

Dieser Beitrag ist in ähnlicher Form erschienen in Neumann, M. (2017): Die Werte der Wirtschaft IV – Von Wohlstand und Reichtum, Hilligweg, G./ Kirspe, M./ Kirstges, T./ Kull, S./ Schmoll, E. (Hrsg): Jahresband 2017 des Fachbereichs Wirtschaft – Gesammelte Erkenntnisse aus Lehre und Forschung, S. 209-236, ISBN 978-3-643-13815-6.

Michael Neumann

Die Werte der Wirtschaft IV – Von Wohlstand und Reichtum*

1 Einleitung

Das deutsche Wirtschaftssystem einer sozialen Marktwirtschaft wird zunehmend in Frage gestellt. Laut den Daten des Bankenverbandes sprechen bereits (je nach Jahr der Befragung) zwischen 23 Prozent und 41 Prozent der deutschen Bevölkerung ihrem Wirtschaftssystem – der sozialen Marktwirtschaft – kein Vertrauen mehr aus. Sie sind der Überzeugung, dass sich die soziale Marktwirtschaft nicht bewährt habe (Bankenverband, 2013). Viele Bedenken und Kritikpunkte gegen die soziale Marktwirtschaft lassen sich empirisch fundieren. Wenn die soziale Marktwirtschaft auf diese Weise – also mittels Empirie – kritisiert wird, so steht aber nicht der Grundgedanke einer Marktwirtschaft an sich zur Diskussion, sondern immer die gegenwärtige Ausgestaltung dieses Gedankens in unserer Gesellschaft. Die angeblichen westlichen Marktwirtschaften halten sich schließlich nicht immer an die Leitideen von Tausch und Wettbewerb, sondern greifen häufig protektionistisch in den Wettbewerbsprozess ein und stören damit das reibungslose Funktionieren der Märkte (Homann, 2007). Viele Kritikpunkte an der Marktwirtschaft richten sich dementsprechend eigentlich gegen all jene Eingriffe, welche den Wettbewerb behindern und der Marktwirtschaft schaden.

Auf der anderen Seite gibt es aber auch jene Kritik an der Marktwirtschaft, die als Kapitalismuskritik die grundlegenden Werte angreift, die hinter der Marktwirtschaft stehen. So werden auch immer wieder die Wünsche der Menschen, individuellen Wohlstand, Besitz und Reichtum zu

*Der vorliegende Beitrag fasst einige im Blog Wirtschaftliche Freiheit publizierte Blogartikel zu den Werten unserer Marktwirtschaft zusammen. Die Inhalte der Blogartikel entstammen einem Projekt zur Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft, das in Zusammenarbeit mit Studierenden der Jade Hochschule durchgeführt wurde. Für Unterstützung und hilfreiche Anmerkungen gilt mein Dank Kim Dietz, Katharina Nuss und Alena Yakovenko.

akkumulieren, sowie die Folgen dieser Wünsche für das gesellschaftliche Zusammenleben kritisch gesehen.

Oft wird dabei von der Gier des Menschen gesprochen und geschrieben, und diese wird als problematisch für unser Zusammenleben in einem kapitalistischen Wirtschaftssystem betrachtet. Denn das individuelle Ziel der Wohlstands- oder Besitzmehrung geht nur zu oft auch auf Kosten der Mitmenschen. Es ist keineswegs erwiesen, dass zunehmender individueller Wohlstand den Menschen auch immer zufriedener werden lässt. Trotzdem haben wir Deutschen das Ziel, individuellen Wohlstand und Reichtum zu erlangen, als gesellschaftlichen Wert an sich akzeptiert. Die Kritik am eigennützig handelnden, besitzorientierten, ja sogar zuweilen gierigen Menschen und damit implizit auch am Wohlstandsziel, wie es mit der heutigen Marktwirtschaft verbunden wird, trifft die Marktwirtschaft in ihrer Essenz. Denn genau das Ziel der individuellen Wohlstandsmehrung zeichnet sie aus, unterscheidet sie von ihrem Gegenteil, der sozialistischen Planwirtschaft, bei der im Ideal alle Güter und Ressourcen Kollektiveigentum sind und der Einzelne nichts besitzt.

Der vorliegende Beitrag thematisiert die Bedeutung von individuellem Wohlstand bzw. Reichtum als Wert für die fortdauernde Existenz der sozialen Marktwirtschaft. Dabei geht es um die Fragen,

- ob Wohlstand für uns einen eigenständigen Wert darstellt,
- warum Wohlstand jenseits der reinen Bedürfnisbefriedigung für uns wichtig ist,
- weshalb die soziale Marktwirtschaft und der Wert Wohlstand eng miteinander verwoben sind und einander bedingen, sowie,
- ob die Zustimmung an diesem Wert sich in Deutschland ändern kann und wird.

Nach einer Präzisierung des Wohlstandsbegriffs in Kapitel 2 wird in Kapitel 3 die Frage behandelt, ob Wohlstand als universelles Ziel unseres Handelns zu betrachten ist, oder, ob und inwiefern Wohlstand als ein eigenständiger Wert unserer Gesellschaft angesehen werden kann und sollte. Kapitel 4 verdeutlicht mithilfe der Verhaltensökonomik, warum uns Besitz als solcher auch jenseits der reinen Bedürfnisbefriedigung wichtig

ist. In Kapitel 5 wird erörtert, ob und inwieweit das Wohlstandsziel für eine Marktwirtschaft eine essentielle Voraussetzung ist. Weiterhin wird in Kapitel 6 untersucht, wie die Deutschen zum Wohlstandswert stehen, wovon diese Einstellung abhängt und ob sich die Einschätzungen über die Jahrzehnte hinweg verändern. Der Beitrag schließt mit einem Fazit.

2 Eine Definition von Wohlstand

Die Auffassungen darüber, was unter Wohlstand präzise zu verstehen ist, sind sehr unterschiedlich. Eine vom Marktforschungsinstitut Ipsos (2013) in Zusammenarbeit mit Opaschowski durchgeführte Umfrage hat Kriterien der Deutschen für die Auffassung darüber, was Wohlstand sei, getestet, also gefragt, wie die Deutschen ihren Wohlstand definieren. Dieser wird differenziert verstanden. Abbildung 1 stellt auszugsweise einige Ergebnisse dieser Umfrage dar. 71 Prozent der Deutschen betrachten sich erst dann als wohlhabend, wenn sie keine finanziellen Sorgen haben. 65 Prozent interpretieren Wohlstand als ein sicheres Einkommen. 62 Prozent definieren den Besitz eines sicheren Arbeitsplatzes als Wohlstand. Eigentum zu besitzen, also ein Haus, eine Wohnung oder ein Auto zu haben, steht gemeinsam mit dem Wunsch, sich materielle Bedürfnisse erfüllen zu können, mit 57 Prozent knapp dahinter. Sogar Entscheidungsfreiheit und Frieden spielen laut der Umfrage eine Rolle für den Wohlstandsbegriff, selbst Handlungsfreiheit wird zu 38 Prozent und Meinungsfreiheit zu 33 Prozent als Wohlstandsparameter angesehen.

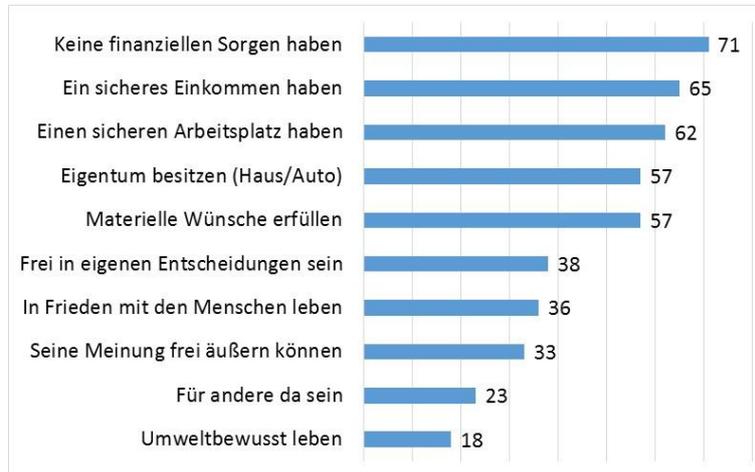


Abb. 1: Das Wohlstandsverständnis der Deutschen (Quelle: Eigene Darstellung basierend auf den Daten von IPSOS laut Opaschowski (2013))

Prozentuale Darstellung von 2.000 Befragten ab 14 Jahren in Deutschland auf die Frage, was sie sich wünschen, um im Wohlstand zu leben.

