

System change, not climate change?

Marktwirtschaft zwischen Utopie und Wachstumszwang

Die real existierende Marktwirtschaft unterliegt einem ökonomischen Wachstumszwang, der Umweltpolitik konterkariert. Eine bessere Wirtschaftsordnung, die in erster Linie leistungslose Einkommen verhindern muss, kann ihn überwinden und Ökonomie, Ökologie sowie soziale Gerechtigkeit in Einklang bringen.

Von Oliver Richters und Andreas Siemoneit

Forderungen nach einer nachhaltigen Wirtschaftsordnung und einem Umdenken haben durch *Fridays for Future* und den Schulterchluss mit Tausenden Wissenschaftler/innen neues Gehör gefunden. Mehrere planetare Grenzen sind überschritten, Klimawandel, Massensterben der Arten und eine Destabilisierung von Ökosystemen schreiten voran (Steffen et al. 2015). Die Förderung und Verarbeitung von Rohstoffen (Materialien) sind für 90% des Biodiversitätsverlusts und der Wasserbelastung sowie für die Hälfte der Treibhausgasemissionen verantwortlich (UNEP 2019). Die globale Herausforderung besteht darin, den ökologischen Fußabdruck vor allem der Industrienationen deutlich zu reduzieren und gleichzeitig soziale Spannungen zu vermeiden.

Für die meisten Wirtschaftswissenschaftler/innen, Politiker/innen sowie für internationale Organisationen wie die *Weltbank*, *OECD*, *Europäische Kommission* und sogar das *Umweltprogramm der UN (UNEP)* beschränkt sich das Umdenken auf „Grünes Wachstum“. Neue Technologien sollen den Übergang in eine ressourcenleichte „Wissensökonomie“ oder „Dienstleistungsgesellschaft“ bei fortgesetztem Wachstum möglich machen (Jacobs 2013; OECD 2011). Wachstumskritiker/innen halten dem entgegen, dass unendliches Wachstum auf einem endlichen Planeten grundsätzlich nicht möglich sei. Weil viele von ihnen „Marktwirtschaft“ für die Ursache des Problems halten, fordern sie ein umfassenderes Umdenken, nämlich die grundlegende Neuschöpfung der Ökonomie (z. B. Neubauer et al. 2019; Rackete et al. 2019). Diese Konzepte existieren allenfalls in Ansätzen, weshalb sie stets mit dem Vorwurf des Utopischen konfrontiert sind.

Unser Beitrag soll zeigen, wie dieses Dilemma aufgelöst werden kann. Ein Umdenken ist erforderlich, aber nicht unbedingt dort, wo viele vermuten. Auch wir propagieren eine soziale Utopie, nämlich die Utopie einer „echten“ Marktwirtschaft, die einfach, robust, effizient und gerecht sein kann und

damit erheblich greifbarer erscheint als ihre Alternativen. Zunächst stellen wir dar, warum das umstrittene „Leistungsprinzip“ das maßgebliche Prinzip der Verteilungsgerechtigkeit ist (und sein soll). Anschließend strukturieren wir die breite Debatte um die Wachstumszwänge moderner Ökonomien und fokussieren dabei auf die materielle Grundlage. Es ist vor allem unser Materialverbrauch, der ökonomische und soziale Probleme verursacht. Abschließend erläutern wir, wie man mit dem Leistungsprinzip Politikmaßnahmen begründen kann, die mit bewährten Institutionen ökologische Nachhaltigkeit, ökonomische Stabilität und soziale Gerechtigkeit verbinden können, anstatt sie gegeneinander auszuspielen.

Gerechtigkeit und Marktwirtschaft

Die drei wichtigsten Gerechtigkeitsprinzipien sind laut Miller (1999) Bedarf, Gleichheit und Leistung. Das Bedarfsprinzip (Sozialprinzip) zielt darauf ab, dass jene, die kein ausreichendes eigenes Einkommen erzielen können, nicht ihrem Schicksal überlassen bleiben. Das Gleichheitsprinzip spielt im politischen Alltag vor allem dort eine Rolle, wo es um Teilhabe und Schutz vor Diskriminierung geht. Das dritte, mit Abstand umstrittenste Verteilungsprinzip ist das „Leistungsprinzip“. Es besagt, dass es gerecht ist, wenn Leistung und Gegenleistung gleichwertig sind, dass also mehr verdienen soll, wer mehr „leistet“. Daraus folgt unmittelbar, dass grundsätzlich jeder durch Arbeitsleistung selbst für sein Einkommen sorgen muss.

