

Richters, Oliver; Siemoneit, Andreas

**Book Part — Published Version**

## Wachstumszwänge: Ressourcenverbrauch und Akkumulation als Wettbewerbsverzerrungen

*Suggested Citation:* Richters, Oliver; Siemoneit, Andreas (2017) : Wachstumszwänge: Ressourcenverbrauch und Akkumulation als Wettbewerbsverzerrungen, In: Adler, Frank Schachtschneider, Ulrich (Ed.): Postwachstumspolitiken: Wege zur wachstumsunabhängigen Gesellschaft, ISBN 978-3-86581-823-2, Oekom, München, pp. 169-182

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/152267>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Wachstumszwänge: Ressourcenverbrauch und Akkumulation als Wettbewerbsverzerrungen

Oliver Richters<sup>a</sup>, Andreas Siemoneit<sup>b</sup>

<sup>a</sup> International Economics, Carl von Ossietzky University Oldenburg, Ammerländer Heerstraße 114–118, 26129 Oldenburg (Oldb), Germany, [www.oliver-richters.de](http://www.oliver-richters.de)

<sup>b</sup> Schlesische Straße 32, 10997 Berlin, Germany, [www.effizienzkritik.de](http://www.effizienzkritik.de)

Erschienen in:

Frank Adler und Ulrich Schachtschneider (Hrsg.): Postwachstumspolitiken: Wege zur wachstumsunabhängigen Gesellschaft. Oekom, München 2017, ISBN 978-3-86581-823-2. Seiten 169–182.

**Abstract:** Gibt es „Wachstumszwänge“? Wir definieren den Begriff relativ eng, strukturieren die diskutierten Mechanismen in sechs Gruppen und analysieren sie. Technischer Fortschritt erweist sich mit seiner Kostendynamik und „technologischer Arbeitslosigkeit“ als Hauptursache für das „grow or die“ des Kapitalismus sowie für staatliche Wachstumspolitik. „Bestehen im Wettbewerb“ bedeutet heute im Wesentlichen, teure menschliche Arbeit durch preiswerten Ressourcenverbrauch zu ersetzen. Akkumulation (Reichtum und große Unternehmen) als unwiderstehlicher Anreiz führt „fast zwangsläufig“ zu vergleichbaren gesellschaftlichen Defekten. Damit begründen wir zwei Politikmaßnahmen, nämlich die direkte gesellschaftliche Deckelung von Ressourcenverbrauch und von Vermögen. Diese Maßnahmen sind voll kompatibel mit den normativen Grundlagen und praktischen Erfordernissen von Marktwirtschaft.

## 1 Einleitung

Anfang der 1970er Jahre wurden Umweltschutz und ökologische Nachhaltigkeit<sup>1</sup> zu zentralen politischen Themen. Parallel wurde jedoch weiterhin Wachstumspolitik betrieben (im Sinne eines wachsenden BIP), wodurch trotz höherer Ressourcenproduktivität der Ressourcenverbrauch weltweit weiter anstieg. Entsprechend wurde die Vereinbarkeit von ökologischer Nachhaltigkeit und Wirtschaftswachstum zunehmend in Frage gestellt – vergeblich. Faktisch stehen jedem Erfolg der Umweltpolitik Dutzende neuer „Erfolge“ der Wachstumspolitik gegenüber. „Planetarische Grenzen“ werden überschritten, ökologische Nachhaltigkeit ist in weite Ferne gerückt, und auch die sozialen Versprechen des Wachstums werden immer weniger gehalten. Dennoch halten Gesellschaft, Wirtschaft, traditionelle

---

<sup>1</sup> Bewahrung der natürlichen Grundlagen und Nutzung nur innerhalb ihrer Regenerationsfähigkeit.

Ökonomik und Politik weltweit daran fest, Wirtschaftswachstum zu fordern und zu fördern.

Dabei sind die Ursachen dieser Einseitigkeit bis heute umstritten<sup>2</sup>: Die einen betrachten Wachstumsfixierung als ein vorwiegend kulturelles Phänomen, sprechen von einem „Wachstumsparadigma in den Köpfen“ oder „mentalinen Infrastrukturen“ und fordern einen kulturellen Wandel hin zu mehr Genügsamkeit (Suffizienz). Andere nehmen an, dass es Wachstumszwänge gibt, so dass ein Wachstumsverzicht inakzeptable Konsequenzen hätte, insbesondere ökonomische und soziale Instabilität. Beide Sichtweisen schließen einander natürlich nicht aus.

Wir betrachten die Klärung der Frage „Warum können wir nicht aufhören?“ als vorrangige Aufgabe des wachstumskritischen Diskurses. Die anhaltenden Auseinandersetzungen, was einen Wachstumszwang definiere und ob oder ob nicht bestimmte Wachstumszwänge existieren, ob zu ihrer Überwindung eher ein kultureller Wandel oder politische Institutionen anzustreben seien, sind ein Problem. Sie tragen dazu bei, dass ökologische Nachhaltigkeit und ökonomische Stabilität relativ problemlos politisch gegeneinander ausgespielt werden können. Es bleibt bei Umweltpolitik auf der Ebene von Einzelgesetzen und Ordnungsrecht und paralleler Wachstumspolitik. Alternativ könnte es Politikvorschläge geben, die grundsätzlicher auf der Ebene der Verfasstheit ansetzen: Kann man *entscheidende* Faktoren identifizieren, welche moderne Marktgesellschaften destabilisieren, und diese Hauptursachen von Neben- oder Folgeursachen („Symptomen“) abgrenzen? Eine solche „Hierarchie der Ursachen“ würde ein strategisches Vorgehen erleichtern.

