

Moderne Wirtschaft ohne Wachstumszwang – ein Wunschtraum?

- Vortrag DGB-Forum Unterfranken am 19.10.2015 - ¹

Kaum ein Schlagwort taucht in Politikerreden und Talkshows so häufig auf wie „Wachstum“. Jenseits der aktuellen Krisen um Griechenland oder um die Flüchtlinge ist das Wachstum der Wirtschaft ein Top-Thema geblieben, gegenwärtig zwar weniger in Deutschland, aber in vielen anderen Ländern Europas und in der EU bzw. der Euro-Zone insgesamt. Beklagt wird vor allem, dass das Wirtschaftswachstum in vielen Ländern (Frankreich, Italien, Irland, Spanien, Griechenland, Portugal) noch immer viel zu gering sei, um die seit der Finanzkrise von 2008 dramatisch gestiegene Arbeitslosigkeit zu überwinden. Und auch in Deutschland wird befürchtet, dass es mit der aktuell guten Entwicklung bald vorbei sein könnte, wenn die Märkte in China und den Schwellenländern einbrechen. „Wachstum“ ist nicht nur für die Arbeitsplätze von Bedeutung, sondern auch für die staatlichen Steuereinnahmen, für den Energieverbrauch, die Umwelt und vieles andere. Es gibt eine ausufernde Debatte darüber, ob, wieviel und welches Wachstum wir brauchen. Umweltaktivisten fordern einen völligen Verzicht auf wirtschaftliches Wachstum zur Rettung des ökologischen Gleichgewichts. Andere sagen dass gerade im Interesse der Umwelt und der Beschäftigung ein höheres Wachstum nötig wäre.

Ich muss gestehen, dass ich bei diesen Debatten einen gewissen Überdruß empfinde. Viele Beiträge fragen allein, ob Wachstum wünschenswert ist oder nicht - als ob es um eine rein politische Entscheidung ginge. Manche scheinen zu glauben, dass die Wirtschaft mit einem großen Bedienungsknopf ausgestattet ist, und wir den Knopf einmal drücken, kommt das Wachstum, wenn zweimal, hört es auf; wenn wir den Knopf nach links drehen, kommt „quantitatives“, wenn nach rechts, „quantitatives“ Wachstum. So scheint die Frage nur noch zu sein: Wollen wir den Knopf einmal oder zweimal drücken, nach rechts oder nach links drehen? Doch leider gibt es den Knopf nicht. Die Wirtschaftstheorie und Politik behauptet zwar, sie hätte ihn, aber auch hier sind sich die Experten nicht einig. Die einen schwören auf

¹ Der Vortrag ist die gekürzte Fassung eines Beitrages, der in den WSI-Mitteilungen 7/2014 erschienen ist (Deutschmann 2014)

die Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage durch den Staat, die anderen dagegen auf eine Angebotspolitik, die Anreize für die Unternehmen setzt. Wiederum andere argumentieren, dass Interventionen gleich welcher Art vom Übel sind und dass es auf den richtigen rechtlichen und politischen Rahmen ankomme.

Alle diese Streitfragen sind von einer Klärung weit entfernt. Wachstum ist ein offensichtlich größtenteils ungesteuerter und politisch auch gar nicht steuerbarer Prozess, und die Qualität selbst wissenschaftlicher Prognosen über ihn unterscheidet sich kaum von Kaffeesatzleserei. Wir wissen noch nicht einmal genau, was „Wachstum“ eigentlich ist. Nach der üblichen Definition bedeutet Wachstum die Zunahme der Wertsumme der in einer Volkswirtschaft produzierten Waren und Dienstleistungen. Aber was bedeutet das? Es bedeutet jedenfalls nicht einfach höheren „Wohlstand“. Die Wirtschaft wächst auch, wenn mehr Unfall- oder Umweltschäden repariert werden müssen. In den letzten Jahrzehnten, in denen die Statistiker ein positives Wachstum der Wirtschaft festgestellt haben, sind die realen Masseneinkommen keineswegs gestiegen, sondern vielfach sogar zurückgegangen. Wachstum bedeutet auch nicht einfach eine größere „Gütermenge“, sondern auch Entwicklung, d.h. Erfindung und Vermarktung *neuer* Güter, Dienstleistungen, Produktionsmittel. Schon für die Güter eines gegebenen Warenkorbes (z.B. Schweinefleisch, Autoreifen, Elektrizität, Therapiestunden) gibt es kein gemeinsames Maß; erst recht nicht messbar ist das ständig entstehende Neue. Das Einzige, was die wirtschaftliche Produktion und Nachfrage in ihrer unvorstellbaren Vielfalt miteinander in Beziehung setzen kann, ist Geld; nur Geld hat die rätselhafte Fähigkeit, Unvergleichbares vergleichbar zu machen. Aber selbst das Geld ist kein zuverlässiger Wertmaßstab, wie wir wissen, denn auch sein eigener Wert ist veränderlich. Natürlich kommen wir ohne die üblichen ökonomischen Definitionen und Messverfahren nicht aus. Aber wir sollten uns darüber im Klaren sein, dass das nur indirekte und höchst unvollkommene Verfahren sind, die das im Dunklen lassen, was da gemessen wird.

