

Eine kleine Geschichte der Gier

Von Christoph Fleischmann

Wer hätte gedacht, dass die alte Todsünde noch einmal derart modern werden würde? Die schon reichlich angestaubte Habgier findet, frisch poliert, den Weg in die Schlagzeilen. „Die Gier der Manager“, „Die Gier an den Märkten“ oder einfach: „Die große Gier“ lauten die Überschriften der Bücher und Talkshows. Was aber verbirgt sich dahinter?

Nach einer sehr alten Definition ist die *avaritia*, die Todsünde der Habgier, „die Begierde, zu viel Reichtümer zu erlangen, zu haben und zu behalten, was ein unersättliches Verderben ist. Wie der Wassersüchtige, der, je mehr er trinkt, um so mehr nach Wasser verlangt, so will die *avaritia* umso mehr erlangen, je mehr sie schon erlangt hat.“ So erklärte es Alkuin von York, ein Theologe am Hofe Karls des Großen. Die Habgier umfasst demnach das, was im neueren deutschen Sprachgebrauch in zwei Wörter auseinanderfällt, die Gier und den Geiz, also das Streben nach Geld und das Festhalten desselben. Außerdem kommt bereits Alkuins Definition mit einer psychologischen Diagnose daher: Die Gier hat Suchtcharakter, sie nimmt also mit zunehmendem Reichtum nicht ab, sondern zu.

Dies bestätigt das Vorurteil derer, die auf die „Gier der Manager“ schimpfen: „Die da oben“ seien besonders gierig und unersättlich, ja vielleicht überhaupt erst so weit nach oben gekommen, weil sie zu den Gierigen gehörten und nicht zu den Genügsamen. Und diese Diagnose wird von einer Investment-Bankerin bestätigt, die quasi aus dem Auge des Orkans berichtet: „Die Gier war grenzenlos“.¹

Vom „guten Kapitalismus“ und den „bösen Kapitalisten“

Wenn eine moralische Kategorie zur Erklärung wirtschaftlicher Zusammenhänge populär wird, dann bekommen die Wirtschaftsethiker Aufwind, die erklären, warum das, was sie anzubieten haben, wichtig sei: Ethische Grundsätze kämen nämlich dem Geschäftserfolg zugute. Eine gute Geschäftsmoral diene letztlich der Profitabilität des Unternehmens. In der Tat sind Unternehmen, die nicht der Gier nach dem schnellen Geld verfallen sind, sondern nachhaltig gewirtschaftet haben, vergleichsweise gut durch die Wirtschaftskrise gekommen.

Das Reden von der Gier und der Moral in der Wirtschaft unterstellt freilich, dass die Verwerfungen komplexer Systeme letztlich auf das individuelle Verhalten Einzelner zurückgeführt werden können, und dass diejenigen, die unter der Finanzkrise leiden, nicht die Opfer namenloser Gewalten sind, sondern Opfer verantwortungslos handelnder Eliten.

¹Anne T., Die Gier war grenzenlos. Eine deutsche Börsenhändlerin packt aus, Berlin 2009.

Damit wird dann zweitens unterstellt, dass nicht das System, dem Eliten wie Opfer angehören, das Problem ist, sondern das Fehlverhalten Einzelner. Dass es also, kurz gesagt, einen „guten Kapitalismus“ geben könnte, wenn wir nur bessere Kapitalisten hätten. Wenn alle den Regeln des Systems folgten, sich also systemkonform verhielten, dann wäre alles in Ordnung. Und so fehlt es nicht an Vorschlägen, wie man „nach der Krise“ einen „anderen“, „guten“ Kapitalismus schaffen könne.

Hier soll dagegen an den entscheidenden Bedeutungswandel der Habgier erinnert werden, der sich zu Beginn der Neuzeit vollzogen hat.² Daraus geht hervor, dass die Gier nicht eine Abweichung von der Norm des kapitalistischen Systems ist, sondern eine Rationale, die ihm von Anfang an zugrunde lag. Daran zu erinnern, ist freilich deswegen nicht ganz einfach, weil die Umwertung der Habgier bis heute kaum wahrgenommen wird.³ Sucht man in einschlägigen theologischen Lexika nach der alten Todsünde, wird man oft genug dort überhaupt keinen entsprechenden Eintrag finden. Und dort, wo Habgier oder Geiz noch auftauchen, werden sie selbstverständlich als psychologische Phänomene behandelt: Geiz und Habgier erwachsen aus der Habsucht „als charakterlicher Disposition“, erfährt man etwa im „Lexikon für Theologie und Kirche“. Die Gründe für Habgier seien oft „lebensgeschichtlich bedingte Mängel und Nöte im Bereich der Grundstrebungen nach Besitz, Geltung und Lust“.⁴

