

Mark Jakob*, Alexander Nützenadel und Jochen Streb
Erfahrung und Erwartung – eine vernachlässigte wirtschaftshistorische Perspektive?

<https://doi.org/10.1515/jbwg-2018-0011>

Abstract: The DFG Priority Programme “Experience and Expectation – Historical Foundations of Economic Behaviour” explores how economic actors form their expectations under certain historical conditions. This project’s main hypothesis is that the formation of economic expectations is a complex process that cannot be explained solely by simple concepts such as adaptive or rational expectations, and is shaped by historical events and experience. In this introduction, we review the state of the art of modelling expectation formation in social sciences and history and preview the main findings of the articles published in this special issue.

JEL-Codes: B 20, D 81, D 83, N 01

Keywords: Erfahrung, Erwartung, experience, expectation

1

Wie Akteure ihre Erwartungen bilden, ist in den Wirtschaftswissenschaften bis heute umstritten. Obgleich Erwartungshypothesen in fast jedem ökonomischen Modell eine zentrale Rolle spielen, gibt es nur wenige empirische Untersuchungen dazu. Bis heute wird daher meist mit axiomatischen Annahmen operiert, da gesicherte Aussagen fehlen, wie Haushalte, Unternehmen und politische Akteure ihre Erwartungen tatsächlich bilden und wie diese ihre Entscheidungen beeinflussen. Die Erwartungstheorie entstand im Kontext der Großen Depression der

***Korrespondierender Autor: Mark Jakob** (Dr.), Philipps Universität Marburg, Wilhelm-Röpke-Straße 6, D-35032 Marburg, E-Mail: mark.jakob@staff.uni-marburg.de

Alexander Nützenadel (Prof. Dr.), Humboldt-Universität zu Berlin, Unter den Linden 6, D-10099 Berlin, E-Mail: nuetzenadel@geschichte.hu-berlin.de

Jochen Streb (Prof. Dr.), Universität Mannheim, L7, 3-5, D-68131 Mannheim, E-Mail: streb@uni-mannheim.de

1930er Jahre und den einhergehenden Zweifeln an der Stabilität wirtschaftlicher Entwicklung. So hat etwa John Maynard Keynes dem Erwartungsbegriff in seiner „General Theory“ ein eigenes Kapitel gewidmet.¹ Keynes ging von der Beobachtung aus, dass Wirtschaftssubjekte grundsätzlich nicht über das Wissen verfügen, das notwendig wäre, zuverlässige Erwartungen über die Zukunft zu bilden: „If we speak frankly, we have to admit that our basis of knowledge for estimating the yield ten years hence of a railway, a copper mine, a textile factory, the goodwill of a patent medicine, an Atlantic liner, a building in the City of London amounts to little and sometimes to nothing; or even five years hence.“² Er kam daher zu dem Schluss, dass die meisten wirtschaftlichen Entscheidungsträger vereinfachend davon ausgingen, dass die wirtschaftlichen Bedingungen der Gegenwart auch in der Zukunft gelten würden. Zugleich betrachtete Keynes Erwartungsbildung auch als ein psychologisch komplexes Phänomen, das in starkem Maße durch die Umwelt und das Verhalten anderer Akteure bestimmt wird. Haushalte, Unternehmen und Investoren bilden ihre Erwartungen demnach nicht autonom (oder als Ergebnis objektiv bestimmbarer Fundamentalwerte), sondern sind durch eine Vielzahl psychologischer Einflüsse und subjektiver Wahrnehmungen geprägt. Dadurch sind Erwartungen, anders als dies die neoklassische Theorie suggeriert, nicht homogen und beruhen vielfach nicht auf rationalem ökonomischem Kalkül. Keynes prägte hierfür den Begriff der „animal spirits“ – „a spontaneous urge to action“,³ der freilich deutlich macht, dass er selbst noch nicht wusste, wie er seine eher unsystematischen Beobachtungen in eine konsistente makroökonomische Theorie integrieren sollte.⁴ Tatsächlich hat auch die große Gruppe der von Keynes inspirierten Ökonomen nach 1945 nicht mehr auf diese Überlegungen rekurriert, sondern in immer komplexeren Makromodellen zunächst mit der Annahme operiert, dass die ökonomischen Akteure die Gegenwart in die Zukunft fortschreiben. Die in den 1950er Jahren entwickelte Theorie der adaptiven Erwartungen basierte nicht mehr auf solch einfachen Extrapolationen, sondern versuchte, Lernprozesse einzubeziehen. Doch auch in diesem Ansatz wurden Anpassungen vor allem als Fehlerkorrektur berücksichtigt. Erwartungen blieben eine exogene Variable und wurden selbst nicht erklärt, son-

1 J.M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936, Kap. 12: „The State of Long-term Expectations“. Im Folgenden zitiert nach der Ausgabe von 1973 (*The Collected Writings of John Maynard Keynes* Bd. 7, hrsg. v. der Royal Economic Society).

