

Marktwirtschaft

Zu den unternehmerischen Vorteilen und notwendigen Rahmenbedingungen einer sozialen Utopie

Impulsvortrag beim Workshop „Unternehmen und Wachstumszwang“
am 18. und 19. November 2017 in Hannover

Andreas Siemoneit, Berlin post@effizienzkritik.de www.effizienzkritik.de

Vorbemerkung. Es ist hilfreich, Marktwirtschaft und Kapitalismus deutlich voneinander abzugrenzen und Marktwirtschaft als eine noch nicht realisierte soziale Utopie zu betrachten, darin anderen sozialen Utopien ähnlich wie Kommunismus, Solidarische Ökonomie, ... Die vielen Vertreter einer grundsätzlichen Marktkritik lassen sich m. E. zu stark vom kapitalistischen Status quo beeindrucken und nehmen zu viele von dessen Erscheinungsformen als Ausdruck *marktwirtschaftlicher* Prinzipien an. Ich hingegen würde die Tatsache, dass sich Märkte weltweit als moderne ökonomische Interaktionsforen etabliert haben, als einen guten heuristischen Ausgangspunkt betrachten und davon ausgehen, dass Märkte grundlegende Gerechtigkeitsnormen abbilden *können* (und dies häufig auch *tun*).

Die wissenschaftliche Formalisierung dieser sozialen Utopie erfolgt durch die neoklassische Ökonomik, die insofern eine utopische Theorie ist (und dieser Feststellung selbst wohl nicht zustimmen würde). Nicht wenige werfen der Neoklassik vor, dass sie die kapitalistische Ökonomie nicht angemessen beschreiben könne. Dieser Vorwurf ist m. E. berechtigt, und viele andere Theorieschulen haben sich aufgemacht, diesen Mangel zu beheben. Wir brauchen aber keine Theorie, welche die kapitalistische Ökonomie besser beschreibt, sondern eine Politik, die sie überwindet. Eigentlich müssen wir auf die Geltung der Neoklassik *hinarbeiten*. Dafür könnte es zielführend(er) sein, die Grundprinzipien einer „echten“ Marktwirtschaft zu untersuchen¹ anstatt sie überwinden zu wollen, und damit politisch und auch allgemein anschlussfähiger zu sein – an den aktuellen Diskurs *und* an weit verbreitete Gerechtigkeitsprinzipien.

Evolutionäre Basis. Marktwirtschaft ist gut geeignet, den wirtschaftlichen Austauschprozess zwischen Menschen zu regulieren, die keine oder nur schwache direkte persönliche Beziehungen haben – also in der anonymen Großen Gesellschaft.² Damit bezeichne ich nicht eine Masse atomisierter, einsamer Menschen, sondern lediglich die Tatsache, dass sich unsere *persönlichen Beziehungen* auf das relativ kleine Umfeld beschränken, in dem wir uns ständig bewegen, dass aber unser *wirtschaftlicher Austausch* aus guten Gründen weit darüber hinausgeht. Arbeitsteilung und Spezialisierung zugunsten einer Produktivitätssteigerung führen zu mehr Wohlstand – aber auch zu der Notwendigkeit, den Austausch der so erzeugten Güter zu regeln, um den Interessen aller Beteiligten „gerecht“ werden zu können.

Ich halte diesen Teil der gesellschaftlichen Transformation für den eigentlich wesentlichen Entwicklungsschritt, der heute unsere soziale Realität mehr als alles andere prägt. Die Menschwerdung hat über Jahrtausende in kleinen Gruppen stattgefunden, wo *persönlich* kontrollierte Verteilungsmechanismen die Regel waren und sind (beispielsweise Pooling and Redistribution).³ Persönliche Kontrolle ist das, was wir immer noch bevorzugen, weil wir das *intuitiv* gut verstehen und beherrschen.⁴ Allerdings ist sie in größeren, anonymen Gruppen als Verteilungsmechanismus inadäquat – die Verwicklungen von Verpflichtung und Anspruch, Lob und Missbilligung sind sozial sehr aufwendig und gleichzeitig unsicher. Ein marktbasierter Austausch hat sich entwickelt, weil er Wertbeziehungen in der Gruppe objektivieren und Zuteilungsprobleme formalisieren kann.