Das Leistungsprinzip war und ist eine der wichtigsten sozialen Gerechtigkeitsnormen überhaupt, auch wenn es erst seit Kurzem so bezeichnet wird. Als soziale Notwendigkeit von Gabe und Gegengabe ist es in allen Kulturen und zu allen Zeiten zu finden. Der soziologische Begriff der Reziprozität beschreibt eine Form der „mental 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. Seine gesellschaftliche Brisanz gewinnt das Leistungsprinzip aus einer als unausweichlich wahrgenommenen Machtasymmetrie zwischen jenen, die Arbeit (oder Aufträge) vergeben und jenen, die sie annehmen (müssen). Wir werden weiter unten erläutern, dass diese Machtasymmetrie weder gottgegeben noch notwendiger Bestandteil von „Marktwirtschaft“ ist.

Kombiniert man das Leistungsprinzip mit dem Sozialprinzip, dann entspricht dies dem Gerechtigkeitsverständnis der meisten Menschen, quer durch alle Bevölkerungsschichten

„Wachstumszwang und Wachstumsdrang sind nicht das Gleiche.“

und Parteien (Adriaans et al. 2019). Bei aller berechtigten Kritik am Leistungsprinzip wird oft übersehen, dass es fast überall klaglos anerkannt, ja sogar vehement eingefordert wird. Nicht das Leistungsprinzip ist umstritten, sondern sein argumentativer Missbrauch seitens selbst ernannter „Leistungssträger“ zur Rechtfertigung von Reichtum oder von Sozialkürzungen. Gerade die Empörung über überzogene Boni oder schlecht bezahlte Arbeit zeigt, wie wichtig den Menschen Leistungsgechtigkeit ist (Dench 2006; Dröge et al. 2008; Miller 1999).

Eine sozial moderierte Marktwirtschaft hat viele Vorteile, und ihre normative Grundlage ist das Leistungsprinzip. Wenn die wirtschaftlichen Leistungen von Menschen nicht adäquat belohnt werden, ist das der sicherste Weg, Menschen ökonomisch zu entmutigen. Aber wenn das Leistungsprinzip gewährleistet ist, dann kann Marktwirtschaft selbstregulierend sein. Dank der Nutzung von Geld gehorcht auch ein komplexes Austauschgeflecht ziemlich simplen Regeln, und Preise dienen der gegenseitigen Kommunikation über den Wert von materiellen und immateriellen Leistungen. Die dezentrale Koordination über Geld erlaubt es, mit Menschen Tauschhandel zu betreiben, die weit außerhalb der begrenzten Reichweite sozialer Beziehungen leben. Verschiedene Unternehmensformen, gemeinnützige und staatliche Einrichtungen können auf diese Weise dezentral koordiniert miteinander interagieren. Die Verteilung der Entscheidungen auf viele Haushalte und Unternehmen ermöglicht flexible Anpassungsprozesse. Im Gegensatz zur Forderung „Kooperation statt Konkurrenz“ der *Solidarischen Ökonomie* setzt Marktwirtschaft auf „Kooperation durch Konkurrenz“. Im Idealbild der volkswirtschaftlichen Theorie begrenzt Wettbewerb jede Machtkonzentration. Politik setzt die Regeln, alle Unternehmen halten sich daran, niemand hat die Möglichkeit, sich auf Kosten anderer zu bereichern. Alle Einkommen sind auch wirklich verdient, und Geld ist dabei ein neutrales Tauschmittel. Die Vorstellung der „unsichtbaren Hand“ besagt nichts anderes, als dass eine Orientierung an den eigenen Interessen nicht im Widerspruch zum Gemeinwohl stehen muss. Zusammengenommen ergibt dies eine im besten Sinne utopische Vorstellung, wie wir im Buch *Marktwirtschaft reparieren* argumentieren (Richters et al. 2019 b).

Da die Realität ganz offensichtlich von diesem Idealbild abweicht, wird die Theorie insgesamt als unrealistisch zurückgewiesen (z. B. Herrmann 2013). Tatsächlich sind Marktwirtschaften nicht *per se* gerecht, aber dies liegt unseres Erachtens weniger an ihren Prinzipien als an deren Verletzung. Problematisch an der normativen Grundlage „Leistungsprinzip“ ist, dass Leistung sich nicht objektiv definieren lässt. Leichter lässt sich ein Konsens erzielen, was definitiv keine Leistung sein soll, und damit ist ein Weg gewiesen für die Suche nach einer gerechten Wirtschaftsordnung. Wenn das Leistungsprinzip eine fundamentale Gerechtigkeitsnorm ist, dann kann die politische Aufgabe in einer Marktwirtschaft negativ formuliert werden als die Suche nach leistungslosen Einkommen, deren Quellen trocken zu legen sind. Einkommen sind unverdient, wenn sie ihren Ursprung nicht in der Leistung des Einzelnen haben, son-

dern in Leistungen anderer, der Allgemeinheit oder der Natur. Leistungslose Einkommen sind die Achillesferse von Marktwirtschaften (Richters et al. 2019 a, b). Wir werden dies im Folgenden an verschiedenen Beispielen darlegen.

