

Korruption, Betrug und 'Corporate Governance' in den USA – Anmerkungen zu Enron

„The United States has the best corporate governance, financial reporting, and securities markets systems in the world“ (Business Roundtable 2002).

I. Bilanzfälschung¹

Enron, WorldCom, Adelphia Communications und Arthur Andersen sind Firmennamen, die inzwischen zu Metaphern für Bilanzfälschung, Korruption und betrügerischen Konkurs geworden sind.² Einige Kommentatoren haben von einem „Watergate“ der Wirtschaft gesprochen und einen langfristigen Vertrauensverlust in die amerikanischen Finanzmärkte vorausgesagt. Untersuchungsausschüsse, die vom US-Kongress eingesetzt wurden, haben auf vielen hundert Seiten die betrügerischen Manipulationen im Detail beschrieben.³ Hier werden nur die wichtigsten Anklagepunkte zusammengefasst und mit Beispielen illustriert. Die Analyse des empirischen Materials soll vor allem drei Fragen beantworten:

– Sind die Konkurse von Enron oder WorldCom das Ergebnis betrügerischer Strategien, für die *einzelne* Manager verantwortlich sind? Die Akteure im Enron-Drama wären dann nur besonders habgierige Exemplare des *homo oeconomicus*, und ihr Verhalten könnte durch ein Zitat von David Hume (1994b, S. 59) erklärt werden: „Avarice, or the desire of gain, is an universal passion, which operates at all times, in all places, and upon all persons.“

1 Die Daten für diesen Aufsatz wurden während eines Forschungsaufenthaltes an der Stanford University erhoben (2002). Ich danke der Volkswagenstiftung, die den Forschungsaufenthalt ermöglicht hat. Dank schulde ich auch meinen Kollegen, die frühere Fassungen mit kritischen Anmerkungen versehen haben: R. Buxbaum, N. Fligstein, B. Frey, P. Gourevitch, S. Kalleberg; insbesondere gilt mein Dank Bodo von Greiff.

2 Enron meldete am 2.12.01 Konkurs an; Adelphia Communications am 25.6.02; Sunbeam am 6.2.01; Global Crossing am 28.1.02; WorldCom am 21.7.02 (bisher der größte Konkurs in der Geschichte der USA). Die Firma Arthur Andersen war der Wirtschaftsprüfer für Enron, WorldCom, Sunbeam, Waste Management, Global Crossing, Qwest. Jede dieser Firmen hat ihre Bilanzen in der einen oder anderen Weise gefälscht.

3 Die wichtigsten Berichte sind am Ende des Literaturverzeichnisses aufgelistet. Dort findet sich auch ein Verzeichnis der in diesem Artikel benutzten *Abkürzungen*.

– Oder sind diese Fälle von Betrug das Ergebnis einer institutionellen Fehlsteuerung? In diesem Fall müssten die Konkurse aus der Struktur der ökonomischen *Institutionen* in den USA erklärt werden.

– Und schließlich: Welche Motive müssen wir den Akteuren unterstellen, um ihr Verhalten für uns *verständlich* zu machen? Ist Habgier eine „universal passion“ oder eher ein kulturspezifisches Verhaltensmuster?

Mit den beiden ersten Fragen werden zwei konkurrierende Hypothesen formuliert. Mit der letzten Frage wird versucht, die Perspektive der Akteure (der „Betrüger“) mit der Ebene der Institutionen zu verbinden. Ich werde in den folgenden Abschnitten versuchen, ein *singuläres* Ereignis (Enron) mit den Methoden und Theorien der Sozialwissenschaft zu erklären und die Motive der Akteure verständlich zu machen.

Zunächst eine Zusammenfassung der wichtigsten Anklagepunkte:⁴

Bilanzfälschung: Die eingangs genannten Unternehmen haben in komplexen und für Außenseiter kaum durchschauenden Verfahren ihre Bilanzen gefälscht. Gegen den Wirtschaftsprüfer Arthur Andersen wurde der Vorwurf erhoben, die Fälschungen unterstützt und gedeckt zu haben. Der Zweck war fast immer, die Gewinnerwartungen der Finanzmärkte zu erfüllen. Die Akteure haben die Bilanzen solange „getrimmt“, bis der Gewinn pro Aktie auf den Cent genau den Erwartungen der Analysten entsprach. In der New York Times war z.B. zu lesen:

„Enrons Manager haben einen Plan entwickelt, um Gewinne aus einer Gruppe von Kraftwerken zu ziehen, die im Mittleren Westen erst noch gebaut werden sollten. [...] Wenn es Enron gelingen würde, Lieferverträge für die Elektrizität dieser Kraftwerke bereits jetzt zu verkaufen, könnte es die langfristigen Gewinne sofort verbuchen, obwohl es gegenwärtig dafür nicht einen Cent erhielte. Da sich kein Energie-Unternehmen bereit fand, diese Verträge abzuschließen, wandte sich Enron an seine Bank, Merrill Lynch, die eine eigene Abteilung für Energie-Handel hat. Enron schlug eine reziproke Swap-Operation vor: Enron würde Energie-Lieferverträge [futures] von Merrill kaufen und Merrill würde gleichzeitig Energie-Lieferverträge von Enron kaufen. [...] Obwohl Arthur Andersen [der Wirtschaftsprüfer von Enron] und Merrill Lynch große Bedenken gegen diesen Handel hatten, wurde er innerhalb von 10 Tagen vorbereitet und abgeschlossen. [...] Da Enron die Gewinn-Ziele erreichte, haben Enrons Top-Manager viele Millionen Dollar in Aktienoptionen und Gewinnbeteiligungen kassiert.“⁵

*Betrügerische Subunternehmen:*⁶ Enron hat zahlreiche Subunternehmen gegründet, um Schulden und Verluste aus der eigenen Bilanz zu entfernen und in die Bilanzen

⁴ Vgl. dazu: Senator Levin's „Opening Statement: The Role of the Board of Directors in Enron's Collapse“ (Permanent Subcommittee on Investigations 2002).

⁵ Quelle: NYT 8 Aug. 2002, p. C12. (Artikel aus der NYT, WST, Internet-Material, Zitate aus Spezialzeitschriften, etc. wurden vom Autor übersetzt/paraphrasiert.)