Wohlstand wird also in unterschiedlicher Weise interpretiert. So ließe sich Wohlstand in einem weiten Sinne definieren als ein Zustand, bei dem möglichst viele gewünschte Werte erfüllt werden. Nach dieser Definition würde man Wohlstand als Erfüllung eines Wertecanons auffassen, der andere Werte wie Freiheit und Frieden subsumiert. Wohlstand lässt sich insofern in einer sehr weiten definitorischen Abgrenzung nicht allein als Erfüllung der Summe materieller Bedürfnisse sehen, sondern kann auch in ökologischen, sozialen oder kulturellen Aspekten zum Ausdruck gebracht werden. In einer ganz weit gefassten Definition kann Wohlstand sogar als persönliches Wohlbefinden im Sinne der Lebensqualität respektive der Lebenszufriedenheit angesehen werden.

Im vorliegenden Beitrag soll (auch zwecks Abgrenzung zu anderen Werten der Gesellschaft) Wohlstand jedoch deutlich enger definiert werden. Dies geschieht im Einklang mit dem Begriffsverständnis in weiten Teilen der deutschen Bevölkerung: Im Zentrum des deutschen Wohlstandsverständnisses stehen die finanzielle Absicherung, ein sicheres

Einkommen und ein sicherer Arbeitsplatz sowie materieller Besitz beziehungsweise die Erfüllung materieller Wünsche (siehe Abbildung 1).

Diese Betrachtungsweise deckt sich auch mit gängigen Definitionen aus der Wissenschaft. So beschäftigte sich Sen (der für seine Arbeit zur Messung des Lebensstandards den Wirtschaftsnobelpreis erhielt) auch mit dem Wohlstandsbegriff, als er seine Konzeption für die Vermessung des Lebensstandards entwickelte. Während der Lebensstandard sich laut Sen als die tatsächlichen Möglichkeiten und Fähigkeiten eines Menschen definieren lässt und damit über Güterbesitz weit hinausgeht (weil auch bereits die Möglichkeit, sich Güterbesitz anzueignen, den Lebensstandard beeinflusst), versteht Sen Wohlstand implizit als Güterbesitz. Sen definiert menschliche Grundbedürfnisse als Summe jener Güter, deren Besitz von den Menschen zurecht erwartet werden könne. Einen solchen Güterbesitz nennt er im Folgenden auch allgemein Wohlstand (Sen, 2000, S.48). Wohlstand in Form von Güterbesitz sei – so Sen – ohne Zweifel wichtig für die Bewertung des Lebensstandards, jedoch ließe sich der Lebensstandard nicht allein auf Wohlstand begrenzen (Sen, 2000, S.35 f.). Mit dem Verständnis des Wohlstands als Güterbesitz ist der Begriff Wohlstand bei Sen auf die Erfüllung materieller Bedürfnisse zugeschnitten.

Solche materiellen Bedürfnisse haben alle Menschen, schon alleine um ihre physiologischen Bedürfnisse, insbesondere ihren Hunger, zu stillen (Maslow, 1954, 19 ff.). Jedoch wollen die meisten Menschen mehr Materielles besitzen als nur das, was sie unmittelbar zur Befriedigung ihrer existenziellen Bedürfnisse benötigen. Zum einen dient ihnen dieses Mehr als Mittel zum Zweck, um auch andere Ziele wie die Bedürfnisse nach Bildung, Kultur, Gesundheit oder nach sozialen Kontakten stillen zu können, zum anderen kann es aber auch einen Selbstzweck darzustellen, wenn nämlich Besitz und damit die Verfügungsgewalt über Dinge als an sich erstrebenswert erachtet werden. Menschen streben also nicht nach einem Existenzminimum an Dingen, sondern eher (soweit ohne anderweitige Einbußen möglich) nach einem Reichtum an Dingen. Sen nennt dies Warenfetischismus (Sen, 2000, S.37). Dieser Fetischismus lässt sich aber auch positiv begriffen als Ziel individuellen Wohlstandes auffassen.

Ökonomen definieren den Wohlstand oder Reichtum eines Landes üblicherweise in ihren statistischen Messungen ebenfalls materiell als den Grad der Versorgung seiner Menschen mit Waren und Dienstleistungen. Dieser als materiell verstandene Wohlstand wird für eine Volkswirtschaft üblicherweise anhand einer Sozialproduktgröße (z.B. mit dem absoluten oder mit dem Pro-Kopf Bruttoinlandsprodukt) gemessen. Damit bezieht sich der Begriff des individuellen Wohlstandes in der Regel auf das individuell zurechenbare Einkommen an Gütern als Maß für die Ressourcen und das Eigentum bzw. die Kontrolle über diese neugeschaffenen Vermögenswerte.

Wohlstand liegt in der ökonomischen Betrachtungsweise individuell zumeist in Form von Geld, persönlichem Eigentum oder Besitz vor. Wohlstand bedeutet, etwas zu haben. Dies impliziert Besitz und Verfügungsgewalt über Materielles – also über Sachen oder über Geld, das unmittelbar in Sachen umgewandelt werden kann. Wohlstand kann aber auch mit dem Besitz an Rechten einhergehen. Auch ein sicherer Arbeitsplatz lässt sich daher dem Wohlstand zurechnen. Wer sagt, er *habe* einen sicheren Job, der drückt nichts anderes als den Besitz eines beziehungsweise das Anrecht auf einen bestimmten Arbeitsplatz aus, der mit einem bestimmten (sicheren) Einkommensanspruch verbunden ist.

Wohlstand kann in diesem Kontext als Reichtum beziehungsweise Besitz an materiellen Ressourcen und Rechten definiert werden. Beim Versuch der Definition des Wohlstandsbegriffs ist jedoch deutlich geworden, wie schwer dieser Wert sich fassen lässt. Dies liegt vor allem daran, dass Wohlstand – wie es Abbildung 1 verdeutlicht hat – **subjektiv wahrgenommen wird** und damit von jedem Menschen anders definiert wird. So kann und wird sich das Verständnis von Wohlstand auch bei jedem Generationenwechsel, aber auch bedingt durch Alter und Lebenserfahrung und sogar durch die eigene Historie und den Erfolg, Wohlstand zu akkumulieren, verändern.

Es gibt eine Vielzahl unterschiedlicher Auffassungen des Begriffs Wohlstand, was es nahezu unmöglich macht, diesen Begriff einheitlich definieren zu können. Einerseits sollte eine Definition den Begriff ja möglichst gut abgrenzen, andererseits sollte – so in Umfragen nach dem Wert Wohlstand gefragt wird – mit der Frage die richtige Assoziation getroffen werden und nicht eine unzutreffende Definition über ein

gewonnenes Befragungsergebnis gestülpt werden. Daher muss Wohlstand im Sinne des Begriffsverständnisses der Bevölkerung definiert sein, obwohl dies die Definition verkompliziert.

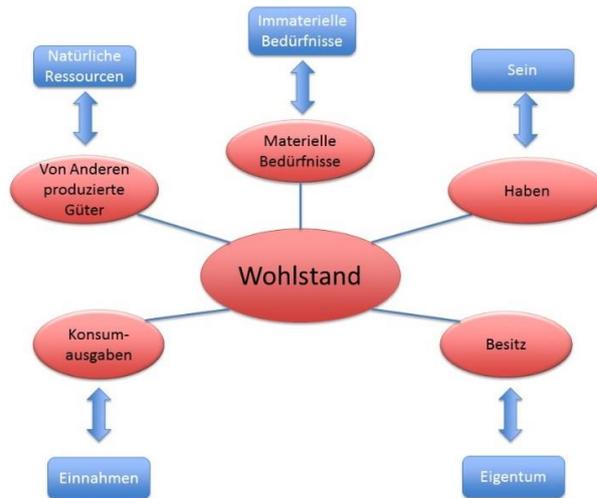


Abb. 2: Definitorenische Abgrenzung des Wohlstandsbegriffs (Quelle: Eigene Darstellung)

Daher macht es Sinn, zur Einordnung des Begriffs eine, wenn auch vage, so doch schematische Abgrenzung für die Definition zu entwickeln (siehe Abbildung 2).

