 3 Stunden, um eine Axt zu produzieren. Vorfahre B ist geschickter und braucht 1 Stunde für einen Speer und 2 Stunden für eine Axt. Obwohl B beide Geräte schneller herstellen kann als A, lohnt sich für ihn die Arbeitsteilung. Warum? Insgesamt arbeitet A 5 Stunden und B 3. Wenn nun A in 6 Stunden 2 Äxte und B in 2 Stunden 2 Speere produziert und beide ihre Geräte tauschen, haben beide genau eine Stunde ihrer Zeit gespart.

In armen Ländern mag man den Markt nicht, weil man denkt, er mache nur die Reichen reicher. In reichen Ländern mag man den Markt nicht, weil man bereits reich ist und deswegen ein schlechtes Gewissen hat.

Matt Ridley

Und Zeit ist Geld.

Genau. Beide haben vom Tausch profitiert! Und sie profitieren je länger, desto mehr, wenn sie sich weiter spezialisieren. Unsere beiden Vorfahren können nun die gewonnene Stunde investieren: sie können noch mehr Speere und Äxte herstellen, oder aber sie können sich Gedanken machen, wie man andere Bereiche des Lebens vereinfachen könnte. Das Schema gilt nicht nur für unsere Vorfahren, es gilt auch heute. Wenn wir füreinander arbeiten – und Tausch beziehungsweise Handel ist nichts anderes –, können wir in weniger Zeit mehr erreichen. Und trotzdem: jedes Mal, wenn wir heute einen Menschen sehen, der reich geworden

Die Einkommensunterschiede nehmen dank dem Wachstum in China und Indien global ab, nicht zu!

ist, schliessen wir instinktiv: er muss seinen Reichtum jemand anderem weggenommen haben. Dabei ist es gerade umgekehrt: jemand, der als Händler und Unternehmer reich geworden ist, hat besonders viele seiner Mitmenschen glücklich gemacht, nur deshalb haben sie ihm ja freiwillig ihr Geld gegeben.

Unser Gehirn ist wohl zu einfach gestrickt, um solche Zusammenhänge intuitiv zu begreifen. Und ein Schulfach «Markt und Handel» wurde bisher nicht eingeführt.

Gute Idee, das wäre wirklich ein Fortschritt! Den Menschen gibt es seit knapp 200000 Jahren, die Idee des Handelns ist hingegen jüngeren Datums. Wir begreifen nicht, was wir seit einigen tausend Jahren ständig tun. Und wir tun es immer weiter – und begreifen immer noch nicht, was wir tun. Das ist schon ziemlich verrückt.

Ethik und Moral sind Begriffe, die hoch im Kurs stehen. Wie steht es Ihrer Ansicht nach um die ethischen Qualitäten des Marktes?

Schauen wir die Sache historisch an. Es

gibt keinen Zweifel daran: Tausch und Handel haben extrem viel dazu beigetragen, dass unser Zusammenleben «menschlicher» geworden ist. Die Menschen wurden von der Geissel der Armut befreit, und das Wohlstandsgefälle hat sich positiv verändert: wo früher nur einige wenige reich waren und alle anderen mit Sicherheit arm blieben, bestehen heute Chancen zum Aufstieg, die Millionen Menschen nutzen können. Handel löst Kriege ab, er löst alte, überkommene Denkmuster ab, und weltweiter Handel sorgt sogar dafür, dass Vorurteile über andere im Rückzug begriffen sind, weil die Handelspartner sich besser kennenlernen.

Frei nach Voltaire: Menschen, die sich kürzlich noch gegenseitig umbringen wollten, sitzen nun gemeinsam in einem Boot, weil sie die gleichen Aktien besitzen?

Kein Sozialarbeiter der Welt hätte sie zusammengebracht, der Markt hingegen schon. Ich behaupte, alle soeben aufgezählten Leistungen des Marktes, die unser globales Zusammenleben erleichtern und verbessern, haben das Prädikat «ethisch» verdient. Man kann vor diesem Hintergrund zu Recht sagen: die Idee, Marktwirtschaften produzierten Egoismus und Rücksichtslosigkeit, ist schlicht falsch. Der Schweizer von heute ist nicht egoistischer als jener im Mittelalter, im 17. Jahrhundert oder in der Sowjetunion. Das gilt für jedes Land der Welt. Die Einkommensunterschiede nehmen dank dem Wachstum in China und Indien global ab, nicht zu!

Betrachtet man nur die grossen Industrieländer, so stimmt die letzte Aussage nicht. Untere und obere Einkommen wachsen zwar, aber nicht gleich schnell – also vergrössert sich der Abstand.

Richtig. Der Grund dafür liegt aber nicht im Freihandel. Die Einkommensunterschiede nehmen zu, weil wir es hier mit dem sogenannten «Crony Capitalism» zu tun haben: einem eng verflochtenen Netz zwischen privaten Unternehmen und dem Staat. Subventionen, Schutzzölle, Vergünstigungen für Lobbygruppen. Die einen profitieren, die anderen bezahlen, Sie kennen das.

Das heisst, wenn wir uns in den Industrieländern über zu viele Egoisten beschwerten, schiessen wir am Schuldigen vorbei, wenn wir auf den Markt zielen?

Mit Sicherheit. Aber bleiben wir präzise: es ist nicht Aufgabe des Marktes, ethisches Handeln bereitzustellen. Respekt für das Gegenüber ist ein «Nebenprodukt» der funktionierenden Marktwirtschaft. Beim Umgang mit Fremden hat man einfach einen Vorteil davon, diesen möglichst freundlich zu begegnen – erst recht, wenn man mit ihnen Geschäfte machen will. Altruismus, Sympathie und Freundlichkeit gibt es aber selbstverständlich auch jenseits der Wirtschaft, vor allem unter Bekannten und Freunden. Wir verlangen ja schliesslich nicht für jede Nettigkeit eine Gegenleistung. Man kann nun versuchen, diese Freundlichkeit zu verbreiten – wie das die Religionen häufig tun –, allerdings mit geringer Aussicht auf Erfolg. Schon Adam Smith wusste: wer die Menschen menschlicher machen will, appelliert besser an sein Selbstinteresse als an seine Ideale.

Wer das heute öffentlich ausspricht, ist ein Unmensch. Sie machen nicht den Eindruck, ein solcher zu sein.

Natürlich wäre es schön, wenn alle wie Mutter Teresa handelten: «Es kostet mich etwas, aber es tut dir gut.» Grossartig, aber in dieser Form selten. Der Handel kombiniert nun beide Modelle, er gleicht die Interessen aus. Im Sinne eines «Ich gewinne, du gewinnst!» Und das Beste: im Gegensatz zu den Extremen Raub und Altruismus ist er ein Schema, das nicht nur ethische, sondern auch wirtschaftliche Vorteile für unsere Zukunft verspricht. ◀