Obwohl auch Alkuin in der Habgier ein Suchtphänomen sah, war das Reden über die Habgier im Mittelalter keineswegs nur von psychologischen Fragen bestimmt. Im Gegenteil: Das Ausmaß der Habgier konnte man im Mittelalter ziemlich genau nachzählen, denn sie äußerte sich für die zeitgenössischen Denker auch in wirtschaftlichen Transaktionen.

Gerechter Tausch im Mittelalter

Wucher, also das Zinsnehmen, war im Mittelalter streng verboten. Das zweite Laterankonzil im Jahr 1139 machte es deutlich: „Ferner verurteilen wir die Raffgier der Geldverleiher, die vom göttlichen und menschlichen Gesetz zutiefst verabscheut und durch die Schrift im Alten und Neuen Testament verworfen ist. Diese, sage ich, unersättliche Raffgier verurteilen wir und schließen die Geldverleiher von allem kirchlichen Trost aus. [...] Die Zinsnehmer gelten ihr ganzes Leben als ehrlos und erhalten kein christliches Begräbnis, wenn sie nicht Vernunft

²Diese und andere Beispiele dafür, wie das Aufkommen des Kapitalismus das Denken über die Welt verändert hat, finden sich ausführlich in: Christoph Fleischmann, Gewinn in alle Ewigkeit. Kapitalismus als Religion, Zürich 2010.

³Dieser Mangel besteht leider auch im ansonsten lesenswerten Buch von Volker Reinhardt, Mein Geld! Meine Seele! Die größten Geizhalse und ihre Geschichten, München 2009, weil der Autor die Frage, wie Geld erworben wird, weitgehend außer Acht lässt.

⁴Lexikon für Theologie und Kirche, 4. Bd., Freiburg u.a. ³1996, Sp. 1127f.

annehmen.“ Weil dieses Gebot trotzdem vielfach missachtet und umgangen wurde, wurde es mehrfach erneuert. Auch im Mittelalter gab es schon eine Kreditwirtschaft mit mehr oder weniger verdeckter Zinsnahme. Dabei war die Definition dessen, was Wucher ist, eigentlich so schlicht, dass auch Tricks zur Umgehung des Zinsverbotes damit entlarvt werden konnten: „Wucher liegt dort vor, wo mehr zurückgefordert als gegeben wird.“

Neben den Geldverleihern, die keineswegs nur Juden waren, wurde noch eine andere Gruppe mit großem Misstrauen betrachtet, wenn es um das Thema Habgier ging, nämlich die Händler: Dass der Händler etwas billig einkaufte und dann teurer verkaufte, das war verdächtig. Denn, so referiert der immer scharfe Analytiker Thomas von Aquin die theologische Tradition, wer ein Ding teurer verkauft, als er es eingekauft hat, muss es entweder billiger eingekauft oder teurer verkauft haben, als es eigentlich wert ist: „Das kann also ohne Sünde nicht geschehen.“ Das ist nicht so naiv, wie es uns heute erscheinen mag. Denn nach der Gerechtigkeitsvorstellung des Thomas habe es beim Tausch um strikte Gleichheit zu gehen; das heißt beim Handel sollen immer nur zwei gleichwertige Güter bzw. Gut und Geld gleichen Wertes getauscht werden (*iustitia commutativa*). Dabei wird unterstellt, dass eine Ware einen bestimmten Wert, einen „gerechten Preis“ habe, der Preis also nicht einfach Verhandlungssache oder das Ergebnis von Angebot und Nachfrage sei. Wo nun die Äquivalenz des Tauschens verletzt werde, da gehe es ungerecht zu.

Was ist der gerechte Preis?