- 1) Wohlstand versteht sich eher materiell als immateriell. Verfügungsgewalt über Sachen gehört eher in das Wohlstandskonzept als Verfügungsgewalt über geistiges Eigentum oder Machtbefugnisse über Mitmenschen. Allerdings kann auch ein sicherer Arbeitsplatz als Teil des Wohlstandes betrachtet werden: Man besitzt oder *hat* ja bekanntlich einen Arbeitsplatz.
- 2) *Haben* ist für Wohlstand damit auch aussagekräftiger als *Sein*. Das *Sein* beinhaltet eher die dem Individuum gegebenen Möglichkeiten und Fähigkeiten, und zwar sowohl jene physischer als auch geistiger Art. Diese Möglichkeiten und Fähigkeiten

stellen ein Potenzial für Wohlstand dar. Damit sind sie Teil des Lebensstandards, stehen aber hier als eine weitere Größe neben dem Wohlstand. Dabei ist auch hier die Abgrenzung unscharf: Bildung (mitunter auch unter Wohlstand subsumiert) etwa kann in Besitz gewandelt werden, dies muss aber erst durch ihre Verwendung am Arbeitsmarkt geschehen.

- 3) Wohlstand ist eher Besitz als Eigentum, da die unmittelbare Verfügungsgewalt über die Ressourcen im Vordergrund steht. Allerdings kann auch Eigentum (zum Beispiel in Form von Kapitalanlagen) als Teil des Wohlstandes zählen, wenn solches Eigentum auch ohne Besitz zumindest insofern Verfügungsgewalt einräumt, als dass das Eigentum verhältnismäßig einfach in Besitz transferiert werden könnte oder das bloße Eigentumsrecht als ein Besitz betrachtet wird. Je leichter und schneller eine Umwandlung möglich ist, desto eher stellt Eigentum Wohlstand dar. Eigentumsrechte stellen ein Anrecht darauf dar, das Eigentum auch in Besitz zu nehmen.
- 4) Einkommen ist nicht gleich Besitz. Einkommen kann in den Wohlstandsbegriff mit hineinspielen, wenn ein Anrecht auf ein *sicheres Einkommen* besteht und damit dieses Anrecht einen Besitz darstellt. Wenn Wohlstand als Besitz und nicht als Einkommen betrachtet wird, so sollte er eher ausgabenseitig gemessen werden. Denn Besitz bedeutet Konsumausgaben für langfristig haltbare Güter. Ein Eigenheim etwa wird in hohem Maße mit Wohlstand assoziiert. Gleiches gilt zwar auch für ein gut gefülltes Bankkonto oder einen sicheren Arbeitsplatz, dies gilt aber genau deshalb, weil das Geld oder das Einkommen aus dem Arbeitsplatz unmittelbar Konsumausgaben ermöglichen.
- 5) Durch von anderen produzierte Güter befriedigte materielle Bedürfnisse haben individuell einen höheren Stellenwert als natürliche Ressourcen. Dies ist deshalb so, weil sie direkt nutzbar sind. Zudem erscheint die Individualität des Besitzes von Relevanz zu sein, da diese eine emotionale Verbindung zum Besitzer herstellt. Daher zählt Güterbesitz eher zum individuellen Wohlstand als der Besitz von natürlichen Ressourcen.

Diese Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, verdeutlicht aber für die folgende Seiten, was unter Wohlstand zu verstehen ist: Auf den Punkt gebracht wird Wohlstand im Folgenden als individueller Reichtum an Besitz an Dingen und Anrechten aufgefasst.

3 Wohlstand und Lebenszufriedenheit – keineswegs das Gleiche

Wohlstand gilt als einer der zentralen Werte der menschlichen Gesellschaft. Auch die Werteforscher Schwartz et al. (2012) betrachten Wohlstand als einen Teil des menschlichen Wertekontinuums. Sie sprechen in diesem Kontext von der Verfügungsgewalt über Ressourcen – dies entspricht weitgehend der obigen Definition von Besitz. Diese Verfügungsgewalt über Ressourcen geht laut Schwartz et al. (2012) mit Macht und Kontrolle einher. Sie beinhaltet die Kontrolle über Ereignisse durch den Besitz materiellen Vermögens (im Original katalogisieren Schwartz et al. (2012) dies unter dem Begriff *Power Resources*).

Wohlstand wird jedoch nicht von allen als ein eigener Wert angesehen. Dies ist vor allem dann nicht der Fall, wenn Wohlstand in einem sehr weiten Sinne als Wertecanon oder gar als Lebensqualität betrachtet wird. In einer solchen Begriffsabgrenzung stellt Wohlstand sicherlich keinen eigenen Wert dar. Da im vorliegenden Beitrag Wohlstand aber als individueller Reichtum des Besitzes an Dingen und Rechten definiert ist, stellt sich die Frage, ob Wohlstand in dieser Definition tatsächlich einen eigenen Wert darstellt, oder, ob Reichtum beziehungsweise Besitz nicht ohnehin eins zu eins mit Lebenszufriedenheit und Wohlbefinden einhergehen.

Die Glücksforschung untersucht zur Beantwortung dieser Frage seit langem die Zusammenhänge von Einkommen und Reichtum mit Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit. Seit den Veröffentlichungen des Ökonomen Easterlin (1974) wird in der Fachliteratur diskutiert, ob sich die allgemeine Lebenszufriedenheit der Menschen durch einen bloßen Einkommensanstieg aller in einer Gesellschaft lebenden Menschen und durch den damit einhergehenden zunehmenden Wohlstand überhaupt bedeutsam verändere (vergleiche zur Diskussion Easterlin, 1974; Stevenson/Wolfers, 2008 ; Easterlin/Angelescu, 2009, Sacks et al., 2010).

Empirisch belegt ist, dass das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands in den letzten 20 Jahren erkennbar angestiegen ist, Vermögen angehäuft wurden, der durchschnittliche Wohlstand also zugenommen hat. Trotzdem hat dieser Anstieg keinen erkennbaren Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden der Deutschen genommen; letzteres ist über die Jahre hinweg konstant geblieben. Dies lässt sich so ähnlich auch in anderen entwickelten Volkswirtschaften beobachten. Die Beobachtung, dass ein steigender Wohlstand nicht glücklicher macht, wird in der Literatur auch das Easterlin-Paradox genannt.

Im internationalen Vergleich sind Menschen in reicheren Staaten und mit einem höheren durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen allerdings sehr wohl glücklicher als in ärmeren Staaten. Steigt das Einkommen in den weniger wirtschaftlich entwickelten Ländern an, dann müsste laut diesem Zusammenhang auch die Lebenszufriedenheit der Menschen dieser Länder ansteigen. Jedoch gilt dies nur bis zu einem gewissen Punkt: Befragte Personen in den wirtschaftlich entwickelten Ländern (mit gehobenem Durchschnittseinkommen) bringen einen weiteren Anstieg der Lebenszufriedenheit bei steigendem Wohlstand nicht mehr deutlich zum Ausdruck. Zwar gibt es auch für sie einen Zuwachs an Lebenszufriedenheit, aber dieser ist im Vergleich zu den wirtschaftlich schwachen Ländern sehr gering. Der positive Zusammenhang zwischen Reichtum und Lebenszufriedenheit, der sich über die Nationen hinweg zeigt, wird mit zunehmendem Reichtum unbedeutender.

Eine mögliche Ursache dessen ist, dass es den Menschen ab einem gewissen Wohlstand eher an Anderem, zum Beispiel an Freizeit, als an weiterem Besitz mangelt. Sie haben, was Konsumgüter angeht, eine vergleichsweise hohe Sättigung erreicht, wenn sie sich ohne finanzielle Sorgen genug leisten können. Zusätzlicher Wohlstand weist daher bei Zielkonflikten mit mehr Freizeit oder anderen Lebenszielen einen abnehmenden Grenznutzen auf. Dieses Argument führen zum Beispiel Frey und Frey Marti (2010) an.

Die Tatsache, dass Menschen nicht viel glücklicher bei höherem Einkommen werden, kann auch mit der Adaptionstheorie erklärt werden. Laut dieser gewöhnen sich Menschen sehr schnell an neue Situationen jeglicher Art - so auch an neue Einkommensverhältnisse. Dauerhafte Glückssteigerungen nach Einkommenserhöhungen sind nach dieser

Theorie also nicht möglich. Das Einkommen müsste sich demnach in kurzen, regelmäßigen Abständen erhöhen, um das damit verbundene Wohlbefinden des Menschen aufrechterhalten zu können. Da Glück subjektiv zu betrachten ist, gibt es möglicherweise sogar einen *happiness set point*, welcher angeboren ist. Demnach ist jeder Person ein bestimmtes Zufriedenheitsniveau zuzuordnen. Auf dieses Niveau kehrt er immer wieder zurück. Umstritten ist bislang, inwieweit dieser Punkt sich verändern bzw. verschieben kann (Köcher / Raffelhüschen, 2011, S. 80).