Der Wachstumszwang

Wirtschaftswachstum ist ein praktisch universelles politisches Paradigma, das als Allheilmittel für alle auftretenden sozialen und ökonomischen Probleme gilt (Schmelzer 2016). Umstritten ist die Frage, ob es „nur“ ein Paradigma ist oder ob es einen Wachstumszwang moderner Ökonomien gibt. Aus unserer Sicht ist dafür die Unterscheidung zwischen Mikro- und Makroebene wesentlich. Ein kollektives Phänomen wie „Wachstumspolitik“ muss aus den Einzelentscheidungen der beteiligten Akteure erklärt werden, denn es gibt nicht „die Gesellschaft“ oder „die Wirtschaft“, die sich für Wirtschaftswachstum entscheiden.

H. C. Binswanger (2006) führte die Unterscheidung zwischen „Wachstumszwang“ und „Wachstumsdrang“ ein. Das Wort Wachstumszwang suggeriert Alternativlosigkeit, aber bei gesellschaftlichen Zwängen handelt es sich praktisch nie um Alternativlosigkeiten. Man wird nicht gewaltsam gezwungen, etwas Bestimmtes zu tun, aber wenn man es nicht tut, vergrößern sich kontinuierlich die Schwierigkeiten. Alternativlos sind physiologische und soziale Grundbedürfnisse. Sie sind objektive Notwendigkeiten, die kaum von sozialen Normen beeinflusst werden. In modernen Gesellschaften bedeutet das vor allem, ein (Basis-)Einkommen zu erzielen. Soziale oder ökonomische Einflüsse als Wachstumszwang zu bezeichnen, halten wir nur dann für gerechtfertigt, wenn ihre Nichtbeachtung existenzielle Konsequenzen hätte, beispielsweise den Verlust des Einkommens oder soziale Exklusion, also den (völligen) Verlust sozialer Beziehungen. Wir definieren dementsprechend, dass ein sozialer Zwang nur dann vorliegt, wenn die Umstände (soziale Normen, Preise, technische Infrastrukturen) die Entscheidungsspielräume für die Alternativen einer objektiven Notwendigkeit systematisch und massiv in eine Richtung verschieben. Ein individueller Wachstumszwang (auf der Mikroebene) ist folglich dann gegeben, wenn ein Akteur ständig seine ökonomischen Anstrengungen erhöhen muss,

um sein Einkommen zu sichern. Ein Wachstumsdrang oder -treiber liegt vor, wenn keine existenziellen Konsequenzen zu befürchten sind, sondern individuelle Wünsche, soziale Konformität oder schwacher sozialer Druck die Handlungsmotive beeinflussen (Richters et al. 2019 a).

Das Spannungsfeld zwischen Wille und Zwang

Die Gründe für das Streben nach Wirtschaftswachstum werden mindestens seit Karl Marx (1867) kontrovers und breit diskutiert (Abbildung 1). Laut den Autor/innen auf der linken Seite der Abbildung wird Wirtschaftswachstum maßgeblich durch individuelle Entscheidungen aufrechterhalten. Sie verweisen auf kulturelle Prägungen („unbegrenzte Bedürfnisse“), politische Ideologien und mentale Infrastrukturen oder unterstreichen die Rolle von sozialer Konformität und sozialem Druck, beispielsweise durch Statuskonsum oder die Stigmatisierung abgehängter Personen. Ein Wandel zu einer Gesellschaft jenseits des Wachstums könnte demnach gelingen, wenn „alle nur ein wenig vernünftiger“ wären, sich von ihrer Steigerungslogik verabschiedeten und eine neue Konsum-, Unternehmens- und Politikkultur entwickelten. Hingegen betonen die Autor/innen auf der rechten Seite der Abbildung, es bestünden systemische Wachstumszwänge in einer Marktwirtschaft, hauptsächlich für Unternehmen durch drei Mechanismen: Gewinnorientierung, Kreditzinsen und Konkurrenz. Dem wollen wir uns nun widmen.

	freier Wille (autonom)	soziale Konformität (internalisiert)	sozialer Druck (nicht existenziell)	sozialer Zwang (existenziell)	direkter Zwang (Gewalt)
makro: Nationen/ Politiker	technokratischer Optimismus Ideologie Heiliger Gral	Planungseuphorie Symbol nationaler Macht Paradigma oder Mentalität	Rivalität im Kalten Krieg internationaler Wettbewerb	Systemstabilität emporschnellende Arbeitslosigkeit Unterwerfung soziale Krise	
mikro: Unternehmen	Fetisch Geschmacksache	Wachstum um des Wachstums Willen protestantische Arbeitsethik Obsession	Marktführer Akkumulationszwang	eiserne Kraft wache oder weiche äußere Zwangsgesetze	(nicht beobachtet)
mikro: Haushalte	exzentrische Entscheidungen neu geschaffene Wünsche	Lebensstandard mentale Infrastruktur mit Nachbarn mithalten	soziales Hamsterrad Stigmatisierung eiserner Käfig der Konsumkultur	Schrumpfung sozialer Tod Einkommensverlust	