Bei dem Thema des gerechten Preises, einem zentralen Punkt des mittelalterlichen Wirtschaftsdenkens, ging es nicht, wie spätere Interpreten glaubten, um theoretische Preisbestimmungsgründe, sondern um das, was wir als „faire Preise“ bezeichnen würden – fair für die Verbraucher. In Gesetzen von Ludwig II. im frühen Mittelalter taucht der gerechte Preis auf in dem Gebot, Waren an Durchreisende nur zu einem „würdigen“ oder eben „gerechten Preis“ zu verkaufen. Reisende, das waren damals oft Pilger, Mönche, Soldaten und gelegentlich Händler. Sie sollen davor geschützt werden, auf den lokalen Märkten „Touristenpreise“ zahlen zu müssen. Ihre Unkenntnis über die Preise vor Ort und ihre schwierige Situation – sie müssen sich auf dem Weg mit Proviant versorgen und können nicht lange nach dem angemessenen Angebot suchen – soll nicht ausgenutzt werden. In einem weiteren Gesetz, das Ludwig II. erließ, wird der gerechte Preis denn auch dahingehend präzisiert, dass man vom Reisenden nicht mehr nehmen dürfe, als man von dem eigenen Nachbarn verlangen würde.

Darüber hinaus gab es im frühen Mittelalter sogar Versuche, Preise per Gesetz zu diktieren. Die Zeugnisse dafür sind nicht zahlreich, aber in der Begründung interessant: Im Kapitular

von Nimwegen aus dem Jahr 806 wird im Abschnitt 18 darauf verwiesen, dass dieses Jahr „von schweren Hungersnöten an vielen Orten“ heimgesucht wurde. Zuerst, so wird dort festgelegt, soll jeder seine Familie und alle, die zu seinem Lehen gehören, versorgen. Wenn dann noch etwas von der Ernte übrig bleibt, darf es höchstens zu genau bestimmten Preisen verkauft werden: Dann folgen die Preise für Hafer, Gerste, Dinkel, Roggen und Weizen. Hier geht es also offensichtlich darum, dass die Knappheit der Grundnahrungsmittel aufgrund der Hungersnot nicht zu steigenden Preisen führen soll, die in erster Linie die belasten würden, die aufgrund von Ernteauffällen auf den Ankauf von Getreide angewiesen sind.

Auch bei den Überlegungen der Scholastiker im Hochmittelalter geht es bei der Frage nach dem gerechten Preis um die Frage von Höchstpreisen zum Schutz der Armen, denn: „Den Preis für die Waren dem Belieben der Verkäufer zu überlassen, heißt der Begehrlichkeit freien Lauf lassen, welche fast alle zu übermäßigem Gewinn anstachelt.“ Aus dieser Formulierung von Heinrich von Langenstein spricht der Habsucht-Verdacht gegenüber den Händlern. Denen müssen Preisgrenzen aufgezeigt werden, damit das Gemeinwohl keinen Schaden leidet. Am liebsten wären Heinrich von Langenstein amtlich festgelegte Preise wie im Kapitular von Nimwegen gewesen, aber dies war im Wien des 14. Jahrhunderts wohl bereits illusorisch. So blieb – bereits ihm – nur der Appell an das Gewissen der Kaufleute. Der einzelne Händler müsse den Preis festlegen unter Berücksichtigung dessen, „was er verlangen muss, um standesgemäß zu leben, und unter vernünftiger Einrechnung seiner Kosten und seiner Arbeit“.

Als der Kapitalismus noch jung war: Luther gegen die Fugger

Seit dem hohen Mittelalter entwickelte sich rasant der Fernhandel, also der Handel über weite Distanzen. Er brachte enorme Gewinnmöglichkeiten für jene mit, die genügend Kapital hatten, um damit kostspielige Reisen in ferne Länder zu finanzieren. Wer Schiffe mit Warenladungen über das Mittelmeer und den Atlantik schickte, musste Kapital haben, um Schiff und Mannschaft zu bezahlen und um Güter einzukaufen, die er zum Teil erst nach vielen Monaten anderswo losschlagen konnte.

In der Tätigkeit der Kaufleute wird bereits die grundlegende Struktur kapitalistischen Wirtschaftens sichtbar: Geld wird in Waren investiert mit dem Interesse, mehr Geld zu erwerben. Jemand brachte dies auf die schöne Formel „G-W-G'« (Geld-Ware-mehr Geld). Damit ist Geld nicht mehr nur Tauschvermittler, wie noch die Scholastiker glaubten, sondern es ist Kapital, das mit der Hoffnung auf Gewinn investiert wird. Damit geschieht aber gerade etwas, das zuvor stets als Habgier und Wucher verurteilt wurde: Es wird mehr zurückgefordert, als gegeben wird.

