

Wachstumszwänge und das Verhältnis von Ethik und Ökonomie**

Ich argumentiere, dass die wirtschaftsethische Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomie auf die sozialphilosophische und ökonomietheoretische Reflexion der Wirtschaftsphilosophie angewiesen ist. Insbesondere der Stellenwert ökonomischer Sachzwänge ist entscheidend für das Verhältnis von Ethik und Ökonomie. Über vorherrschende Modelle des Wettbewerbs und der Kapitalverwertung hinaus, versuche ich ökonomische Sachzwänge in Form eines Wachstumszwangs zu begreifen.

Schlagwörter: Wirtschaftsphilosophie, Wirtschaftsethik, Wachstumszwänge, Ökonomismus

Philosophy of Economics, Imperatives of Growth and the Relation Between Ethics and Economy

I argue that the relation between ethics and economy needs to be reflected further by philosophy of economics. Especially the aspects of social philosophy and fundamental theory of economy are crucial in that respect. The relation between ethics and economy is highly affected by the status of economic imperatives. I analyse economic imperatives as growth imperatives and draw conclusions for the relation between ethics and economy.

Keywords: Philosophy of Economics, Business Ethics, Imperatives of Growth, Economism

1. Einleitung

Die wirtschaftsethische Frage, wie Ethik und Ökonomie miteinander in Bezug gesetzt werden können, hängt davon ab, wie die spezifische Sachlogik des Wirtschaftssystems beschaffen ist. Ein zentrales Element ökonomischer Sachlogik stellen Sachzwänge dar, deren Bestimmung von Konkurrenzdruck über das Erfordernis gewinnorientierter Kapitalverwertung bis hin zu Wachstumsimperativen reicht. Sachzwänge beeinflussen nicht nur die Bedingungen, unter denen ethische Ansprüche realisierbar sind, sondern nötigen auch durch ihren Status als Zwang zu ethischer Plausibilisierung. Schon bei der Bestimmung von Sachzwängen stellt sich einerseits die Frage, welche Sache zwingt, und andererseits, inwiefern die von dieser Sache ausgehende Wirkung als Zwang verstanden werden kann. Beide Fragerichtungen sind nicht durch die Ökonomie allein beantwortbar, sondern bedür-

* Tobias Vogel, Universität Witten/Herdecke, Solbergweg 24, D-44225 Dortmund, Tel. +49-(0)231-1762732, E-Mail: tobias.vogel@uni-wh.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftsphilosophie, Wirtschaftsethik, Kritische Theorie, Theorien des guten Lebens, Klimaethik.

** Beitrag eingereicht am 15.01.2018; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 30.05.2018.

fen gerade des sozialphilosophisch angeleiteten ökonomietheoretischen Reflexionspotenzials der Wirtschaftsphilosophie. Denn wie die Sache bestimmbar ist, die zwingt, hängt von der spezifischen Funktionslogik eines Wirtschaftssystems ab, die als solche überhaupt erst in weiter gefassten sozialökonomischen Zusammenhängen hervortritt. Und wie der Zwang, der von der jeweiligen Sache ausgeht, überhaupt als solcher bestimmbar ist, hängt wiederum von den Werten ab, die wir der entsprechenden Funktionslogik zuschreiben: Mit welchen Gründen etablieren wir eine entsprechende Funktionslogik, was hängt von ihrer Stabilität ab oder wird durch sie gefährdet und wie attraktiv erscheinen uns Alternativen zu ihr? Auch dies ist nur über weiter gefasste sozialökonomische Sinnbezüge zu dechiffrieren. Zunächst werden im vorliegenden Aufsatz grundlegende Zusammenhänge zwischen Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie aufgezeigt, dann gilt es entlang wirtschaftsethischer, kritisch soziologischer, marxistischer und wachstumskritischer Theorien Wettbewerb und Kapitalverwertung zu beleuchten und in die Theorie eines Wachstumszwangs zu integrieren, um so den ökonomischen Sachzwangcharakter zu komplettieren. Von da aus soll ein theoretisches Betätigungsfeld für die Wirtschaftsphilosophie offengelegt werden, insofern gezeigt wird, dass die theoretische Verortung entsprechender ökonomischer Sachzwänge Konsequenzen für die wirtschaftsethische Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomie hat.

2. Der wirtschaftsphilosophische Horizont der Wirtschaftsethik

Wirtschaftsphilosophie lässt sich ebenso wie die Philosophie im Allgemeinen in einen theoretischen und einen praktischen Bereich einteilen. Während sich die theoretische Wirtschaftsphilosophie »mit den ontologischen und epistemologischen Grundlagen der Ökonomie befasst«, nimmt die praktische Wirtschaftsphilosophie die ethischen Grundlagen der Ökonomie in den Blick (vgl. Heidbrink/Rauen 2016: 186). Beide Aspekte gehen insofern ineinander über, als die Wirtschaftsphilosophie nicht einfach Wirtschaftsethik und philosophisch aufgeklärte Wirtschaftstheorie nebeneinanderstellt, sondern in sozialphilosophischer Weise die nicht-ökonomischen Bedingungen der Ökonomie offenlegt und dadurch den Status des Wirtschaftssystems innerhalb immer schon normativ verfasster Sozialpraktiken bestimmbar macht. Dadurch lässt sich ein kritischer Fokus einerseits wissenschaftstheoretisch legen, indem Grundbegriffe der Ökonomik als ökonomistische Engführungen verstehbar werden. Andererseits kann auch eine ökonomische Praxis kritisiert werden, insofern diese ihre nicht-ökonomischen Voraussetzungen ökonomisiert (vgl. ebd.: 187f.). Es geht der Wirtschaftsphilosophie also nicht bloß darum, in theoretischer Absicht den ökonomischen Handlungszusammenhang zu bestimmen und dann in praktischer Absicht ethische Normen außerhalb der Ökonomie zu begründen und von dort an diese heranzutragen; stattdessen beruft sich die Wirtschaftsphilosophie auf die in den sozialökonomischen Prozessen inkorporierten Normen und Werte, um so das Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomie als ein immer schon spezifisch vermitteltes und ausgeformtes in

den Blick zu nehmen (vgl. ebd.: 193f., 198). In den Worten von Heidbrink und Rauen:

»Eine reflexiv-kritische Wirtschaftsphilosophie, die nicht den Fehler einer normativ verkürzten Wirtschaftsethik wiederholen will, muss in der Eigenrationalität, Materie und Sachlogik des Kritisierten fundiert sein, anstatt die eigene Perspektive philosophischer Kritik zu verabsolutieren. Ansonsten läuft sie Gefahr, zu einer schlechten Wirtschaftsethik zu werden« (ebd.: 201).

In dieser Weise geht es der Wirtschaftsphilosophie um eine sozialphilosophische Einbettung der Wirtschaftsethik (vgl. Röttgers 2004: 116), um ihr als epistemologische Grundlage zur Bestimmung des Verhältnisses zwischen Ethik und Ökonomie zu dienen (vgl. Heidbrink/Rauen 2016: 189f).

Aus der Perspektive der Wirtschaftsethik von Karl Homann – auch als Normative Ökonomik bezeichnet – nimmt dieses Verhältnis in Marktwirtschaften einen spezifischen Charakter an, weil sich mit der Etablierung des Wettbewerbs auch die Art ändert, wie sich ethische Ansprüche im Hinblick auf die Ökonomie realisieren lassen. Denn der Wettbewerb kann unmöglich zwischen der Unfähigkeit unterscheiden, den Wettbewerbsanforderungen und Gewinnzielen gerecht zu werden, oder aus ethischen Gründen auf bestimmte Gewinnoptionen zu verzichten. Jemand, der aus ethischen Bedenken z.B. höhere Kosten in Kauf nimmt, um ökologische Produktionsverfahren anzuwenden, erleidet ebenso Wettbewerbsnachteile wie jemand, der schlicht ineffizient produziert. Dadurch wird die einzelne ProduzentIn prinzipiell unfähig, moralische Vorleistungen unter Wettbewerbsanforderungen zu erbringen, da sie durch die zusätzlichen Kosten gegenüber ihren KonkurrentInnen ökonomisch in den Nachteil gerät. Daher liegt die Verantwortung nach Homann nicht bei den einzelnen ProduzentInnen, sondern der systematische Ort zur Realisierung ethischer Ansprüche in einer wettbewerbsbasierten Marktwirtschaft liegt in deren politisch-rechtlicher Rahmenordnung (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 34ff.).

Dieser Umweg zur Realisierung ethischer Ansprüche wird als vorzugswürdige Alternative gegenüber einer unmittelbaren Umsetzbarkeit in Kauf genommen, insofern der Wettbewerb überhaupt erst unter ethischen Gesichtspunkten etabliert wird (vgl. ebd.: 33). Denn mit dem Wettbewerb wird eine Situation geschaffen, welche die MarktproduzentInnen vor ein Gefangenendilemma stellt: Allen AnbieterInnen ist das gemeinsame Interesse an hohen Absatzpreisen zu eigen. Diese wären am besten durch kollektive Absprachen zu realisieren, was aber durch die sanktionsbewährte Wettbewerbsordnung unterbunden wird. Innerhalb der Wettbewerbsordnung stellt daher die Unterbietung der anderen AnbieterInnen die individuell beste Strategie einer jeweiligen ProduzentIn dar, auch wenn damit das kollektiv beste Ergebnis für die ProduzentInnen untergraben wird. Aus dieser bewusst provozierten Selbstschädigung des kollektiven Interesses der ProduzentInnen mittels Wettbewerb resultiert gerade das beste Ergebnis für die Allgemeinheit der KonsumentInnen (vgl. ebd.: 32f.). Im Gegensatz zu den ProduzentInnen stellen die KonsumentInnen die Gesamtheit der Bevölkerung dar und können so in umfassenderer Weise das Gemeinwohl repräsentieren. Indem die ProduzentInnen in dieser Weise gezwungen werden, sich an den vielfältigen Bedürfnissen der

KonsumentInnen zu orientieren und diesen mittels Innovationen und effizientem Mitteleinsatz entgegen zu kommen, werden die Grundlagen geschaffen, damit jede Person ihre individuellen Lebenspläne bestmöglich verfolgen kann. Zugleich werden die Machtpositionen der ProduzentInnen untergraben, da sie sich kontinuierlich gegenüber anderen ProduzentInnen im Hinblick auf das KonsumentInnenwohl bewähren müssen (vgl. ebd.: 49f.).

Der Wirtschaftsethik Homanns kann eindeutig ein wirtschaftsphilosophischer Anspruch zugesprochen werden, insofern er den ethischen Gehalt gegenwärtiger Ökonomien aus deren Wettbewerbsstrukturen rekonstruiert. Zugleich lässt er sich auf deren ökonomische Sachlogik ein, wenn er mit Verweis auf die Rahmenordnung die spezifischen Bedingungen zur Realisierbarkeit ethischer Ansprüche aufzeigt. Er trägt die Ethik also keineswegs sachfremd von außen an die Ökonomie heran, sondern bestimmt das Verhältnis von Ethik und Ökonomie als ein spezifisch ausgeformtes – abhängig sowohl von den Werten, die in den Strukturen zum Ausdruck kommen, als auch von den Realisierungsbedingungen, unter welche die Strukturen die Werte stellen. Es bleibt somit zunächst offen, was der wirtschaftsphilosophische Anspruch, ein »erweitertes Verständnis der Wirtschaftsethik« (Heidbrink/Rauen 2016: 195) zu ermöglichen, hier über Homann hinaus zu leisten vermag.

