

auf + ab

Zwischen Wirtschaftskrieg und anderen Krisen

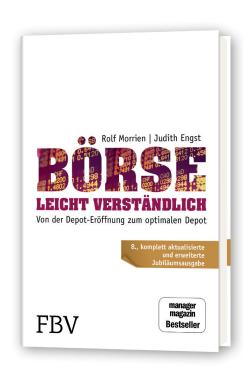
Beate Sander

Die richtige Geldanlage in Krisen und im Crash

Wie Sie 5000 € bis 50 000 € sicher in Aktien, ETFs und Aktienfonds anlegen ISBN 978-3-95972-378-7 224 Seiten | 24,99 € Auch als E-Book erhältlich

In Krisenzeiten und im Crash ist die richtige Strategie für Erhalt und Aufbau des eigenen Vermögens entscheidend. Börsenexpertin Beate Sander ist seit fast 25 Jahren an der Börse aktiv. Sie zeigt auf, wie das Depot auch durch stürmische See gelenkt werden kann. Egal, ob 5000 oder 50 000 Euro verfügbar sind: Dieses Buch bietet Anlagemodelle sowohl für vorsichtige als auch für erfolgsorientierte und risikofreudige Anleger, immer auch abhängig von Lebensalter, Börsenwissen, Geldbeutel, Zeit und Lust. Ebenso unterstützen Musterdepots – gebildet aus Indizes, Branchen und Nationen – für Einzelaktien, ETFs und aktiv gemanagte Aktienfonds die eigene Auswahl.





Nullzinsen, drohende Rezession, das Sparbuch als Kapitalvernichter. Schlagworte wie diese nähren die Unsicherheit der Anleger. Sie haben dramatische Auswirkungen auf Privatvermögen und Altersvorsorge. Auch auf den Staat ist schon lange kein Verlass mehr. Daher muss jeder Anleger das Heft selbst in die Hand nehmen und handeln. Aber wie baut man ein Vermögen auf oder erzielt ein dauerhaftes Einkommen aus Zinserträgen und Dividenden? Aktien, Fonds, Anleihen, Zertifikate – es gibt Millionen Wertpapiere und Anlagemöglichkeiten. Dieses Buch zeigt, wie wirklich jeder ein Depot eröffnen kann, die geeigneten Wertpapiere findet und das eigene Depot absichert. Es ist optimal für den Einstieg und selbst für Anleger ohne jedwede Vorkenntnisse geeignet.

Judith Engst; Rolf Morrien **Börse leicht verständlich Von der Depot-Eröffnung zum optimalen Depot**ISBN 978-3-95972-176-9

256 Seiten | 19,99 €

Auch als E-Book erhältlich

tterstock com/ HI

Schlag auf Schlag!

Schon einige Höhepunkte, oder besser gesagt, Tiefpunkte, durften wir 2020 erleben. Pünktlich zum Jahreswechsel kam in China zum ersten Mal das Motto des Jahres auf: Corona. Das Virus und die Pandemie hatten nicht nur großen Einfluss auf das öffentliche Leben, das noch immer eingeschränkt ist. Finanzielle Notlagen, wie Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit, sind nicht nur in Deutschland ein großes Thema.

Auch die Märkte müssen im Frühjahr riesige Einbußen hinnehmen. Allerdings sorgen geldpolitische Maßnahmen im Gegenzug für eine rasche Erholung. Der S&P 500 hat schon wieder einen neuen Bestwert erreicht. Doch ist das Wachstum nicht nur künstlich? Geschaffen durch die Flucht der Anleger vor den niedrigen Zinsen? Stehen wir vor einem

großen Crash?

Äber auch andere Ereignisse sorgen im Schatten der Pandemie für Aufregung. So hat der DAX mit der Lufthansa nicht nur ein Gründungsmitglied verloren. Auch der Skandal um die Wirecard AG sorgt wohl für die nächste Veränderung in Deutschlands wichtigstem Aktienindex.

Der Wirtschaftskrieg zwischen den USA und China ist ebenfalls noch in vollem Gange. Bringen die Wahlen im Herbst einen Kurswechsel?

Was hat es mit negativen Ölpreisen auf sich? Und warum ist Tesla mehr wert als alle deutschen Automobilhersteller? Driften die Kapitalmärkte immer weiter ab ins Irrationale? Beantworten kann diese Fragen nur die Zeit. Wir können allerdings schon jetzt einen kleinen Blick auf die Lage werfen.

Viel Spaß beim Lesen

Sarah Franke

Sarah Franke



Forschung in Deutschland Die KFZ-Industrie dominiert

S. 4

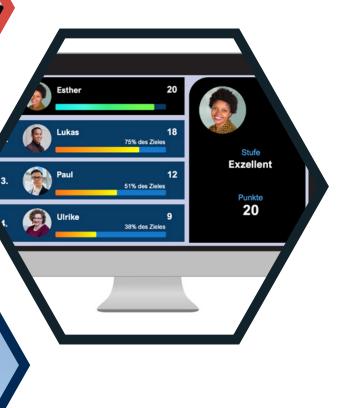


Historischer Ölpreis-Crash S. 9

Donald Trumps Handelskrieg: eine Folge negativer Dominanzerwartungen? S. 11



Der Fall Wirecard S. 24



Rankings in Unternehmen

– Wie Manager unmoralisches Verhalten in Mitarbeiterwettbewerben reduzieren können
S. 28

Über den Verein S. 34

Forschung in Deutschland

Die KFZ-Industrie dominiert

Die Automobilindustrie ist eine Schlüsselbranche der deutschen Wirtschaft. Alle Indikatoren zeigen, dass der Aufschwung zwischen 2005 und 2018 vor allem von dieser Branche getragen wurde. Ein Hauptgrund hierfür war der hohe Aufwand für Forschung und Entwicklung, den Hersteller und Zulieferer betreiben. Inzwischen kann man sagen, dass die Kfz-Industrie in der deutschen Forschungslandschaft eine dominante Position einnimmt. Etwa 47,5 Prozent der Patentanmeldungen von Unternehmen stammten 2017 aus dieser Branche. Im Vergleich mit 2005 hat die Kfz-Industrie die Zahl ihrer jährlichen Patentanmeldungen um gut 75 Prozent gesteigert und ihren Forschungsschwerpunkt deutlich in den Bereich der **Elektronik verlagert.**

Der wirtschaftliche Erfolg Deutschlands hängt stark an Forschung und Entwicklung. Als ressourcenarmes Land sind wir auf Innovation als Verkaufsargument angewiesen. Das gilt gerade für die exportorientierten Branchen und insbesondere für die deutsche Kfz -Industrie, die heute den Weltmarkt für Premiumfahrzeuge beherrscht.

Tatsächlich ist die Kfz-Industrie heute die eindeutige Schlüsselbranche der deutschen

Industrie. Kraftfahrzeuge haben zwar das Image unseres Landes in der Welt schon lange geprägt, aber der Erfolg der global agierenden Autoindustrie hat das wirtschaftliche Gewicht dieser Branche in Deutschland noch einmal enorm gesteigert. Man kann durchaus sagen, dass der ökonomische Aufschwung der letzten zehn Jahre im Wesentlichen ein "Autoaufschwung" war. Zentrale Indikatoren aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zeigen, dass die mit der Herstellung von Kraftwagen und -teilen befassten Unternehmen seit 2005 signifikant besser abgeschnitten haben als das restliche verarbeitende Gewerbe (Abbildung 1).

Anders ausgedrückt: ohne den Boom der Autoindustrie hätte es den langanhaltenden Aufschwung nicht gegeben, denn die anderen Branchen haben nur ein verhaltenes Wachstum erlebt. Aber die goldene Dekade der Autoindustrie neigt sich dem Ende zu. Die Kfz-Industrie steht vor tiefgreifenden technologischen Veränderungen. Der Wechsel hin zum Primärenergieträger Strom, aber auch das autonome Fahren stellen das bisher so erfolgreiche Geschäftsmodell infrage und darin liegen erhebliche Risiken für den Standort Deutschland, der von dieser Industrie geprägt wird. Der Schlüssel für den



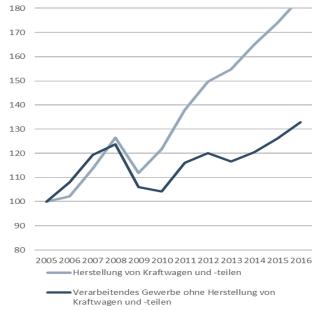


Abbildung 1: Bruttowertschöpfung (preisbereinigt) und Bruttoanlageinvestitionen (jeweilige Preise) 2005 = 100 Quelle: Statistisches Bundesamt, 2019

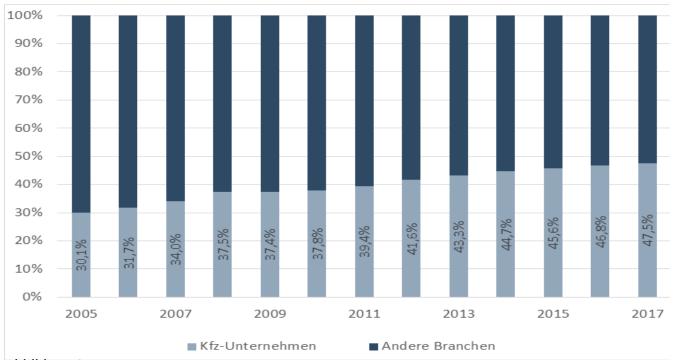


Abbildung 2: Verteilung der Patentanmeldungen von juristischen Personen von 2005 bis 2017 Quelle: IW-Patendatenbank; Eigene Berechnungen

weiteren Erfolg der Branche liegt in der Forschung, weshalb das IW in den letzten Jahren große Anstrengungen unternommen hat, eine Methodik zu entwickeln, anhand derer wir die Innovationstätigkeit der Unternehmen messen können. Untersuchungsgegenstand sind dabei Patentanmeldungen beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA).

Tiefenanalyse der Innovationstätigkeit der deutschen Kfz-Industrie

Um die Innovationstätigkeit der Kfz-Industrie in Deutschland tiefgehend analysieren zu können, wurden sämtliche Patentanmeldungen beim DPMA zwischen 2005 und 2017 ausgewertet. Der Forschungsoutput wurde nicht über erteilte Patente gemessen, da die Patenterteilungen des Jahres 2017 eher die Forschungsaktivität rund um die Jahre 2010 bis 2012 abbilden würden. In Anbetracht der laufenden technologischen Veränderungen in der Branche würde sonst die Aussagefähigkeit der Zahlen enorm gemindert. Durch die Auswertung der Patentanmeldungen konnte der Timelag der technologischen Aktualität auf das aufgrund rechtlicher Vorgaben unvermeidbare Minimum von 18 Monaten reduziert werden. Um die Patentanmeldungen von einzelnen Anmeldern dann der Kfz-Industrie zuordnen zu können, war es nötig, im Zuge eines iterativen Verfahrens ein Unternehmenssample aufzubauen, welches auch die Zulieferer von Bauteilen für Kfz umfassend abbildet. Ausgeschlossen blieben aber etwa Hersteller von Werkzeugmaschinen mit Hauptkunden aus der Kfz-Industrie oder Unternehmen, die Lacke, Klebstoffe und Ähnliches liefern (Koppel/Puls/ Röben, 2019). Die Patentleistung dieses Kfz-spezifischen Unternehmenssamples wurde erfasst und anschließend einer weiteren Filterung unterzogen. Dazu wurden die in den Offenlegungsschriften verwendeten Angaben zur Technologie ausgewertet und jene Patentanmeldungen entfernt, die keinen Bezug zum Kfz aufwiesen. Ein plakatives Beispiel hierfür sind Patentanmeldungen von Bosch für Waschmaschinen oder Schlagbohrmaschinen. Auf diese Weise wurde die Branche über mehrere Filter definiert und eingegrenzt.

Da nur eine Branche definiert wurde, ist kein Branchenvergleich möglich. Es können aber die relativen Anteile der Kfz-Industrie an den Patentanmeldungen insgesamt oder auch an den Patentanmeldungen der juristischen Personen ermittelt werden. Letztere Betrachtung schließt Einzelerfinder wie den klassischen "Garagentüftler" aus und fokussiert auf Patenanmeldungen von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Damit lassen sich Trends und Entwicklungen in der Wirtschaft genauer nachzeichnen. Im Folgenden wird daher, soweit nicht anders kenntlich gemacht, auf diese eingeschränkte Grundgesamtheit zurückgegriffen.

Im ersten Analyseschritt wurde ermittelt, welche Bedeutung die Kfz-Industrie für die Forschungsaktivität in Deutschland besitzt. Das Ergebnis fällt dabei sehr deutlich aus. Inzwischen dominiert die Kfz-Industrie ganz klar. Insgesamt ist die Anzahl der Patentanmeldungen beim DPMA, an denen mindestens eine juristische Person aus Deutschland beteiligt war, zwischen 2005 und 2017 nur um etwa 11 Prozent gestiegen. Die Binnenstruktur der Anmeldungen aus Deutschland hat sich aber ganz erheblich verändert und der große Gewinner ist die Kfz-Industrie. Im Jahr 2017 erreichten die Unternehmen der Kfz-Industrie einen Anteil von 47.5 Prozent an den Patentanmeldungen der juristischen Universitäten. Personen (Unternehmen, Forschungsinstitute). Noch eindrücklicher werden die Entwicklungen in Deutschlands Innovationslandschaft, wenn man eine Zeitreihgenbetrachtung durchführt (Abbildung 2). Im Jahr 2005 betrug der Anteil der im Unternehmenssample erfassten Unternehmen an allen Patentanmeldungen juristischer Personen beim DPMA noch gut 30 Prozent. In nur zehn Jahren konnten sie ihren Anteil um 15 Prozentpunkte steigern und erreichten 2017 ein Allzeithoch, das 2018 vermutlich erneut überboten werden wird.