Als der Kapitalismus noch jung und frisch war, empfand man das Neue und Revolutionäre daran noch viel deutlicher als heutzutage, wo uns die kapitalistischen Rationalitäten längst in Fleisch und Blut übergegangen sind. Einer, der sich noch herzlichst ereifern konnte über die Big Player seiner Zeit, war Martin Luther: „Darum darf niemand fragen, wie er möge mit gutem Gewissen in den Gesellschaften sein. Kein ander Rat ist denn: Lass ab, da wird nichts anderes aus. Sollen die Gesellschaften bleiben, so muss Recht und Redlichkeit untergehen. Soll Recht und Redlichkeit bleiben, so müssen die Gesellschaften untergehen.“⁵ Das war nicht weniger als ein Frontalangriff auf die großen Handelsgesellschaften, der Aufruf zur Zerschlagung der großen Familienunternehmen des deutschen Handelskapitalismus. Die meisten von ihnen fand man in Augsburg: die Fugger, die Welser, die Höchstetter, die Paumgartner und andere mehr. Die Stimmung im deutschen Reich stand in den 1520er Jahren nicht günstig für die großen Handelsgesellschaften. Denn Luther war keineswegs der Einzige, der in diesen eine Gefahr für das Reich sah: „Denn wer ist so grob, der nicht siehet, wie die Gesellschaften nichts anderes sind denn eitel rechte *Monopolia*.“

Der Kampf gegen die Monopolisten

Monopolia – das war das Stichwort, unter dem die Tätigkeiten der Handelsgesellschaften zum Politikum geworden sind. Viele Zeitgenossen Luthers sahen in den Monopolen der großen Handelsgesellschaften – beispielsweise beim Bergbau, aber auch beim Gewürzhandel – einen Grund für die Preissteigerungen, die sie erlebten. Auf den Reichstagen wurde seit 1521 immer wieder ein Verbot des Überseehandels gefordert, da dessen Preisschwankungen und Risiken zu Lasten der einheimischen Konsumenten gingen. Ebenso sollte das Verbot von Monopol und „Fürkauf“ für alle Waren gelten. Fürkauf war der mehr oder weniger vollständige Aufkauf einer Ware zu dem Zweck, eine künstliche Knappheit zu erzeugen, um anschließend die aufgehaltene Ware teurer absetzen zu können. Da man jedoch bereits erlebt hatte, dass solche Vergehen in den einzelnen deutschen Ländern nur schwer zu verfolgen waren, wurden nicht nur bestimmte Praktiken verboten, sondern auch erste tendenziell systemische Änderungen vorgeschlagen. So sollte die Größe einer Handelsgesellschaft begrenzt werden durch Fixierung eines Höchstkapitals und der zulässigen Anzahl der Faktoreien, also der Filialen. Auch Depositen – verzinsten Firmeneinlagen, die nicht am Risiko beteiligt waren – sollten nicht erlaubt sein. Außerdem sollte die Menge einer Ware, die eine Firma aufkaufen darf, kontingentiert

⁵Martin Luther, Von Kaufhandlung und Wucher, in: ders., Ausgewählte Werke, Bd. 5, München 1952, S. 113-159.

werden und die gesamte Handelstätigkeit einer Kontrolle unterliegen durch Offenlegung der Bücher. Alles Vorschläge, die nicht so altmodisch und hausbacken sind, wie man meinen könnte, wenn man nur jenen Wirtschaftswissenschaftlern und Historikern Glauben schenkt, für die ein halbwegs angemessenes Verständnis der Wirtschaft erst mit dem Merkantilismus beginnt. Man denke nur an das Problem des *Too-big-to-fail* in der jüngsten Bankenkrise, um zu begreifen, wie hellsichtig bereits im Mittelalter das Systemrisiko der schieren Größe als Problem erkannt wurden.