⁶ Die Subunternehmen werden als „special purpose entities“ (SPE) bezeichnet. Sie gelten als „selbständige“ Unternehmen und müssen nicht konsolidiert werden, wenn wenigstens 3% (sic!) des Kapitals von unabhängigen Firmen/Personen stammt.

der (abhängigen) Subunternehmen zu verschieben. Diese Manipulationen verschleierten die tatsächliche Finanzlage des Unternehmens und ließen Enron gegenüber den Finanzmarkt-Analysten und den Rating-Agenturen besser erscheinen als es den Tatsachen entsprach. „Zum Zeitpunkt des Konkurses hatte Enron ca. 50% seiner Bilanzsumme in Subunternehmen 'verschoben'“.⁷ Dazu einige Details:

„Im März 1998 hatte Enron für 10 Mill. \$ Aktien von *Rhythms NetConnections*, einem Internet-Dienstleister, erworben. Enron war vertraglich gebunden, diese Aktien bis zum Ende des Jahres 1999 nicht zu verkaufen. Im April 1999 ging *Rhythms* an die Börse und der Kurs stieg dramatisch an. Die Aktien, die Enron gekauft hatte, waren jetzt 300 Mill. \$ wert. Um sich gegen einen Kursverfall abzusichern, suchte Enron nach einer Versicherung. Der normale Weg, eine solche Versicherung zu kaufen, ist eine 'put option'. Das Problem war jedoch, dass die Aktien von *Rhythms* so riskant waren, dass an der Wall Street niemand bereit war, eine solche Versicherung zu übernehmen. Andrew Fastow [Finanzchef von Enron] gründete ein Subunternehmen, dessen Kapitalisierung aus Enron-Aktien bestand und das an Enron 'put options' verkaufte. Im Grunde 'versicherte' Enron sich damit selbst, [...] da es tatsächlich keine Versicherung gab“ (Fusaro/Miller 2002, S. 133-134).

„Dies ist eine klare Verletzung aller Bilanzierungs-Prinzipien und wurde offensichtlich von Arthur Andersen gebilligt. [Diese und andere Betrugsfälle] führten zu einer Reduktion des Aktienkapitals von Enron in Höhe von 1,1 Milliarden \$ und zu einer Reduzierung des Gewinns in Höhe von 700 Mill. \$. Die Top-Manager von Enron waren informiert und sie wussten, dass [Fastow] damit eine Menge Geld verdiente. Weder sie noch der Aufsichtsrat von Enron haben irgendetwas unternommen.“⁸

Bereicherung: Ein Unternehmen, das die Erwartungen der Finanzmärkte erfüllt, kann mit steigenden Kursen rechnen. Die gefälschten Bilanzen von Enron erfüllten diese Erwartungen und erlaubten den Enron-Managern, ihr Jahreseinkommen auf 100 Mill. \$ und mehr zu erhöhen (Aktienoptionen).

Dr. Charles LeMaistre war Mitglied des Aufsichtsrates von Enron und Vorsitzender des Personalausschusses. Vor dem *Permanent Subcommittee on Investigations* (US-Senat) sagte er aus, dass Kenneth Lay im Jahr 2000 ca. 141 Mill. \$ verdient habe; davon erhielt er 131 Mill. \$ in Form von (eingelösten) Aktienoptionen. Ca. 93% des Einkommens von K. Lay sind also auf die (betrügerischen) Finanzmanipulationen der Manager zurückzuführen. Andrew Fastow erhielt von Enron 30 Mill. \$ an Gebühren für die 'Kursabsicherung' der Rhythms-Aktien.⁹

Korruption: Enron war ein Energie-Handelsunternehmen und konnte nur so schnell wachsen, weil der Markt für Elektrizität in den USA dereguliert wurde. In diesem

7 Permanent Subcommittee on Investigations (2002, S. 8; PDF-Version).

8 Quelle: Committee on Energy and Commerce (2002), part 3, p. 8 (PDF-Version). Die Verluste und die Reduktion des Aktienkapitals, auf die das Committee sich bezieht, entstanden überwiegend in Subunternehmen, die als „Raptors“ bezeichnet wurden – ein Name, der vom Film *Jurassic Park* inspiriert ist.

9 Kenneth Lay war Vorstandsvorsitzender (CEO) von Enron bis zum 23. Jan. 2002. Quellen: Statement LeMaistre (2002); Powers Report (2002); NYT 8. Aug. 2002, p. C12. Vgl. dazu auch das Interview mit der Ehefrau von K. Lay: <http://www.msnbc.com/news/695478.asp#BODY> (Jan. 2002).

liberalisierten Markt organisierte Enron zahlreiche Scheingeschäfte, die zu einer künstlichen Verknappung von Elektrizität in Kalifornien und zu einem dramatischen Anstieg des Strompreises führten.¹⁰ Während dieser Energie-Krise konnte Enron seinen Gewinn um mehrere Milliarden US-\$ steigern. Das Unternehmen hatte also ein direktes Interesse an der Deregulierung des Energie-Marktes.

Enron hat relativ großzügige Spenden an Politiker und die Republikanische Partei verteilt, um die Deregulierungs-Gesetze verabschieden zu lassen:

- Von den 248 Senatoren und Abgeordneten, die Mitglieder des Untersuchungsausschusses sind, der den Konkurs von Enron und seine Bilanzierungs-Praktiken untersuchen soll, haben 212 Spenden von Enron und von Arthur Andersen erhalten.
- Manager von Enron spendeten 1,8 Mill. \$ an die *Republikaner* und 175.699 \$ an die Demokraten (Zeitraum: 1989-2001); ca. 44% dieser Spenden stammen von Mr. und Mrs. Kenneth Lay.
- Die Energie-Industrie gehört in den USA zu dem Wirtschaftssektor, der am meisten für politisches Lobbying ausgibt (159,1 Mill. \$ im Jahr 2000).¹¹

Interessenkonflikte: Wirtschaftsprüfer sollen einerseits dafür bürgen, dass die von ihnen geprüften Bilanzen ein realistisches Bild der finanziellen Situation eines Unternehmens vermitteln; andererseits werden sie von eben den Unternehmen, die sie prüfen, für ihre Arbeit bezahlt.¹² Nicht selten werden Wirtschaftsprüfer von ihren Kunden unter Druck gesetzt, halb-legalen Geschäften den Schein von Legalität zu verleihen. Die Verfahren sind in der Profession als „kreative Bilanzierung“ bekannt, d.h. es geht hier de facto um „Standards, die so flexibel sind, dass Profite als Verluste deklariert werden können und umgekehrt“ (Buckley/O’Sullivan 1980, S. 7).

