

tik in den 1970er und 1980er Jahren erfolgreich als wichtige Europa-Strategie verankert werden konnte, und untersucht, warum und mit welchen Folgen diese Zielsetzung bei der Weiterentwicklung der Europäischen Union zum vereinheitlichten Wirtschafts- und Währungsraum seit den 1990er Jahren nur sehr eingeschränkt Beachtung fand.

Brigitte Young fragt nach den Geschlechterdimensionen der aktuellen weltweiten Finanzkrise. Sie untersucht das Schuldner-Gläubiger-Verhältnis des Geldverkehrs als soziales Verhältnis mit ausgeprägter Geschlechtsspezifität; sie rückt die üblicherweise als Verursacher der Finanzkrise kritisierte, spekulativ betriebene Verallgemeinerung von Wohnungs- und Hauseigentum in den Zusammenhang einer neuen Geschlechterordnung und verdeutlicht schließlich für Geldgeschäfte insgesamt die nach Klasse, ‚Rasse‘ und Geschlecht sehr ungleich ausgestalteten Zugänge und Verteilungen von Risiken und Nutzen, von Gewinnen und Verlusten. Im letzten Beitrag des Sammelbandes bietet Gülay Çağlar schließlich eine Übersicht zu den Formen, Möglichkeiten und Grenzen der geschlechterpolitischen Einflussnahme auf die internationale Wirtschafts- und Handelspolitik mit Hilfe transnationaler Wissensnetzwerke.

Karin Hausen, Berlin

Claudia Honegger, Sighard Neckel u. Chantal Magnin Hg., **Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt**, Berlin: edition suhrkamp 2010, 398 S., EUR 16,-, ISBN 978-3-518-12607-3.

In der (massen)medialen Diskussion über die Gründe der Finanzkrise wird neben strukturellen Defiziten wie einer unzureichenden staatlichen Bankenaufsicht und einem falschen Risikoverhalten der Banken oft eine anthropologische Ursache genannt: die Gier. Eine differenzierte Motivanalyse der BankerInnen findet ausgesprochen selten statt, da kaum Selbstzeugnisse aus diesen Kreisen publiziert werden. Während sich die SprecherInnen der Banken und einzelne Vorstandsmitglieder gelegentlich zu Fragen der individuellen und der institutionellen Verantwortung äußern, bleiben die BankerInnen aus der zweiten und dritten Führungsreihe aus Angst vor Sanktionen wie dem Verlust des Arbeitsplatzes meist stumm. Dies hat zur Folge, dass ihr Bild in der Öffentlichkeit oft von Klischees und nur selten von persönlichen Erfahrungen oder seriösen empirischen Untersuchungen bestimmt wird.

Dieses Buch vermittelt als erste Veröffentlichung einen Einblick in die Motive und Rechtfertigungsmuster jener BankerInnen, die Wertpapiere konzipieren, im großen Stil damit handeln, Risiken managen und Wertpapiere an private AnlegerInnen verkaufen. In 31 nichtstandardisierten Interviews porträtieren die rund 30 Autorinnen und Autoren anonymisierte BankerInnen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, denen sie als FragestellerInnen und als BeobachterInnen gegenüberreten. Längere wörtliche Zitate erlauben tiefe Blicke in die berufliche und private Motivation der BankerInnen

sowie in individuelle Rechtfertigungs- und Rationalisierungsstrategien (im Freud'schen Sinne).

Die meisten BankerInnen sprechen bereitwillig über ihre professionelle Identität und über die Gründe, weshalb sie sich für diesen Karriereweg entschieden haben. Es überrascht durchaus, dass die Maximierung des Einkommens und der Rausch des Geldverdienens – und Ausgebens – nur bei den hochbezahlten InvestmentbankerInnen das dominierende Handlungsmotiv war. Während sich die EntwicklerInnen der sogenannten strukturierten Wertpapiere an der hochmathematisch elaborierten Konstruktion ihrer Produkte berauschten, bezogen die eher traditionellen BankerInnen im PrivatkundInnen- und Vermögensanlagegeschäft ihren Berufsstolz aus den professionellen und kompetenten Beratungsleistungen zum Nutzen ihrer Kundschaft.