Abbildung 1: Wirtschaftswachstum zwischen Wille und Zwang. Freier Wille und Konformität beschreiben mentale Einstellungen, bewusst gewählt oder kulturell erlangt. Sozialer Druck ist nicht mehr freiwillig, aber im Gegensatz zu sozialem Zwang noch nicht existenziell. Ein direkter Wachstumszwang (Gewalt) wird empirisch nicht beobachtet. Von links nach rechts gewinnen ökonomische Einflüsse an Bedeutung. Von oben nach unten werden drei Typen von Akteuren unterschieden: öffentliche Entscheidungsträger auf der Makroebene, Unternehmen und Haushalte auf der Mikroebene. Für Literaturangaben siehe die englischsprachige Version in Richters et al. (2019 a).

Profit und Zins

Zu den ältesten Verdächtigen, einen systemischen Wachstumszwang zu verursachen, zählen die Gewinnmaximierung von Unternehmen sowie zinsbehaftetes Geld. Unternehmen und Banken seien stets gezwungen, einen Teil ihrer Profite zu reinvestieren, Kapital zu akkumulieren und die Produktion auszudehnen (Binswanger 2019; Marx 1867). Allerdings gibt es in der ökonomischen Theorie zwei Gewinnbegriffe. Ein Unternehmen kann durchaus „profitabel“ sein, wenn es jedes Jahr einen Bilanzgewinn erwirtschaftet und diesen an die Eigentümer/innen ausschüttet, die ihn für den eigenen Konsum verwenden. Der scheinbare Wachstumszwang durch „gewinnorientierte Unternehmen“ entsteht durch eine unzulässige (oder geschickte) Vermischung der beiden Gewinnbegriffe. Notwendig sind Bilanzgewinne, aber diese sind nicht gleichbedeutend mit ökonomischem Gewinn (Wachstum). Entscheidend ist die Gewinnverwendung (Konsum oder Investition).

Das Gleiche gilt für den Kreditzins und die Gewinne der Banken, die von H. C. Binswanger (2006) und M. Binswanger (2009) als maßgeblicher Wachstumszwang identifiziert wurden. Ihre Modelle sind aber inkonsistent formuliert, und ähnlich wie beim Gewinn gilt auch hier, dass Kreditgeld und Zinsen keinen Wachstumszwang *per se* verursachen, denn Geldvermögen wachsen nur unbegrenzt, wenn Individuen sich entscheiden, Überschüsse zu akkumulieren, seien sie aus Arbeits- oder Kapitaleinkommen (Richters et al. 2017; Strunz et al. 2017). Entsprechend entscheidet auch hier die Überschussver-

wendung für Konsum oder Investition. Somit bleibt als möglicher Zwangsfaktor nur noch die „kapitalistische Konkurrenz“.

Technischer Fortschritt und politischer Wachstumszwang

Bereits Schumpeter (1942) wies darauf hin, dass Unternehmen sich gezwungen sehen, ständig zu investieren und zu expandieren, um dem technischen Fortschritt und dem Wettbewerbsdruck standzuhalten. Die „schöpferische Zerstörung“ vor allem durch technische Innovationen gefährdet ihre Existenz (Pianta 2005). Erst neue Produktionsverfahren und technischer Fortschritt machen dauerhaftes Wachstum überhaupt möglich, lehrt die Wachstumstheorie. Technischer Fortschritt gilt vielen nun als unabänderlich, als geradezu naturhaftes Wachstum von Wissen, Bildung und Ideen. Aber Arbeiten zum Zusammenhang zwischen Wachstum und Energie-

verbrauch (Ayres et al. 2005, 2009; Kümmel 2011) zeigen, dass die tiefere Logik schlichter ist. Die menschlichen Einfälle konzentrieren sich systematisch auf die ressourcenintensive Steigerung von Effizienz in allen Bereichen: in der Produktion, beim Transport, in der Datenverarbeitung, bei Dienstleistungen. Technologie ist ökonomisch attraktiv, weil sie teure menschliche Arbeit durch Maschinen und ihren preiswerten Rohstoffverbrauch ersetzt oder aufwendige Arbeitsschritte erschwänglich macht. Diese Art von technischem Fortschritt bedeutet also, jene technischen Beschränkungen weiter zu verringern, die dem Ersetzen von teurer menschlicher Arbeit durch preiswerte „Kapital-Energie-Kombinationen“ (Maschinen) noch im Wege stehen. Erhöhter Rohstoffverbrauch sorgt für Wettbewerbsvorteile. Dementsprechend steigt der Rohstoffverbrauch in enger Korrelation mit der Wirtschaftsleistung, und Verbesserungen der Rohstoffeffizienz in einzelnen Ländern sind vor allem mit der Verlagerung materialintensiver Produktion ins Ausland zu erklären (Schandl et al. 2018; Wiedmann et al. 2015).