Marktwirtschaft ist also trotz ihrer langen Geschichte für uns entwicklungsgeschichtlich ein recht junges Feld. Wir mussten sozusagen „Tricks“ finden, wie wir diejenigen Eigenschaften, die wir in persönlichen Beziehungen *mühe*los berücksichtigen (wie Reziprozität und Äquivalenz), in diese anonymere Welt hinüberretten können. Der mit Abstand wichtigste dieser Tricks ist Geld, die mit Abstand wichtigste soziale Norm ist das Leistungsprinzip, formalisiert u. a. als Eigentum. Damit hat man eigentlich alles, was man braucht, um Marktwirtschaft zu erklären. Insofern ist es aus meiner Sicht kein kultureller Zufall, dass sich Märkte entwickelt haben, sondern ein evolutionärer Prozess, der dem primären Gerechtigkeitsprinzip „Verdienst“ in anonymen Gesell-

¹ Allerdings anders, als es die Neoklassik mit ihren Abstraktionen und ihrer Mathematisierung macht. Das Ziel ist ein genuin sozialwissenschaftlicher Zugang im engeren Sinne.

² Karl Popper spricht von der „Offenen Gesellschaft“, Friedrich August von Hayek von der „Großen Gesellschaft“.

³ Was nicht dazu verleiten sollte, diese Mechanismen romantisierend als generell „harmonisch“ und „gerecht“ anzunehmen. Kulturelle Anthropologie und Soziobiologie halten viele Beispiele bereit, wie seit jeher Eigennutz *die* treibende Kraft ist – immer wieder gerne auf Kosten anderer.

⁴ Karl Polanyi hat aus dieser Intuition heraus dem Kapitalismus eine „Entbettung“ der Ökonomie aus den sozialen Beziehungen vorgeworfen. Man kann die Kausalitätspfeile allerdings auch anders interpretieren: Die Entbettung war unvermeidlich, es gibt kein Zurück in die kleine Gruppe. Nicht unvermeidlich war die begleitende Verletzung der Reziprozitätsnormen. Sie war allerdings ein Angebot, welches Kapitalisten kaum ablehnen konnten.

schaften Geltung zu verschaffen sucht. Das ist der eigentliche Unterschied zwischen der Utopie Marktwirtschaft und anderen wirtschaftlichen Utopien, welche – häufig provoziert von einer zutiefst ungerechten *Praxis* – sekundäre Gerechtigkeitsprinzipien wie Gleichheit oder Bedarf auch *theoretisch* in den Vordergrund stellen und darauf ein verkopftes Modell aufbauen, welches dann auch weitere Anforderungen wie Einfachheit, Robustheit und Effizienz nicht erfüllt.

Verdienst als primäres Gerechtigkeitsprinzip. Ich konzentriere mich hier auf das Leistungsprinzip als die wichtigste „Unterkategorie“ von Verdienst (*dem* Gerechtigkeitsprinzip überhaupt). Das Leistungsprinzip war und ist eine der wichtigsten sozialen Normen. Manche halten das Leistungsprinzip für ein Kennzeichen des Kapitalismus, Sinnbild für Erfolgsdruck und überarbeitete Karrieristen. Aber Leistungsprinzip ist nicht gleichbedeutend mit Leistungsethos oder „Leistungsgesellschaft“, in welcher bezahlte Erwerbsarbeit den einzigen Maßstab für Erfolg bildet. Das Leistungsprinzip ist viel älter. Es besagt ganz schlicht, dass Gerechtigkeit eine Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung erfordert, und dass wer mehr leistet, auch Anspruch auf mehr Gegenleistung hat. Dieses Phänomen der *Reziprozität*, von Gabe und Gegengabe, ist *universell*. Es ist in allen Kulturen und zu allen Zeiten zu finden. Reziprozität beschreibt eine Form der „inneren Buchhaltung“, welche registriert, wer womit bei wem „in der Schuld steht“. Diese Buchhaltung ist weder exakt noch unbestechlich, sondern stark sozial geprägt, arbeitet aber im Großen und Ganzen ziemlich verlässlich.