Zu den vorgeschlagenen Maßnahmen lieferte nun auch Martin Luther die publizistische Begleitmusik. In seiner Schrift „Von Kaufhandlung und Wucher“ aus dem Jahr 1524 sieht er bei den „Gesellschaften“ die alte *avaritia*, die Habgier oder den Geiz, am Werk. Er benennt Geschäftspraktiken, die seiner Meinung nach nicht mehr tolerabel sind: Monopole und Kartelle, Fürkauf, Dumping-Preise, um die Konkurrenz zu verdrängen, Ausnutzung von Unwissenheit oder Notlage der anderen Marktteilnehmer und der Verkauf auf verzinste Ratenzahlung. Und er führt – und das scheint für das neue Verständnis der Habgier entscheidend – ein soziales Kriterium ein: nämlich die Not und den Schaden des Nächsten. So will Luther die Habsucht demaskieren. Die habe sich nämlich in dieser Zeit unter diversen „Schanddeckeln“ verborgen.

Die Habgier tarne sich unter einem Grundsatz aus dem römischen Recht: „Erstlich haben die Kaufleut unter sich eine gemeine Regel, das ist ihr Hauptspruch und Grund aller Finanzen, dass sie sagen: ‚Ich mag meine War so teuer geben, als ich kann.‘ Das halten sie für ein Recht, da ist dem Geiz der Raum gemacht und der Hölle Tür und Fenster alle aufgetan. Was ist das anders gesagt denn so viel: Ich frage nicht nach meinem Nächsten? Hätte ich nur meinen Gewinn und Geiz voll, was gehet mich’s an, dass er zehn Schaden meinem Nächsten tät auf einmal? [...] Es kann damit der Kaufhandel nichts anderes sein, denn rauben und stehlen den anderen ihr Gut. Denn wo das Schalksaug und der Geizwanst hie gewahr wird, dass man seine War haben muss, oder der Käufer arm ist und seiner bedarf, da macht er’s ihm nutz und teuer.“

Habgier ist es also, wenn man die Notlage anderer ausnutzt, bzw. wenn der Andere, dem man mit Nächstenliebe begegnen soll, überhaupt nicht in der Gewinnrechnung auftaucht. Der Gehalt der mittelalterlichen Wucherlehre, der darin bestand, dass man nur Gleiches gegen Gleiches tauschen dürfe, um den Nächsten nicht zu übervorteilen, wurde bei Luther gewahrt. Freilich nicht, indem die Kasuistik weitergetrieben wurde, was nun ein gleicher und was ein ungleicher Tausch sei – das war der Weg der Scholastik gewesen, der über den Formalismus dann das eigentliche Ziel aus den

Augen verlor. Luther aber stellte die Intention – der Nächste darf nicht übervorteilt werden – als Kriterium heraus, dem alle Praxis zu genügen habe. Dass man beim Anwenden dieses Kriteriums freilich wieder einen Spielraum hatte, zeigen Luthers Einlassungen zum Darlehenszins, den er in bestimmten Fällen – wenn beide Seiten des Geschäftes bedürfen – in einer Höhe von vier bis sechs Prozent erlaubte.

Das Recht auf Übervorteilung und Bereicherung

Interessant ist es, Luthers Text mit dem eines Gegenspielers seiner Zeit zu vergleichen, der in die Geschichte der Wirtschaftslehre eingegangen ist: Der Augsburger Stadtschreiber Conrad Peutinger schrieb im Auftrag der Stadt Augsburg und seiner Handelshäuser Gutachten zu den Monopolfragen für den Kaiser und die Beratungen auf den Reichstagen. Er war also ein Lobbyist der Handelsgesellschaften, der aber seinen Lobbyismus anscheinend auf so hohem Niveau betrieb, dass spätere Forscher hier den „Durchbruch des neuen ökonomischen Denkens“ bzw. „die Anfänge der deutschen Wirtschaftswissenschaften“ feierten. (Die Geburt der Wirtschaftswissenschaft aus dem Geist des Unternehmer-Lobbyismus – das wäre eine reizvolle These, der man einmal genauer nachgehen könnte.)

