

EJOTS

**european journal of transnational
studies**

Philipp Lejsek: Die Macht der Elite. Wie die grundlegende Modernisierung der französischen Marktwirtschaft von 1980 bis 2000 gelingen konnte

Ádám Lászlop: Wirtschaftliche Wirkungen des hohen Ölpreises und Möglichkeiten der spontanen Anpassung

Arno Wenderlein: Rating-Agenturen – Wenn Regulatoren deregulieren

Volume 4 – Issue 1 – Spring 2012

www.transnational-journal.eu

Budapest – Berlin

EJOTS

european journal of transnational studies

Herausgeber:

Jean Monnet e.V.

Budapest – Berlin

Volume 4 - Issue 1

Spring 2012

Table of Contents

Prologue	04
<i>Philipp Lejsek: Die Macht der Elite. Wie die grundlegende Modernisierung der französischen Marktwirtschaft von 1980 bis 2000 gelingen konnte.....</i>	05
<i>Ádám Lászlop: Wirtschaftliche Wirkungen des hohen Ölpreises und die Möglichkeiten der spontanen Anpassung</i>	36
<i>Arno Wenderlein: Rating-Agenturen - Wenn Regulatoren deregulieren.....</i>	52

Prologue

The European Journal of Transnational Studies (EJOTS) is an interdisciplinary journal that seeks to contribute to a deeper understanding of transnational processes as well as country-specific features. With the tight integration of various disciplines such as economics and political science, sociology, or legal and cultural studies, we want to highlight different aspects of current phenomena and enrich the perspectives of our readers to deeper insights.

Especially important in terms of the thematic focus of the European Journal of Transnational Studies is the scientific exchange between established and new EU member states. EJOTS would like to contribute to the steadily continuing process of European integration and is therefore actively committed to its intensification. Our aim is to promote a common European identity, based on the pluralistic traditions of Europe.

Scientifically based articles and practical relevance are not mutually exclusive. Herein, the European Journal of Transnational Studies sees its central task: the transfer of expertise to social multipliers. Our aim is to build bridges and contribute to a substantial deepening of existing knowledge. Thereby we want to shape and inspire political, cultural, and economic discourses in our society.

**Die Macht der Elite. Wie die grundlegende Modernisierung der
französischen Marktwirtschaft gelingen konnte**

Philipp Lejsek

(Helmut-Schmidt Universität Hamburg)

Based on a thesis of the Belgian political economist Robert C. Hancké concerning the modernization of the French economy in the years of 1980 to 2000 this essay is intended to review the fundamental role of an specific elite coordination mechanism. To this end it will be examined what the determining factors of the functionality of the mentioned mechanism are. The central issue in this context is the question of the role of the grandes écoles. For that purpose both the origins and the development of grandes écoles' elite status will be outlined. Afterwards the thesis of systematic elite recruitment by the grandes écoles should be investigated by literature analysis. On the basis of the experience gained out of this approach the functionality of the mentioned mechanism should be critically examined.

Einleitung

In einem 2001 erschienenen Beitrag betrachtet der belgische Ökonom Robert C. Hancké im Wesentlichen die Entwicklung der französischen Marktwirtschaft von Beginn der 1980er Jahre bis zur Jahrtausendwende. Hierbei kommt der Autor zu dem Schluss, dass sich im untersuchten Zeitraum ein grundlegender Modernisierungsprozess vollzogen hat. Noch im Jahr 1982 habe sich als große Ausnahme unter den europäischen Staaten ein Drittel des Bruttoinlandsprodukts in der Kontrolle des französischen Staates befunden. Das industrielle Kreditwesen war überwiegend staatlich gelenkt. Es wurde eine aktive, keynesianische Politik betrieben, was neben immensen Kosten eine hohe Inflationsrate zur Folge hatte. Die Gewerkschaften nahmen eine starke Stellung ein, mit der Konsequenz intensiver Arbeitskämpfe und sozialer Konflikte. Knapp 60 Prozent der Arbeitskräfte in Frankreich waren lediglich gering oder gar nicht qualifiziert. Die Zulieferbranche war nach Ansicht von Hancké durch kleine, wenig ambitionierte und technologisch veraltete Firmen geprägt, die mehr am täglichen Überleben als an zukunftsgerichteten Zielen orientiert waren. 1998 hingegen stellt der Autor im Vergleich zu den genannten Merkmalen eine bedeutsame Veränderung der französischen Marktwirtschaft fest. So waren große Konzerne und Banken teilweise oder vollständig an den privaten Sektor verkauft und staatliche Betriebe privatisiert worden. Das Kreditwesen wurde losgelöst vom Staat an den Börsen platziert. Die Inflationsrate lag 1998 auf einem ähnlich niedrigen Niveau wie in Deutschland. Gleichzeitig hatte die Bedeutung der Gewerkschaften stark abgenommen, sodass die Streikzahl zurück ging und soziale Konflikte ohne Beteiligung der Gewerkschaften ausgetragen wurden. Das Qualifikationsniveau der französischen Arbeitskräfte konnte gesteigert werden und die Zulieferbranche war kurz vor der Jahrtausendwende auf die Bedarfe der großen Konzerne ausgerichtet (Hancké 2001: 307-310).

Nach Darstellung dieser grundlegenden, strukturellen Veränderungen und

ihrer Folgen sucht Hancké nach einer Begründung für den festgestellten Wandel. Mit der zentralistisch-dirigistischen Politik des französischen Staates sowie durch die Märkte geleitete Anpassungsprozesse werden zwei in der Literatur vorherrschende Perspektiven als mögliche Ursachen vorgestellt und zum Teil bestätigt. Jedoch reichen beide Ansätze Hancké zufolge nicht aus, um den Wandel umfassend zu begründen. Diesen führt er auf die strategischen Entscheidungen und das Handeln von französischen Unternehmen, insbesondere der großen, exportierenden Konzerne zurück. Hancké stellt die These auf, der Modernisierungsprozess in Frankreich sei vor allen anderen Faktoren durch eben jene Unternehmen geleitet worden (Hancké 2001: 310-313).

„Understanding adjustment in France over the last two decades requires [...] bringing in firms [...] as the key actors. The modernization of the French economy [...] was not a state- or market-led process, but a firm-led one“ (Hancké 2001: 310).

In diesem Zusammenhang bleibt jedoch zu fragen, wie ein nicht institutionell organisiertes, also rechtlich unabhängig voneinander agierendes Gesamtes an wirtschaftlich orientierten Organisationen solch nachhaltigen Einfluss auf die Struktur einer Marktwirtschaft wie der Französischen ausüben konnte. Nach Hancké liefert ein spezifisch französischer Koordinationsmechanismus die hier nachgefragte, organisationale Basis der Entwicklung. Demnach existiere ein nicht-institutionelles System, welches den Staat, die Banken und die angesprochenen großen Konzerne verbinde. Dieses System sei, so der Autor, verflochten über ein komplexes Netzwerk französischer Eliten, welche in zeitlichen Abständen zwischen den genannten drei Bereichen Staat, Bankwesen und Unternehmen die Stellen wechseln. So konnten sie auf alle Bereiche einwirken, während sie als Mitglied dieser Eliten von äußeren Einflüssen relativ abgeschirmt waren. Den Zusammenhalt sowie die für die beschriebene Entwicklung notwendige Homogenität innerhalb der elitären Gruppe sicherte

dem Autor zufolge der bereits erwähnte (Eliten-) Koordinationsmechanismus, welcher schließlich Voraussetzung für die Modernisierung der französischen Marktwirtschaft war (Hancké 2001: 313f).

„In the course of their education, the best and the brightest of a given cohort are selected through a series of difficult exams, which allows them to go on to study at the grandes écoles, from where they are recruited into the top of the state administration. After a career in the state apparatus, these people then move into other areas as top managers in large companies or banks, and almost invariably start circulating between these three spheres“ (Hancké 2001: 313).

Was an dieser Stelle in kurzen Ausführungen dargestellt wurde, soll im Rahmen der vorliegenden Arbeit eingehender untersucht werden. Es stellt sich die Frage, welche Aspekte den angesprochenen Mechanismus bedingen und wie dieser zum leitenden Faktor des französischen Modernisierungsprozesses werden konnte. Im Kern dieser Frage nach der Funktionalität des französischen Mechanismus zur Elitenrekrutierung stehen die *grandes écoles*.

Zu diesem Zweck wird zunächst ausführlicher dargestellt, welche vereinenden Merkmale Hancké der französischen Elite zuordnet, bevor die These einer relativ systematischen Elitenrekrutierung überprüft wird. Dies geschieht anhand einer Analyse der zu diesem Thema vorliegenden Literatur. Zuvor werden die wesentlichen Punkte im Zusammenhang mit den *grandes écoles* vorgestellt. Dieses Vorgehen ermöglicht es, auf Grundlage der gesammelten Erkenntnisse den angesprochenen Mechanismus kritisch zu hinterfragen. Abschließend erfolgt ein kurzes Fazit.

Merkmale des Elitenkoordinationsmechanismus nach Hancké

Die organisationale Basis der beschriebenen Verschiebung in Richtung der großen französischen Konzerne beruht dem Autor zufolge auf einem bereits erwähnten System, durch welches der Staat, die Banken und große Unternehmen eng miteinander verbunden sind. Diese Verbindung zwischen den Organisationen der drei Bereiche entsteht über die Individuen, welche als Mitglieder in diesen Organisationen tätig sind. Hancké zählt sie neben ihrer Mitgliedschaft in diesen Organisationen auch als Mitglieder einer nicht institutionell organisierten französischen Elite auf. Diese elitäre Stellung ermöglicht ihnen den Zutritt in die entscheidenden Positionen der genannten Organisationen und befördert, wenn der Zutritt erfolgt ist, durch die von allen geteilte, doppelte Mitgliedschaft in beiden Sphären – Organisationen des Staates, des Bankwesens und der Wirtschaft auf der einen, sowie der Elite auf der anderen Seite – eine relativ homogene, auf dieselben oder ähnliche Ziele ausgerichtete Vorgehensweise in den Positionen der Organisationen. Der Zutritt zu ebenso wie der Zusammenhalt innerhalb der Elite hängt gemäß dem Autor von verschiedenen Faktoren ab. Zunächst durchlaufen die angehenden Mitglieder der Elite dieselbe Ausbildung. So würden sie hauptsächlich die sogenannten *grandes écoles* (siehe unten) besuchen, um direkt im Anschluss für die hohen staatlichen Ämter rekrutiert zu werden. Nach einer Karriere im Staatsapparat wechseln sie als Topmanager ins Bankwesen oder zu den großen Unternehmen und es beginnt eine Phase, in der die Individuen zwischen den drei Bereichen hin und her wechseln. Der Zusammenhalt innerhalb der Elite, welcher auch über Jahre hinweg die im Rahmen der Ausbildung gemeinsam erfahrene Sozialisation durch die *grandes écoles* erhalte und noch verstärkte, wird nach Hancké zunächst durch einen gewissen elitären Pathos gewährleistet. Dieser bilde sich im Rahmen der Ausbildung durch einen leistungsbedingten Selektionsmechanismus heraus. Wie noch zu zeigen sein wird, stehen dem Zugang zu den *grandes écoles* und damit dem Zugang zur französischen Elite

eine Reihe von Prüfungen im Weg, welche nach Abschluss einer mehrjährigen Vorbereitungszeit zu absolvieren sind. Nach erfolgreichem Verlassen des regulären Schulsystems müssen demnach zuerst viele Jahre Lernarbeit investiert werden, bevor eine Teilnahme an den umfangreichen Zulassungsprüfungen der *grandes écoles* möglich ist. Die geringe Zahl derer, die all diese Hürden überwinden, lässt dem Autor zufolge eine Art pathetische Stimmung unter den ‚Überlebenden‘ entstehen, die sich dadurch ihrer Zugehörigkeit zur Elite relativ sicher sein können. Unter anderem bewirkt dieser Umstand, dass der soziale Abstand zwischen dem Topmanagement und dem Rest einer Organisation in Frankreich vergleichsweise groß ist. Gleichzeitig sind die Mitglieder der Elite nach Hancké ähnlich sozialisiert und entwickeln dadurch quasi habituelle Gemeinsamkeiten (Hancké 2001: 313f).

„The meritocracy also socializes the members of the elite into one basic world view. Empirical studies [...] show, for example, that the educational background in the *grandes écoles*, more than political convictions and similar experience, provides the social cement for interaction among this group“ (Hancké 2001: 313).

Nach dieser anfänglichen Sozialisationsphase sichern zwei spezifische Mechanismen die Einhaltung der Standards und damit den Zusammenhalt innerhalb der Elite. Diese können als Kontroll- und Sanktionierungsmechanismus bezeichnet werden. Während der Kontrollmechanismus über die Einhaltung der Standards der Elite wacht, sanktioniert der Sanktionierungsmechanismus in der Konsequenz festgestellte Verstöße gegen diese Standards und sorgt so für die Einhaltung derselben. Beides funktioniert über den allen Mitgliedern gemeinsamen Pfand, den diese in die elitäre Gruppe einbringen. Als Folge der relativ kleinen Größe der Gruppe kann die individuelle Reputation als Pfand gesehen werden, den die einzelnen Mitglieder einsetzen, um Karrierevorteile zu erlangen. Hancké

zufolge entstand durch die exponierte Stellung dieses homogenen, elitären Netzwerks eine Situation, die es den handelnden Personen ermöglichte, ihre Konzeption einer Marktwirtschaft in relativer Autonomie zu verwirklichen (Hancké 2001: 313f).

„In effect, however, the elite coordination mechanism [...] allowed for a large sphere of autonomy for top management, by shielding the CEOs of large firms from outside influences – both the state and capital markets – during the process of internal corporate reorganization. Because of this relative insulation, CEOs were now able to pursue their conception of competitiveness and profitability with considerably more vigor than under the state’s aegis” (Hancké 2001: 314).

Die *grandes écoles* – zur Entstehung ihrer herausragenden Stellung

Im Folgenden sollen in Kürze die sogenannten *grandes écoles*, die französischen Elitehochschulen vorgestellt werden, da der Besuch dieser Einrichtungen dem Autor zufolge als wesentliche Voraussetzung zum Eintritt in die beschriebene Elite sowie als Stätte der Herausbildung eines gemeinsamen Habitus dieser Elite gesehen werden kann. Um das System dieser Spezialschulen zu verstehen, bietet sich ein kurzer historischer Abriss ihrer Entstehungsgeschichte an. Dieser beginnt im 18. Jahrhundert noch vor der Herrschaft Napoleon Bonapartes.

In Folge der Revolution von 1789 wurden die Universitäten in Frankreich im Jahr 1793 per Dekret offiziell aufgehoben, was mit ihrer angeblichen Nähe zum Adel begründet wurde. Die Aufgabe der Universitäten in der höheren Bildung sollten sogenannte *écoles spéciales* übernehmen, die sich an der Art der schon seit 1751 bestehenden *École Militaire*, einer Spezialschule des französischen Militärs, orientieren sollten (Lang 2005: 90f).

„Yet, if they came to be central institutions in the formation of elites, this was in large part owing to Napoleon who recognised that the *écoles spéciales*, as they were called and as they are often called today, could be an important instrument for his reign“ (Suleiman 1979: 100).

Mit Beginn des 19. Jahrhunderts wurde das Ausbildungssystem in Frankreich unter Napoleon grundlegend umgestaltet. Auf den Bereich der höheren Bildung bezogen bedeutete die Reform eine uneingeschränkt zentralistische Organisation, was „das endgültige Ende der autonomen Universität“ (Lang 2005: 91) einläutete. Per Gesetz wurde mit der *Université Impériale* eine Dachorganisation ins Leben gerufen, worunter alle *lycées* und *collèges*, die *École Normale Supérieure* sowie fünf Fachrichtungen (die sogenannten *Facultés* Literatur, Medizin, Naturwissenschaften, Recht und Theologie) zusammengefasst und von hieraus einheitlich gelenkt wurden. Dieser Zentralisierung konnten sich lediglich die *grandes écoles* entziehen und ein gewisses Maß an Autonomie bewahren. Ein Beispiel dafür ist die Tatsache, dass die für ein Studium an den *Facultés* bestehende Voraussetzung, das *baccalauréat*, erst 1840 auch eine verpflichtende Voraussetzung zur Teilnahme am Aufnahmeprozess der *École polytechnique* wurde (Lang 2005: 90f).

