



Moderne Ökonomie ohne Wachstumszwang: ein Wunschtraum?

10

3 Eine kapitalistische Wirtschaft „muss“ wachsen, aber wo kommt dieser Wachstums-
4 imperativ her? Und wie ist zu erklären, dass gerade die entwickelten kapitalistischen
5 Länder immer weniger in der Lage sind, dem selbstgesetzten Wachstumsimperativ
6 gerecht zu werden? Konventionelle ökonomische Wachstumstheorien sind nicht in der
7 Lage, diese Fragen befriedigend zu beantworten. In dem Beitrag wird ein alternativer
8 soziologischer Ansatz skizziert, der neue Antworten auf die Frage bietet, warum die
9 Bäume kapitalistischer Dynamik nicht in den Himmel wachsen.

10 „Wachstumszwang“ und „Wachstum“ – erste Annäherungen

11 Im Titel dieses Aufsatzes steht der schwierige und erläuterungsbedürftige Begriff
12 „Wachstumszwang“. Es geht also nicht etwa um eine Ökonomie ohne Wachstum. Diese
13 ist in den entwickelten Industrieländern (EU, USA, Japan) heute schon weitgehend
14 Realität; nur in Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien, zunehmend auch in
15 Afrika ist noch hohes Wirtschaftswachstum festzustellen. Das Null-Wachstum, wie es
16 heute von grünen und auch konservativen Theoretikern mit primär umweltpolitischen
17 Begründungen gefordert wird, ist keine Utopie, sondern Wirklichkeit, allerdings keine
18 erfreuliche. Die gesamte Gesellschaft leidet darunter, denn diese neue Realität bedeutet
19 Beschäftigungsabbau, Arbeitslosigkeit, staatliche Finanzierungsengpässe, wirtschaft-
20 lichen Niedergang, individuelle Perspektivlosigkeit, soziale Konflikte.

21 Warum ist das so? Warum „muss“ die Wirtschaft wachsen? Der Begriff „Ökonomie“
22 ist bekanntlich aus dem griechischen Wort für Haushalt bzw. Haushaltslehre abgeleitet.
23 Ein Haushalt „muss“ nicht wachsen; es kann zwar sein, dass seine Ausgaben steigen,
24 wenn die Zahl der Haushaltsmitglieder zunimmt oder ihre Bedürfnisse sich verändern.
25 Aber es ist auch kein Problem, wenn die Ausgaben und Einnahmen gleich bleiben.
26 Wenn weniger Personen im Haushalt leben, oder die Leute bescheidener leben wol-
27 len, können die Ausgaben auch zurückgehen, ohne dass dies nachteilige Folgen für



irgendjemand hätte. Warum kann das Wirtschaftssystem als Ganzes es nicht genauso machen? Vorläufig ist nur festzustellen: Das System verhält sich entgegen der irreführenden Bezeichnung als „Ökonomie“ eben nicht wie ein Haushalt, sondern wie ein Fahrrad: Wenn es nicht ständig weiterfährt, fällt es um. Das sogenannte „Wachstum“ ist nicht einfach mit höherem „Wohlstand“ gleichzusetzen. Die Wirtschaft „wächst“ auch, wenn mehr Unfallschäden oder Umweltverwüstungen repariert werden müssen. Und selbst in vielen Jahren, in denen die Statistiker noch ein „reales“ Wachstum festgestellt haben, sind die realen Masseneinkommen in Deutschland und in anderen entwickelten Industrieländern nicht mehr gestiegen oder sogar zurückgegangen. Wachstum scheint vielmehr eine Bedingung dafür zu sein, dass wir unseren gegebenen Lebensstandard auch nur halten können. Daraus ergibt sich der „Wachstumszwang“, von dem hier die Rede sein soll.

Über die Ursachen dieses Zwangs gibt es eine breite Diskussion, deren Schwierigkeiten aber immer noch oft unterschätzt werden. Ein Grundproblem ist, dass es gar nicht möglich ist, Wachstum genau zu definieren. Wachstum ist nicht einfach „more of the same“. Es bedeutet nicht eine größere Menge von Gütern des gleichen Warenkorb, sondern beständige Entwicklung, d. h. Erfindung und Vermarktung neuer Güter, Dienstleistungen, Produktionsmittel, Organisations- und Produktionskonzepte. Schon für die Güter eines gegebenen Warenkorb (z. B. Schweinefleisch, Autoreifen, Therapiestunden, Elektrizität) gibt es kein gemeinsames Maß; erst recht nicht messbar ist das ständig entstehende Neue. Das Einzige, was die wirtschaftliche Produktion und die Nachfrage nach ihr in ihrer unvorstellbaren Heterogenität in Beziehung zueinander setzen kann, ist Geld; nur Geld hat die rätselhafte Fähigkeit, Unvergleichbares vergleichbar zu machen. Das kann es nur, weil es nicht etwa Güter oder Dienstleistungen selbst gleichsetzt (Geld ist kein alchemistisches Wundermittel), sondern stets nur *private Eigentumsrechte* über sie. Geld ist ein soziales Medium zur Repräsentation und interpersonalen Übertragung privater Eigentumsrechte.

