ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Endres, Alfred

Article — Published Version

Der Ökonom im Spiegel des öffentlichen Vorurteils: Eine Polemik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Endres, Alfred (2007) : Der Ökonom im Spiegel des öffentlichen Vorurteils: Eine Polemik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 87, Iss. 9, pp. 577-580, https://doi.org/10.1007/s10273-007-0706-1

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/42761

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

DOI: 10.1007/s10273-007-0706-1

Alfred Endres

Der Ökonom im Spiegel des öffentlichen Vorurteils – Eine Polemik

Die Wirtschaftswissenschaften werden in der Öffentlichkeit als realitätsfern kritisiert. Welche Vorwürfe werden dabei im Einzelnen erhoben? Beschränkt sich die Ökonomie auf das Ziel der Gewinnmaximierung? Funktioniert der Marktmechanismus nur unter restriktiven Bedingungen? Ist die Ökonomie auf ein zu kleines Erkenntnisgebiet eingeengt oder dominiert sie im Gegenteil andere Wissenschaften?

Unsere Mikroökonomie – ach wie sie doch in der öffentlichen Diskussion verkannt wird. Fahrlässig oder (und!) böswillig wird von ihr behauptet, es handele sich um plumpe Marktapologetik, die an der Realität und (noch schlimmer!) an den wahren Bedürfnissen der Menschen vorbeigehe. Kein Wunder, dass das Image unserer Wissenschaft schlecht ist („the dismal science") und das der Wissenschaftler noch schlechter. Dabei ist das alles gar nicht wahr.

„Es ist der Glaube daran", so schreibt Susanne Gaschke in der Wochenzeitung Die Zeit Nr. 30 vom 19. Juli 2007, „dass wir uns, bei allen Fehlern, die wir schon gemacht haben, entscheiden können und entscheiden müssen, der die westliche Weltsicht ausmacht …" So ist es. Müsste dann aber nicht einer Wissenschaft, die im Kern eine Theorie menschlicher Entscheidungen (und des Ordnungssystems zur Koordination dieser Entscheidungen) ist, ein Ehrenplatz auf dem Altar kulturwissenschaftlicher Verehrung zukommen? Nichts davon. Tatsächlich ist die Ökonomie vielmehr einem Sperrfeuer von Vorwürfen ausgesetzt, die sich grob in zwei Kategorien einteilen lassen: Erstens ist die Ökonomie zu eng, zweitens ist sie zu weit. Sehen wir uns diese Vorwürfe näher an.[1]

„Die Ökonomie ist zu eng!"

In seinem Nachruf „Der Homo oeconomicus ist tot", schrieb Norbert Häring stellvertretend für viele in der Financial Times Deutschland vom 14. März 2001 „Das Menschenbild der Ökonomen ist wenig schmeichelhaft. Der Homo oeconomicus richtet sein ganzes Streben darauf, den eigenen materiellen Wohlstand zu mehren… Es geht um Gewinnmaximierung."

Zweifellos ist die Gewinnmaximierung eine in der Mikroökonomie gängige Annahme über das Ziel von Entscheidungsträgern, wenn das Verhalten von Firmen auf Güter- oder Faktormärkten analysiert wird.[2] Zugegeben, bei der Entscheidung für diese Annahme spielte in der Wirtschaftstheorie das oben angeführte Kriterium der „Schmeichelhaftigkeit" keine wesentliche Rolle. Hätte es anders sein sollen? Ich glaube nicht. Bei der Entscheidung für eine Annahme über das Ziel, das zu verfolgen einer Firma im wirtschaftstheoretischen Modell unterstellt werden soll, steht der Ökonom vor folgendem Problem: Es gibt Milliarden von Firmen. Diese operieren in einer unüberschaubaren Zahl von Märkten in verschiedenen Ländern und zu verschiedenen Zeiten (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft). Es geht nun nicht darum, Milliarden von verschiedenen Theorien für diese Firmen zu entwickeln. Vielmehr wird eine übergreifende Theorie für die „prototypische Firma" gesucht. Diese soll Strukturmerkmale abbilden, die vielen Firmen gemein sind, so verschieden diese Firmen im Detail auch sein mögen. Die Theorie soll außerdem so offen konstruiert sein, dass aus ihr Varianten abgeleitet werden können, die spezifische Verhältnisse bestimmter Gruppen von Firmen abbilden. Im Übrigen sollte sie der Einstein'schen Ma-

Prof. Dr. Alfred Endres, 57, lehrt Wirtschaftstheorie an der FernUniversität in Hagen und ist ständiger Gastprofessur für Integrative Umweltökonomik an der Privaten Universität Witten/Herdecke.