Ich werde die Diskussion darüber, ob oder welches Wachstum gut oder schlecht ist, hier nicht weiter verfolgen. Sie ist belanglos, solange wir nicht genauer verstanden haben, was Wirtschaftswachstum eigentlich ist und wie es real funktioniert. Um auf solideren Boden zu kommen, empfiehlt sich erst einmal ein Blick auf die großen historischen Entwicklungslinien. Der historische „Normalzustand“ der Wirtschaft, wie er über Jahrtausende bis vor rund 200 Jahren herrschte, war nicht Wachstum. Das Typische war vielmehr stationäre Reproduktion,

also die schlichte Wiederherstellung des überkommenen ökonomischen Zustandes mit höchstens kleinen Veränderungen über lange Zeiträume. Erst seit dem frühen 19. Jahrhundert ist es, ausgehend von Europa und den USA und dann sukzessive in der restlichen Welt zu einer wahren „Wachstumsexplosion“ der Wirtschaft gekommen. In dem nur relativ kurzen historischen Zeitraum von zwei Jahrhunderten wuchs die Weltwirtschaft um ein Vielfaches stärker als in der gesamten früheren Geschichte (Maddison 2001: 28, 265). Was ist damals geschehen? Üblicherweise fällt hier das Stichwort: Industrielle Revolution. Aber das ist keine Erklärung, sondern nur eine andere Beschreibung des Phänomens der Wachstumsexplosion selbst.

Entscheidend war etwas anderes: Seit dem späten 18. Jahrhundert setzten die Regierungen erst in Europa und dann in der ganzen Welt eine Reihe von liberalen Reformen durch. Im Kern ging es dabei um die Agrarreformen und um die Herstellung der Gewerbefreiheit. Grund und Boden wurden zu einer frei verkäuflichen Ware gemacht, mit der Folge, dass die auf im lebenden Bauern „freigesetzt“ wurden, das heißt: einerseits wurden sie aus persönlicher Abhängigkeit befreit, andererseits für den entstehenden industriellen Arbeitsmarkt freigesetzt. Darüber hinaus wurde die Kontrolle der Zünfte über die gewerblichen Tätigkeiten beseitigt und die Regeln für die Beschäftigung von Lohnarbeitern liberalisiert. Die Wirkung dieser Reformen war eine Erweiterung und Entgrenzung der Märkte. Hatte es bis zum Ende des 18. Jahrhunderts hauptsächlich nur Märkte für Güter und Dienstleistungen gegeben, so entstanden nun auch Boden- und vor allem Arbeitsmärkte. Auch die Geld und Finanzmärkte, die vorher nur eine Randerscheinung gewesen waren, breiteten sich aus. Dazu kam die schrittweise Aufhebung der Zollgrenzen und die fortschreitende Internationalisierung der Märkte.

In der genannten Entgrenzung der Märkte liegt der Schlüssel für die Erklärung der Wachstumsdynamik des modernen Kapitalismus, und zwar in doppelter Hinsicht:

Erstens: Für die wirtschaftliche Dynamik macht es einen grundlegenden Unterschied aus, ob man für Geld nur Güter und Dienstleistungen kaufen kann, oder auch die Produktionsbedingungen bzw. –faktoren selbst. Der Arbeitsmarkt ist dabei von besonderer Bedeutung. Schon die Freisetzung der ländlichen Bevölkerung für den Arbeitsmarkt im Zuge der Agrarreformen löste einen Wachstumsschub aus, indem sie die Menschen zu Lohnarbeitern machte und sie zwang, ihre Arbeitskraft der entstehenden Industrie zur