Der Wachstumszwang ist im Kern ein Zwang zur Geldvermehrung; nur in diesem Sinn ist er quantitativ. Aber *was* sich in der Zunahme der Wertsumme des Geldes ausdrückt, wissen wir angesichts der Unermesslichkeit der möglichen Objekte privater Eigentumsrechte im modernen Kapitalismus nicht. Wir wüssten es selbst dann nicht, wenn es gelänge, eine inflationäre und eine „reale“ Wertvermehrung zuverlässig voneinander zu unterscheiden. Denn was ist eine „reale“ Wertvermehrung?

Wachstum ist nicht nur ökonomisch, sondern auch soziologisch zu erklären

Ich werde diese Probleme, über die sich endlos grübeln ließe, hier nicht weiter verfolgen. Viele Äußerungen zu der Diskussion um Wachstum und Wachstumskrisen sind sein normativ orientiert. Sie klingen so, als ob es den Wachstumszwang gar nicht gäbe, als ob es eine rein politische Entscheidung wäre, ob die Wirtschaft wachsen soll oder nicht. Manche Autoren scheinen zu glauben, dass die Wirtschaft mit einem Bedienungsknopf ausgestattet ist, und wenn wir diesen Knopf einmal drücken, kommt das Wachstum, wenn aber zweimal, dann hört es auf. Und wenn wir nach links drehen, kommt



69 qualitatives oder umweltfreundliches Wachstum heraus, nach rechts quantitatives. So
70 scheint die Frage nur noch zu sein: Wie oft wollen wir den Knopf drücken, wohin wol-
71 len wir ihn drehen? Doch leider gibt es den Knopf nicht. Die Wirtschaftstheorie und
72 -politik behauptet zwar, dass sie ihn habe, aber auch hier sind sich die Experten nicht
73 einig: Die einen schwören auf keynesianische Nachfragesteuerung, die anderen auf sog.
74 „Angebotspolitik“, wiederum andere sagen, dass staatliche Interventionen gleich welcher
75 Art vom Übel sind und dass es nur auf den richtigen institutionellen Rahmen ankomme.
76 Ich werde auch diese Kontroversen hier einfach beiseite lassen und gehe von folgender
77 These aus: Wachstum geht auf emergente gesellschaftliche Prozesse zurück, die politisch
78 kaum steuerbar sind und im Kern gesellschaftlich erklärt werden müssen. Ich werde des-
79 halb auch nicht auf die Frage eingehen, ob und welche Art von Wirtschaftswachstum
80 wünschenswert ist. So wichtig die Frage ist: Um sie mit Aussicht auf praktische Kon-
81 sequenzen zu diskutieren, sollten wir erst einmal verstanden haben, wie das Wachstum
82 kapitalistischer Wirtschaften überhaupt funktioniert. Dazu reichen rein ökonomische
83 Modelle nicht aus, denn Wachstum ist etwas, was alle Bereiche der Gesellschaft ein-
84 bezieht und deshalb auch soziologisch erklärt werden muss. Erst auf der Basis einer so
85 gewonnenen, hoffentlich tragfähigen Diagnose haben wir eine Chance, praktisch folgen-
86 reiche normative Empfehlungen zu entwickeln.