Wie immer man den Jubel über Peutingers theoretische Leistungen einschätzen mag, in jedem Fall legte Peutinger mit seinen Monopolgutachten eine „Apologie des Eigennutzes“ (Clemens Bauer) vor: Peutinger wehrt die oben referierten Vorschläge ab, die die Aktivitäten der Handelshäuser begrenzen und kontrollieren sollen. Besondere Mühe verwendet er dabei auf das konkrete Beispiel, das seine Gegner angeführt haben: den Gewürzhandel mit dem portugiesischen König, von dem Augsburger Firmen die gesamte Ernte aufkauften. Peutinger erklärt, wie die Preise im Gewürzhandel zustande kämen: „Der erste Grund ist, dass seine Hoheit als einziger und alleiniger Verkäufer solcher Gewürze existiert und nach seinem Willen für diese den Preis festlegt, weil ein jeder gleichsam Herr, Besitzer, Lenker und Richter seiner Ware ist.“⁶ Was nach Realpolitik klingt – wenn wir mit dem König von Portugal handeln wollen, müssen wir seine Preise akzeptieren – enthält auch Grundsätzliches, nämlich genau den Satz, den Luther als Ausdruck kaufmännischer Habgier gebrandmarkt hatte: Jeder Besitzer dürfe seine Ware so teuer verkaufen, wie er wolle. „Das halten sie für ein Recht“, echauffierte sich Luther. Und man muss wohl in der Tat annehmen, dass Peutinger das genau so sah; immerhin hatte er in Bologna Jura studiert.

⁶Konrad Peutingers diverse Gutachten zur Monopolfrage sind auf Lateinisch veröffentlicht in: Clemens Bauer, Conrad Peutingers Gutachten zur Monopolfrage. Eine Untersuchung zur Wandlung der Wirtschaftsanschauungen im Zeitalter der Reformation, 1. Teil, in: „Archiv für Reformationsgeschichte“, 45 (1954), S. 1-43.

Bologna war damals die erste Adresse für das Studium beider Rechte, also des kanonischen und des römischen Rechtes, wobei besonders letzteres für den neuen Wirtschaftsstil sehr brauchbar war: Es sicherte mit klaren Begriffen das Privateigentum und seinen Gebrauch und stand für Vertrags- und Handelsfreiheit. Nach dem römischen Recht darf man mit seinem Eigentum frei handeln. Berühmt, wenn nicht gar berüchtigt, war schon im Mittelalter der Satz aus den *Corpus Iuris Civilis*: „Beim Kaufen und Verkaufen sei es den Vertragsparteien hinsichtlich des Kaufpreises natürlicherweise erlaubt, einander zu übervorteilen.“⁷ Das ist keineswegs eine Einladung zu Lug und Trug; betrügerische Praktiken wie das Verschweigen von Mängeln beim Verkauf einer Sache sind vielmehr auch nach dem römischen Recht verboten. Vertragsfreiheit bedeutet aber, dass man eine Ware, die weniger wert ist, auch für einen teureren Preis verkaufen bzw. eine an sich teurere Ware auch für weniger kaufen darf: „Wie es beim Kaufen und Verkaufen natürlicherweise erlaubt ist, etwas, das mehr wert ist, billiger zu kaufen, oder etwas, das weniger wert ist, teurer zu verkaufen, und so jeweils den anderen zu übervorteilen, so ist dies auch bei Miete, Pacht, Dienst- und Werkverträgen rechtens.“⁸ Im Hintergrund steht also auch hier die Annahme, dass es so etwas wie einen gerechten Preis gibt – aber eben nicht als eine verbindliche Norm: Jeder darf sein Eigentum so teuer veräußern, wie er will – er muss halt einen Käufer finden.

Der Unterschied zur mittelalterlichen Frage nach dem gerechten Preis ist augenfällig: Einmal geht es um die Freiheit der Eigentümer-Verkäufer, das andere Mal um den Schutz der Käufer-Verbraucher. Oder anders gesagt: Nach der mittelalterlichen Vorstellung muss der Eigennutz des Verkäufers mit dem allgemeinen Nutzen der Käufer aktiv ausbalanciert werden. Für das römische Recht aber, das hier von der antiken Philosophie der Stoa beeinflusst ist, steht das legitime Selbsterhaltungsstreben der Eigentümer im Vordergrund. Ein Konflikt mit dem Allgemeinwohl findet nicht statt: „Die Stoa [...] hatte gelehrt, dass das, was für den Einzelnen naturgemäß und vernünftig sei, dies auch für die Gesamtheit der Menschen sei, und dass der Einzelne, der dem Vernunftgesetz folge, notwendig zugleich zum Vorteil der Gesamtheit wirke. Das individuelle Streben nach Gewinn steht nach ihr dem, was für *aequum et bonum* [angemessen und gut] gelten müsse, nicht entgegen; vielmehr verlange die *aequitas* [Billigkeit] eben Freiheit für die Betätigung des Egoismus im Erwerbsleben.“⁹ So formulierte es Lujo Brentano, der damit einer der

⁷Corpus Iuris Civilis, Text und Übersetzung, Bd. II: Digesten 1-10, Heidelberg 1995, S. 390 [D. 4,4,16,4].