Als Napoleon das Ausbildungssystem reformierte, verfolgte er unter anderem das Ziel, den französischen Staat mit qualifizierten Kräften zu versorgen. Das Hauptaugenmerk lag dabei auf den *grandes écoles*, „denn sie sollten die Elite der Nation auswählen, formen und auf den Staatsdienst vorbereiten“ (Lang 2005: 93), weshalb Napoleon die *Facultés* vernachlässigte und die Eliteschulen stärker förderte. Bis heute verteidigen die *grandes écoles* erfolgreich ihre damals erlangte Sonderstellung im französischen Ausbildungssystem. Konzeptionell waren die *grandes écoles* jedoch keine von Napoleon Bonaparte erdachten Institutionen. Vielmehr wurden die ersten Eliteschulen bereits Mitte des 18. Jahrhunderts gegründet. Die *École nationale des ponts et chaussées* sollte ab 1747 für geeignete Ingenieure sorgen, um

infrastrukturelle Maßnahmen im Bereich des Straßen-, Kanal- und Eisenbahnbaus voranzutreiben. 1783 entstand mit ähnlichem Ansinnen für die Entwicklung von Bergbauingenieuren die *École des mines*. Als Reaktion auf einen festgestellten Mangel an geeigneten Ingenieuren in der Rüstung wurde 1793 die *École polytechnique* errichtet. Bis heute gehören die drei genannten Einrichtungen zu den ruhmreichsten *grandes écoles* in Frankreich (Lang 2005: 92f).

Ursachen für die Gründung von *grandes écoles* sollten auch in Zukunft, nach Entstehung dieser ersten Institutionen, der Mangel an ausreichend qualifizierten Fachkräften und die Unfähigkeit der regulären Universitäten zur Lieferung der bedurften Spezialisten sein. Häufig war die Errichtung einer neuen *grande école* eine Reaktion auf diesen Zusammenhang. Den besten Beleg für diese These liefern die Universitäten selbst: seit jeher ist es ihnen gelungen, ausreichend qualifizierte Mediziner und Juristen auszubilden, sodass lange keine *grande école* bestand, die sich auf einen der beiden Bereiche spezialisierte. Im Jahr 1871 folgte die Gründung der *École libre des sciences politiques* dem beschriebenen Muster. In Konsequenz der erlittenen militärischen Niederlage im Deutsch-Französischen Krieg führte die Unzufriedenheit mit der Ausbildung von hohen Beamten und Diplomaten zur Entstehung der *Sciences-po*. Bereits in der III. Republik avancierte diese Eliteschule zur führenden Ausbildungsinstitution für die späteren Mitglieder der *grands corps*, an der auch juristische Anteile gelehrt wurden (Lang 2005: 93ff).¹

„Als quasi obligatorische Station auf dem Weg zu einer Spitzenkarriere in der Verwaltung genoß die Schule hohes Ansehen. Sie bot eine ideale Vorbereitung auf die Auswahlverfahren der verschiedenen *Grands corps*“ (Lang 2005: 94f).

¹ Französische Beamte sind in *catégories* eingeteilt, was den verschiedenen Laufbahngruppen in Deutschland entspricht (höherer, gehobener, mittlerer und einfacher Dienst). Innerhalb der *catégories* sammeln sich die Beamten in sogenannten *corps*, die ihren Rängen und Fachrichtungen entsprechen. Zwischen den *corps* bestehen z.T. große Unterschiede, da einige von besonderer Bedeutung sind und herausragen. Diese werden als *grands corps* bezeichnet. Der Zugang zu Führungspositionen in den *grands corps* ist faktisch nur über die *grandes écoles* möglich. Vgl. dazu Lang 2005: 53ff.

Die Tatsache, dass innerhalb der *Sciences-po* verschiedene Studiengeweige existierten, die gezielt auf den Dienst in bestimmten *grands corps* ausgerichtet waren, ließen den Eindruck entstehen, das Verhältnis zwischen *grande école* und *grand corps* sei >>nahezu symbiotisch<< (Lang 2005: 94). Diesen engen Zusammenhang zwischen den Eliteschulen und den *grands corps* verdeutlicht auch Tabelle 1. Hier sind die *grands corps* mit den dazugehörigen *grandes écoles* abgebildet. Zur Aufnahme in ein bestimmtes *grand corps* ist der Besuch der entsprechenden Schule obligatorisch. Bis 1945 war *Sciences-po* eine private Einrichtung, wurde nach dem Krieg jedoch verstaatlicht. Etwas anders verlief die Gründung der *ENA* genannten *École nationale d'administration*, die 1945 als Teil eines Maßnahmenpakets zur Reform des Beamtenwesens, aber auch als Reaktion auf gewisse Entwicklungen im Zusammenhang mit der *Sciences-po* entstand. Seit einiger Zeit wurde am gängigen Auswahlverfahren der zukünftigen Mitglieder der *grands corps* Kritik geübt, da beispielsweise die Kandidaten überwiegend aus der Pariser Oberschicht stammten und *Sciences-po* den Fokus zu wenig auf Planungs- und Führungsaufgaben legte. An der *ENA* sollten Beamte verschiedener *grands corps* gemeinsam ausgebildet werden. Von Beginn der Arbeit an war die *ENA* als eine Art Zusatzausbildungsmodul nach dem Studium gedacht, welche auch für Universitätsabsolventen offen stehen sollte, sofern diese die Aufnahmeprüfungen bestehen würden. Zeitgleich zur Entstehung der *ENA* wurde *Sciences-po* in ein sogenanntes *Institut d'études politiques*, kurz *IEP*, umgewandelt und sollte nur noch eines von mehreren *IEP* darstellen. Jedoch fungiert das *Sciences-po* als *IEP* auch heute noch als Eliteschule, deren Besuch häufig dem der *ENA* voraus geht (Lang 2005: 94-97).

Tab. 1: *grands corps* und dazugehörige Eliteschulen mit Gründungsjahren

Grands corps	Grandes Ecoles
Ingénieurs des mines: 1682	École des mines: 1783 École polytechnique: 1793
Ingénieurs des ponts et chaussées: 1699	École des ponts et chaussées: 1747
Conseil d'état: 1799	(École libre des sciences politiques: 1871) École nationale d'administration: 1945
Cour des comptes: 1799	(École libre des sciences politiques: 1871) École nationale d'administration: 1945
Corps diplomatique: 1800	(École libre des sciences politiques: 1871) École nationale d'administration: 1945
Corps préfectoral: 1800	(École libre des sciences politiques: 1871) École nationale d'administration: 1945
Inspection des finances: 1818	(École libre des sciences politiques: 1871) École nationale d'administration: 1945

Quelle: Lang 2005: 98.²

Wie die *Sciences-po* wurde auch die *École des hautes études commerciales (HEC)* 1881 auf eine private Initiative hin gegründet und gilt bis heute als eine der angesehensten Stätten höherer Bildung in Frankreich. Nachdem also auch die Wirtschaft ihre Eliteschule errichtet hatte, war der Wettstreit der Ausbildungssysteme zwischen Universitäten und *grandes écoles* endgültig zu Gunsten der elitären Institutionen entschieden (Suleiman 1974: 131; auch Lang 2005: 97).

² Die hier aufgelisteten *grandes écoles* werden in der Literatur als älteste und prestigeträchtigste Einrichtungen dargestellt. Daneben existieren noch weitere, wie beispielsweise die Militärschulen (u.a. Saint-Cyr) oder eine kleine Anzahl von *Écoles normales supérieures (ENS)*.

„Bis heute ist das französische Bildungssystem also zweigeteilt. [...] So stehen in Frankreich damals wie heute auf der einen Seite die *Grandes Ecoles*, gut ausgestattete Ausbildungsstätten für die Staatselite, die die besten Studenten anziehen, auf der anderen die schlecht ausgestatteten, überfüllten Universitäten“ (Lang 2005: 99).

Verschiedene Faktoren können als Ursachen für diese Entwicklung gesehen werden. Neben der von Lang bereits angesprochenen schlechten Ausstattung der *Facultés*, welche sich zwischen Mitte und Ende des 19. Jahrhunderts kaum verändert hatte, sind dies vor allem die qualitativen Differenzen zwischen den Studenten der öffentlichen Universitäten und den *grandes écoles*. Bis heute steht der Zugang zu den *Facultés* jedem offen, der das *baccalauréat* erfolgreich absolviert hat, während nur die besten Anwärter einen der begehrten Plätze an den *grandes écoles* erhalten. Ein häufig als überaus selektives Instrument beschriebenes Auswahlverfahren sichert den Eliteschulen bis in die heutige Zeit ihren Status, da nur die besten Schüler nach mehreren Jahren der Vorbereitung die Prüfungen bestehen. Dieses Verfahren, der sogenannte *Concours d'entrée*, soll im Folgenden kurz vorgestellt werden (Lang 2005: 96ff).

Erst mit Beginn des 20. Jahrhunderts setzte sich der *Concours* als universelle Methode der Rekrutierung der *grandes écoles* durch. Im Anschluss an das *baccalauréat* bestehen für potentielle Kandidaten seit Gründung der *ENA* 1945 zwei alternative Wege, um die Möglichkeit des Studiums an einer *grande école* zu erhalten. Der erste Weg sieht vor, dass der Kandidat nach dem Schulabschluss eine Universität besucht und dort ein Studium absolviert. Alternativ ist auch der Besuch eines *Instituts d'études politiques* – des früheren *Science-po* oder eines anderen Ablegers – denkbar. Anschließend versucht er über den *Concours d'entrée* die Zugangsberechtigung zu einer *grande école* wie bspw. der *ENA* zu erlangen. Je nach Leistungen an der *ENA* findet sich der Kandidat auf einer entsprechenden Platzierung im sogenannten *Classement de sortie* wieder. Die Platzierung in dieser Rangliste ist mit einem

Vorzugswahlrecht verknüpft. Je weiter oben der Kandidat steht, desto besser sind seine Chancen, eine Stelle in dem von ihm gewünschten *corps* zu besetzen. Anschließend beginnt er seinen Dienst in dem von ihm gewählten oder übrig gebliebenen *corps*. Der zweite Weg führt nach dem Schulabschluss zunächst für zwei Jahre in *classes préparatoires*, Vorbereitungsklassen, die den Kandidaten auf den *Concours* vorbereiten. Diese sind meist an *lycées* gekoppelt und vermitteln sehr hochwertiges Wissen, welches zum Teil mit dem Wissensstand von Absolventen der *Facultés* verglichen werden kann. Ist der *Concours d'entrée* erfolgreich absolviert, besuchen die Studenten der technischen Fachrichtungen die *École polytechnique*. Auch hier werden die Kandidaten ihren Leistungen entsprechend im *Classement de sortie* gelistet und können über ihr zukünftiges Grand Corps entscheiden. Jedoch steht dem Dienst in den Behörden noch der Besuch der fachspezifischen *grandes écoles* bevor: *École des mines* und *École des ponts et chaussées*. Der *Concours* selbst setzt sich aus einer Vielzahl an Prüfungen zusammen, die je nach *grande école* variieren können. Pro Jahr werden an den Eliteschulen nur einige hundert Kandidaten zugelassen, sodass nicht das reine Bestehen des *Concours* den Zutritt gewährt, sondern nur die Kandidaten mit den besten Ergebnissen im *Concours* zugelassen werden (Suleiman 1974: 42; auch Lang 2005: 101-108).

„Daß nur die besten Absolventen der *Grandes Ecoles* den *Grands corps* beitreten, macht einen wichtigen Teil ihrer Reputation aus. Denn das unterscheidet sie von den anderen *Corps* und legitimiert ihren Führungsanspruch. Die Absolventen wiederum treten den *Grands corps* gerade wegen dieser Reputation als Eliteorganisation bei“ (Lang 2005: 106).

Für die eingangs dargestellte These nach Hancké, über die *grandes écoles* erfolge in Frankreich eine Elitenbildung, welche es einer relativ überschaubaren Gruppe von Personen ermöglichte, die wesentlichen Strukturmerkmale der

französischen Marktwirtschaft zu reorganisieren, ist ein weiterer Aspekt von Bedeutung. Bei der dargestellten Zugangsvariante zu den *grandes écoles* im Anschluss an ein Studium bestehen eine Reihe von Hochschulen und Einrichtungen, deren Absolventen häufig zu den späteren Mitgliedern der Elite zählen und die *grandes écoles* besuchen. Diese Einrichtungen wie beispielsweise die *École des hautes études commerciales*, das *Institut d'études politiques* (Nachfolgeorganisation der *Science-po* und noch heute so bezeichnet) in Paris oder einige Ableger der *IEPs* gelten als ebenso traditionsreich und angesehen wie die alten *grandes écoles* selbst. Auch der Zugang zu diesen Einrichtungen ist nicht ohne Aufnahmeprüfung zu verwirklichen. Zusätzlich gibt es eine Reihe von *lycées*, deren Namen in den Biographien späterer Absolventen der *grandes écoles* häufiger fallen als andere. Prominentestes Beispiel ist hierbei das *Lycée Louis-le-Grand* in Paris (Bourdieu 2004: 95).

Literaturanalyse zur Überprüfung der These nach Hancké

Charles de Gaulle, Georges Pompidou, Valéry Giscard d'Estaing, François Mitterrand, Jacques Chirac, Nicolas Sarkozy. Alle hier aufgelisteten Personen teilen die Erfahrung, das Amt des französischen Präsidenten in der Fünften Republik, das heißt seit 1958, ausgeübt zu haben bzw. noch auszuüben sowie im Rahmen ihrer Ausbildung eine *grande école* besucht zu haben (siehe Tabelle 2). Mit Ausnahme von Sarkozy konnte jeder seiner oben genannten Vorgänger diese auch mit einem Abschluss verlassen (vgl. Waschinski 2007).³

³ Waschinski zufolge bestand Sarkozy eine Englischprüfung nicht und musste *Science-po* ohne Diplom verlassen. Später machte er einen Abschluss an der Universität in Nanterre, einem Vorort von Paris.

Tab.2: Übersicht Amtszeit und Ausbildung der französischen Präsidenten

Französische Präsidenten in der Fünften Republik (seit 1958)		
Name	Amtszeit	Ausbildung
Charles de Gaulle	1959–69	<i>Collège Stanislas, ESM Saint-Cyr</i>
Georges Pompidou	1969–74	<i>École normale supérieure (ENS)</i>
Valéry Giscard d'Estaing	1974–81	<i>Lycée Louis-le-Grand, École polytechnique (X), ENA</i>
François Mitterand	1981–95	<i>Sciences-po</i>
Jacques Chirac	1995–2007	<i>Lycée Louis-le-Grand, Sciences-po, ENA</i>
Nicolas Sarkozy	seit 2007	<i>Science-po (ohne Abschluss), Universität Ouest Nanterre La Défense</i>
François Hollande	seit 2012	<i>Sciences-po, HEC, ENA</i>

Ähnlich verhält es sich bei den *Présidents du conseil*, den Premierministern in der Fünften Republik. Von 18 Premierministern in dieser Zeit besuchten 16 im Rahmen ihrer Ausbildung eine *grande école*. Darüber hinaus zählen eine Reihe der Präsidenten und Premierminister zu den Absolventen des *Collège Stanislas* und des *Lycée Louis-le-Grand* in Paris (siehe oben), die beide als Teil des Elitenrekrutierungssystems gelten. Weiterhin waren Pompidou, Giscard d'Estaing und Chirac vor ihrer Amtszeit in einem der *grands corps* tätig, ebenso wie knapp die Hälfte der Premierminister der Fünften Republik. Seit über einem halben Jahrhundert durchliefen nahezu alle obersten politischen Führer in Frankreich dieselben Ausbildungswege, was mit wenigen Ausnahmen (bspw. Sarkozy) die Aussage von Suleiman unterstützt, „those who occupy the key positions in French society are not graduates of the universities“ (Suleiman 1979: 99). Dieser Stellung im System der höheren Bildung war man sich in Frankreich schon länger bewusst, wie ein Zitat von Georges Pompidou nach Suleiman zeigt (Bell/Johnson/Morris 1990: 14, 18, 28, 75, 82f, 98, 100, 109, 137,

170, 181f, 217, 221, 272, 288, 292, 346, 368; auch Lang 2005: 225f).⁴

„At the moment when our old University is profoundly shaken and seeks feverishly to find its equilibrium, our *grandes écoles* remain the most solid bastion for the preparation of the nation's leaders“ (Suleiman 1979: 111f).

Biographien wie die der oben aufgeführten Personen haben einen großen Anteil am Erhalt und Ausbau der Reputation der *grandes écoles*. Aus funktioneller Sicht dienen die Elitenhochschulen primär dem Zweck, diejenigen zu schulen, welche ausersehen sind, dem Staat zu dienen. Nach Suleiman besteht jedoch in Frankreich eine unauflösbare Verbindung zwischen der Ausbildung der Eliten und dem Staatsdienst. So bilden dem Autor zufolge mit Ausnahme der HEC alle *grandes écoles* ihre Studenten nicht für den privaten Sektor aus, sondern liefern dem Staat einen hoch gebildeten Kader an adäquaten höheren Beamten. Der Eintritt in eine *grande école* bedeutet gleichzeitig den Eintritt in den öffentlichen Dienst (Suleiman 1974: 131ff).