Daher haben wir ein Review der wissenschaftlich diskutierten Wachstumszwänge vorgenommen (Richters und Siemoneit, 2017a,b,c). Dazu gehört vor allem auch die Definition eines Wachstumszwangs, der wir uns im folgenden Abschnitt widmen. Die Ergebnisse unseres Reviews fassen wir im übernächsten Abschnitt zusammen, bevor wir in den letzten beiden zwei Politikmaßnahmen diskutieren.

## 2 Was bedeutet „Wachstumszwang“?

Wir haben in Richters und Siemoneit (2017c) die Bedeutung von „Wachstumszwang“ ausführlich erörtert. Hier sind vor allem zwei Aspekte relevant:

(1) Das Wort „Zwang“ 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. In moder-

---

<sup>2</sup> Was auch in diesem Sammelband immer wieder deutlich wird.

nen Gesellschaften bedeutet das vor allem, ein (Basis)Einkommen zu erzielen. Es gibt hierzu keine realistische Alternative, wohl aber gibt es verschiedene Formen der Einkommenserzielung, und damit eröffnen sich Entscheidungsspielräume. Wir definieren dementsprechend, dass ein gesellschaftlicher Zwang nur dann vorliegt, wenn soziale Normen die Entscheidungsspielräume für die Alternativen einer *objektiven Notwendigkeit* systematisch und massiv in eine Richtung verschieben. Auf die überwältigende Mehrheit der gesellschaftlichen Akteure wird ein Druck ausgeübt, dem sie irgendwann nicht mehr widerstehen können und wollen (!), weil Einkommensverlust oder soziale Exklusion<sup>3</sup> drohen. Ein sicherer Weg, Druck aufzubauen, sind deutlich höhere und niedrigere Preise für die in Frage kommenden Alternativen: Man muss sich dann wegen des begrenzten Einkommens immer häufiger für die preiswertere Variante entscheiden.

(2) Kann eine Kultur, in welcher die Mehrheit beständig Wirtschaftswachstum fordert und fördert, nicht auch unabhängig von Grundbedürfnissen einen gesellschaftlichen „Zwang zu Mehr“ ausüben? Unserer Ansicht nach nicht, und genau hier liegt ein neuralgischer Punkt dieser Debatte.<sup>4</sup> Ein Wachstumszwang muss machtvoll sein, nicht nur habituell verankert. Er muss die materielle oder soziale Existenz im Sinne der Grundbedürfnisse betreffen.

Auf der Makroebene sprechen wir von einem Wachstumszwang, wenn ein systemimmanenter, vom Willen der einzelnen Wirtschaftsakteure unabhängiger Mechanismus besteht, der das Wachstum des Sozialproduktes erfordert, damit keine Krisen entstehen. Ein kollektives Phänomen muss sich jedoch aus den Einzelentscheidungen der beteiligten *Akteure* erklären lassen. Es gibt nicht „die Gesellschaft“ oder „die Wirtschaft“, die sich für Wirtschaftswachstum entscheiden, sondern immer nur einzelne Akteure, die aus individuell guten Gründen handeln. Es gilt zu verstehen, unter welchen Bedingungen und Annahmen (Situationslogiken) sie diese Entscheidungen treffen und was daran „unausweichlich“ ist oder erscheint.

Auf der Mikroebene definieren wir einen Wachstumszwang als äußere Bedingungen, die von einem Akteur ständig höhere ökonomische Anstrengungen erfordern, um existentielle Konsequenzen zu vermeiden – also inakzeptable Schwierigkeiten, verlässlich ein Basiseinkommen zu erzielen, oder die Gefahr sozialer Exklusion. Daneben gibt es Wachstumstreiber, die entweder einen vorhandenen Wachstumszwang verschärfen oder aber einen eigenständigen Druck ausüben, der jedoch nicht existentiell ist.

Die Differenzierung von Zwängen und Treibern mag formalistisch erscheinen.<sup>5</sup> Aus unserer Sicht ist sie entscheidend. Wenn zu viele Mechanismen als relevant diskutiert werden, dann bleiben einem irgendwann nur

<sup>3</sup> Mit sozialer Exklusion bezeichnen wir sehr weitgehende („harte“) Formen sozialer Ausgrenzung, nicht lediglich „sozialen Druck“.

<sup>4</sup> Vgl. insbesondere die Beiträge von Dagmar Comtesse und Christoph Sanders in diesem Band.

<sup>5</sup> Die Unterscheidung wurde von H. C. Binswanger (2009) eingeführt.

noch Forderungen wie nach „Überwindung des ganzen Systems“. Die Identifizierung von *entscheidenden* Faktoren hingegen könnte politisch gangbare Ansatzpunkte bieten.

### 3 Wachstumszwänge – ein Review in sechs Gruppen

Wir haben in der Literatur sechs Gruppen von mutmaßlichen Wachstumszwängen identifiziert, die sich getrennt analysieren ließen.