⁸Ebd., Bd. III: Digesten 11-20, Heidelberg 1999, S. 570 [D. 19,2,22,3].

⁹Lujo Brentano, Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte, in: ders., Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte, Marburg 2008, S. 57.

wenigen ist, die die kaum zu überschätzende Bedeutung der stoischen Philosophie für das moderne Wirtschaftsdenken wenigstens in Ansätzen erkannt haben.

Wie aus Eigennutz Gemeinnutz wird

Peutinger sieht also gemäß dem römischen Recht beim Verkäufer einer Ware das Recht, diese zu verkaufen, so teuer er wolle. Luthers Einwand, dass das Habgier sei, weil dann das Wohl des Nächsten nicht in Betracht gezogen würde, hätte Peutinger zurückgewiesen. Tatsächlich nämlich weist er schon einen milderen Vorwurf zurück, nämlich den der Monopol-Gegner, dass die „eigennützigen handtierungen“ der Kaufleute „dem gmaynen nutz zu unwiderpringlichen nachtail unnd schaden“ seien: „Dies wird den Gesellschaften zu Unrecht zum Vorwurf gemacht, da doch den eigenen Nutzen zu suchen, allen nicht nur in Geschäften, sondern auch in anderen Betätigungen gemäß dem Recht erlaubt und keinem verboten ist.“ Peutinger postuliert selbstbewusst ein Recht auf Bereicherung: Durch eine Begrenzung des Kapitals der Handelsgesellschaften würden diese von dem Nutzen und Gewinn ausgeschlossen, den doch Gott, das Recht und die Billigkeit erlaubten.

Aber Peutinger hat für die versammelten Reichsstände noch mehr im Angebot: Die Entgegensetzung von „eigennützigen handtierungen“ und „gmaynen nutz“ sei hinfällig. Gerade wenn die Kaufleute legitimerweise ihren Reichtum mehren, hätten die anderen Stände den größten Nutzen davon. „Nicht nur der Händler hat ein Interesse am Reichtum, der infolge des Handels in die deutschen Lande importiert wird und dort verbleibt, sondern auch den Heiligen Kaisern und Königen, allen Fürsten und Obrigkeiten wächst der Reichtum bei ihren Einkünften zu, die auch solche Einschränkungen keineswegs dulden könnten und auch Privatleute würden in ihren Vorteilen gemindert.“ Erstaunlich ist, wie sehr diese Argumentation derjenigen heutiger Unternehmerverbände und ihrer Politiker ähnelt: Wenn es den Unternehmen gut geht, geht es allen gut. Peutinger mag auf die Steuereinnahmen anspielen, er meint aber wohl auch die kleinen Händler und Gewerbe, die davon profitieren, wenn die großen Handelsgesellschaften die Ströme der Fernhandelsware durch Deutschland lenken. Von daher wäre auch überhaupt nichts gewonnen, wenn die Deutschen mit dem König von Portugal keine Geschäfte machten, dann täten das eben andere. Den deutschen Kaufleuten und ihrem Hinterland würde nur ein weiteres lukratives Geschäft entgehen. Standortkonkurrenz gab es also schon damals, als die globalisierte Wirtschaft noch recht jugendlich war.

Das Ende der Habgier

Damals konnte man das Gebaren der Handelshäuser noch mit dem Vorwurf der Habgier konfrontieren, weil der Handelskapitalismus tatsächlich nur ein begrenztes Segment der Gesellschaft erfasste und in anderen Sektoren noch andere Rationalitäten herrschten. Heute hingegen, wo die Gesellschaften „durchkapitalisiert“ sind, ist die Klage über die Gier der Manager weltfremd. Gemäß den der kapitalgetriebenen Wirtschaft zugrunde liegenden Wertsetzungen ist die Habgier längst ein (Menschen-)Recht und eine Notwendigkeit geworden: Die Vermehrung des eingesetzten Kapitals ist das Ziel, die Bereicherung für die Kapitalbesitzenden freigegeben, und für den Rest ist Arbeit und (gieriger) Konsum Pflicht, damit das eingesetzte Kapital Vermehrungsmöglichkeiten findet. Dabei mag man die Frage, ob die Ausbreitung der kapitalgetriebenen Wirtschaft das ihm entsprechende Denken hervorgebracht oder das den Kapitalinteressen gemäße Denken den Boden für weitere Kolonisierungen des Kapitalismus bereitet hat, je nach ideologischem Temperament entscheiden.