Zahl der Patentanmeldungen nur aus der Kfz-Industrie deutlich gestiegen

Der extreme Bedeutungsgewinn der Kfz-Industrie rührt vor allem daher, dass diese ihre Patentaktivität enorm gesteigert hat. Die Zahl der Patentanmeldungen aus der Branche stieg zwischen 2005 und 2017um 75 Prozent an (Abbildung 3). Im gleichen Zeitraum sank die Zahl der Patentanmeldungen von Unternehmen außerhalb der Kfz-Industrie um mehr als 16 Prozent. Es zeigt sich aber auch, dass der Rückgang in die ersten Jahre des Betrachtungszeitraums fällt. Seit 2013 ist die Zahl der Patentanmeldungen außerhalb der Kfz-Industrie praktisch unverändert. Noch stärker nahm die Patentaktivität der freien Erfinder ("Garagentüftler") ab, die einen Rückgang um fast 43 Prozent verzeichnete. Der massive Unterschied zwischen Kfz-Industrie und den anderen Branchen der Wirtschaft kann nicht nur aus dem großen ökonomischen Erfolg der Branche im Betrachtungszeitraum folgen. Auch die Forschungsbudgets können einen so drastischen Unterschied nicht erklären. Die Frage nach dem Warum ist noch nicht abschließend geklärt, denn es existieren zahlreiche Erklärungsansätze für die Entwicklung abseits der Kfz-Industrie. So wurde im Maschinenbau weit über die erste Hälfte des Betrachtungszeitraums hinaus eine unzureichende Schutzwirkung von Patenten insbesondere im Kontext chinesischer Konkurrenten moniert, die bis hin zu einer vorübergehenden Verzichtsempfehlung auf Patentanmeldungen und die damit verbundene Offenlegung des innovationsrelevanten Wissens reichte. In der Elektroindustrie ist im Betrachtungszeitraum eine Verkürzung der Produktlebenszyklen festzustellen, die ceteris paribus die Attraktivität einer langwierigen Patentanmeldung reduziert (Stichwort:

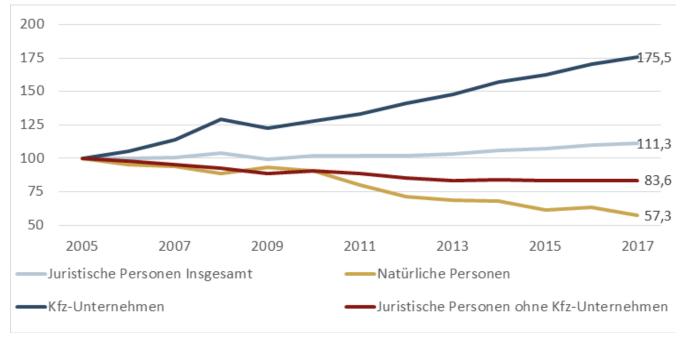


Abbildung 3: Veränderung der Patentaktivität verschiedener Anmeldergruppen 2005=100 Quelle: IW-Patentdatenbank, Eigene Berechnungen

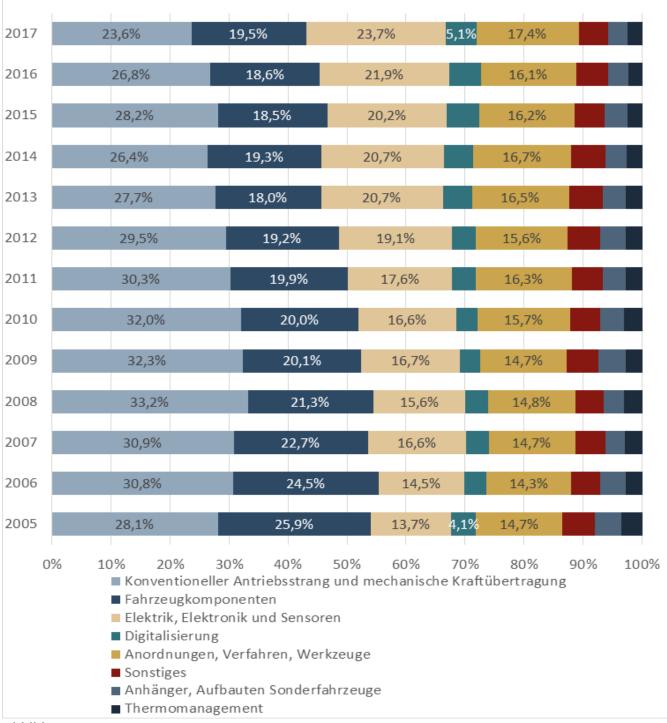


Abbildung 4:

Technologische Binnenstruktur der Patentaktivität der Kfz-Industrie von 2005 bis 2017 Quelle: IW-Patentdatenbank; Eigene Berechnungen

"Time to market").

Im Rahmen der neuen IW-Analyse (Koppel/Puls/Röben, 2019) können auch weitere Informationen aus den Offenlegungsschriften der Patentanmeldungen ausgewertet werden. Das gilt beispielsweise für die technologischen Schwerpunktsetzungen der Kfz-Industrie, es sind aber auch Aussagen über die soziodemographische Struktur der Erfinder möglich.

Technologie: Der konventionelle Antriebsstrang verliert an Bedeutung

In den letzten Jahren wurde viel darübergeschrieben, dass die deutsche Kfz-Industrie Zukunftsthemen "verpennen" würde. Die vorliegenden Daten unterstützen diese Aussage aber nicht. Sie zeigen vielmehr, dass es bereits vor einem Jahrzehnt zu einem Paradigmenwechsel in den Entwicklungsabteilungen kam. Die Analyse der Technologien zeigt, dass der konventionelle Antriebsstrang (Verbrennungsmotor, Getriebe und Abgasstrang) relativ betrachtet an Bedeutung verliert (Abbildung 4). Im Jahr 2017 lag sein Anteil an allen Patentanmeldungen der Kfz-Industrie mit 23,6 Prozent um 9,6 Prozentpunkte niedriger als acht Jahre zuvor. Im Gegensatz dazu ist der Anteil von Elektrik, Elektronik und Sensoren deutlich gestiegen – von 2005 bis 2017 um ganze 10 Prozentpunkte. Zusammen mit den Patentanmeldungen aus der Kategorie Digitalisierung erreichten sie einen Anteil von 28,8 Prozent an allen Einreichungen der Kfz-Industrie.

Neben Erfindungen zur elektronischen Datenverarbeitung fallen in diese Gruppe schwerpunktmäßig Sensoren, aber auch Bauteile zur Wandlung von chemischer in elektrische Energie, Steuerungs- und Regelungselektronik. Diese Technologien werden im Wesentlichen für Batterietechnik benötigt. Tatsächlich sind unter den 15 meist verwendeten Technologieklassen der Kfz-Industrie drei, die sich der Batterietechnik zurechnen lassen. Zwei weitere befassen sich mit Hybridantrieben, fünf mit dem konventionellen Antriebsstrang. Bereits im Jahr 2017 war also eine Adaption neuer Antriebsformen in der Forschungstätigkeit der deutschen Kfz-Industrie sichtbar. Bei der Bewertung dieser Angaben ist zu beachten, dass die Gesamtzahl der Patentanmeldungen aus der Kfz-Industrie zeitgleich um 75 Prozent gestiegen ist. In keinem der in Abbildung 4 genannten Technologiecluster

ist die Zahl der Patentanmeldungen gesunken. Die Verschiebung in Richtung Elektronik und Digitalisierung kommt also ausschließlich über unterschiedliche Wachstumsraten zustande. Festzuhalten ist aber auch, dass der Anteil der Innovationen, die durch den Wechsel zum elektrifizierten Antriebsstrang entwertet werden könnten, seit langem deutlich fällt. Der nächste Schritt wir darin bestehen, eine neue Kategorie einzuführen, welche die Aktivitäten der Kfz-Industrie in den Bereichen Batterietechnik, Hybridgetriebe und Elektroantriebe abbildet. Ein entsprechendes Verfahren wird derzeit entwickelt.

Die in diesem Beitrag präsentierten Daten zeigen nachdrücklich, dass die Kfz-Industrie für Deutschland nicht nur gemessen an Bruttowertschöpfung und Beschäftigung eine absolute Schlüsselbranche ist. Ihre Bedeutung geht vielmehr noch über diese üblichen volkswirtschaftlichen Indikatoren hinaus. Insbesondere im für Deutschland so wichtigen Bereich der Forschung und Innovation hat sich die Kfz-Industrie in den letzten 15 Jahren zum dominanten Akteur entwickelt.

Literatur:

Koppel, Oliver / Puls, Thomas / Röben, Enno, 2019, Innovationstreiber Kfz-Unternehmen, IW-Analysen 132, Köln

Statistisches Bundesamt, 2019, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Inlandsproduktberechnung, Fachserie 18 Reihe 1.4, Wiesbaden



Dipl.-Volkswirt Thomas Puls

geboren 1974 in Preetz in Holstein; Studium der Volkswirtschaftslehre in Kiel und Stockholm, von 1995 bis 2002, seit März 2002 im Institut der deutschen Wirtschaft, Senior Economist im Arbeitsbereich Verkehr und Umwelt im Kompetenzfeld Umwelt, Energie, Ressourcen innerhalb des Wissenschaftsbereichs Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik. Seit 2009 beratendes Mitglied im Verkehrsausschuß des Bundesverbandes der deutschen Industrie.

Historischer Ölpreis-Crash: Ölpreis negativ!

Während sich der Aktienmarkt seit Mitte März bereits langsam wieder erholte, kam es knapp einen Monat später beim Ölpreis am 20. April zu einem historischen Crash. Zum ersten Mal in seiner Geschichte war der Preis für ein Fass Rohöl der US-Leitsorte West Texas Intermediate (WTI) negativ und auch andere Ölsorten, wie zum Beispiel Brent gaben sehr stark nach. Doch wie kam es zu diesem Ereignis und wie ist ein negativer Preis überhaupt möglich?

OPEC und Russland

Als Reaktion auf das Coronavirus versuchten viele Staaten mit Lockdowns ganzer Städte, Regionen und Länder die Ausbreitung des Virus zu verhindern. Fabriken wurden geschlossen, der Flug- und Schiffsverkehr nahezu stillgelegt. Die Menschen wurden angehalten, ihre Häuser nicht zu verlassen. Als Folge dessen sank die Ölnachfrage im März drastisch um knapp 30% und damit auf das Nachfrageniveau des Jahres 1995, auch zuvor gab es große Rückgänge, da China bereits Ende Januar erste Städte abriegelte. Dadurch entstand ein Angebotsüberhang an den Märkten. Niemand brauchte mehr Öl in diesen Mengen. Um den fallenden Ölpreisen entgegenzuwirken, trafen sich die OPEC-Staaten (Organization of the Petroleum Exporting Countries) sowie Russland schon Anfang März, um über eine Kürzung der Fördermengen zu verhandeln. Jedoch gerieten Saudi-Arabien und Russland bei diesem Treffen in Streit, hoben die Fördergrenzen ihrer Länder auf und erhöhten die geförderten Mengen an Öl noch erheblich. Ein Preiskrieg entstand, bei dem beide Länder hohe Verluste einfahren mussten. So benötigt Russland für einen ausgeglichenen Staatshaushalt einen Preis von knapp 42\$ und Saudi-Arabien sogar einen Preis von ungefähr 83\$ pro Barrel. Als Gegenmaßnahme verdreifachte Saudi-Arabien die Mehrwertsteuer auf 15%.

Trump

Nun schaltete sich auch der amerikanische Präsident Donald Trump in die Verhandlungen ein und probierte zwischen den Saudis und Russland zu vermitteln. Auch für ihn war und ist ein stabiler und vor allem hoher Ölpreis wichtig, da die USA durch Fracking mittlerweile zum größten Ölförderer der Welt geworden ist. Fracking ist aber ein aufwendiger Prozess und daher sehr teuer, weshalb es für viele amerikanische Unternehmen erst ab einem Ölpreis von 50\$ lohnt. Um die Fracking-Branche und damit die Unabhängigkeit von Ölimporten zu gewährleisten, sowie Wählerstimmen zu sichern, engagierte sich Präsident Trump für eine Kürzung der Fördermengen und wenige Wochen später einigten sich die OPEC-Staaten und Russland darauf, 10% des weltweiten Angebots vom Markt zu nehmen. Ökonomen betonten, dass diese künstliche Verknappung immer noch nicht ausreichend sei, um den Ölpreis zu stabilisieren und weiterhin zu viel gefördert wird.

Wo hin mit dem Öl?

Immer größere Sorgen machten den Ölproduzenten die schnell steigenden Lagerbestände. So sind global knapp 80% der verfügbaren Kapazitäten belegt. Wo hin mit dem Öl, wenn die Lager voll sind und auch sonst keiner es haben möchte? Not macht bekanntlich erfinderisch und so wurden unter anderem 28 riesige Öltanker an der Küste Kaliforniens abgestellt und als schwimmende Speicher eingesetzt. Auch Mr. Trump nutzte die Gelegenheit der günstigen Preise und füllte die strategischen Öl-Reserven Amerikas bis zum Anschlag auf. Mittlerweile steigt die Nachfrage nach dem schwarzen Gold wieder, die Lager bleiben aber bis auf weiteres voll.

Terminkontrakt

Wenn wir von einem negativen Ölpreis sprechen, dann sprechen wir von einem Future Kontrakt bzw. Terminkontrakt für WTI, in diesem Fall ging es um den Mai-Kontrakt, welcher am 21. April fällig wurde. "Ein Terminkontrakt ist ein Übereinkommen zwischen zwei anonymen Marktteilnehmern, einem Verkäufer und einem Käufer. Dabei verpflichtet sich der Verkäufer, eine standardisierte Menge eines bestimmten Finanzinstrumentes (oder



Oltanker vor Kalifornien

Quelle: https://www.dvidshub.net/image/6185984/oil-tankers-sit-anchor-southern-california

einer Ware) zu einem bestimmten Preis und einem festgelegten zukünftigen Zeitpunkt zu liefern. Auf der anderen Seite verpflichtet sich der Käufer, die dem Kontrakt zugrundeliegende Ware per Liefertermin abzunehmen." Viele Firmen sichern sich durch Futures also Preise, um zukünftige Kosten besser planen zu können. Da aber durch Corona die Nachfrage nach Öl drastisch zurückging, die Lagerkapazitäten ausgeschöpft waren und die Fälligkeit des Kontrakts zur Annahme des Öls verpflichtet, viele Besitzer aber kein Interesse oder nicht einmal die Möglichkeit hatten, das Öl entgegenzunehmen, stürzte der Wert des Mai-Kontrakts einen Tag vor Ende ins Bodenlose. Und um irgendwie der Annahme zu entgehen, zahlten Fonds, Spekulanten und andere Besitzer der Futures sogar oben drauf.