Die erste Gruppe umfasst persönliche Gründe wie das Streben nach „Mehr“, sozialen Druck und Ungleichheit. Privat und beruflich entscheiden sich Menschen, ihren Lebensstandard und ihr Einkommen zu steigern. Sie vergleichen sich dabei mit anderen Menschen und Firmen, wollen Karriere machen oder Marktführerschaft erringen, fürchten abgehängt zu werden, wollen auf etwas hinsparen und haben noch viele andere Gründe. Wir haben uns intensiv mit der Frage soziokultureller Wachstumszwänge befasst (Richters und Siemoneit, 2017c). Aus unserer Sicht üben solche Mechanismen entweder keinen Zwang aus oder verweisen letztlich doch auf *ökonomische* Gründe. Auch soziale Exklusion ist fast immer an ökonomische Exklusion gekoppelt. Das schließt „mentale Infrastrukturen“ nicht aus, aber wenn es einen ökonomischen Wachstumszwang gibt, wird jeder kulturelle Wandel an ihm scheitern. Die Überwindung eines ökonomischen Wachstumszwanges wäre also eine notwendige (nicht hinreichende) Bedingung.

Eine ökonomische Begründung über die Einkommenserzielung wäre zudem normativ sparsamer und daher voraussetzungsvolleren Begründungen vorzuziehen. Wachstumspolitiken werden weltweit betrieben, praktisch unabhängig von Kulturen und Sozialstrukturen (und fast immer auch ökonomisch begründet).<sup>6</sup> Wir erachten soziokulturelle Faktoren daher als ungeeignet, einen Wachstumszwang in unserem Sinne zu begründen (aber sicherlich einige Wachstumstreiber). Interessanter ist aus unserer Sicht, dass fast alle von uns zitierten Arbeiten etwas ganz anderes gemeinsam haben: Sie betonen die Bedeutung technischer Innovationen und Infrastrukturen, insbesondere für den gesamten Bereich beruflichen Fortkommens, aber auch für das „Mithalten“ im Privatleben.

---

<sup>6</sup> Siehe auch Felix Ekardt in diesem Band. Abhängig von Kulturen und Sozialstrukturen ist sicherlich das *Niveau* von Grundbedürfnissen. Aber das beeinträchtigt nicht unsere Argumentation: Es ist bereits inakzeptabel, deutlich unterhalb des allgemeinen gesellschaftlichen Niveaus leben zu müssen, auch wenn basale Grundbedürfnisse („Überleben“) dabei noch gewährleistet sind.

Die zweite Gruppe betrifft Geld, Zinsen und Kredit.<sup>7</sup> Für viele war „der Zins“ schon immer verdächtig, weil Geldvermögen durch Zinseszins exponentiell wachsen können. Andere (u. a. H. C. Binswanger, 2009; M. Binswanger, 2009) begründen einen Wachstumszwang hingegen damit, dass die Geschäftsbanken Zinsgewinne in Eigenkapital umwandeln, was zu einem „Geldschwund“ (an Kreditgeld) führt. Ihre Modelle sind jedoch inkonsistent und fehlerhaft.<sup>8</sup> Das Ergebnis unserer Analyse (vgl. ausführlich Richters und Siemoneit, 2017a) lautet: Kreditgeld, Banken und Zins verursachen keinen Wachstumszwang per se. Geldvermögen wachsen nur unbegrenzt, wenn Individuen sich *entscheiden*, ihr Einkommen (sei es Arbeits- oder Kapitaleinkommen) zu akkumulieren.

In einer dritten Gruppe sehen (wenige) Autor(inn)en Eigentum per se als Wachstumszwang an. Allerdings lässt sich dieser Mechanismus in zwei andere Komponenten auflösen: Wettbewerb (vierte Gruppe) und Kredite (zweite Gruppe).

Die vierte Gruppe ist geradezu „klassisch“: Gewinnstreben, Wettbewerbsdruck und Kapitalakkumulation sind nach Ansicht vieler der Stoff, aus dem der Kapitalismus mit seiner „Steigerungslogik“ gemacht ist.<sup>9</sup> Insbesondere die marxistische ökonomische Theorie basiert auf einer Kritik des Wettbewerbs („Konkurrenz“) und der dadurch erzwungenen Akkumulation („Verwertungsdruck“) durch die Kapitalist(inn)en. Aber auch zahlreiche marktwirtschaftliche Ökonom(inn)en sehen in Wettbewerb und Gewinnerwartungen einen Wachstumszwang: „*Grow or die*“ sei die Logik des Kapitalismus. Offensichtlich kann nur aus der Erwartung eines *ökonomischen* Gewinns überhaupt ein Wachstumszwang resultieren.<sup>10</sup> Diese Autor(inn)en erklären nicht, wie aus „Profitorientierung“ ein Zwang wird oder wie man erfolgreich Firmenwachstum „betreibt“, was praktisch ziemlich schwierig ist: Viele Unternehmen, die „nur“ buchhalterischen Gewinn erwarten, scheitern selbst an diesem geringeren Ziel, weil sie am Markt nicht bestehen können. Das aber ist letztlich die Frage nach erfolgreicher Unternehmensführung – ein weites Feld. Was den Wettbewerb angeht, so müssen zwei Mechanismen unterschieden werden: Der „normale“ Wettbewerb lässt sich nicht unbegrenzt steigern, weil alle Anstrengungen letztlich in den abnehmenden Grenzertrag münden. Tatsächlich führt der ideale Wettbewerb der ökonomischen Theorie zu ökonomischer Gewinnlosigkeit, mit

<sup>7</sup> In diesem Band verwenden Harald Bender/Norbert Bernholt, Helge Peukert und Michael Kopatz diese Argumentationslinie.

<sup>8</sup> Was weitere unstrittige wissenschaftliche Verdienste von H. C. und M. Binswanger nicht schmälert.

<sup>9</sup> Auch nach Ansicht vieler Autor(inn)en dieses Bandes, mit unterschiedlichen Schwerpunkten und Bezeichnungen.