Der Beinahe-Zusammenbruch des Bankenwesens auf dem Höhepunkt der Finanzkrise wird in unterschiedlichem Ausmaß als eine einschneidende Zäsur ihrer beruflichen Entwicklung und ihres professionellen Selbstverständnisses empfunden. Während sich die BankerInnen in den Geschäftsfeldern Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft und Vermögensanlage in ihrem traditionellen Selbstverständnis als DienstleisterInnen im langfristigen Interesse ihrer Kundinnen und Kunden bestätigt sehen können, bleiben Gefühle von Schuld und Mitverantwortung gegenüber den geschädigten KundInnen nicht aus. Obwohl die Finanzkrise die innerbetriebliche Hierarchie zwischen den heroisierten und hoch bezahlten InvestmentbankerInnen und den KollegInnen im traditionellen Bankgeschäft zugunsten der Letzteren veränderte und damit den Status der traditionellen BankerInnen erhöhte, hat die Identifikation mit dem eigenen Beruf Schaden erlitten. Aus der Sicht der traditionellen BankerInnen sind nicht so sehr Individuen wie die InvestmentbankerInnen, sondern vielmehr strukturelle Gründe wie die Übernahme des amerikanisch-britischen Geschäftsmodells für die Finanzkrise verantwortlich, da sich das angelsächsische Geschäftsmodell durch eine Konzentration auf das hochprofitable globale Investmentbanking und eine kurzfristige Gewinnorientierung bei ausgeprägtem Risikoverhalten auszeichnet. Als ManagerInnen von traditionell orientierten Kreditinstituten wie Regionalbanken und Sparkassen sehen sie das kontinentaleuropäische Modell des *stakeholder capitalism* bestätigt, das sich vom angelsächsischen *shareholder capitalism* durch eine gleichrangige Orientierung an den legitimen Interessen der MitarbeiterInnen, KundInnen und der gesamten Gesellschaft auszeichnet und eine ausschließliche Fokussierung auf die Gewinnmaximierung der AktionärInnen (durch hohe Gewinne und Kurssteigerungen) ablehnt.

Die öffentlich kritisierten InvestmentbankerInnen sprechen freimütig über den Machbarkeitsrausch vor der Finanzkrise und die ‚Drogen‘ Geld und Erfolg als Triebkräfte ihres Handelns, ohne dass sie ihr Geschäftsmodell grundsätzlich in Frage stellen. Obwohl sie sich selbst als Getriebene eines Wirtschaftssystems mit grenzenlosen Profitserwartungen und reduziertem Risikobewusstsein sehen, bleibt eine Ursachenerforschung der selbstzerstörerischen Dynamik aus. Die Ursachen der Krise werden dem falschen Risikoverhalten einzelner amerikanischer Banken wie Lehman Brothers zuge-

ordnet und damit individualisiert und externalisiert. Die interviewten BankerInnen stellen den weltweit entgrenzten Wettbewerb unter der Maxime der Profitmaximierung – zur Abwehr möglicher feindlicher Übernahmen – nicht grundsätzlich in Frage. Krisenerwartungen oder gar Krisenfurcht bestanden bis 2008 nicht. Sie lebten in einer professionellen Subkultur, in der historische Krisenerfahrungen nicht einmal verdrängt werden mussten, da sie nie existierten.

Die risikomathematisch versierten EntwicklerInnen der strukturierten Wertpapiere sehen die Verantwortung in den Geschäftspraktiken der InvestmentbankerInnen, die mangels mathematischer Fähigkeiten die Grenzen und Risiken dieser Modelle nicht verstanden. Eine Selbstkritik am fragwürdigen volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Nutzen ihrer renditegenerierenden Modelle bleibt wegen der segmentierten Verantwortung in einer modernen Bank aus. Aus diesem engen Verständnis von professioneller Verantwortung wird die Schuldfrage an die WertpapierhändlerInnen und an die KundenberaterInnen delegiert. Während die WertpapierhändlerInnen aus Gewinnmaximierungsinteresse Risiken kumulieren ließen, seien die VerkäuferInnen von Hypothekendarlehen in den USA für das schlechte Ausgangsmaterial der strukturierten Wertpapiere verantwortlich – und hätten damit das mathematische Risikomanagement scheitern lassen. Die Autorinnen und Autoren prägen für dieses Verhalten den Begriff der „strukturierten Verantwortungslosigkeit“, der das strukturell bedingte Fehlen einer Gesamtverantwortung für das Unternehmen, die KundInnen und die Finanzprodukte treffend beschreibt.

Dank der zahlreichen Interviews mit sorgfältig ausgesuchten GesprächspartnerInnen vermitteln die Interviews einen repräsentativen Einblick in individuelle Krisendeutungs- und Krisenbewältigungsmechanismen von BankmanagerInnen. Die Interviews werden durch erklärende und generalisierende Artikel über die Soziologie der unternehmerischen Erfolgskultur, die Gender-Soziologie der Bankkultur, die Soziologie des Bankenvertrauens und das institutionensoziologische Problem der segmentierten Verantwortung im Bankgeschäft ergänzt. Eine fulminante Philippika der Literaturnobelpreisträgerin Elfriede Jelinek schließt das Buch ab. In einem Artikel von Dietmar J. Wetzel, Markus Flück und Lukas Hofstätter zur geschichtlichen Genesis des heutigen Bankwesens in Deutschland, der Schweiz und Österreich fallen einige Ungenauigkeiten und Pauschalurteile zur Geschichte der deutschen Großbanken auf, die den wissenschaftlichen Wert dieses Buchs als zeitgeschichtliche Quelle und soziologische Darstellung kaum trüben. Ein Glossar erklärt alle Fachbegriffe des heutigen Bankwesens, sodass die Interviews auch für bankwirtschaftliche LaiInnen verständlich sind.

Christopher Kopper, Bielefeld