2 *Ebda.*, S. 149 f.

3 *Ebda.*, S. 161.

4 Dieser Begriff hat neuerdings wieder Konjunktur, vgl. G. Akerlof/R.J. Shiller, *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton 2009.

dern lediglich aus ihrer Anpassung an vergangene ökonomische Entwicklungen hergeleitet.

Angesichts der starken ökonomischen Veränderungen der 1970er Jahre und der damit einhergehenden zunehmenden Kritik an den keynesianischen Modellen, deren Prognosen immer weniger zutrafen, geriet auch die Theorie der adaptiven Erwartungen stark unter Beschuss. Stärker neoklassisch argumentierende Ökonomen wie Muth oder Sargent stellten die sogenannten rationalen Erwartungen ins Zentrum ihrer Überlegungen.⁵ Dies hatte nicht nur erhebliche Politikimplikationen – etwa für die Geld- und Fiskalpolitik – sondern führte auch zu einer Endogenisierung der Erwartungen, die nun genuin erklärt wurden. Allerdings operierten auch die rationalen Erwartungsmodelle mit recht einfachen Hypothesen, die (ganz im Gegensatz zu Keynes) allen Akteuren vollständige Informationen und eine Kenntnis des jeweils verwendeten ökonomischen Modells unterstellten. Alle Akteure haben demzufolge grundsätzlich die gleichen Erwartungen, was für die Verwendungen in ökonomischen Modellen zwar ein ungeheurer Vorteil ist, aber auf unrealistischen Annahmen gründet, die daher immer wieder kritisiert wurden.⁶ Nicht zuletzt wurde in der rationalen Erwartungstheorie gewissermaßen das Kind mit dem Bade ausgeschüttet, da nun alle Bezüge zu vergangenen Ereignissen und Erfahrungen ausgeblendet wurden. Dies gilt im Übrigen auch für die neueren Ansätze der Verhaltensökonomie, welche die Annahmen der rationalen Erwartungsbildung relativiert und insbesondere eine stärker empirische Erforschung von ökonomischen Motiven und Handlungen einfordert.⁷ Die Verhaltensökonomie berücksichtigt zwar soziales oder biografisches Lernen, ist aber methodisch nicht in der Lage, vergangene Erfahrungen systematisch zu integrieren, da die Forschungen fast vollständig auf Laboruntersuchungen basieren.

Wie aber fließen individuelle oder kollektive Erfahrungen in die ökonomische Erwartungsbildung ein? Und wie verändern sich Erwartungen im Zeitverlauf? Haben alle Akteure und sozialen Gruppen das gleiche Erwartungsmodell oder müssen wir von sozial, kulturell und historisch unterschiedlichen Formen der Erwartungsbildung ausgehen? Nicht zuletzt stellt sich vor dem Hintergrund der vergangenen Finanzkrise die Frage, wie Krisen und Erwartungsbildung

⁵ J.F. Muth, Rational Expectations and the Theory of Price Movements, in: *Econometrica* 29, 1961, S. 315-335; T. Sargent, Rational Expectations and Inflation, London 1986.

⁶ Vgl. aus verschiedenen Perspektiven R.J. Shiller, *Irrational Exuberance*, Princeton 2000; A. Shleifer, *Inefficient Markets. An Introduction to Behavioral Finance*, Oxford 2000.

⁷ D. Kahneman/A. Tversky, Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica* 47, 1979, S. 263-291.

miteinander korrelieren. Werden Krisen auch durch eine *fehlerhafte* Erwartungsbildung verursacht, weil Akteure die wirtschaftlichen Signale nicht erkennen bzw. deuten können? Welche Rolle spielen Informationsasymmetrien, Herdenverhalten, *overconfidence* und andere empirisch beobachtbare kognitive Verzerrungen? Diese Fragen sind im Kontext der Behavioral Economics intensiv diskutiert worden, ohne freilich systematisch auf historische Ereignisse angewendet worden zu sein.⁸ Unklar ist auch, wie Krisen selbst die Erwartungsbildung verändern. Rekurrenieren Akteure angesichts wachsender Prognosefehler zunehmend auf vergangene Erfahrungen oder verwerfen sie diese, weil sie sich als falsch erwiesen haben? Und sind Krisen nicht primär als Phasen zu begreifen, in denen sich kognitive Regelsysteme verändern, weil die vorhandene Erwartungsstabilität erodiert?⁹