87 Was ist eine „soziologische“ Erklärung? Das wird vielleicht am leichtesten deutlich,
88 wenn ich zunächst an einigen Beispielen erläutere, was sie *nicht* ist. In der aktuellen
89 Wachstums- und Konsumdebatte sind Autoren einflussreich, die den Wachstumszwang
90 vor allem als Problem einer durch Wachstumsideologien fehlgeleiteten individuellen
91 Motivation deuten. Die Menschen seien von einem „Mehrgott“ besessen, behauptet
92 Peter Gross (1994). Meinhard Miegel (2010) glaubt, die Konsumenten hingen wie
93 Drogensüchtige an der Nadel des Wirtschaftswachstums und fielen in Panik, wenn
94 der Nachschub nachlässt. Was immer man von diesen Thesen halten mag, um sozio-
95 logische Erklärungen handelt es sich jedenfalls nicht. Denn – erstens – lassen sich
96 Kollektivphänomene wie wirtschaftliches Wachstum nicht direkt aus individuel-
97 len Motiven ableiten. Wenn Konsumenten einkaufen gehen, tun sie dies nicht, um das
98 Wachstum zu fördern, sondern um oft sehr einleuchtende private Wünsche und Bedürf-
99 nisse zu befriedigen. Zweitens sind die erwähnten Aussagen in ihrer generalisierenden
100 Zuspitzung auch empirisch falsch. Zwar gibt es Erscheinungen wie Konsumgier und
101 Kaufrausch; es gibt auch die Geldgier bei Vermögenden, die trotz, besser: gerade wegen
102 ihres Reichtums nie genug haben können. Aber der Wunsch von Geringverdienern nach
103 einem höheren Einkommen kann mit dieser Art von Gier nicht einfach gleichgesetzt
104 werden. Und nicht alle Menschen „wollen“ das Wachstum, nicht alle sind begierig dar-
105 auf, noch mehr zu konsumieren oder noch höhere Renditen auf ihre Vermögen zu kas-
106 sieren. Viele sind im Grunde zufrieden; sie haben die beständige Belästigung durch die
107 Werbung satt und möchten gern in der gewohnten Weise weiterleben, wenn sie es sich
108 nur leisten können. Andererseits gibt es bekanntlich auch Wachstumskritiker, die ihre
109 Konsumfreude nur notdürftig durch „alternative“ Konsumstile kaschieren.



110 Eine andere, vor allem unter Ökonomen beliebte These lautet, bei dem Wachstum
111 handele es sich um eine in der Logik des Marktes, der Evolution, der Kapitalverwertung
112 u. a. m. begründete objektive Gesetzmäßigkeit. Diese entfaltet sich über unsere Köpfe
113 hinweg, ob wir es wollen oder nicht. Auch das ist keine soziologische Erklärung, denn
114 gesellschaftliche Prozesse und Aggregatphänomene setzen sich niemals rein „objektiv“
115 durch wie Naturgesetze, sondern immer durch die Vermittlung individuellen Handelns.
116 Handeln aber wird nicht einfach von externen Faktoren determiniert, sondern verfügt
117 über wie auch immer begrenzte Freiheitsspielräume, die seine vollständige Berechen-
118 barkeit ausschließen. Überdies handelt es sich bei der erwähnten Aussage wiederum um
119 eine empirisch falsche Generalisierung. Denn die behauptete „Gesetzmäßigkeit“ des
120 Wirtschaftswachstums stimmt mit den historischen Tatsachen keineswegs überein. Im
121 Gegenteil: Nicht Wachstum, sondern stationäre Reproduktion war bis vor etwa 200 Jah-
122 ren der historische Normalzustand, wie wir noch genauer sehen werden. Und obwohl es
123 in den beiden letzten Jahrhunderten in der Tat einen starken Wachstumstrend gegeben
124 hat, war dieser Trend doch immer wieder durch schwere Krisen unterbrochen, wie wir
125 gerade in der Gegenwart wieder erleben.

126 Der Schlüssel zur Erklärung des Wachstums liegt weder in den gesellschaftlichen
127 Strukturen, noch in den individuellen Motiven allein, sondern in der Verbindung beider.
128 Wenn viele Menschen das Gleiche tun, hat ihr Handeln oft kollektive Ergebnisse, die
129 den Absichten der Handelnden zuwiderlaufen. Viele möchten z. B. gern zum aktuellen
130 Schnäppchenpreis Benzin tanken, aber genau die Tatsache, dass so viele zur Tankstelle
131 eilen, treibt den Preis in die Höhe und durchkreuzt die ursprüngliche individuelle Absicht.
132 Was uns als „gesellschaftlicher Zwang“ erscheint, ist häufig nichts anderes als die Folge
133 einer solchen ungeplanten Verkettung individueller Handlungen. Wir müssen also bei der
134 Erklärung des Wachstumsphänomens sorgfältig zwischen den Ebenen der Handlungen
135 einerseits und der der kollektiven Strukturen andererseits unterscheiden. Beide bedingen
136 einander, wirken aufeinander ein, lassen sich aber trotzdem nicht aufeinander reduzieren.
137 Die Aufgabe einer soziologischen Erklärung liegt darin, die geplanten und ungeplanten
138 Wechselbeziehungen zwischen beiden zu analysieren und zu zeigen, wie der Wachstums-
139 zwang als Aggregateffekt individueller Handlungen entsteht¹ Wie das gehen kann, will
140 ich skizzieren (ausführlicher dazu: Deutschmann 2009, 2011, 2019).