Spekulation

Vor allem Spekulanten haben sich dabei die Finger verbrannt. Mit der Annahme, dass der Ölpreis bereits Ende März so tief, wie bereits seit Jahrzehnten nicht mehr war und nicht noch tiefer sinken könnte, spekulierten sie auf eine Erholung der Nachfrage und damit einhergehende steigende Kurse. Sie hatte dabei nie das Interesse, selbst Öl zu kaufen, sondern nur die Terminkontrakte günstig einzukaufen und kurz vor Ablauf zu einem höheren Preis weiterzuverkaufen. Auch große Fonds, wie z.B. der United States Oil Fund, sind lediglich an den Kontrakten interessiert und nicht an dem Öl selbst. Da sie keine Lagerkapazitäten besitzen, MÜSSEN sie jeden Monat die fälligen Kontrakte abstoßen, was äußerst schwer ist für den größten Öl ETF, der gut und gerne mal 20% aller Futures besitzt und genau das weiß der Markt. Daher haben die Anteilsscheine des Fonds seit 2006 auch über 90% an Wert verloren. Wer also von den tiefen Preisen am Ölmarkt profitieren möchte, sollte vielleicht auf den Kauf von Futures verzichten.

Literatur: https://www.boerse.de/grundlagen/eurex/Was-istein-Futures-Kontrakt-6



Johannes Tappert studiert BWL an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Donald Trumps Handelskrieg: eine Folge negativer Dominanzerwartungen?

Handelskrieg als Globalisierungsfolge?

Donald TRUMP zweifelt an der globalen Stellung der USA, will Amerika wieder groß machen und industrielle Wertschöpfung ins Land zurückholen - verkürzt: Er will die Kontrolle über die Globalisierung erzwingen! Er sieht sich konfrontiert mit einer aufstrebenden Macht, namentlich China, die im Sinne der von Friedrich LIST (1841) geprägten Entwicklungstheorie alle wettbewerblichen und nichtwettbewerblichen Möglichkeiten nutzt, das eigene Wachstum zu beschleunigen. Der strategische Ansatz des Reichs der Mitte, nämlich offene Weltmärkte zu nutzen, die eigenen Binnenmärkte aber zu kontrollieren, um eine dauerhaft leistungsfähige strategische Basis aufzubauen, reduziert die eigentlich sonst allen zufließenden Erträge des Freihandels. Die dabei genutzten Methoden, beispielsweise sektoral differenzierende Kapitalhilfen für Unternehmen, haben an vielen Stellen zu Überkapazitäten geführt, die nunmehr auf den globalen Markt drücken. Angesichts eines weitgehend wirkungslosen Subventionskodexes der Welthandelsorganisation, (WTO) lässt sich dies mit deren Regularien nur begrenzt ahnden. Der Investitionsdirigismus führt auch zu Ansiedlungszwängen: über den genehmen Standort befindet die Regierung, um beispielsweise damit ihre Industrialisierungspläne für den unterentwickelten Westen zu befördern.1 Schließlich war lange Zeit das sogenannte Konkubinenmodell - biete Marktzutritt gegen Minderheitsbeteiligung und Technologietransfer – eine wichtige Motivation für westliche Technologieführer, in China zu investieren.² Zugleich beeindruckt die chinesische Weitsicht als vorausschauende Ressourcenstrategie, die die langfristigen Entwicklungsziele des Landes absichert. Bisher setzen weder die USA noch Europa dem etwas Adäquates entgegen.

Auch wenn Freihandel die beste aller globalen Wirtschaftsordnungen darstellt, wie der deutsche Reichsbankpräsident Hjalmar SCHACHT (1937) angesichts der Abschottung der Welt durch Kolonialismus und Zölle im Nachlauf der Weltwirtschaftskrise schrieb, steht er doch im Gegensatz zum geostrategischen Denken, besonders zum Denken in Einflusssphären. Die Gegenwart zeigt, wie fremd den Europäern heute ein derartiges Kalkül ist, wie stark es bei Ländern wie den USA. China oder Russland vorhanden ist und welche Folgen die daraus zu erklärende Strategieunfähigkeit gerade der Europäischen Union in einer Welt zunehmender Unordnung beschert, die auf die neuen Herausforderungen keine angemessenen Antworten findet. Nicht umsonst postuliert KAGAN (2003: 3) "Europeans are from Venus and Americans from Mars".

Man kann folglich den gegenwärtigen Handelskrieg auch als politökonomische Antwort auf den (national-) politischen Strategie- und Kontrollverlust in Bezug auf die Globalisierung ansehen. Globalisierung setzt demokratische Souveränitätsrechte unter Druck, weshalb RODRIK fragt: Has Globalization Gone too Far? (1997) und im Globalization Paradox (2011) die grundsätzliche Vereinbarkeit von Globalisierung, Nationalstaat und Demokratie in Zweifel zieht. Offensichtlich opfert China die Demokratie, die USA oder auch England mit dem BREXIT die Globalisierung und Europa den Nationalstaat – der dann aber als Retter in der Finanzkrise wiederauferstand. Das ist kompatibel mit dem MUNDELL-FLE-MING-Trilemma (FLEMING 1962; MUNDELL 1963), dass sich freier Kapitalverkehr (Globalisierung), monetäre Autonomie (Nationalstaat) und eine Steuerung der Wechselkurse (fiskalische Demokratie) ausschließen. Man

¹ Die Ansiedlung von VW in Urumqi in der uighurischen Provinz Xinjiang, eröffnet im Jahr 2013, soll hierauf zurückgehen. Dadurch konnten im Westen weitere Werke errichten bzw. erweitert werden.

² Wie wichtig westlichen Unternehmen der Marktzugang in China ist, sieht man an den Kotaus westlicher Manager – zuletzt Tim COOK (Apple) und Dieter ZETSCHE (Daimler Benz). Apple gewährt China inzwischen Einblick in die Daten seiner chinesischen Kunden; Daimler Benz musste sich für ein Zitat des DALAI LAMAS entschuldigen. Allein Google blieb bisher standhaft – und vom chinesischen Markt ausgeschlossen.

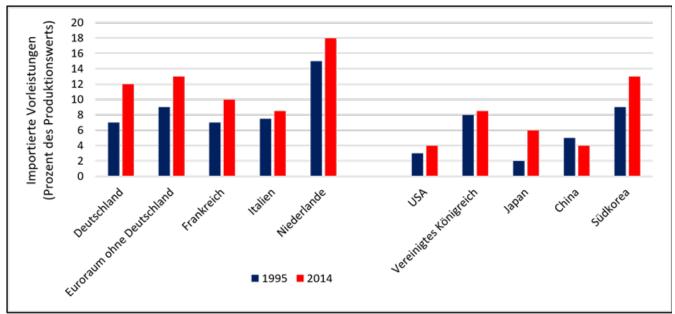


Abbildung 1: Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Importanteile Quelle: Eigene Darstellung aus DEUTSCHE BUNDESBANK (2018)

kann das Trilemma auch transaktionskostentheoretisch begründen (BLUM 2017b: 138), weil sich die jeweiligen institutionellen Arrangements mit ihren Informations-, Führungs- und Kontrollstrukturen weitgehend ausschließen.

Chinas Entwicklungsansatz einer Fokussierung auf das Beherrschen von Wertschöpfungsketten im Rahmen seiner Strategie "Made in China 2025",3 also eine "make-or-buy"-Strategie auf globaler Ebene, lässt aufhorchen. Er ist dann sinnvoll, wenn die Kontrolle über Produktionsketten im Vergleich zu den Erträgen des Freihandels zunehmend an Gewicht gewinnt und das langfristige Ziel darin besteht, strategische Abhängigkeiten zu mindern – was offensichtlich gelingt, China globalisiert zwar absolut, Exporte und Importe nehmen zu, aber deglobalisiert relativ seit 2006, weil deren Anteil an der Wertschöpfung abnimmt, wie die Abbildung 1 belegt. Es wird strategisch unabhängiger – wie übrigens die USA auch, die insbesondere seit der Unabhängigkeit von ausländischen Ölimporten durch das Fracking die Interessenlagen ihrer internationalen Partner nur noch begrenzt im Blickfeld behalten.

Ziel des Beitrags ist es, entlang der aktuellen Konfliktlage zwischen den USA und China, bzw. den USA und dem Rest der Welt, den Begriff Wirtschaftskrieg inhaltlich und formal zu definieren und vom Wettbewerb abzugrenzen. Die Motivation, heute in einen Handelskrieg einzutreten, wird mittels eines intertemporalen ökonomischen Kalküls, der sogenannten Dominanzerwartungstheorie (DET), entwickelt. Es wird deutlich, wie wichtig angesichts des machtpolitisch motivierten Bilateralismus der USA und des, nur außerhalb des eigenen Landes, freihandelsorientierten Multilateralismus Chinas eine ordnungsökonomische Stabilisierung der Welthandelsordnung ist.

Was ist Wirtschaftskrieg?

Rivalität drückt die Spannung zwischen dem Streben nach einzelmenschlicher Exzellenz einerseits und der sozialen Organisation und Moral andererseits aus, sie steht zwischen Philosophie und Politik bzw. Ökonomik. Konfliktquellen sind elementare Kräfte der Angst, der Ehre und der Interessenlagen, was bereits THUKYDIDES erkannte. Rivalität besitzt eine anthropologische Konstante, die sich gleichermaßen in biologischen wie in sozialen Evolutionen manifestiert. Der Begriff leitet sich aus dem lateinischen Wort *rivalitas* ab und verweist auf die gemeinschaftliche Nutzung eines Wasserlaufs, später auf den Umgang mit einem Nebenbuhler.

Wulf SCHNEIDER (2014:94) beschreibt in sei-

³ Diese Strategie wurde von der deutschen Industrie 4.0-Initiative abgeleitet; vgl. hierzu WÜBBECKE, CONRAD (2015)

nem Buch: "Der Soldat: ein Nachruf" Krieg als "wechselseitiges Massentöten mit gutem Gewissen". Das Massenhafte erzeugt eine Abgrenzung zur Kriminalität, das gute Gewissen zum Bandenkrieg. Implizit wird damit eine Ideologisierung vorausgesetzt, die Idee einer gerechten Sache, um derentwillen eine Mission voranzutreiben ist. Denn tatsächlich impliziert das gute Gewissen, dass, auf Unternehmen übertragen, das Überschreiten einschlägiger Governance-Codes, wenn nicht sogar von Gesetzen, billigend in Kauf genommen wird und bei Staaten Legitimität und sogar Legalität, zumindest Straffreiheit, herrscht. Oft rechnen Wirtschaftskrieger im Falle des Erfolgs mit Anerkennung, Ehre und Triumph.

Die meisten Definitionen des Wirtschaftskriegs erlauben es nicht, diesen vom Wettbewerb abzugrenzen. Einfach ist es, wenn er an staatlichen Maßnahmen wie Boykott oder Sanktionen festgemacht wird, historisch beispielsweise WILLISEN (1990) oder BRODNITZ (1919), aktuell beispielsweise Naylor (1999) oder NEITZEL (2010). Tatsächlich findet Wirtschaftskrieg aber auch zwischen Unternehmen statt und enthält dort alles Kultische, das CREVELD (2011) in Bezug auf den militärischen Krieg ausmacht.4 Hier sei der Wirtschaftskrieg wie folgt definiert (BLUM 2020): Wirtschaftskrieg ist der bewusste, aggressive Einsatz geeigneter Mittel zum Zerstören bzw. Entwerten des Humankapitals, Sachkapitals, intellektuellen Kapitals und Organisationsbzw. Sozialkapitals eines wirtschaftlichen Rivalen durch Individuen, Unternehmen und/ oder Staaten ohne moralische Bedenken oder unter deren Rechtfertigung bzw. Hintanstellung in einem abgegrenzten Markt, um wirtschaftliche Dominanz zu erhalten oder zu er-

Das <u>intentional</u> Aggressive erscheint deshalb als kennzeichnend, weil der Rivale sichtbar und direkt angesprochen wird, anders als im Idealfall des polypolistischen Wettbewerbs, in welchem dieser anonym bleibt. Donald TRUMP konkretisiert den Feind: die europäischen Länder und China. Dabei folgt er der Philosophie von SCHMITT (1932: 27): "Die eigentlich politische Unterscheidung ist die Unterscheidung von Freund und Feind. Sie gibt menschlichen Handlungen und Motiven ihren politischen Sinn; auf sie führen schließlich alle politischen Handlungen und Motive zurück. ... "Zum Begriff des Feindes gehört die im Bereich des Realen liegende Eventualität eines bewaffneten Kampfes, das bedeutet hier eines Krieges. ... Der Krieg folgt aus der Feindschaft, denn diese ist seinsmäßige Negierung eines anderen Seins." Nur unvollkommener Wettbewerb macht das Gegenüber identifizierbar – kann also zu einem Wirtschaftskrieg eskalieren. Schließlich richten sich die Mittel auf Zerstörung: Das intellektuelle Kapital umfasst das kodifizierte Wissen (z.B. Patente, Gebrauchsmuster, Marken, Normen), also die sogenannten intellektuellen Eigentumsrechte. Auch hier wird Donald TRUMP sehr deutlich, wenn er China das Absaugen amerikanischer Technologien mit Schäden in Milliardenhöhe vorwirft - letztlich eine Folge des besagten Konkubinenmodells. Das Organisationskapital deckt die institutionellen Arrangements auf der Ebene der Unternehmen, das Sozialkapital auf der des Staats ab, reicht möglicherweise sogar bis in private Bereiche hinein. Dies betrifft den Vorwurf, die demokratischen Strukturen zu unterwandern, beispielsweise durch Cyber-Angriffe. Ohne Bedenken verweist darauf, dass entweder die ethische Referenz fehlt oder diese nicht relevant ist, weil die Antriebe (Gier) die Bedenken (Moral) überwiegen; dies gilt besonders bei Allmachtsvorstellungen. Weiterhin können moralische Zweifel hintenangestellt werden, weil der Wirtschaftskrieg, beispielsweise ein Bovkott oder ein Strafzoll. einer höheren Sache dient – im Zweifel ist er Reaktion auf eine Aggression oder wird zu dieser erklärt. Schließlich ist für die Definition als viertes Element der Erfolg, die stabilisierte oder erzielte wirtschaftliche Dominanz, entscheidend – "Make America Great Again!" Bei XI Jinping heißt dies: Fuxing – Wiedergeburt (BLUM 2018b)!