Verfügung zu stellen. Noch wichtiger aber ist etwas anderes: Güter, Maschinen oder Computer sind in ihren Eigenschaften und Leistungspotentialen bestimmbar. Arbeiter dagegen sind keine Maschinen, sondern Menschen, die nicht nur vorgegebene Programme abarbeiten, sondern völlig Neues zustande bringen können. Es wird niemals eine erschöpfende Definition dessen geben, was Menschen leisten können. Die kapitalistische Entgrenzung der Märkte schafft ein privates Eigentumsrecht auf dieses grenzenlos erscheinende „kreative“ Potential. Der Eigentumsanspruch auf die lebendige Arbeit kann niemals abschließend eingelöst werden, sondern nur als ein nie endender Prozess; durch die „rastlose Bewegung des Gewinnens“, wie Marx gesagt hat. Es geht hier nicht nur um die großen Erfindungen und unternehmerischen Ideen, sondern vor allem von den vielen „kleinen“, alltäglichen Ideen der Beschäftigten, ohne die neue Techniken und Produkte nicht entstehen und funktionieren könnten. Der Unternehmer als Käufer des privaten Arbeitsvermögens hat – bei Strafe des Untergangs – kaum eine andere Wahl, als aus dieser unerschöpflich scheinenden Ressource immer mehr und immer Neues herauszuholen.

Auf der Ebene des Einzelunternehmens drückt sich dieser Wachstumsimperativ in einem Gewinnimperativ aus: Nur wenn die Produktion einen Gewinn verspricht, kann sie sich lohnen und findet überhaupt statt. Ohne Gewinnaussicht ist es für den Investor besser, abzuwarten und das Geld einfach zu behalten. Das aber heißt: Mangel an Nachfrage, Schrumpfung und Niedergang. Der Kapitalismus als System hat folglich nur die Wahl zwischen Wachstum und Niedergang; er kann sich nicht auf gleichbleibendem Niveau reproduzieren. Der Wachstumszwang führt zu immer neuen Erfindungen, zu technischen und industriellen Revolutionen, zu neuen Konsummoden, zu Umwälzungen auch der Organisationsstrukturen und Institutionen. Das in Kapital verwandelte Geld hat sich als ein wahres „Sesam-Öffne-Dich“ erwiesen und Innovationen angestoßen, von denen frühere Zeitalter sich nicht hätten träumen lassen.

Zweitens: Die kapitalistische Entgrenzung der Märkte ist aber auch in einem weiteren Sinn die Grundlage der modernen Wachstumsdynamik, indem sie nämlich auch den Menschentypus hervorbringt, der den innovativen Prozess praktisch vorantreibt. Die Entgrenzung bedeutet, dass der Markt in den produktiven Prozess selbst eindringt. Die sachlichen Produktionsmittel und die Arbeitskraft kommen nicht mehr gemeinsam, sondern einzeln und getrennt auf den Markt und werden dadurch zu „Kapital“ und „Lohnarbeit“. Das alles ist schon von Karl Marx

zutreffend beschrieben worden. Allerdings ist die kapitalistische Klassengesellschaft nicht so festgefügt, wie Marx es darstellt. Denn anders als in allen historisch älteren Klassengesellschaften wird die individuelle Zugehörigkeit zu den beiden Hauptklassen im modernen Kapitalismus nicht durch Geburt vorherbestimmt, sondern ergibt sich allein aus der reinen Tatsache des Besitzes oder Nichtbesitzes von Produktionsmitteln. Das heißt, die Klassenzugehörigkeit ist zwar faktisch weitgehend geschlossen, aber formal offen. Obwohl es für die Nichtbesitzenden fast unmöglich ist, in die Klasse der Besitzenden aufzusteigen, kommen „kleinere“ Aufstiege zumindest in Angestellten- und Mittelschichtpositionen durchaus vor. Wenn es dem einzelnen Arbeiter nicht gelingt, dann gelingt es den Kindern. Die vieldiskutierte „Unübersichtlichkeit“ kapitalistischer Klassenstrukturen hängt mit dem widersprüchlichen, faktisch geschlossenen wie formal offenen Charakter dieser Strukturen zusammen. Eindeutig festgelegt sind nur extremen Positionen am oberen und unteren Ende der Klassenteilung, d.h. der Besitzer großer Vermögen einerseits, der prekär situierten unteren Schichten der Arbeiterschaft andererseits. Zwischen den Extremen finden sich mehr oder weniger breite „Mittelschichten“, deren Mitglieder überwiegend keine feste Position einnehmen, sondern sich sozial in Bewegung befinden: Sie streben entweder „nach oben“ oder sie kämpfen gegen einen drohenden Abstieg. Marx hatte noch daran geglaubt, dass die Klassenstruktur sich im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung in Richtung wachsender Eindeutigkeit verändern werde. Am Ende werde eine winzige Minderheit von Kapitalbesitzern einer Masse verelendeter und entrechteter Proletarier gegenüberstehen. Bekanntlich ist es so nicht gekommen. Die „Mitte“ ist nicht verschwunden, im Gegenteil scheint sie das gesellschaftliche Leben zumindest an der Oberfläche mehr denn je zu dominieren.