Letztlich behielt Peutinger gegenüber Luther die Oberhand: In der Folge verschwand die Habgier endgültig aus den wirtschaftstheoretischen Überlegungen. Dort spricht man seitdem vom Eigennutz, den jeder Mensch natürlich verfolge und der deswegen legitimer und logischer Ausgangspunkt des Wirtschaftsdenkens sei. Die Habgier wanderte in die unsichtbaren Bereiche individueller Handlungsantriebe – eine Entwicklung, deren Anfänge man schon bei Luther beobachten kann. Gerade dessen pointierte Entgegensetzung von Gott und Geld birgt eine dialektische Volte: Luthers berühmte Erklärung zum ersten Gebot „Du sollst nicht andere Götter haben“ lautet: „Also dass ein Gott haben nichts anders ist, denn ihm von Herzen trauen und gläuben, wie ich oft gesagt habe, dass alleine das Trauen und Gläuben des Herzens machet beide Gott und Abegott.“ Und weiter heißt es: „Es ist mancher, der meinet, er habe Gott und alles gnug, wenn er Geld und Gut hat, verlässt und brüstet sich drauf so steif und sicher, dass er auf niemand nichts gibt. Siehe, dieser hat auch einen Gott, der heißet Mammon, das ist Geld und Gut, darauf er alle sein Herz setzet, welchs auch der allergemeinst Abgott ist auf Erden.“¹⁰ Habgier ist demnach nicht nur eine ethische Frage; das Verlangen nach Geld ist eine Frage des Glaubensbekenntnisses. Die gesamte Existenz eines Christen steht für Luther damit auf dem Spiel. Das muss man als eine Verschärfung der Frage nach der Habgier verstehen. Und doch wird damit, so die Dialektik, die Habgier in das Feld der Intentionen und Haltungen abgeschoben und aus dem Feld der Öffentlichkeit herausgehalten. In der Folge wurde Luthers Mahnung dahingehend ausgelegt, dass man ruhig viel Geld haben und noch mehr erwerben könne, man dürfe nur

¹⁰Martin Luther, Der große Katechismus deutsch, in: Die Bekenntnisschriften der evangelisch-lutherischen Kirche, Göttingen 21952, S. 560f.

nicht sein Herz daran hängen. Aber in das schaut ja bekanntlich kein Mensch hinein. Die vermeintliche Verschärfung birgt also letztlich eine Entschärfung.

Die Luther-Peutinger-Kontroverse macht aber auch klar, dass, wer heute Habgier in der Wirtschaft kritisieren will, von der Logik des Systems reden muss: Wenn das Recht der (Kapital-)Eigentümer besser geschützt ist, als das Recht der Menschen auf Lebensunterhalt, dann ist der Manager systemlogisch den Eigentümern (*shareholders*) mehr verpflichtet als denen, die von seiner Arbeit weiterhin betroffen sind (*stakeholders*). Wer von der Gier reden will, darf also das Recht auf Eigentum nicht unberührt lassen. Und wenn das freie Spiel von Angebot und Nachfrage die Preise bestimmt, ist immer die Gefahr gegeben, dass die, die wenig Geld haben, zu kurz kommen: Sei es, weil dann nur das produziert wird, was eine zahlungskräftige Kundschaft wünscht, und nicht das, was die Mehrheit der Menschen zum Leben braucht. Oder sei es, weil bei Knappheit, also auch bei existenzieller Not, die Preise steigen. Von daher muss man darüber reden, welche Bereiche lebenswichtiger Güterversorgung man den Markt besser *nicht* regeln lässt. Aber letztlich wird man auch darüber nachdenken müssen, wie man eine Wirtschaft finanzieren kann, ohne dass sich das eingesetzte Geld fortwährend vermehren muss. Das aber wäre dann tatsächlich eine andere Wirtschaft, wie wir sie bisher noch gar nicht kennen.

erschieden in: Blätter für deutsche und internationale Politik 12 /10, Seite 95-104.

www.blaetter.de

www.christoph-fleischmann.de