3. Wettbewerb als Ökonomismus

Weiter führt hier der Blick zunächst auf einen zweiten bedeutsamen Strang der Wirtschaftsethik: die Integrative Wirtschaftsethik von Peter Ulrich. Ulrich tritt als ein vehementer Kritiker Homanns auf und wirft ihm vor, das Verhältnis von Ethik und Ökonomie gerade nicht angemessen erfasst zu haben (vgl. Ulrich 1990: 190). Ulrichs allgemeine und nicht nur auf Homann ansetzende Kritiklinie zielt vor allem auf den sogenannten Ökonomismus ab. Der Ökonomismus kann als das genaue Gegenteil dessen gelten, was Heidbrink und Rauen als eine Verabsolutierung des philosophischen bzw. normativen Standpunktes beschrieben haben, der dann von außen auf die Ökonomie angewendet wird, ohne deren Bedingungen und Zusammenhänge ernst zu nehmen. Im Fall des Ökonomismus werden dagegen normative Bewertungskriterien auf rein innerökonomische Effizienzkriterien reduziert. Ein erweitertes Verständnis ökonomischer Zweckhaftigkeit wird dadurch ebenso unmöglich wie eine kritische Reflexion auf diese – die Marktlogik scheint sich durch sich selbst zu rechtfertigen (vgl. Ulrich 2008: 137ff.).

Der ethisch erörterungsbedürftige Begriff des Gemeinwohls bleibt qualitativ völlig unbestimmt und soll lediglich in Form quantitativ bestimmbarer Präferenzen maximiert werden – er wird dadurch mit wirtschaftlicher Effizienz gleichgesetzt. In der Weise wird ein volkswirtschaftliches Optimum vorausgesetzt, das nur haltbar ist, indem die Volkswirtschaft fälschlicherweise als ein Kollektivsubjekt gedacht wird, ohne divergierende und über ökonomische Kategorien hinausgehende Anliegen (vgl. ebd.: 176f., 191f.). Das Mittel effizienten Wirtschaftens erscheint damit zugleich als der allgemeine Zweck (vgl. ebd.: 177). Durch diese

normative Überhöhung des Marktes entsteht der Anschein, dass es keinerlei über rein ökonomische Kriterien hinausgehender ethischer Erwägungen bedürfe. Dies nennt Ulrich »ökonomischen Reduktionismus« (ebd.: 175). Ergänzt wird dieser durch den »ökonomischen Determinismus« (ebd.: 141). Dem ökonomischen Determinismus liegt nach Ulrich die Sachzwangthese zugrunde. Sie erweitert den ökonomischen Reduktionismus um die Aussage, dass der wettbewerbsbasierte Markt nicht nur schon alle wesentlichen ethischen Bestimmungen enthält, sondern darüber hinaus weitere ethische Bestimmungen aufgrund seines sachzwanghaften Charakters auch unmöglich seien (vgl. ebd.: 139f.).

Bezogen auf die Wirtschaftsethik Homanns bleiben Zweifel an Ulrichs Kritik: Der Vorwurf des ökonomischen Reduktionismus geht offenbar ins Leere, weil Homann den Markt lediglich als effizientes Mittel zur Erreichung ethischer Ziele ansieht und diese keineswegs auf ökonomische Effizienzkriterien verkürzt, sondern sie vor allem als Realisierungen individuell gewählter Lebensentwürfe begreift. Homann muss das Gemeinwohl keineswegs als ein ökonomistisch konstruiertes Kollektivsubjekt begreifen, sondern kann den Entscheidungsprozess über die Realisierungsbedingungen von divergenten Interessen und Lebensentwürfen in den demokratischen Verfahren verorten, die über die rechtlich-politischen Rahmenordnungen des Marktes bestimmen. Auch der Vorwurf des ökonomischen Determinismus erfasst Homanns Ansatz nicht. Ökonomische Sachzwänge in Form des Wettbewerbs werden Homann zufolge überhaupt erst unter ethischen Gesichtspunkten etabliert und machen weitergehende ethische Ansprüche weder überflüssig noch unmöglich, sondern erfordern gerade eine ethische Flankierung durch eine entsprechende Rahmenordnung.

Als Bedingung für die Haltbarkeit des Ökonomismusvorwurfes wäre vielmehr zu zeigen, dass der Wettbewerb drastischere Auswirkungen auf die individuelle Lebensführung und die Gestaltbarkeit der Rahmenordnung aufweist als durch Homann unterstellt. Dabei muss zunächst betont werden, dass Homann gegenüber den strapaziösen Auswirkungen des Wettbewerbs auf die Lebensführung keineswegs blind ist. Er weist explizit darauf hin, dass sich die Vorteile des Wettbewerbs nur langsam und allgemein auswirken, die Nachteile etwa in Form von Arbeitslosigkeit sich aber selektiv und drastisch äußern. Deshalb macht er die Legitimität wettbewerbsbasierter Märkte gerade davon abhängig, dass die Schäden für die Verlierer durch sozialstaatliche Maßnahmen möglichst gering gehalten werden und darüber hinaus durch Förderungs- und Umschulungsmaßnahmen nicht immer dieselben Gruppen durch Arbeitslosigkeit bedroht werden. Die psychische Dimension des auf den Individuen lastenden Wettbewerbsdrucks sieht Homann dagegen im bestehenden Wirtschaftssystem als weniger gut gelöst an (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 57ff., 78f.).

Ulrichs Kritik am Wettbewerb geht insofern über die Problematisierungen durch Homann hinaus, als er aufzuzeigen versucht, dass der Wettbewerb keineswegs ein wertneutrales Instrument zur effizienten Verwirklichung individuell gesetzter Lebensformen ist. Denn er bevorzugt strukturell die wettbewerbs- und erwerbsorientierte Lebensweise. Weil alle, die nicht wettbewerbsorientiert leben wollen, es aufgrund jener müssen, die es wollen, unterwerfe sich der so organisierte Markt

tendenziell alle Lebensentwürfe (vgl. ebd.: 243f.). Gerade weil der Wettbewerb dadurch eine Pluralität individueller Entfaltungsmöglichkeiten untergräbt, kann auch der durch ihn ermöglichte Wohlstand nicht vorbehaltlos positive Geltung beanspruchen, sondern muss vor dem Hintergrund einer bedürfniskritischen Reflexion beurteilt werden, die Scheinbedürfnisse, welche gerade aus einer unerfüllten Lebensweise entspringen, als solche erkennt (vgl. ebd.: 228ff.). Die Grundlage dafür, den Menschen reale Entscheidungsmöglichkeiten in Bezug auf eine selbstgewählte Art der Lebensführung einzuräumen, erblickt Ulrich in der Etablierung von Wirtschaftsbürgerrechten (vgl. ebd.: 283). Diese Rechte müssten ihm zufolge nicht nur wie bei Homann die Berechtigung und Befähigung aller Menschen zur chancengleichen Integration in den marktwirtschaftlichen Produktions- und Konsumtionsprozess einschließen, sondern auch die Berechtigung und Befähigung zur partiellen Emanzipation aus den Zwängen des ökonomischen Systems (vgl. ebd.: 290). Die Ermöglichung dazu erblickt Ulrich einerseits in einem Recht auf Arbeit, welches zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit eine möglichst gleichmäßige Arbeitsverteilung anstrebt, andererseits in einem Recht auf arbeitsunabhängiges Grundeinkommen (vgl. ebd.: 295ff.).

Die Kritiklinie von Ulrich am Wettbewerb lässt sich weiter spezifizieren, wenn man sie durch die Kritische Soziologie von Hartmut Rosa ergänzt: Ihm zufolge werden nicht nur die VerliererInnen, sondern auch die GewinnerInnen in ihrer Lebenswahl massiv durch den Wettbewerb eingeschränkt, denn sie müssen eine Lebensführung wählen, die ihre Wettbewerbschancen nicht einschränkt, indem sie z.B. darauf verzichten, sich auf bestimmte Lebensziele festzulegen, sich stattdessen möglichst viele Optionen offenhalten und ihre Fähigkeiten im Sinne einer Überlegenheit über andere fördern (vgl. Rosa 2013: 347f.). In Rosas Worten:

»Der Interaktionsmodus Wettbewerb erlaubt deshalb nur vorübergehend eine Zunahme der Vielfalt bzw. die genuine Individualisierung von Konzeptionen gelingenden Lebens, der Lebenspläne und Lebensentwürfe – langfristig tendiert er dort, wo er ungesteuert bleibt, zu einer immer stärkeren Einschränkung dieser Vielfalt unter dem strategischen Primat der *Wettbewerbsfähigkeit*. Markt und Konkurrenz sind daher mit Sicherheit nicht neutral gegenüber den menschlich möglichen »letzten Stellungnahmen« zur Welt und zum Leben im Sinne Webers, sondern haben erhebliche, ja totalisierende Konsequenzen für die Möglichkeiten der Lebensführung« (ebd.: 350).

Hier fällt auf, dass Rosa eine Einschränkung macht: Es ist vor allem der ungesteuerte Wettbewerb, der die Lebensführung einengt. Ließe sich hier also nicht auch wieder im Sinne Homanns argumentieren? – Ein entsprechend durch die Rahmenordnung regulierter Wettbewerb könnte so eingerichtet sein, dass ihm zugunsten einer Pluralität von Lebensweisen die existenzielle Schärfe genommen wird.

Entsprechende Regulierungsmöglichkeiten sieht Rosa allerdings als blockiert an, insofern unter gegenwärtigen Bedingungen die Rahmenordnung nicht mehr als unabhängige Gestaltungsinstanz über dem Wettbewerb stehe, sondern selbst in dessen Sog gerate (vgl. ebd.: 342). Folglich reduzieren sich dann im gegenwärtigen Wirtschaftssystem – ganz im Sinne des Ökonomismus – Fragen nach der Einrich-

tung einer guten Gesellschaft weitestgehend darauf, Standortvorteile und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern (vgl. ebd.: 160).

»Das ökonomische Wettbewerbsprinzip scheint im Zeitalter der neoliberalen Globalisierung nicht mehr den gesicherten Wohlstand der breiten Massen zu garantieren, sondern, umgekehrt, ebenjene in einen immer härteren Kampf ums ökonomische Überleben zu zwingen; die dadurch bedingte Unsicherheit in allen Sozialsphären untergräbt das ursprüngliche Versprechen wachsender individueller und kollektiver Autonomie« (ebd.: 340f.).