Die innovative Dynamik des Kapitalismus lässt sich zu einem großen Teil durch das Spannungsfeld zwischen den Extremen der Klassenstruktur und die dadurch ausgelösten Auf- und Abstiegsprozesse in der gesellschaftlichen „Mitte“ erklären. Innovation stellt nämlich, wie der amerikanische Soziologe Robert Merton (1968) gezeigt hat, das charakteristische Verhalten von Menschen dar, die sich in einer widersprüchlichen sozialen Lage befinden. „Widersprüchlich“ ist die Lage der Mittelschichten in dem Sinne, dass viele Menschen Ambitionen verfolgen, die sich mit ihren meist nur bescheidenen Mitteln nicht realisieren lassen. Sie befinden sich in einer paradoxen Situation: Auf der einen Seite erscheint ihnen die Kluft, die sie von der Welt der Reichen trennt, unüberwindbar, auf der anderen Seite wird ihnen suggeriert: Du kannst es schaffen, wenn Du Dich nur anstrengst.

Wichtig dabei ist nicht nur, wie sich die Kluft zwischen Zielen und Mitteln „objektiv“ (für den Beobachter) darstellt, sondern auch, wie sie von den Menschen selbst *wahrgenommen* wird. Wird sie als unüberwindbar erlebt, kann das zu Abkapselung oder Resignation führen – eine Haltung, die in den unteren Randschichten verbreitet ist. Oder man reagiert kollektiv; man versucht, die eigenen Interessen in organisierter Form zu verteidigen, wie die klassische Industriearbeiterschaft und Gewerkschaftsbewegung es taten und bis heute tun. Die Mentalität der Mittelschichten ist anders: Die Menschen nehmen die Kluft zwischen Arm und Reich als durch persönliche Anstrengungen überwindbar wahr und suchen dann nach unkonventionellen Wegen zur Beschaffung der nötigen Mittel, das heißt, sie verhalten sich „innovativ“ im weitesten Sinne, wie Merton es definiert hatte. Es geht dabei keineswegs nur um „abweichendes Verhalten“ im Sinne von Kriminalität, wie Merton es primär im Auge hatte. Das spielt zwar auch eine nicht zu unterschätzende Rolle, denn unternehmerische Karrieren spielen sich in der Tat manchmal in rechtlichen Grauzonen ab. Aber entscheidend ist, dass kapitalistische Gesellschaften einen (im Prinzip) legalen Weg des sozialen Aufstiegs durch Innovation eröffnen: den „unternehmerischen“ Aufstieg durch Erfolg am Markt.

Unternehmer sind Menschen, die ökonomische Routinen durchbrechen, neue technische oder logistische Kombinationen entwickeln, Marktchancen erspüren und dadurch das Wachstum der Wirtschaft vorantreiben. Ich spreche hier nicht nur von im rechtlichen Sinn Selbständigen, Unternehmensgründern oder Freiberuflern, sondern auch über an innovativen Entwicklungen beteiligte Arbeitnehmer, über die vielzitierten „Unternehmer im Unternehmen“, die für den innovativen Prozess genauso unentbehrlich sind wie die Selbständigen. Für den Markterfolg der neuen Kombinationen ist nicht allein wichtig, dass die Erfindungen tatsächlich gemacht werden. Fast noch wichtiger ist ihre Kommunikation in Form von Ideen und sogenannter „Visionen“, die dafür sorgen dass die Erfindungen auch Resonanz bei Investoren und Kunden finden, z.B. grenzenlose Mobilität durch das Automobil, oder grenzenlose Kommunikation durch das Internet.

Das Aufstiegsmotiv wirkt somit als Motor für Erfindungen und Innovationen auf allen Ebenen des Wirtschaftssystems, vom einzelnen Arbeitsprozess bis hin zu ganzen Branchen und Volkswirtschaften; es scheint gerade in den unteren Mittelschichten besonders stark zu sein. Wie gesagt, zeigt sich das nicht nur bei den häufig aus dem Kleinbürgertum stammenden selbständigen Unternehmen (Beispiele sind James Watt, Friedrich Krupp, die Gebrüder

Siemens, Thomas Cook, Gottlieb Daimler, Henry Ford, Steve Jobs), sondern auch bei fachlich qualifizierten Arbeitern. Gerade nach dem zweiten Weltkrieg war das Aufstiegsmotiv auch bei Industriearbeitern ausgeprägt. Wenn man es selbst nicht schaffte, setzte man die Hoffnung wenigstens auf die eigenen Kinder. Viele verschuldeten sich, um den erhofften Erfolg gleichsam vorwegzunehmen und setzen sich damit selbst unter Druck. Heute können wir solche Orientierungen bei manchen Einwanderern beobachten. Ein Indiz dafür ist, dass die Quote der Selbständigen und der Unternehmensgründer bei Migranten deutlich höher ist als bei der einheimischen Bevölkerung.

