

Daten statt Dogmen

Der renommierte Kölner Volkswirt Axel Ockenfels über das Selbstverständnis der „Ökonomie 2.0“

Wie viele Volkswirte braucht man, um eine Glühbirne zu wechseln? Antwort: Keinen einzigen. Wenn eine neue Glühbirne nötig wäre, hätte der Markt schon dafür gesorgt. Solche Ökonomenwitze gibt es zu Dutzenden. Alle werfen ein Schlaglicht auf die öffentliche Wahrnehmung der Wirtschaftswissenschaft. Ökonomen werden gerne als realitätsfern und vage, marktgläubig und modellverliebt beschrieben.

Die Kritik an der Wirtschaftswissenschaft ist so alt wie das Fach selbst. Schon Mitte des 19. Jahrhunderts beschrieb Thomas Carlyle das Fach als „dismal science“ – eine Beschreibung, die der Disziplin bis heute anhängt. Ökonomen, so wird kolportiert, „kennen den Preis von allem und den Wert von nichts“. Wissenschaftler anderer Disziplinen werfen unserem Fach gar „Imperialismus“ vor – wir Wirtschaftswissenschaftler würden mit Vorliebe unsere Nase auch in Themen stecken, mit denen wir uns nun wirklich nicht auskennen, von der Familie über Glück bis hin zur Gesundheit.

In der Vergangenheit mag solche Kritik zum Teil berechtigt gewesen sein. In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich in der Wirtschaftswissenschaft jedoch eine aufregende Entwicklung breit gemacht: Das Fach ist näher an die Menschen und ihre Probleme gerückt; es gelingt zunehmend, die angeprangerte Lücke zwischen Wissenschaft und „wirklichem Leben“ zu überbrücken. Daten statt Dogmen, auf diesen Nenner könnte man das Leitmotiv moderner Wirtschaftswissenschaft bringen.

Ein Motor dieser Entwicklung war die Entdeckung und Anwendung neuer wissenschaftlicher Methoden – insbesondere die Spieltheorie und die empirische Gegenstück, die experimentelle Wirtschaftswissenschaft. Beide Forschungsfelder haben gemeinsam die Volkswirtschaftslehre und die Sicht der Ökonomen auf menschliches Verhalten revolutioniert. Zugleich haben sie die Ökonomen mit Instrumenten ausgestattet, mit denen sie gleichsam wie Ingenieure helfen können, effektivere Institutionen zu gestalten und bessere Entscheidungen zu treffen.

Die Spieltheorie liefert ein mathematisch stringentes Werkzeug zur Analyse jeglicher strategischer Interaktion. Bevor die Spieltheorie um die Mitte des letzten Jahrhunderts „erfunden“ wurde, ist die Wirtschaftstheorie in ihren Modellen typischerweise davon ausgegangen, dass eine so große Anzahl von Akteuren auf Märkten interagieren, dass jeder einzelne die Reaktion der anderen auf das eigene Verhalten vernachlässigen kann. Dies mag für den Kauf einer Milchtlüte eine nachvollziehbare Vereinfachung sein. Aber für Tarif- und Umweltverhandlungen, Regulierung von Infrastrukturmärkten, oligopolistischen Wettbewerb und andere Formen von Konflikt und Kooperation sind derlei Modelle offensichtlich nicht besonders hilfreich.

Die Spieltheorie befreit uns von solchen Zwängen. Sie erlaubt uns, ökonomische, soziale und politische Interak-

tion auf Märkten und außerhalb von Märkten mit denselben Methoden zu analysieren. Dadurch gelingt es, Zusammenhänge ökonomischen und sozialen Verhaltens zu offenbaren und den Einfluss von Markt- und anderen Spielregeln auf Entscheidungen besser zu verstehen. Die Spieltheorie erweist sich als äußerst erfolgreicher Berater, wenn es um Anreizwirkungen und Verhaltensstrategien geht. Aber auch ihr sind Grenzen gesetzt. Die Akteure, die die spieltheoretischen Modellwelten bevölkern, agieren in der Regel ohne kulturellen oder sozialen Hintergrund, aber dafür mit unbegrenzter Rechenkapazität.