[1] Am 12.7.2007 erschien in der Nr. 29 des Zeit-Magazins „Leben" eine Kolumne von Harald Martenstein mit dem Titel „Harald Martenstein wird beschimpft und schimpft zurück". Da dachte der Autor dieser Zeilen still bei sich: „Genauso mache ich das jetzt auch." So entstand die hier vorgetragene Polemik.

[2] Dies wird in nahezu allen mikroökonomischen Lehrbüchern erklärt, vgl. z.B. A. Endres, J. Martiensen: Mikroökonomik – Eine integrierte Darstellung traditioneller und moderner Konzepte in Theorie und Praxis, Stuttgart 2007, S. 276 ff. und 290 ff.; oder H.R. Varian: Grundzüge der Mikroökonomik, München 2007, S. 201 ff.

xime gehorchen, dass man alles so einfach wie möglich – aber nicht einfacher – erklären sollte.

Vor diesem Hintergrund erscheint die Gewinnmaximierung als durchaus plausible und realistische Annahme. Man kann damit natürlich nicht das Verhalten jeder Firma in jeder Entscheidungssituation erklären. Der Hauptstrom des Geschehens auf den Märkten ist jedoch recht gut mit dem Streben nach Gewinnmaximierung kompatibel. Hat man Modelle, in denen das Firmenverhalten über die Gewinnmaximierung stilisiert wird, erst einmal im Griff, dann fällt es recht leicht, sie adäquat abzuwandeln, wenn man sich mit einem Problem beschäftigt, in dem die Gewinnmaximierungshypothese nicht angebracht erscheint. In der Literatur gibt es denn auch zahlreiche entsprechende Varianten, z.B. Modelle, in denen das Firmenverhalten über die Maximierung des Nutzens von Managern abgebildet wird.

Homo oeconomicus als Nutzenmaximierer

Mit dem Begriff des „Nutzens“ ist auch das Stichwort für eine weitere Einlassung zu dem obigen Zitat (und ungezählten ähnlichen Meinungsäußerungen) gefallen. Die Gewinnmaximierungshypothese, die – wie gesagt – häufig nützliche Dienste leistet, ist lediglich ein Spezialfall des in der Ökonomie gängigen Konzepts der Nutzenmaximierung.[3] Was der Nutzen sei, das darf das betreffende Individuum selbst sagen. Darin spiegelt sich das freiheitliche Gedankengut wider, dessen Bedeutung für die „westliche Weltsicht“ in dem einleitenden Zitat hervorgehoben wurde. Und hier noch eine Ergänzung: Auch im Osten, Norden und Süden ist Freiheit wichtig.

Schon im allertraditionellsten auf die Erklärung des Marktgeschehens gerichteten Modell zeigt sich, dass der in der Ökonomie unterstellte Nutzenmaximierer nicht nur danach strebt, den materiellen Wohlstand zu mehren, wie in dem obigen Zitat und an vielen anderen Stellen unterstellt. Der Homo Oeconomicus wägt vielmehr Erwerbsarbeit und Freizeit gegeneinander ab. Würde er nur danach streben, seinen materiellen Wohlstand zu mehren, würde er immer bis kurz vor dem Zusammenbruch arbeiten. Manche Menschen tun das ja auch, der Homo Oeconomicus jedoch findet sein Gleichgewicht bei derjenigen Kombination von Erwerbsarbeit und Muße, die seinen Nutzen maximiert.[4]

Da die Mikroökonomik also, anders als ihr meist unterstellt wird, nicht davon ausgeht, die Entscheidungsträger strebten nach Einkommensmaximierung, sondern nach Nutzenmaximierung, ist es nur folgerichtig, dass die ökonomische Methode auch auf Bereiche menschlichen Verhaltens jenseits des Marktgeschehens angewendet wird. Die Vorstellung, ein Mensch strebe nach möglichst hohem Nutzen und müsse bei diesem Streben bestimmte Rahmenbedingungen respektieren, ist keineswegs auf die Marktsphäre begrenzt.