Wenn die Leistungen von Menschen nicht mehr adäquat belohnt werden, ist das der sicherste Weg, Menschen ökonomisch zu entmutigen – eine Erfahrung, welche die ehemals kommunistischen Staaten, aber auch viele andere Länder mit ungesicherten Eigentumsrechten gemacht haben. Die Idee des Eigentum basiert letztlich auf dem Ideal der selbst erbrachten Leistung, deren Früchte man auch selbst genießen darf. Zahlreiche Sozialwissenschaftler heben hervor, dass das Leistungsprinzip gerechter sei als alle anderen Verteilungsverfahren und dass dies auch empirisch breit belegbar ist: Verteilung nach Leistung entspricht durch und durch dem Selbstverständnis der meisten Menschen, quer durch alle Bevölkerungsschichten. Sie erkennen als grundlegendes Gerechtigkeitsprinzip an, dass jene mehr Einkommen erhalten sollen, die fähig und fleißig sind.

Dabei gilt es zwei Punkte zu beachten: Zum einen ist Leistung nicht objektiv definierbar. Die gleichen Sozialwissenschaftler sind sich weitgehend einig, dass „Leistung“ letztlich das ist, was ihre Nutznießer als solche definieren. Eine Leistung wird zur Leistung erst dadurch, dass sie sich anpasst und andere sie anerkennen. Zum anderen ist das Leistungsprinzip nicht alles: Ein ausgewogenes Verhältnis von Sozial- und Leistungsprinzip ist wichtig. Auch jene, die nicht ausreichend für sich sorgen können, besitzen Würde und damit ein Recht auf Einkommen. Weder Sozialprinzip noch Leistungsprinzip sind ausreichend als gesellschaftliche Grundlage, jedes für sich allein ist verheerend.

Quellen von Wert. Mit ihrem berühmten Postulat, wonach Arbeit die einzige Quelle von Wert ist (Arbeitswertlehre), meinen Marxisten *eigentlich*, dass Arbeit die einzige Quelle von *Preisen sein soll*, insbesondere der Preise von Arbeit (Löhne). Es handelt sich also nicht um eine Beschreibung der Wirklichkeit, sondern um eine normative Forderung der Marxisten, mit der sie sich schlicht und ergreifend auf das Leistungsprinzip beziehen (auch wenn sie das nicht so benennen und häufig wohl nicht einmal ahnen). Die Wirklichkeit ist jedoch komplizierter. Arbeit als „reine Anstrengung“ ist wertlos. Was Menschen wertschätzen (im Sinne eines wie auch immer definierten Nutzens) und was sie zu wirtschaftlichem Handeln antreibt, hat vielfältige Quellen. Letztlich ist es die Aufgabe von Ökonomik, genau diese „Quellen von Antrieb“ zu ermitteln und offenzulegen. „Geld“ ist dabei nur eine Quelle, nicht immer die wesentliche (und immer nur Mittel zum Zweck).

Die prominenteste Quelle von Wert (oder Nutzen) ist Material im weitesten Sinne. Der mit Abstand größte Teil menschlicher Arbeit ist auf die Gewinnung und Nutzbarmachung von Material ausgerichtet, und daran hat die moderne „Dienstleistungsgesellschaft“ nichts geändert. Die Industrielle Moderne ist vor allem gekennzeichnet von „Maschinen“, welche uns unter hohem Energieaufwand „Arbeit abnehmen“. Natürlich würde kein Gerät ohne menschlichen Erfindungsreichtum und hingebungsvolle Anstrengung je das Licht der Welt erblicken, aber es ist am Ende nicht der Arm der Ingenieurin, der das Schwungrad in Bewegung hält, die Lampe am Leuchten oder die Heizung warm (und schon gar nicht ihre „Ideen“). Der Brennwert von Kohle, Erdöl und Erdgas erbringt uns diesen Dienst, kombiniert mit der Festigkeit von Stahl, der Leitfähigkeit von Kupfer und den weiteren raffinierten Eigenschaften verschiedenster Materialien: Substanzen, kunstvoll angeordnet im Raum, um Dinge zu „leisten“, die menschliches Vermögen weit übertreffen, vom riesigen Schiffsrumpf bis zum Miniatur-Halbleiter. Diese Leistungen erbringen nicht Menschen, sondern Materialien und ihre Eigenschaften.