Diese und andere Fragen stehen im Mittelpunkt des vorliegenden Themenheftes, dessen Beiträge aus dem seit 2016 von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Schwerpunktprogramm (SPP) 1859 „Erfahrung und Erwartung. Historische Grundlagen ökonomischen Handelns“ hervorgegangen sind. Dieses Verbundprojekt untersucht aktuell das Verhältnis von historischer Erfahrung und ökonomischer Erwartungsbildung anhand von vier Themenfeldern (Finanzmärkte, Unternehmen, Wirtschaftspolitik, ökonomische Experten), um eine möglichst breit angelegte empirische Analyse von ökonomischer Erwartungsbildung über längere Zeiträume zu ermöglichen. Es beruht auf einer systematischen Verbindung historischer und ökonomischer Forschungsansätze, integriert aber darüber hinaus soziologische, verhaltenswissenschaftliche und juristische Fragestellungen. Ausgangspunkt ist die in den Geschichtswissenschaften schon lange diskutierte Erkenntnis, dass Erfahrung und Erwartung kognitive Prozesse darstellen, die nicht nur eng aufeinander bezogen sind, sondern auch in einem dynamischen wechselseitigen Verhältnis stehen. Mit Reinhard Koselleck kann man Erfahrung auch als „gegenwärtige Vergangenheit“ begreifen, während Erwartungen als „vergegenwärtigte Zukunft“ definiert werden können.¹⁰ Auch Kosellecks Überlegungen zu den sich verändernden Zeitstrukturen im historischen Wandel stellen das Verhältnis von Erfahrung und Erwartung ins Zentrum der Analyse. So dürften für bäuerliche Haushalte in der Vormoderne andere

⁸ Vgl. immerhin C.P. Kindleberger/R. Aliber, *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, Hoboken 2005.

⁹ Vgl. H. Siegenthaler, *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und Lernens*, Tübingen 1993.

¹⁰ R. Koselleck, *Vergangene Zukunft. Zur Semantik geschichtlicher Zeit*, Frankfurt a.M. 1979, S. 354.

ökonomische Erwartungen für die Entscheidungsfindung ausschlaggebend gewesen sein als für einen Haushalt in einer modernen Dienstleistungsgesellschaft. Koselleck hat gezeigt, dass sich in vormodernen Gesellschaften Erwartungen meist aus den eigenen Erfahrungen oder dem Erfahrungsschatz der Vorfahren speisten. Er spricht von einer „fast nahtlosen Überführung früherer Erfahrungen in kommende Erwartungen“.¹¹ Dies war nicht nur die prägende Wahrnehmung eines großen Teils der bäuerlichen Bevölkerung, sondern auch des städtischen Handwerks. Der rasche technologische Wandel, wirtschaftliche Umbrüche und gesellschaftliche Veränderungen seit der Industriellen Revolution hätten hingegen zu einer Beschleunigung der „historischen Zeit“ geführt und bewirkt, dass sich „Erfahrungsraum“ und „Erwartungshorizont“ zunehmend auseinanderbewegten.

Diese Beobachtung ist innerhalb der wirtschaftshistorischen Forschung bislang kaum rezipiert worden, obgleich sie höchst aufschlussreich ist, da sie das Problem der Erwartungsbildung auf die Dynamiken des ökonomischen Wandels bezieht. In dem Augenblick, in dem sich Erwartungen nicht mehr aus dem eigenen Erfahrungsbereich herleiten lassen, gewinnen neue Techniken der wissenschaftlichen Prognose – die vielfach an die Stelle religiös geprägter Prophezeiungen treten – rasant an Bedeutung. Zugleich lenkt diese Beobachtung den Blick auf den Aufstieg der Ökonomik seit dem 19. Jahrhundert, die sich zunehmend als Zukunftswissenschaft definierte und ein ausdifferenziertes Arsenal an prognostischen Verfahren entwickelte. Diese dienten nicht zuletzt dem Ziel, die Komplexität zukünftiger Entwicklungen überschaubarer zu machen und Entscheidungen zu erleichtern. Die Umwandlung von Unsicherheit in ein kalkulierbares Risiko gilt als wesentliche Leistung ökonomischer Prognosen und der aus ihnen abgeleiteten Wahrscheinlichkeitskalküle – wengleich sich Prognosen immer wieder als falsch herausgestellt haben. Fehlerhafte Prognosen und enttäuschte Erwartungen in der Vergangenheit dürften selbst Teil des ökonomischen „Erfahrungsraums“ vieler Akteure bilden und die Erwartungsbildung maßgeblich beeinflussen.