Als Zweites ist also festzuhalten: Es ist die teils durch das Aufstiegsmotiv, teils durch das Leistungsregime der Unternehmen getriebene „außerordentliche“ Arbeitsbereitschaft der Vermögenslosen, die den innovativen Wachstumsprozess in Gang hält und damit rückwirkend die Verwertung des Kapitals der Vermögenden sicherstellt. Voraussetzung dafür ist eine Klassenstruktur, die die Ungleichheit von Kapital und Arbeit auf kollektiver Ebene zwar festschreibt, auf individueller Ebene dagegen bis zu einem gewissen Grad offenhält, so dass zumindest ein Teil der Vermögenslosen sich Hoffnungen auf sozialen Aufstieg durch Erfolg am Markt machen kann.

Ich habe bisher argumentiert, dass die Bedingungen für den kapitalistischen Wachstumsimperativ durch die Entgrenzung der Märkte, vor allem durch die Ausdehnung der Märkte von den Produktionsergebnissen auf die Produktionsbedingungen geschaffen worden sind. Aber damit kann man nicht alles erklären. Zwei weitere Komplexe von Bedingungen müssen – sozusagen von „außen“ – hinzukommen, damit das Wachstum in Gang kommen und funktionieren kann, nämlich einmal das Wachstum der Bevölkerung und zum anderen ein ganz bestimmter institutioneller und kultureller Rahmen. Dazu noch ein paar Worte:

Die kapitalistische Wachstumsexplosion seit dem 19. Jahrhundert war nicht zufällig eine Bevölkerungsexplosion. Ein Wachstum der Bevölkerung führt in aller Regel auch zu einem Wachstum der wirtschaftlichen Produktion, allerdings nicht notwendigerweise auch zu einer Steigerung der Produktion pro Kopf, die ja mit dem Wachstumsbegriff eigentlich gemeint ist. Damit auch die Produktion pro Kopf steigen kann, muss es, wie gesagt, Innovationen und somit „Unternehmer“ geben. Auch hier kommt die Demographie ins Spiel, denn Unternehmer sind normalerweise junge Menschen, die ihr Leben noch vor sich haben und etwas aus ihm machen wollen. Unternehmer rekrutieren sich, wie die Sozialstatistik der Gründungen (GEM

2014) zeigt, vorwiegend aus der Altersgruppe der jüngeren Erwachsenen. Die ideale Konstellation für kapitalistisches Wachstum ist eine stark wachsende, arme, zugleich nach Aufstieg strebende, vor allem aber: *jugendliche* Bevölkerung. Es ist gerade das Bevölkerungswachstum, das den Konkurrenzdruck am Arbeitsmarkt steigert und damit das Aufstiegsstreben befördert. Umgekehrt hat eine Alterung der Bevölkerung eine Verringerung der Wachstumsdynamik zur Folge.

Wichtig für das Funktionieren des Wachstumsmechanismus sind darüber hinaus bestimmte institutionelle und kulturelle Rahmenbedingungen. Die Konkurrenz um den sozialen Aufstieg bringt ja nicht schon von allein Innovationen und produktive wirtschaftliche Effekte hervor. Sie kann ebenso gut, wie die Erfahrungen in Schwellen- und Entwicklungsländern zeigen, mit illegalen Mitteln ausgetragen werden und die Form individueller oder organisierter Kriminalität annehmen. Die Ausrichtung des Aufstiegsstrebens auf den Erfolg nicht in lokalen Bandenkriegen sondern *am Markt* ist etwas sozial sehr Voraussetzungsvolles. Vor allem die folgenden Bedingungen sind wichtig (im Überblick Snowden 2006):

- Ein funktionsfähiges Rechtssystem, das Eigentums- und persönliche Freiheitsrechte gewährleistet
- die primäre und sekundäre Bildung der Bevölkerung
- eine hinreichende technische Infrastruktur im Verkehrswesen und in der Kommunikation.
- die Effizienz und Transparenz der Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkte
- das Niveau technologischen Wissens die Potentiale einer Volkswirtschaft in Forschung, Entwicklung und industrieller Innovation
- der moderne Sozial- und Wohlfahrtsstaat, der Aufstiegs motive unterstützt, indem er Bildungsprozesse unterstützt und einen gewissen Schutz gegen die Entwertung erworbener Qualifikationen bietet.