Ohne <u>Bedenken</u> bezieht sich auch auf ein möglicherweise stark aufgeladenes poli-

⁴ Hier wird nicht nur auf Filme wie auf den von Martin SCORSESE (2013) Wolf of Wall Street und den Dokumentarfilm Inside Job von Charles FERGUSON (2010) verwiesen. Auch Bezeichnungen wie ANSHU's army für die Anhänger des ehemaligen Vorstands der Deutschen Bank sind typisch.



tisch-psychologisches Umfeld, das Entscheidungsträgern den Raum des Handelns begrenzt. Überspitzt gesagt, erscheint der Wirtschaftskrieg als Zwilling des Populismus, eine Überlegung, die sich aufdrängt, wenn man die Analyse von FUKUYAMA What is Populism? (2017) liest. Er sieht den Populismus in drei Dimensionen, nämlich Politik um der kurzfristigen Erfolge willen, die aber nicht nachhaltig sind, Politik auf Basis ethnischer Abgrenzungen und Politik entlang eines Führerkults. Betrachtet man den Wirtschaftskrieger und seine Unterstützer, dann sind Führerkult, tribales Bewusstsein und Kurzfristigkeit des Handelns, wie weiter oben

gezeigt, nicht zu leugnen.⁵ Gestützt wird dies von Mythen, die KOLSTØ (2005) in ihrer Bedeutung für die Moderne analysiert und hier in hoher Aktualität angewendet werden können. So trifft der US-Mythos, etwas Besonderes zu sein ("sui generis"), ausgedrückt im Bewusstsein, in "God's own Country" zu leben, auf das chinesische Trauma einer Geschichte der Unterdrückung seit dem Beginn des Ersten Opiumkriegs (1839) durch den Westen ("Martyrium") und zugleich der kulturellen Einzigartigkeit ("antemurale").⁶ Repräsentiert werden beide Länder durch Persönlichkeiten mit hoher populistischer Qualität (FUKUYA-MA 2017).⁷

⁵ Vgl. hierzu auch BLUM (2020: Kap 2), der den Typ des Wirtschaftskriegers anhand der neueren Forschung analysiert.

⁶ Im alten Gebäude der Chinesischen Nationalbibliothek findet sich folgende Inschrift in chinesischer und in englischer Sprache: "Die chinesische Kultur mag nicht die älteste der Welt sein – aber sie ist die älteste mit durchgehender Tradition".

⁷ In seiner Ausgabe vom 3. März 2018 zeigt der ECONOMIST (2018) unter dem Titel How the West Got China Wrong, wie das Primat des Aufholens – durchaus ohne Zeitdruck – und das Kompensieren einer historischen Schmach, in der Geschichte ungerecht behandelt worden zu sein, unmittelbar auf die Führungsstärke der Kommunistischen Partei, den Staatschefs XI Jinping und den Einsatz wirtschaftlicher Macht zum Erreichen von überregionaler Dominanz wirkt.



Der Begriff Wirtschaftskrieg grenzt sich vom Wettbewerb ab, denn dieser impliziert immer, dass ein Gegenüber, also ein (letzter) Wettbewerber verbleibt. Das kommt im lateinischen Wort concurrere (zusammenlaufen) zum Ausdruck. Wirtschaftskrieg hingegen trachtet nach Vernichtung und, ökonomisch gesprochen, nach Monopolisierung in einem sachlich, räumlich und/oder zeitlich abgegrenzten Raum. Wettbewerbsvorteile, gleichermaßen national oder unternehmerisch gedacht und ganz im Sinne von Michael PORTER (1998, 1999) verstanden, sind nur möglich, wenn es einen Zweiten gibt, an dem man sich messen kann. Nach einem erfolgreich geführten Wirtschaftskrieg hingegen muss der Gegner so nachhaltig vernichtet sein, dass diese Vorstellung Makulatur ist. Unternehmer sind aus Sicht von BAUMOL (1990) Profitsucher, und er unterscheidet den kreativen vom destruktiven und vom Rentensucher. Ganz im Sinne der Ordnungsökonomik von EUCKEN (1952) und ERHARDT (1957), sind es die Regeln der Wirtschaft, die bewirken, welche Ausprägung

zum Durchbruch kommt.

Die Vorstellung vom kreativen Wettbewerb wurde von SCHUMPETER (1912) im Konzept der schöpferischen Zerstörung stark geprägt. Denn diese wirkt auf das Unternehmen, also den finanziellen Mantel; die Produktionsfaktoren des unterworfenen Unternehmens hingegen bleiben weiter verfügbar und können mit erhöhter Effizienz anderweitig wiederverwendet werden. Langfristig stellt Wettbewerb also alle besser, Wirtschaftskrieg hingegen selbst im besten Falle nur den oder die Sieger. Militärisch ausgedrückt findet in einem Wirtschaftskrieg keine "Triage" statt, also kein Bergen produktiven Mitarbeiter oder Kapitalgüter bzw., im abstrakten Sinne, von Wissen. Rivalität setzt sich folglich aus den Prozessen Wettbewerb und Wirtschaftskrieg zusammen. Mikroökonomisch gesehen ist der Wettbewerb zunächst der Bereich der PARETO-Verbesserungen. Hinzu treten die KALDOR-HICKS-Verbesserungen, bei denen Wohlfahrtszuwachs des Siegreichen über den Verlusten des Verlierers liegt. Ist dies nicht der Fall, dann liegt ein Wirtschaftskrieg vor – man könnte von einer "Punischen" Lage sprechen.⁸ Sind beide nach dem Krieg schlechtergestellt, dann wäre dies ein Pyrrhus-Sieg.⁹

Einordnung der TRUMPschen Rhetorik in die Kriegstheorie von Carl von CLAUSEWITZ

CLAUSEWITZ (1832: 39-40) schreibt "Der Krieg ist eine bloße Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln." Aber es ist nicht das Ziel, die Politik zu ersetzen, "denn die politische Absicht ist der Zweck, der Krieg ist das Mittel, und niemals kann das Mittel ohne Zweck gedacht werden." Daher muss die Politik auch darauf ausgerichtet sein, Kriege beenden zu können. Den Krieg sieht er als Fähigkeit,

"den Gegner zur Erfüllung unseres Willens zu zwingen." CLAUSEWITZ (1832: 25), wodurch er "zu jedem ferneren Widerstand unfähig" sein soll. Die Durchsetzungsmacht verwirklicht sich durch Angriff und die Verhinderungsmacht durch Verteidigung. Als "ein wahres Chamäleon" (CLAUSEWITZ 1832: 24) ordnet er den Krieg entlang von drei Tendenzen auf drei Ebenen der Abstraktion, deren Durchmischung die Dynamik und das Wechselhafte ausmachen, und begründet damit eine Kriegstheorie.

Diese "wundersame Dreifaltigkeit", als Wechselspiel von Gewalt, Zufall und politischem Werkzeug wird in Abbildung 2 grafisch umgesetzt und führt zu einer großen Vielschichtigkeit und Dynamik, die gerade angesichts der Handelskriegslogik von Donald TRUMP aufschlussreich ist:

(1) Die oberste Ebene ist die des <u>eigentlichen</u> <u>Krieges</u>, welcher sich durch Gewalt, Hass und Feindschaft auszeichnet – modern möchte man, auch gerade im Kontext des Wirtschaftskriegs, besser von Ehrgeiz bzw. einem

emotional vermittelten Anspruchsniveau, also dem "level of ambition", sprechen. Hier muss die Politik bzw. die Unternehmung über ihre Mittel untere Bedingungen der Ungewissheit entscheiden, beispielsweise über Zölle zur Verringerung von Stahl- und Aluminiumimporten, die scheinbar gewalttätig Handelsbeziehungen zerstören.

- (2) Die darunter liegende Ebene liefert aus anthropologischer und philosophischer Sicht den notwendigen Begründungszusammenhang, da die obere Ebene durch Naturtriebe begründet wird und Ungewissheit, bei der die Entscheidung auf die Seele mit Kreativität, Instinkt und Intuition, aber auch Feigheit und Lethargie zurückführen ist, die im Kontrast zu den logisch und verstandesgemäß eingesetzten Werkzeugen stehen. Hier ist die auch von Trump geteilte Vorstellung beheimatet, Handel sei stets ein Nullsummenspiel, bei dem der Aggressor durch die von ihm ergriffene Initiative obsiegt. Das Fehlen einer angemessenen Antwort vor allem seitens früherer US-Administrationen sieht er als Blauäugigkeit bzw. als fehlendes Begreifen des Machtdenkens der Gegenseite, weshalb ein fairer Deal im Sinne des politischen Zwecks durchgesetzt werden müsse.10
- (3) Auf der dritten, der untersten Ebene, sind die gesellschaftlichen Identitäten und Rollen als <u>Treiber</u> des Konflikts zu nennen. Ohne Leidenschaft der Völker, die sich in den Naturtrieben realisieren, ist die erforderliche Motivation auf übergeordneter Ebene Hass und Feindschaft nicht hinreichend ausgeprägt. Hier findet sich das "America First", wobei Donald TRUMP in sich den Genius des Feldherren verkörpert sieht, der seine Streikraft richtig führt und die notwendigen harten Entscheidungen trifft und sich an dem ebenfalls so nachdrücklich vorgetragenen

⁸ Grundsätzlich wurde diese Strategie von Römern und Karthagern sowohl als Mittel des destruktiven Angriffs als auch als Methode der verzweifelten Verteidigung angewendet. SCIPIO AEMILIANUS beendete die punischen Kriege in Karthago (146 v. Chr.), indem er die Stadt und alle ihre Ressourcen zerstörte, die Erde versalzte und entweder die Einwohner tötete oder sie in Sklaverei verkaufte, um die endgültige Niederwerfung des Feindes sicherzustellen.

⁹ Man hat gewonnen, aber der Gewinn war zu teuer erkauft. Im Krieg gegen Rom (279 v. Chr.) hatte König PYRR-HUS von Epirus nach der Schlacht bei Asculum geäußert: "Noch so ein Sieg, und wir sind verloren."

¹⁰ Nicht zu vergessen ist, dass die Regierung OBAMA den Konflikt mit China eröffnete, indem sie das Land im Herbst 2015 beim APEC-Gipfel in Manila aus der seinerzeit diskutierten asiatischen Freihandelszone TPP (Trans Pacific Partnership) herauszudrängen versuchte. Als Antwort darauf kann die Seidenstraßeninitiative OBOR (one belt, one road) von XI Xinping gesehen werden.

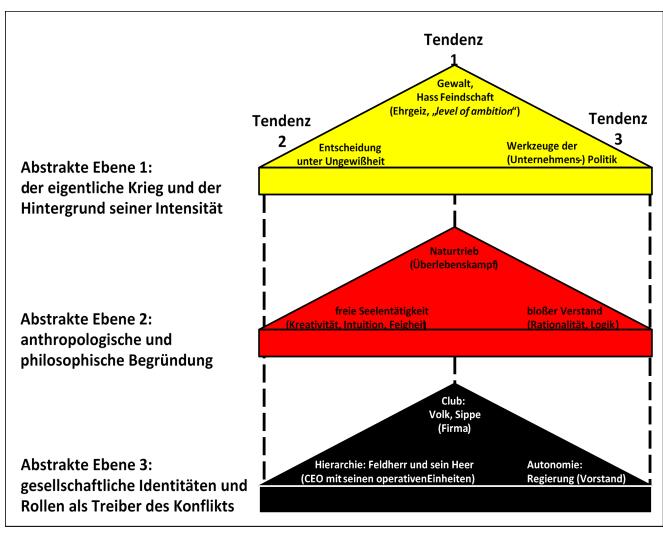


Abbildung 2: Die wundersame Dreifaltigkeit des Krieges Quelle: eigene Darstellung

"Fuxing" reibt. Ganz im Sinne der Politik als übergeordnetem Zweck übt die Regierung das Primat des Handelns aus.

Die Dreifaltigkeit als theologische Assoziation erinnert an die Untrennbarkeit der jeweiligen drei Ausprägungen auf den drei Ebenen. Man kann das System mit einer gewissen Vorsicht den philosophischen Ideen von PLA-TON und Immanuel KANT zuordnen: Thymos, als ein Erregungszustand, verweist auf das Anthropologische, also den Existenzkampf, der durch Mäßigung in Schach zu halten ist. Weisheit und Vernunft sind erforderlich, reine Rationalität und Logik zu kontrollieren und sich so des Verstandes im Sinne der Aufklärung zu bedienen. Eros schließlich beinhaltet die Lust, die Liebe zu anderen und auch eine Seelenverpflichtung in Verantwortung zu Höherem¹¹ und damit auch zur *Tapferkeit*. Die drei Elemente der darunterliegenden Ebene erinnern an die Stände des idealen Staats.

Als Krieg der ersten Art bezeichnet Carl von CLAUSEWITZ (1832: 11-12) den absoluten Krieg, der Dominanz und Vernichtung bewirkt und ein theoretischer Grenzfall ist. Donald TRUMP unterstellt China, die USA mit diesem wirtschaftlich überziehen zu wollen. Der Krieg der zweiten Art soll eine Kooperation erzwingen und entspricht der üblichen Realität; hier sieht Donald TRUMP sein eigenes Handlungsfeld, den guten Deal für die USA. Typische Erzwingungstaktiken sind der Ausschluss von ZTE und Huawei von amerikanischer Technologie sowie der Belieferung von US-Märkten – inzwischen sogar der Versuch, dies extraterritorial bei den Verbündeten durchzusetzen. Weiterhin grenzt CLAU-SEWITZ (1832: 42) den kleinen vom großen

¹¹ Im griechischen Verständnis ordnet sich Eros auch in die Machtbestrebungen der Eliten ein und wird damit zu einer öffentlichen Seelenangelegenheit.