Andere Dinge, die wir wertschätzen, haben noch weniger mit Leistung im engeren Sinne zu tun. Körperliche Schönheit, Fruchtbarkeit und eine robuste Gesundheit sind Eigenschaften, nach denen wir unsere Partner aussuchen, wenn wir eine Familie gründen wollen (oder einen Seitensprung beabsichtigen). Selbst bei Talent wird in Frage gestellt, ob es eine „Leistung“ darstelle oder nicht doch eher als „natürlicher Zufall“ betrachtet werden müsse, der nicht zu Ansprüchen berechtige (John Rawls). Somit ist Leistung kein objektiver Begriff, sondern eine *soziale Konstruktion*, um Arbeitsteilung als „Kooperation unter Egoisten“ zu ermöglichen (genauer: Kooperation zwischen eigennützigen Menschen mit Sinn für Reziprozität). Das bedeutet keinesfalls, dass diese soziale Konstruktion kontingent sei und auch „völlig anders“ gestaltet werden könne: Menschen haben sehr genaue (und im Grunde auch recht einheitliche) Vorstellungen, was sie als persönliche Leistung betrachten – und vor allem,

was nicht. Wer hier abweichende Thesen formuliert, sollte sich zunächst einmal mit der reichhaltigen Literatur zum Thema Leistungsprinzip befassen, die zu ziemlich eindeutigen Ergebnissen kommt.

Geld als Leistungsmesser. Geld ist ein ideales Werkzeug für die Aufrechterhaltung von Reziprozität in anonymen Gesellschaften. Es ermöglicht vor allem, wirtschaftliche Transaktionen transparent und wirksam *abzuschließen* und nicht in einer diffusen Verpflichtung von Gabe und Gegengabe gefangen zu bleiben.⁵ Um seine Aufgaben zu erfüllen, muss Geld gewisse Bedingungen erfüllen: Es muss sozial kontrollierbar und „sicher“ sein. Die soziale Kontrolle wird (für Bargeld) durch die Zentralbanken sichergestellt. Gutes Geld ist fälschungssicher, auf einen überschaubaren Währungsraum begrenzt und orientiert sich in seiner Menge am gesellschaftlichen „Leistungsfluss“. Zu wenig Geld im Umlauf lässt den Fluss der wirtschaftlichen Transaktionen stocken, zu viel Geld führt zum Verlust dieser Steuerungsfunktion und zur Geldentwertung (Inflation).

Wir zahlen Geld für Güter (also Produkte und Dienstleistungen). Diese Geldbeträge sind zunächst *Erlöse* für jene, die diese Güter herstellen. Von den Erlösen ziehen sie ihre *Kosten* ab. Die Differenz verbleibt ihnen als *Gewinn*, und dieser Gewinn bildet ihr *Einkommen*. Es gibt im systematischen Sinne dabei keine „Materialkosten“, sondern Material kostet so viel, wie seine Gewinnung, Veredelung und Verarbeitung an menschlicher Arbeitskraft in allen Vorstufen erfordert hat. Geld kann systematisch nur eine einzige Art von „Leistung“ bewerten, nämlich menschliche Arbeit, und im Idealfall entspricht der „Gewinn“ jedes Einzelnen genau seinem Leistungsbeitrag im Sinne des gesamtgesellschaftlichen ökonomischen Prozesses. Eine geldbasierte Ökonomie ist also perfekt geeignet, dem Leistungsprinzip in einer anonymen Gesellschaft Geltung zu verschaffen: Geld ist ein indirekter Vermittler der Anerkennung individueller Leistung durch eine „Verteilung der Autorität“ auf viele Schultern in der Gesellschaft, von denen wir die meisten nie persönlich kennenlernen.

Auch andere Einkommensformen wie Lohn und Gehalt sind in systematischer Hinsicht Gewinne, nämlich die Differenz von erhaltenem Lohn abzüglich der dafür aufgewendeten „Werbungskosten“. Im Grunde machen alle „aus Geld mehr Geld“, verfolgen also ein Gewinnstreben, und daran ist nichts Schlimmes. Die Ablehnung dieser „Profitmaximierung“ ist (auch) die Folge der Vermischung des buchhalterischen und des ökonomischen Gewinnbegriffes, die beide gleich heißen, sich aber in einem wichtigen Punkt unterscheiden. Bei funktionierendem Wettbewerb bleibt allen Beteiligten nur ein buchhalterischer Gewinn, den sie als Einkommen und damit für ihren Konsum verwenden (ökonomische Gewinnlosigkeit).