<sup>10</sup> Der buchhalterische Gewinn (Erlöse minus Kosten) teilt sich auf in ökonomischen Gewinn, der im Unternehmen verbleiben kann (Wachstum, Kapitalakkumulation), und eine Ausschüttung (Dividende, persönliches Einkommen). Wer pauschal Gewinn, Profit, Rendite oder Überschüsse kritisiert, muss schon genau erklären, was gemeint ist, denn im Sinne eines buchhalterischen Gewinns versuchen alle, die überhaupt nur ein Einkommen erzielen wollen, „aus Geld mehr Geld zu machen“.

Preis gleich Grenzkosten und positivem buchhalterischem Gewinn als Einkommen der Unternehmer(innen). Kein Unternehmen kann unter diesen Bedingungen den Markt monopolisieren oder die Mitbewerber abhängen. Jenes ist auf Dauer nur möglich, wenn neben den Leistungswettbewerb der Innovationswettbewerb hinzutritt, ein völlig anderer ökonomischer Mechanismus (Schaffung und Diffusion von technischen und betriebswirtschaftlichen Neuerungen, Schumpeter, 1946). Tatsächlich stellt bereits die marxistische ökonomische Theorie fest, dass das fehlende Eigentum an *geeigneten* Produktionsmitteln zum Ausschluss aus dem Marktprozess führt – ein Problem, welches Kapitalist(inn)en und Arbeiter(innen) gleichermaßen betrifft. Und damit sind wir wiederum bei technischen Innovationen.

Die fünfte Gruppe ist der sogenannte Technische Fortschritt, also der Einsatz von neu entwickelter Technik (Innovationen) für neue Produkte, neue Produktionsverfahren oder deren organisatorische Unterstützung. Die ökonomische Wachstumstheorie kann Wirtschaftswachstum nicht allein durch die Zunahme der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital erklären – sie reichen nicht aus. Diese theoretische Lücke wurde entweder „exogen“ geschlossen (Technischer Fortschritt als „Black Box“) oder „endogen“ (Investitionen in Bildung und Humankapital führen zu Innovationen). Man kann sie aber auch schließen, indem man Energie als zusätzlichen Produktionsfaktor hinzunimmt, und es sind insbesondere die Arbeiten von Reiner Kümmel und Robert U. Ayres gewesen (Ayres und Warr, 2009; Kümmel, 2011), die theoretisch und empirisch untermauern, dass Technischer Fortschritt vor allem eines bedeutet: Jene technischen Beschränkungen weiter zu verringern, die dem Ersetzen von teurer menschlicher Arbeit durch preiswerte „Kapital-Energie-Kombinationen“ (Maschinen) noch im Wege stehen: Wettbewerbsvorteile durch erhöhten Ressourcenverbrauch.<sup>11</sup> Für die Einkommensverteilung ist das aus unserer Sicht 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. 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 sechste Gruppe schließlich betrifft die Wachstumspolitiken von Staaten und ihren Institutionen (bzw. allgemeiner *public entities*). Als Hauptgrund dafür identifizieren wir die gesellschaftliche und politische Notwendigkeit von (annähernder) Vollbeschäftigung. Weder das Steuersystem noch die Sozialversicherung sind im

<sup>11</sup> Wir verwenden den Begriff „Ressourcen“ hier im Sinne von „ökonomisch nützliche Rohstoffe“.

engeren Sinne auf Wachstum angewiesen, aber „Wachstumsschwäche“ bei fortgesetzter Automatisierung gefährdet sofort die Balance zwischen sozialstaatlichen Einnahmen und Ausgaben. Massive staatliche Investitionen in Infrastruktur und Bildung sowie zahlreiche gesetzliche Anreize für private Investitionen sind ein wesentlicher (und bewusster) Wachstumstreiber.

Nach unserer Definition scheiden die ersten vier Gruppen als *ursächlicher* Wachstumszwang aus, weil sie entweder keinen gesellschaftlichen Zwang darstellen oder ursächlich auf den Technischen Fortschritt verweisen. Diese Gruppen spielen durchaus eine Rolle als Wachstumstreiber, aber eben nicht die entscheidende. Von den beiden übrigen stellt Technischer Fortschritt den entscheidenden Wachstumszwang dar, mit seiner Dynamik von „Schöpferischer Zerstörung“, Gewinnmaximierung und Verlustminimierung – oder auch: mit seiner Verzerrung des Leistungswettbewerbs durch geschickten Ressourcenverbrauch. Staatliche Wachstumspolitik ist so gesehen im wesentlichen eine Reaktion auf „Technologische Arbeitslosigkeit“, allerdings eine Reaktion ungeheuren Ausmaßes.

Akkumulation (im Sinne persönlichen Reichtums oder großer Unternehmen) und Ungleichheit sind ein wichtiges „Querschnittsproblem“. Auch wenn kein(e) Autor(in) Akkumulation für sich genommen als Wachstumszwang bezeichnet, so spielt sie in allen sechs Gruppen eine wesentliche Rolle. Wir betrachten Akkumulation nicht als Wachstumszwang im Sinne unserer Definition, weil wir keinen Mechanismus erkennen können, auf welche Weise die Akkumulation der einen die anderen so unter Druck setzt, dass Nettoinvestitionen *notwendig* erscheinen. Dennoch stellt sich Akkumulation als eigenständiger Wachstumstreiber dar: Weit oben auf der sozialen und ökonomischen Leiter zu stehen, führt zu substantiellen *materiellen Vorteilen* (z. B. Simon, 1996; Wilkinson und Pickett, 2009 sowie Richters und Siemoneit, 2017c). Die „mentalen Infrastrukturen“ haben einen funktionalen Hintergrund, denn Ungleichheit als solche führt zu einem Nettotransfer von unten nach oben. Es gibt gute ökonomische Gründe, „mehr haben zu wollen“. Ein fast unwiderstehlicher Anreiz kann sich somit ähnlich „imperativ“ auswirken wie ein gesellschaftlicher Zwang. Auch aus dieser Perspektive hätte ein individueller Wachstumsverzicht gewissermaßen „inakzeptable“ Konsequenzen.

