

Grundlagenforschung in Österreich: Beispiele für FWF-geförderte Spitzenforschung

#### Eine Ethnografie von Handelsmessen



Andreas Gebesmair und sein Team beobachten auf Messen wie der „midem“ den globalen Content-Handel – ein idealer Ort, einen wissenschaftlichen Einblick in die Kultur des globalen Handels zu erhalten.

#### Die andere Seite der Migration



Silke Meyer und ihr Team untersuchen finanzielle Rücküberweisungen in Herkunftsländer – und zwar nicht nur auf ihre ökonomischen Auswirkungen, sondern auch als Praxis sozialer und transnationaler Partizipation.

#### Zukunftsfield Kryptoökonomie



Die Rechtswissenschaftlerin Susanne Kalls, Leiterin eines START-Projekts, erforscht die rechtlichen Aspekte der Kryptoökonomie. Gemeinsam mit ihrem Team durchleuchtet sie sogenannte „Distributed Ledger-Technologien“ wie Smart Contracts oder Krypto-Steuern.

#### Wie Unternehmen funktionieren



Markus Reitzig stellt Organisationstheorien auf den Prüfstand. In einem Forschungsprojekt des Wissenschaftsfonds (FWF) vergleicht der Wirtschaftswissenschaftler bewährte Erklärungsansätze mit neuen und untersucht Fragen zu Autorität und Selbstbestimmung.

#### Finnische Karrierewege



Als Forscherin und Unternehmerin schlägt Katharina Fellhofer eine Brücke zwischen Theorie und Praxis.

## Wie treffe ich alltägliche ökonomische Entscheidungen?

**Verhaltensökonomie.** Der Mensch handelt nicht immer rein rational – er hat auch andere Präferenzen.

Wir sind im weitesten Sinne Verhaltensforscher: Wir untersuchen das menschliche Verhalten im Wirtschaftsleben“, sagt Michael Kirchler, Professor am Institut für Banken und Finanzen der Universität Innsbruck. Die sogenannte „Verhaltensökonomie“, die er vertritt, geht davon aus, dass Menschen in vielen Situationen nicht ausschließlich rational handeln, sondern dass Entscheidungen von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden – selbst dann, wenn das Ergebnis rein ökonomisch gesehen suboptimal sein sollte. „Das Interessante daran ist, dass es sich dabei nicht um zufällige Entscheidungen handelt, sondern sie sind vorhersagbar und kehren immer wieder“, so Kirchler.

Er nennt einige Beispiele, wo solche Phänomene sichtbar werden: „Warum kaufen wir oft begeistert neue Dinge, die wir dann allerdings niemals benutzen?“ Hier sind offenbar Emotionen wichtiger als rein ökonomische Überlegungen.

„Warum schmerzen die verlorenen 100 Euro wesentlich mehr als der Gewinn von 100 Euro?“ In der Verhaltensökonomie ist dieses Phänomen als „Verlustaversion“ bekannt, die schon bei Kindern zu

beobachtet ist wenn es beispielsweise um den sogenannten „Besitzumseffekt“ geht – etwa wenn sie ihre Lieblingspuppe verlieren und sich nicht darüber freuen können, eine neue identische Puppe zu bekommen.

„Warum haben die meisten Menschen größere Angst davor, bei einem Flugzeugabsturz, bei einem Terroranschlag oder durch Blitzschlag ums Leben zu kommen, als vor einem Verkehrsunfall – was statistisch betrachtet viel wahrscheinlicher ist?“ Hinter dieser systematischen Überschätzung kleiner Wahrscheinlichkeiten steht laut Kirchler das Phänomen der „Verfügbarkeitsheuristik“: Wenn ein Flugzeug abstürzt, wenn jemand bei einem Terroranschlag oder durch einen Blitz getötet wird, dann berichten die Medien darüber; viel seltener geschieht das hingegen bei den Hunderten an Verkehrstoten, die jede Woche in Europa zu beklagen sind. Ähnliches gilt auch bei einem Lotteriegewinn: Über den – sehr unwahrscheinlichen – Fall eines Millionengewinns wird regelmäßig berichtet; über die Unsummen, die verspielt werden, hingegen kaum.