Grundprinzipien von Marktwirtschaft. Private Güter sind dadurch gekennzeichnet, dass es einen Eigentümer gibt, der Menschen zur Nutzung zulassen kann oder ausschließen darf. Öffentliche Güter nennt man solche Güter, die jeder nutzen kann und wo die Nutzung andere Nutzer nicht beeinträchtigt. Dazu gehören beispielsweise „Frieden“ oder „Leuchtturm“. Die Ökonomik spricht von Nicht-Exklusivität und Nicht-Rivalität. „Straßen“, „Schulen“ oder „Büchereien“ gehören strenggenommen nur solange dazu, wie der Zugang weiterer Nutzer die bisherigen nicht beeinträchtigt. Praktisch sieht es meistens so aus, dass öffentliche Güter bei zu starker Nutzung vermehrt werden (weiterer Straßenbau etc.). Zwischen privaten und öffentlichen Gütern gibt es noch Zwischenformen.

Erweitert man die Menge aller Märkte einer Gesellschaft um die öffentlichen Güter und deren Angebot (was wo in welcher Menge zur Verfügung steht, festgelegt über eine politische Entscheidung), dann erhält man eine „normale“ Marktwirtschaft.⁶ Ein solches Marktmodell basiert im wesentlichen auf folgenden tragenden Säulen, die auch zum Kern des wirtschaftlichen Liberalismus gehören: Die Sicherheit, dass einem eine selbst erbrachte Leistung nicht einfach weggenommen wird (Leistungsprinzip und die Idee des Eigentums), freier Marktzugang und die Möglichkeit, einen selbstgesetzten Preis zu verlangen (Wettbewerb), die Übernahme der Verantwortung und des wirtschaftlichen Risikos (inklusive der Möglichkeit des Scheiterns) – und ansonsten die Große Freiheit.

Stärken von Marktwirtschaft. In einer idealen Welt könnte man also die Stärken einer „echten“ Marktwirtschaft wie folgt charakterisieren:

1. Marktwirtschaft ist einfach. Menschen haben ein Interesse am effizienten Austausch von wirtschaftlichen Leistungen, und das daraus resultierende Austauschgeflecht gehorcht dank unseres Sinns für Reziprozität ziemlich simplen Regeln. In Verbindung mit Geld sind Märkte in der Lage, politische Rahmenbedingungen und sonstige Restriktionen in monetäre Signale umzusetzen. Damit gibt es genau eine Maßzahl, die buchstäblich Unvergleichbares vergleichbar macht, nämlich den Gewinn als Differenz von Erlösen und Kosten. Die „Gewinnorientierung“ von Unternehmen oder Individuen ist somit kein Zeichen von moralischer Verderbtheit, sondern die Orientierung an einem intelligenten sozialen Indikator. Es werden eigentlich keine separaten „Erfolgsrechnungen“ für ökologische Nachhaltigkeit und soziale Gerechtigkeit benötigt (BIP-Kritik,

⁵ In traditionellen Gesellschaften war es genau diese Unbestimmtheit, welche das Abreißen der Transaktionsketten verhinderte und somit soziale Stabilität durch „immerwährende“ Verpflichtung sicherstellte. Heute haben wir andere, leistungsfähigere Mechanismen, die soziale Stabilität sicherstellen können: Die institutionell abgesicherte Aussicht auf Kooperationsgewinne, welche individuelle Vorleistungen ermöglicht (Investitionen).

⁶ „Marktradikale“ (eigentlich: Markttextreme) würden hier widersprechen, weil öffentliche Güter aus ihrer Sicht dort nichts zu suchen haben. Mir geht es jedoch nicht um einen extremen, sondern einen praxisgerechten Markt, den sich Menschen schaffen, weil sie Verteilungsprobleme lösen wollen.

Indikatoren-Debatte, Triple bottom line, Gemeinwohlökonomie), sondern deren scheinbare Notwendigkeit zeigt lediglich das Fehlen entsprechender politischer Rahmenbedingungen auf.