Zudem lässt sich erkennen, dass Zufriedenheit nicht allein auf das Einkommen pro Kopf zurückzuführen ist. Das Einkommen Russlands liegt zum Beispiel deutlich über dem in Indien, das Wohlbefinden aber ist in Russland geringer. Auch kulturelle und politische Faktoren sind demnach ausschlaggebend für das subjektive Wohlbefinden in der Bevölkerung. Insbesondere Religiosität, Freiheit und Demokratie, Selbstbestimmung und Toleranz lassen sich als weitere positive Treiber der Lebenszufriedenheit ausmachen (Inglehart et al., 2008). Nun sind Länder, die eine funktionierende Demokratie mit einem gut ausgebauten Rechtsstaat und einem leistungsfähigen Gesundheitssystem aufweisen, in der Regel auch Länder mit höherem Wohlstand. Einen wichtigen Einfluss auf den Zusammenhang zwischen Wohlstand und Lebenszufriedenheit haben dementsprechend solche Drittfaktoren wie der Gesundheitszustand, ein funktionierender Rechtsstaat oder ein demokratisches System. Auch daher kommt es zum beschriebenen Zusammenhang zwischen Wohlstand und Lebenszufriedenheit im internationalen Vergleich.

Es ist also nicht richtig, wenn behauptet wird, steigender Wohlstand im Sinne von mehr Besitz mache die Menschen per se glücklicher. Dies lässt sich individuell kaum nachweisen, und im internationalen Zusammenhang gilt es auch eher aufgrund von Drittfaktoren. Dennoch erscheinen uns Besitz und Reichtum wichtig und wertvoll zu sein – dies hebt individuellen Wohlstand tatsächlich in den Rang eines eigenständigen gesellschaftlichen Wertes.

4 Der eigene Wert des Besitzes

Das Streben nach individuellem Wohlstand in Form des Besitzes von Gütern wirft die Frage auf, was Güterbesitz so Positives an sich hat, und,

ob die Wertschätzung solchen Besitzes über den Ge- oder Verbrauchswert der Güter selbst hinausgeht. Inwieweit dies der Fall ist, untersucht die Verhaltensökonomik mit der Literatur zum Besitztumseffekt. Die Arbeiten in diesem Strang der Literatur gehen unter anderem auf Richard Thaler und den Nobelpreisträger Daniel Kahneman zurück (vgl. Thaler (1980), Kahneman et al. (1990)).

Thaler studierte in den 70er-Jahren an der Universität Rochester Wirtschaftswissenschaften. Während seines Studiums stellte er Verhaltensbeobachtungen auf, die dem Modell des ökonomisch rationalen Verhaltens nicht entsprachen. Eine der Verhaltensbeobachtungen war die folgende: Der Besitz eines Gutes steigert seinen Wert. Bei einem Verkauf eines Objektes aus dem eigenen Besitz verlangt der Mensch mehr Geld, als er bei einem Kauf desselben Objekts zahlen würde (Kahneman, 2012, 360). Thaler nannte dieses Phänomen den Endowment Effect (Kahneman et al., 1991, 194).

Thaler (1980) beobachtete seinerzeit einen seiner Professoren, einen Weinliebhaber. Seinen Wein kaufte der Professor auf Auktionen; er bezahlte nie mehr als 35 Dollar pro Flasche. Der Professor hatte so eine umfangreiche Weinsammlung in seinen Besitz gebracht, von der er ungerne Flaschen wieder verkaufte. Wenn er eine seiner Weinflaschen zum Verkauf gab, dann nur zu einem Preis von mindestens 100 Dollar. War ihm die Flasche als Käufer nur maximal 35 Dollar wert, so hatte sie für ihn als Verkäufer – als er also im Besitz der Flasche war – einen mindestens nahezu dreimal so hohen Wert.

Ein zweites Beispiel für den Endowment Effect weist ein Experiment von Kahneman, Thaler und Knetsch (1990) nach: Versuchsteilnehmer wurden in drei gleich große Gruppen eingeteilt, namentlich die Käufer, die Verkäufer und die Wähler. An die Verkäufer wurden Kaffeetassen verteilt. Eine Kaffeetasse war sechs Dollar wert. Die Verkäufer waren nun im Besitz dieser Kaffeetasse. Die Käufer konnten nun die Tasse von den Verkäufern erwerben. Zunächst inspizierten die Käufer die Tasse genau und äußerten sich dann dahingehend, wie viel Geld sie für die Tasse zahlen würden. Anschließend mussten die Verkäufer festlegen, zu welchem Preis sie die Tasse verkaufen würden. Die Wähler als dritte Gruppe konnten entweder eine Kaffeetasse oder eine Summe Geld erhalten. Sie mussten hierzu den Geldbetrag angeben, der aus ihrer Sicht genau dem Wert der

Tasse entsprach, wo also ihrerseits Indifferenz vorlag. Mit der Gruppe der Wähler sollte der eigentliche, objektive Wert der Kaffeetassen ermittelt werden.

Im Ergebnis boten die Käufer im Durchschnitt nur 2,87 Dollar pro Tasse. Die Verkäufer verlangten hingegen einen Preis von 7,12 Dollar. Somit lag der durchschnittliche Verkaufspreis deutlich über dem Kaufpreis. Er war 2,5mal so hoch. Bei den Wählern lag der durchschnittliche Preis bei 3,12 Dollar – also kaum höher als bei den Käufern. Die Käufer boten damit geringfügig weniger als den von den Wählern geschätzten Preis. Bei den Verkäufern hingegen löste der Besitz der Tasse eine deutliche Wertsteigerung aus.

Ein drittes Beispiel für den Endowment Effect ergibt sich aus den Beobachtungen von Ariely und Carmon (2000): An der Duke University sind Basketballspiele wichtige Ereignisse. Problematisch ist, dass das Stadion relativ klein ist und somit nicht genügend Plätze vorhanden sind. Um direkt bei den Spielen dabei zu sein, zelten die Studenten schon ab Semesterbeginn vor dem Stadion, um sich Tickets zu sichern. Die Eintrittskarten für die wichtigsten Spiele der Saison müssen sogar verlost werden. Ariely und Carmon (2000) befragten in diesem Umfeld die Studenten, die an der Eintrittskartenlotterie teilgenommen haben. Die Teilnehmer wurden, wenn sie verloren hatten, angerufen und gefragt, wie viel sie für ein Ticket zahlen würden, und, wenn sie Gewinner waren, wie viel sie für ihr Ticket verlangen würden. Die Befragung ergab, dass die Verlierer der Lotterie bereit waren, im Durchschnitt 170 Dollar für eine Karte zu zahlen. Im Gegensatz dazu verlangten die Gewinner im Durchschnitt einen Preis von 2400 Dollar für ihr Ticket. Jeder, der durch den Zufall der Lotterie in den Besitz einer Eintrittskarte gelangt war, bestand für einen Verkauf auf mehr als das Vierzehnfache des Preises, den die potenziellen Käufer – durch Zufall Verlierer der Lotterie – im Schnitt boten.

Der in solchen Experimenten nachgewiesene Endowment Effect lässt sich im Rahmen der Verlustaversion – welche eine der prominenten Erkenntnisse im Bereich der Neuen Erwartungstheorie ist – einordnen. Dies lässt sich am Einführungsbeispiel des Weinflaschenliebhabers gut veranschaulichen: Der weinliebhabende Professor zahlt beim Kauf einer Flasche maximal 35 Dollar und bei einem Verkauf seiner Flaschen

verlangt er mindestens 100 Dollar. Der Preisunterschied hängt vom Referenzpunkt ab, nämlich davon, ob er zum Entscheidungszeitpunkt die Flasche Wein besitzt oder nicht. Besitzt der Professor keine Weinflasche und möchte eine solche erwerben, dann wird der Kauf als Gewinn empfunden. Ist der Referenzpunkt hingegen der Besitz einer Flasche, die man ihm abkaufen möchte, dann verbindet der Professor mit dem Verkauf einen Verlust. Beim Verkauf einer Weinflasche lässt die typische Abneigung des Menschen vor Verlusten den Professor mehr Geld verlangen – und zwar eine mehr als doppelt so hohe Summe des Kaufpreises. Die Unlust, eine Weinflasche wegzugeben, wirkt stärker als die Lust am Erwerb einer Flasche Wein.

Ebenso kann die Theorie der Verlustaversion auf das Kaffeetassen- und das Basketball-Experiment angewandt werden. Wähler und Verkäufer stehen beim Kaffeetassen-Experiment vor der gleichen Wahl: Sie können entweder die Tasse oder statt der Tasse Geld mitnehmen. Dennoch rufen die Verkäufer einen höheren Preis auf als die Wähler. Der Unterschied hängt wieder vom Referenzpunkt ab: Verlustaversion lässt die Verkäufer die Kaffeetasse, die sie besitzen, nur widerstrebend abgeben. Infolgedessen setzen die Verkäufer einen höheren Preis, nämlich 7,12 Dollar, fest. Wie auch beim Weinliebhaber schreiben auch die Verkäufer der Tasse einen mehr als doppelt so hohen Wert zu.