Solche Fragen werden von Verhaltensökonom systematisch erkundet, um daraus allgemeine Konzepte abzuleiten. Die wichtigste Forschungsmethode dabei ist – neben mathematischer Modellierung, Feldexperimenten und empirischer Aufarbeitung von Daten – das Laborexperiment. In speziellen Labors werden dabei Versuchspersonen in genau definierten Situationen vor Entscheidungen gestellt, die sie für sich oder im Zusammenspiel mit anderen Versuchsteil-



Der Kauf eines Autos ist ein gutes Beispiel dafür, dass bei ökonomischen Entscheidungen nicht nur rationale Argumente eine Rolle spielen.

[Clemens Fabry]

nehmern treffen müssen. „Wir machen Experimente im Labor mit Studierenden, aber auch mit Menschen aus der Finanzindustrie, mit Medizinern oder auch mit repräsentativen Stichproben aus der allgemeinen Bevölkerung, um zu analysieren, wie sich Menschen in diversen Situationen verhalten“, erläutert Kirchler. Um die Versuchsteilnehmer zu motivieren, wird dabei um echte materielle Belohnungen, etwa um Geld, „gespielt“.

Ein Beispiel ist das sogenannte Vertrauens-Experiment („Trust Game“). Gespielt wird es von zwei Spielern in zwei getrennten Räu-

men, die durch eine Durchreiche verbunden sind. Der erste Spieler, Spieler A, bekommt drei Schokoriegel. Spieler A muss entscheiden, wie viele er davon an Spielerin B weitergibt – wobei die Zahl der weitergegebenen Süßigkeiten vom Spielleiter verdreifacht wird. Spielerin B muss danach entscheiden, wie viele der erhaltenen (verdreifachten) Schokoriegel sie an Spieler A zurückgibt. Wenn A seiner Mitspielerin vertraut, gibt er ihr alle drei Schokoladestücke – denn dann haben sie zusammen neun. Wenn B das ebenfalls begriffen hat und fair ist, gibt sie A die Hälfte davon zurück; so

## Entscheidungen?

Ernst Fehr federführend. Seine ehemaligen Mitstreiter und Schüler prägen diesen Forschungszweig, der vor allem an den Universitäten Wien und Innsbruck sowie an der Wirtschaftsuniversität Wien betrieben wird.

Aus den Experimenten leiten die Verhaltensökonom fundamentale Konzepte ab und testen die entwickelten Hypothesen dann wieder im Experiment. So werden viele der irrational wirkenden Entscheidungen von Menschen erklärbar – etwa aufgrund von schlechten Erfahrungen, Emotionen, Verlustaversion, Vertrauen, Ethik und Moral, Altruismus (unbedingte Hilfsbereitschaft gegenüber anderen), Neid oder Reziprozität („Wie du mir, so ich dir.“).

#### Entscheidungen reflektieren

Diese Erkenntnisse sind im wahren Sinn des Wortes fundamental. Sie haben etwa dazu geführt, dass die allen herkömmlichen Wirtschaftstheorien zugrunde liegende Annahme, dass der Mensch ein stets rational handelnder „Homo oeconomicus“ ist, nicht aufrecht zu halten ist. Daher müssen neue Wirtschaftstheorien entwickelt werden, die den wahren Präferenzen der Menschen Rechnung tragen.

Die Erkenntnisse können weiters dazu dienen, damit jedermann und -frau die eigenen ökonomischen Handlungen und Entscheidungen reflektieren kann, um vielleicht in Zukunft bessere wirtschaftliche Entscheidungen treffen zu können.

Und sie haben auch für die wirtschaftliche Praxis höchste Relevanz – und zwar bei der Gestaltung der Rahmenbedingungen für Märkte. So manche der Fehlleistungen, die am Ende zu der großen Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007/08 geführt haben, lassen sich durch die Verhaltensökonomie erklären. Etwa eine durch fragwürdige monetäre Anreize und durch den Drang nach Status diverser Finanzprofis beförderte Risikobereitschaft.

der einer Gesellschaft. So kann man dieses Spiel z. B. analog zur Steuerehrlichkeit und zum allgemeinen Vertrauen in Mitmenschen interpretieren. Studien finden, dass Länder mit hohen Vertrauenswerten, gemessen durch das Trust-Game, auch höhere Steuerehrlichkeit und weniger Korruption aufweisen.