Allerdings ließe sich hier fragen, warum sich der politisch-rechtliche Gestaltungsrahmen »im Zeitalter der neoliberalen Globalisierung« in Abhängigkeit zum internationalen Standortwettbewerb begibt. Sicherlich lässt sich sagen, dass Wohlstandseinbußen drohen, wenn eine Volkswirtschaft ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht mit aller Vehemenz forciert. Hier kann allerdings der Ökonomismus-Vorwurf von Ulrich greifen, dass ökonomische Effizienz nicht als Selbstzweck angesehen werden sollte. Insbesondere für die Wohlstandsgesellschaften des Westens werfen WachstumskritikerInnen die Frage auf, ob deren gegenwärtiges Wohlstandsniveau die Lebenspläne der Individuen noch substantiell bereichert (vgl. Skidelsky, R./Skidelsky E. 2013: Kap. 6; Jackson 2011: Kap. 9).

Wäre es daher nicht an der Zeit gegenüber Homann einzufordern, den Fokus des Wohlergehens von den KonsumentInnen mehr in Richtung auf die ProduzentInnen zu verschieben, indem diese von allzu rigorosem Wettbewerbsdruck entlastet werden? Selbst wenn ein Rückfall hinter die internationalen Standards der Wettbewerbsfähigkeit mit Wohlstandsverlusten einhergeht, ließe sich ja mit Ulrich sowie den WachstumskritikerInnen der zeitgenössische Konsumstandard einer bedürfniskritischen Reflexion unterwerfen, soweit dieser aus einer unerfüllten Lebensweise Scheinbedürfnisse generiert (vgl. Jackson 2011: 110–114; Paech 2013). Über eine so bewirkte Rückgewinnung individueller Autonomie hinaus, ließen sich die Wohlstandsverluste auch im Namen einer Rückgewinnung kollektiver Autonomie in Form einer weiterreichenden Gestaltbarkeit der Rahmenordnung begrüßen – beides potenziell im Einklang mit Homann. Die durch Wohlstandsverluste drohenden Verwerfungen, etwa in Form von Arbeitslosigkeit, könnten laut wachstumskritischen AutorInnen mit denselben Maßnahmen aufgefangen werden, wie sie auch Ulrich unter dem Stichwort der Wirtschaftsbürgerrechte einfordert: Einer Verteilung von Arbeit auf alle Erwerbsfähigen bei allgemeiner Arbeitszeitreduktion (vgl. ebd.: 183; vgl. Skidelsky, R./Skidelsky, E. 2013: 264ff.) sowie der Gewährung eines Grundeinkommens (vgl. ebd. 2013: 266–273). An diesem Punkt treffen sich integrative Wirtschaftsethik und Wachstumskritik.

Auf den ersten Blick scheint das Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomie nun klar vor uns zu liegen: Der ethische Gehalt des Wettbewerbs liegt darin begründet, den Individuen mittels ökonomischer Effizienz die materiellen Grundlagen für eine autonome Lebensführung zu verschaffen. Ab einem gewissen Wohlstandsniveau nimmt die Bedeutung ökonomischer Effizienz für die Lebensführung der Individuen ab und zudem schwindet der ordnungspolitische Spielraum zur Regulation des Wettbewerbs unter übergreifenden, lebenspraktischen Wertgesichtspunkten, sobald sich der Wettbewerb auf die Rahmenordnungen selbst auswirkt,

indem er diese in Form von Standortkonkurrenz unter Druck setzt. Ab diesem Punkt fordert uns dann derselbe Wert, der die Etablierung des Wettbewerbs begründete – Autonomie – dazu auf, den Wettbewerbsdruck auf Kosten ökonomischer Effizienz abzumildern. Die vorgeschlagenen Maßnahmen, um den Wettbewerbsdruck abzubauen, liegen in einer Vermeidung von Arbeitslosigkeit durch eine Verteilung der Arbeit bei gleichzeitiger Arbeitszeitreduktion sowie der Gewährung eines Grundeinkommens. Auf den zweiten Blick stellt sich aus wirtschaftsphilosophischer Perspektive aber auch die Frage, ob der Sachzwangcharakter gegenwärtiger Wirtschaftsformen durch den Bezug auf den Wettbewerb hinreichend erfasst ist, oder ob wirtschaftliche Sachzwänge weiter reichen und die vorgeschlagenen Maßnahmen dadurch zu Scheinoptionen machen. An dieser Stelle bedarf es dann einer weitergehenden theoretischen Reflexion über die Bedingungen und kategorialen Zusammenhänge gegenwärtiger Wirtschaftsformen.

4. Sachzwänge in der kapitalistischen Marktwirtschaft

In diesem Sinne ist die marxistisch orientierte Kritik von Christian Erlewein an der Normativen Ökonomik von Homann und der Integrativen Wirtschaftsethik von Ulrich interessant. Er wirft beiden Theorien Konstruktionsprobleme vor, insofern sie nicht in der Lage seien, den spezifischen kategorialen Zusammenhang des kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systems adäquat zu erfassen (vgl. Erlewein 2003: 113). Dadurch entgehe ihnen auch der spezifisch objektive Charakter des Systems, der sich aus den Marxschen Kategorien des Tauschwertes, des Geldes und des Kapitals ableite – diese werden von den menschlichen Subjekten als objektive Handlungsvoraussetzungen vorgefunden, so dass sich ihre ökonomischen Handlungen zwangsläufig durch diese Kategorien vermitteln und sie somit zugleich durch ihre ökonomischen Handlungen den kategorialen Zusammenhang des Systems stetig reproduzieren (vgl. ebd.: 144ff.). In den Worten Erleweins:

»Gerade weil die Menschen einen spezifischen, von der Form der Vergesellschaftung nicht unabhängigen Willen intentional verfolgen, bringen sie unbewusst einen objektiven Zwangszusammenhang hervor, der sich ihnen gegenüber nicht nur verselbstständigt, sondern ihnen ein bestimmtes Handeln auferlegt und sie letztlich als Charaktermasken erscheinen lässt. Im bewussten Handeln spiegeln sich insofern Wille und Müssen wider; mit anderen Worten: die Subjekte produzieren die Struktur willentlich und finden sie zugleich in ihrem Handeln vor« (ebd.: 148).

Dem Ansatz, den kapitalistischen Sachzwang im Sinne von Homann und Ulrich auf ein einfaches interpersonelles Konkurrenzverhältnis zwischen einzelnen ProduzentInnen reduzieren zu wollen, entgegnet Erlewein mit einer Passage aus den Marxschen »Grundrissen«: Die Konkurrenz vollstrecke zwar »die inneren Gesetze des Kapitals, macht sie zu Zwangsgesetzen, dem einzelnen Kapital gegenüber, aber sie erfindet sie nicht. Sie realisiert sie. Sie daher einfach aus der Konkurrenz erklären zu wollen, heißt zuzugeben, dass man sie nicht versteht« (ebd.: 149).

Diesen hinter dem Rücken der Subjekte sich entwickelnden objektiven Zwangszusammenhang erblickt Erlewein, der Marxschen Theorie folgend, im sich ver-

selbstständigen Tauschwert (vgl. ebd.: 147). Die Verselbständigung des Tauschwertes vollzieht sich im Rahmen von dessen Selbstverwertung, welche Marx auf die Formel $G-W-G'$ (Geld-Ware-mehr Geld) gebracht hat: Es geht nicht mehr nur um den Tausch verschiedener Gebrauchswerte, sondern die Wirtschaftsprozesse treten als prinzipiell endlose Verwertungsbewegung in Kraft, in welcher die Produktion zwecks Gewinn angestoßen wird, dieser reinvestiert wird, um mittels erweiterter Produktion weiteren Gewinn einzufahren usw. (vgl. ebd.: 159–162).

In diesem Sinne ergibt sich dann der ökonomische Sachzwang nicht erst aus einer unter ethischen Gesichtspunkten relativ frei bestimmbaren Etablierung eines mehr oder weniger intensiven Wettbewerbs, sondern aus einem gewinnorientierten Verwertungsmuster der ökonomischen Tätigkeiten – der Wettbewerb entbrennt dann erst um die Chancen auf Gewinn. Es bedeutet zugleich, dass unter Bedingungen einer kapitalistischen Marktwirtschaft der komplette Wirtschaftsprozess erlöschen kann, wenn den WirtschaftsakteurInnen ihre Gewinnchancen wegbrechen und sie dadurch nicht mehr in produktive Tätigkeiten investieren. Druck aus dem Wettbewerb zu nehmen, indem man etwa gegenüber dem Ausland bewusst auf ökonomische Optimierung verzichtet, könnte dann Gewinnchancen untergraben und dadurch eine Krise mit unabsehbarer Eigendynamik in Gang setzen, statt nur eventuell vertretbare Wohlstandsverluste zu provozieren. Die ökonomische Basis eines Grundeinkommens könnte dann ebenso gefährdet sein wie Arbeitsplätze, trotz gesellschaftlicher Arbeitsverteilung und reduzierter Arbeitszeiten.

Fraglich bleibt hier aber nicht nur das kategoriale Fassungsvermögen ökonomischer Zusammenhänge bei Homann und Ulrich, sondern auch bei Erlewein selbst, insofern die Marxsche Formanalyse eine beachtliche Tradition von Kritik vorweisen kann. Diese Kritik stammt nicht nur aus anti-marxistischem Lager, sondern ist auch unter zeitgenössischen AutorInnen verbreitet, die sich in vielerlei Hinsicht durchaus positiv auf Marx beziehen.¹ Des Weiteren lässt sich mit Erlewein zwar plausibilisieren, dass durch abnehmende Gewinnchancen unter kapitalistischen Bedingungen eine krisenhafte Eigendynamik in Gang kommen kann. Dennoch bliebe auch hier die Möglichkeit, sich mittels protektionistischer Maßnahmen vor der internationalen Konkurrenz zu schützen und dadurch die Gewinnchancen innerhalb der eigenen Volkswirtschaft aufrecht zu erhalten. In diesem Fall bliebe auch die Möglichkeit, den Wettbewerbsdruck in der eigenen Volkswirtschaft abzubauen, ohne dadurch die Gewinnmargen systematisch zu reduzieren. Falls aber der Sachzwangcharakter gegenwärtiger Ökonomien auch durch Erleweins Verweis auf die gewinnorientierte Verwertung nicht vollumfänglich erfasst wird, kann es sein, dass die Gewinnmargen von einer anderen Richtung her unter

1 Beispielsweise gilt gerade die Stringenz des Übergangs zur Kapitalformel in der Marx'schen Formanalyse als umstritten (vgl. Heinrich 2006: 253–257) Und im Rahmen einer Rekonstruktion der »Idee des Sozialismus« warnt Honneth davor, im Marx'schen Sinne die Verbindung zwischen marktvermitteltem Tausch und Kapitalverwertung als notwendig zu begreifen (vgl. Honneth 2016: 91–94). Ähnlich argumentiert auch Kambartel (vgl. Kambartel 1998: 36).

Druck geraten und Gestaltungsspielräume schwinden, insofern keine krisenhafte Eigendynamik in Gang geraten soll. Die Rechtfertigbarkeit des Zwangscharakters sowie die Umsetzbarkeit ethischer Ansprüche bleiben hier somit eine offene Frage.