So gehört mittlerweile die Vermutung, Menschen seien auch an einer hohen Umweltqualität interessiert, zum Standardrepertoire der Mikroökonomie, obwohl Umwelt nicht (oder doch nur in sehr eingeschränkter Weise) auf Märkten zu kaufen ist. Die aus wirtschaftstheoretischer Sicht optimale Umweltqualität ist denn auch keineswegs diejenige, für die die Möglichkeiten, materiellen Wohlstand zu schaffen, maximal sind. Das Optimum liegt vielmehr dort, wo die Bedürfnisse nach Umweltqualität und Versorgung mit materiellen Gütern nach Maßgabe der Präferenzen der Menschen (Nutzen!) bestmöglich ausbalanciert sind. Der Bereich der hier angesprochenen Umweltökonomie ist überdies eines von vielen guten Beispielen dafür, dass der Vorwurf, Ökonomie sei Marktapologetik, mit der Realität dieser Wissenschaft nichts gemein hat.[5]

Funktioniert der Marktmechanismus nur unter restriktiven Bedingungen?

Es gehört vielmehr zur Folklore der Mikroökonomik, dass der Marktmechanismus nur unter sehr restriktiven Bedingungen in der Lage sei, gesellschaftlich optimale Ergebnisse hervorzubringen. Die Mikroökonomik macht hier problemorientierte Verbesserungsvorschläge, bietet jedoch auch für blindes Staatsvertrauen wenig Grundlage. Es ist vor dem Hintergrund der oben zitierten, den Gegenstand der Ökonomie betreffenden Vorurteile vielleicht überraschend, dass das Verhalten staatlicher Entscheidungsträger überhaupt mit mikroökonomischen Methoden analysiert werden kann. Dabei gibt es zwei große Gruppen von Modellen. Bei der einen wird unterstellt, die staatlichen Entscheidungsträger strebten danach, das Gemeinwohl („soziale Wohlfahrt“) zu mehren, bei der anderen werden

[3] Auch hier geben die einschlägigen mikroökonomischen Lehrbücher Auskunft, vgl. z.B. A. Endres, J. Martiensen, a.a.O., S. 39 ff., insbes. 70 ff.; oder H.R. Varian, a.a.O., S. 63 ff.

[4] Vgl. z.B. A. Endres, J. Martiensen, a.a.O., S. 168 ff.

[5] Auch die Theorie externer Effekte gehört mittlerweile zum Standardrepertoire mikroökonomischer Lehrbücher, vgl. z.B. A. Endres, J. Martiensen, a.a.O., S. 743 ff.; sowie H.R. Varian, a.a.O., S. 743 ff. Spezieller zur ökonomischen Analyse der Umweltpolitik, vgl. z.B. A. Endres: Umweltökonomie, 3. Aufl., Stuttgart 2007.

ihnen eigennützige Motive unterstellt.[6] Wie stark sich das Verhalten der Entscheidungsträger in den beiden Modellen tatsächlich unterscheidet, hängt auch von der Funktionsfähigkeit der demokratischen Institutionen im betrachteten Staatswesen ab.

Dass Nutzenmaximierung in der Mikroökonomie im Allgemeinen nicht mit Einkommensmaximierung gleichzusetzen ist, dürfte klar sein. Um dem Bild der Engstirnigkeit, das in der öffentlichen Diskussion häufig vermittelt wird, weiter entgegenzutreten, sei der Hinweis gestattet, dass das Konzept der Nutzenmaximierung noch nicht einmal unbedingt verlangt, der entsprechende Entscheidungsträger sei nur an seinem eigenen Nutzen interessiert. In der ökonomischen Theorie existiert eine Fülle von Modellen für altruistische Entscheidungsträger. Beispiele dafür finden sich nicht nur in der Familienökonomie.[7]