Nicht nur ökologisch, sondern auch für die Einkommensverteilung ist das fatal. Einerseits definiert in Marktgesellschaften „der Markt“, was als ökonomische Leistung gilt, und dementsprechend werden die Mittel dorthin gelenkt, wo das beste „Preis-Leistungs-Verhältnis“ geboten wird (Leistungsprinzip). Andererseits kann dieses Preis-Leistungs-Verhältnis durch Technik massiv verbessert werden. Dadurch kommt es zu einer Schiefelage der Einkommensverteilung zugunsten gut ausgebildeter technischer Arbeitskräfte. Sie profitieren von ihrer Fähigkeit, natürliche Rohstoffe in Produktionsfaktoren zu verwandeln und Naturleistungen am Markt als eigene Leistungen auszugeben (*skill-biased technical change*). Das soll nicht bedeuten, technische Entwicklungsleistungen gering zu schätzen. Ihre Umsetzung erfordert eine intensive Ausbildung, viel Arbeitszeit und Hingabe. Aber letztlich steckt bei technischen Produkten ein großer Teil der „Leistung“ nicht in den guten Ideen und Fähigkeiten der Entwickler, sondern ganz banal im Brennwert von Erdöl, der Festigkeit von Stahl, der Leitfähigkeit von Kupfer und so weiter.

Das postulierte marktwirtschaftliche Verteilungsprinzip „Wer mehr leistet, soll auch mehr verdienen“ lautet in der Realität eher „Es verdient mehr, wer Ressourcen marktgerechter verbraucht“. Die kapitalistischen Zwänge und ihre Akkumulationsdynamik sind somit nicht einfach „im System angelegt“, sondern bedürfen einer sehr physischen Basis, ohne die sich die Wettbewerbsfähigkeit nicht laufend steigern ließe. Die spezielle Dynamik des vom Rohstoffverbrauch angetriebenen Innovationswettbewerbs sorgt dafür, dass *income or die to grow or die* wird (Richters et al. 2019 a).

Auch Haushalte müssen bei technischen Entwicklungen wie Autos, Computern oder Smartphones „mithalten“, um nicht ökonomisch und sozial abgehängt zu werden. Effizienz ist demnach ein Angebot, dass man weder als Unternehmen noch als Konsument ablehnen kann („Effizienzkonsum“, Siemoneit 2019).

„Die Transformation ist weniger eine kulturelle Frage als eine der ökonomischen Rahmenbedingungen.“

Politischer Wachstumszwang

Die beschriebenen technischen Innovationen vernichten geringqualifizierte Arbeitsplätze und die zugehörigen Arbeitseinkommen, was die Balance zwischen Einnahmen und Ausgaben im Steuersystem und in der Sozialversicherung gefährdet. Da aber die Norm des Leistungsprinzips fordert, dass jeder grundsätzlich für seinen Unterhalt selbst sorgen muss, entsteht hier ein gesellschaftliches Dilemma, das Politiker dazu nötigt, Wachstum zu forcieren, um die drohende technologische Arbeitslosigkeit zu verhindern. Massive staatliche Investitionen in Infrastruktur und Bildung sowie zahlreiche gesetzliche Anreize für private Investitionen sind ein wesentlicher (und bewusster) Wachstumstreiber (Richters et al. 2019 a, b). Der politische Wachstumszwang entsteht aus der Trias steigender Arbeitsproduktivität, der sozialen Notwendigkeit eines Mindest-Lebensstandards für alle und des Leistungsprinzips als fundamentaler Sozialnorm, das einer Umverteilung enge Grenzen setzt. Wird keine dieser drei Annahmen infrage gestellt, dann bleibt Wachstumspolitik die einzige realistische Option. Die meisten Wachstumskritiker/innen stellen das Leistungsprinzip infrage, erscheint ihnen dieses doch als kulturell kontingent. Wir haben versucht, deutlich zu machen, dass es das gerade nicht ist. Wo aber dann ansetzen?