Es zeigt sich dadurch, dass die Potenziale wirtschaftsphilosophischer Reflexion für die Wirtschaftsethik keineswegs ausgeschöpft sind. In ihrer theoretischen Ausrichtung kann die Wirtschaftsphilosophie noch wichtige Beiträge dazu leisten, ökonomische Grundbegriffe zu klären und dadurch z.B. einer Bestimmung ökonomischer Sachzwänge näher zu kommen. In ihrer praktischen Ausrichtung kann sie dann auf Basis ihrer theoretischen Ergebnisse die wirtschaftsethische Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomie neu beurteilen. Die Beschäftigung mit Wachstumszwängen ist hierfür vielversprechend, denn sie vermögen die Rolle des Wettbewerbs und der gewinnorientierten Kapitalverwertung zu integrieren und zugleich Bedingungen aufzuzeigen, unter denen sich Gewinnchancen auflösen und eine negative Abwärtsspirale in Gang setzen. Zugleich könnte mit der Benennung von Wachstumszwängen eine Richtung vorgegeben werden, unter welchen Umständen sich der Zwangscharakter rechtfertigen lässt oder mitsamt welcher ethischen und ökonomischen Implikationen sich dieser eindämmen lässt – etwa im Namen größerer Autonomie bzw. ethisch relevanter Gestaltbarkeit ökonomischer Zusammenhänge. Auch in der Debatte um Wachstumszwänge zeigt sich, dass die Bestimmung ökonomischer Grundbegriffe umstritten ist, es jedoch von diesen Grundbegriffen abhängt, in welcher Weise und mit welcher Plausibilität Wachstumszwänge konzipiert werden können.

5. Eine Theorie ökonomischer Wachstumszwänge

Schaut man sich an, in welcher Weise das Wirtschaftswachstum in der Volkswirtschaftslehre thematisiert wird, zeigt sich, dass sie vor allem eine Antwort auf die Frage gibt, wie das Wachstum von statten geht. Ihre grundsätzliche Erklärung lautet, dass das als Steigerung des durchschnittlichen pro-Kopf Einkommens bezifferbare Wachstum nur als eine produktive Steigerung der Wirtschaftsleistung pro-Kopf geschehen kann. Die zugrundeliegende Produktivitätssteigerung kann allerdings nicht nur auf einer wachsenden Kapitalintensität beruhen – d.h. der pro ArbeiterIn angewendeten Menge an Kapital – denn der Grenzproduktivitätstheorie zufolge reduziert sich die Produktivitätssteigerung jeder weiteren Kapitaleinheit, die durch eine ArbeiterIn angewendet wird. Eine ArbeiterIn kann z.B. auf zwei Hektar Land nahezu doppelt so viel Korn ernten wie auf einem. Sie wird aber auf hundert Hektar nicht annähernd hundertmal soviel Korn ernten wie auf einem Hektar, da ihr die Arbeitskraft fehlt, um die Kapazität von hundert Hektar voll auszuschöpfen. Unterstellt man nun aber technologischen Fortschritt und ersetzt das Werkzeug der ArbeiterIn – z.B. eine Sense durch einen Mähdrescher – überfordert die Bearbeitung von hundert Hektar nicht mehr unbedingt die Arbeitskraft einer einzelnen Person. Fortwährende Produktivitätssteigerungen sind daher von einem technologischen Fortschritt vor allem der Produktionsmittel abhängig. Dadurch lässt sich zugleich größeres und produktiveres Kapitel durch

eine Einzelne anwenden – die Grenzproduktivität zusätzlichen Kapitals wird so erhöht und dessen weitergehende Akkumulation in Form einer Intensitätssteigerung ermöglicht. Als Konsequenz steigt die erbrachte Wirtschaftsleistung pro Kopf und damit auch das pro-Kopf-Einkommen (vgl. Jones 2002: 22f., 43ff.; vgl. Helpman 2004: 51ff.). Der entsprechende technologische Fortschritt wird durch den Wettbewerb (bei hinreichend geschützten Eigentumsrechten) forciert, denn er gibt den entsprechenden Anreiz, durch produktivere Produktionsmittel die KonkurrentInnen zu unterbieten und so größere Gewinne einzufahren (vgl. Romer 1990: 72; vgl. Schumpeter, 2016 [1929]: 88).

In dieser Weise kann uns die in ihren vorherrschenden Ansätzen neoklassisch verfasste Wachstumstheorie zwar grundsätzlich zeigen, wodurch die Wirtschaft Wachstum generiert,² nicht aber welche Bedeutung dem Wachstum für die Funktionsfähigkeit des Wirtschaftssystems zukommt. In dieser Hinsicht kann die ökonomische Wachstumstheorie zwar einem technischen Anspruch gerecht werden, indem sie uns zeigt, welche ökonomischen Funktionsmechanismen sich hinter dem Wachstum verbergen; einem wirtschaftsphilosophischen Anspruch, über die ökonomische Bedeutung des Wachstums seine soziale Relevanz zu bestimmen, wird sie nicht gerecht. Dazu bedarf es einer Theorie des Wachstumszwangs innerhalb des gegenwärtigen Wirtschaftssystems. Besonders deutlich wird der Unterschied zwischen einer ökonomischen Wachstumstheorie und einer Theorie ökonomischer Wachstumszwänge von Nico Paech formuliert:

»Wenn von Wachstumszwängen, -treibern oder -imperativen die Rede ist, dürfen diese nicht mit Wachstumstheorie verwechselt werden. Erstere liefern Erklärungen dafür, warum moderne Versorgungssysteme ohne Wachstum ökonomisch oder sozial nicht zu stabilisieren sind. Letztere befassen sich damit, wie und auf Basis welcher Einflussfaktoren wirtschaftliches Wachstum zustande kommt« (Paech 2013: 103).

Ist diese Unterscheidung gezogen, dann fällt ins Auge, dass sich vor allem wachstumskritische AutorInnen für Wachstumszwänge interessieren. Dabei muss allerdings erwähnt werden, dass auch diese nicht immer von ökonomischen Wachstumszwängen sprechen, sondern die Nötigung zu Wachstum gelegentlich bloß für eine Ideologie oder kulturelle Ausprägung halten (vgl. beispielhaft Miegel 2012: 55–58). Demgegenüber versuchen weder WachstumsbefürworterInnen noch der Intention nach rein deskriptiv orientierte ÖkonomInnen Wachstumszwänge in der Wirtschaft theoretisch zu verorten.³ Offenbar begünstigt die normative Problematisierung des Wachstums, dieses in Form eines Zwangs zum Forschungsgegenstand zu machen. Abgesehen von der normativen Orientierung und den erkennt-

2 KritikerInnen weisen dennoch auf Leerstellen der Theorie hin – beispielsweise verweist die Ökologische Ökonomik auf die unreflektierte Rolle von Energie (vgl. Kümmel/Lindenberger 2014). Die grundlegenden Zusammenhänge sind im wissenschaftlichen Mainstream aber wohl etabliert.

3 Bei WachstumsbefürworterInnen wie z.B. Paqué fehlt die Frage nach Wachstumszwängen völlig (vgl. Paqué 2010), ebenso in der gängigen ökonomischen Wachstumstheorie. Kimmich et al. weisen darauf hin, dass eine kohärent ausgearbeitete Theorie der Wachstumszwänge in den Wirtschaftswissenschaften bislang noch fehlt (vgl. Kimmich et al. 2014: 5, 19).

nisleitenden Interessen wird insbesondere von weitestgehend keynesianischen und marxistischen AutorInnen auch ein Erklärungsversuch für diese Leerstelle unternommen, der unterstellt, dass bereits die deskriptiven Kategorien der vorherrschenden neoklassischen Wachstumstheorien einen theoretischen Zugang zur Bestimmung eines Wachstumszwangs blockieren.⁴ Dieser Vorwurf ist besonders interessant, weil er darauf hindeutet, dass Wachstumszwänge nicht offensichtlich zutage treten – anders als der Fakt des Wirtschaftswachstums selbst – sondern dass deren theoretische Benennung von einem angemessenen Verständnis ökonomischer Grundkategorien abhängt, wie es die Wirtschaftsphilosophie zu ergründen sucht.

Ein solches ist aber nicht zu gewinnen, wenn die Ökonomie auf ein technisches bzw. physisches Verhältnis zwischen Produktionsfaktoren wie Arbeit und Kapital reduziert wird, sondern nur, wenn sie als ein bestimmtes sozialökonomisches Ordnungsgefüge in den Blick genommen wird, das sich durch bestimmte WirtschaftsakteurInnen innerhalb bestimmter Strukturen und Funktionsweisen auszeichnet. Wird beispielsweise analog zur neoklassischen Wachstumstheorie Kapital lediglich als Sachmittel verstanden, das mittels der Grenzproduktivitätstheorie mit Arbeit in Bezug gesetzt wird, unterscheidet sich ein kapitalistisch wirtschaftendes Unternehmen in keiner Weise von einem subsistenzwirtschaftlichen Haushalt. Das Spezifikum eines kapitalistischen Unternehmens kann demgegenüber nur durch eine Nettoprodukttheorie des Kapitals erfasst werden, in der sich eine monetäre Investition durch den monetären Überschuss eines Rückflusses rechtfertigt (vgl. Binswanger 2006: 143, 166, 197, 299, 303, 378ff.). In dieser Weise spielt die von Erlewein hervorgehobene Marxsche Formel $G-W-G'$ insofern eine Rolle, als dass sie uns zeigt, unter welcher Bedingung Unternehmen in einer kapitalistischen Marktwirtschaft überhaupt nur wirtschaften – wenn sie ihr Vorschusskapital in Form eines Gewinns verwerten. Ohne die Erwartung eines Gewinns würde das Geld gar nicht erst in Form von Kapital veräußert werden (vgl. Marx 1991 [1890]: 162).

Dieses Spezifikum kapitalistischer Gewinnerwirtschaftung spielt in vielen Versuchen zur Begründung von Wachstumszwängen überhaupt keine Rolle. Ähnlich wie bei Homann und Ulrich wird dann etwa der Sachzwangcharakter auf den Wettbewerb reduziert, dem die einzelnen Unternehmen unterliegen. Es wird dann argumentiert, dass Unternehmen wachsen müssen, um sich behaupten zu können (vgl. Foster/Magdoff 2012: 40–43; Smith 2010: 30f.). Selbst wenn dem so ist, bleibt fraglich, ob eine Nötigung zu Wachstum vonseiten einzelner Unternehmen auch zu einer Nötigung gesamtwirtschaftlichen Wachstums führt. Es wäre ebenso gut denkbar, dass einige Unternehmen auf Kosten anderer Unternehmen wachsen, bei gleichzeitigem gesamtwirtschaftlichen Nullsummenspiel. Dadurch müssten weder Arbeitsstellen noch Produktion wegbrechen, insofern die ArbeiterInnen und Produktionsmittel des einen Unternehmens vom anderen übernommen wer-

4 Beispielhaft unter Berufung auf Marx und Keynes zur Herleitung eines Wachstumszwangs im Gegensatz zu einem vornehmlich neoklassischen Verständnis der vorherrschenden Ökonomie vgl. Binswanger (2006: 298–303) und Foster/Magdoff (2012: 42f.).

den. Es bleibt daher unklar, wie auf Basis der Konkurrenz allein ein allgemeiner Wachstumszwang begründet werden könnte.