Erwartungen beziehen sich allerdings nicht allein auf wirtschaftliche Zustände in der Zukunft, sondern antizipieren auch das Handeln anderer Menschen. Luhmann geht in seiner Systemtheorie von einer „doppelten Kontingenz“ der Erwartungsbildung aus. Ein Akteur erwartet nicht nur, wie andere Akteure handeln, sondern macht sich auch Gedanken darüber, wie diese seine eigene Erwartungsbildung einschätzen – eine These, die auch in der Spieltheorie und experimentellen Wirtschaftsforschung Anwendung findet. Luhmann hat in

11 *Ebda.*, S. 361.

diesem Kontext den Begriff der „Erwartungserwartung“ eingeführt und damit die Selbstreflexivität der Erwartungsbildung betont.¹² Entscheidend ist, dass individuelle Erwartungen zwar häufig „situativ“ gebildet werden, sich jedoch im Rückkopplungsprozess der „Erwartungserwartung“ stabilisieren können und hierdurch zum Bestandteil sozialer Normen werden. Erwartungsbildung trägt deshalb in Luhmanns Systemtheorie maßgeblich dazu bei, die Komplexität von Entscheidungsalternativen zu reduzieren und soziale Koordination zu ermöglichen.¹³ Aus wirtschaftshistorischer Perspektive entspricht das Konzept der sozialen Normen den von North eingeführten informellen Institutionen.¹⁴ Nicht nur aufgrund dieser methodischen Schnittstelle stellt sich die Frage, ob und wie sich Erwartungsbildungsprozesse im institutionellen Wandel veränderten. Durch die explizite Berücksichtigung von historischen Veränderungen der Erwartungsbildung wird auch der Faktor Zeit explizit in den Fokus genommen. Konkret bedeutet das unter anderem, eine Antwort auf die Frage zu versuchen, wie sich die Zeitpräferenzrate, die in Erwartungsbildungsprozessen zur Diskontierung zukünftiger Einnahmenströme zwingend benötigt wird, in längerer Frist angesichts umfassender gesellschaftlicher, kultureller und ökonomischer Veränderungen entwickelte.¹⁵ Im Gegensatz zu diesen Überlegungen beanspruchen die bisher vorgestellten Modelle der Erwartungsbildung implizit zeitinvariante Gültigkeit.

2

Das Vorhaben einer Erweiterung und Historisierung bisheriger wirtschaftswissenschaftlicher Erwartungsbildungsmodelle erfordert eine breite Palette von Untersuchungsgegenständen und methodischen Herangehensweisen, welche es ermöglichen sollen, die Kernthese des Schwerpunktprogramms zu überprüfen. Das vorliegende Themenheft versammelt beispielhaft sechs empirische wirt-

¹² N. Luhmann, Soziologische Aspekte des Entscheidungsverhaltens, in: Die Betriebswirtschaft 44, 1984, S. 591-603; Ders., Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt a.M. 1984.

¹³ Vgl. auch W.L. Schneider, Handeln, Intentionalität und Intersubjektivität im Kontext des systemtheoretischen Kommunikationsbegriffs, in: A. Balog/M. Gabriel (Hg.), Soziologische Handlungstheorie – Einheit oder Vielfalt, Opladen/Wiesbaden 1998, S. 155-198.

¹⁴ D.C. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge 1990.

¹⁵ Zur Zeitpräferenzrate in langfristiger Perspektive vgl. G. Clark, A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World, Princeton 2007, S. 171 f.

schaftshistorische Studien aus den Projekten des Schwerpunktprogramms und einen theoretisch angelegten sozialwissenschaftlichen Beitrag, der den Einfluss bestimmter sozialer Faktoren auf die Bildung von Erwartungen systematisch diskutiert. Die empirischen Studien befassen sich mit einem breiten Spektrum von Themenfeldern: die Getreidevorratshaltung des Regensburger Katharinen-Spitals über mehrere Jahrhunderte im Spätmittelalter und in der Frühen Neuzeit, das Anlegerverhalten von Investoren im deutschen Kaiserreich, die Entwicklung der US-amerikanischen Konjunkturforschung in der Zwischenkriegszeit, den Kinderwunsch von Paaren in der Extremsituation des Zweiten Weltkriegs, die Tätigkeit des Bundeskartellamtes zur Sicherung des Wettbewerbs in der chemischen Industrie während der 1970er und 1980er Jahre und die Rolle der Finanzmedien in der griechischen Schuldenkrise. Bei aller Vielfalt werden die Beiträge durch die Frage nach der historischen Wandelbarkeit von wirtschaftlichen Erwartungen verklammert. Entsprechend vielfältig wie die zur Anwendung gebrachten Konzepte zur Modellierung historischer Erwartungsbildung sind die methodischen Herangehensweisen, welche zu plausiblen Aussagen über die selten direkt zu beobachtenden Erwartungen historischer Akteure führen sollen. Ein erklärtes Ziel und spezifische Leistung des Schwerpunktprogramms besteht in der Verbindung ökonomischer, historischer, rechtshistorischer, sozialwissenschaftlicher und verhaltenswissenschaftlicher Methoden. In einer Reihe von Beiträgen schlägt sich die Kooperation innerhalb und außerhalb des Programms bereits nieder.