Die Analysten der großen Investmentbanken befinden sich in einem ähnlichen Interessenkonflikt (Saunders 1985): Einerseits sollen sie ein „objektives“ Urteil über die zukünftige Entwicklung eines Unternehmens abgeben, deren Aktien sie dem Publikum empfehlen. Andererseits werden die Analysten von den Investmentbanken bezahlt, und ihr Einkommen richtet sich häufig danach, wie viele

10 Am 6. April 2000 'exportierte' Enron Elektrizität (über das kalifornische Netzwerk) nach Oregon und 'importierte' wenige Stunden später diese Elektrizität wieder von Oregon nach Kalifornien. Enrons Händler wiederholten diese Transaktion am 6.4.2000 sieben Mal (WSJ 16 Sept. 2002, p. A8). Eine detaillierte Beschreibung ähnlicher Scheingeschäfte findet sich in: NYT 7 May 2002, p. A11 und 8 May 2002, p. C1, C6. Vgl. dazu auch Hogan (2002, S. 126).

11 Zum Vergleich: Die pharmazeutische Industrie gab im Jahr 2000 ca. 75,3 Mill. \$ für Lobbying aus. Quellen: Center for Responsive Politics, Daten der Federal Election Commission at: www.NYtimes.com/Enron (August 2002) und NYT 19 Sept. 2002, p. C2; weiterhin: Ansolabehere et al. (2000); http://www.opensecrets.org/news/enron/andersen_totals.asp.

12 Für Bilanzprüfung und Beratungs-Service erhielt Arthur Andersen von Enron im Jahr 2000 ca. 52 Mill. \$ (BW: 12 Aug. 2002, p. 52-55.) Vgl. dazu auch: Bazerman et al. (1997).

Aktien die Investmentbank dem Publikum verkaufen kann.¹³ Das folgende Beispiel zeigt, welche Sanktionen gegen Analysten verhängt werden, die glauben, dass sie *auch* den Aktionären verpflichtet sind:

„Chung Wu, ein Aktienanalyst bei UBS Paine Webber, verschickte an 73 Kunden, die er betreute, eine e-mail, die die folgende Warnung enthielt: 'Die finanzielle Situation von Enron verschlechtert sich. [...] Ich empfehle Ihnen, die Aktien von Enron zu verkaufen.' [...] Eine Kopie dieser e-mail geriet in die Hände der Enron-Manager. [...] Chung Wu wurde am gleichen Tag gefeuert“ (Fusaro/Miller 2002, S. 72-73).

Dieser kurze Bericht verdeutlicht, dass die Manager von Enron in *ein Netzwerk von Mittägern*¹⁴ eingebunden waren, ohne deren Hilfe sie ihre Strategien nicht hätten verfolgen können: Arthur Andersen musste akzeptieren, dass virtuelle Gewinne als reale Gewinne verbucht wurden. Merrill Lynch musste in dubiosen Energie-Swap-Geschäften kooperieren. Die unabhängige Energie-Kontrollbehörde, die das kalifornische Elektrizitäts-Netz überwacht und Enrons betrügerischen Energie-Handel bemerkt hatte, verzichtete auf eine Strafverfolgung.¹⁵ Große Investment-Fonds und Banken (darunter CalPERS und Citigroup) beteiligten sich an mehreren Enron-Subunternehmen (SPEs) und erhielten dabei Einblick in die Geschäftspraktiken von Enron.¹⁶ Und Enrons Aufsichtsrat stellte keine Fragen, sondern zog es vor zu schweigen. Erst das *gleichzeitige* Versagen dieser verschiedenen Institutionen machte es möglich, dass Enron 'im großen Stil' betrügen konnte.

13 In einigen Arbeitsverträgen wird festgelegt, dass die Analysten 3-7% der Gebühren erhalten, die die Investment-Bank aufgrund der Analysen und der Kundenberatung der Analysten verdient. Die Investment-Bank *Salomon Smith Barney* verkaufte z.B. WorldCom Aktien an Anleger im Wert von 24,7 Milliarden \$. Die Gebühren, die Salomon dafür erhielt, betrugen 140,7 Mill. \$. Jack Grubman, Chef-Analyst bei Salomon, empfahl die Aktien von Worldcom noch bis zum 22. April 2002 („kaufen“); im Juli 2002 meldete WorldCom Konkurs an (BW 13 May 2002, p. 39-40 and 5 Aug. 2002, p. 36).

14 Gourevitch (2002, S. 1) spricht von einer „collusion among 'reputational intermediaries'“. Zu diesen „reputational intermediaries“ gehören Wirtschaftsprüfer, Aktienanalysten, Investment-Banken und Rechtsanwälte.

15 „Kaliforniens 'Independent System Operator' (ISO) erwischte Enron and Sempra Energy am 20. Juli 2001, als diese beiden Unternehmen Gebühren für eine angebliche 'Entlastung' des Systems erhoben, obwohl sie keine Elektrizität durch die Leitung geschickt hatten“ (WSJ 16 Sept. 2002, p. A8).

16 Durch die Beteiligung des *California Public Employees Retirement System* (CalPERS) an einem Subunternehmen, das als *Joint Energy Development Investments* (JEDI) bezeichnet wurde, erhielt Enron nicht nur Kredite von diesem Pensions-Fonds zur Finanzierung von Energie-Geschäften. Die Beteiligung von CalPERS verlieh diesen Geschäften auch eine gewisse Seriosität.

II. Der Geist des Kapitalismus

Bei Max Weber lesen wir:

„'Erwerbstrieb', 'Streben nach Gewinn', nach Geldgewinn, nach möglichst hohem Geldgewinn [...] fand und findet sich bei Kellnern, Ärzten, Kutschern, Künstlern, Kokotten bestechlichen Beamten, Soldaten, Räubern, Kreuzfahrern, Spielhöhlenbesuchern, Bettlern: – man kann sagen: bei 'all sorts and conditions of men', zu allen Epochen aller Länder der Erde [...]“ (Weber 1969, S. 12).