Zusammenfassend ergeben sich damit aus unserer Analyse zwei entscheidende Faktoren einer Transformation zu einer wachstumsunabhängigen Gesellschaft, die sich nur institutionell und damit politisch lösen lassen:

(1) Die Beschränkung des Ressourcenverbrauchs (Verbrauchsobergrenzen). Ein hoher Ressourcenverbrauch ist das entscheidende Hindernis auf dem Weg zu ökologischer Nachhaltigkeit und eine wichtige Quelle für Ungleichheit. Es gibt bis heute keinerlei praktischen Nachweis, dass Effizienzbemühungen allein zu einer substantiellen Senkung des gesamtwirtschaftlichen Verbrauchs führen würden. Wo das im Einzelfall gelingt, sorgen Reboundeffekte derzeit verlässlich für eine weitgehende Kompensation (Santarius, 2015) – die ökonomischen Anreize für Mehrverbrauch sind viel zu stark, als dass man sie durch „Gegenanreize“ wie Effi-



zuebnemungen, Subventionen oder punktuelle Gesetzgebung kompensieren könnte.

(2) Die Beschränkung von Akkumulation im Sinne privaten Reichtums und großer Unternehmen (Vermögensobergrenzen). Akkumulation 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, Konzernen und Lobbyorganisationen auf Märkte und Politik wird seit langem sogar von liberaler Seite kritisch gesehen (Eucken, 1952). Solche „Machtkörper“, welche die Interessen vieler Akteure bündeln und „gleichrichten“, sind für Demokratien, deren wesentliches Ziel Machtbegrenzung ist, inakzeptabel. Die enge Verzahnung großer Unternehmen (vgl. Vitali u. a., 2011) macht Marktakteure „too big to fail“ und führt zu staatlichen Garantien, die als Subventionen angesehen werden müssen. Zudem widerspricht Reichtum dem Leistungsprinzip als normativer Grundlage von Marktwirtschaft: Niemand kann beliebig viel leisten, und insofern ist die beliebige Steigerung von Reichtum mit Marktwirtschaft kaum vereinbar.

## 4 Was bedeutet das inhaltlich für Politik?

### 4.1 Ressourcenverbrauch begrenzen

Ein prominenter Verfechter der Idee, dem Ressourcenverbrauch politisch eine Obergrenze zu geben, ist der US-amerikanische Ökonom Herman E. Daly. Daly und Farley (2011) schlagen vor, staatlicherseits eine begrenzte Anzahl „Verbrauchslizenzen“ als Mengenzulizenzen zu versteigern, welche dann seitens der Eigentümer wiederum gehandelt werden können (*Cap & Trade*), wodurch in vollem Umfang die Allokationseffizienz von Märkten genutzt werden könnte: Das Material würde letztlich dort landen, wo es den größten ökonomischen Nutzen entfaltet. Sie diskutieren auch die Vor- und Nachteile von Mengen- und Preissteuerung (Ökosteuern). Ihres Erachtens ist eine Mengensteuerung robuster und verlässlicher, weil sie zum einen das *eigentliche* Ziel der Mengenzulizenzen *direkt* verfolgt und zum anderen nicht über Preisgestaltung in den Markt eingreift – Preise werden besser durch den Markt gebildet als ihm vorgegeben.

Ein Markt für Ressourcenlizenzen ist ein politisch gestalteter Markt (*designed market*), der versucht, „Marktversagen“ zu beheben. Cañón u. a. (2013) klassifizieren vier wichtige Bereiche von Marktversagen, von denen der Bereich der „Externalitäten“ (Sozialisierung von Kosten) hier der relevanteste ist. Ein besonders

prominentes Beispiel ist das 2005 eingeführte *European Union Emission Trading Scheme* (EU ETS) für CO<sub>2</sub>-Zertifikate – allerdings auch ein Beispiel dafür, wie man es besser nicht macht. Basis war die (kostenlose) jährliche Ausgabe von Lizenzen an etwa 12.000 teilnehmende Firmen, welche diese nutzen, halten oder verkaufen konnten. Das System war zunächst erfolgreich, der Markt war lebhaft mit Preisen von bis zu 30 Euro/Tonne. Auf Betreiben besonders verbrauchsintensiver Industriezweige, welche Nachteile gegenüber Nicht-EU-Wettbewerbern beklagten, ließen sich viele nationale Regierungen im Jahre 2007 verleiten, zu viele Zertifikate auszuteilen. Die Folge war ein Überangebot an Zertifikaten, und entsprechend brach der Preis ein und sank bis Oktober 2007 auf 0,05 Euro/Tonne, wo er keinerlei Lenkungswirkung mehr entfaltete. Nicht ohne Ironie weisen Cañón u. a. darauf hin, dass mit dieser politischen Intervention das System genau diejenigen Externalitäten reproduziert habe, die es ursprünglich verhindern sollte.