Doch nicht nur die Verlustaversion erklärt den Endowment Effect. Auch weitere psychologische Gründe spielen eine Rolle. Dommer und Swaminathan (2013) begründen den Besitztumseffekt alternativ zur Verlustaversion mit *Puren Besitztum*. Dieser Theorie zufolge erzeugt der erworbene Besitz eine Verbindung zwischen dem besessenen Objekt und dem Selbst (*Possession-Self-Link*), wodurch das Objekt, welches in den eigenen Besitz gelangt ist, höher wertgeschätzt wird. Auf die Ausprägung des Puren Besitztums wirken wiederum drei Faktoren ein: Das Geschlecht, die soziale Selbstaufwertung durch den Besitz und die damit verbundene Identitätsbildung (siehe Abbildung 3).

Die Experimente von Dommer und Swaminathan (2013, 1038 f.) belegen, dass nach emotionalen Manipulationen (im Experiment durch eine Aufforderung zur schriftlichen Reflexion über enttäuschende oder unangenehme Ereignisse) der Verkaufspreis von Waren im eigenen Besitz auf Grund der sich durch diesen Besitz ergebenden sozialen

Selbstaufwertung steigt. Im Experiment wechselten beispielsweise Stifte den Besitzer. In der Kontrollgruppe ohne emotionale Manipulation tritt nur die mit dem Verkauf der Stifte verbundene Verlustaversion zu Tage: Die Käufer boten im Schnitt weniger als einen Dollar; die Verkäufer forderten 1,59 Dollar. Bei vorangehenden emotionalen Manipulation wollten die Verkäufer 2,47 Dollar für den Stift als Gegenleistung erhalten. Die emotionale Manipulation erinnerte die Verkäufer der Stifte an erlittene Enttäuschungen, so dass ihr Wunsch nach dem Besitz der Stifte verstärkt wurde. Dommer und Swaminathan (2013) interpretieren dies als soziale Selbstaufwertung durch Besitz.

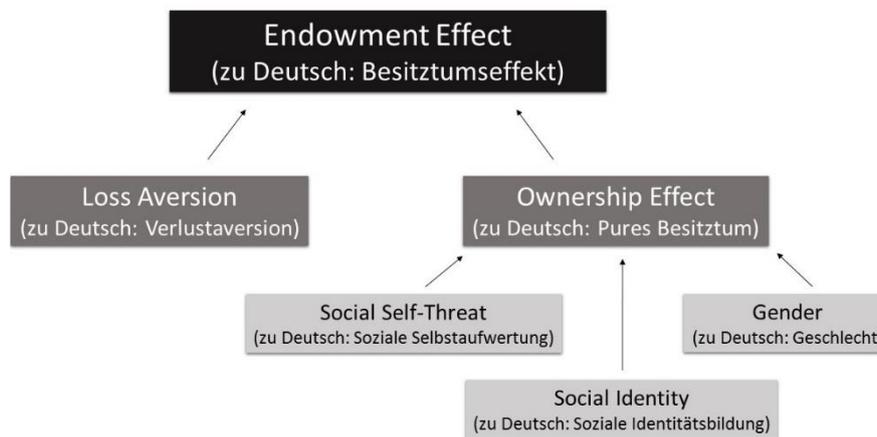


Abb. 3: Der Pure Besitztumeffekt (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Dommer/Swaminathan (2013))

Außerdem spielt die soziale Identität eine Rolle: Angehörige einer Gruppe (in-groups) erhöhten ihre Verkaufspreise bei Objekten, welche Gruppenzugehörigkeit signalisieren, ebenfalls, da die Gruppenzugehörigkeit zu einer Erhöhung ihrer eigenen Wertschätzung führt. Besonders auffallend war, dass Männer eine stärkere Tendenz als Frauen zur Unterscheidung von in- und out-groups hatten – dies führt zu einer deutlicheren Ausprägung des Puren Besitztumeffekts bei Männern. Frauen hingegen haben eine höhere gemeinschaftliche Orientierung,

wodurch sie out-groups eher integrieren. Getestet haben Dommer und Swaminathan (2013, S.1039-1041) dies mit dem Verkauf von Taschen mit einem Universitätslogo. Wurde eine Tasche mit Universitätslogo der eigenen Universität verkauft, wollte der Besitzer das mehr als dreifache von dem erhalten, was er beim Verkauf einer sonst gleichwertigen Tasche mit einem Logo einer rivalisierenden Universität einforderte. Frauen forderten auch mehr, aber nicht einmal das Doppelte.

Der Besitztumsseffekt (Endowment Effect) lässt sich also nicht nur auf die Verlustaversion zurückführen. Daher wirkt er auch ausgeprägter bei Gegenständen, mit denen sich die Menschen identifizieren können bzw. welche sie länger in ihrem Besitz hatten und somit eine emotionale Bindung zu ihnen aufgebaut haben. Deshalb löst nicht jede Form von Besitz einen Besitztumsseffekt aus. So spielt der Besitztumsseffekt beim Verkauf von beispielsweise Schuhen durch den Schuhhändler keine Rolle. Für den Händler stellen die Schuhe bereits beim Erwerb lediglich ein Tauschmittel dar. Er hofft, im Austausch für die Schuhe Geld einzunehmen. Die Schuhe werden vom Händler zum Zweck des Tausches gehalten. Es tritt keine emotionale Bindung an den Besitz ein.

Der entscheidende Unterschied zum Kaffeetassenexperiment ist der fehlende Gebrauch des Gutes, und damit die fehlende Freisetzung von Emotionen, die mit dem Gebrauch verbunden sind. Bei routinemäßigen Handelsgeschäften tritt daher auch kein Besitztumsseffekt auf. Im Gegensatz zu den Tauschgütern werden die Güter aus den vorherigen Beispielen wie Wein, Basketballtickets oder Kaffeetassen zum eigenen Ge- bzw. Verbrauch verwendet.

Sicherlich sind die Experimentergebnisse nur in Grenzen auf die Realität übertragbar. Plott und Zeiler (2005) etwa legen dar, dass der Versuchsaufbau von Kahnemans Experimenten zu ungenau sei und eine leichte Veränderung der Rahmenbedingungen bereits zu anderen Ergebnissen führen könne. Beginne das Experiment zum Beispiel mit einer Proberunde, erhielten die Probanden die Möglichkeit, aus den Konsequenzen ihrer Entscheidungen zu lernen. In der nächsten Runde wählten die Testpersonen womöglich einen anderen Preis, so dass der Besitztums-Effekt nicht aufträte. Plott und Zeiler (2005) stoßen mit dieser Kritik in eine Richtung, welche die experimentell nachgewiesenen verhaltensökonomischen Charakteristika als Verhaltensanomalien und

Irrationalität kennzeichnen, die dem Bild des homo oeconomicus widersprechen. Dem muss man aber nicht folgen. Wenn Besitz einen eigenen Wert darstellt, der über den Gebrauchswert der Güter hinausgeht, so ist es durchaus rational, dass Besitztum beim Tausch mit eingepreist wird.

Der Ge- und Verbrauchswert von Gütern wird – dies lässt sich festhalten – anders wahrgenommen in Abhängigkeit davon, ob sich die Güter im eigenen Besitz befinden oder nicht. Die Zuteilung von eigenem Besitz in einer Wirtschaftsordnung löst somit durch den Besitztumseffekt im Gegensatz zu einer Wirtschaftsordnung mit Kollektiveigentum einen nicht zu unterschätzenden Anstieg der Lebensqualität aus, da eigener Besitz den Wert von Gütern mehr als verdoppeln kann.

5 Soziale Marktwirtschaft und Wohlstand

Doch nicht nur der Besitztumseffekt sorgt für eine Überlegenheit des kapitalistischen Systems gegenüber sozialistischen Systemen mit Kollektiveigentum, was die Erreichung von Wohlstandszielen anbelangt. Unterschiedliche gesellschaftliche Systeme und Regeln beziehungsweise Institutionen sorgen über die Länder der Welt hinweg ohnehin für ein deutliches Wohlstandsgefälle. Die Regeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens beeinflussen die Funktionsweise der Wirtschaftsprozesse. Dies gilt insbesondere für die Motivierung der Menschen zu Leistung, Erfolg und Erfindungsreichtum. Damit aber unterscheidet sich in Folge auch der erzielte Wohlstand von Land zu Land. Acemoglu und Robinson (2012) illustrieren dies an einigen Beispielen. Ein Beispiel handelt von der Stadt Nogales, die von der Staatsgrenze in einen US-amerikanischen Teil und einen mexikanischen Teil getrennt wird. Die vergleichsweise homogene Bevölkerung in den beiden Teilen der Stadt muss daher auf unterschiedliche Institutionen reagieren; die Folge ist ein unterschiedlicher Lebensstandard respektive ein Wohlstandsgefälle.