141 **Die Entgrenzung der Märkte als historische und sozialstrukturelle Voraussetzung**

142 Ich beginne mit der Ebene der makrosozialen Struktur. Festzustellen ist zunächst, dass
143 es keineswegs zur „Natur“ der Wirtschaft gehört, wachsen zu müssen. Der historische
144 „Normalzustand“ der Wirtschaft, wie er über Jahrtausende bis vor rund 200 Jahren
145 herrschte, war vielmehr, wie wir vor allem seit den Untersuchungen Maddisons (2001)
146 wissen, die stationäre Reproduktion, also die schlichte Wiederherstellung des über-

¹Methodisch orientiere mich hier weitgehend an dem von Hartmut Esser entwickelten Mehr-
ebenenmodell zur Erklärung sozialen Handelns (Esser 1993).



147 kommenen ökonomischen Zustandes mit höchstens kleinen Veränderungen über lange
148 Zeiträume. Erst seit dem frühen 19. Jahrhundert ist es, ausgehend von Europa und den
149 USA und dann sukzessive in der restlichen Welt, zu einer wahren „Wachstumsexplosion“
150 der Wirtschaft gekommen. In dem nur relativ kurzen historischen Zeitraum von zwei
151 Jahrhunderten wuchs die Weltwirtschaft um ein Vielfaches stärker als in der gesamten
152 früheren Geschichte (Maddison 2001, S. 28, 265). Was ist damals geschehen? Üblicher-
153 weise fällt hier das Stichwort: Industrielle Revolution. Aber das ist keine Erklärung,
154 sondern nur eine andere Beschreibung des Phänomens der Wachstumsexplosion selbst.
155 Die entscheidende Bedingung bestand, wie Karl Marx und später Karl Polanyi gezeigt
156 haben, in etwas anderem: In der mit den bürgerlichen Reformen des späten 18. und frü-
157 hen 19. Jahrhunderts durchgesetzten Entgrenzung der Märkte, in ihrer Ausdehnung von
158 Gütern und Dienstleistungen auf den Boden, die hergestellten Produktionsmittel und vor
159 allem die Arbeitskraft. Kapitalismus ist nicht einfach „Marktwirtschaft“, wie heute noch
160 immer ungenau gesagt wird, denn Märkte hat es fast immer in der Geschichte gegeben.
161 Er ist vielmehr entgrenzte Marktwirtschaft, in der nicht nur die Arbeitsprodukte, son-
162 dern auch die Voraussetzungen der Produktion – Land, Produktionsmittel und vor allem
163 die Arbeitskraft – selbst zu Waren geworden sind. Der gesamte Kreislauf gesellschaf-
164 tlicher Reproduktion wird durch die Warenform erfasst. Neben Märkten für Produkte und
165 Dienstleistungen gibt es nun Märkte für Land, produzierte Produktionsmittel, Arbeit,
166 schließlich Kapital- und Finanzmärkte. Und neben dieser sachlichen Entgrenzung
167 sind die Märkte in einem weiteren, räumlichen Sinn entgrenzt, indem sie einen welt-
168 umspannenden Charakter angenommen haben. Schon seit seinen historischen Anfängen
169 stellte der Kapitalismus ein „Weltsystem“ (Wallerstein 1979) dar.

170 Die „große Transformation“, wie Polanyi diese zu Beginn des 19. Jahrhunderts
171 begonnene Entgrenzung der Marktwirtschaft bezeichnet hat, hat die Voraussetzungen für
172 die bis heute anhaltende Dynamik des Kapitalismus geschaffen. Es macht nämlich einen
173 grundlegenden Unterschied aus, ob man für Geld nur Güter und Dienstleistungen kau-
174 fen kann oder auch die Bedingungen der Produktion: Boden, hergestellte Produktions-
175 mittel, freie Arbeit. Eine entscheidende Neuerung liegt in der Schaffung eines Marktes
176 für freie Arbeit (die Betonung liegt auf frei, denn auch Sklavenmärkte hat es fast immer
177 gegeben). Güter und auch Maschinen oder Computer sind Objekte mit bestimm-
178 baren Eigenschaften und Leistungspotenzialen. Die freie, also an ihrer Vermarktung selbst inter-
179 essierte Arbeitskraft dagegen ist ein offenes, mit kreativen Fähigkeiten ausgestattetes
180 Potenzial, das genuin Neues hervorbringen kann. Mit der Ausdehnung privater Eigen-
181 tumsrechte auf die freie Arbeit entsteht ein privates Anrecht auf dieses Potenzial, des-
182 sen Ausschöpfung zur Mission des kapitalistischen Unternehmers wird – einer sozialen
183 Figur, die erst auf der Basis der modernen Entgrenzung der Märkte entstehen konnte.