In der experimentellen Ökonomie zählt die österreichische Wissenschaft zu den weltweiten Vorreitern. An der Etablierung der Methoden vor 20 Jahren war unter anderem der gebürtige Vorarlberger, später in Wien aktive und heute an der Universität Zürich lehrende

## Das Individuum und die Wirtschaft

**Wohlfahrtspolitik.** Wie staatliche Planung und das reale Verhalten der Menschen zusammenspielen, wird von Ökonomen in Wien untersucht.

Neben dem Schwerpunkt in Experimental- und Verhaltensökonomie an der Universität Innsbruck mit seinem großen Innsbruck EconLab wird in Österreich auch in Wien sehr viel in diesem Bereich der Wirtschaftswissenschaften geforscht. So gibt es an der Universität Wien seit dem Jahr 2011 ein eigenes „Vienna Center for Experimental Research“.

Mit Fairnessüberlegungen und Gerechtigkeitsempfinden beschäftigt sich zum Beispiel der Volkswirt Jean-Robert Tyran: Er will unter anderem klären, wie Eigenverantwortung die Legitimität und Effektivität der Wohlfahrtspolitik prägen. „Die europäischen Wohlfahrtsstaaten stoßen vermehrt an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit und sind entsprechend herausgefordert, ihre Politiken zu reformieren“, erklärt Tyran den Hintergrund eines großen europäischen Projekts, in dem österreichische mit norwegischen und niederländischen Forscherinnen und Forschern zusammenarbeiten. Das Projekt untersucht, wie Eigenverantwortung in wohlfahrtsstaatliche (Umverteilungs-) Programme einbezogen werden kann, sodass dies als fair und gerecht empfunden wird.

Mit den Auswirkungen des Individualverhaltens auf die Gesamtwirtschaft beschäftigt sich auch ein neues Doktoratskolleg an der Universität Wien, das von Maarten

Janssen (Institut für Volkswirtschaftslehre) geleitet wird. Dabei handelt es sich um eine Weiterführung der Vienna Graduate School of Economics (VGSE). Erforscht wird beispielsweise, wie sich die Heterogenität von Haushalten und Unternehmen auf die Gesamtwirtschaft oder auf den internationalen Handel auswirken.

**Wohlfahrt und Fairness** Mindestens genauso wichtig ist das Verhalten von Menschen im Finanzsektor: Im Wiener Doktoratskolleg in Finanzwirtschaft unter der Leitung von Josef Zechner erforschten internationale Teams an der Wirtschaftsuniversität Wien u. a. die Mechanismen, die bei der Preisbildung oder bei Marktversagen und Finanzkrisen wirken.

Auch an der WU Wien wird derzeit stark in die Experimental- und Verhaltensökonomie investiert: Heuer im Frühsommer wurde ein Kompetenzzentrum für Experimentalforschung gegründet, in dem alle bisherigen Aktivitäten in diesem Bereich gebündelt werden – inklusive einem neuen großen Labor („WULABS“). Das Zentrum unter der Leitung von Ben Greiner wird in Kooperation mit dem Institut für Höhere Studien (IHS) betrieben, dessen Leiter Martin Kocher seit vielen Jahren in der Experimental- und Verhaltensökonomie aktiv ist. Die Fragestellungen, die dort bearbeitet werden, sind

## Wo Vertrauen gefragt ist

**Fairness.** Asymmetrisches Wissen kann sehr leicht ausgenutzt werden.

Autoreparaturen, Taxifahrten, Arztbesuche, Finanzberatung oder Programmierarbeiten haben in den Augen von Ökonomen eines gemeinsam: Sie sind sogenannte „Vertrauensgüter“. Das sind Güter und Dienstleistungen, bei denen die Anbieter besser über die Bedürfnisse ihrer Kunden Bescheid wissen als die Kunden selbst. Außerdem wissen die Kunden bei Vertrauensgütern oft auch nach dem Kauf nicht, ob sie das gekaufte Produkt bzw. die erwartete Dienstleistung tatsächlich bekommen haben. So weiß ein Mechaniker z. B. besser als der Autobesitzer darüber Bescheid, welche Reparaturen gemacht werden müssen. Und nach einer erfolgreichen Reparatur kann der Autobesitzer oft nicht feststellen, was genau repariert wurde. Würde tatsächlich die Lichtmaschine ausgetauscht, wie es auf der Rechnung steht, oder wurde nur die Sicherung erneuert? Die Folge ist, dass die Anbieter diese Informationsasymmetrie gegenüber den Kunden auf vielerlei Weise ausnützen können.