„Just as a *polytechnicien* is under the auspices of the military and supported by the Ministry of National Defense, and a *normalien* is a civil servant of the Ministry of National Education, so a student at ENA becomes a civil servant, and is paid as such, the moment he is admitted to the school. [...] he becomes a member of a corps, a group that bears the unmistakable mark of distinction, and that crowns him with a title for the remainder of his career, if not his life. [...] a title of 'Count' or 'Baron' that one will keep all one's life“ (Suleiman 1974: 133).

⁴ Hierbei ist zu beachten, dass die Präsidenten Pompidou und Chirac zuvor mehrere Amtszeiten als Premierminister verbrachten und daher auch zu den 18 angesprochenen *Présidents du conseil* zählen.

Diese Titel, so Suleiman, übertragen die *grandes écoles* in sehr begrenzter Anzahl. Es gibt keine andere Möglichkeit diese Titel zu erlangen als ein Studium an einer der Schulen zu absolvieren und es gibt keine Möglichkeit für Quereinstiege. Dem Autor zufolge erwirbt man diese Titel früh oder nie. Wem der Titel verliehen wird, dem stehen alle Türen offen, zunächst führt sein Weg jedoch in den öffentlichen Dienst. Auf diese Weise werden die *grandes écoles* zum Fundament der Elitenstruktur Frankreichs (Suleiman 1974: 133f; auch Suleiman 1979: 100).

Nach Kimmel verläuft die Elitenrekrutierung in Frankreich sehr unterschiedlich im Vergleich zu anderen Nationen, bspw. zu Deutschland. Während in Deutschland viele verschiedene Teileliten entstehen, gibt es in Frankreich eine kleine, aber sehr mächtige Elite, die der Autor in Anlehnung an Mills als "power elite" (Kimmerl 1996: 119) bezeichnet. Diese Elite sei sehr stark meritokratisch, also leistungsorientiert aufgebaut und bilde sich auf Grundlage ihrer Tätigkeit im administrativen Bereich heraus. Zwei Schlüsselbegriffe seien hierbei zu nennen: *grandes écoles* sowie *grands corps*. Über die Verbindung einiger besonders renommierter *grandes écoles* mit den als sehr einflussreich und prestigeträchtig geltenden *grands corps* wird nach Kimmel eine hohe Homogenität der Ausbildung höherer Beamten erreicht. Dadurch entstehe eine einheitlich geprägte, administrative Elite, deren besondere Merkmale neben der Homogenität ein tief verwurzelter Korpsgeist, die hohe fachliche Kompetenz sowie die Polyvalenz der Abschlüsse sind. Entsprechend des geringeren Umfangs der Elite und der gemeinsamen Zeit an *grandes écoles* oder in *grands corps* nehmen persönliche Beziehungen einen hohen Stellenwert bei der weiteren Karriereentwicklung ein (Kimmel 1996: 118f).

Diese persönlichen Beziehungen betreffen jedoch nur andere Mitglieder der Elite, was nach Hudemann dazu führt, dass in französischen Unternehmen häufig eine starke hierarchische Gliederung vorherrscht und nur wenig Wert auf den Kontakt mit Untergebenen gelegt wird. Er führt dies auf die Sozialisierung der Mitglieder der Elite zurück, welche durch das

Bildungssystem bedingt sei. So würden die Studenten der *grandes écoles* bereits früh ein elitäres Selbstverständnis vermittelt bekommen und übernehmen, was eine deutliche Abschottung der Schulen zufolge hat, ausgenommen einer sehr engen Verbindung zu ehemaligen Absolventen. Dementsprechend haben die zukünftigen Führungskräfte französischer Unternehmen bereits während der Studienzeit wenig Kontakt zu den Studenten der öffentlichen Universitäten und ihren späteren Untergebenen (Hudemann 1994: 200f).

Boltanski untersuchte die Entstehung und Rolle sogenannter einfacher *cadres*, die in einem Unternehmen aufgestiegen waren, ohne an der *grande école* studiert zu haben, also bspw. "hausgemachte Ingenieure" (Boltanski 1990: 11) waren. Seine Wiedergabe der Schilderung eines entsprechenden *cadre* in einem Interview ermöglicht es, einen Einblick in die Außensicht von Untergebenen auf die Mitglieder der Elite zu werfen. Der Interviewte gibt an, seit 15 Jahren zu arbeiten und viele Erfahrungen gesammelt zu haben. Nach einer langen, intensiven Zeit der Lehre und Ausbildung mit einem Ingenieursstudium, zahlreicher Ferienpraktika, Qualifikationen zum technischen Zeichner und Schlosser, habe er sich bei einem Unternehmen beworben, wo er bereits früher als Praktikant tätig war. Allerdings habe er sich nicht als Ingenieur beworben, „weil nur die *Grandes Ecoles* als Hochschulen anerkannt waren“ (Boltanski 1990: 17) (Boltanski 1990: 17,25).

„Man sagte mir: >>Seien Sie unbesorgt, in ein paar Monaten sind Sie richtig Ingenieur.<< (...) In dieser Abteilung kam alles zu mir, was die anderen nicht wollten. Ich war der einzige einfache Ingenieur, der einzige, der nicht von der Technischen Hochschule kam, der Polytechnique oder der Centrale. Ich habe gearbeitet und gearbeitet“ (Boltanski 1990: 17f).

Der Interviewte beschreibt, wie er, nachdem man seine Leistung bemerkt hatte, zur Betriebsleitung bestellt wurde und er die Möglichkeit nutzte, die Erlaubnis

zu erhalten, einen Artikel in einer Fachzeitschrift zu veröffentlichen.

„Ein paar Tage, nachdem der Artikel erschienen war, sind sie wie die Geier über mich hergefallen: >>Das geht nicht<<, (...) >>Wir sind hier Ihre Vorgesetzten<<, >>Wir sind hier der Chef<<, die ganze Ingenieurs-Mafia von der Ecole, die wollten mich fertigmachen. Ich wurde zum Technischen Direktor bestellt, einem von der Polytechnique (...) Danach hat man mich ein Jahr lang hinter einem Schreibtisch sitzen lassen, mit nichts zu tun, nicht das Geringste, „Dokumentationsbeschaffung““ (Boltanski 1990: 18).

Obgleich dem subjektiven Eindruck eines Einzelnen entsprungen, kann dieses Beispiel dem Autor zufolge sinnbildlich stehen für die im Rahmen seiner Untersuchung festgestellten Karriererisiken und Aufstiegshindernisse, mit denen mittlere Führungskräfte ohne Diplom einer *grande école* im Laufe ihres Berufslebens konfrontiert werden. Die einfachen *cadres* haben demnach kaum eine Chance auf die einflussreichen Positionen in Unternehmen, da diese von den hohen *cadres* mit *grande école*-Abschluss „und mit Rückhalt im Unternehmen monopolisiert“ (Boltanski 1990: 283) seien. Diese geschlossene Elite verstehe es, ihre Machtposition im Zweifel zu verteidigen und den einfachen *cadres* ein Gefühl der Nicht-Zugehörigkeit zu geben, welches sich einzig und allein auf das Fehlen des Titels stütze (Boltanski 1990: 17ff,44,283f).

Braun betrachtet in einer vergleichenden Studie die Rekrutierung von Eliten in Deutschland und Frankreich im Kontrast zur Förderung und Ausbildung von Spitzensportlern in beiden Nationen. Bezogen auf das französische Beispiel erkennt der Autor zwei Bereiche als die zentralen Eliteinstitutionen Frankreichs an: die *grandes écoles* und die *grands corps*. Während die *grandes écoles* eine herausragende Stellung in der höheren Bildung in Frankreich einnehmen und den Grundstein für die Rekrutierung der späteren Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Verwaltung legen würden, sind die *grands corps*

„Eliteinstitutionen der öffentlichen Verwaltung, in denen [...] ein hoher Anteil der *Hauts fonctionnaires*“ (Braun 1999: 47) angesiedelt sei. Braun stützt seine Erkenntnisse unter anderem auf die Analyse von Studien zur sozialen Herkunft von *Président-directeur général*, kurz *PDGs*, worunter in Frankreich die Firmenchefs zu verstehen sind. Demnach entstammte bereits in den 1960er Jahren die Mehrheit der *PDGs* aus Familien, deren Oberhäupter einen Abschluss an der *grande école* vorweisen konnten und in der Wirtschaft als *cadre supérieur* oder in den *grands corps* als hoher Beamter gearbeitet hatten. Auch die *PDGs* selbst hatten häufig eine *grande école* besucht und waren anschließend in den *grands corps* tätig. Seit den 1970er Jahren ist dem Autor zufolge der Wert von *PDGs*, die ihr Studium an einer *grande école* absolviert haben, deutlich gestiegen. Ähnliche Ergebnisse konnten auch in Bezug auf die Eliten in Politik und Verwaltung erzielt werden, wo ebenfalls ein hoher Anteil an Führungspersonen im Rahmen der Ausbildung einen Abschluss an den *grandes écoles* erworben hatte (Braun 1999: 47f,50f,159ff). Zusammenfassend hält Braun fest:

„Ein relativ hoher Anteil der Führungspersonen [...] hat Bildungsabschlüsse an einigen besonders prestigeträchtigen *Grandes écoles* erworben: Die Wirtschaftselite absolvierte vor allem die *Grandes écoles* mit ingenieurwissenschaftlicher Orientierung, überwiegend die *Ecole Polytechnique*. Hinzu kommt ein seit den siebziger Jahren konstanter Anteil an Absolventen der *Grandes écoles de commerce*. Die Führungspersonen in Politik und Verwaltung studieren zumeist an der *ENA* [...]. Gemeinsam ist den Führungspersonen in Politik, Verwaltung und Wirtschaft, daß sie sehr häufig an den *Instituts d'Etudes Politiques* [...] studierten, das dem Besuch der *Grandes écoles* in der Regel vorausging. Darüber hinaus wurde nach dem Abschluß an einer *Grande école* ein relativ hoher Anteil der Führungspersonen [...] in verschiedene *Grands corps* aufgenommen“ (Braun 1999: 162f).

Die französischen Eliten sind im Rahmen ihrer Ausbildung demnach auf eine überschaubare Anzahl an Eliteschulen verteilt. Die Studenten an den *grandes écoles* können sich gemäß Braun bereits als Teil der Elite fühlen und entwickeln ein intensives Zusammengehörigkeitsgefühl, da der Zugang zu den Elitehochschulen als "Auslese der Besten" (Braun 1999: 170) zu interpretieren sei. Abschließend kommt der Autor zu dem Urteil, mit den *grandes écoles* existiere in Frankreich ein Elitenrekrutierungssystem, wie es in der westlichen Welt kein zweites gibt (Braun 1999: 164,170f,181).

Lang führte eine vergleichende Untersuchung zur Entstehung und Entwicklung der administrativen Eliten in Frankreich und Deutschland seit 1871 durch. Hierbei klärt der Autor zunächst was mit Verwaltungselite in Frankreich gemeint ist und konstatiert, dass hierunter sowohl die Absolventen der *grandes écoles* (z.B. der ENA) als auch die Mitglieder der *grands corps* zu verstehen sind. Insbesondere die Mitgliedschaft in einem *grands corps* verschaffe dem Einzelnen weitreichende Vorteile für die restliche berufliche Karriere. Das hohe Ansehen in der Gesellschaft ebne den Weg in die begehrten Spitzenpositionen. Auch begünstige die Art der Arbeitsorganisation in den *grands corps* den beruflichen Aufstieg, da überwiegend in Gruppen gearbeitet werde. Dies hat zum Einen den Vorteil, dass die Mitglieder zur Interaktion gezwungen sind, wodurch sich persönliche Beziehungen ausbilden und vertieft werden, die sich später als vorteilhaft für die Karrierewege herausstellen können. Zum Anderen erleichtert die Gruppenarbeit das Auffangen von Arbeit bei Abwesenheit eines Gruppenmitglieds. Dieser Umstand wird von den Mitgliedern begrüßt und genutzt, sodass einige die *corps* zeitweise verlassen, um in anderen *grands corps* oder der Wirtschaft zu arbeiten. Aufgrund der Arbeit in Gruppen sind zudem die Hierarchien eher flach, sodass der Einzelne nicht befürchten muss, nach seiner Rückkehr eine schlechtere Position zu bekleiden als vorher. Lang zufolge wäre es „in einem normalen Ministerium [...] hingegen organisatorisch unmöglich, eine Stelle unbesetzt zu lassen“ (Lang 2005: 63). So schaffen die Mitglieder der Elite Netzwerke zwischen *grandes*

écoles, grands corps, der Politik und der Wirtschaft (Lang 2005: 23,54,62ff,246).

Zum Abschluss seiner Untersuchung entwirft der Autor eine beispielhafte Berufsbiographie, welche die in der Studie gesammelten Erkenntnisse zusammenfasst.

„Nach dem Abitur, das er in einem der traditionsreichen *Lycées* von Paris erworben hat, studiert der künftige Spitzenbeamte zunächst Jura. Das tut er in Paris, damit er zugleich *Sciences Po* besuchen kann. Den *Concours* der *ENA* absolviert er sehr erfolgreich, brilliert in der Ausbildung, schließt als einer der Besten seines Jahrgangs ab und wählt eines der drei *Grands corps* [...] Das Prestige des *Corps*, die große berufliche Mobilität, die es seinen Mitgliedern ermöglicht, die Unterstützung seiner Kollegen sowie der Leitung des *Corps* bringen ihn bald in das *Cabinet* eines Ministers. Dort knüpft er Kontakte für seine weitere Karriere, die ihn früher oder später an die Spitze einer Abteilung bringen werden“ (Lang 2005: 237).

Pierre Bourdieu untersucht die Rolle der *grandes écoles* bei der Entfaltung von Macht und der Elitenkonstruktion in Frankreich. Obgleich die Eliteschulen einen Kernbereich der umfangreichen Untersuchung ausmachen, werden sie als Teil eines Gesamtsystems der Elitenrekrutierung betrachtet, dessen Mechanismus als wenig gerecht und nicht chancengleich bewertet wird. Demnach würden weniger diejenigen gefördert, die besonderer Förderung bedürftig sind, sondern vielmehr die, welche von dem im Elternhaus erhaltenen kulturellen und ökonomischen Kapital bereits die besten Voraussetzungen mitbringen. Das elitäre Hochschulwesen nimmt hierin den Platz ein, den ohnehin Auserwählten ihre besonderen Fähigkeiten zu bescheinigen. Formell gesehen würde der Zugang zu den *grandes écoles* rein auf Leistung begründet sein und chancengleich organisiert sein. Da diese jedoch wesentlich von der sozialen Herkunft der Bewerber abhängen, welche sich bereits im Vorfeld im

regulären Schulsystem auf die Resultate ausgewirkt habe, wird dem Autor zufolge schlichtweg systematisch eine Chancengleichheit suggeriert, die aufgrund unterschiedlicher Voraussetzung faktisch nicht gegeben sei. Daraus folge eine sogenannte doppelte Homologie, wonach die Gegensätze zwischen *petites écoles* und *grandes écoles* den sozialen Gegensätzen zwischen Klein- und Großbürgertum entsprechen und eine Korrespondenz zwischen den Gegensätzen der einzelnen Ausrichtungen der *grandes écoles* sowie den Machtbereichen existiere – Bourdieu trennt bei der zweiten Homologie zwischen „>>intellektuellen<< Schulen und den Schulen der Macht“ (Bourdieu 2004: 163f), was die Ausrichtung der *grandes écoles* betrifft und den prägenden Polen der Machtbereiche, wo er „den intellektuellen oder künstlerischen Pol vom Pol ökonomischer oder politischer Macht“ (Bourdieu 2004: 164) unterscheidet (Bourdieu 2004: 161-172).

„In einer einfacheren Sprache, die anschaulicher, aber auch ungenauer ist, könnte man sagen – wie es zum Beispiel das Faktum belegt, daß die Söhne von Professoren oder Lehrern sich eher an der *Ecole normale supérieure*, die Söhne hoher Beamter an der *ENA* und die Söhne von Unternehmern aus Industrie und Handel sich an der *HEC* wiederfinden –, daß die Schüler meistens zu der Institution tendieren (und später zu der entsprechenden Position im Feld der Macht), welche die ästhetischen, ethischen und politischen Dispositionen einfordert und einprägt, die den in ihrer Herkunftsfamilie eingepägten [...] Dispositionen am nächsten sind“ (Bourdieu 2004: 164).