In einem anderen Beispiel werden die Unterschiede im Wohlstandsniveau noch deutlicher: Am Ende des zweiten Weltkrieges 1945 wurde Korea in zwei unterschiedliche Einflussphären aufgeteilt. In Nordkorea herrscht ein erdrückendes, repressives Regime, das privatwirtschaftlichen Innovationen ablehnend gegenübersteht. Es fehlt das Recht auf freien

Handel und insbesondere auf den Besitz von Privateigentum. In Südkorea hingegen gibt es diese Institutionen, aus denen heraus sich eine funktionierende Marktwirtschaft entwickelt hat, wogegen in Nordkorea lediglich Schwarzmärkte ohne rechtliche Absicherung der dort geschlossenen Verträge existieren (Acemoglu/Robinson, 2012, S. 100ff).

Die Folgen des fehlenden Rechtes auf eigenen Besitz sind gravierend. Südkorea ist mittlerweile zehnmal so reich wie Nordkorea. Oft auftretende Hungersnöte, der Zusammenbruch der Landwirtschaft und eine weitgehend ausgebliebene Industrialisierung sind die logische Konsequenz des Fehlens von Privatbesitz (Acemoglu/Robinson, 2012, S. 103). Gut illustriert dies die Anekdote vom Treffen des südkoreanischen Arztes Hwang Pyong-Won mit seinem seit 1945 von ihm durch die Staatsgrenze getrennt lebenden Bruders, die im Jahr 2000 zum ersten Mal seit 50 Jahren im Rahmen eines Programmes der Familienzusammenführung wieder aufeinandertrafen. Weniger sind dabei die Unterschiede im Wohlstand der beiden Brüder spannend als vielmehr die Tatsache, dass der ärmere nordkoreanische Bruder die Annahme von Geschenken mit der Begründung verweigerte, er müsse sie ohnehin nach dem Treffen an die Regierung abgeben. Dies verdeutlicht, wie schwerwiegend sich fehlende Eigentumsrechte auf die Anreize auswirken.

Auch beim Zusammenbruch der ehemaligen Deutschen Demokratischen Republik (DDR) und der folgenden Wiedervereinigung der beiden zuvor getrennten deutschen Staaten wurden die Unterschiede im Wohlstand deutlich offenbar, die sich aus unterschiedlichen Institutionen ergaben. Während nach dem zweiten Weltkrieg in der DDR ein sozialistisches Staatsgebilde planwirtschaftliche Institutionen installierte, wurde in Westdeutschland die soziale Marktwirtschaft durchgesetzt und mit ihren freiheitlichen Grundideen und Ordnungsvorstellungen im deutschen Grundgesetz festgeschrieben.

In einer Marktwirtschaft werden Ressourcen und Güter einer Volkswirtschaft nicht wie bei einer Planwirtschaft durch eine zentrale Planungsbehörde, sondern durch unzählige Einzelentscheidungen von Haushalten und Unternehmen zugeteilt. Die Zuteilung durch diese dezentralen Entscheidungen erfolgt auf den Märkten für Güter und Produktionsfaktoren (Boden, Arbeit und Kapital). Zentraler Pfeiler dessen

ist das Recht auf Privateigentum (Eucken, 1990, S.270ff). Auf einem Wettbewerbsmarkt bedeutet Privateigentum

- zum einen Verfügungsmacht und Verfügungsfreiheit im Dienste der Volkswirtschaft, denn durch den Marktmechanismus erhält der Eigentümer Anweisungen, sein Eigentum volkswirtschaftlich richtig zu nutzen,
- und zum anderen aber auch Ohnmacht, die Verfügungsmacht und Freiheit der anderen Eigentümer zu Lasten der Gesamtheit einzuschränken (Eucken, 1990, S.274).

Privateigentum schafft durch die Verfügungsmacht über Ressourcen beziehungsweise den Besitz von Ressourcen eine Voraussetzung der Wettbewerbsordnung. Allerdings bedarf es der Kontrolle durch die Konkurrenz, damit der Besitz volkswirtschaftlich richtig genutzt wird.

Die Freiburger Schule formulierte mit dem Ordoliberalismus die theoretische Grundlage dafür, in Deutschland eine Wirtschaftsordnung zu schaffen, die einen funktionsfähigen Wettbewerb sichert. Nach dem Grundsatz, so viel individuelle Freiheit und Marktwirtschaft wie möglich zu wollen, dabei aber auch so viele Staatseingriffe wie notwendig durchzuführen, werden in einer Sozialen Marktwirtschaft die staatlichen Eingriffe auf ein notwendiges Minimum beschränkt. Die private Initiative des Einzelnen sorgt für Wohlstand. Fehlendes Recht auf Privateigentum und Privatbesitz aber würde jeden Anreiz zunichtemachen, Mühe darauf zu verwenden, etwas zu schaffen.

Privatbesitz ist damit nicht nur eine Folge von Marktwirtschaft, Privatbesitz respektive das Streben nach Wohlstand kurbelt auch eine Marktwirtschaft an und ist damit selbst wieder ein Wohlstandsmotor. Innovationsprozesse, Technologie und Ausbildung sind ebenfalls Folgen des Rechts auf Privatbesitz, da dieser die nötigen Anreize schafft, Leistung auch in Form eines anstrengenden Ausbildungsweges oder in Form der Umsetzung einer Erfindung zu einem marktreifen Produkt zu erbringen.

6 Wie wichtig ist uns Wohlstand?

In der Wertehierarchie der deutschen Bevölkerung nimmt Wohlstand trotz der oben beschriebenen Bedeutung des Besitzumseffekts nur einen hinteren Platz ein. Eine Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach im Jahr 2016 belegt, dass nur 35 Prozent der deutschen Bevölkerung Wohlstand als wichtig und erstrebenswert erachten. Werte wie Freiheit, soziale Gerechtigkeit oder Bildung sind den Deutschen wichtiger (siehe Abbildung 4). So führt auch Opaschowski (2013, S.688) aus, dass laut Befragungen in der Bevölkerung zur Auffassung, was im Leben wirklich wichtig sei, Freundschaften, Freiheit, soziale Gerechtigkeit und Bildung vor Wohlstand gestellt werden.

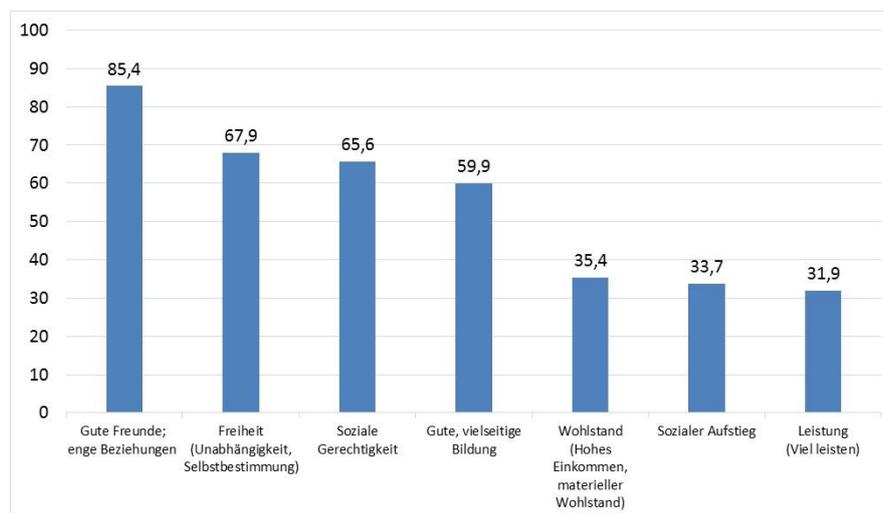


Abb. 4: Wohlstand in der Wertehierarchie in Deutschland (Quelle: Eigene Darstellung basierend auf den Daten von IfD Allensbach (2016) mit 23854 Befragten. Prozentuale Darstellung auf die Frage: „Hier auf dieser Liste steht einiges, was man im Leben wichtig und erstrebenswert finden kann. Könnten Sie mir bitte alles angeben, was Sie für ganz besonders wichtig halten?“; Mehrfachnennungen waren möglich.)