Auch Jackson und die Skidelskies reflektieren das Erfordernis, innerhalb kapitalistischer Unternehmungen Gewinne zu erwirtschaften, nicht in hinreichendem Maße. Die grundlegende Argumentation bezieht sich lediglich auf den technologischen Fortschritt in Form von Produktivitätssteigerungen. Wenn sich das Produktivitätsniveau z.B. verdoppelt, so lassen sich alle Produkte mit halbiertem Aufwand erzeugen. Die Produktionsmenge muss sich entsprechend der Produktivitätszunahme verdoppeln, um Arbeitslosigkeit zu vermeiden (vgl. Jackson 2010: 78).⁵ Es sei denn, man verteilt die Arbeit unter den Menschen und reduziert deren Arbeitspensum um die Hälfte (vgl. ebd.: 183; Skidelsky, R./Skidelsky, E. 2013: 264ff.) und/oder man versorgt sie mit einem Grundeinkommen (vgl. Skidelsky, R./Skidelsky, E. 2013: 266–273) – in diesem Fall ließe sich die Produktionsmenge ohne sozialökonomische Verwerfungen trotz doppelter Produktivität konstant halten. Wenn aber der kapitalistische Charakter des Wirtschaftssystems nicht berücksichtigt wird, könnten diese Lösungsansätze, wie oben bereits angedeutet, zu kurz greifen.

Nimmt man dagegen das spezifische Erfordernis der gewinnorientierten Kapitalverwertung in den Blick, lautet ein gängiges Argumentationsschema – prominent vertreten vor allem durch Hans Christoph Binswanger –, dass das wirtschaftliche Gesamtvolumen wachsen muss, um Gewinne für die Mehrheit aller UnternehmerInnen bereitstellen zu können. Wenn die Mehrheit aller UnternehmerInnen keine realistischen Aussichten auf Gewinne hätte, sondern die Gewinne der einen gleich die Verluste der anderen wären, dann würden Investitionen ausbleiben, wodurch eine rezessive Negativspirale einsetzen würde. Deshalb kann eine kapitalverwertende Wirtschaft nach Binswanger kein Nullsummenspiel sein (vgl. Binswanger 2006: 311–315). Um dies zu verdeutlichen, stellen wir uns die Wirtschaft in idealtypischer Weise als zeitlich in Wirtschaftsperioden gegliedert vor. Eine solche Wirtschaftsperiode beginnt mit einem Investitionszeitpunkt t_1 und endet mit einem Rückflusszeitpunkt t_2 . Weiterhin gehen wir von einer Volkswirtschaft aus, die sich aus zehn Unternehmen mit einer jeweiligen Investitionsmenge von zehn Euro zusammensetzt. Im Beispiel a) findet während der Wirtschaftsperiode kein Wachstum statt – die Rückflussmenge entspricht der Investitionsmenge. In Beispiel b) steigt die Rückflussmenge durch Wachstum um zehn Euro.

a) $t_1 = 100$ (Investitionsmenge); $t_2 = 100$ (Rückflussmenge); Gewinnsumme = 0

b) $t_1 = 100$ (Investitionsmenge); $t_2 = 110$ (Rückflussmenge); Gewinnsumme = 10

Dieser Zusammenhang wird allerdings fraglich, wenn man unterstellt, dass die Unternehmen nicht zu einem Zeitpunkt eine gegebene Warenmenge einkaufen, um dieselbe dann zu einem späteren Zeitpunkt gewinnbringend zu verkaufen,

⁵ Bei den Skidelskies werden Gewinne weniger im Hinblick auf volkswirtschaftliche Zusammenhänge reflektiert, sondern als »ein Ethos der Gewinnsucht« beschrieben (Skidelsky, R./Skidelsky, E. 2013: 242).

sondern Produktionsmittel einkaufen, deren wertschöpfende Qualitäten sich über eine gewisse Zeit erhalten.

Dazu unterstellen wir, dass die Unternehmen in Produktionsmittel investieren, die sich folgendermaßen zusammensetzen: Von zehn investierten Euro fließen sechs in Arbeit und Rohstoffe – diese Investitionen müssen am Beginn jeder Wirtschaftsperiode erneut getätigt werden. Vier Euro fließen in den Maschinenpark – in diesen muss nicht zu Beginn jeder Wirtschaftsperiode reinvestiert werden, sondern erst dann, wenn die Maschinen verschlissen sind. In unserem Beispiel fällt diese Ersatzinvestition in der vierten Wirtschaftsperiode an. Wir sprechen hier zunächst nicht von Gewinnsumme, sondern von Überschusssumme – der Gewinn ist gleich des Überschusses abzüglich der Abschreibungskosten für das verschlissene Kapital. Die Überschusssumme summieren wir von Periode zu Periode – die Zahl in Klammern gibt die in der Periode stattfindende Veränderung an. Die Überschusssumme in der letzten Periode stellt dann den im Zeitraum aller angeführten Perioden realisierten Gewinn dar. Rohstoffe und Arbeit wollen wir in der Terminologie von Marx als zirkulierendes Kapital (z) bezeichnen und die Maschinen als fixes Kapital (f).

- Wirtschaftsperiode 1: $t_1 = 60z + 40f$; $t_2 = 100$; Überschusssumme = 0
- Wirtschaftsperiode 2: $t_3 = 60z$; $t_4 = 100$; Überschusssumme = 40 (+40)
- Wirtschaftsperiode 3: $t_5 = 60z$; $t_6 = 100$; Überschusssumme = 80 (+40)
- Wirtschaftsperiode 4: $t_7 = 60z + 40f$; $t_8 = 100$; Überschusssumme = 80 (+/-0)

Wir sehen nun, dass die aggregierte Investitionsmenge im Zeitraum der vier Wirtschaftsperioden 320 Euro umfasst. Das Wirtschaftsvolumen ist zu keiner Zeit gewachsen – in jeder Wirtschaftsperiode blieb die Rückflussmenge konstant bei 100. Trotzdem akkumulierten sich in jenem Zeitraum Überschüsse im Wert von 80 Euro. 40 Euro der Überschüsse müssen für die Reinvestition in den Maschinenpark zu Beginn der vierten Periode abgeschrieben werden, die aus dem Rücklauf derselben Periode refinanziert werden können; 80 Euro bleiben als Gewinn. Unter diesen Bedingungen ist es also möglich, dass die Gewinnsumme für alle Unternehmen ohne Wachstum positiv ausfällt.

Aus dem Erfordernis der Kapitalverwertung allein ist daher mit Binswanger kein Wachstumszwang ableitbar.⁶ Soweit es dennoch einen Wachstumszwang in kapitalistischen Marktwirtschaften gibt, lässt sich auch in Richtung von Erlewein

6 Dasselbe gilt grundsätzlich auch für Kapitalverwertung im Kredit- und Finanzwesen. Die Umverteilung eines Gewinnanteils an Dritte in Form von Zinsen und Renditen muss nicht heißen, dass Gewinne der UnternehmerInnen nur durch Wachstum realisierbar sind. Erst wenn die Schuldenlast kontinuierlich steigt, müssten die Gewinne der UnternehmerInnen durch Wachstum konstant gehalten werden. Das scheint vor allem dann der Fall zu sein, wenn Zins- und Renditeeinkommen nicht in Form von Konsumausgaben wieder den UnternehmerInnen zugeführt werden, sondern diese als akkumulierte Sparguthaben zu einer exorbitanten Vermögensbildung beitragen. Das Geld kann dann nur wieder als zinstragendes Kreditgeld in den Wirtschaftskreislauf rückgeführt werden. Für einen Überblick und eine kritische Auseinandersetzung mit den entsprechenden Wachstumszwang-Modellen siehe Kimmich et al. (2014). An dieser Stelle muss mein

entgegen, dass deren ›objektive(r) Zwangszusammenhang‹ mit der Verselbständigung des Tauschwertes in Form von G-W-G' noch nicht hinreichend erfasst ist. Mit Erlewein und Binswanger lässt sich aber an der zentralen Einsicht festhalten, die Möglichkeit der Gewinnerwirtschaftung unter kapitalistischen Bedingungen als entscheidendes Kriterium für den Bestand wirtschaftlicher Tätigkeiten anzusehen. Ein Wachstumszwang ließe sich dann unterstellen, wenn unter bestimmten Bedingungen die Gewinnmöglichkeiten für die Unternehmen nur durch Wachstum stabilisierbar wären, da andernfalls ohne Wachstum mangels gewinnträchtiger Investitionen produktive Wirtschaftstätigkeiten kontinuierlich abnehmen. Um diese Möglichkeit zu überprüfen, wollen wir das Erfordernis der Kapitalverwertung mit den bekannten Faktoren der Konkurrenz und Produktivitätssteigerung in Bezug setzen und fragen, ob die Gewinne durch einen der beiden Faktoren kontinuierlich zum Verschwinden gebracht würden, so dass sie nur durch Wachstum konstant gehalten werden können.

Dass sich die KonkurrentInnen wechselseitig unterbieten und dadurch ihre Gewinnmargen schmälern, scheint evident zu sein. Um aus diesem Umstand auf einen Wachstumszwang zu schließen, müsste man aber unterstellen, dass die KonkurrentInnen sich solange unterbieten, bis die Gewinnmarge komplett verschwunden ist, dann aber die durch Wirtschaftswachstum bewirkten Rückflussteigerungen unangetastet lassen. Doch warum sollte die Unterbietung das erwartete Wachstum – gerade wenn dieses mit einer gewissen Regelmäßigkeit auftritt – nicht mit einbeziehen, sondern stattdessen vor ihm halt machen? Plausibler erscheint die Annahme, dass die KonkurrentInnen sich nur solange unterbieten, bis die Gewinnmarge gerade noch groß genug ist, damit sich Investitionen lohnen, unabhängig davon, ob die Wirtschaft wächst oder nicht. Damit ist auch nicht ausgeschlossen, dass zeitweise ein ruinöser Konkurrenzkampf stattfindet, innerhalb dessen Unternehmen bewusst Verluste in Kauf nehmen, um dadurch KonkurrentInnen vom Markt zu verdrängen und somit zu einem späteren Zeitpunkt umso größere Gewinnaussichten zu verbuchen.

Wenn wir dagegen schauen, ob die Produktivitätssteigerung Gewinne kontinuierlich zum Verschwinden bringt, können wir zumindest festhalten, dass die Überholung eines gegebenen Produktivitätsniveaus ein Unternehmen zu Neuinvestitionen in ihren Maschinenpark nötigen kann, lange bevor dieser technisch verschleißt. Bezogen auf das obige Beispiel könnte man dann unterstellen, dass die fällige Neuinvestition in das fixe Kapital nicht erst in der vierten Wirtschaftsperiode, sondern schon in der dritten erforderlich wird.

Hinweis genügen, dass diese Modelle sogenannter monetärer Wachstumszwänge bislang als besonders umstritten gelten. Ich versuche aber Konzepten entsprechender Wachstumszwänge Rechnung zu tragen, insofern mein unten diskutierter Vorschlag zur Aushebelung des Wachstumszwangs auch diese außer Kraft setzen sollte. Andersherum erhebe ich den Anspruch, dass der von mir adressierte Wachstumszwang nicht etwa durch eine Beseitigung des Zinses oder des Kreditgeldsystems auflösbar ist.