Der Autor begreift die Rolle der *grandes écoles* daher als Teil eines Gesamtinstruments zur „Reproduktion der Struktur des sozialen Raumes und zur Struktur des Machtfeldes“, da die Schulen gerade die Studenten anziehen würden, welche von der Herkunft die besten Voraussetzungen und die nötige

Vorprägung mitbringen, was sich erst durch den im Rahmen der familiären Sozialisation herausgebildeten Habitus der Einzelnen ergebe. So würde habituell sichergestellt, dass die späteren Mitglieder der Elite die richtigen Eliteschulen wählen und den Erwartungen der früheren Mitglieder der Elite entsprechen. Den *grandes écoles* und ihren Studenten selbst bescheinigt Bourdieu Träger eines Korpsgeistes zu sein, welcher sich durch die Tatsache entwickeln könne, dass die Schulen "kleine geschlossene Gesellschaften" (Bourdieu 2004: 217) seien. In diesen Gesellschaften werde ein relativ einheitlicher Lebensstil bevorzugt, der sich sowohl in ethischen und politischen Haltungen ausdrücke, als auch den Kleidungsstil, die körperliche Haltung, sexuelle Vorlieben und den Sprachstil beeinflusse. So verstärke die Studienzeit einen homogenen Klassenhabitus (Bourdieu 2004: 217f).

Kritische Betrachtung der These nach Hancké

Wie eingangs beschrieben ist es das Ziel dieser Arbeit, die von Hancké aufgestellte These bezüglich des französischen Modernisierungsprozesses kritisch zu hinterfragen, welche an dieser Stelle nochmal kurz zusammengefasst werden soll. Dem Autor zufolge war der Prozess in Frankreich eine vor allem von den großen Unternehmen geleitete Entwicklung, die sich aufgrund einer engen Verbindung zwischen den Bereichen des Staates, des Bankwesens sowie der Unternehmen in relativer Autonomie vollziehen konnte. Diese enge Verbindung entstand über die in den drei Bereichen in Führungspositionen tätigen Individuen, welche darüber hinaus auch zur Elite in Frankreich zählten. Die Zugehörigkeit zu dieser Elite beförderte die individuelle Karriere des Einzelnen und verschaffte ihm die entscheidenden Positionen im Staat, im Bankwesen und den Unternehmen. Begründet mit bestimmten Merkmalen der Elite wurde so eine sehr homogene Vorgehensweise bei Verfolgung gleicher Ziele in allen drei Bereichen erreicht, wodurch die federführenden Unternehmen die Marktwirtschaft ihren

Interessen folgend verändern konnten. Als relevante Merkmale der Elite wurden die stark eingeschränkten Zugangsmöglichkeiten zur sowie der große Zusammenhalt innerhalb der elitären Gemeinschaft genannt. Diese Faktoren hängen dem Autor zufolge eng mit der Ausbildung an den *grandes écoles* zusammen, weshalb die Elitehochschulen im Mittelpunkt der vorliegenden Analyse stehen. Auf Grundlage der zuvor mittels Literaturanalyse erarbeiteten und zusammengestellten Erkenntnisse (siehe oben) sollen im Folgenden die von Hancké aufgeführten Merkmale nachvollzogen werden.

Zunächst erklärt der Autor, einen Zugang zur Elite könne es nur über den erfolgreichen Abschluss an einer *grande école* geben. Dies sei eine fast zwingende Voraussetzung, um, nachdem die Absolventen erste Erfahrungen im Staatsapparat gesammelt haben, die höheren Positionen im Staat, dem Bankwesen und der Wirtschaft zu besetzen. Diese Aussage wird von allen Autoren gestützt. Durch die exemplarische Darstellung der Bildungsbiographien führender französischer Politiker in der Fünften Republik wird deutlich, dass seit über 50 Jahren nahezu alle Inhaber der höheren Ämter im Staat an den *grandes écoles* gewesen sind. Mit der primären Funktion, den Führungsnachwuchs des französischen Staates auszubilden, macht die enge Verbindung mit den *grands corps* aus den Schulen das Fundament der Elitenstruktur in Frankreich. Diese Verbindung bewirkt eine hohe Homogenität der Bildungswege höherer Beamter und fördert zugleich den ausgeprägten Korpsgeist, ein wesentlicher Punkt in Bezug auf den inneren Zusammenhalt der Elite. Dieser wird zunächst durch den Erfolg an den stark leistungsorientierten *grandes écoles* begründet. Zugleich findet an den Schulen eine starke Abschottung gegenüber äußeren Einflüssen statt, sodass eine ‚eingeschworene Gemeinschaft von Auserwählten‘ entsteht, die sich ihrem Status bereits im Rahmen der Ausbildung bewusst ist. Über die Mitgliedschaft in den angesehenen *grands corps* im Anschluss an das Studium wird das pathetische Gemeinschaftsgefühl noch intensiviert. Insgesamt entsteht so eine große Kluft zwischen den einfachen Studenten und Absolventen des

Universitätssystem, die im Berufsleben maximal mittlere Führungspositionen bekleiden werden, und den höheren Führungskräften, welche ihre Ausbildung an einer *grande école* abgeschlossen und anschließend in den *grands corps* gearbeitet haben. Den Zusammenhalt innerhalb der Elite leistet weiterhin ein gewisser Habitus, den die Mitglieder spätestens im Zuge ihrer Ausbildung an den *grandes écoles* – nach Bourdieu bereits vom Elternhaus aus – durch Sozialisationsprozesse erfahren und übernommen haben. Die hieraus entstehenden elitären Standards einzuhalten hilft nach Hancké ein Kontroll- und Sanktionierungsmechanismus. Das Vorliegen eines solchen vermutlich implizit existierenden Mechanismus kann im Rahmen dieser Arbeit nicht abschließend belegt werden. Gleichwohl bietet u.a. die Untersuchung von Boltanski hier wesentliche Erkenntnisse, da sie die Fremdsicht der Untergebenen auf die höheren Führungskräfte darstellt. Die Art und Weise, wie der als ‚Ingenieurs-Mafia von der Ecole‘ bezeichnete Zusammenschluss der höheren Mitarbeiter eines Unternehmens dem einfachen Ingenieur seine Grenzen aufzeigt und sein Aufstiegsstreben negativ sanktioniert, ist ein Beispiel für die geschlossen auftretende elitäre Gemeinschaft und zeigt, dass diese es versteht, ihre Machtposition zu verteidigen. Es scheint daher wahrscheinlich, dass auch abweichende Tendenzen innerhalb der Elite festgestellt und sanktioniert werden würden.

Obgleich der von Hancké hergestellte Zusammenhang zwischen der erfolgreichen Umgestaltung der französischen Marktwirtschaft seit den 1980er Jahren und der Macht einer Elite nicht zweifelsfrei bewiesen werden kann, liefert die vorliegende Arbeit doch deutliche Belege dafür, dass die vom Autor postulierte Einflussnahme der Elite durchaus mit den beschriebenen weitreichenden Folgen für Frankreichs Marktwirtschaft verbunden sein kann. Alle untersuchten Quellen betonen die herausragende Stellung der *grandes écoles* und bescheinigen ihren Absolventen, Teil dieser einflussreichen Elite zu werden. Insbesondere Bourdieus umfangreiche empirische Befunde deuten darauf hin, dass es sich um eine geschlossene Gesellschaft in relativ

überschaubarem Umfang handelt, die habituell sehr ähnlich strukturiert ist, sodass ein homogenes Verhalten und die Verfolgung weitgehend gleicher Ziele anzunehmen ist. Die von Hancké angeführten Merkmale können überwiegend bestätigt werden. Es muss jedoch darauf verwiesen werden, dass der Autor die Rolle der *grands corps* im Vergleich zur ausgewerteten Literatur deutlich weniger herausstellt. Hancké weist lediglich auf eine Zeit hin, die Absolventen der *grandes écoles* zunächst im Staatsdienst verbringen, bevor sie beginnen, zwischen den drei Bereichen Staat, Bankenwesen und Wirtschaft die Stellen zu wechseln und weiter aufzusteigen. In Anbetracht der gewonnenen Erkenntnisse greift dies zu kurz. Aus Sicht der vorliegenden Arbeit zählen die *grands corps* neben den *grandes écoles* direkt zu dem von Hancké angesprochenen Elitenkoordinationsmechanismus. Erstens besteht – wie aufgezeigt wurde – eine direkte Verbindung zwischen einzelnen Eliteschulen und entsprechenden *grands corps*. Zweitens wird die Funktion der überwiegenden Mehrzahl der *grandes écoles* aus historischen Gründen primär in der Erfüllung des Bedarfs des französischen Staates an höheren Beamten gesehen. Drittens gelten die *grands corps* als ebenso renommiert wie die *grandes écoles* selbst und fördern daher den Pathos und den Zusammenhalt innerhalb der Elite auf gleiche Weise wie die Eliteschulen. Viertens begünstigt gerade die beschriebene Arbeitsweise innerhalb der *grands corps* das von Hancké als elementar angesehene ‚Hin-und-her‘-Wechseln zwischen den administrativen Führungspositionen im Staatsdienst und dem Bankwesen bzw. der Wirtschaft. Aus den genannten Gründen ist die Rolle der *grands corps* daher stärker zu beachten, was die Intensität der These des Autors wohlgerneht noch verstärkt. Unter Berücksichtigung aller zusammengetragenen Erkenntnisse erscheint die These nach Hancké ausreichend bestätigt.

Fazit

Ziel dieser Arbeit war es, die Funktionalität der These nach Hancké bezüglich des französischen Modernisierungsprozesses kritisch zu hinterfragen. Hierzu wurde zunächst zusammenfassend dargestellt, was der Autor als Elitenkoordinationsmechanismus bezeichnet und als förderliche Voraussetzung für die festgestellte Entwicklung der Marktwirtschaft in Frankreich identifiziert. Anschließend erfolgte eine eingehende Betrachtung der besonderen Stellung der *grandes écoles* im französischen Bildungssystem. Um die Funktionalität der These nach Hancké zu überprüfen wurde der Ansatz gewählt, eine Analyse der Literatur zur Rolle der *grandes écoles* in Frankreich durchzuführen. Hierüber gelang es, ein klares Bild von dem zu zeichnen, was aus Sicht des Autors die Grundlagen für den Modernisierungsprozess in Frankreich seit den 1980er Jahren gebildet hat.

Aus Sicht der vorliegenden Arbeit kann die These nach Hancké bestätigt werden. In Frankreich existiert ein System, welches – wenn auch nicht offiziell oder bewusst – seit mehreren Jahrzehnten die Besetzung der angesehenen und einflussreichen Positionen in den Bereichen Staat, Bankwesen und Wirtschaft regelt. Es erfolgt eine Elitenbildung mit dem Ziel, eine kompetente Gruppe von Personen zu erhalten um den französischen Staat zu führen. Die zentralen Institutionen innerhalb dieser Elitenbildung sind die *grandes écoles* und die *grands corps*. Nach der Ausbildung an den Elitehochschulen leisten die meisten Absolventen ihren Staatsdienst als Teil der administrativen Elite. Da es sich insgesamt um eine überschaubare Zahl an Schulen handelt, deren Besuch nur denjenigen offen steht, die eine anspruchsvolle und langwierige Aufnahmeprozedur überstehen und die jedes Jahr nur eine sehr begrenzte Zahl an Bewerbern aufnehmen ist die Gesamtzahl der Mitglieder dieser Elite ebenfalls sehr begrenzt. Dieser Umstand befördert den großen Zusammenhalt und das Entstehen des allen Mitgliedern gemeinsamen Korpsgeistes innerhalb der Elite, sodass eine einheitlich sozialisierte und geprägte, homogene Gruppe

entsteht. Bewegen sich diese Mitglieder in der Berufswelt zwischen den drei Bereichen Staat, Bankwesen und Wirtschaft, werden sie immer wieder auf ‚alte Bekannte‘, Gleichgesinnte, Absolventen derselben *grandes écoles* und ehemalige Mitglieder desselben *grands corps* treffen und je nach hierarchischer Höhe der eigenen Position den Aufstieg des Gegenüber fördern oder vom Gegenüber gefördert werden. So erhält die Elite ihre Machtpositionen und sichert sich ihren Einfluss in den relevanten Bereichen der Marktwirtschaft über mehrere Jahrzehnte hinweg. Geht es nach Bourdieu reicht die ‚Vererbung‘ der Macht sogar noch weiter bis in die familiären Herkunftsstrukturen, weshalb er sein im Kontext dieser Arbeit ebenfalls beachtetes Werk treffend mit ‚*La Noblesse d'état*‘ betitelt – Der Staatsadel.

Literaturverzeichnis

- Bell, David S./Johnson, Douglas/Morris, Peter (Hrsg.) 1990: *Biographical Dictionary of French Political Leaders since 1870*, Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf.
- Boltanski, Luc 1990: *Die Führungskräfte. Die Entstehung einer sozialen Gruppe*, Frankfurt/Main/New York: Campus Verlag.
- Bourdieu, Pierre 2004: *Der Staatsadel*, Konstanz: UKV.
- Braun, Sebastian 1999: *Elitenrekrutierung in Frankreich und Deutschland. Sporteliten im Vergleich zu Eliten in Politik, Verwaltung und Wirtschaft*, Köln: Sport und Buch Strauß.
- Hancké, Bob 2001: *Revisiting the French Model: Coordination and Restructuring in French Industry*, in: Hall, Peter A./David Soskice (Hrsg.): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press, S. 307-335.
- Hudemann, Rainer 1994: *Wirtschaftseliten in Frankreich und Deutschland. Zu Perspektiven vergleichender Elitenforschung*, in: Hudemann, Rainer/Soutou, Georges-Henri (Hrsg.): *Eliten in Deutschland und Frankreich im 19. und 20. Jahrhundert. Strukturen und Beziehungen. Band 1*, München: R. Oldenbourg Verlag, S. 199-204.
- Kimmel, Adolf 1996: *Die politisch-administrativen Eliten in Frankreich und Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg. Ein Essay*, in: Dupeux, Louis/Hudemann, Rainer/ Knipping, Franz (Hrsg.): *Eliten in Deutschland und Frankreich im 19. und 20. Jahrhundert. Strukturen und Beziehungen. Band 2*, München: R. Oldenbourg Verlag, S. 117-123.
- Lang, Florian 2005: *Die Verwaltungselite in Deutschland und Frankreich 1871-2000. Regimewechsel und Pfadabhängigkeiten*, Baden-Baden: Nomos.
- Suleiman, Ezra N. 1974: *Politics, Power, and Bureaucracy in France. The Administrative Elite*, Princeton: Princeton University Press.

Suleiman, Ezra N. 1979: Higher Education in France: A Two-Track System, in:
Wright, Vincent (Hrsg.): Conflict and Consensus in France, London: Frank
Cass and Company Limited, S. 97-114.