Solche vereinfachenden Annahmen sind zwar manchmal hilfreich, führen aber zuweilen zu fundamental falschen Schlussfolgerungen. Ein Beispiel: Aus Sicht der Spieltheorie ist Schach ein völlig uninteressantes Spiel. Da es keine Unsicherheiten über die strategischen Optionen des Gegenübers gibt und alle Züge exakt beobachtet werden können, weiß ein perfekt rationaler Spieler stets, wie sein Gegenüber auf jeden möglichen Zug reagieren wird. Mit anderen Worten, beide Spieler können bereits vor dem ersten Zug exakt voraussagen, wie sich das Spiel entwickeln und schließlich ausgehen wird.

Dass der Gewinner bei rationalem Verhalten bereits vor dem ersten Zug feststeht, kann recht leicht spieltheoretisch bewiesen werden. Genauso klar ist indes, dass die Rechenkapazitäten keines Menschen oder Computers ausreichen würden, um Schach rational spielen zu können.

Doch wie verhalten sich Menschen dann in komplexen Situationen? Die experimentelle Wirtschaftswissenschaft läutete ein neues Zeitalter für die Wirtschaftswissenschaft ein. Schon Ende der fünfziger Jahre haben Volkswirte vereinzelt damit begonnen, ökonomische Phänomene mit Laborexperimenten zu analysieren. Doch bis diese neue Methode in der Disziplin auf breiter Front akzeptiert wurde, sollten noch Jahrzehnte vergehen. Das Vorurteil, Experimente seien in der Wirtschaftswissenschaft nicht möglich, saß tief in den Köpfen.

Heute gehört die experimentelle Wirtschaftswissenschaft zu den erfolgreichsten Forschungsfeldern in der Wirtschaftswissenschaft. Sie beschäftigt sich komplementär zur Spieltheorie mit dem Verhalten von Menschen aus Fleisch und Blut. Und siehe da, der Mensch agiert zuweilen ganz anders, als es die traditionelle Ökonomik unterstellt. Motivationen wie Fairness können eine entscheidende Rolle bei Verhandlungen spielen, kognitive Beschränkungen führen zu systematischen Fehlern auf Finanzmärkten, und Erfahrungen aus der Vergangenheit können das Verhalten in die falsche Richtung steuern.

Die systematische Untersuchung solcher Phänomene in hochkontrollierten experimentellen Umgebungen zeigt, dass sich Menschen nicht irrational oder gar chaotisch verhalten. Menschen aus Fleisch und Blut folgen ihrer eigenen Rationalität. Diese stimmt zwar nicht immer mit der des

Homo oeconomicus überein, aber sie verhält sich systematisch und prognostizierbar – und damit auch modellierbar. Diese Tatsache ermöglicht es Ökonomen, alte Pfade zu verlassen und neue, deskriptiv relevante Verhaltensstrategien zu entwickeln. Einige davon haben sich als überraschend robust und empirisch erfolgreich erwiesen. Sie bilden die Grundlage einer neuen Ökonomik, der „behavioral economics“.

Der Schwung, den Spieltheorie und experimentelle Wirtschaftswissenschaft in die Wirtschaftswissenschaft gebracht haben, wird verstärkt durch spannende Entwicklungen in benachbarten Gebieten. Insbesondere hat auch die Psychologie die Ökonomik massiv bereichert.

Neuerdings versuchen Ökonomen, gewissermaßen noch tiefer ins Gehirn zu sehen. Die Neuroökonomik kombiniert Methoden der Neurowissenschaften und der Ökonomik. Sie versucht, diejenigen im Gehirn stattfindenden Prozesse zu identifizieren und zu verstehen, die mit der Entstehung von Wahrnehmungen und Entscheidungen einhergehen. Auch Innovationen bei den mathematischen Methoden haben die Wirtschaftswissenschaft in den vergangenen zwei Jahrzehnten deutlich vorangebracht. Die Wirtschaftstheorie und die Statistik entwickeln immer verfeinerte und komplexere Modelle und Analysemethoden.