Das Zitat könnte auch von David Hume stammen. Aber dann kommt bei Weber ein wichtiger Zusatz:

„Schrankenlose Erwerbsgier ist nicht im mindesten gleich Kapitalismus, noch weniger gleich dessen 'Geist'. Kapitalismus *kann* geradezu identisch sein mit *Bändigung*, mindestens mit rationaler Temperierung, dieses irrationalen Triebes.“

Irrationale Habgier wird durch die Institutionen des Kapitalismus in rationales Erwerbsstreben transformiert.¹⁷ Der „Geist des Kapitalismus“ kann nicht auf „avarice“ reduziert werden, sondern ist das Ergebnis der Rationalisierung und Modernisierung der westlichen Gesellschaften. Schrankenlose Erwerbsgier ist nicht nur irrational, sie ist auch ineffizient, weil der Erfolg des kapitalistischen Betriebs auf kontinuierlicher und berechenbarer Profitabilität beruht.

Für Hume (1994a, S. 55) war Habgier hingegen der Stachel des kapitalistischen Wirtschaftsprozesses: „Avarice, the spur of industry, is so obstinate a passion [...]“. Er steht damit in der Tradition von Adam Smith, der die „Interessen“ für den Motor des Kapitalismus hielt. David Hume und Max Weber vertreten in Bezug auf die menschlichen „passions“ also entgegengesetzte Thesen: Während für Hume „avarice“ ein Stachel ist, der die Ökonomie vorantreibt,¹⁸ ist für Weber der Kapitalismus als *rationale* Form des Wirtschaftens erst möglich, wenn die „passions“ in Institutionen gebändigt und temperiert werden.

In bezug auf Enron stellt sich die Frage, ob der betrügerische Konkurs nur ein Betriebsunfall war – bei dem die menschlichen Leidenschaften (passions) gewissermaßen über das Ziel hinausgeschossen sind, oder ob Enron in einer langen Reihe von Korruptions- und Betrugsfällen steht, die sich systematisch auf ein Versagen von Institutionen zurückführen lassen.¹⁹ Sollte die letzte These korrekt

17 Für M. Weber war diese rationale Bändigung natürlich in erster Linie ein Werk der religiösen Institutionen des Protestantismus.

18 Vgl. dazu Hirschman (1977, S. 17): „The idea of harnessing the passions of men, of making them work toward the general welfare [...] was put forward [already] by Bernard Mandeville.“

19 „Wenn die frühe Kapitalakkumulation in einer Volkswirtschaft nur durch Marx oder Betrug erklärt werden kann, dann besteht kein Zweifel, auf welche Seite die [industrielle] Entwick-

sein, wäre Enron ein Beispiel für die unvermeidlichen Transaktionskosten eines Systems, dessen Dynamik in einer durch Institutionen wenig regulierten Marktkonkurrenz begründet ist.

Das „Versagen“ der Institutionen soll in den nächsten Abschnitten genauer analysiert werden. Die Ergebnisse können zunächst in sieben Hypothesen zusammengefasst werden:

- (1) Korruption ist ein Austausch zwischen Subsystemen, der den spezifischen Code eines Subsystems verletzt.
- (2) „Socially deviant behavior [is] just as much a product of social structure as conformist behavior“ (Merton 1968, S. 175).
- (3) Die verschärfte *Konkurrenz* zwingt Unternehmen dazu, im Grenzbereich zwischen „gesetzlich noch zulässig“ und „illegal“ zu operieren. In der Fachsprache der Wirtschaftsprüfer wird diese Strategie als „aggressive Bilanzierung“ bezeichnet (push the law to its limits).
- (4) Jede Informations-Asymmetrie zwischen zwei Marktteilnehmern, die auf wirtschaftlich verwertbarem Wissen beruht, verbessert die Gelegenheitsstruktur für Betrug.
- (5) Die „economics of intangibles“ haben die Informations-Asymmetrie zwischen Insidern und Outsidern weiter gesteigert und die Gelegenheitsstruktur für (betrügerische) Finanzmarkt-Manipulationen verbessert.
- (6) Aktien-Optionen für Top-Manager setzen einen systematischen Anreiz zur Manipulation von Bilanzen, zur Ausnutzung von Insider-Wissen und zur selektiven Begünstigung von Analysten, die das Unternehmen „positiv“ beurteilen.
- (7) Korruption erleichtert die Kolonisierung des politischen Systems durch Großunternehmen und reduziert die Autonomie der politischen Institutionen.

In der ersten Hypothese wird versucht, Korruption im Kontext differenzierungstheoretischer Überlegungen zu definieren. In den Hypothesen (2) und (3) werden „Push-Faktoren“ identifiziert, die Individuen zu kriminellen Aktivitäten (Korruption, Betrug) treiben können. In den Hypothesen (4)-(6) werden „Pull-Faktoren“ analysiert: Sie beschreiben Gelegenheitsstrukturen (Anreize), die kriminelles Verhalten begünstigen. In Hypothese (7) wird Korruption im Verhältnis zwischen Ökonomie und Politik analysiert (Kolonisierung des politischen Systems).

lung in den USA zwischen 1870-1910 gehört“ (Buxbaum 1979, S. 244). Vgl. dazu auch: Perrow (2002); McCormick (1981).

III. Definitionen: Korruption und Betrug

Korruption: Perrow beschreibt die 'rechtliche' Regulierung der Eisenbahnen im Staat New York gegen Ende des 19. Jahrhunderts wie folgt:

„Wenn eine Eisenbahn-Gesellschaft einen Richter bestochen hatte, um ein günstiges Urteil zu erhalten, konnte eine andere Eisenbahn-Gesellschaft in einen entfernten Bezirk fahren und ein anderes Urteil kaufen und es sofort über den Telegrafen zurückschicken. [...] Nachdem die Eisenbahnen es einfach gemacht hatten, von einem Richter zum nächsten zu reisen, konnten die Eisenbahn-Gesellschaften bei dem Richter 'einkaufen', der ihnen das günstigste Urteil lieferte“ (Perrow 2002, S. 14).