Waschinski, Gregor 2007: „Ségolène war nicht die Richtige“, online im Internet.
<http://www.spiegel.de/unispiegel/studium/0,1518,481159,00.html>
[Stand: 15.10.2011]

Wirtschaftliche Wirkungen des hohen Ölpreises und Möglichkeiten der spontanen Anpassung

Ádám Lászlop

(King's College London)

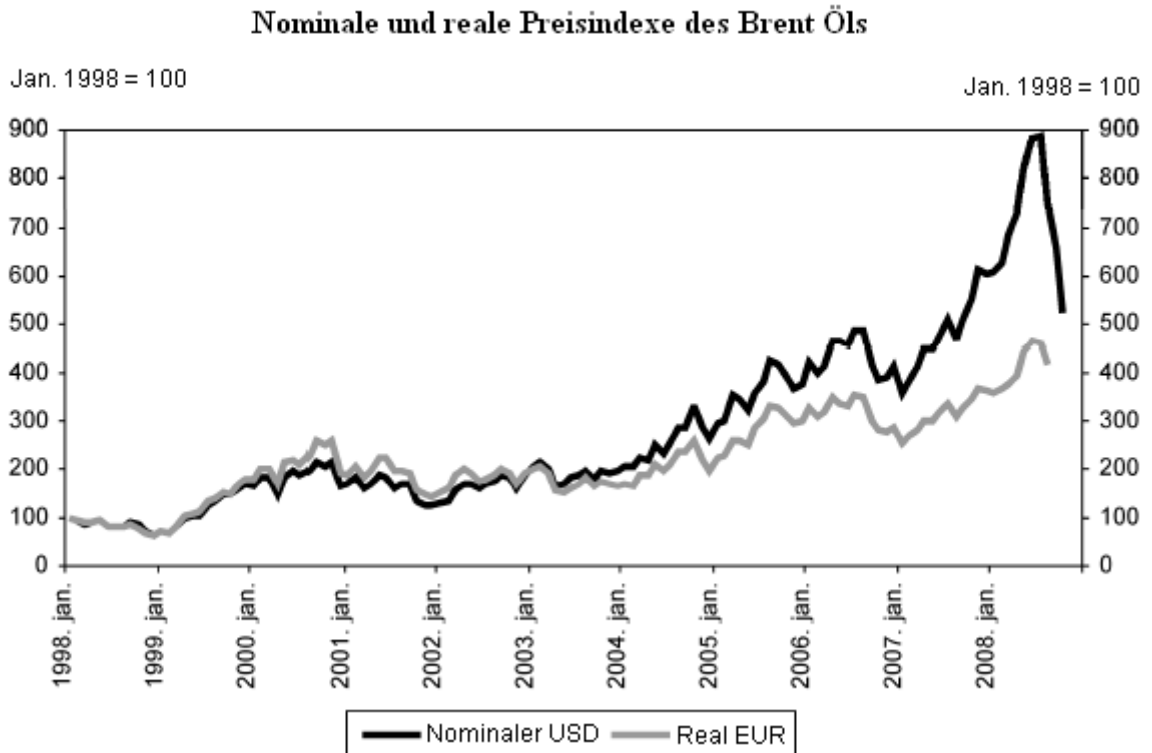
Im vergangenen Jahrzehnt hat sich Öl bedeutend verteuert. Während der Preis des Erdöls in den 1990er Jahren zumeist unter 20 USD pro Fass geblieben ist, hat er im Januar 2008 den – für psychologisch bedeutend gehaltenen – Preis von 100 USD und im Frühling des Jahres sogar von 140 USD überschritten. Das Brent Öl hat sich von seinem Tiefpunkt im Dezember 1998 bis April 2008 um seinen dreizehnfachen Wert verteuert. Der starke Kurs des Euro hat den Preisanstieg in Europa gewissermaßen gedämpft. Gleichzeitig hat sich der - die Wechselkursänderung und die Erhöhung der industriellen Produzentenpreise berücksichtigende - reale Ölpreis im gleichen Zeitraum in Europa auf das Vierfache erhöht. Wegen der Finanzkrise, den sich verschlechternden Weltwirtschaftswachstumsaussichten, sowie dem stärkeren Dollar ist der nominale Ölpreis in den letzten Monaten bedeutend zurückgefallen.

Einleitung

Prognosen bezüglich des Ölpreises sind viel zu unverlässlich. Die Untersuchung der Internationalen Energieagentur von 2007 (IEA, 2007) hat bis 2030 mit einem Preis von ungefähr 60 USD (mit Kurs des Jahres 2006) gerechnet. Man wird aber darauf verwiesen, dass die für die Erweiterung der Ölproduktion aufgewendeten Investitionen dem erwünschten Umfang nachgehen. Somit ist für 2015 mit einem massiven Angebotsschock zu rechnen. Wegen der zugespitzten Angebotskapazitäten kann außerdem die Versorgung von den extremen Witterungsverhältnissen, Unfällen oder geopolitischen Faktoren leicht gestört werden. Für 60% der Ölnachfrageerweiterung zwischen 2004 und 2030 sei sogar der kurzfristig über wenig Preisflexibilität verfügende Verkehrssektor verantwortlich (IEA, 2006). Die sich wegen der Wirtschaftskrise reduzierende Nachfrage stellt einen weiteren Unsicherheitsfaktor hinsichtlich der Prognose der Ölpreise dar. Die den Preis niederdrückende Wirkung kann bereits jetzt prognostiziert werden. Aufgrund dieser Erkenntnisse kann sich die Volatilität des Ölpreises weiter erhöhen, bzw. wird sich die Versorgungssicherheit unter den energiepolitischen Zielsetzungen verbessern.

Die Verstärkung des Euros in Europa hat den Preisanstieg gewissermaßen gedämpft. Gleichzeitig hat sich der - die Wechselkursänderung und die Erhöhung der industriellen Produzentenpreise berücksichtigende - reale Ölpreis im gleichen Zeitraum in Europa auf das Vierfache erhöht (siehe Abbildung Nr. 1). Wegen der Finanzkrise, den sich verschlechternden Weltwirtschaftswachstumsaussichten, sowie dem stärkeren Dollar ist der nominale Ölpreis in den letzten Monaten bedeutend zurückgefallen, sein Niveau ist aber immer noch viel höher als in den 1990er Jahren. Dazu gehört auch, dass der europäische Realpreisindex dem nominalen Preisrückfall kaum vorläufig gefolgt ist.

Abbildung 1: Die hinter der Ölpreiserhöhung steckenden Ursachen



Bemerkung: Realpreisindex = in Euro angegeben, mit dem industriellen Produzentenpreisindex deflatiert.

Quelle: Eurostat, IMF.

Für die Erdölpreiserhöhung der 2000er Jahre sind mehrere alternative Erläuterungen aufgekommen, die alle einen Wahrheitsgehalt haben. Lippi und Nobili (2008) haben festgestellt, dass die bedeutende Preiserhöhung früher eher von den Angebotsschocken (von der plötzlichen Einengung der Produktionskapazitäten) verursacht worden ist, heute wird aber der Ölpreis von der Mehrnachfrage der Schwellenländer (hauptsächlich von China) gesteigert. Die Aktivität der auf dem Warenmarkt immer öfter auftretenden, mit befristeten Produkten handelnden finanziellen Investoren hat im Frühling 2008 eine große Diskussion ausgelöst. Hamilton (2008b) weist darauf hin, dass

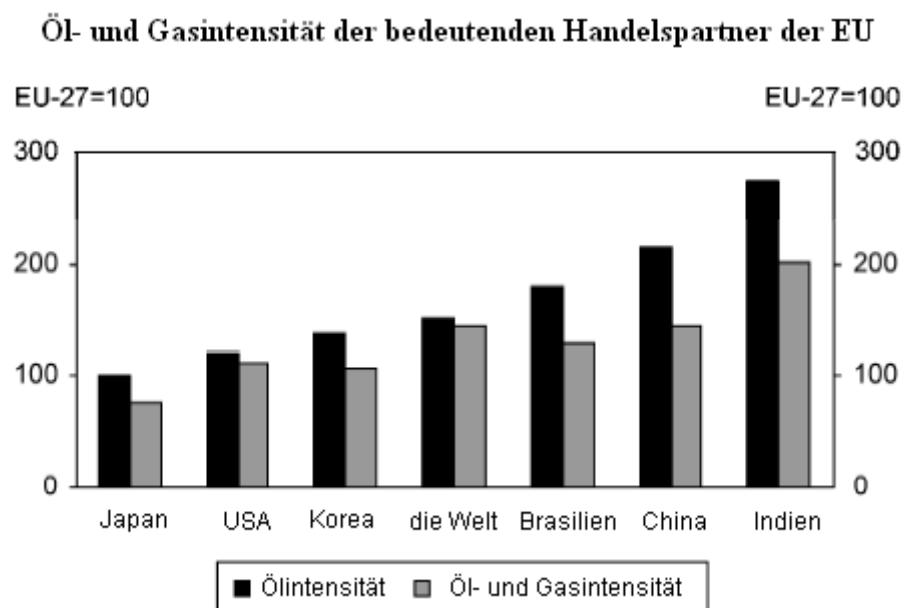
diese auf den unvollkommenen Finanzmärkten den momentanen Preis ebenfalls beeinflussen können. Die Spekulation bezüglich der Preiserhöhung wurde von der Angebotszurückhaltung der OPEC (Organisation Erdöl exportierender Länder), sowie von den Befürchtungen im Zusammenhang mit dem Verbrauch der Ölvorräte motiviert. Letztlich muss erwähnt werden, dass China durch seine Wechselkurspolitik ebenfalls eine besondere Rolle spielt. Laut Bénassy-Quéré et al. (2007) wird der Dollar aufgrund der historischen Daten von der Ölpreiserhöhung gestärkt. China hat die Preiskonkurrenzfähigkeit seiner Exporteure durch das Anknüpfen von Remnibi an den sich schwächenden Dollar verbessert. Dies hat aber das Wirtschaftswachstum und die Nachfrage nach Rohstoffen des Landes weiter verstärkt, was zur Preiserhöhung der Rohstoffe beigetragen hat. Andererseits hat China durch die Diversifizierung seiner ansehnlichen Devisenvorräte eine hohe Nachfrage nach den im Euro denominierten finanziellen Mitteln, was zur Schwächung des Dollars und zur weiteren Erhöhung des im Dollar gemessenen Ölpreises geführt hat.

Wirkungen auf der Makroebene und auf die Branche

Seit dem zweiten Weltkrieg wurden fast alle Rezessionen von der bedeutenden Erhöhung des Ölpreises verursacht. Sowohl die ökonometrischen Kalkulationen, als auch die Modellsimulationen weisen gleichzeitig darauf hin, dass die Wirkung der Ölpreiserhöhung auf das Wirtschaftswachstum nur mäßig und temporär ist. Laut der Schätzung von Jones, Leiby und Paik (2004) würde eine 10%ige Ölpreiserhöhung das amerikanische GDP (Brutto Inlandsprodukt (BIP)) zwei Jahre lang um 0,5% reduzieren; diese Wirkung würde dann erlöschen. Kilian (2008) weist darauf hin, dass diese Wirkung in bestimmten europäischen Ländern – aus mehreren Gründen – noch geringer sein kann. Wenn sich der Euro gegenüber dem Dollar verstärkt, ergibt sich eine Ölpreiserhöhung, die in der inländischen Währung gemessen kleiner ist; wenn

aber der Wert des Euros fällt, wird sich dadurch die Konkurrenzfähigkeit der europäischen Exporteure verbessern. Die Wirkung des Ölpreises auf das europäische Wirtschaftswachstum wird von der Änderung des Wechselkurses - egal in welche Richtung - gedämpft. Andererseits wenden die Öl exportierenden Länder einen bedeutenden Anteil ihrer Einnahmen für den Kauf von europäischen Produkten auf, so wird die Ölpreiserhöhung die Nachfrage nach dem europäischen Export erhöhen, und - abschlägig der Energieträger - den Außenhandelsaldo der EU verbessern (Kilian, Rebucci und Spatafora 2007). Letztlich: Die Kohlenwasserstoff-Intensität der europäischen Wirtschaft ist geringer, als die bedeutenden Wirtschaftsmächte der Welt (siehe Abbildung Nr. 2.), so kann die Preissteigerung des Öls die Tauschverhältnisse weniger beeinträchtigen.

Abbildung 2.



Quelle: OECD

Die Ölpreiserhöhung der 2000er Jahre hat anscheinend die Weltwirtschaft nicht so stark gebremst, wie man aufgrund der Erfahrungen der früheren Jahrzehnte

erwarten konnte. Einerseits hat sich die Ölintensität der Weltwirtschaft bedeutend reduziert. Nach Meinung von Segal (2007) haben andererseits die Notenbanken die Lehre aus den Fehlern der 1970-er Jahre gezogen: Die monetäre Politik ist derzeit infolge der Inflationswirkung der Ölpreisschocke weniger streng, so wird das Wirtschaftswachstum auch in geringerem Umfang gebremst. Laut Blanchard und Gali (2007) sind die nominalen Löhne in den OECD-Ländern flexibler geworden, so müssen die Notenbanken vermutlich weniger auf den Lohninflationsdruck reagieren.

Die Preissteigerung des Öls hat auf der Ebene der betreffenden Branche – zunächst abhängig von der Ölintensität des Sektors – differente Wirkungen zur Folge. Der Verkehr, die Landwirtschaft und einige Zweige der Verarbeitungsindustrie (zum Beispiel: Chemieindustrie, Fertigung von nichtmetallischen Mineralien und Metallgrundmaterialien) stellen die hauptsächlich betroffenen Branchen dar. Seit den 1970er Jahren haben die vorwiegend betroffenen Sektoren ihre Ölintensität bedeutend reduziert, und die große Ölpreisexplosion der 1970er Jahre hat ihre Produktion dauerhaft nicht zurückgebracht. Davis und Haltiwanger (2001), sowie Lee und Ni (2002) haben darüber berichtet, dass die Ölpreisschocke eine relativ geringfügige und temporäre Wirkung auf die Branchen ausüben. Für mehrere Branchen (z.B. die Metallurgie, die Papierindustrie, die Chemieindustrie) stellt das Auftreten der fernöstlichen, billigeren Konkurrenten eine größere Herausforderung als die hohen Ölpreise dar. Derer Kostenvorteil basiert zumeist auf den niedrigeren Löhnen, in China spielen aber zum Beispiel die behördlich subventionierten Energiepreise auch eine wichtige Rolle. Mehrere Energieexporteure entwickeln ihre energieintensive Industrie für die Diversifizierung der inländischen Wirtschaft (zum Beispiel: Russland – Eisen, Stahl, Dubai – Aluminium). Andererseits hat die Anpassung erleichtert, dass die starke weltwirtschaftliche Nachfrage die Verkaufsmöglichkeiten der europäischen Industrie verbessert hat. Dadurch wurde auch ermöglicht, die Erhöhung der Kosten teilweise auf die Konsumenten umzulegen.

Im Bereich des Warentransportes ist die Substitution des Öls bzw. die Verbesserung der Energieeffizienz viel schwieriger, so sind die Lasten der Anpassung in diesem Sektor besonders groß. Laut Braithwaite (2008) sind die ohnehin kleinen Gewinnschlüssel der Transporteure – wegen der Erhöhung der Treibstoffkosten und den Aufwendungen für den Umweltschutz – auch weiterhin geringer. Dies könne zur Konzentration des Warentransportmarktes und längerfristig zu einer Marktkraft und zu höheren Preisen führen.

Die Lage der Landwirtschaft verdient besondere Aufmerksamkeit. Einerseits: Seit den 1990er Jahren erhöht sich der Preis des von der Landwirtschaft verwendeten Inputs ständig wegen der mit dem Ölpreis zusammenhängenden Teuerung des Treibstoffs und des Kunstdüngers. Andererseits: Der Preis der landwirtschaftlichen Produkte hat sich – dank der größeren Nachfrage der Entwicklungsländer, dem Interesse für die Biotreibstoffe, sowie dem extremen Wetter einiger Jahre – in den vergangenen Jahren ständig erhöht. Die Preise können mittelfristig auch von der starken Nachfrage auf einem höheren Niveau gehalten werden. Dadurch wird sich die Schere zwischen den Verkaufspreisen und Kosten schließen, was zur Verbesserung der langfristigen Aussichten der landwirtschaftlichen Produzenten führen kann.

Spontane Anpassung an die steigenden Ölpreise

Die Anpassung an die hohen Ölpreise erfolgte auf mehreren Wegen. Von diesen Vorgängen werde ich vier ausführlicher prüfen: Die Reaktion der Unternehmensversorgungsketten, die Relokation, die Substitution der Treibstoffe, sowie die Verbesserung der Energieeffizienz.

Reaktion der Unternehmensversorgungsketten

Nach Anderson und van Wincoop (2004) machen die Transaktionskosten des internationalen Handels 74% des Wertes eines allgemeinen Produktes aus, der Anteil der direkten Transportkosten beträgt aber nur 12% davon. Während die Erhöhung der Transportkosten den Handel von mehreren Waren kaum betrifft, wirkt sie sich jedoch bei den Waren mit spezifischem Wert, bzw. beim Fernhandel aus. Die steigenden Transportkosten können das ganze Volumen des Handels reduzieren. Der Meinung von Rubin und Tal (2008) nach hat die amerikanische Stahlindustrie seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem inländischen Markt gegenüber dem chinesischen Import - zum Beispiel wegen der steigenden Transportkosten - zurück gewonnen. Andererseits verfügen die Transportkosten auch über eine den Handel lenkende Wirkung: Die nahen Partner werden zu Ungunsten der entfernten Partner bevorzugt.

Die Versorgungsketten der heutigen Großbetriebe haben sich in den 1990-er Jahren entwickelt und basierten maximal auf dem niedrigen Ölpreis der damaligen Periode und auf den billigen Transportmöglichkeiten (Lapide, 2007). Die Produktion im System „just-in-time“, die auf die Minimalisierung der Lagerbestände abzielt, macht seitens der Lieferanten mehrere, kleinere Transporte erforderlich. Die Zerteilung und (partielle) Umlagerung des Produktionsprozesses ins Ausland reduziert die Kosten, erhöht aber die Transportbedürfnisse bedeutend. Die Verkürzung des Lebenszyklus der Produkte hat in einigen Industriezweigen (zum Beispiel: Elektronik, Bekleidung) - im Interesse einer schnelleren Vermarktung - den energieaufwendigen Lufttransport in den Vordergrund gestellt. Die Verbreitung der Verpackungen auf Kunststoffbasis (zum Beispiel statt Papier und Glas) hat die Ölpreisabhängigkeit für mehrere Unternehmen unbemerkt verstärkt. Letztlich muss auch erwähnt werden, dass auch der E-Handel mit dem häufigen Lufttransport der kleineren Pakete verknüpft ist.