2. Marktwirtschaft ist robust. Wirtschaftlicher Austausch kann mit jeweils wenigen Beteiligten und unvollständiger Information funktionieren, ohne dass man ihn andauernd „von oben“ kleinteilig lenken muss. Aufgrund der Steuerungsfunktion über den Preis ist der Markt selbstregulierend und dezentral, d. h. Angebot und Nachfrage kommen bei bestimmten Preisen (immer wieder) zu einem (temporären) Gleichgewicht, zumindest bei jenen Gütern, die regelmäßig und gleichmäßig nachgefragt werden (und das ist der Großteil). Der Preismechanismus ist ein geradezu geniales, indirektes Kommunikationsinstrument über den Wert von Leistungen, und Geld ist das Medium dieser Kommunikation.
3. Marktwirtschaft ist effizient. Letztlich bedeutet die sogenannte „Pareto-Effizienz des Marktes“ nichts anderes, als dass sich im Preisgefüge und der daraus resultierenden Güterproduktion und -verteilung die „Wünschverhältnisse“ der Menschen widerspiegeln. Marktwirtschaft sorgt mit wenig Aufwand dafür, dass die Sachen, die ausreichend nachgefragt werden, auch zu annehmbaren Preisen angeboten werden. In einer Marktwirtschaft kann für jeden etwas dabei sein: Preiswert für alle diejenigen, die keine speziellen Vorlieben haben, teurer für alle anderen.
4. Marktwirtschaft ist gerecht. Die wichtigste Bedingung für einen funktionierenden Preismechanismus ist Wettbewerb. Nur Wettbewerb kann verhindern, dass einzelne Menschen die Bedürfnisse anderer ausnutzen und monopolistisch verzerrte Preise setzen können, seien es zu hohe Preise für eigene Leistungen oder zu niedrige Preise für die Leistungen anderer (z. B. Löhne). Wettbewerb ist dazu da, „beinhart“ dafür zu sorgen, dass die Preise *exakt* dem gesamtgesellschaftlichen Wert der individuell erbrachten Leistung entsprechen, genauer: Dass es zwar zufällige Preisabweichungen nach oben und unten geben kann, aber keine systematischen. Talent und Anstrengung sind zwar keine Garantie, aber doch eine reale Chance für ein angemessenes Einkommen – angemessen im Sinne des Leistungsprinzips. Für Menschen, die aus persönlichen Gründen nicht hinreichend am gesellschaftlichen Produktionsprozess teilnehmen können, bietet der Markt keine Chance, aber das hat auch nie jemand behauptet. Für diesen Fall kennen Gesellschaften andere Mechanismen der sozialen Abfederung.⁷

Schwächen der Marktkritik. Aus den Stärken der Marktwirtschaft ergeben sich indirekt die Schwächen alternativer Wirtschaftssysteme: Ihnen mangelt es vor allem an Einfachheit, Robustheit und Effizienz *in der anonymen Gesellschaft*. Sie sind eher moralische Notbremsen als systematische Lösungsvorschläge. Lokal, in kleinen Gruppen mit persönlicher Kontrolle, kann alles mögliche funktionieren, von einer „Ökonomie des Schenkens“ bis hin zu Community Supported X. Diese Modelle sind vor allem auf aufwendige persönliche Kommunikations- und Kontrollprozesse angewiesen,⁸ manche auf aufwendige Bilanzierungsprozesse. Diesen Aufwand mögen derzeit als Preis für moralische Integrität „jenseits des Marktes“ akzeptieren, aber moralisch akzeptable Märkte würden eine sofortige und massive „Fahnenflucht“ aus diesen Modellen bewirken. Deren Mechanismen sind zeitraubend, unsicher und fragil – und manchmal sogar normativ fragwürdig (willkürliches Punktesystem der Gemeinwohlökonomie).

Die marktwirtschaftlichen Grundregeln zeigen auf, wo die Dinge schiefgehen können. In systematischer Hinsicht handelt es sich dabei stets um Verletzungen der Reziprozitätsnorm, also eine Nicht-Äquivalenz von angebotener Leistung und erforderlicher Gegenleistung. In praktischer Hinsicht kann man vor allem leistungslose Einkommen und Behinderung des Wettbewerbs unterscheiden. Eine ungeschickte Organisation des Geldsystems spielt eine Sonderrolle, indem sie beides befeuern kann.