An diesem Beispiel lässt sich zunächst verdeutlichen, was Korruption ist: Moderne Gesellschaften sind in Subsysteme ausdifferenziert, und in jedem Subsystem werden Austauschprozesse durch ein spezifisches „Medium“ vermittelt: Im politischen System ist das Medium die (legitime) „Macht“, im ökonomischen System das „Geld“, im Rechtssystem die „Gerechtigkeit“ und im Wissenschaftssystem die „Wahrheit“. Die *Autonomie* eines Subsystems ist darin begründet, dass als *legitime* „Währung“ zur Vermittlung von Austauschprozessen nur jenes Medium benutzt werden kann, das für die System-Operationen eines Subsystems jeweils konstitutiv ist. Die „Operationen“ im Wissenschaftssystem basieren auf dem Code „wahr/unwahr“, im Rechtssystem auf „legal/nicht legal“, im ökonomischen System auf „profitabel/nicht profitabel“ (Luhmann 2000).

Korruption wird definiert als ein Austausch *zwischen* Subsystemen, der den spezifischen Code eines Systems verletzt. Firmen, die „Gerechtigkeit“ oder „Politik“ kaufen oder Politiker, die Macht einsetzen, um Wissenschaftler zu animieren, eine politisch brauchbare Wahrheit zu produzieren, verletzen den Code des jeweiligen Systems.²⁰

Auf der System-Ebene bewirkt Korruption eine Entdifferenzierung sozialer Systeme (Verlust der Autonomie des Subsystems); auf der Werte-Ebene führt Korruption zum Verlust der Legitimation der spezifischen Operationen, und auf der funktionalen Ebene zum Kollaps der System-Operationen. Wenn Unternehmen kollektiv bindende Entscheidungen kaufen können, wird das politische System durch die Wirtschaft „kolonisiert“; politische Entscheidungen verlieren ihre Legitimation; und die Differenz zwischen Wirtschaft und Politik wird tendenziell aufgehoben.

20 Auch das Wissenschaftssystem ist natürlich auf ökonomische Ressourcen angewiesen, um zu überleben. Hier geht es um das Problem, dass der spezifische Code eines Subsystems (wahr/falsch) durch „Geld“ und/oder „Macht“ pervertiert wird. Vgl. dazu die in *diesem* Kontext 'zweideutigen' Ausführungen von Parsons (1969, S. 342): „At various points in the societal system, power is exchanged both for other generalized media, notably money and influence, and for intrinsically significant rewards.“

Betrug: Betrug ist Vertrauensbruch. Wenn ich einer Person nicht vertraue, wird es ihr schwerfallen, mich zu betrügen. Der Verlust von Vertrauen führt dazu, dass Finanzmärkte sich in einen „market for lemons“ verwandeln (Akerlof 1970). Der Verlust von Vertrauen hat zum Zusammenbruch der Firma Arthur Andersen geführt, die zu den fünf größten Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaften der Welt gehörte.²¹

J. Berardino, früherer CEO von Arthur Andersen, hat nach seinem Rücktritt dieses Problem so formuliert: „*Andersen sells trust!*“²² – Diese Einsicht kam jedoch zu spät. Enron war nicht der erste Fall von Bilanzfälschung und Konkurs, in den Andersen verwickelt war. *Waste Management*, *Sunbeam* und *Baptist Foundation of Arizona* waren zuvor den gleichen Weg gegangen: Erst wurde eine massive Bilanzfälschung aufgedeckt, dann gingen die Firmen in Konkurs. Andersen war in *allen* Fällen der Wirtschaftsprüfer.²³

Betrug ist ein Null-Summen-Spiel, das zwischen den Akteuren *innerhalb* eines Systems „gespielt“ wird. Was der Insider am Aktienmarkt gewinnt, verliert der Outsider. Die Gewinne der Enron-Manager müssen mit den Verlusten, die die Beschäftigten und Aktionäre von Enron erlitten haben, verrechnet werden.

IV. Sozialstruktur, abweichendes Verhalten und Konkurrenz

Um nochmals an die klassische kriminalsoziologische Einsicht von Merton zu erinnern: „Socially deviant behavior [is] just as much a product of social structure as conformist behavior“ (1968, S. 175). Er führt dann weiter aus: „Some social structures exert a definite pressure upon certain persons [...] to engage in non-conforming conduct“ (S. 186).

Die Frage, unter welchen Bedingungen eine bestimmte Sozialstruktur abweichendes Verhalten erzwingt („pressure“) oder zumindest als rationale Anpassungsreaktion nahelegt, beantwortet Merton mit dem Hinweis auf einen strukturellen Konflikt: Wenn in einer Gesellschaft einerseits Erfolg, Reichtum und sozialer Aufstieg zentrale kulturelle Werte darstellen, andererseits aber nur eine Minderheit über die legalen Mittel zur Erreichung dieser Ziele verfügt, ist abweichendes Verhalten eine rationale Anpassungsstrategie. Für unser Thema ist von besonderem Interesse, dass Merton annimmt, dass dieser Konflikt in der amerikanischen Gesellschaft besonders ausgeprägt sei: „Contemporary American culture appears to

21 A. Andersen wurde am 15.6.02 wegen Behinderung der Justiz (im Falle Enron) verurteilt. Die Firma beschloss die Selbstaflösung (als Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) am 31.8.02 (NYT 31 Aug. 2002, p. B3).

22 Rede vor dem Commonwealth Club, San Francisco, 4. Juni 2002.
<http://www.commonwealthclub.org/archive/02/02-06berardino-audio.html>.

23 Im Fall *Waste Management* hatte *Andersen* in einem Schlichtungs-Verfahren ein Bewährungsurteil erhalten. Dieses sah vor, dass *Andersen* im Wiederholungsfall mit einer verschärften Strafe zu rechnen hatte (NYT 8 May 2002, p. C6).

approximate the polar type in which great emphasis upon certain success-goals occurs without equivalent emphasis upon institutional means“ (S. 190).