Die genannten Voraussetzungen beschreiben zugleich eine Hierarchie im Entwicklungsgrad nationaler Volkswirtschaften. Entwicklungsländer sind erst dabei, die grundlegenden Voraussetzungen kapitalistischer Entwicklung herzustellen, d.h. die Korruption zu bekämpfen, das Rechtssystem, das öffentliche Bildungswesen sowie eine leistungsfähige Infrastruktur für Verkehr und Kommunikation aufzubauen. In der zweiten Gruppe finden sich Länder, die in der

Lage sind, Innovationen zu übernehmen, ohne sie selbst produzieren zu können, die sog. Schwellenländer. Weil die Übernahme von Innovationen kostengünstiger ist als ihre Produktion, weisen diese Länder oft besonders hohe Wachstumsraten auf. Schließlich gibt es die dritte Gruppe der fortgeschrittenen Länder, die an vorderster Front des innovativen Prozesses stehen und die Technologieführerschaft auf den Märkten innehaben.

Ich komme nun zu der Diskussion über die Wachstumsaussichten und zum Versuch einer Antwort auf die Ausgangsfrage: Ist die Idee einer modernen Wirtschaft ohne Wachstumszwang eine Illusion? Seit der Finanzkrise von 2008 ist das wirtschaftliche Wachstum der westlichen Industrieländer niedrig geblieben; in manchen Ländern ist es bis heute noch nicht einmal gelungen, den durch die Finanzkrise bedingten starken Einbruch der Wirtschaftsleistung wieder aufzuholen. Es gibt einflussreiche Ökonomen (z.B. Larry Summers und Richard Gordon in den USA), die der Meinung sind, dass das auf absehbare Zeit so bleiben wird und wir mit einer längerfristigen Stagnation der Wirtschaft in den hochentwickelten westlichen Industrieländern (Europa, Nordamerika und Japan) rechnen müssen. Wenn man von dem gerade skizzierten Modell und den mit ihm umschriebenen Wachstumsfaktoren ausgeht, spricht einiges für diese Einschätzung. Zwar sind die institutionellen und kulturellen Bedingungen trotz beträchtlicher nationaler Unterschiede relativ wachstumsfreundlich: Wir haben es in Europa, in den USA und in Japan mit funktionierenden Rechtsstaaten zu tun; der Bildungsstand der Bevölkerung ist hoch; die Infrastruktur ist gut entwickelt. Negativ schlagen dagegen vor allem zwei Faktoren zu Buche: Erstens die absehbare Stagnation bzw. Schrumpfung der Bevölkerung; zweitens die Tatsache, dass die in der zweiten Hälfte noch sehr ausgeprägte soziale Aufstiegsdynamik zum Stillstand gekommen ist. In vielen Ländern, vor allem in den USA und in Großbritannien, zeichnet sich ein Tendenz zur sozialen Polarisierung ab: Während die Einkommen und Vermögen der reichsten Schichten, unterstützt auch durch Erbschaften, stark gewachsen sind, nehmen die Abstiegsrisiken in der gesellschaftlichen Mitte zu (Murray 2012, Noah 2012); auch in Deutschland lassen sich solche Tendenzen beobachten (Grabka/Frick 2008). Die Hoffnung auf sozialen Aufstieg über den Erfolg am Markt ist, wie ich oben ausgeführt hatte, einer der zentralen Triebkräfte des wirtschaftlichen Wachstums. Eine extreme Ungleichheit der Einkommen und Vermögen, wie wir sie heute beobachten, beeinträchtigt jedoch die Aufstiegschancen und wirkt sich auch negativ auf chancenmotivierte Unternehmensgründungen aus, wie wir aus empirischen Untersuchungen wissen (Corak 2013, Lippman et al. 2005).