Andere Marktdesigns sind erfolgreicher: Cañón u. a. beschreiben (ebenso wie Daly und Farley) den US Clean Air Act (zunächst SO<sub>2</sub>-Emissionen, später auch andere Schadstoffe) und den neuseeländischen Markt für Fischerei-Quoten. Die Erfahrungen zeigen, dass jeder gestaltete Markt eine Gratwanderung darstellt zwischen Überregulierung, Unterregulierung und Falschregulierung, und dass Politik gut beraten ist, diese Marktgestaltung mit viel ökonomischem Sachverstand und einer gelungenen Mischung aus Experimentierfreude und Zurückhaltung vorzunehmen. Oft kommt es auf die Details der Gestaltung an, und jeder derart gestaltete Markt hat seine spezifischen Bedingungen, die zu beachten sind.

Trotz dieser vorhandenen Erfahrungen mit gestalteten Märkten muss man konstatieren, dass eine willentliche Begrenzung des Verbrauchs von „Brot-und-Butter-Ressourcen“ wie fossile Rohstoffe oder Metalle ein völlig neues Politikfeld wäre. Langfristiges Ziel sollte ein weitgehender Nichtverbrauch „frischer“ Rohstoffe sein. Um wirksam zu sein, müsste eine solche Politik auch den Handel über die Grenzen des Wirtschaftsraums einbeziehen und letztlich alle (relevanten) Massenströme bilanzieren. Abgesehen vom bürokratischen Aufwand, der vermutlich leistbar wäre (zumal sicherlich andere Regulierungen im Gegenzug entfallen könnten, darunter auch die CO<sub>2</sub>-Zertifikate), kann man die Meinung vertreten, dass solcherlei nur im globalen Maßstab sinnvoll und umsetzbar wäre. Aber mit diesem Argument kann man letztlich jede Maßnahme ad acta legen. Politisch muss es immer Pioniere geben, seien es Nationen, Staatenverbände oder globale Organisationen. Die Frage ist eher, wie weit man in ersten Schritten gehen könnte.

## 4.2 Ungleichheit begrenzen.

Bei der Begrenzung von Ungleichheit verfügt Politik über mehr Erfahrung. Es gibt historische Vorbilder und bewährte Mechanismen, die für Demokratien gangbar sind. Ein gut Teil dieser Erfahrungen stammt sogar aus dem „Mutterland des Kapitalismus“, den USA, wo von Anfang des 20. Jahrhunderts bis in die Zeit des Zweiten Weltkriegs Anti-Trust-Gesetze, neue Institutionen auf Bundesebene und eine substantielle Besteuerung hoher Einkommen für eine Wiedergewinnung staatlicher

Handlungsfähigkeit gegenüber mächtigen Wirtschaftsakteuren sorgen (Schick, 2014, S. 230–237).

Ähnlich wie eine Verbrauchsbegrenzung ist auch diese Form politischer Grenzsetzung strukturell einfach: Eine progressive Einkommensteuer mit sehr hohen Grenzsätzen (in der Größenordnung von 90 Prozent) würde dafür sorgen, dass Akkumulation auf hohem Niveau immer schwieriger wird. Eine dazu komplementäre progressive Vermögensteuer, die weit geringere Grenzsätze haben könnte, würde eine faktische Obergrenze sichern, ohne dass man diese genau spezifizieren müsste.

Grundsätzlich muss die Frage geklärt werden, ob man im wesentlichen privates Vermögen im Sinne eines persönlichen Reichtums begrenzen will oder auch korporatives Vermögen im Sinne großer Wirtschaftsakteure (Konzerne). Letztere bedeuten eine hohe Konzentration von Kapital unter einer zentralen Geschäftsführung, aber (bei Streubesitz der Aktien oder Staatseigentum) nicht notwendig persönlichen Reichtum der Gesellschafter, zumal wenn die Aktionäre institutionelle Anleger sind (Banken, Versicherungen, Fonds), die ihrerseits das Vermögen von Kleinanlegern verwalten. In dieser Frage mischen sich inhaltliche und strategische Elemente. Wenn es nur um individuelle Ungleichheit geht, spricht nichts gegen die Existenz großer Konzerne. Wenn es jedoch auch um Machtfragen geht, um den Einfluss auf Politik und Gesellschaft (und den Widerstand gegen ökologische Nachhaltigkeit), dann geraten gerade Konzerne in den Fokus, und zwar nicht in erster Linie wegen ihres Kapitals, sondern vor allem, weil sie die Interessen ihrer Mitarbeiter(innen) bündeln, die in die Hunderttausende gehen können und allesamt von den Einkommen ihres Arbeitgebers profitieren – ein Eucken'scher „Machtkörper“ par excellence. Im Extremfall wird das Interesse eines Konzerns oder einer ganzen Branche zum „nationalen Interesse“.

Aus unserer Sicht spielen beide Fragen eine Rolle, müssen jedoch nicht in gleicher Weise beantwortet werden. Letztlich ist es eine Frage der richtigen Parameter, also der Steuersätze: Welche Formen von „großer wirtschaftlicher Aktivität“ möchte die Gesellschaft Individuen und Körperschaften gegebenenfalls noch zugestehen? Die Problematisierung persönlichen Reichtums könnte viel früher beginnen als die korporativen Reichtums, allerdings legen die vielfältigen und geradezu unausrottbaren Formen von Lobbyismus, Skandalen und Kartellen großer Konzerne nahe, keinen allzu großen Unterschied zu machen.