Leistungslose Einkommen. Leistungslose Einkommen, ökonomisch „Renten“ genannt, gibt es viele im Kapitalismus. Grundsätzlich ist die Intuition richtig, dass sehr hohe Einkommen nie auf eigener Leistung beruhen können, denn Menschen sind nicht beliebig leistungsfähig (deshalb kooperieren sie ja miteinander). Hohe Einkommen sind immer eine Art „Projektion“ der am Markt angebotenen Leistung auf ihren Anbieter, obwohl die Herkunft der Leistung woanders liegt. Für dieses „Woanders“ gibt es viele Quellen, wie es überhaupt viele Quellen für „Leistung“ gibt, wie oben bereits erwähnt. Die wohl wichtigste Quelle leistungsloser Einkommensanteile ist die (Über)Nutzung von Naturgütern und gesellschaftlich geschaffenen Gemeingütern, die nicht der Anbieter geschaffen hat, deren ökonomischen Wert er jedoch auf private Rechnung verkaufen kann. Er hat somit einen meist unschlagbaren Kostenvorteil. In punkto Naturgüter sind heute wiederum Rohstoffe die entscheidende Quelle (früher war es eher Land).

Letztlich untergräbt Technologie subtil, aber sehr wirkungsvoll das Leistungsprinzip, indem die Anbieter mit ihr systematisch eine attraktive Mehrleistung anbieten können, die sie (zu) billig einkaufen. Ökonomisch äußert sich das durch eine äußerst scharfe „Konkurrenz“ mit einer Tendenz zu immer höherer Mechanisierung und Automatisierung. Es ist leider üblich, unter dem Begriff der Konkurrenz zwei Wettbewerbsmechanismen zu vermischen, die inhaltlich kaum etwas miteinander zu tun haben: Den eigentlichen Leistungswettbewerb der Marktwirtschaft („etwas besser machen“) und den Innovationswettbewerb, welcher eigentlich nichts anderes

⁷ Und das war und ist auch so in Nicht-Marktgesellschaften, denn das hat nichts mit Märkten zu tun, sondern mit Reziprozität.

⁸ Und brechen (wie alles andere auch) zusammen, wenn die Reziprozitätsnorm systematisch verletzt wird.

bedeutet, als Technologie als „Leistungs doping“ einzusetzen. Leistungswettbewerb ist natürlicherweise begrenzt. Innovationswettbewerb als Verbrauchswettbewerb hingegen ist nach oben offen, wie die konstant (!) hohen oder sogar steigenden Ressourcenverbräuche der Industrienationen deutlich zeigen, für welche die Bezeichnung „Reboundeffekt“ nur eine Verharmlosung darstellt.

Das heißt nicht, dass die Inhaber technischer Berufe („MINT“ = Mathematik, Ingenieurwissenschaften, Naturwissenschaften, Technik) nichts leisten würden – das Gegenteil ist sicherlich der Fall. Allerdings ist die Einkommensverteilung systematisch zu ihren Gunsten verschoben. In der Ökonomik nimmt man an, dass dafür die schwer zu erwerbenden, besonderen „Qualifikationen“ der technischen Berufe verantwortlich seien, die auf diese Weise vom Markt honoriert würden (*skill premium*). Grundsätzlich ist das nicht falsch. Nicht behandelt wird allerdings die tiefer liegende Frage, warum die Nachfrage nach Technik systematisch so hoch ist, dass es zu einem Mangel an geeigneten Fachkräften kommt, der die Löhne in einigen Branchen nach oben treibt, während im Bereich der „Geringqualifizierten“ oder der „sozialen Berufe“ ein solider Sockel einer technologisch bedingten Arbeitslosigkeit dafür sorgt, dass haarsträubende Arbeits- und Lohnbedingungen akzeptiert werden und eine Politik sich (zu Recht) herausgefordert sieht, „durch weiteres Wachstum für Beschäftigung zu sorgen“.