Das Problem liegt nicht darin, dass es nicht genug wissenschaftliche Neuerungen gäbe, wie die oben erwähnten Stagnationstheoretiker behaupten (es gibt sie durchaus und ihre zukünftige Entwicklung lässt sich ohnehin nicht vorhersagen). Der Engpass liegt vielmehr im Vorhandensein von Menschen, die bereit sind, wissenschaftliche Entdeckungen zu wirtschaftlich verwertbaren Innovationen weiterzuentwickeln. Die sozialen Bedingungen für unternehmerische Karrieren sind in den westlichen Ländern in den letzten Jahrzehnten immer ungünstiger geworden. Unternehmensgründungen münden immer häufiger in prekäre Existenzen (Bührmann/Pongratz 2010). In Deutschland ist die Gründungsaktivität schon seit längerer Zeit rückläufig; der Saldo zwischen Gründungen und Liquidationen ist in den letzten Jahren sogar negativ geworden (Institut für Mittelstandsforschung 2013). Einen Ausgleich kann hier allenfalls das sog. „interne Unternehmertum“ bieten, d.h. das Engagement der Arbeitnehmer in innovativen Entwicklungen, das vor allem in mittelständischen Unternehmen ausgeprägt zu sein scheint.

Was den Bevölkerungsrückgang betrifft, so liegt es nahe, auf das Gegenmittel der Einwanderung zu setzen. Das ist oft gesagt worden, aber auch hier kommt es auf die Details an. Es gibt keinen Zweifel, dass eine an Bildungs- und Qualifikationskriterien orientierte Einwanderungspolitik, wie sie die klassischen Einwanderungsländer betreiben, die Folgen des demographischen Wandels ausgleichen und damit auch die Wachstumsaussichten der entwickelten Industrieländer verbessern kann. Aber man darf sich über die Erfolgchancen einer solchen Politik keine Illusionen machen. Fachkräfte und akademisch Qualifizierte sind überall gefragt, nicht nur in den entwickelten Ländern, sondern vor allem in den Schwellen- und Entwicklungsländern, wo sie auch im Interesse dieser Länder selbst dringend benötigt werden. Der internationale Wettbewerb um die besser Qualifizierten ist hart, und Deutschland hat in ihm schon wegen der Sprachbarriere nicht unbedingt die besten Karten. In Deutschland haben wir zur Zeit eine zum großen Teil unregulierte, über das Asylrecht laufende Einwanderung. Welche Gründe es für diese Politik auch immer geben mag: dass sie auch zu besseren wirtschaftlichen Wachstumsaussichten führt, wie oft behauptet wird, ist zweifelhaft. Die Flüchtlinge kommen ja keineswegs nur aus der Mittelschicht. Die meisten verfügen nicht über eine Berufsausbildung; auch Analphabeten sind dabei (vgl. Pressemitteilung des Ifo-Instituts vom 20.9.15). Die Arbeitsministerin selbst schätzt, dass sich höchstens zehn Prozent der Flüchtlinge unmittelbar in den Arbeitsmarkt integrieren lassen; um diesen Anteil zu steigern werden erhebliche Bildungsinvestitionen nötig sein. Welche Wirkungen die

gegenwärtige Einwanderungswelle auf die Wirtschaft, den Arbeitsmarkt, die Lohn- und Sozialpolitik haben wird – darüber könnte man viel diskutieren. Spektakuläre Effekte auf das Wachstum sind jedenfalls auf absehbare Zeit kaum zu erwarten.

Insgesamt spricht also vieles für die These einer langfristigen Wachstumsschwäche, wenn nicht Stagnation in den entwickelten Industrieländern. Eine kapitalistische Wirtschaft aber, die nicht mehr wächst, kann auch nicht mehr einfach auf dem gleichen Niveau weitermachen, sondern droht in eine Dauerkrise abzurutschen. Das ist kein Wunschtraum, sondern ein Albtraum. Die zentrale Frage wird sein, wie man diese negative Dynamik aufhalten und die wirtschaftliche Produktion auch dann weiterführen kann, wenn sie keinen oder nur noch geringen Gewinn abwirft. Damit ist die Eigentumsfrage aufgeworfen, denn der Wachstums- und Gewinnzwang wurzelt, wie ich ausgeführt hatte, in der Trennung von Arbeitskraft und Produktionsmitteln. Der Wachstumszwang – auch da hatte Marx Recht – kann letztlich nur durch eine Veränderung der Eigentumsformen überwunden werden. Man kann die Trennung zwischen Arbeit und Kapital gewiss nicht über Nacht rückgängig machen. Aber es empfiehlt sich, über eigentumsrechtliche Veränderungen nachzudenken, um die gesellschaftlich zunehmend negativen Folgen dieser Trennung zu begrenzen. In Frage kommen eine Verstaatlichung zu groß gewordener Banken und Unternehmen, der Ausbau des öffentlichen Sektors, oder die Entwicklung genossenschaftlichen Eigentums. Eine Wirtschaft, in der die Arbeitskraft und die Mittel zu ihrer Verwirklichung nicht mehr getrennt, sondern gemeinsam auf den Markt kämen, wie das in der Form der Genossenschaft der Fall ist, müsste nicht mehr wachsen, ohne auf die Vorteile des Marktes als Koordinationsform zu verzichten. Die in den USA entwickelten Konzepte des „Marktsozialismus“ (Weisskopf 1993) bauen auf diesem Gedanken auf.