Die zunehmende Mathematisierung hat jedoch nicht nur Anhängern. So spricht der amerikanische Volkswirt Alan Blinder von einem „Mathematikrennen“ und moniert, die „Ökonomie sei inzwischen mathematischer als die Physik“. Tatsächlich hat es eine Zeit gegeben, in der sich unser Fach zum Sklaven der Mathematik gemacht hat. Doch die ist zumindest in den angewandten Teilen der Wirtschaftswissenschaft inzwischen vorbei: Die moderne ökonomische Wissenschaft kommt zwar ohne Mathematik nicht aus – aber heute sind die Methoden unsere Sklaven, die uns dabei helfen, Probleme des realen Lebens besser in den Griff zu bekommen. Wie sollte der Strommarkt designed werden, damit er optimal funktioniert? Welche Instrumente der Wirtschaftspolitik können dazu beitragen, das Beschäftigungsproblem zu lösen? Wie interagieren Kooperation, Vertrauen und Wettbewerb in anonymen Online-Märkten? Welche Anreizsysteme motivieren, welche demotivieren? Wie sollen Kindergartenplätze und Organspenden verteilt werden? Solche und ähnliche Fragen sind es, die die moderne Wirtschaftswissenschaft zu beantworten sucht.

Sie gibt sich nicht mehr damit zufrieden, die Antworten aus den ewigen Wahrheiten des Fachs abzuleiten, sondern sie entwickelt und überprüft problemorientiert und mit großer Methodenvielfalt ihre Theorien und Erklärungsversuche. Mehr und mehr Volkswirte wollen Märkte und Institutionen nicht mehr nur verstehen – sie wollen sie verbessern. Innovative Experimentalmethoden erlauben einen fließenden Übergang von Labor-

Feldstudien. Hochkomplexe reale Märkte wie zum Beispiel Elektrizitätsmärkte oder elektronische Auktionsmärkte können gewissermaßen im experimentellen Windkanal einer wissenschaftlich fundierten Untersuchung zugänglich und beherrschbar gemacht werden.

Die Brücke zwischen Grundlagenforschung hin zur Realität wird geschlossen, mit positiven Konsequenzen für Wirtschaft und Gesellschaft.

Olaf Storbeck und Norbert Häring gelingt es in ihrem Buch „Ökonomie 2.0“, einen auch für Laien verständlichen Überblick über die aufregenden Entwicklungen moderner Wirtschaftswissenschaft und ihrer Erkenntnisse zu geben. Beide Autoren erarbeiten nicht nur im Detail die – nicht immer leicht verdaulichen – For-

| UNSERE THEMEN | |
|---------------|-----------------------|
| MO | ÖKONOMIE |
| DI | ESSAY |
| MI | GEISTESWISSENSCHAFTEN |
| DO | NATURWISSENSCHAFTEN |
| FR | LITERATUR |

schungspapiere, sondern sie hinterfragen auch das Gelesene kritisch und mit journalistischem Gespür für das Wesentliche. Heraus kommt eine außerordentlich kompetente und elegante Darstellung der State-of-the-art-Forschung. Sie ist geeignet, alte Vorurteile gegenüber der Wirtschaftswissenschaft aufzuweichen und die Intuition über wirtschaftliche Zusammenhänge zu stärken.

Wissenschaftsjournalismus auf diesem hohen Niveau wird hoffentlich auch dazu führen, dass die eingangs erwähnten Ökonomenwitze bald niemand mehr versteht.

WISSENSWERT

Wirtschaftswunder in China und Indien können weitergehen

OLAF STORBECK | DÜSSELDORF

Im Vergleich zu diesen Zahlen wirkt selbst das deutsche Wirtschaftswunder der Nachkriegsjahre fast ein bisschen mickrig: Seit mehr als 25 Jahren wächst die Wirtschaftsleistung in Indien jedes Jahr um 5,4 Prozent, in China gar um 9,2 Prozent.

Was sind die treibenden Kräfte hinter dieser historisch beispiellosen Entwicklung? Und wie lange kann sie so weitergehen? Die Ökonomen Barry Bosworth (Brookings Institution) und Susan Collins (Georgetown University) haben das Wachstum in beiden Ländern zwischen 1978 und 2004 untersucht und es wie unter einem Mikroskop in seine einzelnen Bestandteile zerlegt. Ihr Fazit ist optimistisch: Von den Grenzen des Wachstums sind China und Indien noch weit entfernt. „Beide Länder haben ein großes, unterausgelastetes Arbeitskräfte-Potenzial und hohe Sparquoten.“ In China seien daher zehn Prozent Wachstum pro Jahr möglich, in Indien sieben. „Auf der Angebotsseite sind die Voraussetzungen für weiteres rapides Wachstum sehr gut.“

Damit widersprechen die Forscher vor allem mit Blick auf China anderen Wissenschaftlern, die sich über eine Verlangsamung des Produktivitätswachstums im Zuge von Überinvestitionen Sorgen machen. „Nach unserer Analyse ist eine solche Abschwächung bislang nicht zu beobachten.“