Als Merton den Artikel in den dreißiger Jahren schrieb, hatte er die hohen Kriminalitätsraten in Städten wie Chicago oder New York vor Augen, aber noch nicht jenen exklusiven Kreis von Managern, von dem hier die Rede ist. Jedenfalls kann nicht behauptet werden, ein „Mangel“ an legalen Mitteln hätte die Manager in den Betrug getrieben. Ich möchte Mertons These durch zwei zusätzliche Annahmen modifizieren:

(1) Erst die *Verbindung* eines dominanten Wertmusters (Reichtum und Erfolg) mit einer alle Lebensbereiche durchdringenden *Konkurrenz* führt zu jenem sozialen Druck, den Merton als Ursache für abweichendes Verhalten identifiziert. Die „Schurken“ im Enron-Drama waren Top-Manager der obersten Führungsebene. In diesen Positionen nimmt Konkurrenz nicht ab, sondern exponentiell zu. Und Konkurrenz regiert nicht nur das Erwerbsleben, sondern erfasst auch die private Lebensführung.²⁴

Der ehemaliger Manager einer Energie-Firma hat Folgendes zu Protokoll gegeben:

„Ich schwöre, mein Anrufbeantworter war jeden Tag mit Anrufen von Bankern vollgestopft, die mir 'was verkaufen wollten. Sie kamen dann mit ihren Power-Point-Bildern, um uns zu erklären, warum wir dies oder jenes kaufen sollten, und wenn wir es nicht täten, wir ins Gras beißen würden, weil die Jung's von nebenan jede Minute einen neuen Deal machen“ (NYT 21. Aug. 2002, S. 16).

Sowohl Enron als auch WorldCom sind fast ausschließlich durch den Ankauf von Unternehmen gewachsen. WorldCom hat in wenigen Jahren z.B. 65 Firmen der Telekommunikations-Branche erworben.²⁵ Die Investment-Banker, die diese Transaktionen vermittelten, haben sich mit den „Deals“ eine goldene Nase verdient. Der Energie-Händler artikuliert den Konkurrenzdruck, dem die Manager auf dem Markt für Unternehmenskontrolle ausgesetzt sind: Entweder sie kaufen oder sie

24 „L. Dennis Kozlowski, 55, Sohn eines Polizeibeamten aus Newark (NY), der als Vorstandsvorsitzender die Firma Tyco zu einem internationalen Konglomerat ausgebaut hatte, wird beschuldigt, die Konten von Tyco benutzt zu haben, um damit alles zu bezahlen, von seiner privaten Wohnung auf der Park Avenue und Häusern in Boca Raton (Florida) bis hin zu Juwelen von Tiffany. Er wird auch beschuldigt, Tyco veranlasst zu haben, die Hälfte der Kosten für die Geburtstagsparty seiner Ehefrau (40) zu übernehmen, die auf Sardinien stattfand und mehrere Millionen \$ kostete. Seine Ehefrau war Kellnerin, die früher in einem Restaurant in der Nähe der Hauptverwaltung von Tyco (New Hampshire) bedient hatte“ (NYT 13 Sept. 2002, p. A1). Die Ideologie (from rags to riches) wird nicht nur durch „conspicuous consumption“ öffentlich vorgeführt, sie wird zur sozialen *Verpflichtung* in jenen sozialen Kreisen, deren Einkommen von Forbes regelmäßig in Ranglisten publiziert wird. Vgl. dazu auch Kalberg (2001, S. 312): „[...] the pursuit of wealth is extolled“.

25 „Übernahmen und Fusionen standen hinter dem Aufstieg und dem Fall von WorldCom“ (NYT 8 Aug. 2002, p. A1).

werden gekauft. Kaufen kann man nur, wenn der eigene Aktienkurs hoch ist, so dass man andere Firmen mit den eigenen Aktien kaufen kann.

Ein zweites Beispiel soll die Konkurrenz-These verdeutlichen: Arthur Andersen hat für jede der 2.500 Firmen, deren Bilanzen geprüft wurden, ein Risiko-Profil erstellt. Die Firmen (Kunden) wurden in vier Kategorien eingeteilt: Höchstes, hohes, moderates, niedriges Risiko. Enron gehörte zu jenen 50 Kunden, die Andersen der Kategorie „höchstes Risiko“ zuordnete, während weitere 700 Kunden als „hohes Risiko“ klassifiziert wurden (BW, 12. Aug. 2002, S. 53). „Riskante“ Firmen sind diejenigen, die in ihren Bilanzen bis an den Rand des gesetzlich Erlaubten gehen und Wirtschaftsprüfer dafür bezahlen, ihre „aggressive“ Bilanzierung abzusegnen.

Warum gehen Manager bis an den „Rand des gesetzlich Erlaubten“? Es gibt eine Erklärung, die zunächst nichts mit „avarice“ zu tun hat: Je stärker Unternehmen der Konkurrenz auf dem Markt für Unternehmenskontrolle ausgesetzt sind, d.h. je stärker sie der Gefahr unterliegen, selbst aufgekauft zu werden und damit ihre Autonomie zu verlieren – um so wichtiger wird der Aktienkurs. Hohe Aktienkurse bieten einen relativen Schutz vor (feindlichen) Übernahmen. Der Aktienkurs wird auch durch das bestimmt, was die Manager in ihren *Bilanzen* veröffentlichen.

Das führt zu der folgenden Schlussfolgerung: Erst wenn die spezifischen *Werte einer Kultur* („pursuit of wealth is extolled“) sich mit einer *alle Lebensbereiche durchdringenden Konkurrenz verbinden*, ergeben sich jene destruktiven Effekte, die wir im Fall Enron beobachten können.

(2) Die kulturellen Werte, von denen Merton in seiner Kriminalitätstheorie spricht, sind nicht gleichmäßig in der Gesellschaft verteilt. Individuen, für die Reichtum und hohes Einkommen sehr wichtig sind, werden sich um Positionen im *Wirtschaftssystem* bemühen; sie werden Positionen im Wissenschafts- oder Rechtssystem ablehnen, weil diese nur relativ geringe Einkommenschancen bieten. Diese *Selbstselektion*²⁶ wird verstärkt durch den Selektionsprozess bei der Einstellung. Die Auswahlverfahren der Unternehmen sorgen dafür, dass nur solche Bewerber in die engere Wahl kommen, die zu erkennen geben, dass sie hohes Einkommen tatsächlich anstreben. Wäre das Personal der Unternehmen gegenüber hohem Einkommen indifferent, könnten die Anreizsysteme in den Unternehmen nicht wirken (z.B. Aktien-Optionen). Mit anderen Worten: Durch einen Prozess von *Selektion* und *Selbstselektion* versammeln sich im Subsystem Wirtschaft jene Individuen, die