So beziehen sich mehrere Beiträge explizit auf das Konzept der „fiktionalen Erwartungen“ von Jens Beckert, mit dem dieser einen sozialwissenschaftlichen Erklärungsansatz kapitalistischer Dynamik und ökonomischer Zeitstrukturen vorlegt, der sich für die Forschungen mehrerer Projekte im SPP als äußerst anschlussfähig erwiesen hat.¹⁶ Beckert entwickelte das Konzept der „fiktionalen Erwartungen“ als Antwort auf die schon von Keynes aufgeworfene Frage, wie wirtschaftliche Akteure im Kapitalismus unter der Bedingung fundamentaler Ungewissheit über die Zukunft Handlungsfähigkeit erlangen und sich eine für den Kapitalismus spezifische Dynamik entfaltet. Fiktionale Erwartungen zu entwickeln bedeutet dabei nicht, dass Akteure ihrer Phantasie freien Lauf lassen. Sie verbinden vielmehr Faktenwissen und gängige Narrative mit Elementen individueller Kreativität zu einer Vorstellung zukünftiger Zustände, die von den Akteuren so behandelt werden, als ob sie tatsächlich eintreten würden, und ihnen so erlauben, unter fundamentaler Unsicherheit zu entscheiden. Da aber

¹⁶ J. Beckert, *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*, Cambridge 2016; Ders., *Die Historizität fiktionaler Erwartungen* (MPIfG Discussion Paper 17/8, 2017).

die Formierung fiktionaler Erwartungen sozial eingebettet erfolgt, sind ihr Inhalt wie auch die Art und Weise ihrer Entstehung historisch wandelbar, sodass fiktionale Erwartungen zugleich Indikator und Faktor moderner kapitalistischer wirtschaftlicher Entwicklung sind.¹⁷ Beckert skizziert in seinem Beitrag soziale Faktoren, die in die Erwartungsbildung einfließen, und diskutiert ihre jeweilige Reichweite und Wirkungsweise. Zugleich impliziert der Charakter fiktionaler Erwartungen als sinnhaftes sozial vermitteltes Handeln, dass ihre Formierung grundsätzlich als Kommunikation beobachtbar bleibt und damit der historischen Erforschung zugänglich ist. Beckert weist am Ende seines Beitrages explizit auf die Rolle der modernen Massenmedien hin, die nicht nur für die Erwartungsbildung notwendige Informationen verbreiten, sondern zugleich Maßstäbe und Richtungen fiktionaler Erwartungen vorgeben.

Hier setzt der Beitrag von Volker Daniel, Magnus Neubert und Agnes Orban an, die den Einfluss der medialen Berichterstattung über Ereignisse während der griechischen Finanzkrise zwischen 2009 und 2015 auf das tatsächliche Verhalten von Finanzakteuren nachzuweisen versuchen und dabei das Konzept der „fiktionalen Erwartungen“ mit Hilfe einer computergestützten Medienanalyse operationalisieren. In Anlehnung an Luhmanns systemtheoretische Perspektive auf die Massenmedien und an Beckert skizzieren sie ein Verhaltensmodell, in dem Finanzmarktakteure und Massenmedien in einer symbiotischen Beziehung stehen. Um die Annahme einer Wirkung von Medienberichterstattung auf Finanzmarktentscheidungen zu testen, vergleichen sie in einem mehrstufigen Verfahren die Berichterstattung über die griechische Finanzkrise in zwei weltweit gelesenen Zeitungen mit der Verzinsung griechischer Staatsanleihen. In der Tat finden sie statistisch signifikante Korrelationen zwischen der Entwicklung des Zinssatzes und der Tonalität der Berichterstattung, sofern diese sich auf ein Ereignis mit medialem Informationswert bezog. Dieses Ergebnis belegt zum einen die Tauglichkeit des verwendeten *topic modelling*-Ansatzes, zum anderen zeigt es die Existenz eines vermuteten Zusammenhangs zwischen Medienberichten und Finanzmärkten.

17 „In kapitalistischen Ökonomien richten Akteure wirtschaftliche Entscheidungen an ihren Erwartungen hinsichtlich vermuteter Handlungsresultate aus, wobei die Zukunft offen und ungewiss ist und zum Teil erst durch die von den Erwartungen ausgehenden Entscheidungen strukturiert wird. [...] Erwartungen intentionaler rationaler Akteure unter Bedingungen von Ungewissheit sind mit unvorhersehbaren Ereignissen konfrontiert und können nicht mehr als fiktional sein. [...] Es ist jedoch gerade dieses Als-ob und damit der fiktionale Charakter des Entscheidens, der in erheblichem Maß für Wachstum und Krisen des modernen Kapitalismus verantwortlich ist, also seine Dynamik provoziert.“ Zit. Beckert, *Historizität*, S. 1.