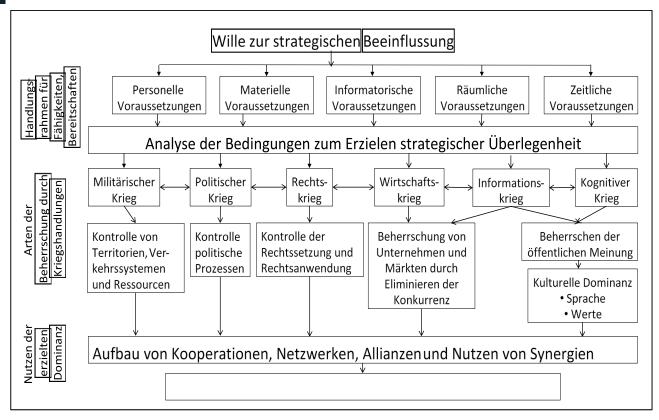


Abbildung 3: Wege zum Herstellen strategischer Dominanz Stabilisierung der dauerhaften strategischen Beeinflussung Quelle: Eigene erweiterte Darstellung in Anlehnung an HDv 100/200 und DIDIER (2003)

Krieg ab – ersterer würde heute als begrenzte Operation bezeichnet und gewinnt seinen Sinn vor allem im Auszehrungskrieg gegen einen überlegenen Gegner. Im Wirtschaftskrieg sind dies Operationen wie shit storms oder flash mobs. Große Kriege finden beispielsweise als Patentauseinandersetzungen zwischen führenden Technologiekonzernen statt und die Patente sind Minen, die analoge Aufgaben erfüllen: den Technologieraum sperren, das Eindringen und Übernehmen bestimmter Technologien zu verlangsamen oder den entsprechenden Vormarsch zu kanalisieren um den Gegner dann in eine Technologiefalle zu locken, die ein leichtes Vernichten erlaubt. Donald TRUMP vermutet, dass China künftig diese Position durch technologische Überlegenheit, die es erst durch die USA aufgebaut hat, ausspielen könnte.

Dominanzstreben und Dominanzerwartungen

Strebt China tatsächlich nach Dominanz und schafft damit langfristig ein Vernichtungspotential? Tappt das Land in die sogenannte THUKYDIDES-Falle (ALLISON 2017)? Der griechische Historiker analysierte den fast dreißigiährigen peloponnesischen (431-404 v. Chr.) zwischen der etablierten Macht Sparta und dem aufstrebenden Athen, in dem schließlich Athen siegte. Hier bestanden fundamentale Meinungsunterschiede in der Art, wie ein Herrschaftssystem zu organisieren sei, ganz analog zu Deutschland vor dem Ersten Weltkrieg in Bezug auf die angelsächsische Welt oder heute zwischen China und den USA bzw. dem Westen. Ein weiteres historisches Beispiel ist die Auseinandersetzung zwischen Rom und Karthago. DUGIN (2014) nimmt diese auf und beschreibt den Konflikt zwischen der Territorialmacht Russland – dem Nachfolger Roms – und der Seemacht, den Atlantikern um die NATO – Karthago. Ersteres steht für kulturelle Vielfalt und Idealismus, das zweite für ein ultra-liberales System, das praktisch alle Funktionen der Welt ökonomisiert und nivelliert.

Henry KISSINGER fragt in seinem Buch *On China* (2011), ob die Welt den Fehler, den sie zum Ausgang des 19. Jahrhunderts mit Deutschland gemacht hatte, heute mit China

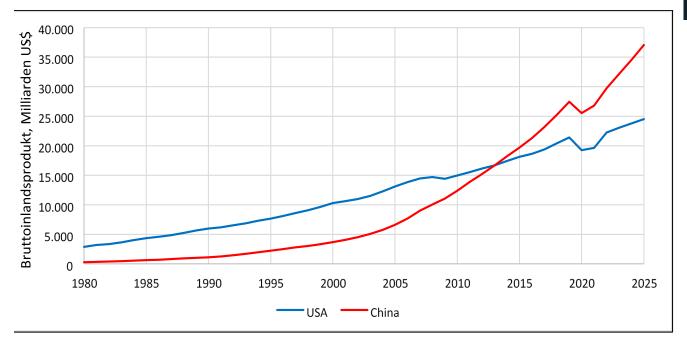


Abbildung 4: Entwicklung der Wirtschaftskraft USA-China und Dominanzerwartungen Quelle: Eigene Darstellung, INTERNATIONAL MONETARY FUND, Covid-19 Effekte sind berücksichtigt.

wiederholen wird – das Land nämlich nicht als gleichberechtigte Großmacht zu akzeptieren. Viele Ähnlichkeiten sind frappierend: Große Teile des Welthandels werden heute über das Südchinesische Meer abgewickelt, das aber – ebenso wie damals die deutsche Nordsee – militärisch relativ einfach abzuriegeln ist. Ob dieses Meer ein Teil der chinesischen Territorialgewässer oder Wirtschaftszonen ist, kann aufs Trefflichste diskutiert werden. Die Argumentation der USA, China missachte die UN-Seerechtskonventionen gegenüber den USA, läuft ins Leere, hat doch der US-Kongress das zugrundeliegende Abkommen bis heute nicht ratifiziert.

Um den Wirtschaftskrieg zu führen, benötigt man Fähigkeiten, Bereitschaft und Wille, um schließlich Dominanz als strategisches Ziel zu erreichen. Dabei ergibt sich eine Reihe von Facetten dieser Dominanz, die in der obigen Abbildung 3 zusammengestellt worden sind. Sie zeigt mögliche Optionen, den Prozess der strategischen Beeinflussung zu organisieren – von eher weichen politischen und ökonomischen Ansätzen bis zu militärischen, also harten Vorgehensweisen.

Dominanzerwartungen kommt im langfristigen Kalkül eine wichtige Bedeutung zu. Denn, anders als die klassische ökonomische Theorie ausführt, Handel schaffe Frieden, wie dies beispielsweise MONTESQUIEU (1748) und

HIRSCHMAN (1982) ausführen, bzw. Krieg sei mindestens ein Nullsummenspiel und lohne sich nicht (SCHELLING 1984), zeigt die Realität deutlich, das ökonomischer Austausch das Kriegsrisiko erhöhen kann, weil Staaten mit starken Sicherheitsinteressen das Risiko der Abhängigkeit ablehnen, insbesondere bei strategischen Rohstoffen. Abhängigkeit, wie WALTZ (1979) postuliert, oder gar Erpressungspotential, wie MEARSHEIMER (1990) vermutet, führen zu einem Drang nach Ausweitung der politischen und territorialen Kontrolle. Die Auseinandersetzung zwischen England und Deutschland in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts ist ein guter Beleg hierfür.

Abbildung 4 zeigt in der blauen Linie die Leistung der amerikanischen Wirtschaft in Kaufkraftparitäten, einschließlich der Prognose; das Gleiche findet sich als rote Linie für China. China überholte im Jahr 2014 die USA. Allerdings sind die USA bei einer Betrachtung auf pro-Kopf-Basis aktuell (noch) dreimal so erfolgreich. Bei chinesischen Wirtschaftswachstumsraten von rund sechs Prozent ist das Überholen in diesem Fall jedoch nur eine Frage der Zeit. Wenn es den USA gelingt, die Wachstumsrate durch einen Wirtschaftskrieg zu halbieren, sind Chinas Chancen, die größte Wirtschaftsmacht der Welt zu werden, stark begrenzt, da die stagnierende Bevölkerung

keine zusätzlichen Impulse gibt. Es könnte bei zu geringem Wachstum sogar in eine neomalthusianische Falle geraten, wenn die Rationalisierungserträge aus dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz, in der China führend ist, an großen Teilen des Erwerbspotentials vorbeigehen. Diese Entwicklung wird durch die gestrichelte Linie nach dem Jahr 2022 angezeigt, die erst hier ansetzt, um den Einbruch in Folge der Corona-Pandemie zu berücksichtigen.

Weltmachtstellung und die Sicherung von Wertschöpfungsketten als Ziel und Auftrag

Im Zentrum jedes Konflikts steht der Auftrag, dem sich die Rivalen verpflichtet fühlen und der bei CLAUSEWITZ (1841: 25, 39-40) dem politischen Zweck entspricht. Diesem hat sich der Konflikt, durch den dem Gegner der eigene Wille aufgezwungen werden soll und aus dem die Ziele abzuleiten sind, unterzuordnen. Bei Donald TRUMP sind diese sehr klar: Er sieht sich vordergründig seiner Wählerschaft verpflichtet, die Erosion der Industrie einschließlich der zugehörigen Beschäftigung zu verhindern. Er fühlt (eher als es zu wissen), dass unter den Bedingungen einer "Digitalisierung aller Lebensbereiche" das konsumorientierte Modell der amerikanischen Internetökonomie an Grenzen stößt und eine wichtige Zukunft in der Neustrukturierung der Industrie besteht, um Industrie 4.0 aufzunehmen. Damit rückt das Beherrschen von Wertschöpfungsketten ins Zentrum der geoökonomischen Betrachtung (BLUM 2018a).

Gerade diese spielen für China eine besonders wichtige Rolle, ist es doch mit einem Industriepotential, das dem der USA und Europas zusammen entspricht, in einer überragenden Stellung, kann aber daraus nur einen unterdurchschnittlichen Wohlfahrtseffekt erzielen. I Jiping will mit aller Macht China den angemessenen Platz in der Welt (zurück-)

geben und dabei in jedem Fall ökonomische Macht einsetzen, militärische Gewalt ist aber nicht ausgeschlossen. Von den knapp 1,4 Milliarden Einwohnern Chinas haben etwa 400 Millionen ein angemessenes Wohlstandsniveau erreicht – aber unter teilweise schwierigsten Umweltbedingungen. Die Basis des chinesischen Wohlstandsversprechens zu verbreiten, also den aktuell größten Grundwiderspruch aus Anspruch und Realität¹⁴ aufzulösen, ist wesentlicher Teil der Koalition des Volks mit der Partei – und damit auch die Achillesferse. Die Maßnahmen – Seidenstraße, Asiatische Infrastrukturinvestitionsbank (AIIB). Kontrolle des südchinesischen Meers - sind zwingende Folgen und sollten gerade bei der Such nach Lösungen von solchen Ländern, die im Zeitalter des Imperialismus für derartiges Handeln die Vorlagen lieferten, verstanden und diplomatisch kanalisiert werden.

Gerade die fehlende, koordinierte Antwort auf die chinesische Seidenstraßeninitiative zeigt die Strategieunfähigkeit in Europa – so sind die Balkanländer, die Türkei oder Griechenland inzwischen bevorzugte Investitionsziele Chinas und stellen immer häufiger ihre damit einhergehenden Sonderinteressen vor die Europas. Da ein Machtvakuum selten Bestand hat, wird es zügig ausgefüllt. Auch Russland drängt nach dem Verlust seiner geostrategischen Bedeutung infolge der Auflösung der Sowjetunion zunehmend in derartige Lücken, was das Entfalten seiner Machtposition im eigenen Hinterhof ebenso zeigt wie in der Türkei, Syrien, aber auch die zunehmende Sympathie, die es in ehemaligen Ostblockstaaten aenießt.

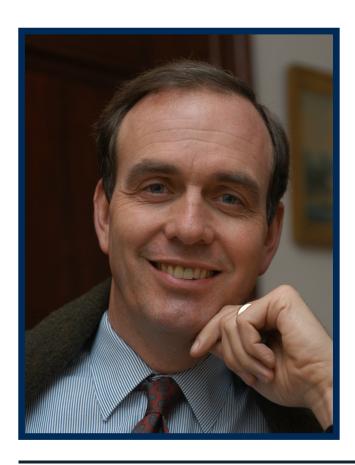
Europa als bisheriger "by-stander" könnte in eine Schlüsselrolle hineinwachsen, würde es erkennen, dass sich die globalen Machtverhältnisse durch einen Wirtschaftskrieg verschieben und daher eine eigene, interessengeleitete Politik erforderlich ist. Ziel sollte

12 Als Malthusianische Falle wird in Anlehnung an MALTHUS (1798) eine Situation verstanden, bei der unterschiedliche Wachstumstendenzen von Wirtschaft und Bevölkerung regelmäßig zur Verelendung der breiten Massen führen. Hier wird darauf abgehoben, dass in China rund 300 Millionen Wanderarbeiter und – bei entsprechender Rationalisierung der Bewirtschaftung – weiter 300 Millionen bisheriger Bauern auf reguläre Arbeitsmärkte drängen könnten, die wegen der KI nicht aufnahmefähig sind.

13 Dies wird gerne am Beispiel von Handys gezeigt, bei dem oft weniger als ein Viertel der Wertschöpfung im Produktionsland China liegt.

14 Das Konzept der Grundwidersprüche geht auf MAO ZE DONG zurück.

es sein, den Konflikt auf die multilaterale Ebene zu heben, um nicht angesichts
fehlender eigener Strategie und ungenügenden Handlungswillens zerrieben zu
werden. Zusätzlich sollte Europa seine
eigenen Wertschöpfungsketten im Blick
behalten – und die strategischen Industrien, die mit ihnen verbunden sind.



Prof. Dr. Dr. h.c. Ulrich Blum,

Gründungsdirektor des Center for Economics of Materials (CEM), Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und Fraunhofer Gesellschaft; Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; Alexander-von Humboldt Lehrstuhl, University of International Business and Economics, Beijing Prof. Dr. Dr. h.c. Ulrich Blum, ulrich.blum@wiwi.uni-halle.de

Literatur:

Allison, G., 2017, Destined for War: Can America and China Escape the Thucydides's Trap?, Houghton,Mifflin Harcourt, Boston – New York

Baumol, W. J., 1990, Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, Journal of Political Economy 98/5/1: 893-921.

Blum, U., 2018a, Der Kampf um Wertschöpfungsketten – Krieg gegen den Freihandel? Wirtschaftsdienst 98/10: 737743.

Blum, U., 2018b, Fuxing vs. America First?, China Watch, http://www.chinawatch.cn/a/201807/10/WS-5b445013a3106beef44100a2.html, download 16. 7. 2018.

Blum, U., 2020, Wirtschaftskrieg – Rivalität ökonomisch zu Ende denken, Springer, Heidelberg – New York

Brodnitz, G., 1920, Das System des Wirtschaftskrieges, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

Clausewitz, C. v., 1832, Vom Kriege, Dümmlers Verlag, Berlin; (1999), Bände 1-3, Mundus Verlag, Essen.