- Wirtschaftsperiode 1: $t_1 = 60z + 40f$; $t_2 = 100$; Überschusssumme = 0
- Wirtschaftsperiode 2: $t_3 = 60z$; $t_4 = 100$; Überschusssumme = 40 (+40)
- Wirtschaftsperiode 3: $t_5 = 60z + 40f$; $t_6 = 100$; Überschusssumme = 40 (+/-0)

Die Verkürzung des Zeitintervalls, innerhalb dessen Investitionen getätigt werden müssen, bewirkt zugleich eine Verkürzung des Zeitintervalls, innerhalb dessen nach der Amortisierung eines gegebenen Kapitalstocks Gewinne eingefahren werden. Hier folgen den Überschüssen aus Periode zwei keine Überschüsse in Periode drei, da bereits in dieser Periode die Neuinvestitionen fällig werden. Gegenüber dem obigen Beispiel reduziert sich dadurch der Gewinn von 80 auf 40 Euro. Produktivitätssteigerungen können daher Gewinne zum Verschwinden bringen und Wachstum wäre eine mögliche Art der Kompensation, indem es die aggregierte Rückflussmenge erhöht. Ein kontinuierlicher Wachstumszwang könnte hier aber nur unterstellt werden, wenn sich auch die Zeitintervalle fälliger Neuinvestitionen kontinuierlich verkürzten. Dies setzt aber eine stetige Beschleunigung von Produktivitätssteigerungen voraus, was empirisch kontrafaktisch wäre, denn die Produktivität steigt – Schwankungen inbegriffen – alles in allem konstant (vgl. Helpman 2004: 52; Jones 2002: 46). Um die Gewinne konstant zu halten, bedürfte es hier lediglich eines einmaligen Wachstumsschubes während des Überganges von einer Wirtschaft ohne Produktivitätssteigerung hin zu einer Wirtschaft mit relativ konstanter Produktivitätssteigerung. Ein kontinuierlicher Wachstumszwang lässt sich daher auch an dieser Stelle nicht ableiten.

Anders sieht es aus, wenn wir danach fragen, ob es innerhalb des Zusammenhangs der durch Konkurrenz aufgenötigten Produktivitätssteigerung einen indirekten Effekt gibt, der notwendig einen kontinuierlichen Schwund des Gewinns bewirkt. Im Einklang mit dem Ökonomen Nicholas Kaldor und an dieser Stelle auch mit Binswanger lässt sich argumentieren, dass dauerhafte Produktivitätssteigerung auf Basis eines technologisch-industriellen Fortschritts nur durch eine Steigerung der Kapitalintensität realisiert werden kann.⁷ Schauen wir uns diesen Zusammenhang zunächst an, bevor wir auf die Konsequenzen für Gewinne zu sprechen kommen. Von den ökonomischen Wachstumstheorien wissen wir, dass der technologische Fortschritt die Grenzproduktivität des Kapitals erhöht und dadurch dessen weitergehende Akkumulation in Form einer Intensitätssteigerung

⁷ Die technologisch-industrielle Produktivitätssteigerung ist hier zu unterscheiden von Produktivitätszuwächsen einerseits durch organisatorische Verbesserungen etwa im Sinne einer Vertiefung der Arbeitsteilung, andererseits von Produktivitätszuwächsen im Sinne einer Verbesserung der Fähigkeiten der ArbeiterInnen/des Humankapitals. Die beiden letzteren Arten der Produktivitätssteigerung sind systematisch begrenzt: Irgendwann sind einzelne Arbeitsschritte nicht mehr weiter aufteilbar. Auch das menschliche Geschick ist nicht beliebig steigerbar. Spätestens die menschliche Sterblichkeit setzt hier objektive Grenzen (vgl. Romer 1990: 79f.). Bezogen auf die Arbeitsteilung gilt die Nadelmanufaktur bei Adam Smith als das klassische Beispiel. Zur Begrenztheit seiner Perspektive, die gerade den besonderen Charakter des technologisch-industriellen Fortschritts nicht erfasst, siehe Luks (2001: 188) und Friedman (2006: 48). Dauerhaftes Wachstum können wir daher im Einklang mit den vorherrschenden Wachstumstheorien nur durch technologisch-industriellen Fortschritt erklären.

ermöglicht; dennoch erscheint dort die Steigerung der Kapitalintensität nicht als notwendiges Kriterium für technologisch-industrielle Produktivitätssteigerungen. Ein Unternehmen könnte demnach auch neue Produktionstechnologien anwenden, ohne dass sich die Kapitalintensität erhöht. Kaldor zufolge ist der analytische Unterschied zwischen dauerhafter Produktivitätssteigerung durch neue Technologie und Produktivitätssteigerung durch Kapitalintensivierung real und systematisch gesehen aber bloß fiktiv. Die sinnvolle Anwendung von mehr Kapital pro ArbeiterIn setzt nicht nur neue Technologien voraus; Produktivitätssteigerung durch technologische Innovation setzt wiederum mehr Kapitalanwendung pro ArbeiterIn voraus. Es handelt sich also um ein notwendiges Bedingungsverhältnis in beide Richtungen. In diesem Sinne schlussfolgert Kaldor, stellen Kapitalintensivierung und technologischer Fortschritt nicht zwei trennbare Faktoren für Produktivitätssteigerung dar, sondern in ihrer notwendigen Beziehung zueinander drückt sich ein und derselbe Faktor aus (vgl. Kaldor 1957: 595f.).

Wir können uns Kaldors Vorbehalte gegen die Trennbarkeit beider Produktivitätsfaktoren deutlicher vor Augen führen, wenn wir Bezug auf Binswangers Kritik an der Anwendung der Grenzproduktivitätstheorie auf industrielle Verhältnisse nehmen. Binswanger verortet den Ursprung der Grenzproduktivitätstheorie in einer Anwendung auf landwirtschaftliche Produktionsbedingungen: Wie gesehen sinkt die pro Hektar aufwendbare Arbeitskraft einer ArbeiterIn mit jedem zusätzlichen Hektar. Unter industriellen Verhältnissen, so Binswanger, stellt sich anders als im Verhältnis zwischen ArbeiterIn und Boden aber nicht die Frage, auf wie viel Einheiten (hier ha) sich die Arbeitskraft einer ArbeiterIn verteilt; stattdessen wird immer nur eine Einheit pro ArbeiterIn angewendet. Eine ArbeiterIn wird den Boden mit zwei Sensen nicht nahezu doppelt so produktiv bearbeiten können wie mit einer, oder mit zwei Mähdräschern nahezu doppelt so produktiv sein wie mit einem, sondern überhaupt nicht produktiver, da sie immer nur eines dieser Werkzeuge sinnvoll anwenden kann. Der Produktivitätszuwachs liegt in der technischen Differenz zwischen Sense und Mähdrescher. Letzterer ist zugleich nicht nur materialaufwendiger als erstere, sondern auch in der Anschaffung teurer und daher zugleich im Sinne einer monetären Nettokapitaltheorie kapitalintensiver (vgl. Binswanger 2006: 174ff.).⁸

Es könnte natürlich sein, dass langfristig gesehen physisch aufwendigeres Kapital nicht unbedingt mit einem erhöhten Kostenaufwand einhergehen muss, da die Herstellungsbedingungen sich entsprechend vergünstigen. Allerdings reduziert sich unter allgemeinen Bedingungen mit der Produktivitätssteigerung nicht nur der Kostenaufwand für maschinelles Kapital, sondern eben auch für alle anderen Produktionsfaktoren (Lebenshaltungskosten der ArbeiterInnen, Rohstoffe etc.). In diesem Fall wird die Steigerung der Kapitalintensität durch die produktivitätsbe-

8 Kaldor zeigte in seinem Aufsatz von 1957 mit Bezug auf empirische Daten, dass die Kapitalintensität seit der Industrialisierung relativ konstant steigt, und zwar sowohl in Form der Menge an physischen Sachmitteln, die pro ArbeiterIn angewendet werden, als auch in Form des monetären Kostenaufwandes für das Kapital, das pro ArbeiterIn genutzt wird (vgl. Kaldor 1957: 592).

dingte Kostenersparnis langfristig nicht kompensiert (vgl. Kaldor 1957: 592).⁹ Vonseiten der Wirtschaftsgeschichte wird die Tendenz zu steigender Kapitalintensität ab der Industrialisierung in England klar mit Zahlen belegt: Beispielsweise betrug dort 1830 der fixe Kapitalteil an den gesamten Kapitalkosten 14 Prozent, 1975 dagegen 45 Prozent (vgl. Vries 2013: 261). Wenn sich hingegen unter Bezugnahme der Statistiken von Piketty zeigt, dass der Wert der aggregierten Kapitalgüter in Großbritannien und Frankreich im Verhältnis zum Jahreseinkommen heute nicht höher liegt als im Jahr 1700 (vgl. Piketty 2014: 157f.) heißt das nicht, dass die Kapitalintensität jener Ökonomien innerhalb der letzten 300 Jahre nicht gestiegen wäre – natürlich verfügen gegenwärtige Ökonomien über mehr Kapital als vorindustrielle Ökonomien. Es heißt lediglich, dass proportional zur Intensität des Kapitals auch das pro-Kopf Einkommen gewachsen ist. Und dabei handelt es sich um eben jenen durch zusätzliche Produktivität bewirkten Einkommenseffekt, den die neoklassischen Wachstumstheorien uns beschreiben.

Warum jener einkommenssteigernde Effekt stattfinden *muss*, wenn die Kapitalintensität sich erhöht, zeigt sich nun, wenn wir uns eine Steigerung der Kapitalintensität ohne entsprechende Einkommenserhöhung vorstellen und danach fragen, welchen Einfluss dies auf die Gewinnmargen der Unternehmen hätte. Eine konstante Steigerung der Kapitalintensität bewirkt anders als die oben diskutierte Produktivitätssteigerung keine potenzielle Verkürzung von Investitionsintervallen, sondern eine Erhöhung des Investitionsaufwandes innerhalb gegebener Zeitintervalle. Wenn bei einer konstanten Erhöhung des aggregierten Investitionsaufwandes die aggregierte Rückflussmenge gleich bleibt, dann gehen die Gewinne kontinuierlich zurück und verwandeln sich potenziell in Verluste, da die Amortisierung des Kapitals immer längere Zeiträume benötigt. Kehren wir wieder zu unserem Beispiel zurück und unterstellen nun – wie im vorherigen Beispiel mit Produktivitätssteigerungen, zu deren Zweck die kapitalintensiveren Produktionsmittel ja eingeführt werden – dass Neuinvestitionen in jeder zweiten Wirtschaftsperiode fällig, diese aber jedes Mal um jeweils 40 Euro teurer werden:

- Wirtschaftsperiode 1: $t_1 = 60z + 40f$; $t_2 = 100$; Überschusssumme = 0
- Wirtschaftsperiode 2: $t_3 = 60z$; $t_4 = 100$; Überschusssumme = 40 (+40)
- Wirtschaftsperiode 3: $t_5 = 60z + 80f$; $t_6 = 100$; Überschusssumme = 0 (-40)
- Wirtschaftsperiode 4: $t_7 = 60z$; $t_8 = 100$; Überschusssumme = 40 (+40)
- Wirtschaftsperiode 5: $t_9 = 60z + 120f$; $t_{10} = 100$; Überschusssumme = -40 (-80)

Die Neuinvestitionen in Periode drei müssen nun komplett aus den Überschüssen der Periode zwei finanziert werden. Der Gewinn sinkt damit auf null. Für die Neuinvestitionen in Periode fünf reichen die Überschüsse aus der Periode vier nun nicht mehr aus und es bleibt somit ein Verlust von 40 Euro.