### **4.3 Ein neues politisches Paradigma**

Von einer höheren Warte aus betrachtet, würde eine solche Politik einem neuen politischen Paradigma folgen: „Grenzen setzen statt Folgen tragen“. Anstatt eine Politik des relativen „Laissez-Faire“ zu betreiben, die den wirtschaftlichen Akteuren zunächst viele Freiheiten lässt, gefolgt von (teuren) Anreizen für Ressourcensparen und ökologische Nachhaltigkeit sowie (teuren) Maßnahmen finanzieller Umverteilung und sozialen Ausgleichs, würde nun eine aktive und direkte Begrenzung von Ressourcenverbrauch und Ungleichheit vorgenommen, gefolgt von ei-

nem relativen „Laissez-Faire“ innerhalb dieser Grenzen – eine wahrhaft liberale Politikvision.

Politik wird damit strukturell einfacher und billiger. Anschaulich gesprochen vermeidet sie teure Aufräumaktionen, indem sie das Haus von vornherein in besserer Ordnung hält und es gar nicht erst „so weit kommen lässt“. Bezüglich der Ressourcen entspricht dies viel besser dem ökologischen Paradigma, wonach Verbräuche und Umweltschäden, die gar nicht erst entstehen, die beste Form von Nachhaltigkeitspolitik sind. In sozialer Hinsicht sieht es ähnlich aus: Statt eine hochumstrittene *Sekundär*verteilung (Sozialpolitik) gegen vielfältige Widerstände durchzusetzen, würde man eine korrekte *Primär*verteilung anstreben, nämlich Einkommen durch „ehrliche Arbeit“ anstatt durch Ressourcenverbrauch und Marktmacht, und vor allem Einkommen für alle, ohne eine hohe Sockelarbeitslosigkeit, die überwiegend auf „technologischer Arbeitslosigkeit“ beruht.<sup>12</sup>

Technologische Innovationen könnten unter einer solchen Verbrauchsdeckelung ihr wahres Potential entfalten, ökologisch und ökonomisch. Der Technische Fortschritt müsste sich erstmals einer wirklichen Kosten-Nutzen-Rechnung stellen. Wenn man den Befürwortern „Grünen Wachstums“ Glauben schenken darf, wird er diese Prüfung glänzend bestehen. Wir sind skeptisch, weil bislang Reboundeffekte noch jede Steigerung der Ressourceneffizienz konterkariert haben und darauf hindeuten, dass (gesamtwirtschaftlich) Technischer Fortschritt ohne Mehrverbrauch kaum zu haben ist, vielleicht sogar das technische Niveau gar nicht zu halten ist. Die gute Nachricht ist, dass weder unsere Skepsis noch irgendeine Technologieglaubigkeit für die Realisierung dieser Politikmaßnahmen eine Rolle spielen. Letztlich geht es nicht um mehr oder weniger Technischen Fortschritt, sondern um ökologische Nachhaltigkeit, ökonomische Stabilität und soziale Gerechtigkeit.

## 5 Was bedeutet das strategisch für Politik?

Wir haben derzeit eine politische Problematik mit einer paradoxen Struktur, die am Beispiel des EU ETS besonders offensichtlich wird. Verbrauchsintensive Industrien sperren sich gegen Verbrauchsbeschränkungen mit dem Verweis auf einen internationalen Wettbewerb, der nur wegen des Fehlens solcher Verbrauchsbeschränkungen überhaupt in dieser Form existiert: Ressourcenverfügbarkeit ist für verbrauchsintensive Industrien der entscheidende ökonomische Faktor, Transportkosten fallen meist kaum ins Gewicht, und da weltweit Gesellschaften mit „Arbeitsplätzen“ erpressbar sind, ist die Drohung mit Kapitalflucht für die EU-Volkswirtschaften ständig präsent. Nachhaltigkeit scheitert aus den gleichen Grün-

---

<sup>12</sup> Was dann auch ein bedingungsloses Grundeinkommens entbehrlich machen könnte.

den, aus denen sie erforderlich wird. Unter den Bedingungen offener Volkswirtschaften mit Freihandel ist dieses Problem nicht lösbar, allerdings zählen gerade diese Bedingungen für traditionelle Ökonomik und Politik zu sozialen Errungenschaften der industriellen Moderne, die keinesfalls aufgegeben werden dürfen. In dieser Kombination liegt ein fast perfekter Lock-in vor, der in der nationalen und internationalen Politik täglich neu erfahren wird.

Viele Akteure der sozial-ökologischen Transformation fordern daher die grundsätzliche Überwindung von marktlichen Strukturen, Leistungsprinzip, Gewinnstreben und Wettbewerb, die als ursächlich für soziale und ökologische Krisen wahrgenommen werden. Solche Ansätze, die eine radikale Umkehr, gewissermaßen eine Vernichtung und Neuschöpfung der Ökonomie fordern, verströmen den Charme eines „sauberen Neuanfangs“. Allerdings entsteht durch die Ablehnung der traditionellen ökonomischen Rationalität ein gewaltiger Abstand zu bestehenden Diskursen. Wir möchten anregen, diese pauschale Problemzuschreibung zu überdenken und eher innerhalb der Marktlogik herauszufinden, woran Märkte heute kranken. Während der von uns identifizierte Lock-in notwendigerweise auf der politischen Ebene gelöst werden muss, kann ein kultureller Wandel die Bereitschaft für derartige Politikmaßnahmen erhöhen.