Laetitia Lenel betrachtet in ihrem Aufsatz die historische Entwicklung des Harvard-Konjunkturbarometers in den 1920er und 1930er Jahren und gelangt zu dem Schluss, dass das Scheitern dieses auf einer Frühform adaptiver Erwartungsbildung beruhenden Prognoseinstruments dennoch den Weg in die Konsumentenforschung ebnete. Anstatt das zukünftige Verhalten des Wirtschaftssystems aus der Vergangenheit ableiten zu wollen, verlegten sich Großunternehmen darauf, mittels Marktforschung die Wünsche der Konsumenten zu gestalten. Es kam nach dem Versagen der Harvard-Prognosen in den 1930er Jahren nun nicht mehr so sehr darauf an, in mechanistischer Manier den Zustand des Wirtschaftssystems zu einem zukünftigen Zeitpunkt bestimmen zu können, sondern in der entstehenden Massenkonsumgesellschaft mit Hilfe der Techniken des Harvard-Barometers die Erwartungen der Konsumenten mit denjenigen der Angebotsseite zu koordinieren. Dieser gleichzeitige und aufeinander bezogene Wandel einerseits der Wirtschaftsstruktur hin zum Massenkonsum und andererseits der ökonomischen Prognosewerkzeuge verdeutlicht, dass die von Beckert als „kalkulative Instrumente“ bezeichneten ökonomischen Modellvorstellungen selbst zur Bildung von Erwartungen beitrugen, anstatt sie lediglich aufzuzeigen. Dabei entwickelte sich das kalkulative Instrumentarium weder einheitlich noch im Sinne einer stetigen Fortschrittsgeschichte. Die Erfahrung des Scheiterns in der Weltwirtschaftskrise führte nicht zu einer völligen Entwertung der mit dem Harvard Barometer eingeführten Techniken, sondern dazu, dass unternehmerische Akteure ihre Erwartungen hinsichtlich der Aussagekraft von Erfahrungen für zukünftige Entwicklungen anpassten. Der Wert der Erfahrung besteht, so könnte man zugespitzt formulieren, in der dynamischen kapitalistischen Wirtschaft paradoxerweise in der Erkenntnis, dass Erfahrungswissen keine verlässliche Grundlage für die Erwartungsbildung darstellt.

Lässt sich also die von Koselleck diagnostizierte Entkopplung von historischer Erfahrung und Erwartungsbildung als hervorstechendes Merkmal der Moderne bestätigen? Mit ihrer Untersuchung über die die Getreidepolitik des Regensburger Katharinen-Spitals in der Sattelzeit weckt Kathrin Pindl Zweifel an dieser Einschätzung. So kann sie auf Grundlage überlieferter Protokolle zeigen, dass die Spitalsleitung ihre Entscheidungen, eigene Getreidevorräte zu einem bestimmten Preis zu verkaufen oder in Zeiten des Mangels zusätzliches Getreide anzukaufen, wie ein moderner Händler an der Börse ganz konkret von ihren individuellen Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung abhängig machte. Diese Erwartungsbildung wurde durch den Rückgriff auf jahrhundertelange Zeitreihen von Getreidepreisen und Erntemengen erleichtert, die im Spital gesammelt und in schriftlicher Form aufbewahrt wurden. Ergänzend beriefen sich die Entscheidungsträger zur Rechtfertigung ihrer Beschlüsse häufig

auf hauseigene „Daumenregeln“, die als altbewährtes „Erfahrungswissen“ ihrerseits keiner weiteren Begründung bedurften. Die Getreidepolitik des Regensburger Katharinen-Spitals basierte somit auf einer Mischung aus Traditionen und rationaler Erwartungsbildung und unterschied sich demnach wohl nicht allzu sehr von den Formen der Entscheidungsfindung in modernen wirtschaftlichen Organisationen.