Die einzige Möglichkeit, die Gewinne konstant zu halten, liegt darin, die aggregierte Rückflussmenge proportional zum aggregierten Investitionsaufwand zu

⁹ Siehe auch die Begriffe Hicks-Neutralität und Totale Faktorproduktivität bei Helpman (2004: 19f.).

erhöhen, was durch den einkommenssteigernden Effekt produktiverer Technologien geschieht.¹⁰ Mit anderen Worten: Die Wirtschaft muss in dem Maße wachsen, wie sich deren Kapitalintensität erhöht, andernfalls brechen mit den Gewinnen auch die Investitionen weg.¹¹ Dabei ist zu beachten, dass dem Faktor der Kapitalintensität innerhalb eines Zusammenhangs von Konkurrenz, Produktivitätssteigerung und Kapitalverwertung sein zentraler Stellenwert zukommt: Die Konkurrenz nötigt die kapitalverwertenden Unternehmen zur Übernahme produktiverer Technologien, die dauerhaft mit mehr Kapitalintensität einhergehen und dadurch die Gewinne kontinuierlich schmälern, solange sich nicht die Produktivitätssteigerung in einer kontinuierlichen Erhöhung des pro-Kopf Einkommens niederschlägt. Somit liegt uns an dieser Stelle ein Wachstumszwang vor.¹²

6. Wachstumszwänge und das Verhältnis von Ethik und Ökonomie

Soweit wir uns nun auf den obigen Vorschlag für einen Wachstumszwang einlassen, wird daran folgendes deutlich: Zunächst einmal zeigt sich, dass der sachzwanghafte Charakter gegenwärtiger Ökonomien nicht auf den Wettbewerb reduziert werden kann. Auch der Verweis auf den gewinnorientierten Verwertungsscharakter des Kapitals reicht nicht aus. Denn insoweit mit technologisch-industrieller Produktivität dauerhaft auch die Kapitalintensität steigt, muss das Wirtschaftswachstum forciert werden, um die Gewinnmargen konstant zu halten und so eine unabsehbare Krisendynamik zu vermeiden. Eine Dämpfung des Wettbewerbsdrucks ist dann nicht mehr nur deshalb als ökonomisch krisenanfällig zu beurteilen, weil mit den Wettbewerbsnachteilen der eigenen Volkswirtschaft gegenüber anderen Volkswirtschaften entsprechende Gewinneinbußen zugleich die grundlegende Funktionsfähigkeit der eigenen Volkswirtschaft bedrohen – es bliebe ja immer noch die (möglicherweise unter anderen Gesichtspunkten zweifelhafte) protektionistische Option. Vielmehr würden mit einer Dämpfung des Wettbewerbs Wachstumsoptionen verschenkt, die aber wichtig sein können, um die Gewinnmargen bei steigender Kapitalintensität konstant zu halten. Deshalb sind auch die Spielräume zur Reduktion von Wettbewerbsdruck im Namen übergreifender lebenspraktischer Werthaltungen – wie von Ulrich gefordert – begrenzt. An dieser Stelle muss festgehalten werden, dass es aus der Perspektive einzelner

-
- 10 Eine Stagnation von Einkommen kann natürlich trotzdem möglich sein, z.B. als Effekt einer jeweiligen Wirtschaftspolitik. Soweit dies der Fall ist, droht die Krisenanfälligkeit der Wirtschaft zuzunehmen, was z.B. durch eine höhere Verschuldung zeitweise aufzufangen versucht werden kann (vgl. Streeck 2013).
 - 11 Eine Ausweichstrategie von Unternehmen auf weniger kapitalintensive Märkte kann unter volkswirtschaftlichen Bedingungen das Problem nicht umgehen, insofern mit den zusätzlichen AnbieterInnen auf diesen Märkten die Gewinnmargen aller abnehmen.
 - 12 Ein vergleichbarer Gedanke taucht bei Thomas Piketty auf, der damit meiner Theorie eines Wachstumszwangs am nächsten kommt. Bei ihm handelt es sich allerdings nicht um eine explizite und ausgearbeitete Theorie von Wachstumszwängen (vgl. Piketty 2014: 301–305).

Unternehmen nicht unbedingt einen Unterschied bedeutet, ob sich der Sachzwangcharakter der Ökonomie vornehmlich aus dem Wettbewerb oder darüber hinaus aus einem Wachstumszwang herleitet. Wohl aber ergibt sich dadurch ein gravierender Unterschied für die politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen als ordnungspolitischer Gestaltungshorizont ethischer Ansprüche. Ihre Bedeutung muss im Falle eines Wachstumszwangs relativiert werden – sie können dann im Gegensatz zu Homann nicht mehr als ein unabhängiger Ort jenseits des ökonomischen Zwangscharakters verstanden werden. Stattdessen nötigt der oben hergeleitete Wachstumszwang dazu, die negativen Auswirkungen des Wachstums sowie des Wettbewerbs in Form geistig-psychischer Zumutungen und Beschränkungen individueller und kollektiver Autonomie weitgehend in Kauf zu nehmen, um wirtschaftliche Stabilität zu sichern.

Entsprechend eines in dieser Weise weiter gefassten Verständnisses des ökonomischen Sachzwangcharakters verschiebt sich dann die wirtschaftsethische Frage einer Vermittlung von Ethik und Ökonomie von der Rahmenordnung hin zur ökonomischen Basisstruktur, also der Art, wie der Wirtschaftsprozess als ganzer gesellschaftlich vermittelt, organisiert und institutionell eingerichtet ist (ökonomische Basisstrukturen können im Unterschied zur weitgehend juristisch und politikwissenschaftlich erschließbaren Rahmenordnung überhaupt nur aus einer breiteren sozialphilosophischen, sprich: wirtschaftsphilosophischen Perspektive heraus konsequent in den Blick genommen werden). Es stellt sich dann die Frage, welche Art von Wirtschaftssystem den Wachstumszwang außer Kraft setzen kann und so auch den Gestaltungshorizont ethischer Ansprüche zu erweitern vermag. Auf der einen Seite könnte zwar z.B. eine komplette Abschaffung des Wettbewerbs den Wachstumszwang außer Kraft setzen, insofern dann z.B. der Anreiz zur Schaffung kapitalintensiverer Prozessinnovationen wegfällt. Auch die negativen Konsequenzen des Wettbewerbs wären dann zugleich mit erledigt. Aufgrund der insbesondere durch die Homannsche Wirtschaftsethik rekonstruierten ethischen Substanz des Wettbewerbs wäre eine solche Argumentationsrichtung allerdings nur schwer zu rechtfertigen. Auf der anderen Seite beanspruchen Ansätze wie die Verteilung von Arbeit bei entsprechender Arbeitszeitreduktion sowie die Zusage eines Grundeinkommens die positiven Aspekte des Wettbewerbs beizubehalten und zugleich dessen negative Konsequenzen abzumildern. Diese Argumentationsweise ist aber vor allem dahingehend zu problematisieren, ob ihr nicht ein verkürztes Verständnis ökonomischer Sachzwänge zugrunde liegt. Denn sowohl das zu verteilende Arbeitsvolumen als auch die zu verteilenden Geldmittel hängen von den Gewinnmargen der Unternehmen ab, die unter Bedingungen steigender Kapitalintensität nur mittels Wachstum konstant gehalten werden können. Ein ökonomisches Problem entsteht dann wiederum, wenn z.B. Wachstumsoptionen durch die veränderten Anreize eines Grundeinkommens oder die möglicherweise produktivitätshemmenden Effekte von Arbeitsverteilung und Arbeitszeitreduktion untergraben werden. Dann ist auch an dieser Stelle der Gestaltungsraum aufgrund des ökonomischen Sachzwangcharakters begrenzt.

Offen bleibt z.B., ob sich der Wachstumszwang bei gleichzeitiger Beibehaltung wettbewerbsbasierter Märkte aushebeln ließe, indem der gewinnorientierte Ver-

wertungsgesichtspunkt von Investitionen außer Kraft gesetzt wird. Diese Frage zielt vor allem in die Richtung wirtschaftsdemokratischer und marktsozialistischer Ansätze. Der Unternehmensbesitz müsste dann ebenso wie die Investitionszahlungen entprivatisiert werden und in öffentliche Hand übergehen. Investitionen ließen sich dann etwa durch Steuern finanzieren und hätten lediglich den Zweck, im öffentlichen Interesse die Produktion aufrecht zu erhalten, ohne dass sie sich in Form von Geldrückflüssen rentieren müssten (vgl. Schweickart 2002: 50).¹³ Selbst wenn dadurch Wachstumszwänge ausgehebelt werden und die ethisch gestaltbaren Spielräume der Ökonomie zunehmen, und selbst wenn wirtschaftsdemokratische und marktsozialistische Wirtschaftssysteme an sich ethisch gerechtfertigt werden können und auch eine hinreichend leistungsgerechte Anreizstruktur durch Wettbewerb auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten aufrecht erhalten werden kann, gehen mit einer Sozialisierung von Unternehmen und Investitionsleistungen auch neue ethische Probleme einher – hier nur ein kurzes Schlaglicht: Würde die Entscheidung über Investitionsausgaben z.B. beim Parlament liegen, könnten sich Parteien politische Loyalitäten erkaufen, indem sie davon die Bezuschussung bestimmter Unternehmen abhängig machen. Populistische Investitionsentscheidungen wären naheliegend. Gleichzeitig würden hohe ökonomische Abhängigkeiten von der Politik geschaffen, so dass die Hemmschwelle zur kritischen Auseinandersetzung mit dieser erheblich steigt (vgl. Haslett 2000: 148f.). Selbst wenn die Tätigkeit von Investitionen einer vierten Gewalt zugeordnet wird, um diese Probleme zu vermeiden (vgl. Kambartel 1998: 34f., 38; Bender 2014: 86f.), bleibt die Abhängigkeit von einer mehr oder weniger zentralen Stelle, die unmittelbar über die Existenz einzelner Betriebe entscheidet und so viel Macht in sich vereint (vgl. Haslett 2000: 147f.). Investitionsentscheidungen wären politisch hoch aufgeladen und könnten unabsehbare praktische und normative Probleme entfalten, wie z.B. die mangelnde Berücksichtigung von Minderheitenbedürfnissen¹⁴ oder auch umgekehrt eine elitistische Abwertung von

13 Eine Finanzierung über Geldschöpfung – wie von Bender vorgeschlagen (vgl. Bender 2014: 86) – würde entweder eine Rückzahlung der Investitionen voraussetzen, wodurch diese dann aber, selbst wenn es sich nur um zinslose Darlehen handelt, einen relativ konstanten Geldrückfluss voraussetzen. Der Wachstumszwang wäre dann nicht unbedingt ausgehebelt. Oder Wachstum wäre vorausgesetzt, wenn die Investitionen nicht zurückgezahlt werden müssten, denn das zusätzliche Geld ließe sich nur über erhöhte Wirtschaftsleistungen decken, um inflationäre Tendenzen zu vermeiden. Kambartel dagegen favorisiert eine Finanzierung über die Ersparnisse der BürgerInnen (vgl. Kambartel 1998: 34); hier ergibt sich ebenfalls das Problem, dass ein Geldrückfluss für die Kreditgewährung vorausgesetzt wird, und zwar tendenziell mit Gewinn, um einen entsprechenden Anreiz zum Verleih von Ersparnissen zu liefern – der Wachstumszwang wäre auch dann nicht unbedingt aufgelöst.