Immer mehr Unternehmen haben dafür gesorgt, dass diese organisatorischen bzw. Produktionsmethoden in der Zeit der hohen Ölpreise nicht haltbar waren.

Die Boston Logistics Group (2007) hat berechnet, dass sich die Konzentration auf die Produktion mit kleineren Lagerbeständen (lean manufacturing) bei einem Ölpreis über 100 USD für die meisten Unternehmen im Bereich der Verarbeitungsindustrie lohnen könnte. Dieses Preisniveau war vor einigen Jahren noch unvorstellbar. So wird sich der Anpassungszwang der Unternehmen verstärken, was zum Beispiel durch die Erweiterung der Lagerräume und durch die Konsolidierung der Beschaffung realisiert werden kann.

Die Relokation (Die Verlegung der Produktion ins Ausland)

Eine Spezialität der Versorgungsketten stellt die Verlegung (die Relokation) der Produktion ins Ausland dar. Die Relokation wird in Europa hauptsächlich von der Minderung der Lohnkosten motiviert; die am meisten betroffenen Branchen sind der Maschinen- und Fahrzeugbau, sowie der Elektrogerätebau. Gleichzeitig wurden in den letzten Jahren einige energieintensive Industriezweige umgesiedelt, um die billigeren Rohstoffe und die Energiequellen zu nutzen. Aus den Außenhandels- und industriellen Produktionsstatistiken kann die Produktionsumlagerung von Westeuropa nach Osteuropa und außerhalb der EU im Bereich der Fertigung von Kunststoffdünger, Kunstfaser, Glas, Keramik, Papierwaren, Gummireifen und Gummischläuchen eindeutig nachgewiesen werden; es gibt partielle Beweise für die Relokation zum Beispiel im Bereich der Fertigung von Kleidungsfarben, organischen chemischen Stoffen und künstlichem Gummi. In der Literatur (FACE, 2006) wird auch der Umzug der Aluminium-Metallurgie außerhalb der EU erwähnt; wegen der billigeren Rohstoffe ist längerfristig auch die allmähliche Umsiedlung der Erdölraffinerien in den Nahen Osten vorstellbar. Diese Prozesse konnten außer durch die steigenden Ölpreise auch dadurch motiviert werden, dass die Produzenten sich den - im Vergleich zu den europäischen Märkten - viel dynamischer entwickelnden asiatischen Märkten annähern konnten.

Im Rahmen der weniger energieintensiven Verarbeitungsindustrieweige haben die steigenden Transportkosten eine Rückhaltekraft gegen die Relokation dargestellt. In den meisten Fällen haben aber die gesparten Produktionskosten diese bedeutend überstiegen. Nach der Erhebung der Boston Logistics Group (2007) konnten die nach China übersiedelnden amerikanischen und westeuropäischen Unternehmen mit einer durchschnittlich 18%-igen Reduzierung der Produktionskosten rechnen. Diese kann vom verteuerten Transport kompensiert werden und das Öl muss außerdem den Preis von 165 Dollar/Fass übersteigen⁵. Dazu haben die Transportkosten weniger Relevanz für diejenigen, die zur Bedienung der sich dynamisch erweiternden fernöstlichen Märkte übersiedelt sind. Obwohl die das Umsiedeln in Betracht ziehenden Unternehmen die Risiken der hohen und sich verändernden Ölpreise durchdenken müssen, ist die Rückhaltekraft möglicherweise nur gering.

Substitution der Treibstoffe

Die Substitution des Öls mit anderen Treibstoffen hat zahlreiche technologische, Regelungs- und wirtschaftliche Beschränkungen. Der Umfang der technischen Substituierbarkeit ist nach Branchen unterschiedlich (im Verkehr ist sie zum Beispiel fast unmöglich). In mehreren Industriezweigen könnte die Kohle eine nahe liegende Alternative bedeuten. Ihre Zugkraft kann auch dadurch erhöht werden, dass Europa über relativ ergiebige eigene Kohlevorräte verfügt, so könnte die Importabhängigkeit durch die Umstellung/das Zurückkehren zur Kohle gedämpft werden. Gleichzeitig hat die Kohle schlechtere Wirkungen auf die Umwelt, ihre erneute Verbreitung

⁵ Dieser Schwellenpreis kann natürlich pro Branche – abhängig von den Spezialitäten und Transportkosten der Produkte – unterschiedlich sein. Weiterhin werden die wegen des teureren Transports erfolgenden endogenen Reaktionen (zum Beispiel: Änderung der Transportgewohnheiten, größere Transporte, Wechsel der Transportmethoden) in dem Vorgehen der Produzenten nicht berücksichtigt.

wird darum von den Umweltschutzvorschriften und von dem Kohlendioxyd-Emissionsquotensystem der EU beschränkt. Die sich erhöhenden Ölpreise haben zuletzt den Preis der Kohle mitgezogen, so konnte man die Ersparnisse eher von der - die kurzfristigen Preisabweichungen ausnutzenden flexiblen - Brennstoffsubstitution erwarten.

Die Biotreibstoffe sind in den vergangenen Jahren in den Vordergrund gerückt gestellt worden. Ihr Vorteil ist, dass sie das Öl auch im Verkehr direkt substituieren, die Mehrproduktion in der Landwirtschaft abbinden, die Energieversorgungssicherheit verbessern und außerdem zur Reduzierung der Kohlendioxyd-Emission beitragen können. Im Jahr 2005 haben die Biotreibstoffe in der Europäischen Union 1% des Energieverbrauchs des Verkehrs ausgemacht; das im März 2007 angenommene Energie- und Klimapakete würde dieses Verhältnis fürs Jahr 2020 auf 10% erhöhen.

Es steht außer Frage, dass die Erhöhung des Ölpreises die Forschung nach alternativen Technologien (zum Beispiel verflüssigte Kohle, Hydrogen) anstrebenswert gemacht, und der Forschung und Entwicklung einen Aufschwung gegeben hat. Die Europäische Union hat im Jahr 2007 ihren Europäischen Strategischen Energietechnologieplan angelegt. In den letzten Jahren kann in mehreren Bereichen eine schnelle technologische Entwicklung beobachtet werden. Ungeachtet dessen müssen die Unberechenbarkeiten der technologischen Entwicklung berücksichtigt werden: Zahlreiche Beispiele zeigen, dass die unerwarteten Hindernisse die aussichtsreich beginnenden Entwicklungen für lange Zeit hemmen können. Die technologische Entwicklung kann nur für einen langen Zeitraum eine Lösung anbieten, während die Anpassungskosten der Ölpreiserhöhung größtenteils kurzfristig zur Geltung kommen. Deshalb macht der Glaube an die technologische Entwicklung den derzeitigen wirtschaftspolitischen Eingriff nicht unnötig.

Energieeffizienz

Obwohl sich der Wirkungsgrad des Energieverbrauchs der Welt-, in den vergangenen Jahrzehnten bedeutend verbessert hat, die unausgeschöpften Einsparungsmöglichkeiten sind weiterhin riesig. Nach den Kalkulationen von McKinsey (2007) könnte 20-24% des fürs Jahr 2020 erwarteten Energieverbrauchs der Welt mit Investitionen (derer innere Renditerate über 10% liegt) in bereits vorhandene Technologien, eingespart werden. Dies macht das 1,5-fache des heutigen jährlichen Energieverbrauchs der USA aus. 38% dieser Ersparnisse können in der Industrie, 18% in den Erdölraffinerien und in der Elektrizitätserzeugung, 10% im Verkehr realisiert werden; die Haushalte können sich an der „Gesamtersparnis“ mit 24% beteiligen. Nach Schätzung der Europäischen Kommission (2006a) könnte die EU bis 2020 28% des erwarteten Verbrauchs so einsparen, dass die Nettoersparnis fürs Jahr 2020 100 Milliarden Euro übersteigen könnte.

Unternehmensfallstudien weisen darauf hin, dass dieses Einsparpotential von zahlreichen Unternehmen erkannt und ausgenutzt wird. Mehrere Erhebungen (zum Beispiel Rohdin-Thollander, 2006, De Groot et al., 2001) deuten aber darauf hin, dass die Risikovermeidung und Angst des Managements vor unerwarteten Kosten, sowie der Mangel an Ressourcen die, eine Verbesserung der Energieeffizienz erzielenden Investitionen oft hemmen, besonders, wenn das Gewicht der Energie im Bereich der Produktionskosten kleiner ist.

Durch eine bessere Verwertung (Europäische Kommission, 2004) der Abfälle können weitere Ersparnisse realisiert werden. Mit der Wiederverwertung des Bleis kann 65% Energieersparnis erreicht werden; beim Stahl kann 74, beim Kupfer 85 und bei der Fertigung von Aluminium kann 95 % realisiert werden. Obwohl die EU auch zahlreiche Naturressourcen importiert, hat der Netto-Export der wieder zusammen verwendbaren Metallabfälle aus der EU 6 Millionen Tonnen erreicht (bedeutende Mengen sind unter anderen nach China, Indien und Nordamerika exportiert worden). Als Ursache der Netto-Exporteur Position der EU kann erwähnt werden, dass die Abfallverarbeiter versuchen,

den strengeren Umweltschutzvorschriften auszuweichen, oder, dass das Recycling in den Drittländern billiger ist. In anderer Hinsicht deutet diese Erscheinung an, dass die Länder außerhalb der EU die Vorteile der relativ gut entwickelten europäischen Abfallwirtschaft ausnutzen.

Fazit

Mit der trendartigen Ölpreiserhöhung der 2000er Jahre hat sich angekündigt, dass das Angebot nur schwer mit der sich dynamisch erweiternden Nachfrage Schritt halten kann. Die spontane Anpassung der Wirtschaften an das teurer werdende Öl geschah relativ schnell und nahtlos. Die Anpassung vollzog sich maßgeblich aufgrund der Reaktionsfähigkeit der Unternehmensversorgungsketten, aufgrund der Treibstoffsubstitution, in einigen Branchen auch aufgrund der Übersiedlung der Produktion in die Nähe der Energiequellen, sowie der Verbesserung der Energieeffizienz.

- Der Markt der Biotreibstoffe ist aussichtsreich. Diesbezüglich existieren aber noch sehr viele Unsicherheiten. Der Markt wird von den von den USA und der EU vermittelten Subventionen stark verzerrt. Oft wird die teurere und ökologisch problematischere Produktion unterstützt, unerwähnt bleiben die damit verbundenen negativen Auswirkungen (z.B. Verdrängung der Produktion von Lebensmittel-Grundmaterialien). Diese Subventionen müssen neu überdacht und ein Rahmen für den internationalen Handel geschaffen werden.
- Einige Energieexport-Länder lassen keine ausländischen Investoren in ihre Energiesektoren. Dies mag sicherheitspolitisch begründet sein, langfristig bedrohen diese Länder aber die Energieversorgungssicherheit und tragen zur Volatilität der Ölpreise bei.

Die Handelspolitik kann dazu beitragen, dass die europäischen Unternehmen im Ausland und auch in der EU unter Wettbewerbs-

bedingungen funktionieren und die Haushalte, wie auch die Unternehmen, zu Energieersparnissen angehalten werden.

- In der Energieeffizienz liegt ein bedeutendes Potential. Mögliche Mittel können Informationsprogramme, Regelungen und Subventionen sein. Die Handelspolitik kann dazu beitragen, indem sie dafür wirbt, Handelsbeschränkungen abzubauen.
- Da die Produktion und der Export der wichtigsten globalen Energieträger bei vielen Export-Ländern in einer Hand liegt, nutzen diese ihre Position auch politisch aus. Die Handels- und Wirtschaftspolitik der Abnehmerländer kann dadurch stark belastet werden.

Literaturverzeichnis

- Anderson, J. E. – van Wincoop, E. 2004: Trade Costs. *Journal of Economic Literature*, 42 (3), 691–751.
- Béassy-Quéré, A. – Mignon, V. – Penot, A. 2007: China and the Relationship between the Oil Price and the Dollar. *Energy Policy*, 35 (11), 5795–5805.
- Blanchard, O. J. – Galí, J. 2007: The Macroeconomic Effects of Oil Shocks: Why Are the 2000s so Different from the 1970s? National Bureau of Economic Research, Working Paper, 13368.
- Boston Logistics Group 2007: State of Strategic Sourcing 2007 – Energy Prices Re-shaping the Supply Chain: Charting a New Course? Boston Logistics Group, Jan.
- Braithwaite, A. 2008: Fuelling Change. *Supply Chain Standard*, April 1. London.
- Davis, S. J. – Haltiwanger, J. 2001: Sectoral job creation and destruction responses to oil price changes. *Journal of Monetary Economics*, 48 (3), 465–512.
- Europäische Kommission 2004: Impact Assessment of the Thematic Strategy on the Prevention and Recycling of Waste and the Immediate Implementing Measures. Commission Staff Working Document, Brüssel
- Europäische Kommission 2006: Action Plan for Energy Efficiency: Realizing the Potential. COM(2006)545, Brüssel
- FACE 2006: The Competitiveness of the European Metals Industry: The Impact of Raw Materials and Energy Supply. FACE response to Public Consultation on the competitiveness of the European metals industry, Federation of Aluminium Consumers in Europe, Brüssel
http://ec.europa.eu/enterprise/steel/docs/consultation/assoc_face_contribution.doc

- Hamilton, J. D. 2008: Understanding Crude Oil Prices. Manuscript, University of California, San Diego, CA.
http://dss.ucsd.edu/~jhamilto/understand_oil.pdf
- IEA 2006: World Energy Outlook 2006. International Energy Agency, Paris
- IEA 2007: World Energy Outlook 2007. International Energy Agency, Paris
- Jones, D. W. – Leiby, P. N. – Paik, I. K. 2004: Oil Price Shocks and the Macroeconomy: What Has Been Learned Since 1996. *The Energy Journal*, 25 (2), 1-32.
- Kilian, L. – Rebucci, A. – Spatafora, N. 2007: Oil Shocks and External Balances. International Monetary Fund, Working Paper, WP07/110.
- Kilian, L. 2008: A Comparison of the Effects of Exogenous Oil Supply Shocks on Output and Inflation in the G7 Countries. *Journal of the European Economic Association*, 6 (1), 78-121.
- Lapide, L. 2007: Is Your Supply Chain Addicted to Oil? *Supply Chain Management Review*, 11 (1), 7-8.
- Lee, K. – Ni, S. 2002: On the dynamic effects of oil price shocks: a study using industry level data. *Journal of Monetary Economics*, 49 (4), 823-852.
- Lippi, F. – Nobili, A. 2008: Oil and the Macroeconomy: A Structural VAR Analysis with Sign Restrictions. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper, 6830.
- McKinsey 2007: Curbing Global Energy Demand Growth: The Energy Productivity Opportunity. McKinsey Global Institute, Mai
- Rohdin, P. – Thollander, P. 2006: Barriers to and Driving Forces for Energy Efficiency in the Non-Energy Intensive Manufacturing Industry in Sweden. *Energy*, 31 (12), 1836-1844.
- Rubin, J. – Tal, B. 2008: Will Soaring Transport Costs Reverse Globalization? CIBC World Markets, StrategEcon, Mai
- Segal, P. 2007: Why Do Oil Price Shocks No Longer Shock? Oxford Institute for Energy Studies, Working Paper, WPM 35.