Um das Verhältnis zwischen institutionell fixierten Normen und marktwirtschaftlicher Dynamik kreist auch die rechtshistorische Studie von Louis Pahlow und Verena Rassow. Mit der Einführung der Fusionskontrolle im Jahr 1973 erhielten die Mitarbeiter des Bundeskartellamts den expliziten Auftrag zur Erwartungsbildung. Anders als in den bis dato üblichen Verfahren zum Missbrauch von Marktmacht, in denen die wirtschaftlichen Aktivitäten der Vergangenheit einer juristischen Prüfung unterzogen wurden, galt es nun erstmals zu beurteilen, ob der Zusammenschluss zweier Unternehmen die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in der Zukunft gefährden würde. Pahlow und Rassow zeigen anhand einer Reihe von Fusionskontrollverfahren in der Chemieindustrie, dass die Mitarbeiter des Kartellamts ihre adaptiven Erwartungen auf Grundlage operationaler Kriterien wie etwa quantitativer Marktanteilsschwellen bildeten, zu deren konkreten Ermittlung sie auf die Mitarbeit der betroffenen Unternehmen angewiesen waren. Den Unternehmen bot diese Entscheidungspraxis die Möglichkeit, den Erwartungsbildungsprozess der Behörde vorherzusagen, also „Erwartungserwartungen“¹⁸ zu bilden, und durch eine geschickte Informationsstrategie zu manipulieren. Allerdings bescheinigen Pahlow und Rassow den Mitarbeitern des Bundeskartellamts, schnell gelernt zu haben, der opportunistischen Informationspolitik der Unternehmen durch die Schaffung von Instrumenten zum Abbau von Informationsasymmetrien angemessen zu begegnen.

Die Beispiele der Getreidepolitik des Regensburger Katharinen-Spitals und der Fusionskontrolle der Bundeskartellbehörde verdeutlichen, dass es im Grundsatz durchaus möglich ist, die Erwartungsbildung von Organisationen anhand vielfältiger Aufzeichnungen im Detail nachzuvollziehen. Gilt das auch, wenn nicht Organisationen, sondern Individuen die Akteure sind? Wie lassen sich anhand von Quellen, die im Vergleich zu Überlieferungen aus Organisationen wenig formalisiert und häufig nicht geschlossen vorliegen, Aussagen über individuelle Erwartungen erzielen? Andreas Neumayer und Katerina Piro versuchen in ihren jeweiligen Beiträgen den Grundlagen individueller Erwartungsbildung in der historischen Rückschau nachzuforschen. Auch wenn beide Beiträge sehr unterschiedliche Entscheidungen und Akteursgruppen untersuchen, ist ihnen

18 Siehe Fn. 12.

gemeinsam, dass aufgrund der Limitationen der überlieferten Quellen die Erwartungen privater Akteure zunächst einmal nicht direkt zugänglich sind. Neumayer beschäftigt dabei die Frage, warum Investoren ihr Geld augenscheinlich bevorzugt in Aktien von Unternehmen anlegen, die in der näheren Umgebung ihres Wohnortes angesiedelt sind. Oft wird vermutet, dass dieser *home bias* der ökonomischen Rationalität geschuldet sei, weil Investoren über nahegelegene Unternehmen ungleich mehr Informationen besitzen als über weit entfernte Firmen und deshalb weitaus präzisere Voraussagen über deren zukünftige betriebswirtschaftliche Entwicklung treffen können. Neumayers Untersuchung des Anlegerverhaltens im späten Kaiserreich legt nahe, dass das Ausmaß dieser Form des *home bias* überschätzt wird. Investoren bevorzugten nicht nahegelegenen Unternehmen, sondern agierten meistens an der nächstgelegenen Regionalbörse, wo eben vor allem die Aktien der Unternehmen der näheren Umgebung gehandelt wurden. Anleger kauften also nicht deshalb die Aktien nahegelegener Unternehmen, weil sie über diese präzisere Erwartungen bilden konnten, sondern weil ihnen aufgrund ihrer Vorliebe für die heimische Regionalbörse kaum etwas anderes übrig blieb.

Auch Katerina Piro setzt sich kritisch mit dem Forschungsstand auseinander und gelangt durch eine auf die Identifizierung von Erwartungen abzielende Lesart bislang nicht genutzter Quellen zu Befunden, an die weitere Forschungen anschließen sollen. Im vorliegenden Fall gewährt das von ihr ausgewertete Korpus aus Egodokumenten Einblicke in die Erwartungen von Paaren, die in der Extremsituation des Zweiten Weltkrieges über eine Elternschaft nachdachten. Die qualitative Analyse zahlreicher Briefe und Tagebücher offenbart, dass sich von der unmittelbaren Erfahrung des Krieges keine direkte Linie zu einem Aufschub des Kinderwunsches aufgrund unsicherer Zukunftserwartungen ziehen lässt. Somit scheinen ökonomische Modelle in der Tradition von Gary S. Becker, die die Entscheidung über Eheschließung und Familie reduktionistisch an die Antizipation materieller Chancen koppeln, der tatsächlichen historischen Situationen inhärenten Kontingenz nicht gerecht zu werden.¹⁹ In diesem Zusammenhang wird auch die Verkettung von Krisenerfahrungen, die in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts den Erfahrungsraum der Zeitgenossen bestimmte, zu berücksichtigen sein: Inwiefern beeinflusst das Erlebnis einer zuvor durchlebten Krise die Erwartungsbildung in der nächsten Krise? Wie erfolgt die Verarbeitung des Krisenerlebnisses durch die Akteure in Abhängigkeit von Bildung, sozialer Position, Lebensalter und regionalem Umfeld?