In realen Märkten für Vertrauensgüter gibt es Regeln und Institutionen, um solche Betrugereien zu erschweren – etwa Haftungsregeln, selbstauferlegte Branchenstandards, den hippokratischen Eid oder Festpreise (etwa für Taxifahrten). Doch wie gut funktionieren solche Regeln wirklich? Das hat der Innsbrucker Verhaltensökonom Rudolf Kerschbamer gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen untersucht. Durchgeführt wurden beispielsweise Laborexperimenten

mit rund 1000 Studierenden, aber auch Feldstudien, etwa bei Taxifahrten in Athen oder mittels testweise in Auftrag gegebenen Computerreparaturen. Dabei stellte sich heraus, dass Haftungsregeln manche Arten des Betrugs eindämmen können, aber nicht alle – und auch das nur unter bestimmten Voraussetzungen. Selbst in Situationen, in denen das Produkt überprüfbar gemacht wurde, gab es weiterhin Versuche der Experten, ihren Informationsvorsprung auszunutzen. Aber auch in Situationen ohne Haftungsregeln und ohne Überprüfbarkeit der Leistung wurde die Hälfte der Versuchspersonen fair behandelt und nicht betrogen.

Wie man, basierend auf solchen Erkenntnissen, Vertrauensmärkte besser gestalten könnte – etwa durch gesetzliche Beschränkungen oder durch Anreize –, steht im Zentrum des neuen Spezialforschungsbereichs „Vertrauensgüter, Anreize und Verhalten – Theorie, Labor und Feld“, in dem zahlreiche Institute der Universität Innsbruck unter der Leitung von Michael Kirchler kooperieren. Dabei wird insbesondere untersucht, wie individuelles Verhalten, Anreizstrukturen und der institutionelle Rahmen zusammenspielen. Die Erkenntnisse sollen auch auf die Bereiche Finanzberatung und Fondsmanagement umgelegt werden – denn auch dort gibt es asymmetrische Interessen zwischen Kunden und Banken, die, verstärkt durch fehlgeleitete Anreizsysteme, die Finanz- und Wirtschaftskrise mitausgelöst haben.



Auf Vertrauen, das nicht enttäuscht wird, basiert unser Zusammenleben. [APR]

27.9.2018 – 19.00 Uhr  
**Der Weg in die Unfreiheit**  
Eröffnung des Vienna Humanities Festivals 2018

Vortrag: Timothy Snyder  
Moderation: Lisa Nimmervoll  
Wiener Rathaus, Festsaal

22.10.2018 – 19.00 Uhr  
**Die Neugier in der Wissenschaft**  
Junge Wissenschaftstalente im Gespräch

Vortrag: Helga Nowotny  
Moderation: Martin Bernhofer  
ORF Radiokulturhaus,  
Großer Sendesaal

**Wiener Vorlesungen**

Positionen einer Stadt

Planung und Koordination: Daniel Löffler  
post@vorlesungen.wiener.gv.at  
www.wienervorlesungen.at  
www.facebook.com/WienerVorlesung



Michael Kirchler

Pavillon kuratiert von Pavillon curated by

Michael Kirchler

Michael Kirchler ist Professor für Finanzen am Institut für Banken und Finanzen der Universität Innsbruck und Sprecher des FWF-finanzierten SFB

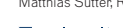


„Credence Goods, Incentives and Behavior“, 2012 wurde er vom Wissenschaftsfonds (FWF) mit dem START-Preis ausgezeichnet.

Mit Beiträgen von  
With contributions from



Matthias Sutter, Rudolf Kerschbamer



Jean-Robert Tyran, Maarten Janssen