26 Es gibt eine Beziehung zwischen der Differenzierungstheorie und der Habitus-Theorie von Bourdieu: Der Differenzierung in unterschiedliche operative Codes entspricht eine Differenzierung in unterschiedliche Habitus, die im Sozialisationsprozess erworben werden. Wahrheit, Gerechtigkeit, Macht und Geld sind operative Codes der Subsysteme; im Habitus werden sie reproduziert als dominante Wertmuster, die die Lebensführung bestimmen. Der Habitus steuert also die Selbstselektion.

hohes Einkommen *aggressiv* erstreben;²⁷ und innerhalb des Wirtschaftssystems sammeln sie sich insbesondere in jenen Unternehmen, die aufgrund ihres schnellen Wachstums dafür besonders gute Chancen bieten. Enron gehörte zu diesen Unternehmen.²⁸

Meine Erweiterung von Mertons These bietet zwei Vorteile: Erstens vermeidet sie die Annahme, dass *alle* Mitglieder einer Gesellschaft das von Merton postulierte Wertmuster verinnerlicht haben. Zweitens berücksichtigt sie, dass bestimmte Wertmuster nicht automatisch abweichendes Verhalten produzieren. Erst wenn sie in einer bestimmten institutionellen Struktur „freigesetzt“ werden, entfalten sie ihre Dynamik (Konkurrenz).

Aber selbst wenn Individuen bereit sind, mit aggressiven und im Grenzfall kriminellen Mitteln hohes Einkommen zu erstreben, folgt daraus noch nicht, dass sie damit auch Erfolg haben. Sie brauchen eine bestimmte „Gelegenheitsstruktur“, in der sie ihre Talente entfalten können. Dies zeigt der nächste Abschnitt.

V. Die Gelegenheitsstruktur für Betrug

Cloward und Ohlin (1960) haben in ihrer Studie über „Delinquency and Opportunity“ dargelegt, dass jede Gesellschaft über eine differenzierte Gelegenheitsstruktur verfügt. Es gibt legale und es gibt kriminelle Karrieren. „We believe that each individual occupies a position in both legitimate and illegitimate opportunity structures“ (S. 150). Wenn eine Person z.B. einen Bankraub erfolgreich und professionell ausführen will, benötigt sie Zugang zu einer bestimmten Gelegenheitsstruktur: Informationen, soziale Netzwerke, technisches Training, usw. Zum Glück sind die meisten Bankräuber Dilettanten.

Wie sieht die Gelegenheitsstruktur für Bilanzfälscher aus? Im Folgenden werde ich an zwei Beispielen zeigen, dass der wirtschaftliche Strukturwandel die Bedingungen für erfolgreiche Bilanzfälschungen deutlich verbessert hat, und zwar wegen zunehmender Informations-Asymmetrien und wegen der wachsenden Bedeutung von „intangible assets“.

27 Vgl. dazu die Typologie von Etzioni (1961, S. 12-17), der die Macht-Ressourcen der Organisationen in Beziehung setzt zur Motivation der Mitglieder. Aufgrund der Selektion/Selbst-Selektion werden Wirtschaftsunternehmen als „kongruenter“ Typus klassifiziert, d.h. die Unternehmen verfügen über Ressourcen (z.B. Aktien-Optionen), die sie einsetzen können, um die spezifischen Erwartungen der Mitglieder zu erfüllen.

28 „[...] Enron rekrutierte seine Beschäftigten nach Möglichkeit direkt aus der Schule/vom College. Sie sollten nur die Art und Weise, wie Enron Geschäfte macht, kennen lernen“ (Fusaro/Miller (2002, S. 147; vgl. auch S. 48-51).

1. Informations-Asymmetrien

Während des vergangenen Jahrzehnts wurde für die fortschreitende Verwissenschaftlichung des Arbeitslebens der Begriff der „Wissens-Gesellschaft“ geprägt. Die einschlägigen Untersuchungen zu diesem Thema weisen auf zwei Entwicklungen hin: Erstens ist im Modernisierungsprozess die Menge des Wissens, über das eine Gesellschaft verfügt und das in allen Lebensbereichen angewandt wird, exponentiell angewachsen. Zweitens ist das Wissen, über das die einzelnen Individuen verfügen, immer differenzierter geworden. Mit anderen Worten: Die Gesellschaft weiß immer mehr, aber die Schnittmenge des *gemeinsamen* Wissens, über das *alle* Individuen verfügen, wird geringer.

Das folgende Beispiel beschreibt mögliche Folgen: Ein spezialisierter Mediziner weiß sehr viel über eine seltene Krankheit, aber er weiß so gut wie nichts über die zukünftige Entwicklung einer technischen Innovation. Ein Aktien-Analyst, spezialisiert auf diese Frage, kann die Erfolgchancen der neuen Technologie relativ zuverlässig abschätzen, aber er weiß so gut wie nichts über die Heilungschancen einer bestimmten Therapie. Der Mediziner und der Analyst wissen „sehr viel“ (jedenfalls im Vergleich zu einem ungelernten Arbeiter), ihre wechselseitige Beziehung ist jedoch durch eine starke Informations-Asymmetrie bestimmt. Im Krankheitsfalle ist der Aktien-Analyst dem Mediziner „ausgeliefert“ und umgekehrt wird der Mediziner die Ratschläge des Analysten bei der Vermögensanlage nur post-factum (d.h. wenn es zu spät ist) überprüfen können. Aus diesem Grund haben die meisten Professionen einen Ehrenkodex.

Daraus folgt *These 1*: Jede Informations-Asymmetrie zwischen zwei Marktteilnehmern, die auf wirtschaftlich verwertbarem Wissen beruht, verbessert die Gelegenheitsstruktur für Betrug.

Die These ist allerdings nur plausibel, wenn eine weitere Annahme eingeführt wird: Es hat immer eine Informations-Asymmetrie zwischen Arzt und Patient gegeben, und dennoch wurde nicht behauptet, dass Patienten ständig betrogen werden. Hier wird *zusätzlich* angenommen, dass der Prozess der Individualisierung den Ehrenkodex der Professionen unterminiert hat. Die Einhaltung kollektiver Ehrenstandards und die Orientierung an einem „esprit de corps“ ist in individualisierten Gesellschaften immer weniger selbstverständlich. Aber erst wenn die Mitglieder einer Profession den Ehrenkodex nicht mehr oder nur noch marginal als verpflichtend betrachten, können sie Informations-Asymmetrien in Markt- und Einkommenschancen verwandeln. Arthur Andersen ist ein besonders eindrucksvolles Beispiel für „kreative“ Bilanzierung, die den Ehrenkodex der Profession verletzte.²⁹ Die Opfer waren die (nicht-informierten) Beschäftigten und Aktionäre

29 Vgl. dazu: Registered Public Accountants' Association Code of Ethics: www.rpaa.org/ethics.htm; Carey (1969, S. 3).

von Enron. Starke Informations-Asymmetrien machen komplexe Gesellschaften anfällig für Betrug.