Copeland, D.C., 2015, Economic Interdependence and War, Princeton University Press, Princeton und Oxford. Creveld, M. v., 2011, Kriegs-Kultur-Warum wir kämpfen: Die tiefen Wurzeln bewaffneter Konflikte, Ares- Verlag, Graz; engl. Original: 2008, The Culture of War, Presidio, New York.

Deutsche Bundesbank, 2018, Zu den Auswirkungen der Internationalisierung deutscher Unternehmen auf die inländische Investitionstätigkeit, Monatsbericht, 13 – 27.

Didier, L., 2003, La prise de contrôle des marches émergents, composante de la stratégie globale des Etats-Unis: le cas de la Moldavie, La Revue Française de Géopolitique, download von http://www.ege.fr/Espace-recherche/Publications.html vom 2. 9. 2012.

Dugin, A., 2014b, Eurasian Mission – an Introduction to Neo-Eurasianism, Arktos Media, London.

Economist, 2018, How the West Got China Wrong, 3. März.

Erhard, L., 1957b, Wohlstand für Alle, Econ, Düsseldorf. Eucken, W., 1952 (1962), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, J.C.B. Mohr, Tübingen-Zürich.

Fleming, J.M., 1962: Domestic Financial Policies under Fixed and Floating Exchange Rates. IMF Staff Papers 9, Washington DC: 369-379.

Fukuyama, F., 2017, What is Populism?, Atlantik-Brücke, Berlin.

Hirschman, A., 1982, Rival Interpretations of Market Society, Journal of of Economic Literature 20/12: 1463-1484.

Hoenderdaal, S.; Espinoza, L. T.; Marscheider-Weidemann, F.; Graus, W., 2013, Can a Dysprosium Shortage Threaten Green Energy Technologies? Energy 49, 344-355.

Kagan, R., 2003, Of Paradise and Power, Vintage, New York.

Kissinger, H., 2011, On China, Penguin, London. deutsch: 2011, China-zwischen Tradition und Herausforderung, Bertelsmann, Gütersloh.

Kolstø, P., 2005, Assessing the Role of Historical Myths in Modern Society, in Kolstø et al., Myths and Boundaries in South-Eastern Europe, Hurst & Co, London: 1-34. List, F., 1841 (1928), Das nationale System der politischen Ökonomie, Fischer, Jena.

Malthus, T., 1798, An Essay on the Principle of Population, J. Johnson, London; zitiert nach: 1906, Eine Abhandlung über das Bevölkerungsgesetz, Fischer, Jena. Mearsheimer, J. J., 1990, Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War, International Security 15/1.

Montesquieu, C.-L., 1748, L'esprit des lois; deutsch: 1976, Vom Geist der Gesetze, Reclam, Stuttgart.

Mundell, R., 1963, Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates, Canadian Journal of Economic and Political Science 29: 475-485.

Neitzel, S., 2010, Von Wirtschaftskriegen und der Wirtschaft im Krieg, in: Dornick, W., Gießauf, J., Iber, W. (Hrsg.), Krieg und Wirtschaft: Von der Antike bis ins 21. Jahrhundert, Studien Verlag, , Innsbruck, Wien, Bozen: 49-66.

Porter, M., 1998, The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York.

Porter, M.E., 1999, Wettbewerbsstrategie – Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, 10. Aufl., Campus, Frankfurt.

Rodrik, D., 1997, Has Globalization Gone too Far? Institute for International Economics, Washington DC.

Rodrik, D., 2011, The Globalization Paradox: Why Global Markets, States and Democracy Can't Coexist, Oxford University Press, Oxford.

Schacht, H., 1937, Germany's Colonial Demands, Foreign Affairs. 16/2: 223-234.

Schelling, Th., 1984, Choice and Consequence – Perspectives of an Errant Economist, Harvard University Press, Boston (Mass).

Schneider, W., 2014, Der Soldat: Eine Weltgeschichte von Helden, Opfern und Bestien – Ein Nachruf, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.

Schmitt, C., 1932, Der Begriff des Politischen; 2002, Der Begriff des Politischen – Text von 1932 mit einem Vorwort und der Crollarien, Duncker und Humblot, Berlin. Schumpeter, J., 1912 (1962), Theorie der wirtschaftli-

chen Entwicklung, August Rabe, Berlin.

Waltz, K., 1979, Theory of International Politics, Random House, New York.

Willisen, K.-F. v., 1919, Begriff und Wesen des Wirtschaftskrieges, Verlag Gustav Fischer, Jena: 5.

Wübbecke, J., Conrad, B., 2015, Deutsche Technologie für Chinas industrielle Aufholjagd, Mercator Institut China Monitor 23, https://www.merics.org/sites/default/files/2017-09/China_Monitor_23_Industrie40_DE.pdf, abgerufen am 24. 3. 2018.



Akademischer Börsenkreis, Universität Halle e.V.



"Der Akademische Börsenkreis, Universität Halle e.V. entstand aus der Idee weniger Studenten und entwickelte sich über die Jahre hinweg zu einer Organisation mit über 200 Mitgliedern. Als studentische Initiative bilden wir mit ständiger Präsenz, Vereinsaktivität und Kooperationen mit Hochschulgremien einen der größten Vereine an der Martin-Luther-Universität. Eine Vielzahl von verschiedenen Veranstaltungen, aber auch Vereinspublikationen, ermöglichen es Mitgliedern und allen Interessierten, das Börsen- und Finanzgeschehen näher kennenzulernen und dauerhaft zu verfolgen."







Der Fall Wirecard

Wer oder was ist Wirecard?

Jeder, der sich mit Börse und Wirtschaft auseinandersetzt, ob nun als Akteur oder Interessierter, ist der Begriff Wirecard schon mal unter die Augen gekommen. Seit den letzten Monaten ist dieses Unternehmen nun weltweit bekannt und hat einen zweifelhaften Ruf aufgebaut.

Wirecard galt als deutsches Vorzeigeunternehmen, welches in wenigen Jahren von einem 18-köpfigen Team zu einem der am
schnellsten wachsenden Zahlungsdienstleister der Welt, mit rund 5.800 Mitarbeitern
(2020), heranwuchs. In 14 Jahren wurde der
Umsatz von 6,8 Millionen Euro auf 2 Milliarden Euro gesteigert und das Unternehmen
hatte eine durchschnittliche Netto-Umsatzrentabilität von 18%. 2016 war das Jahr mit
der höchsten Netto-Umsatzrentabilität von
fast 26%. Zum Vergleich: PayPal als Mitbewerber hatte im selben Jahr fast 13% und damit nur die Hälfte.

Das Geschäftsmodel des in Aschheim ansässigen Unternehmen hat seine Wurzeln im Jahr 1999. Seit 2004 begleitet es bargeldlose Abwicklungen zwischen Kunden und Unternehmen, ursprünglich in der Pornoindustrie, aber auch im Glücksspielgewerbe. Mittlerweile ist es in allen erdenklichen Formen des bargeldlosen Bezahlens präsent. Dabei ist Wirecard eine Schlüsselfigur, es übernimmt Risiken und leitet liquide Mittel zwischen den Kunden weiter. Den eigenen Profit erwirtschaftet das Unternehmen, ebenfalls wie PayPal, indem es eine kleine Gebühr für die Transaktion in Rechnung stellt. Eigentlich ein zukunftsträchtiges Unterfangen, wenn man die Marktsituation weltweit beobachtet, da das bargeldlose Bezahlen immer präsenter wird.

Wirecard wuchs schnell, ähnlich wie Tesla in den vergangenen Jahren, die Fangemeinde wuchs sehr rasant. Bereits 2006 wurden sie in den TecDAX aufgenommen, der 30 größten Technologieunternehmen Deutschlands repräsentiert. Doch mit zunehmendem Erfolg gab es auch die ersten kritischen Stimmen.

Ersten lauten Stimmen gegen Wirecard - zu Unrecht?

2008 kritisierte die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) die Bilanzen aus 2007 und erhob Widerspruch bei der Vorlage auf der Hauptversammlung 2008. Kurz danach beauftragte Wirecard die Wirtschaftsprüfer Ernst & Young (E&Y) mit der genaueren Überprüfung der entsprechenden Bilanzen, welche innerhalb weniger Monate abgeschlossen war und gegen Ende des Jahres auch präsentiert wurde. Daraufhin vergab E&Y das uneingeschränkte Testat. Das Brisante daran war, dass Tobias Bosler und Markus Straub, damals Vorstandsmitglieder der SdK, Wochen vor der Versammlung mit Derivaten auf einen Fall der Aktie gesetzt hatten, was letztlich auch mit deren öffentlichen Bilanzmanipulationsvorwürfen mit einem Verlust von 70% eintrat. Die Klage wurde dann 2011, unter anderem gegen die beiden genannten, eröffnet. Dabei wurde Straub wegen Insiderhandel zu 2 Jahren und drei Monaten sowie zu einer 90.000€-Strafe verurteilt. Das kriminelle Netzwerk machte somit geschätzte 20 Millionen Euro. Letztlich waren es 20 Unternehmen. bei denen die SdK Kurse manipulierte.

David & Goliath

Ab 2010 wurde Wirecard zu einem global agierenden Unternehmen mit weltweit 26 Standorten. In derselben Zeit sah sich Wirecard immer wieder neuen Vorwürfen ausgesetzt, sehr intransparent zu sein und seine Zahlen zu frisieren. Die Aktie wurde in den letzten Jahren sehr volatil, sie fiel sehr schnell, erholte sich aber im selben Tempo. In den Jahren kamen sukzessiv auch weitere Short Seller dazu, welche durch Leerverkäufe auf einen fallenden Kurs setzten. Im Jahr 2016 wurde ein hundertseitiger Bericht, der Zatarra Report, über die Wirecard veröffentlicht. Der Inhalt beschäftigt sich mit betrügerischen Machenschaften des Wirtschaftsriesen, sowohl das Fälschen von Bilanzen. Geldwäsche als auch Drogenhandel werden dem Unternehmen darin vorgeworfen. Der Bericht schlug riesige Wellen und ein Jahr danach bestätigte das "Manager Magazine", mit einigen Ungereimtheiten in den Bilanzen, den Zatarra Report. Mitte des Jahres waren 11% der gesamten Aktien als leerverkauft deklariert. Trotz vieler negativer Stimmen, die von Zeit zu Zeit zunahmen, stieg die Aktie Anfang September 2018 in die Königsliga der Deutschen Wirtschaft auf, den Dax. Die Wirecard verzeichnete dato einen Aktienwert von 193,55€ und löste damit die Commerzbank, die zur selben Zeit nur noch 8,20€ wert war, ab.

Anfang 2019 wurde angesichts der immer wiederkehrenden Shortattacken die Bundesanstalt für Finanzen (BaFin) aktiv und beauftragte die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) mit der genaueren Prüfung der Halbjahreszahlen von 2018. Zeitgleich fiel die Aktie von 166,50€ auf 94,94€ (-43%). Der starke Verfall wurde zusätzlich durch einen Bericht der "Financial Times" (FT) verursacht, der dem Unternehmen vorwarf, Kunden und Einnahmen gefälscht zu haben, um im asiatischen Markt Lizenzen erhalten zu können. Dabei wurde das "Third Party Acquirer" Modell (TPA) sehr stark kritisiert, welches die Intransparenz noch weiter verstärkte. Das TPA ist eine Möglichkeit für Wirecard, in Ländern Zahlungen abzuwickeln, in denen es selbst keine Lizenzen besitzt. Als Folge wurden in Singapur die Geschäftsräume von der Polizei durchsucht. Dabei überschlugen sich die Ereignisse. Erstmalig in seiner Geschichte untersagte die BaFin für zwei Monate das Eröffnen von neuen Leerverkaufs-Positionen der Wirecard AG. Der Konzern erstattete Anzeigen und warf stets alle Vorwürfe zurück und sah sich stets als Opfer von Shortsellern und einer Verschwörung. Zum Ende des Jahres wurde die Tonlage seitens der FT schärfer. Der Wirecard Vorstand sah sich erneut in der Position von 2008, weshalb sie die KPMG mit einer Sonderprüfung für die Zahlen von 2018 beauftragten. Die Bilanzen aus 2019 sollten am 08.04.2020 veröffentlicht werden, wurden aber mit der KPMG-Veröffentlichung auf Ende April 2020 verschoben, da die Corona-Krise zum Zeitpunkt mehr in den Markt eingriff.

Der KPMG-Bericht

Ende April 2020 wurde der KPMG-Bericht veröffentlicht, die Aktie bricht um 35% ein. Grund war, dass der Zugang nicht zu allen Unterlagen gewährt wurde, auch der Führungsstil geriet in Kritik. Von da an befanden sich 10 Shortseller in aktiver Position gegen Wirecard. Besonders präsent war die von Christopher Hohn geführte TCI aus London. Der Bericht, welcher durch den Vorstand der Wirecard AG initiiert worden war, bemängelte, dass eine abschließende Prüfung der Bilanzen nicht möglich sei, da die Zuarbeit der TPA notwendig war, diese aber nicht erfolgte und manche Unterlagen verspätet (S. 6 und 13 des KPMG-Berichts) oder gar nicht eingereicht worden waren (S. 10 und 32 des KPMG-Berichts und unter 1.2.17 Verzögerte Lieferung von Unterlagen). Unter 1.3.1.1.2 Ergebnisse der Untersuchungshandlung (S. 12) wird, als Ergebnis der forensisch geführten Untersuchungen, genannt, dass weder die entsprechenden Erlöse existieren, noch können diese dementiert werden, es sei die Rede von einem "Untersuchungsgeheimnis". Nachweise zu den wirtschaftlichen Verhältnissen zwischen zwei Treuhändern und der Wirecard AG wurden nicht nachgewiesen (S. 17). Bei "Treuhänder Eins" wurde eine Saldenbestätigung in Höhe von ~1 Milliarde Euro vorgelegt, diese aber nicht nachgewiesen. Von Allen durchgeführten Transaktionsüberprüfungen der TPA-Geschäfte konnten bei 13% keine abschließenden Untersuchungen, aufgrund der mangelnden Zuarbeit, stattfinden (S.21).