Auch der internationale Vergleich im World Values Survey offenbart, dass (laut Befragungswelle von 2013) nur wenige (hier: 18,9 Prozent) der Menschen in Deutschland Wohlstand als wichtig erachten (siehe Abbildung 5). Gefragt wurde hier, ob es wichtig sei, reich zu sein, viel Geld und teure Dinge zu besitzen.

18,9 Prozent sind kein besonders hoher Anteil. Dies deckt sich mit dem Befund, dass mit 36,6 Prozent mehr als jeder Dritte Geld und Besitz sogar als (eher) unwichtig bezeichnet. Auch in anderen entwickelten Volkswirtschaften mit einem marktwirtschaftlichen System ist der Anteil der Bevölkerung, der Wohlstand als wichtig erachtet, gering. Noch weniger wichtig als in Deutschland ist Wohlstand beispielsweise in den USA. Dort sind sogar 61,2 Prozent der Ansicht, dass Reichtum und Besitz eher unwichtig seien. In Russland hingegen sagt niemand aus, dass dieser Wert unwichtig sei: 30,3 Prozent der Bevölkerung in Russland gaben an, dass ihnen Geld und Besitz wichtig seien.

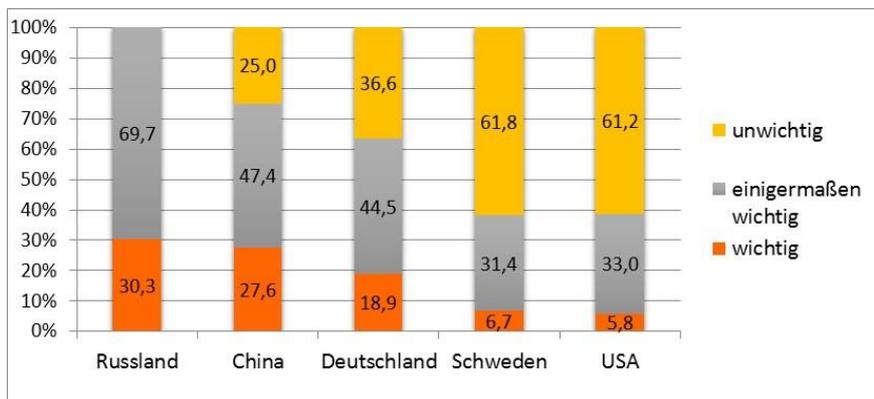


Abb. 5: Umfrage zur Relevanz von Besitz (Quelle: Eigene Darstellung basierend auf den Daten des World Values Survey. Prozentuale Darstellung gültiger Antworten auf die Frage: „Ist es wichtig, reich zu sein, viel Geld zu besitzen und teure Dinge?“; Befragungsquelle: Russland (2011) mit 2.500 Befragten, China (2012) mit 2.300 Befragten, Deutschland (2013) mit 2.046 Befragten, Schweden (2011) mit 1.206 Befragten, USA (2011) mit 2.232 Befragten.)

Die Unterschiede in der Betrachtung der Relevanz des Wohlstandes fallen auf. Es stellt sich die Frage, warum gerade in den reicheren, westlichen Marktwirtschaften Wohlstand den Menschen als weniger wichtig erscheint als in Russland oder in China. Dies könnte zum einen daran liegen, dass Wohlstand mit anderen Zielen wie Freizeit oder mit anderen Werten wie dem Wert der sozialen Gerechtigkeit kollidiert – dies wäre dann der Fall, wenn individueller Wohlstand des Einen mit Armut des Anderen einherginge. Wird dies in der Bevölkerung so wahrgenommen, ist zu vermuten, dass die Zustimmung zu Wohlstand als wichtigem Wert eher gering ausfällt. Zum anderen ist eine mögliche Erklärung, dass mit steigendem Wohlstand weitere Wohlstandsmehrung als nicht mehr so wichtig erscheint – dies verweist auf die Hypothese vom abnehmenden Grenznutzens des Wohlstandes nach Frey und Frey-Marti (2010). In reicheren Ländern müsste nach dieser Hypothese generell Wohlstand als Wert weniger Bedeutung genießen.

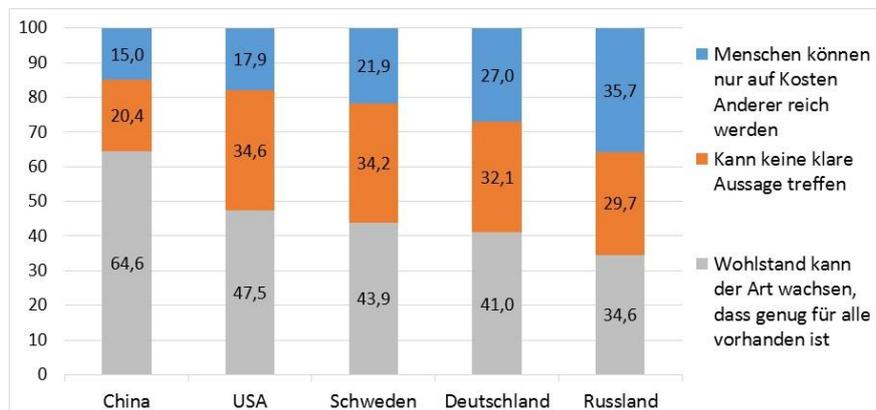


Abb. 6: Umfrage zur Wohlstandsakkumulation (Quelle: Eigene Darstellung basierend auf den Daten des World Values Survey. Prozentuale Darstellung gültiger Antworten auf die Frage: „Hier sind zwei Aussagen in Bezug auf Wohlstand. Welche dieser Aussagen stimmt mit ihrer eigenen Meinung mehr überein?“; Befragungsquelle: Russland (2011) mit 2.500 Befragten, China (2012) mit 2.300 Befragten, Deutschland (2013) mit 2.046 Befragten, Schweden (2011) mit 1.206 Befragten, USA (2011) mit 2.232 Befragten.)

Die Mehrheit der Deutschen ist überzeugt, dass individuelle Wohlstandsakkumulation nicht auf Kosten anderer geschehen müsse: Nur 27,0 Prozent sind der Überzeugung, dass Wohlstandsmehrung zu Lasten anderer Mitmenschen geht (siehe Abbildung 6). Ein noch positiveres Bild von den Rückwirkungen der individuellen Wohlstandsmehrung auf die Mitmenschen haben die Chinesen: In China stimmten 64,6 Prozent der Befragten der Aussage zu, dass Wohlstand auch in einer Weise erhöht werden könne, dass genug für alle vorhanden sei bzw. Menschen nicht nur auf Kosten anderer reich werden könnten. In Deutschland sind es 41,0 Prozent, die dieser Aussage zustimmten. In Russland waren 34,6 Prozent der Befragten der Ansicht, dass Menschen nicht nur auf Kosten anderer reich werden könnten. Deutschland wie auch die anderen westlichen Marktwirtschaften liegen hier im Antwortverhalten zwischen Russland und China.

Die Deutschen sind also überwiegend nicht der Auffassung, individuelles Besitzstreben sei aus Gründen der sozialen Gerechtigkeit ein Problem. Dies kann also die geringe Zustimmung zur Aussage, Wohlstand sei wichtig, allenfalls zu Teilen erklären.

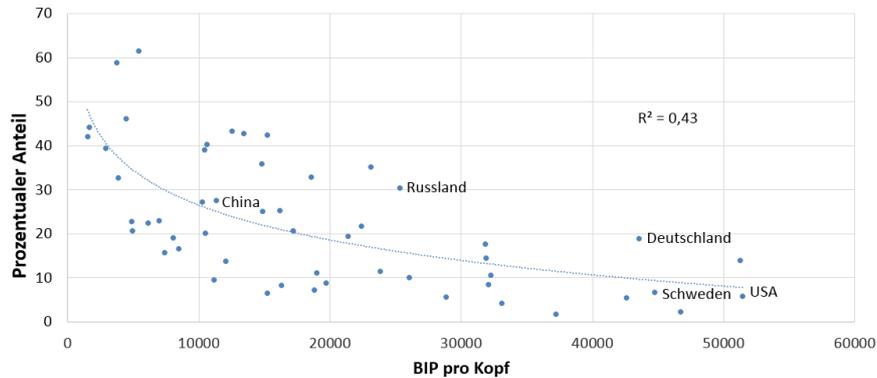


Abb. 7: Relevanz von Besitz und Reichtum in Relation zum Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (Quellen: Eigene Darstellung basierend auf den Daten von World Values Survey und Weltbank. Prozentuale Darstellung gültiger Antworten auf die Frage: „Ist es wichtig reich zu sein, viel Geld zu besitzen und teure Dinge?“ für 53 Staaten (Befragungswelle 2010 – 2014 des World Values Survey). Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf gemessen in current international Dollar bezieht sich auf Daten der World Bank von 2012.)