Hier soll nicht untersucht werden, wie realistisch Egoismus- oder Altruismusannahmen sind und in welchen Bereichen welche Annahme zweckmäßiger ist. Dies ist ein spannendes Thema, für diesen „publizistischen Zwischenruf" aber doch ein allzu weites Feld. Es geht mir hier vielmehr darum, darauf hinzuweisen, dass die Welt der Ökonomen wesentlich bunter ist als von ihren populärwissenschaftlichen Kritikern behauptet. Wichtig für die Studierenden der Wirtschaftswissenschaft ist insbesondere der Hinweis, dass die Methode der Mikroökonomie ohne weiteres die Berücksichtigung von Altruismus, Fairness, Gerechtigkeit und ähnlichen, der Ökonomie in der Öffentlichkeit häufig nicht zugetrauten, Themen zulässt.[8] Die Annahmen der Wirtschaftstheorie über das, was den Modellakteuren wichtig ist (Ziel), sind keineswegs durch die Wissenschaft selbst vorgegeben, sondern können von jedem, der die Methoden dieser Wissenschaft nutzt, gewählt werden. Von dieser Freiheit machen die im Bereich der Mikroökonomie tätigen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler auch seit vielen Jahrzehnten reichlich Gebrauch. Natürlich muss man, um diese Freiheiten nutzen zu können, die Methoden der Ökonomie erst einmal beherrschen.

„Ökonomie ist zu weit!"

In der Diskussion um die Schändlichkeit der Ökonomie spielt der Ökonom häufig die Rolle des Hasen in der Geschichte vom Hasen und Igel: Begegnet man dem Vorwurf, das Konzept der Ökonomen sei zu eng, um für unsere weite Welt von irgendeiner Relevanz zu sein, in der Weise wie oben geschehen oder auch anders, dann ist man mit dem nächsten Vorwurf konfrontiert: Die Ökonomie *dürfe* ihre Methoden gar nicht auf andere Gegenstände als Märkte anwenden. Sonst beanspruche sie Bereiche, für die andere Wissenschaften zuständig seien – ein klarer Fall von ökonomischem Imperialismus.

Für mich ist die Idee, eine Disziplin, in der über Fragen nachgedacht wird, die häufig von anderen Disziplinen bearbeitet werden, sei imperialistisch, wissenschaftsfremd – ja wissenschaftsfeindlich. Die Wissenschaft ist doch kein Gelände kleinbürgerlicher Vorgärten, wo die Gartenzwerge in dem einen dem Zugriff der Gartenzwerge aus dem anderen entzogen sind. Vielmehr soll es doch so sein, dass jede Wissenschaft mit dem Risiko des Scheiterns die Grenzen ihrer Anwendbarkeit suchen darf. Daran kann und soll sie wachsen und gedeihen. Ich glaube – und ist dieser Glaube nicht auch ein Wesensbestandteil der oben zitierten westlichen Weltsicht, vielleicht auch: anderer Weltsichten? –, dass es für die Gewinnung von Erkenntnis am besten ist, wenn für jede Wissenschaft ein freier Zugang auf alle Fragen besteht, für die sich die betreffenden Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler interessieren. Wettbewerb und Kooperation dienen dem Erkenntnisgewinn am besten, und Wissenschaften, die zur Lösung einer bestimmten Frage kein leistungsfähiges Instrumentarium bereitstellen können, werden in diesem kommunikativen Prozess das verdiente Feedback schon bekommen – so hoffen wir jedenfalls. Der Vorwurf des „Imperialismus" ist dagegen ein Instrument der Wettbewerbsbeschränkung, das dem Erkenntnisziel der Wissenschaft entgegensteht. Hier werden ökonomische Kategorien auf den Wissenschaftsprozess angewendet. Darin könnte man

---

[6] Hiermit betreten wir das Gebiet der Neuen Politischen Ökonomie, vgl. z.B. B.S. Frey, G. Kirchgässner: Demokratische Wirtschaftspolitik – Theorie und Anwendung, München 2002; H.P. Grüner: Wirtschaftspolitik – Allokationstheoretische Grundlagen und politisch-ökonomische Analyse, Berlin 2001; J. Weimann: Wirtschaftspolitik, Berlin 2006. Anwendungen der NPÖ auf Probleme der Umweltpolitik finden sich z.B. bei G. Kirchgässner, F. Schneider: On the Political Economy of Environmental Policy, in: Public Choice, Vol. 115, 2003, S. 369-396; S. Rudolph, M. Jahnke, J. Galevska: Zur gesellschaftlichen Akzeptanz umweltökonomischer Konzepte, in: T. Beschorner, T. Eger (Hrsg.): Das Ethische in der Ökonomie, Festschrift zum 60. Geburtstag von Hans G. Nutzinger, Marburg 2005, S. 563-586; F. Schneider, H. Weck-Hannemann: Why isn't Economic Theory Considered in Environmental Policy Practice?, in: C. Böhringer, A. Lange (Hrsg.): Frontiers of Applied Environmental and Resource Economics, Heidelberg 2005, S. 257-276.