Bosworth und Collins erklären diese Diskrepanz zu anderen Studien damit, dass sie aktuelle, revidierte Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Chinas verwendet haben. Zudem sei in den frü-

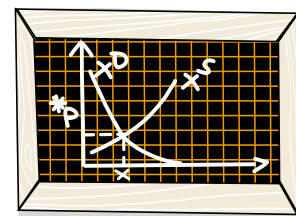
heren Untersuchungen die Inflation in der Zeit vor 1978 unterschätzt und das Wirtschaftswachstum somit überschätzt worden.

Unter dem Strich stellen Bosworth und Collins fest, dass sich die Struktur des Wachstums zwischen beiden Ländern erheblich unterscheidet. In China steht der Boom auf einem breiten Fundament. Der wichtigste Motor ist die Industrie, die vor allem seit 1993 stark zunimmt. Aber auch der Dienstleistungssektor und die Landwirtschaft haben deutlich zum Wachstum beigetragen.

In Indien dagegen kann nur der Service-Sektor eine wirklich gute Bilanz vorweisen. In der Landwirtschaft, vor allem aber in der Industrie hinken die Inder deutlich hinter den Chinesen her – vor allem, weil die Produktivität dort deutlich langsamer wächst. In allen Sektoren der Wirtschaft ist das Produktivitätsniveau in China heute höher als in Indien – Ende der siebziger Jahre war das noch umgekehrt.

Das langsame Wachstum der Industrie bringt in Indien nach Ansicht der Forscher auch negative Folgen für den Arbeitsmarkt mit sich. Denn: „Nur ein Ausbau der Güterproduktion und des Handels kann in Indien die Arbeitsplätze schaffen, die die vielen unterbeschäftigten und schlecht qualifizierten Arbeiter benötigen.“

„Accounting for Growth: Comparing China and India“ von B. Bosworth und S. Collins, NBER Workingpaper Nr. 12943 (Februar 2007). Download der Studie über www.handelsblatt.com/oekonomie



IHRE KOLLEGEN WOLLEN DIE SCHNELLSTEN UND ZUVERLÄSSIGSTEN COLOR MFPS. SIE ENTSCHEIDEN SICH FÜR DEN EFFIZIENTESTEN – UND ALLE SIND ZUFRIEDEN.

Mit der neuen HP CM8000 Color MFP Serie mit HP Edgeline Technologie können Sie nur gewinnen. Ihre Kollegen werden sich über eine enorme Leistungsfähigkeit, beste Farbqualität und niedrige Betriebskosten freuen – während Sie einen Drucker haben, der sich vollständig in Ihr Netzwerk integriert, für weniger Anrufe bei der Service-Hotline sorgt und dadurch Ihren Job ein gutes Stück leichter macht. Übrigens: Dank der großen Auswahl an HP Druckern und MFPs finden Sie für jeden Mitarbeiter das passende Gerät. Mit HP brauchen Sie eben keine Kompromisse zu machen.

www.hp.com/de/newmfps

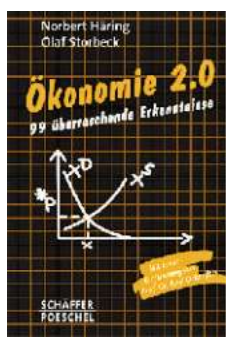
HP MFP – für Ihr Netzwerk gemacht.

„Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse“

Der Text
Der Beitrag von Axel Ockenfels ist die gekürzte Einführung zum Buch „Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse“ der Handelsblatt-Redakteure Norbert Häring und Olaf Storbeck.

Das Buch
Das Mitte April im Verlag Schäffer-Poeschel erschie-

nene Buch präsentiert moderne ökonomische Forschung ohne Formeln und Schaubilder. Das Themenspektrum reicht von experimenteller Wirtschaftswissenschaft über Glücks- und Bildungsökonomie und Globalisierung bis hin zu Marketing- und Management-Fragen. Für das Buch haben die Autoren ihre Favoriten aus der



„Wissenswert“-Rubrik des Handelsblatts thematisch sortiert, neu editiert und mit einem roten Faden versehen.

NORBERT HÄRING / OLAF STORBECK: Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse
Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2007, 229 Seiten, 14,95 Euro