Rating-Agenturen - Wenn Regulatoren deregulieren

Arno Wenderlein

(Universität Hamburg)

Die Gründe für die Finanzkrise sind vielfältig. Entsprechend groß und heterogen ist die Gruppe, die beschuldigt wird, für dieses Wirtschaftsdesaster verantwortlich zu sein. Sie erstreckt sich von den amerikanischen Hauskäufern und Investmentbanken bis zu deutschen Landesbanken und macht auch vor der Politik nicht halt, die eine Deregulierung des Finanzmarktes geduldet und sogar gefördert hat. Trotz der komplexen Zusammenhänge bei denen jedem Finanzmarktakteur streng genommen nur eine Teilschuld am Gesamtzusammenbruch des Finanzsystems zugewiesen werden kann, scheint eine Gruppe auch nach der Krise besonders im Kreuzfeuer der öffentlichen Kritik zu stehen: die Rating-Agenturen. Ihnen wird vorgeworfen, die Bonität von Finanzprodukten und -akteuren viel zu positiv beurteilt zu haben. Die so gesetzten falschen Signale hätten erst die Vielzahl von Anlegern rund um die Welt ermutigt, höchst riskante Anlagen, wie die mehrfach-verbrieften Anleihen des US-Immobilienmarktes als vermeintlich sichere Anlage, zu kaufen. Dabei hatte sich schon vor der Finanzkrise gezeigt, dass die Urteile der Rating-Agenturen nicht unfehlbar sind: 1994 versäumten es die Rating-Agenturen die Zahlungsunfähigkeit Mexikos

kommen zu sehen. Ebenso überraschte die Rating-Agenturen das Eintreten der Asienkrise im Jahr 1997. Besonders dramatisch war der Fall der Enronpleite, dessen Eintritt bis zuletzt keine Rating-Agentur prognostizierte und deren vorangegangenen umfangreichen Bilanzfälschungen keiner Agentur aufgefallen war.

Rating-Agenturen in der Theorie

Was sind Rating-Agenturen?

Rating-Agenturen sind private, oftmals börsennotierte Dienstleister auf dem Finanzmarkt. Ihre Aufgabe ist das Bewerten der Bonität von realwirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Unternehmen, sowie Finanzprodukten und Staatsanleihen. Alle für die Bonität eines Untersuchungsobjektes relevanten Informationen werden von den Rating-Agenturen ausgewertet und zu einem Wert zusammengefasst. Ein so erstelltes Rating drückt sich in einer Spanne von „AAA“ (bestmögliche Beurteilung) bis „D“ (schlechteste Beurteilung) aus. Die so getroffenen Bonitätseinschätzungen sind aus juristischer Sicht nur Meinungen, was dazu führt, dass Rating-Agenturen nicht für die Folgen eines von der Realität abweichenden Urteils haftbar gemacht werden können (Sinn 2009: 144-145).

Einfluss der Rating-Agenturen

Ratings haben in mehrerer Hinsicht Einfluss auf die beurteilten Person (stellvertretend genannt für alle Objekte, die von Rating-Agenturen beurteilt werden). Die bescheinigte Bonität einer Person hat zum Beispiel direkten Einfluss auf dessen Kreditkonditionen. Um so besser das Rating einer Person ausfällt, desto geringer sind die Zinsen, die für eine Kreditaufnahme festgesetzt werden. Auch der fiktive Wert einer Person ist eng mit den Bonitäts- und Entwicklungsprognosen der ihn beurteilenden Rating-Agentur verbunden, wodurch sich Herauf- bzw. Herabstufungen zeitnah an der

Börsenkursentwicklung beobachten lassen. Es ist somit offensichtlich, dass eine Person großes Interesse an einer positiven Beurteilung haben muss. Auch die Macht der Rating-Agenturen wird erkennbar. Vor allem in jüngster Zeit ist dies in Zusammenhang mit der Verschuldung mehrerer europäischer Länder deutlich geworden. Es sind nicht zuletzt die Bonitätsbeurteilung der großen Rating-Agenturen, die über das Schicksal der finanziell belasteten europäischen Staaten entscheiden.

Risiken der Beziehung zwischen Rating-Agentur und Kunde

Als private Dienstleistungsunternehmen werden die Rating-Agentur von den selbigen Firmen bzw. Institutionen, die sich auf freiwilliger Basis von ihnen beurteilen lassen wollen, bezahlt. Durch diese Konstellation besteht ein potentiell Risiko für Interessenskonflikte seitens der Rating-Agenturen, die allesamt die Gefahr der falsch-positiven Bewertung bürgen: Eine Agentur hat ein finanzielles Interesse einen Kunden wiederholt zu beurteilen. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Kunde erneut bei der gleichen Agentur um ein Rating bewirbt, steigt, so könnte man annehmen, mit der Höhe seiner bei dieser Agentur erhaltenen Bonitätsschätzung.

Es ist auch nicht auszuschließen, dass Rating-Agenturen, die für positive Ratings bekannt sind, auch entsprechend einen höheren Preis von ihren Kunden verlangen können. Darüber hinaus verdienen Rating-Agenturen an ihren Kunden auch oftmals durch Beratungsfunktionen. Diese werden vermutlich eher bei Rating-Agenturen in Anspruch genommen, die ihren Kunden zuvor positiv beurteilt haben.

Irrglaube an Selbstregulierung und Selbstkontrolle

Um das Scheitern der Rating-Agenturen in ihrer Rolle als Finanzmarktregulator nicht einseitig zu erklären, wird im Folgendem die vorherrschende Haltung gegenüber den Agenturen beleuchtet, die theoretisch die Grundlage für eine

striktere Aufsicht und Regulierung des Ratingmarktes dargestellt hätte.

Die oben erwähnte juristische Immunität verhindert eine Kontrolle der Rating-Agenturen in gewisser Hinsicht, d.h. es ist nicht möglich die Rating-Agenturen etwa durch Schadensersatz-klagen zu realistischeren Urteilen zu bewegen. Trotz dieser Freiheit, die die Rating-Agenturen bei ihrer Beurteilung genießen und trotz der so augenscheinlichen aber dennoch erst im Nachhinein erkannten Interessenskonflikten, herrschte bis zur Finanzkrise selbst bei Fachkundigen die Meinung vor, dass der Ratingmarkt sich selbst reguliere und somit grob falsche Ratings unwahrscheinlich mache.

Den ersten Grund für diese Annahme sah man in der Reputation der Rating-Agenturen. Eine Rating-Agentur, die wiederholt Bewertungen ausspricht, die sich im Nachhinein als falsch erweisen, würden auf dem Markt von konkurrierenden Agenturen verdrängt werden. Ein weiterer Grund für die Unterbindung von Korruption sei die „hohe Konzentration des Ratingmarktes“, der von wenigen Agenturen beherrscht wird. Darüber hinaus bürge, so war man sich sicher, ein selbstaufgelegter Verhaltenskodex größtenteils für die korrekte Arbeitsweise der Rating-Agenturen (Windolf 2005: 45).

Blindes Vertrauen gegenüber Ratings

Der Mangel an Sensibilität gegenüber vermeintlichen Anreizen für „moral hazards“, die durch die enge Kundenbeziehung einerseits und des wahrscheinlich eingeschränkten Wettbewerbs unter den großen Rating-Agenturen andererseits resultiert, förderte auch ein blindes Vertrauen gegenüber den Ratings, das jegliches Hinterfragen und Untersuchen der Bonitätsberichte im Keim erstickte.

Überschätzt wurde auch die Objektivität mit der die Rating-Agenturen nach eigener Aussage alle global verteilten Firmen, Staaten und Finanzprodukte nach den gleichen einheitlichen Methoden und Standards beurteilten. Die

Tatsache, dass die Ratings offen von allen Personen eingesehen werden konnten, suggerierte eine vollständige Transparenz der Unternehmen, die so vermutlich in den seltensten Fällen bestand, da dies hieße, dass die Rating-Agenturen alle Details der Geschäftsführung ihrer Kunden erfassten und obendrein in ihre Berichte aufnahmen (Windolf 2005: 46).

Theorie „auszufüllender Raum“: Warum das Versagen der RA vorhersehbar war

Nach der Krise ist es schwer nachzuvollziehen, warum den Finanzmärkten im Allgemeinen und mit ihnen den Rating-Agenturen im Besonderen ein so hohes Vertrauen entgegengebracht wurde. Möglicherweise wirkte der Finanzmarkt, der in seinen heutigen Ausmaßen erst seit relativ kurzer Zeit für Kontinentaleuropa von Bedeutung ist, auf viele Menschen wie ein kleines, in sich geschlossenes, nach eigenen Regeln selbständig funktionierendes System. Schwer zu erklären ist dabei, dass selbst Wissenschaftler wie Paul Windolf, die den „Finanzmarktkapitalismus“ im Ganzen erfassen und als System mit interessegeleiteten, in Wechselbeziehung stehenden Akteuren interpretieren, nicht das Potential für „moral hazards“ bei der Arbeit der Rating-Agenturen sahen. Durch den Fokus auf die Regulationsaufgaben innerhalb des Finanzsystems muss aus dem Blick geraten sein, dass die Rating-Agenturen private, profitorientierte, meist börsennotierte Unternehmen sind, dessen oberste Priorität nicht etwa der Finanzmarkt im Ganzen, sondern das partielle eigene Wohlergehen darstellt. Neben dem finanziellen Anreiz für leitende Angestellte ist hier vor allem das Einhalten des Shareholder Value, welches sich am Gewinn des Unternehmens orientiert, eines der obersten Geschäftsmotive.

Es ist folglich naheliegend, dass die Rating-Agenturen bei ihrer Arbeit jede Möglichkeit, die durch die Rahmenbedingungen in Form von Aufsicht und Gesetz zugelassen werden, ausschöpfen, um ihre oben genannten Ziele zu erreichen. Auf einer allgemeineren und abstrakteren Ebene betrachtet, werden sich Rating-Agenturen identisch unzähligen anderen Gegenständen immer in

ihrem von außen zugewiesenem Rahmen bzw. Handlungsspielraum bewegen und diesen dabei voll ausfüllen, ähnlich wie ein Gas einen Behälter jeglicher Größe voll ausfüllt oder ein Kind seine ihm von den Erziehenden zugewiesenen Grenzen. Eine eigenständige Regulierung etwa in Form von besagten freiwillig auferlegten Verhaltenskodexen muss immer zum Scheitern verurteilt sein.

Theorie der „Personalselektion“ innerhalb der Rating-Agenturen

Ein Einwand gegen die Theorie des „auszufüllenden Raumes“ könnte der Verweis auf den freien Willen der Mitarbeiter der Agenturen sein. Unmöglich scheint der Gedanke, dass zum einen Niemand innerhalb der Agenturen die wirtschaftlichen Gefahren von viel zu positiven Ratings erahnt haben könnte, und zum anderen, dass keiner dieser misstrauisch gewordenen Mitarbeiter versucht haben soll, die Geschäftsleitung vor den Gefahren einer allzu fiktiven Beurteilungspolitik zu warnen. Diesen Einwänden kann mit der Theorie der Personalselektion entgegnet werden. Wie andere gewinnträchtige Unternehmen des Finanzmarktes aber auch der Realwirtschaft ziehen Rating-Agenturen vornehmlich Menschen an, die zum einen an einem hohen Einkommen interessiert sind, und die zum anderen bereit sind alles erforderliche hierfür zu tun. Personen die Skrupel vor den Methoden dieser Geschäftswelt haben, werden sich vorwiegend gegen einen solchen Beruf entscheiden und selten im Personalstab der Rating-Agenturen zu finden sein. Sollten trotzdem vereinzelte Mitarbeiter bedenken an der Geschäftspraxis ihres Unternehmens haben, so werden sie ausselektiert, sei es aus Eigeninitiative oder durch Kündigung seitens der Firma.

Das Versagen der Rating-Agenturen in der Praxis

Selbsterfüllende Prophezeiung statt rechtzeitiger Warnung

Als vermeintliche Regulatoren des Finanzmarktes wird von Rating-Agenturen

erwartet, dass sie zum einen die richtigen Signale an die anderen Finanzmarktakteure in Form von realistischen Ratings senden. Zum anderen müssen Rating-Agenturen durch Informationsvorsprung und ihre lange Erfahrung in der Lage sein Marktentwicklungen früh zu erkennen und diese Prognosen zeitnah in Form von aktualisierten Ratings veröffentlichen.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Rating-Agenturen nicht in der Lage sind diese Aufgaben zu erfüllen. Viel zu spät reagieren die Agenturen auf sich entwickelnde Bonitätsprobleme seiner Kunden. Die zu spät eintretende Neubeurteilung bestätigt dann nur noch das zu dem Zeitpunkt bereits Offensichtliche.

Statt Prognosen handelt es sich bei den Urteilen der Rating-Agenturen vielmehr um selbst-erfüllende Prophezeiungen. Die Agenturen geben ihr Urteil so spät ab, dass die Sachlage sie stark bestätigt. Durch ihr zu spät gesendetes Signal zur Vorsicht, werden dann die anderen Marktteilnehmer alarmiert. Nun wird beschleunigt, was die Rating-Agenturen eigentlich im Vorwege durch das schaffen von Transparenz verhindern sollten: Die bescheinigte Diskrepanz zwischen bisher ausgewiesener und neu bewerteter Bonität führt zu überstürzten Reaktionen bei Gläubigern und Anlegern. Der Börsenwert der finanzschwachen Person fällt durch Anteilverkäufe und die Konditionen zur Fremdfinanzierung verschlechtern sich. So kommt es, dass sich die Urteile der Rating-Agenturen durch ihren Einfluss auf die anderen Finanzmarktakteure bewahrheiten (Sinn 2009: 144-145).

Das beschriebene Phänomen kann gut am Beispiel der Immobilienblase des US-amerikanischen Marktes veranschaulicht werden. An Millionen Amerikaner wurden Kredite vergeben ohne, dass diese durch Sicherheiten gedeckt wurden oder regelmäßige Einkünfte des Kreditnehmers voraussetzte. Wie eingangs erwähnt, sind viele Akteure für diesen Missstand, der durch den mehrmaligen Weiterverkauf von Schuldpapieren noch verstärkt wurde, verantwortlich. Hier soll dennoch ausschließlich die Verantwortung der Rating-Agenturen untersucht werden. Dass die Rückzahlung der Immobilienkredite bei vielen

Hausbesitzern höchst unwahrscheinlich war, mussten die Rating-Agenturen besser als alle anderen Beteiligten wissen, da sie schließlich die zu Paketen zusammengestellten Schuldpapiere untersuchten und bewerteten.

Der großzügigen Risikobewertung der Immobilienkredite könnte man mit dem Einwand begegnen, dass die Agenturen die Hauspreisentwicklung mit einkalkulierten. Tatsächlich stiegen die Preise für Wohnimmobilien lange Zeit, was dazu führte, dass finanziell überforderte Amerikaner ihr Haus nach amerikanischem Recht einfach zurückgaben, um von allen künftigen Ratenzahlungen entbunden zu werden, oder ihr Haus gewinnbringend weiterverkauften. Nicht nachvollziehbar ist jedoch, dass die Rating-Agenturen nicht reagierten, als die Wertsteigerung auf dem Immobilienmarkt sich verlangsamte und schließlich stagnierte. Erst als die Hauspreise bereits sanken, reagierten die Agenturen mit entsprechenden Nachbesserungen ihrer Ratings (vgl. Sinn 2009).

Handel mit Zitronen

Der Fall des amerikanischen Immobilienmarkt ist noch aus einem weiteren Grund beispielhaft für das Versagen der Rating-Agenturen. Bei den zu Paketen geschnürten Schuldverschreibungen, die mehrfach ihren Besitzer wechselten und dabei immer wieder neu gemischt und beurteilt wurden, handelt es sich um „lemons“ bzw. „saure Gurken“. Auf einem Markt der so komplexe und intransparente Produkte wie mehrfach verbrieftete Schuldverschreibungen führt, wissen die Käufer, dass sie einen Informationsnachteil gegenüber den Verkäufern haben. Entsprechend wenig Geld sind sie bereit für diese vermeintlich risikobehafteten Produkte zu zahlen. Statt den zu entrichtenden Kaufbetrag variabel an die Qualität des Produktes, die ihnen ja verborgen ist, zu knüpfen, setzen sich die Käufer ein Preislimit, welches für alle Verbriefungen der selben Bewertungskategorie gleich ist. Dies führt dazu, dass nur die tatsächlich schlechten Produkte einen Käufer finden, weil Anbieter mit höherwertigen Produkten, also mit Schuldpaketen geringeren Risikos bei

diesem Preis nicht gewinnbringend verkaufen können. Entsprechend konzentriert sich der Markt immer mehr mit sehr risikoreichen Verbriefungen auf. Auch dieses Umstand hätte von den Rating-Agenturen bei ihrer Beurteilung berücksichtigt werden können, zumal das Phänomen bereits 1970 von George A. Akerlof untersucht wurde und diese Theorie eine nach wie vor große Beachtung in den Wirtschaftswissenschaften erfährt (Sinn 2009: 99-102).

Allzu große Kundennähe

Das die Rating-Agenturen versagt haben illustrierte obiges Beispiel. In diesem und in folgenden Abschnitten soll untersucht werden durch welche empirisch nachgewiesenen Missstände dies begünstigt wurde.

Die Rating-Agenturen beschränken ihr Geschäft, wie bereits erwähnt, nicht auf die Bewertung von Produkten oder Personen. Bei ihren zusätzlichen Dienstleistungen kommt es zu sehr intensiver Zusammenarbeit mit den Kunden. Diese Praxis ist zwar legal aber dennoch sehr fragwürdig.