Grund und Boden sowie die darauf errichteten Gebäude sind ein Fall, wo ein *gesellschaftlich* geschaffener Wert auf private Rechnung verkauft werden kann, nämlich die sogenannte „Lage“. Boden ist viel knapper als Rohstoffe, weil er weder produziert noch importiert werden kann. Das Ausweichen in die Höhe ist ein bereiteter Ausdruck dieser Tatsache. Die zunehmende Konzentration von Arbeitsplätzen in Städten, die vielen Vorteile kurzer Wege, aber auch die hohen, gemeinschaftlich finanzierten staatlichen Infrastrukturaufwendungen in Ballungsgebieten führen zu einem steten Wachstum der Städte im Verhältnis zu den ländlichen Regionen. Wohnraumverknappung und in die Höhe schießende Immobilienpreise sind die unmittelbare Folge eines fast nicht behebbaren Angebotsmangels. Auch hier weist die Einkommensverteilung eine Schieflage auf, dieses Mal zugunsten von Immobilienbesitzern, welche für die „Lage“ ihrer Immobilien finanziell kaum belastet werden, aber ihre Vorteile am Markt verkaufen können und somit relevante leistungslose Einkommensanteile erwirtschaften.

Behinderung des Wettbewerbs. Eine weitere Verletzung des Leistungsprinzips findet durch Vermögenskonzentration statt. Akkumulation von Geld- und Sachvermögen (Firmenkapital) ist aus Akteurssicht sinnvoll, weil sie hilft, sich *individuell* ein größeres Stück des Kuchens zu sichern. Bislang hat sie dazu beigetragen, dass der Kuchen insgesamt größer wurde, denn „Investition statt Konsum“ ist die Formel, die das Wachstum bestimmt, und je reicher ein Akteur ist, desto mehr investiert und desto weniger konsumiert er im Verhältnis (Keynes 1936). Das gerät jedoch nicht nur in Konflikt mit dem Ziel einer Senkung des Ressourcenverbrauchs, sondern führt auch zu Demokratiedefiziten. Der politische Einfluss von reichen Privatpersonen, den Vorständen und Aufsichtsräten von Konzernen sowie von Lobbyorganisationen auf Märkte und Politik wird seit langem sogar von liberaler Seite kritisch gesehen. Das Problem ist, dass der freie Wettbewerb leidet, der wichtigste Garant „ehrlicher“ Preise, wie oben ausgeführt. Monopole oder Kartelle sind ganz offensichtlich darauf angelegt, die Reziprozitätsnorm zu verletzen. Subtiler, aber m. E. noch wesentlicher ist die Ausrichtung einer ganzen Gesellschaft auf bestimmte „Akkumulationszentren“. Der Gipfel der Korrumpierung wird erreicht, wenn eine ganze Branche zum „nationalen Interesse“ wird, wie in Deutschland die Autobranche. Sie führt zu Infrastrukturen, Subventionen, Bildungszielen, zur Billigung von Umweltschädigungen und Hinnahme ungerechter Beschäftigungsverhältnisse, zur Akzeptanz staatlicher Garantien. Wiederum wird eine Schieflage der Einkommensverteilung erzeugt, von der nicht nur die Wenigen profitieren, die „ganz oben“ stehen. Auch die Zwei-Drittel-Gesellschaft kann zutiefst ungerecht sein, von fehlender Zukunftsfähigkeit ganz zu schweigen.

Fazit. Aus diesen und weiteren Gründen gibt es übermächtige Anreize, sowohl privat als auch staatlich ständig weiter zu investieren (= Wachstum), die einen, weil sie sich davon Vorteile erhoffen, die anderen, weil sie verzweifelt versuchen, Schritt zu halten. Der Staat tut sein Übriges, um „Innovationen“ zu fördern und über die Verteilungseffekte dieser Investitionen alle anderen in eine Wachstumsspirale hineinzuzwingen.

Es lässt sich relativ genau angeben, worin derzeit die wichtigsten *praktischen* Schwachpunkte im Kapitalismus bestehen und was man tun müsste, um sie zu überwinden:

- Eine institutionelle Deckelung des Ressourcenverbrauchs, z. B. über ein Lizenzmodell (Cap & Trade)
- Eine institutionelle Deckelung von Akkumulation, z. B. über progressive Einkommen- und Vermögensteuern
- Abschöpfung von Bodenrenten, z. B. über eine Bodenwertsteuer

Im Ergebnis könnte man tatsächlich zu einem sehr viel „schlankeren Staat“ als heute kommen, wie ihn Liberale immer wieder fordern, weil viele heute notwendig erscheinende Marktinterventionen überflüssig werden könnten.