Folgt man unserer Analyse, so könnte man versuchen, den Mitgliedern der Gesellschaft inklusive ihrer politischen und wirtschaftlichen Eliten darzulegen, dass sie *nach ihrem eigenen Selbstverständnis* die Regeln der Marktwirtschaft und die Grundsätze sozialer Gerechtigkeit verletzen, und dass sie den folgenden Generationen nicht wertvolle Infrastruktur vererben, sondern problematische Großanlagen. Man müsste hierfür die ökonomischen Zusammenhänge zwischen Wachstum und Ressourcennutzung vermitteln, Reichtum innerhalb der Marktlogik problematisieren, Bedeutung des Leistungsprinzips hervorheben und Marktwirtschaft gegen Kapitalismus abgrenzen. Dies erscheint uns zielführender, als das Entstehen völlig neuer sozialer Logiken zur Bedingung von Veränderung zu machen.

Aus unserer Analyse ergibt sich, dass der wichtigste wirtschaftspolitische Ansatzpunkt die durch Ressourcenverbrauch verzerrte Wettbewerbssituation ist. Aus der Umweltökonomik sind diverse Lösungswege gegen die Externalisierung von Kosten bekannt, insbesondere staatliche Interventionen wie Steuern und Subventionen. Einen konsistenteren Ansatzpunkt verorten insbesondere Scherhorn (2011) und die Initiative „Nehmen und Geben“<sup>13</sup> im Wettbewerbsrecht: Sie fordern, die Übernutzung von Gemeingütern als unlauteren Wettbewerb einzustufen und die Formulierung „Eigentum verpflichtet“ im Grundgesetz mit Bezug auf Nachhaltigkeit zu konkretisieren. Wenn Unternehmen die Umwelt schädigen, ohne für den Ausgleich aufzukommen, oder Leistungen der Natur als ihre eigenen ausgeben, hätten ihre Konkurrenten dagegen eine klare Handhabe. Dieses Prinzip könnte

---

<sup>13</sup> <http://www.nehmenundgeben.de/>

auch auf Handelsabkommen übertragen werden, die eigentlich auf der Idee eines „ordentlichen“ Wettbewerbs basieren.

Politikvorschläge wie die hier beschriebenen sind inhaltlich voll kompatibel mit den normativen Grundlagen und praktischen Erfordernissen einer Marktwirtschaft. Damit sind sie anschlussfähiger an heutige politische und ökonomische Debatten, was ein strategischer Vorteil sein kann. Sie werden allerdings wohl nicht ausreichen, den oben beschriebenen Lock-in zu überwinden. Zwar erscheinen solche Vorschläge zunächst als systemkonform, aber bei genauerem Hinsehen wird schnell klar, dass bei einer auch nur halbwegs ernsthaften Einführung derartiger Begrenzungen wohl nicht mehr von „Kapitalismus“ gesprochen werden könnte, auch ohne eine Abkehr von marktwirtschaftlichen Prinzipien. Dass sich „überzeugte Marktbefürworter“ auch von fundierten Vorschlägen für eine Verbesserung der bestehenden Marktwirtschaften möglicherweise nicht beeindruckt lassen, steht auf einem ganz anderen Blatt.

## Literatur

- Ayres, R. U. und B. Warr (2009). *The economic growth engine: how energy and work drive material prosperity*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Binswanger, H. C. (2009). *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, S. 707–727.
- Cañón, C., G. Friebel und P. Seabright (2013). „Market Design and Market Failure“. In: *The handbook of rational choice social research*. Stanford, California: Stanford Social Sciences, S. 473–512.
- Daly, H. E. und J. C. Farley (2011). *Ecological economics: principles and applications*. Washington: Island Press.
- Eucken, W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Hrsg. von E. Eucken-Erdsiek und K. P. Hensel. Bern: A. Francke.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt, Brace.
- Kümmel, R. (2011). *The Second Law of Economics: Energy, Entropy, and the Origins of Wealth*. New York; Dordrecht; Heidelberg; London: Springer.
- Richters, O. und A. Siemoneit (2017a). „Consistency and stability analysis of models of a monetary growth imperative“. In: *Ecological Economics* 136, S. 114–125.
- (2017b). *Fear of stagnation? A critical review on growth imperatives*. VÖÖ Discussion Papers forthcoming. Heidelberg: Vereinigung für Ökologische Ökonomie.
- (2017c). *How imperative are the Joneses? Economic Growth between Individual Desire and Social Coercion*. VÖÖ Discussion Papers 4. Heidelberg: Vereinigung für Ökologische Ökonomie.

- Santarius, T. (2015). *Der Rebound-Effekt: Ökonomische, psychische und soziale Herausforderungen für die Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch*. Weimar (Lahn): Metropolis.
- Scherhorn, G. (2011). „Die Welt als Allmende: marktwirtschaftlicher Wettbewerb und Gemeingüterschutz“. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 28–30, S. 21–27.
- Schick, G. (2014). *Machtwirtschaft – nein danke! für eine Wirtschaft, die uns allen dient*. Frankfurt: Campus.
- Schumpeter, J. A. (1946). *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Bern: Francke.
- Simon, H. (1996). *Die heimlichen Gewinner: die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer*. Frankfurt: Campus-Verlag.
- Vitali, S., J. B. Glattfelder und S. Battiston (2011). „The network of global corporate control“. In: *PloS one* 6.10, e25995.
- Wilkinson, R. G. und K. Pickett (2009). *The spirit level: why more equal societies almost always do better*. London: Allen Lane.

Die Literaturangaben wurden für die Onlineversion aktualisiert.