Das alles ist jedoch noch weitgehend Zukunftsmusik. Bis auf weiteres wird man auf Kapital ebenso wenig verzichten können wie auf Arbeitsmärkte. Gefordert ist jedoch „geduldiges“, nicht an schneller und hoher Rendite orientiertes Kapital. Das wird keineswegs das Ende des „Unternehmers“ bedeuten, im Gegenteil: Unternehmertum - nicht nur im kommerziellen, sondern auch im sozialen und kommunalen Bereich – wird mehr denn je gefragt sein. Auch der schon heute in der Managementliteratur gefeierte „Arbeitskraft-Unternehmer“ wird weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Gerade in fortgeschrittenen Industriezweigen, wie der IT-Branche, besteht das wichtigste „Kapital“ der Unternehmen heute ohnehin in dem Wissen

und den Kompetenzen der Mitarbeiter. Es ist auch nichts dagegen einzuwenden, dass die Gewinne aus erfolgreichen Gründungen in angemessenem Ausmaß auch den Unternehmern selbst zufließen.

Der reine Finanzanleger dagegen wird zu einer anachronistischen Figur. Das wird eine weitreichende Veränderung des Lebensstils der vermögenden Mittelschichten bedeuten. Gegen Sparen und den späteren Verbrauch des Ersparten ist zwar nichts einzuwenden. Aber von der Vorstellung, dass gespartes Geld nur „angelegt“ werden muss und sich dann von allein vermehrt, werden wir uns verabschieden müssen. Auch in fernerer Zukunft ist in den entwickelten Ländern kaum mehr damit zu rechnen, dass Kapitalanlagen – von spekulativen und entsprechend risikobehafteten Geschäften abgesehen - noch eine nennenswerte Rendite abwerfen. Die exzessive Ungleichheit der Vermögen wird, in welcher Form auch immer, abgebaut werden müssen, und das wird auch auf eine Schrumpfung des Finanzsektors hinauslaufen. Das heißt: Die von John Maynard Keynes schon vor 80 Jahren erhobene Forderung nach einer „Euthanasie des Rentiers“, also einem „sanften Tod“ des Finanzanlegers gewinnt mehr denn je Aktualität.

Literatur:

Bührmann, Andrea D.; Pongratz, Hans J. (2010): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung, Wiesbaden: VS

Corak, Miles (2013): Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility, IZA DP No. 250, July 2013, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn

Deutschmann, Christoph (2014): Moderne Ökonomie ohne Wachstumszwang: ein Wunschtraum, in: WSI-Mittellungen 7/2014, S. 513-520

GEM (2014): Global Entrepreneurship Monitor. 2013 Global Report; José Ernesto Amorós, Niels Bosma, Universidad del Desarrollo and Global Entrepreneurship Association, Utrecht University

Grabka, Markus M./Frick, Joachim R. (2008) Schrumpfende Mittelschicht – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen? DIW-Wochenbericht Jg. 75, 10/2008, 5. März 2008

Lippman, Stephen/Davis, Amy/Aldrich, Howard E. (2005): Entrepreneurship and Inequality, in: Lisa A. Keister (ed.): Entrepreneurship, 3-32, Amsterdam: Elsevier

Maddison, Angus (2001): The World Economy. A Millennial Perspective, Paris: OECD Development Centre Studies

Merton, Robert K. (1965): Social Theory and Social Structure, 9. Rev. and enl. Edition, New York: Free Press

Murray, Charles (2012): Coming Apart: The State of White America 1960-2010, New York: Crown

Noah, Timothy (2012): The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What we can do about it, New York: Bloomsbury Press

Piketty, Thomas (2014): Capital in the Twenty-First Century, London: The Belknap Press of Harvard University Press

Snowdon, Brian (2006): The Enduring Elixir of Economic Growth. Xavier Sala-i-Martin on the wealth and poverty of nations, in: World Economics 7/1, S.73-130

Weisskopf, Thomas (1993): A Democratic-Enterprise Based Market Socialism, in: Bardhan and Roemer (eds.): Market Socialism: The Current Debate, 120-141, New York: Oxford University Press

Adresse des Autors:

Prof. Dr. Christoph Deutschmann

Universität Tübingen

Institut für Soziologie

Wilhelmstr. 36

72074 Tübingen

Email: christoph.deutschmann@uni-tuebingen.de