Politische Auswege aus dem Dilemma

Gesucht wird ein Lösungsansatz, der sowohl Verletzungen des Leistungsprinzips verhindert als auch den ökologisch gefährlichen Wachstumszwang überwindet und Wege aufzeigt, wie Wirtschaft und Gesellschaft auch ohne Wachstum politisch stabilisiert werden können. Diese Transformation ist weniger eine „kulturelle“ Frage als eine der ökonomischen Rahmenbedingungen. Ohne deren Veränderung wird ein Ausweg aus dem Dilemma nicht gelingen, weil die ökonomischen Anreizstrukturen und -zwänge unverändert mächtig bleiben.

Bislang sieht politische Regulierung in der Regel so aus, dass man soziale Probleme dort angeht, wo sie sichtbar werden. Die Löhne sind zu niedrig? Mindestlohn einführen! Zeitarbeit ufert aus? Überlassungsdauer beschränken und gleiche Bezahlung durchsetzen! Menschen können ihre Mieten nicht

„Das Ergebnis wären Einkommen durch ehrliche Arbeit statt durch Ressourcenverbrauch und Marktmacht.“

bezahlen? Mietpreisbremse einführen und Wohngeld erhöhen! Die Begründung lautet üblicherweise „Marktversagen“. Das Ergebnis sind schlechte Gesetze, die kompliziert und widersprüchlich sind, reichlich Lücken lassen, schwer durchsetzbar sind, viel Personal binden und im Ergebnis vor allem die Anständigen mit Bürokratie belasten. Das eigentliche Problem lösen sie meistens nicht, im Falle von Wohngeld subventionieren sie es sogar noch. Dabei versagt in solchen Fällen nicht „der Markt“, sondern die politische Regulierung, weil sie es nicht schafft, dem Leistungsprinzip Geltung zu verschaffen. Wie sieht „marktkonforme“ politische Regulierung aus?

Einem Wachstumszwang, für den Technologie und die eng damit verbundene Ausbeutung natürlicher Ressourcen verantwortlich sind, lässt sich mit geeigneter Rohstoffpolitik begegnen. Man könnte den Ressourcenverbrauch über einen Lizenzhandel (*cap & trade*) institutionell begrenzen und die Erträge aus der Nutzung natürlicher Ressourcen gerecht verteilen, beispielsweise über ein ökologisches Grundeinkommen (*cap & dividend*). Durch die Rückgabe der Einnahmen aus dem Lizenzhandel würden Preissteigerungen für ressourcenintensive Produkte „sozial neutralisiert“, allerdings würden (erfreulicherweise) vor allem jene mit einem ressourcenleichten Lebensstil profitieren (Kunkel et al. 2011; Segal 2011).

Weitere leistungslose Einkommen (ökonomisch auch Renten genannt) lassen sich bei Grund und Boden identifizieren. Der Wert eines Grundstücks ergibt sich vor allem aus der Lage, deren Wert von öffentlichen Investitionen und der Nähe anderer Menschen abhängt. Dieser Wert kann heute vom Eigentümer als leistungsloses Einkommen (Standort- oder Bodenrente) privatisiert werden. Stattdessen könnten die Grundstückswerte über Bodenwertsteuern für die Allgemeinheit nutzbar gemacht werden, beispielsweise um jene öffentlichen Investitionen zu finanzieren, die den Bodenwert überhaupt erst erzeugen (Edenhofer et al. 2015; Gaffney 2009).

Eine dritte wesentliche Quelle leistungsloser Einkommen sind die politische Macht großer Unternehmen und sehr reicher Personen, Entscheidungsprozesse zugunsten ihrer Interessen zu beeinflussen. In der Regel läuft dies darauf hinaus, Wunschkörner politisch gestaltet zu bekommen und Wettbewerb zu unterbinden, um leistungslose Einkommen erzielen zu können. Staatliche Garantien, Subventionen und Rettungs-

gelder für Großkonzerne sind weder demokratisch noch ökonomisch akzeptabel. Dem gilt es entgegenzuwirken, indem die Größe und ökonomische Macht von Unternehmen und privaten Vermögen begrenzt wird, beispielsweise über eine progressive Einkommen- und Vermögensteuer. Marktwirtschaft und damit Gerechtigkeit können, wenn sie selbstregulierend sein sollen, nur in machtarmen Strukturen funktionieren (Eucken 1940).

Gegen ökonomische Renten politisch vorzugehen, dürfte eine Forderung sein, hinter der sich ein großes Bündnis verschiedener Strömungen und Organisationen versammeln könnte, von Gewerkschaften über Kritiker von Mietsteigerungen, städtischen Verdrängungsprozessen und unbegrenzter Konzernmacht bis hin zu Sozialliberalen, die sich noch an die *Freiburger Thesen* der FDP von 1971 erinnern.