14 Die rein marktbezogene Form von Investitionsentscheidungen kann sich prinzipiell darauf berufen, dass bei entsprechenden Rentabilitätsabwägungen die Konsumpräferenzen jeder einzelnen zahlungsfähigen Konsumentin zählen. Das Problem liegt hier allerdings darin, dass Bedürfnisse nicht berücksichtigt werden, soweit sie nicht mit entsprechender Zahlungsfähigkeit ausgestattet sind.

Mehrheitsbedürfnissen im Namen eines so verstandenen Gemeinwohls (vgl. ebd.: 145ff.).

Gemessen an den beschriebenen ethischen Problemen sozialisierter Investitionstätigkeit lässt sich ein ethischer Wert privatwirtschaftlicher Gewinnorientierung rekonstruieren. Dieser ethische Wert ist abzuwägen mit den Folgen verminderter ethischer Regulierbarkeit der Ökonomie durch den Wachstumszwang. Dazu müssen auch die negativen Konsequenzen von Wettbewerb und Wachstum sozialwissenschaftlich noch näher in den Blick genommen werden. Hier wäre es von wirtschaftsethischer/wirtschaftsphilosophischer Seite her wichtig, sich mit den Argumenten der Wettbewerbs- und WachstumskritikerInnen auseinanderzusetzen, ohne von vornherein selbst als Wettbewerbs- und/oder Wachstumskritik aufzutreten, sondern stattdessen einen offenen Blick für die Ambivalenzen der jeweiligen Strukturen zu bewahren. Die praktischen wirtschaftsethischen Fragen bleiben abhängig von den theoretischen Fragen, wie der Sachzwangcharakter gegenwärtiger Ökonomien konzipierbar ist und durch welche alternativen Wirtschaftsmodelle er aufgehoben werden kann. Dabei handelt es sich bislang um kontroverse Fragen.¹⁵ Die negativen Konsequenzen gegenwärtiger Ökonomien müssen zugleich im Hinblick auf die Frage erörtert werden, wie eindeutig sie aus dem sachzwanghaften Charakter hervorgehen. Hier ist Vorsicht in zwei Richtungen geboten: Einerseits muss davor gewarnt werden, einen allzu deterministischen Standpunkt einzunehmen. Beispielsweise müssen nicht alle Formen von Wettbewerbsdruck einen ökonomischen Sinn erfüllen, sondern können auch als dysfunktionale Fehlentwicklungen einer im Sinne von Ulrich ökonomistischen Ideologie verstanden werden (vgl. Binswanger 2010). Andererseits dürfen Rechtfertigungen mittels ökonomischer Effizienz im Gegensatz zu Ulrich nicht von vornherein als ökonomistisch und ideologisch abgetan werden, insofern diese nämlich Ausdruck ökonomischer Sachzwänge sein können, die sich wiederum dadurch rechtfertigen, ethisch hoch relevante ökonomische Basisstrukturen aufrecht zu erhalten. Auch kritische Stoßrichtungen der Wirtschaftsphilosophie in Richtung einer Ökonomisierung nicht-ökonomischer Voraussetzungen der Wirtschaft z.B. in Form der von Rosa bezeichneten »neoliberalen Globalisierung« könnten dadurch differenzierter gerahmt werden. Die Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomie hängt davon ab, welcher praktische Wert einer bestimmten Wirtschaftsstruktur beigemessen werden kann im Hinblick auf ihren theoretischen Status als Verkörperung

15 Interessant wäre im Hinblick auf den hier vorgestellten Wachstumszwang auch die Frage, ob sich der technologische Fortschritt in eine alternative Richtung ausrichten ließe. Durch massive Erhöhung der Kapitalbesteuerung und entsprechende Senkungen der Arbeitsbesteuerung könnte der technologische Fortschritt eventuell von seiner bisher arbeitssparenden und zugleich kapitalintensiven Richtung in eine kapitalsparende und zugleich arbeitsintensive Richtung umgelenkt werden. Allerdings wird eine entsprechende Umlenkung des technologischen Fortschritts bislang noch nicht bezogen auf den hier vorgestellten Wachstumszwang diskutiert (vgl. Lange 2018). Neben noch ungeklärten ethischen Konsequenzen einer solchen Umlenkung, könnte im Sinne des hier vorgestellten Wachstumszwangs eine paradoxe Konsequenz darin liegen, den Wachstumszwang durch die steuerbedingte Verteuerung des Kapitals zunächst noch zu intensivieren.

eines spezifischen ökonomischen Eigensinns mitsamt rekonstruierbarer Alternativen. Es kommt hier auf komplexe Vermittlungsleistungen an, die ein spezifisches Bearbeitungsfeld für die Wirtschaftsphilosophie darstellen. Wirtschaftsphilosophie kann daher nicht als rein praktisch orientierte Wirtschaftsethik auftreten, sondern muss diese zugleich durch sozialphilosophisch untermauerte ökonomietheoretische Überlegungen stützen.

Literaturverzeichnis

- Bender, H.* (2014): Der Umbau der Finanzsysteme, in: Akademie solidarische Ökonomie (Hrsg.): Das dienende Geld. Die Befreiung der Wirtschaft vom Wachstumszwang, München: oekom.
- Binswanger, H. C.* (2006): Die Wachstumsspirale. Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses, Marburg: Metropolis.
- Binswanger, M.* (2010): Sinnlose Wettbewerbe. Warum wir immer mehr Unsinn produzieren, Freiburg i. B.: Herder.
- Erlewein, C.* (2003): Ethik, Recht und Ökonomie. Zur Kritik der Integrativen Wirtschaftsethik, Köln: PapyRossa.
- Friedman, B.* (2006): The Moral Consequences of Economic Growth, New York: Vintage.
- Foster, J. B./Magdoff, F.* (2012): Was jeder Umweltschützer über den Kapitalismus wissen muss, Hamburg: Laika.
- Haslett, D.* (2000): Capitalism with Morality, 2. Aufl., New York: Oxford University Press.
- Heidbrink, L./Rauen, V.* (2016): Warum Wirtschaftsphilosophie? Eine kontroverse Auseinandersetzung, in: Enkelmann, W. D./Priddat, B. P. (Hrsg.): Marburg: Metropolis, 183–207.
- Heinrich, M.* (2006): Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition, 4. Aufl., Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Helpman, E.* (2004): The Mystery of Economic Growth, Cambridge (Mass.)/London: The Belknap Press.
- Homann, K./Blome-Drees, F.* (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Honneth, A.* (2016): Die Idee des Sozialismus. Versuch einer Aktualisierung, 3. Aufl., Berlin: Suhrkamp.
- Jackson, T.* (2011): Wohlstand ohne Wachstum. Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt, 4. Aufl., München: oekom.
- Jones, C.* (2002): Introduction to Economic Growth, 2. Aufl., New York/London: Norton.
- Kaldor, N.* (1957): A Model of Economic Growth, in: The Economic Journal, Vol. 67/No. 268, 591–624.
- Kambartel, F.* (1998): Philosophie und Politische Ökonomie, Göttingen: Wallstein.
- Kimmich, C./Richters, O./Wenzlaff, F.* (2014): Theoretische Zugänge eines Wachstumszwangs in der Geldwirtschaft, in: Discussion Papers, Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien, No. 45. Link: <http://hdl.handle.net/10419/103454> (zuletzt abgerufen am 25.06.18).
- Kümmel, R./Lindenberger, D.* (2014): How Energy Conversion Drives Economic Growth. Far from the Equilibrium of Neoclassical Economics, in: New Journal of Physics, Vol. 16.
- Lange, S.* (2018): Macroeconomics Without Growth. Sustainable Economies in Neoclassical, Keynesian and Marxian Theories, Marburg: Metropolis.
- Luks, F.* (2001): Die Zukunft des Wachstums. Theoriegeschichte, Nachhaltigkeit und die Perspektiven einer neuen Wirtschaft, Marburg: Metropolis.
- Marx, K.* (2013 [1890]): Karl Marx-Friedrich Engels-Werke, Bd. 23, 24. Aufl., Berlin: Karl Dietz.

- Miegel, M. (2012): Exit. Wohlstand ohne Wachstum, 3. Aufl., Berlin: List.
- Paech, N. (2013): Befreiung vom Überfluss. Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie, 3. Aufl., München: oekom.
- Paqué, K.-H. (2010): Wachstum! Die Zukunft des globalen Kapitalismus, München: Hanser.
- Piketty, T. (2014): Das Kapital im 21. Jahrhundert, 2. Aufl., München: C.H. Beck.
- Romer, P. (1990): Endogenous Technological Change, in: Journal of Political Economy, Vol. 98/No. 5, Part 2, 71–102.
- Rosa, H. (2013): Weltbeziehungen im Zeitalter der Beschleunigung. Umriss einer neuen Gesellschaftskritik, 2. Aufl., Berlin: Suhrkamp.
- Röttgers, K. (2004): Wirtschaftsphilosophie – Die erweiterte Perspektive, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 5/H. 2, 114–133.
- Schumpeter, J. A. (2016 [1929]): Der Unternehmer in der Volkswirtschaft von heute, in: Herzog, L./Honneth, A. (Hrsg.): Joseph A. Schumpeter. Schriften zur Ökonomie und Soziologie, Berlin: Suhrkamp.
- Schweickart, D. (2002): After Capitalism, Lanham u.a.: Rowman and Littlefield.
- Skidelsky, R./Skidelsky, E. (2013): Wie viel ist genug? Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie des guten Lebens, München: Antje Kunstmann.
- Smith, R. (2010): Beyond Growth or Beyond Capitalism, in: Real-World Economics Review, No. 53, 28–42.
- Streeck, W. (2013): Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus, 2. Aufl., Berlin: Suhrkamp.
- Ulrich, P. (1990): Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft, in: Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie, ders. (Hrsg.), Bern/Stuttgart: Haupt, 179–226.
- Ulrich, P. (2008): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 4. Aufl., Bern, Stuttgart, Wien: Haupt.
- Vries, P. (2013): Ursprünge des modernen Wirtschaftswachstums. England, China und die Welt in der Frühen Neuzeit, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.