Die Rating-Agenturen unterstützten ihre Kunden beim Neumischen von Bankschuldverschreibungen. Sie achteten darauf, dass die Pakete die Risikogrenzwerte der jeweiligen Tranchen gerade noch unterschritten. Neben vermeintlicher Kompetenzüberschreitung ist hier auch die Auswirkung auf den Markt zu verurteilen. Die Rating-Agenturen unterstützten den Zitronenhandel gerade zu, weil sie den Markt mit Bankschuldverschreibungen anreicherten, die die Konkurrenzprodukte der jeweiligen Tranchen in der Qualität unterboten, was ohne genaueste Untersuchungen der Bankschuldpakete von Anlegern nicht zu bemerken ist.

Die Rating-Agenturen stehen in diesem Zusammenhang auch unter Verdacht, beim Mischen und Bewerten der neu entstehenden Schuldpapiere betrogen zu haben. Untersuchungen haben gezeigt, dass der Durchschnittswert von Papieren durch das alleinige Neumischen beträchtlich an Wert gewinnen bzw. an Risiko verlieren, und zwar in einem Maße, dass sich der Gedanke an

Manipulation aufdrängt (Sinn 2009: 145-146).

Validität der Ratings

Die Untersuchung von Firmen durch unabhängige Agenturen wurde vor der Krise sehr optimistisch gesehen. Man glaubte gar, dass „Unternehmen für global operierende Investoren „durchsichtig““ würden (Windolf 2005: 46). Das hieße, dass alle relevanten Informationen des Unternehmens von den Rating-Agenturen veröffentlicht würden. Dies ist offensichtlich nicht der Fall, wie folgendes Beispiel belegt. Sharma, der Chef von S&P, einer der drei großen Rating-Agenturen, wurde gefragt, ob es nicht sinnvoller sei, wenn die Kreditnehmer für die Kosten der Ratings aufkommen würden. Sharma verneinte mit dem Hinweis, dass seine Agentur Zugang zu nicht öffentlich zugänglichen Informationen haben, wenn sie im Auftrag des zu Beurteilenden arbeiten würden (Handelsblatt 6.7.2010).

Wie aus dem Beispiel der wild gemischten Bankschuldpapieren hervorgeht, sind die meisten von den Agenturen bewerteten Produkte auch schlichtweg zu kompliziert, als dass vor allem private Kleinanleger sie durchschauen könnten. Es bleibt also meist bei einem blinden Vertrauen gegenüber den intransparenten Ratings.

Selbst die Mitarbeiter professioneller Finanzmarktunternehmen machten sich vor der Krise meist nicht die Mühe, die allgemein hoch angesehenen Urteile der Rating-Agenturen etwa durch Untersuchung der Schuldpapierpakete zu hinterfragen (Honegger 2010: 62).

Eingeschränkter Wettbewerb

Ein Argument für die funktionierende Selbstregulation auf dem Ratingmarkt war die Reputation der Agenturen. Das eine Agentur durch eine Fehleinschätzung an Glaubwürdigkeit einbüßt, kommt allerdings zu selten vor. Dazu muss eine tatsächliche Zahlungsunfähigkeit des Kunden eintreten, was

zum Beispiel bei Banken äußerst selten passiert (Sinn 2009: 100).

Darüber hinaus wird der Wettbewerb durch die Tatsache ausgehebelt, dass die Agenturen nahezu identische Ratings abgeben (Rügemer 2011). Folglich ist eine Marktselektion nicht möglich, da im Falle von Fehleinschätzungen alle Agenturen gleichermaßen betroffen sind. Dass die Diskrepanz zwischen dem ihnen entgegengebrachten Vertrauen und der tatsächlichen Validität der Ratings oftmals sehr groß war, untermauert auch die Neueinschätzung der Rating-Agenturen durch das europäische Parlament von 2009:

„Die Nutzer von Ratings sollten diesen nicht blind vertrauen, sondern auf jeden Fall eigene Analysen vornehmen und zur Abwägung, in welchem Maße sie sich auf diese Ratings stützen, immer sorgfältig alle Unterlagen prüfen.“

(Verordnung (EG) Nr.1060/2009 des europäischen Parlaments und des Rates vom 16. September 2009 über Ratingagenturen, L 302/2)

Machtmissbrauch durch finanzielles Interesse und politische Abhängigkeit

Das „[...] Rating-Agenturen kein direktes ökonomisches Interesse an den Unternehmen haben, die sie beurteilen.“ (Windolf 2005: 45) ist streng genommen richtig. Diese Tatsache jedoch für eine Argumentation gegen mögliche „moral hazards“ anzuführen, erscheint aus heutiger Sicht naiv. Wie dargelegt, haben Rating-Agenturen statt einem Interesse an der Entwicklung ihrer Kunden ein Interesse an dem Wohlwollen ihrer Kunden. Und der einzige Weg das Wohlwollen von Kunden zu erlangen, führt über generell positive Beurteilungen. Das bindet bestehende Kundenbeziehungen und lockt gleichzeitig neue Kunden, die sich selbstverständlich für eine Agentur, die für gute Ratings bekannt ist, entscheiden wird. Die Rating-Agenturen stehen dadurch im Wettbewerb um die besten Ratings. Dies erklärt auch, warum sich die Ratings kaum unterscheiden - keine Agentur möchte die Gunst der Kunden

verlieren. Um nicht an Glaubwürdigkeit einzubüßen, sehen sich die Rating-Agenturen in der Pflicht, vereinzelt realistischere, schlechtere Urteile auszusprechen. Um nicht die lukrativen Kunden zu verprellen, bekommen jedoch vor allem kleinere Kunden die Macht der Rating-Agenturen in Form von bodenständigen Ratings zu spüren.

Neben dem finanziellen Anreiz ist das Wohlwollen der Rating-Agenturen auch noch von den politischen Rahmenbedingungen abhängig. Die drei großen Agenturen Fitch Ratings, Moody's Investors Service und Standard & Poor's sind alle in den USA ansässig und staatlich als Pflichtprüfstellen zugelassen. Um am Finanzmarkt tätig zu werden, muss sich eine Person von mindestens zwei der drei Agenturen beurteilen lassen. Somit genießen die drei großen Agenturen große Privilegien und sind besonders auf das Vertrauen der Regierung angewiesen. Zugespitzt formuliert, sind die Rating-Agenturen die Hand der US-Regierung an den Schalt-hebeln der weltweiten Finanzmärkte. Es verwundert somit kaum, dass den USA trotz riesigen Haushaltslöchern und drohender Insolvenz von den quasi hauseigenen Rating-Agenturen stets höchste Bonität bescheinigt wurde, während andere Länder weit weniger von den „Großen Drei“ geschont wurden (Sinn 2009: 147).

Verflechtungen mit Wirtschaft und Politik

Als frei agierende Institution müssten Rating-Agenturen zumindest in sich geschlossen und unabhängig von äußeren Interessen sein. Diese Voraussetzung für Objektivität ist jedoch nicht gegeben. Die Anteilseigner der Rating-Agenturen, die durch Aktienbesitz auch Mitbestimmungsrecht haben, sowie die Mitglieder des Aufsichtsrates emittieren zum Teil selbst mit anderen Unternehmen Wertpapiere - ein offensichtlicher Interessenkonflikt, der keiner näheren Erklärung bedarf (Rügemer 2011).

Diskussion: Ist- und Sollzustand der Rating-Agenturen

Die großen Hoffnungen in die Rating-Agenturen als objektive, zuverlässige Regulatoren auf dem Finanzmarkt wurde im großen Maß enttäuscht. Die Rating-Agenturen haben auf breiter Ebenen versagt. Maßgeblicher Grund hierfür sind falsche Bewertungsanreize, die erhebliche Interessenskonflikte mit sich führen. Die Rating-Agenturen waren dadurch ihren Kunden, von denen sie bezahlt wurden, ihren übergeordneten Auftraggebern, den USA, ihren Anteilseignern und sogar den in deren Besitz befindlichen Unternehmen gegenüber verantwortlich.

Aus vielerlei Hinsicht neigten die Rating-Agenturen also zu unzutreffend positiven Ratings, welche als falsche Signale an sämtliche Finanzmarktakteure die Finanzkrise gefördert wenn nicht gar erst ermöglicht haben. Neben der grundsätzlich zu positiven Bewertung ist den Rating-Agenturen auch anzulasten, dass sie, selbst als sich in der Vergangenheit negative Marktwendungen ankündigten, ihre Ratings erst, wenn es bereits zu spät war, korrigierten.

Es kann jedoch nicht zielführend sein, die Rating-Agenturen an den Pranger zu stellen. Die Agenturen taten schließlich genau das, was sie theoretisch tun mussten: Sie nutzten den gesamten ihnen gelassenen Freiraum voll aus. Durch den Selektionsprozess dem die Mitarbeiter innerhalb großer Unternehmen ausgesetzt sind, ist es auch nicht sinnvoll einzelne Menschen für unmoralisches Handeln verantwortlich zu machen, solange sie bisher immer durch gültiges Gesetz in ihrem Handeln bestätigt wurden.

Um Machtmissbrauch und Interessenskonflikte der Rating-Agenturen nachhaltig einzudämmen braucht es tiefgreifende Veränderungen auf dem Ratingmarkt. Eine vieldiskutierte Idee, um den Interessenskonflikt, der durch die Konstellation zwischen Agentur und Kunden besteht, zu beseitigen, ist der Ansatz, die Arbeit der Agenturen künftig von den Investoren statt von den Emittenten bezahlen zu lassen (Sinn 2009: 313). Dies könnte sich jedoch als

höchst hinderlich für den Informationsfluss auf dem Finanzmarkt erweisen. Ein großer Vorteil der bisherigen Ratings, so fehlbar sie auch mögen sein, war die Tatsache, dass Informationen für alle Personen kostenlos in vollem Umfang zur Verfügung standen. Bei dem neuen Modell würde das Rating entweder für alle nicht-zahlenden Personen ebenfalls zur Verfügung stehen, was zu einseitigem Nutznießertum und somit verhaltenen Ratingkäufen führen würde, oder aber im Falle einer nur dem Käufer zugänglichen Beurteilung, zu einem Informations- und somit Investitionsstau auf dem Finanzmarkt führen. Eine derartige Umgestaltung wäre also in gewisser Hinsicht ein Schritt zurück und erinnert an die eigentlich überholten engen Hausbank-Kunden-Beziehung, welche dem beschleunigten globalisierten Finanztransfer nicht dienlich ist.

In aller Kürze soll hier das für die Praxis geeignetere Modell von Andreas Buschmeier vorgestellt werden. Kernidee ist es nicht etwa die mächtigen, etablierten Agenturen zu reformieren, was durch den Widerstand der profitierenden US-Regierung schwierig sein dürfte, sondern ein kontrollierbares Gegengewicht in Form von neuen Agenturen zu schaffen. Diese speziell für Deutschland aber generell auch darüber hinaus vorgesehenen Rating-Agenturen bilden einen Kompromiss zwischen den bestehenden mächtigen, leicht korrumpierbaren Rating-Agenturen und der überholten Konstellation der Hausbank-Kunden-Beziehung, die ohne Agentur auskommt. Das Modell sieht vor, dass jede Institutsgruppe des deutschen Bankenwesens eine gemeinsame Rating-Agentur eröffnet. Möchte sich ein Kunde seine Bonität bescheinigen lassen, wird er fortan nur einmal von der gemeinsamen Agentur geprüft und das Rating mit Einverständnis des Kunden, allen Mitgliedern der Institutsgruppe und dem Markt zugänglich gemacht. Die Wahrscheinlichkeit eines unrealistisch guten Ratings bleibt hierbei gering, weil dies bedeuten würde, dass sich die Einnahmen der Banken durch ein eventuell anschließendes Kreditgeschäft mit selbigen Kunden durch geringere Zinsen verringern würden. Neben der Kreditaufnahme von einer Bank würde dem Kunden nach einer solchen Bewertung einer staatlich zugelassenen Rating-

Agentur auch eine Wertpapieremission auf dem Kapitalmarkt offen stehen, ohne die monopolbedingt hohen Ratingkosten der großen Agenturen in Anspruch nehmen zu müssen (Buschmeier 2011).

Ganz gleich welche Ideen letztendlich umgesetzt werden, sicher ist, dass es Veränderungen geben muss. In der bisherigen Konstellation, so hat es diese Arbeit versucht darzulegen, bleiben die Rating-Agenturen eine Gefahr für die Finanzmärkte, die Realwirtschaft und letztendlich auch für die von der Weltwirtschaft abhängigen Staaten.

Fazit

Rating-Agenturen haben mit ihren Beurteilungen großen Einfluss auf die Reputation und die Kreditkonditionen ihrer Kunden. Die Tatsache, dass Kunden dadurch ein großes Interesse an positiven Beurteilungen haben und gleichzeitig sie es sind, die das Rating bezahlen, führt bei den Rating-Agenturen zu Interessenskonflikten aus denen unrealistisch positive Bonitätsbescheinigungen resultieren. Trotz dieses Umstandes wurde den Rating-Agenturen vor der Krise ein großes Vertrauen entgegengebracht, welches sich auf den Glauben eines funktionierenden Wettbewerbs auf dem Ratingmarkt und dem Befolgen von selbstauferlegten Verhaltenskodexen stützte. Dieser Optimismus wurde durch die Theorie in Frage gestellt, dass die Rating-Agenturen ihre durch mangelnde Gesetze groß gehaltene Nische voll ausfüllen müssen.

Im zweiten Teil der Arbeit wurde das Versagen der Rating-Agenturen empirisch belegt. Die Agenturen waren nicht in der Lage kommende Ereignisse rechtzeitig vorzusehen und zogen die naheliegenden Modelle des „Zitronenhandels“ und der Systemkrise in Form von fallenden Immobilienpreisen nicht in ihre Einzelbeurteilungen mit ein.

Das im Kundenauftrag stattgefundene manipulative Neumischen von intransparenten Bankschuldpaketen samt Tranchenzuweisung wurde in Zusammenhang mit dem blinden Vertrauen und ausbleibender

Ratingüberprüfung durch den Kunden als gängige Praxis ausgemacht. Hätte sich eine Rating-Agentur dieser Geschäftsmethoden widersetzt, wäre sie durch ausbleiben von Aufträgen bald vom Markt, auf dem es vorrangig nur noch darum gehen konnte, Kunden durch gute Ratings zu locken und zu binden, verschwunden.

Das die Rating-Agenturen bei ihrer Arbeit so lange unbehelligt waren, wird durch die Betrachtung der Rahmenbedingungen deutlich. Die USA, die Kontrolle auf die großen von ihr zugelassenen Agenturen ausüben hätte können, profitierte von der Macht, die ihnen die Rating-Agenturen auf den internationalen Finanzmärkten verlieh.

Im dritten Teil wird, gestützt durch die erarbeitete Datengrundlage und begründeter Theorien, die Meinung vertreten, dass das System der Rating-Agenturen dringend reformbedürftig ist. Als Anregung werden zwei Modelle genannt, von denen vor allem das zweite durch ein durchdachtes Konzept Erfolg verspricht. Hierbei sollen deutsche Rating-Agenturen, die von den einzelnen Institutsgruppen der Banken jeweils gemeinsam genutzt werden eine kontrollierbare, anerkannte Alternative zu den amerikanischen Agenturen bieten.

Literaturverzeichnis

- Akerlof, George A. 1970: The market for „lemons“: quality uncertainty and the market mechanism, in: The Quarterly Journal of Economics Vol. 84, No. 3, 488-500.
- Buschmeier, Andreas 2011: Ratingagenturen: Wettbewerb und Transparenz auf dem Ratingmarkt, Wiesbaden: Gabler Verlag/ Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.
- Handelsblatt 6.7. 2010: (Interview mit Deven Sharma)
- Honegger, Claudia 2010: Strukturierte Verantwortungslosigkeit: Berichte aus der Bankenwelt, Berlin: Suhrkamp.
- Rügemer, Werner 2011: „Ein zutiefst korruptes System“, in: Neue Rheinische Zeitung Online-Flyer Nr. 294 vom 23.03.2011 .
- Sinn, Hans-Werner 2009: Kasino-Kapitalismus -wie es zur Finanzkrise kam und was jetzt zu tun ist, Berlin: Ullstein .
- Verordnung (EG) Nr.1060/2009 des europäischen Parlaments und des Rates vom 16. September 2009 über Ratingagenturen, L 302/2.
- Windolf, Paul 2005: Finanzmarkt-Kapitalismus: Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften..

Herausgeber:
Jean Monnet e.V.
Budapest – Berlin