These 2: Je stärker Marktbeziehungen aus sozialen Beziehungen herausgelöst sind („disembedded“), je weniger „tacit knowledge“ in einer Wirtschaftsbeziehung verfügbar ist und je stärker die Marktteilnehmer sich auf abstraktes und generalisiertes Wissen verlassen – um so besser ist die Gelegenheitsstruktur für Betrug (*ceteris paribus*).

Beispiel: Eine traditionelle Bank, die an ein Unternehmen einen Kredit vergibt, kennt das Management des Unternehmens persönlich; ein Manager der Bank sitzt häufig im Aufsichtsrat des Kunden; die Bank ist zudem in Netzwerke eingebunden, in denen Informationen über das Unternehmen zirkulieren. – Ein Investment-Fonds in Luxemburg hingegen, der sich auf das Rating von Standard & Poor's verlässt und Aktien eines koreanischen Unternehmens kauft, hat dieses Unternehmen noch nie gesehen und kennt dessen Management nicht.

In Kommunikationsprozessen können wir zwischen einem digitalen und einem analogen Code unterscheiden (Watzlawick et al. 1967). Im digitalen Code werden „harte“ Fakten übermittelt. Die Aussage eines Zeugen vor Gericht oder die Bilanz eines Unternehmens zählen zu diesen harten Fakten. Im analogen Code werden Informationen übermittelt, die die digitalen Aussagen qualifizieren: ob sie ernst oder nur scherzhaft gemeint waren; ob eine Person feindlich oder freundlich gesinnt ist. Im analogen Code werden auch viele Informationen übermittelt, die Rückschlüsse auf die *Vertrauenswürdigkeit* einer Person zulassen.

Wir können jetzt zum Begriff „tacit knowledge“ zurückkehren und ihn präzisieren: Es werden mit diesem Begriff jene Informationen bezeichnet, die in sozialen Kontexten erworben werden; die häufig im analogen Code kommuniziert werden; die sich nicht formalisieren und standardisieren lassen und die daher für eine globale Verbreitung wenig geeignet sind. Die Aneignung von „tacit knowledge“ kann also Informations-Asymmetrien verringern. Es wird hier die These vertreten, dass mit der Globalisierung der Finanzmärkte ein weitgehender Verlust von „tacit knowledge“ eingetreten ist und dass dieser Verlust die Gelegenheitsstruktur für Betrug verbessert.

2. Intangible assets

(a) Ein Fließband, ein Bürogebäude oder die Lastwagen eines Fuhrunternehmens sind „tangible assets“. Der Wert dieser Anlagegüter ist messbar und kann nach den Standardregeln von GAAP verbucht werden. Die *Geschäftsidee* von amazon.com, die *UMTS-Lizenzen*, die die Telecom für 17 Mrd. DM erworben hat, der *Markenname* von Coca Cola, das *Insider-Wissen* und die Erfahrung der Energiehändler von Enron – all dies sind hingegen „intangible assets“. Die Vermögens-

werte der Unternehmen, die zur „Neuen Ökonomie“ gehören, bestehen zunehmend nicht mehr aus „tangible“, sondern aus „intangible assets“. Die Neue Ökonomie ist eine Wissens-Ökonomie (Lev 2001).

Es muss noch eine weitere Unterscheidung eingeführt werden, um die Relevanz der „intangible assets“ für unser Problem zu verdeutlichen. Wie wird der „Wert“ einer Ware bestimmt? Es gibt zwei unterschiedliche Definitionen. Die erste Variante lautet:

– Der Wert einer Ware wird durch die „gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit“ bestimmt (Marx 1970, S. 54). Diese Definition beruht auf der Arbeitswertlehre. Eine „modernisierte“ Version würde lauten: Der Wert einer Ware wird durch die Produktionskosten bestimmt. Dieser Wert orientiert sich an Kosten, die in der *Vergangenheit* entstanden sind, und er ist daher relativ präzise messbar.

– Die zweite Variante lautet: Der Wert einer Ware wird bestimmt durch die Summe der künftigen Erträge, die mit ihr erzielt werden können (Kapitalisierung). In diesem Fall wird die Ware als Investitionsgut betrachtet. Es zählt nicht ihr konkreter Gebrauchswert, sondern nur ihre Fähigkeit, in der Zukunft Ertrag zu erzeugen. Dieser Wert wird also ausschließlich durch Ereignisse bestimmt, die in der *Zukunft* liegen und die entweder überhaupt nicht oder nur mit großer Unsicherheit prognostiziert werden können (z.B. Gewinn pro Aktie während der nächsten zwei Jahre).

Tabelle 1: Vermögenswerte und Wertbestimmung

		Typ der Vermögenswerte	
		tangible	intangible
Wertbestimmung	Produktionskosten	Kartell (1)	(2)
	Kapitalisierung	Alte Ökonomie (3)	Neue Ökonomie, Enron, WorldCom (4)

In Tabelle 1 werden die beiden Begriffspaare gekreuzt, und es entstehen vier Kombinationsmöglichkeiten. Im Kohlekartell vor dem 1. Weltkrieg wurde der Preis (Wert) der Kohle durch die Produktionskosten und einen 'angemessenen' Profit bestimmt.

Der Wert einer Firma in der Neuen Ökonomie ist durch eine doppelte Unsicherheit gekennzeichnet: Einmal ist unklar, über welche Vermögenswerte eine Firma überhaupt verfügt (intangibles), und weiterhin ist die Wertbestimmung dieser Güter selbst mit einer hohen Unsicherheit belastet. Es ist zwar einfach, die UMTR-Lizenzen, die die Telecom für 17 Mrd. DM ersteigert hat, zu ihrem Versteigerungspreis als Vermögens„wert“ zu verbuchen. Es ist aber klar, dass der Wert der Lizenzen in bezug auf die erste Wertbestimmung (Produktionskosten) rein