Die Wirecard AG, unter Dr. Markus Braun (CEO), sah sich durch den Bericht entlastet, da keine Belege für eine wesentliche Abweichung der Bilanzen feststellbar waren. E&Y wurde jedoch trotzdem mit einer erweiterten Prüfung beauftragt. Die Vorlage des Berichtes für 2019 wurde mehrere Male verschoben. Schlussendlich wurde der 18.06.2020 festgesetzt und im Nachgang sollte der Vorstand eine Onlinekonferenz abhalten, welche dann aber nicht stattfand. Ein untypisches Vorgehen für einen DAX-Konzern, die Vorlage der Bilanzen so oft zu verzögern, wo doch nichts durch das Unternehmen zu beanstanden sei.

Abstieg eines Aufsteigers

Das Blatt begann sich zu wenden, nachdem Christopher Hohn Ende Mai 2020 Anzeige bei der Münchner Staatsanwaltschaft I gegen die Manager der Wirecard AG stellte. Die Geschäftsräume in Aschheim wurden am 05.06.2020 durchsucht. Auch wenn alles ohne großes Aufsehen durchgeführt wurde, brach die Aktie am späten Nachmittag, nachdem die Durchsuchung an die Öffentlichkeit gelangt war, kurzzeitig von 95€ auf 76€ ein, konnte sich aber zum Abend noch auf 88€ retten. Die Durchsuchung der Geschäftsräume wurde nicht nur durch die Anzeige von Christopher Hohn initiiert, sondern auch, weil der CEO der Wirecard AG gegen ein wichtiges Gesetz bezüglich des Insider Tradings verstoßen haben könnte. Dabei ging es um den Kauf von 27.800 Aktien im Wert von 2.4 Millionen Euro durch Braun als Geschäftsführer des Unternehmens. Dabei verstieß er gegen Artikel 19 Abs. 11 Marktmissbrauchsverordnung (MRA). Hierbei ist es Führungskräften untersagt, Börsenprodukte des eigenen Unternehmens 30 Tage vor Ankündigung eines Jahresoder Zwischenberichtes zu erwerben.

Es ist üblich, dass solche Berichte noch vor dem vorbörslichen Handel veröffentlicht werden, gegen 7:30 Uhr wurde die Veröffentlichung erwartet. Der Vorstand erwartete ein uneingeschränktes Testat. Gegen 9:00 Uhr bestätigte die Investor Relations Abteilung der Wirecard AG, dass die Vorlage der Zahlen und das uneingeschränkte Testat durch E&Y im Laufe des Vormittages definitiv erfolge. Es waren zu dieser Uhrzeit fast 28 Millionen Wirecard Aktien im Wert von 1 Milliarde Euro als Leerverkauf positioniert. Exakt um 10:43 Uhr wurde von der Wirecard via DGAP mitgeteilt, dass die Vorlage wegen unrichtiger Saldenbestätigungen nicht stattfinde. Das Testat durch E&Y wurde angesichts fehlender Unterlagen für die Existenz von 1,9 Milliarden Euro auf vermeintlichen Treuhandkonten verweigert. E&Y sprach von "zu Täuschungszwecken vorgelegten unrichtigen Saldenbestätigungen". Die Aktie brach in einer Stunde um 66% ein, zeitgleich machten Short Seller fast 3.3 Milliarden Euro Gewinn.

Dr. Markus Braun trat am 19.06.2020 mit

sofortiger Wirkung zurück. Am 22.06.2020 wurde Jan Marsalek als COO mit sofortiger Wirkung aus dem Vorstand entlassen. Er war für die Tagesgeschäfte zuständig und wird mittlerweile als Flüchtiger mit einem internationalen Haftbefehl gesucht. Ihm werden schwere kriminelle Handlungen zur Last gelegt. Am 25.06.2020 beantragte Wirecard vorläufige Insolvenz, die Aktie fiel auf 1,22€. Das Unternehmen räumte ein, dass die 1,9 Milliarden Euro mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht existieren.

Kursverlauf der Aktie:

18.06.20	- 62,71%
19.06.20	- 36,30%
22.06.20	- 44,70%
23.06.20	+ 25,84%
24.06.20	- 30,89%
25.06.20	- 73,99%
26.06.20	- 54,50%

Der persönliche Verlust von Dr. Braun

Aktuell hält Dr. Markus Braun rechnerisch noch 1.97% der auf dem Markt erhältlichen Aktien. Dies entspricht 2,43 Millionen Stück. Die Aktie verzeichnet zum 15.07.2020 einen Wert von 2.30€. Damit sind seine aktuellen Anteile noch 5.589 Millionen Euro wert. Der Buchverlust gegenüber dem Wert der Aktie zum 17.06.2020 beträgt somit 237,4 Millionen Euro und damit steigt sein privater Verlust auf 822,9 Millionen Euro. Die BaFin hatte im Zuge seiner Verkäufe vom 22.06.2020 und 24.06.2020 Anzeige gegen ihn erstattet. Der Verdacht des Insiderhandels angesichts der kurz darauffolgenden Insolvenz der Wirecard seien hinreichend für eine Anzeige. Fraglich ist nun, ob er wirklich wissentlich fast eine Milliarde Euro verbrannt hat oder tatsächlich nichts davon wusste.

Fazit

Wirecard und seine unternehmerischen Organe wuchsen nicht in dem Tempo, wie ihre Umsätze, dadurch hatten möglicherweise einzelne Schlüsselpersonen mehr Handlungsspielraum erlangt, als sie eigentlich hätten haben dürften, ohne von anderen Per-

sonen oder Behörden in ihren Handlungen kontrolliert zu werden. Eine Mitschuld bzw. Vergünstigung der negativen Situation seitens der BaFin werden derzeit durch die Regierung geprüft. Objektiv betrachtet kann man davon ausgehen, dass Dr. Braun nicht genau wusste, was in seinem Unternehmen vorging, da er gegen Ende mit seiner 8,04%igen Beteiligungen an dem Unternehmen als größter Einzel-Aktionär einiges verloren hat. Auch die Vorwürfe hatte er stets abgewiesen und die Investoren somit beruhigen können. Sein Post auf Twitter vom 17.05.2020:

"When all the noise and dust settles, Wirecard will still be a company that generates a billion Euro of EBITDA this year and is one of the fastest growing in its industry",

suggeriert, dass er daran glaubte, wie 2008 ein uneingeschränktes Testat zu erlangen. Er hatte volles Vertrauen in sein Unternehmen. Dass Jan Marsalek als ehemaliger COO auf der Flucht ist, lässt mutmaßen, dass er weit mehr

weiß als bislang vom Vorstand übermittelt. Dr. Braun stellte sich hingegen der Münchner Staatsanwaltschaft I, dafür reiste er extra aus Österreich an. Wirecard hatte auf seiner Website, unter der Rubrik Transparenz, immer wieder alle aufkeimenden Vorwürfe bestritten und alles beschönigt, dass 1,9 Milliarden Euro fehlen ist ein Beweis des Gegenteiles. Auch hat Wirecard, wie alle anderen europäischen Unternehmen, gemäß Artikel 17 Abs. 1 MAR die Verpflichtung, alle kursrelevanten Informationen unverzüglich der Öffentlichkeit bereit zu stellen, was nicht geschehen ist. Einige Großkunden haben sich bereits von Wirecard getrennt, dass weitere folgen könnten ist nur eine Frage der Zeit. Klagen durch u.a. TILP sind eingeleitet worden, bei denen sich bereits 40.000 Geschädigte gemeldet haben (Stand 17.07.2020), in denen Summen in Milliardenhöhe als Entschädigungen gefordert werden. Ob diese etwas bringen, ist angesichts der Insolvenz fraglich. Das Wirecard Anfang September 2020 aus dem DAX ausgeschlossen wird, ist sehr wahrscheinlich.



Christopher Kulawik

seit Oktober 2017 Geschäftsführer des Böttcher-Management, ein Unternehmen für Kommunikationstechnik und IT-Infrastruktur.

Rankings in Unternehmen – Wie Manager unmoralisches Verhalten in Mitarbeiterwettbewerben reduzieren können

Zusammenfassung

- Viele Unternehmen setzen ihre Beschäftigten unter internen Wettbewerbsdruck, um sie zu motivieren. Die Mitarbeiter werden dabei von zwei Motiven angetrieben:
- Beim Ego-Motiv geht es vor allem ums
 Gewinnen dafür gehen Mitarbeiter auch unmoralische Wege.
- Beim Task-Motiv stehen die Aufgabe und die persönliche Weiterentwicklung im Vordergrund – dieses Motiv wird mit moralischem Verhalten assoziiert.
- Moralisches Verhalten der Wettbewerbsteilnehmer lässt sich stärken, indem besonders das Task-Motiv ausgelöst wird.
- Dafür können Verantwortliche zum einen dem Wettbewerb ein absolutes Leistungsziel hinzufügen und zum anderen in ihrer Kommunikation betonen, dass es nicht nur ums Gewinnen geht, sondern auch um die persönliche Weiterentwicklung.

Rankings in Unternehmen

Viele Unternehmen setzen ihre Beschäftigten unter internen Wettbewerbsdruck. Im Vertrieb zum Beispiel spielt Wettbewerb in Form von Ranglisten häufig eine Rolle. Dabei wird eine interne Rangliste erstellt, in der die erfolgreichsten Kolleginnen und Kollegen führen. Wer mehr verkauft als die Anderen, steht weiter oben. Abbildung 1 illustriert beispielhaft, wie solche Wettbewerbe durch sogenannte "Gamification Apps" (z.B. Spinify) unterstützt werden.

Solche spielerisch wirkenden Wettbewerbe sind kein Selbstzweck. Sie werden implementiert, weil sie zu mehr Leistung motivieren sollen. Zum einen, weil hohe Ränge mit besonderer Anerkennung und einem höheren Status einhergehen. Zum anderen, weil mit ihnen auch Preise verbunden sein können – von kleinen Zeichen der Wertschätzung bis hin zu Bonuszahlungen oder Beförderungen ist vieles möglich.



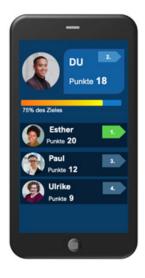


Abbildung 1: Eine Rangliste, wie Gamifications Apps (z.B. Spinify) sie auf einem Bildschirm im Büro (links) oder auf dem eigenen Smartphone (rechts) anzeigen. Im abgebildeten Symbolbild wird neben der relativen Leistung (Rang) auch die Erreichung einer absoluten Zielvorgabe (in Prozent) visualisiert. Quelle: Eigene Darstellung.

Das Problem: Unmoralisches Verhalten im Wettbewerb

Ob innerorganisatorischer Wettbewerb tatsächlich leistungssteigernd wirkt, wird intensiv diskutiert. Zahlreiche empirische Erkenntnisse deuten darauf hin, dass dem in vielen Fällen tatsächlich so ist. Uns geht es hier aber um einen anderen Aspekt: die nicht-intendierten Fehlanreize, die Wettbewerb in Organisationen auslösen kann. Die Erhöhung der eigenen produktiven Anstrengung ist nämlich nicht der einzige Weg, im Wettbewerb besser abzuschneiden. Die eigene Position lässt sich auch auf illegitime Weise verbessern: durch Betrug und Sabotage.

Betrug liegt vor, wenn man seine angebliche Leistung auf unzulässige Weise erhöht. Zum Beispiel durch Vertragsabschlüsse, bei denen man davon ausgeht, dass sie vom Kunden widerrufen werden. Von Sabotage hingegen sprechen wir, wenn die Leistung von Kollegen behindert wird, etwa indem wichtige Informationen zurückgehalten werden. Im Ergebnis gleichen sich Betrug und Sabotage: Wer solche Aktivitäten nutzt, verbessert seinen Rang ohne eigentliche Leistungssteigerung. Damit sind sie unmoralisch und widersprechen der ursprünglichen Intention von Wettbewerben. In einer Reihe von Forschungsprojekten sind wir der Frage nachgegangen, ob und unter welchen Umständen Betrug und Sabotage bei innerorganisatorischen Wettbewerben auftreten. Dabei haben wir auch untersucht, wie Verantwortliche Wettbewerbe so gestalten können, dass sie zwar motivierend wirken. ohne aber unmoralisches Verhalten zu fördern (Hartmann & Schreck, 2018; Piest, 2020; Piest & Schreck, 2020; Schreck, 2015).

Wettbewerbsmotive als Treiber unmoralischen Verhaltens

Unseren Studien liegt zunächst die Unterscheidung zweier Motive zugrunde, die im Wettbewerb stimuliert werden (vgl. Abbildung 2). Sie schließen sich nicht gegenseitig aus, können aber unterschiedlich stark ausgeprägt sein und sich so auf unmoralisches Verhalten auswirken (Piest, 2020).

Zum einen kann Wettbewerb die sogenannte "Ego-Motivation" auslösen. Hier steht der Wunsch im Vordergrund, die eigene Überlegenheit gegenüber den anderen Wettbewerbern zu demonstrieren. Der Fokus liegt darauf, die Wettbewerber zu übertreffen und den Wettbewerb zu gewinnen. Das Gewinnen um seiner selbst willen wird zum primären Ziel. Dieses Ziel kann mithilfe von Betrug oder Sabotage erreicht werden, weil beides die eigene Position im Wettbewerb verbessert, wenn auch auf illegitime Weise. Somit wird unmoralisches Verhalten wahrscheinlicher, wenn das Ego-Motiv dominiert.

Zum anderen kann Wettbewerb die sogenannte "Task-Motivation" auslösen. Hier steht der Wunsch im Vordergrund, seine Fähigkeiten zu verbessern, zu lernen und sich dadurch weiterzuentwickeln. Der Vergleich der eigenen Leistung mit jener der Anderen im Wettbewerb hilft einem dabei zu beurteilen, inwieweit man mit diesem Bestreben erfolgreich ist. Ist das Task-Motiv dominant, geht es den Mitarbeitern also vorranging um die Einschätzung und Verbesserung der eigenen Leistung. Betrug und Sabotage sind diesem Ziel nicht zuträglich, denn sie ändern nichts an der eigentlichen Leistung. Mehr noch, unmoralisches Verhalten schadet einem sogar, da man seine eigene Leistung nicht mehr realistisch einschätzen kann. Entsprechend ist weniger unmoralisches Verhalten zu erwarten, wenn das Task-Motiv dominiert.