¹⁹ G. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago 1976; *Ders., A Treatise on the Family*, Cambridge (Mass.) 1981.

Auch in den Wirtschaftswissenschaften ist im letzten Jahrzehnt das Bewusstsein dafür gewachsen, dass die persönliche Erfahrung wesentlichen Einfluss auf die individuelle Erwartungsbildung besitzt. So betonen Malmendier und Nagel, dass es einen großen Unterschied machen kann, ob man von einer bestimmten historischen Krise nur durch Schule oder Medien erfahren oder sie selbst durchlebt hat. Sie können beispielsweise zeigen, dass Personen, die in ihrem Leben mit Zeiten hoher Inflationsraten konfrontiert gewesen waren, bei sonst gleichem Informationsstand im Durchschnitt eine höhere Inflationserwartung besitzen als Personen, die nur Phasen der Preisniveaustabilität erlebt haben.²⁰ Zusammenfassend verdichtet sich somit fächerübergreifend der Eindruck, dass die Erwartungsbildungsmodelle von Akteuren zum selben Zeitpunkt doch voneinander abweichen, da die Akteure ihre Modelle auf Grundlage je eigener historisch erworbener Erfahrungen ausgebildet haben. Ob es auf Grundlage dieser Beobachtung möglich sein wird, ein neues historisches Modell der Erwartungsbildung zu entwickeln, wird sich im weiteren Verlauf des Schwerpunktprogramms 1859 erweisen.

Bionotes

Mark Jakob

(*1974): Studium der Geschichtswissenschaften und Anglistik an der Goethe-Universität Frankfurt a.M. und der Keele University. 2009 Promotion an der Goethe-Universität mit einer Arbeit über die wissenschaftliche Beratung der bundesdeutschen Familienpolitik. 2008 bis 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter im Fachgebiet Wirtschafts- und Sozialgeschichte an den Universitäten Göttingen und Marburg. 2016 bis 2018 Assistent der Koordination im DFG-Schwerpunktprogramm 1859 „Erfahrung und Erwartung“. Seit 2018 Mitarbeiter im SFB/TRR 138 „Dynamiken der Sicherheit“ an der Philipps-Universität Marburg.

Alexander Nützenadel

lehrt Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Humboldt-Universität zu Berlin. Forschungsschwerpunkte sind die Wirtschaftsgeschichte der europäischen Diktaturen in der Zwischenkriegszeit und die Geschichte ökonomischer Experten im 20. Jahrhundert. Neuere Veröffentlichungen befassen sich mit der Rolle der italienischen Zentralbank in der Schuldenkrise der 1970er Jahre und der Entwicklung von städtischen Immobilienmärkten um 1900. Er ist Sprecher

²⁰ Vgl. *U. Malmendier/S. Nagel*, Learning from Inflation Experiences, in: *Quarterly Journal of Economics* 131, 2016, S. 53-87. Wie sich die persönliche Erfahrung einer Aktienbaisse auf die spätere Risikoneigung auswirkt, wird diskutiert in *U. Malmendier/S. Nagel*, Depression Babies. Do Macroeconomic Experiences Affect Risk Taking?, in: *Quarterly Journal of Economics* 126, 2011, S. 373-416.

der Unabhängigen Historikerkommission zur Aufarbeitung der Geschichte des Reichsarbeitsministeriums im Nationalsozialismus und Koordinator des DFG-Schwerpunktprogramms „Erfahrung und Erwartung. Historische Grundlagen ökonomischen Handelns“ (zusammen mit Jochen Streb, Mannheim). Gemeinsam mit Catherine Schenk und Werner Plumpe verfasst er eine Geschichte des internationalen Geschäfts der Deutschen Bank.

Jochen Streb

ist Professor für Wirtschaftsgeschichte an der Universität Mannheim. Seine Forschungsbeiträge wurden unter anderem im *American Economic Review*, *Economic History Review*, *Journal of Economic Growth*, *Journal of Economic History* und *RAND Journal of Economics* veröffentlicht. Er ist Koordinator des DFG-Schwerpunktprogramms 1859 „Erfahrung und Erwartung“ (zusammen mit Alexander Nützenadel, Berlin). Im Jahr 2018 hat er zusammen mit Sibylle Lehmann-Hasemeyer den Preis der Schmölders-Stiftung für Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben 2018 erhalten.