Gesellschaftliche, wirtschaftliche und ökologische Grenzen

Unsere Vorschläge bestehen vor allem in der klugen Setzung von grundsätzlichen Grenzen: Gesellschaftliche Obergrenzen für wirtschaftliche Macht und ökologische Obergrenzen für Rohstoffverbrauch. Grenzen haben speziell bei Liberalen keinen guten Ruf – sie stehen im Verdacht, das Gegenteil von Freiheit zu sein. Aber Grenzen können auch Freiheiten schaffen, nämlich neue und bessere Handlungsalternativen (Homann 2003). Unsere drei Maßnahmen für soziale Gerechtigkeit basieren auf einer gemeinsamen normativen Grundlage, nämlich leistungslose Einkommen zu verhindern. Anstatt mittels Besteuerung, Subventionen und Sozialpolitik eine nachträgliche Umverteilung der Markteinkommen gegen vielfältige Widerstände durchzusetzen, würde man von vornherein die Gerechtigkeit der Markteinkommen verbessern.

Das Ergebnis wären Einkommen durch „ehrliche Arbeit“ statt durch Ressourcenverbrauch und Marktmacht, und vor allem Einkommen für alle, ohne eine hohe Sockelarbeitslosigkeit, die überwiegend auf „technologischer Arbeitslosigkeit“ beruht. Damit wäre auch die oben angesprochene Machtasymmetrie zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern nicht mehr so selbstverständlich wie heute. Leistung soll sich lohnen – das klingt sehr marktradikal, aber gerade die Vertreter eines wirtschaftlichen Liberalismus haben völlig falsche Vorstellungen davon, wo heutzutage das Leistungsprinzip verletzt wird.

Fazit

Durch die Umsetzung der von uns vorgeschlagenen Maßnahmen werden die Krisenursachen wirksam bekämpft, allerdings in einer eher indirekten Art und Weise. Wenn Leistungsgerechtigkeit sichergestellt ist, dann kann eine Marktwirtschaft sich selbst regulieren, weil keine „Wirtschaftspolitik“ im engeren Sinne und auch keine kleinteilige Regulierung mehr betrieben werden müssen.

Politik hat die primäre Aufgabe, dafür den Rahmen zu setzen, und das mit aller politischen Macht. Aus den Details kann sie sich dann aber weitgehend heraushalten. Insofern könnte die alte liberale Forderung, die Politik möge nicht in den Markt eingreifen, Sinn ergeben – aber erst, wenn die Politik einen vernünftigen Markt geschaffen hat. Eine „echte“ Marktwirtschaft kann eine solche Selbststeuerung über den Preismechanismus eigentlich leisten, vorausgesetzt, die Preise sagen etwas über die Leistung der Menschen aus.

Man kann einwenden, dass sich der Kapitalismus nie in dieser Weise begrenzen lassen wird. Dann muss man aber auch erklären, warum andere, weitaus utopischere, kompliziertere und willkürlichere Modelle höhere Erfolgchancen haben sollen. Wir halten die soziale Utopie einer freiheitlichen, gerechten und nachhaltigen Marktwirtschaft insofern für die realistischste aller unrealistischen Ideen.