Experimentelle Forschung zu unmoralischem Verhalten unter Wettbewerbsdruck

Mittels Verhaltensexperimenten lässt sich nun untersuchen, unter welchen Umständen welches Motiv im Vordergrund steht – und ob sich die dominante Motivation so auf Verhalten im Wettbewerb auswirkt, wie es unsere theoretischen Überlegungen erwarten lassen. Dazu lassen wir die Versuchsteilnehmer in Experimenten kleine Aufgaben erledigen und stellen sie dabei in Wettbewerb zueinander. Zum Beispiel lösen Versuchsteilnehmer in Zweiergruppen Rechenaufgaben; wer in der vorgegebenen Zeit mehr Aufgaben löst, erhält einen Bonus.

Dann geben wir den Probanden die Möglichkeit, sich durch unmoralisches Verhalten einen Vorteil zu erschleichen. Zum Beispiel

Kollegen übertrumpfen "Winning meant settling the score—(...) Gewinnen um jeden Preis bringing awareness to others that I'm Herabwürdigung anderer Wettbewerber the better swimmer I knew myself to be." zur Stärkung des Selbst "My goal was to make the most sales, Konkurrenten werden als Hindernisse Egobut mostly to outsell everybody else. I Motiv oder Feinde gesehen became jealous and wary of my cowor-Validierung der eigenen Überlegenheit kers. We would have to fight over custo-(und der Unterlegenheit der Anderen) mers in order to get the most sales." "To be honest, in a competition, I am not looking to improve myself, I'm trying my best to win." Fokus auf Aufgabenbewältigung Kom- • "I really liked most of the other competipetenzerwerb, Selbstverbesserung und tors. (...) we had all entered this compe-Vergnügen, statt nur auf Gewinn tition for fun more than anything else. I Wettbewerb dient als Erfolgsmaßstab für also felt confident that my horse was in die Bewältigung der Aufgabe just as good a shape as any of the other Persönliche Entdeckungs- und Lernhorses at the barn, so it was nice to see möglichkeit where he stacked up." Task-Eine neutrale, weniger abwertende Sicht | • "I did not think about the other compe-Motiv auf andere titors during the race, but close towards Andere Wettbewerber werden dafür wertthe end, I used it to push myself further to geschätzt, dass sie einen zu persönlicher get to the finish." Bestleistung motivieren "I did not win (...), but I came within the top 50 finishers, which was an improvement for me." "Just a side note, although I always want to be the best, I do not see it as a competition with others, more with myself."

Abbildung 2. Beschreibung von Ego- und Task-Motiv (Piest, 2020). Die mittlere Spalte nennt einige typische Charakteristika der jeweiligen Motive. Die rechte Spalte illustriert die Motive anhand ausgewählter Zitate von Versuchspersonen, die beschreiben, was sie in vergangenen Wettbewerben dachten oder empfanden. Quelle: Eigene Darstellung.

können sie die Anzahl der gelösten Aufgaben selbst berichten – und können dabei betrügen, indem sie mehr Aufgaben eintragen, als sie tatsächlich gelöst haben. Oder sie können sich einen Vorteil dadurch verschaffen, dass sie ihre Konkurrenten bei der Lösung der Aufgaben behindern.

Mithilfe solcher Verhaltensexperimente konnten wir unter anderem zeigen, dass man die Wettbewerbsmotive seiner Mitarbeiter beeinflussen kann. So kann unmoralisches Verhalten in Mitarbeiterwettbewerben möglicherweise vermindert werden.

Wie Wettbewerbsmotive beeinflusst und so unmoralisches Verhalten verringert werden kann

Das Gewinnen bzw. das Durchsetzen gegen Mitbewerber ist der Kern von Wettbewerben und steht dementsprechend meist im Vordergrund. Durch diesen Fokus auf das Gewinnen wird aber insbesondere das Ego-Motiv angesprochen – welches mit unmoralischem Verhalten assoziiert ist. Wie können Wettbewerbsveranstalter auch das Task-Motiv der Mitarbeiter aktivieren und dadurch unmoralisches Verhalten verringern? Unsere Ergebnisse zeigen zwei Möglichkeiten auf:

Die erste Möglichkeit besteht darin, den Wettbewerb (also die relative Leistungsbeurteilung) um ein absolutes Leistungsziel zu erweitern. Dann zählt nicht mehr allein das Übertreffen der Anderen, sondern auch die Erreichung eines absoluten Ziels, zum Beispiel ein Umsatzziel. So wird der Blick der Angestellten stärker auf die eigentliche Aufgabe und die eigene Leistung gelenkt. Unmoralisches Verhalten wird auf diese Weise reduziert (vgl. Abbildung 3).

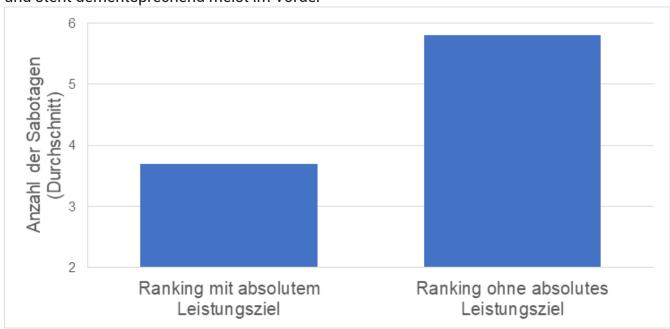


Abbildung 3: Versuchspersonen sabotieren seltener, wenn neben dem Ranking auch ein absolutes Leistungsziel besteht. Durch das absolute Leistungsziel rückt das Task-Motiv in den Vordergrund. Abbildung in Anlehnung an Hartmann and Schreck (2018, S. 372).

Die zweite Möglichkeit besteht darin, in der Beschreibung des Wettbewerbs statt des Ego-Motivs das Task-Motiv besonders herauszustellen. Wir nennen das "Framing". Anstatt den Wettbewerb als eine Gelegenheit zur Demonstration seiner Überlegenheit darzustellen, wird die Gelegenheit betont, seine eigene Leistung besser einzuschätzen und sich persönlich weiterzuentwickeln. Auf diese Weise rückt das Ego-Motiv in den Hintergrund und unmoralisches Verhalten wird verringert (vgl. Abbildung 4).

Hartmann and Schreck (2018) weisen darauf hin, dass ein Task-Motiv zwar moralisches Verhalten stärkt, aber möglicherweise auch die Leistung der Wettbewerbsteilnehmer senken kann. Bei Piest (2020) gibt es im Hinblick auf die Leistung allerdings keine bedeutenden

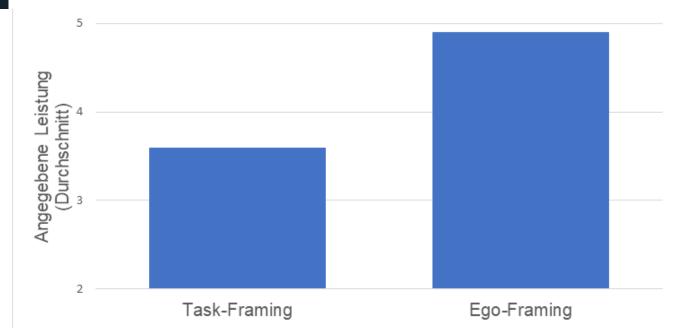


Abbildung 4: In einem Experiment wurde ein Wettbewerb entweder als eine Möglichkeit dargestellt, sich im Wettbewerb persönlich Weiterzuentwickeln (Task-Framing) oder als eine Möglichkeit, im Wettbewerb seine Überlegenheit zu demonstrieren (Ego-Framing). Versuchspersonen in der Ego-Framing Gruppe gaben eine deutlich höhere Leistung an. Aus einer Vergleichsgruppe (nicht abgebildet) wissen wir, dass die tatsächliche Leistung unabhängig vom Framing ist. Die höhere angegebene Leistung ist also auf Betrug zurückzuführen. Das bedeutet, dass das Betonen persönlicher Entwicklungsmöglichkeiten bei der Wettbewerbskommunikation unmoralisches Verhalten verringert. Abbildung in Anlehnung an Piest (2020, S. 121).

Unterschiede zwischen Task- und Ego-Motivation. Es ist also im Prinzip möglich, durch Stärkung des Task-Motivs unmoralisches Verhalten zu verringern, ohne einen Leistungsabfall hervorzurufen.

Fazit

Mitarbeiterwettbewerbe sollten so gestaltet sein, dass die Betonung auf dem Vergleich von Fähigkeiten und Leistungen bei einer Aufgabe liegt – nicht allein auf dem Gewinnen. Dies kann z.B. durch das Hinzufügen eines absoluten Leistungsziels erreicht werden oder durch die explizite Betonung der Möglichkeit, sich persönlichen weiterzuentwickeln und zu verbessern. So rückt Rivalität in den Hintergrund und Betrug und Sabotage verlieren ihren Nutzen. In jedem Fall sollten Wettbewerbe nicht naiv in der Hoffnung auf ihre motivierende Wirkung eingesetzt, sondern die Möglichkeit nicht intendierter Nebenwirkungen mit berücksichtigt werden.

Literatur:

Hartmann, F., & Schreck, P. (2018). Rankings, Performance, and Sabotage: The Moderating Effects of Target Setting. European Accounting Review, 27(2), 363-382.

Piest, S. (2020). Competition and Unethical Behavior—Utilizing State Competitiveness to Reduce Cheating in Contests among Employees. Unpublished Dissertation, Martin-Luther-University, Halle (Saale).

Piest, S., & Schreck, P. (2020). Contests and Unethical Behavior in Organizations—a Review and Synthesis of the Empirical Literature. Unpublished working paper.

Schreck, P. (2015). Honesty in Managerial Reporting: How Competition Affects the Benefits and Costs of Lying. Critical Perspectives on Accounting, 27, 177-188.



Prof. Dr. Philipp Schreck

ist Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensethik und Controlling an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und Vorstandsmitglied am Wittenberg-Zentrum für globale Ethik. Die Schwerpunkte in seiner Forschung und der Lehre liegen auf Themen der Unternehmensverantwortung, Nachhaltigkeitsberichterstattung und Verhaltenswirkungen von Anreizsystemen. Dabei kommen insbesondere empirische Methoden zum Einsatz, aktuell vor allem Verhaltensexperimente.

Über die Autoren



Simon Piest

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Unternehmensethik und Controlling der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Von 2015 bis 2018 war er Stipendiat des Doktorandenkollegs "Ethik und gute Unternehmensführung" am Wittenberg-Zentrum für globale Ethik. In seiner Dissertation beschäftigte er sich mit der Frage, wie unmoralisches Verhalten in Wettbewerben reduziert werden kann.

Was erwartet dich als Mitglied

im Börsenkreis Halle?

Im Akademischen Börsenkreis, Universität Halle e.V. hast du die Möglichkeit, dich abseits der sehr theoretisch geprägten Lehrveranstaltungen auf ungezwungene Art und Weise zum Thema Börse und Finanzmärkte weiterzubilden.

Auf unserem Stammtisch diskutieren wir aktuelle Themen, verwalten gemeinsam unser Musterportfolio oder hören spannende Vorträge von anderen Mitgliedern. Dabei kannst du dich selbst ebenfalls gerne mit einem eigenen Inputvortrag beteiligen und ein Thema deiner Wahl mit den Anwesenden diskutieren, ganz ungezwungen. Im Anschluss kommst du auch noch mit dem Einen oder Anderen ins Gespräch und lernst deine Kommilitonen kennen.

Die Teilnahme an nationalen und internationalen Börsenfahrten steht dir ebenfalls offen. Diese finden jeweils mindestens einmal jährlich statt.

Du kannst auch gerne aktiv an der Vereinsarbeit mitwirken. Dabei kannst du helfen, Vorträge und Fahrten zu organisieren oder z. B. an der Auf+Ab mitarbeiten.

Falls du Interesse am Börsengeschehen hast, komm einfach vorbei und schau dir den Verein ganz unverbindlich an. Dafür musst du auch kein Wirtschaftswissenschaftler sein. Börse und Finanzmärkte sind für alle interessant und in Zeiten von Niedrigzinsen findet man hier eine gute Möglichkeit zur Altersvor...

Aber dazu mehr bei unserem nächsten Stammtisch.

Wir sehen uns. Bis dann!



Unser Stammtisch findet in der Vorlesungszeit jeden zweiten Dienstag um 20 Uhr statt. Mehr Infos dazu findet ihr unter: https://www.boersenkreis-halle.de/



Vortrag zum jährlich stattfindenden Börsenführerschein

Besuch der Commerzbank bei unserer nationalen Börsenfahrt nach Frankfurt.





Semesteranfangstreffen mit Manuel Koch

Moment! Hier fehlt noch was!

Genau, es fehlt Ihre Werbung bzw. Ihr Artikel.

Wenn Sie für die nächste "auf + ab" eine Anzeige schalten oder einen Artikel verfassen möchten, dann schicken Sie uns doch einfach eine Anfrage an:

info@boersenkreis-halle.de

Impressum

Herausgeber

Akademischer Börsenkreis, Universität Halle e.V./Nr. 40/Auflage 2020

Leitung

Sarah Franke

Redaktion

Prof. Dr. Dr. h.c. Ulrich Blum Benjamin Bost

Christopher Kulawik

Simon Piest

Thomas Puls

Prof. Dr. Philipp Schreck

Johannes Tappert

Mitarbeit

Benjamin Bost

Druck

Techniker Krankenkasse

Anfragen

Akademischer Börsenkreis, Universität Halle e.V.

Große Steinstraße 73 - 06108 Halle

Tel. 0345/5522925 - Email: info@boersenkreis-halle.de

www.boersenkreis-halle.de

Haftung

Den Artikeln, Grafiken und Empfehlungen liegen Informationen zu Grunde, die unsere Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen.



Unsere Hochschulberater finden Sie da, wo es am meisten Sinn macht: direkt an Ihrem Campus.

Dort stehen wir Ihnen rund um alle Fragen zu Ihrer Krankenversicherung – vor, während und nach dem Studium – zur Verfügung. Gerne treffen wir uns wo Sie wollen, Anruf oder E-Mail genügt.

Ich berate Sie gern:
Ulrike Heiland
Hochschulberaterin
Tel. 040 - 460 65 10 30 53
ulrike.heiland@tk.de