Damit verbleibt die Hypothese, dass die Bedeutung des Wohlstandes als Wert vom bereits akkumulierten Reichtum der Bevölkerung des jeweiligen Landes abhängt. Abbildung 7 stellt dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 2012 auf der Abszisse (als Messgröße für Wohlstand) die prozentuale Auswertung der Frage, ob es wichtig sei, reich zu sein und viel Geld zu besitzen (nach der Befragungswelle von 2010 bis 2014 des World Values Survey), auf der Ordinate gegenüber. Der von der Hypothese formulierte Trend ist klar erkennbar: Je höher das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf des Landes ist, desto weniger wichtig sind der Bevölkerung Besitz und Reichtum. Wie bereits auch in Abbildung 5 dargestellt, ist am entsprechenden Punkt für Deutschland zu erkennen, dass 18,9 Prozent der Bevölkerung der Ansicht sind, dass Reichtum und Besitz wichtig seien. An der Abszisse lässt sich das durchschnittliche Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 43.564 Dollar hierzulande ablesen. Mit einem höheren Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 51.433 Dollar liegen die USA rechts

von Deutschland und unterhalb der Trendlinie, da nur 5,8 Prozent der Bevölkerung dort Besitz und Reichtum als wichtig erachten. In China mit einem vergleichsweise geringeren Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 11.351 Dollar sind 27,6 Prozent der Befragten der Ansicht, dass Besitz und Reichtum wichtig seien. In Russland mit einem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 25.317 Dollar gab die befragte Bevölkerung zu 30,3 Prozent an, dass ihr Besitz und Reichtum wichtig seien.

Je höher das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf ist, desto weniger wichtig erscheint den Menschen Wohlstand. Eine Regression der Umfrageergebnisse auf das logarithmierte Bruttoinlandsprodukt pro Kopf erklärt die Punktwolke am besten; das Bestimmtheitsmaß beträgt 43,4 Prozent. Nimmt man die Punkte auf der Trendkurve als Maßstab, stellt man erstaunlicherweise fest, dass hierzulande Besitztum für ein Land mit einer reichen Bevölkerung eine immer noch sehr hohe Bedeutung hat: Trotz des vergleichsweise hohen Bruttoinlandsproduktes von 43.564 Dollar ist den Deutschen Besitz und Reichtum mit 18,9 Prozent mehr von Bedeutung als der Bevölkerung in anderen Ländern mit einem vergleichbaren Bruttoinlandsprodukt. Aus den Daten lässt sich zudem schlussfolgern, dass materieller Besitz für die deutsche Bevölkerung mit wachsendem Einkommen und damit höherem Lebensstandard abnehmen wird.

7 Abschließende Bemerkungen

Der Wunsch nach Wohlstand im Sinne von Reichtum an eigenem Besitz, der deutlich über das hinausgeht, was Menschen zur Befriedigung ihrer existenziellen Bedürfnisse benötigen, ist kein selbstverständliches Ziel des Menschen. Denn zusätzlicher Reichtum und Besitz steigern nicht zwingend die menschliche Zufriedenheit. Es lässt sich allerdings zeigen, dass Besitztum für uns Menschen seinen eigenen Wert hat. Dies verdeutlicht, warum wir immer mehr Besitz zu akkumulieren bestrebt sind, obwohl unsere Zufriedenheit damit nicht eins zu eins weiter ansteigt. Es zeigt zudem, warum wir Mitmenschen bewundern oder beneiden, wenn sie über besonders viel Besitztum verfügen. Es erklärt mithin, warum wir ein Leben in Wohlstand als etwas Wertvolles erachten.

Dies wird auch in näherer Zukunft so bleiben. Der Wert Wohlstand verliert jedoch mit zunehmendem Wohlstandsniveau einer Gesellschaft an

Relevanz. Wer bereits über viel Besitz verfügt, für den ist eine weitere Akkumulation an Besitztümern immer weniger wichtig. Andere Ziele, andere Werte treten dann zunehmend in den Vordergrund. Für die Funktionsweise des marktwirtschaftlichen Systems sind Wunsch und Streben nach Wohlstand indes wichtige Voraussetzungen. Sie sorgen für die Anreize, auf denen Produktion und Leistung beruhen. Insofern ist unsere beinahe schon irrationale Sehnsucht nach Besitztümern für die Funktionsweise unserer Wirtschaftsordnung eher ein Segen als ein Fluch. Um diese Anreize weiterhin zu gewährleisten, wird die gesellschaftliche Anerkennung des Wertes Wohlstand aber noch über lange Zeit ausreichen.

Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D. und J.A. Robinson (2012):** Warum Nationen scheitern, Frankfurt
- Bankenverband (2013):** Banken in der Verantwortung. URL: https://bankenverband.de/media/files/Umfrageergebnis_eNiKGgK.pdf (Stand 2017-02-27)
- Beck, H. (2014):** Behavioral Economics, Eine Einführung, Wiesbaden
- Carmon, Z. und D. Ariely (2000):** Focusing on the Forgone: How Value Can Appear so Different to Buyers and Sellers, Journal of Consumer Research, Vol. 27, No. 3, S.360-370
- Dommer, S.L. und V. Swaminathan (2012):** Explaining the Endowment Effect through Ownership: The Role of Identity, Gender, and Self-Threat, Journal of Consumer Research, Vol. 39, No. 5, S.1034 – 1050
- Easterlin, R.A. (1974):** Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence, Nations and Households in Economic Growth. In: David, P.A. und M.W. Reder (hrsg.): Nations and Household in Economic Growth, New York, S. 89-125
- Easterlin, R.A. und L. Angelescu (2009):** Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox, IZA Discussion Paper 4060, Bonn
- Eucken, W. (1990):** Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Tübingen
- Frey, B. und C. Frey Marti (2010):** Glück – Die Sicht der Ökonomie, Zürich
- Homann, K. (2007):** Ethik in der Marktwirtschaft, München
- IfD Allensbach – Institut für Demoskopie Allensbach (2016):** Allensbacher Markt- und Werbeträger-Analyse-AWA 2016. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/170820/umfrage/als-besonders-wichtig-erachtete-aspekte-im-leben/> (Stand 2017-02-26)

- Inglehart, R., Foa, R., Peterson, C. und C. Welzel (2008): Development, Freedom and Rising Happiness, Perspectives on Psychological Science, Vol. 3, No. 4. S.264-285
- Ipsos (2012):** Die Deutschen definieren Wohlstand neu. URL: <http://www.ipsos.de/publikationen-und-presse/pressemitteilungen/2012/die-deutschen-definieren-wohlstand-neu> (Stand 2017-02-14)
- Ipsos (2013):** Die Deutschen definieren Wohlstand neu. URL: <http://www.ipsos.de/publikationen-und-presse/pressemitteilungen/2012/die-deutschen-definieren-wohlstand-neu> (Stand 2017-02-14)
- Kahneman, D. (2012):** Schnelles Denken, Langsames Denken, deutschsprachige Ausgabe, München
- Kahneman, D., J.L. Knetsch und R.H. Thaler (1990):** Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 6, S. 1325-1348
- Kahneman, D., J.L. Knetsch und R.H. Thaler (1991):** Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, S. 193- 206
- Köcher, R. und B. Raffelhüschen (2011):** Glücksatlas Deutschland 2011, Bonn
- Maslow, A. (1954):** Motivation and Personality, New York
- Opaschowski, H.W. (2013):** Deutschland 2030. Wie wir in Zukunft leben. Aktualisierte Neuauflage, Gütersloh
- Plott, C.R. und K. Zeiler (2005):** The Willingness to Pay – Willingness to Accept Gap, the “Endowment Effect,” Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations, American Economic Review, June 2005, Vol. 95, No. 3, S. 530-545
- Sacks, D.W., B. Stevenson und J. Wolfers (2010):** Subjective Well-Being, Income, Economic Development and Growth, CESIFO Working Paper No. 3206, München
- Sen, A. (2000): Der Lebensstandard, deutschsprachige Ausgabe, Hamburg

Stevenson, B. und J. Wolfers (2008): Economic Growth and Subjective Well-Being. Reassessing the Easterlin Paradoxon, Brooking Papers on Economic Activity, Washington DC

Thaler, R. (1980): Toward a Positive Theory of Consumer Choice, Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 1, No. 1, S. 39-60

Weltbank (2012): International Comparison Program database. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2012> (Stand 2017-02-23)

World Values Survey (2017): Online Data Analysis – Befragungswelle 2010 – 2014. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (Stand 2017-02-23)