Literatur

- Adriaans, J./Eisnecker, P./Liebig, S. (2019): Gerechtigkeit im europäischen Vergleich: Verteilung nach Bedarf und Leistung in Deutschland besonders befürwortet. In: DIW Wochenbericht 45: 817–825.
- Ayres, R. U./Warr, B. (2005): Accounting for Growth. The Role of Physical Work. In: Structural Change and Economic Dynamics 16/2: 181–209.
- Ayres, R. U./Warr, B. (2009): The Economic Growth Engine: How Energy and Work Drive Material Prosperity. Cheltenham, Edward Elgar.
- Binswanger, H. C. (2006): Die Wachstumsspirale. Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses. Marburg, Metropolis.
- Binswanger, M. (2009): Is there a Growth Imperative in Capitalist Economies? A Circular Flow Perspective. In: Journal of Post Keynesian Economics 31/4: 707–727.
- Binswanger, M. (2019): Der Wachstumszwang: Warum die Volkswirtschaft immer weiterwachsen muss, selbst wenn wir genug haben. Weinheim, Wiley.
- Dench, G. (Hrsg.) (2006): The Rise and Rise of Meritocracy. Oxford, Wiley.
- Dröge, K./Marrs, K./Menz, W. (Hrsg.) (2008): Rückkehr der Leistungsfrage. Leistung in Arbeit, Unternehmen und Gesellschaft. Berlin, Hans-Böckler-Stiftung.
- Edenhofer, O./Mattauch, L./Siegmeier, J. (2015): Hypergeorgism: When Rent Taxation is Socially Optimal. In: Public Finance Analysis 71/4: 474–505.
- Eucken, W. (1940): Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jena, Fischer.
- Gaffney, M. (2009): The Hidden Taxable Capacity of Land: Enough and to Spare. In: International Journal of Social Economics 36/4: 328–411.
- Herrmann, U. (2013): Der Sieg des Kapitals. Frankfurt a. M., Westend.
- Homann, K. (2003): Anreize und Moral. Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen. Münster, LIT.
- Jacobs, M. (2013): Green Growth. In: Falkner, R. (Hrsg.): The Handbook of Global Climate and Environment Policy. Chichester, Wiley. 197–214.
- Kümmel, R. (2011): The Second Law of Economics. Heidelberg, Springer.
- Kunkel, C. M./Kammen, D. M. (2011): Design and Implementation of Carbon Cap and Dividend Policies. In: Energy Policy 39/1: 477–486.
- Marx, K. (1867): Das Kapital, Band 1. Berlin, Dietz.
- Miller, D. (1999): Principles of Social Justice. Cambridge, University Press.
- Neubauer, L./Repenning, A. (2019): Vom Ende der Klimakrise – Eine Geschichte unserer Zukunft. Stuttgart, Tropen.
- OECD (2011): Towards Green Growth. Paris, OECD.
- Pianta, M. (2006): Innovation and Employment. In: Fagerberg, J./Mowery, D. (Hrsg.): The Oxford Handbook of Innovation. Oxford, Oxford University Press. 568–598.
- Rackete, C./Weiss, A. (2019): Handeln statt Hoffen: Aufruf an die letzte Generation. München, Droemer Knauer.
- Richters, O./Siemoneit, A. (2017): Consistency and Stability Analysis of Models of a Monetary Growth Imperative. In: Ecological Economics 136: 114–125.
- Richters, O./Siemoneit, A. (2019 a): Growth Imperatives: Substantiating a Contested Concept. In: Structural Change and Economic Dynamics 53: 126–137.
- Richters, O./Siemoneit, A. (2019 b): Marktwirtschaft reparieren: Entwurf einer freiheitlichen, gerechten und nachhaltigen Utopie. München, Oekom.
- Schandl, H./Fischer-Kowalski, M./West, J./Giljum, S./Dittrich, M./Eisenmenger, N./Geschke, A./Lieber, M./Wieland, H./Schaffastzik, A./Krausmann, F./Gierlinger, S./Hosking, K./Lenzen, M./Tanikawa, H./Miatto, A./Fishman, T. (2018): Global Material Flows and Resource Productivity: Forty Years of Evidence. In: Journal of Industrial Ecology 22/4: 827–838.
- Schmelzer, M. (2016): The Hegemony of Growth. Cambridge, Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942): Capitalism, Socialism and Democracy. New York, Harper.
- Segal, P. (2011): Resource Rents, Redistribution, and Halving Global Poverty: The Resource Dividend. In: World Development 39/4: 475–489.
- Siemoneit, A. (2019): An Offer you Can't Refuse. Enhancing Personal Productivity through 'Efficiency Consumption'. In: Technology in Society 59: 101–181.
- Steffen, W./Richardson, K./Rockström, J./Cornell S. E./Fetzer, I./Bennett, E. M./Biggs, R./Carpenter, S. R./Folke, C./Gerten, D./Heinke, J./Mace, G. M./Persson, L. M./Ramanata, V./Reyers, B./Sörlin, S./Vries, W. de/Wit, C. A. de (2015): Planetary Boundaries. Guiding Human Development on a Changing Planet. In: Science 347/6223: 1259855.
- Strunz, S./Bartkowski, B./Schindler, H. (2017): Is there a Monetary Growth Imperative? In: Victor, P. A./Dolter, B. (Hrsg.): Handbook on Growth and Sustainability. Cheltenham, Edward Elgar. 326–355.
- UNEP (2019): Global Resources Outlook 2019. Nairobi, United Nations Environmental Programme.
- Wiedmann, T. O./Schandl, H./Lenzen, M./Moran, D./Suh, S./West, J./Kanemoto, K. I. (2015): The Material Footprint of Nations. PNAS 112/20: 6271–6276.

AUTOREN + KONTAKT

Oliver Richters promoviert an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg zu „Nichtgleichgewichtsmodellen und Wachstumswängen“. Er ist Fellow am Institut für zukunftsfähige Ökonomien (ZOE).



Carl von Ossietzky Universität Oldenburg,
Ammerländer Heerstr. 114–118, 26129 Oldenburg,
E-Mail: oliver.richters@uni-oldenburg.de

Andreas Siemoneit ist Softwarearchitekt und Systemberater in Berlin. Er ist Fellow am Institut für zukunftsfähige Ökonomien (ZOE).



Institut für zukunftsfähige Ökonomien (ZOE),
Thomas-Mann-Str. 36, 53111 Bonn, Tel.: +49 228 38757602,
E-Mail: andreas.siemoneit@zoe-institut.de