[7] Der Ansatz geht auf den Altmeister und Nobelpreisträger Gary Becker zurück. Vgl. G.S. Becker: A Theory of Social Interactions, in: Journal of Political Economy, Vol. 84, 1974, S. 1063-1094; und die neuere Darstellung z.B. bei G.S. Epstein: Extremism within the Family, in: Journal of Population Economics, Vol. 20, 2007, S. 707-715.

[8] Ganz aktuell sind ökonomische Untersuchungen über die Bedeutung der Fairness bei internationalen Umweltverhandlungen. Vgl. dazu z.B. A. Endres, a.a.O., S. 257 ff.; sowie A. Lange: The Impact of Equity-Preferences on the Stability of International Environmental Agreements, in: Environmental and Resource Economics, Vol. 34, 2006, S. 247-268; A. Lange, C. Vogt, A. Ziegler: On the Importance of Equity in International Climate Policy, in: Energy Economics, Vol. 29, 2007, S. 545-562.

entweder ein weiteres Indiz für die umfassende Anwendbarkeit der ökonomischen Methode sehen oder lediglich ein Indiz dafür, dass der Autor dieser Zeilen (ein Ökonom!) einfach nicht aus seiner Haut kann.

Ich habe auch noch nie vom Vorwurf des „psychologischen Imperialismus" oder „neurologischen Imperialismus" gelesen, wenn Psychologen oder Neurowissenschaftler sich mit Problemen auseinandersetzen, die traditionell von Ökonomen untersucht werden, z.B. dem Verhalten von Konsumenten auf Gütermärkten. Das ist auch gut so.[9] Darüber, warum gerade die Ökonomen den Vorwurf des Imperialismus auf sich ziehen, wenn sie ein bisschen nach rechts und links schauen, kann man wohl nur spekulieren. Vielleicht (aber auch nicht mehr als das) liegt dies daran, dass die Annahmen der Ökonomen über das menschliche Verhalten (nicht immer, aber doch) sehr häufig im Gegensatz zu dem stehen, wie sich die Menschen selbst gern sehen möchten.

Die Wüste lebt!

In der öffentlichen Darstellung erscheint häufig ein Zerrbild der Ökonomie, in dem diese als seelenloses und starres System dargestellt wird, dem alles fehlt, was das wirkliche menschliche Leben und seine Attraktivität ausmacht. Nach meiner Auffassung ist die Ökonomie dagegen ein – wenn auch nicht der – Schlüssel zum Verständnis der Welt mit ihren Milliarden von nach Glück strebenden Menschen, ihren Nöten und Konflikten sowie den von diesen Menschen geschaffenen Institutionen der Konfliktregelung.[10] Aus meiner Sicht bietet die Wirtschaftstheorie für die Erklärung der Welt ein Instrumentarium, das sich im Vergleich zu dem anderer Wissenschaften durchaus sehen lassen kann und das auch in der Kooperation mit den Instrumenten anderer Wissenschaften durchaus leistungsfähig ist. Das wirtschaftswissenschaftliche Handwerkszeug ist darüber hinaus so flexibel, dass es neuen Fragestellungen immer wieder angepasst werden kann. Es begründet für kreative Menschen eine ständige Herausforderung, nach neuen Anwendungen und Verbesserungen zu forschen.

---

[9] Die Neurowissenschaften sehen sich aus dem Bereich der Geisteswissenschaften bisweilen mit dem Imperialismusvorwurf konfrontiert, nicht jedoch von Seiten der Wirtschaftswissenschaft.

[10] Eine fulminante Abrechnung mit dem Mythos von der seelenlosen Ökonomie bietet Coyle, vgl. D. Coyle: The Soulful Science – What Economists Really do and why it Matters, Princeton, Oxford 2007. Das Buch ist ein Beispiel für die seltene interdisziplinäre Kombination von Ökonomie und Naturheilkunde. Es hat sich nämlich als Balsam für die Seelen ungezählter Ökonomen bewährt. Zahlreiche weitere Beispiele für die intellektuelle Attraktivität und vielfältige Anwendbarkeit der ökonomischen Denkmethoden finden sich bei N. Häring, O. Storbeck: Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse, Stuttgart 2007.