184 Wenn ich den Begriff Kreativität verwende, denke ich nicht nur an die großen
185 Erfindungen, auch nicht nur an die großen „Visionen“ des Unternehmers, sondern auch
186 an die vielen „kleinen“, alltäglichen Ideen der Beschäftigten und Konsumenten, ohne die
187 neue Techniken und Produkte nicht entstehen und funktionieren könnten. Die kreativen
188 Fähigkeiten gesellschaftlicher Arbeit sind als Gesamtheit niemals abschließend bestimm-

Author Proof



189 bar; niemand ist in der Lage, den Verlauf von Erfindungen und Innovationen vorauszu-
190 sagen. Erst recht nicht können kreative Fähigkeiten als Gesamtheit – für wie viel Geld
191 auch immer – privat angeeignet werden. Einlösbar ist der Eigentumsanspruch auf die
192 lebendige Arbeit nur als nie abschließbarer Prozess, das heißt durch die Verwandlung
193 des Geldes in Kapital und durch die kapitalistisch organisierte Verwertung der innovati-
194 ven Potentiale der Arbeit. Der Widerspruch zwischen dem quantitativ fixierten Charakter
195 jeder Geldsumme und der Unbestimmbarkeit der kreativen Potenziale der Arbeit kann
196 nur dynamisch überwunden werden: nicht durch den einzelnen Gewinn, sondern durch
197 die „rastlose Bewegung des Gewinnens“ (Marx 1988, S. 168).

198 Der Trieb des Kapitalismus zu immer neuen Erfindungen, zu technischen und indust-
199 riellen Revolutionen, zu neuen Konsummoden, zu immer neuen Umwälzungen auch der
200 Organisationsstrukturen und Institutionen ist in der modernen Entgrenzung der Märkte
201 begründet. Das in Kapital verwandelte Geld hat sich als ein wahres „Sesam-Öffne-Dich“
202 erwiesen und Innovationen angestoßen, von denen frühere Zeitalter sich nicht hätten
203 träumen lassen. Kreativität und Innovation, nicht einfach höhere „Produktivität“ oder
204 „Rationalisierung“ sind die Haupttriebkraft kapitalistischer Entwicklung, wie die neuere
205 Forschung (z. B. Freeman und Louca 2001) im Anschluss an Schumpeter betont.
206 Kapitalistische Dynamik ist zwar, wie ebenfalls schon Schumpeter hervorgehoben hat,
207 nicht nur kreativ, sondern auch destruktiv; sie bedeutet immer auch die Zerstörung
208 gegebener ökonomisch-sozialer Strukturen, und sie ist auch ökologisch zerstörend.
209 Aber alle diese Zerstörungen bilden nur die Kehrseite der globalen Zivilisation, die der
210 moderne Kapitalismus hervorgebracht hat und die unser heutiges Leben prägt.

211 Der Wachstumszwang entsteht – soviel ist zunächst festzuhalten – aus der Unmög-
212 lichkeit, das durch den modernen Kapitalismus geschaffene private Eigentumsrecht auf
213 das lebendige Arbeitsvermögen einzulösen. Er kommt also vor allem von der Produk-
214 tion her, nicht nur von den Konsumenten, obwohl diese auch mitspielen müssen. Der
215 Unternehmer als Käufer des privaten Arbeitsvermögens hat – bei Strafe des Untergangs
216 – kaum eine andere Wahl, als aus dieser unerschöpflich scheinenden Ressource immer
217 mehr und immer Neues herauszuholen. Auf der Ebene des Einzelunternehmens drückt
218 sich dieser Wachstumsimperativ in einem Gewinnimperativ aus: Nur wenn die Produk-
219 tion einen Gewinn verspricht, kann sie sich lohnen und findet überhaupt statt. Ohne
220 Gewinnaussicht ist es besser, abzuwarten, das Geld anders zu investieren oder einfach
221 zu behalten. Der Kapitalismus als System hat folglich nur die Wahl zwischen Wachs-
222 tum und Niedergang; er kann sich nicht auf gleichbleibendem Niveau reproduzieren. Der
223 Gewinnimperativ ist schließlich gleichbedeutend mit einem Verschuldungsimperativ;
224 er hat nicht nur eine „reale“, sondern auch eine finanzielle Seite. Wenn nämlich Unter-
225 nehmen die von ihnen produzierten Waren mit Gewinn verkaufen wollen, dann setzen
226 sie dabei eine Nachfrage voraus, die höher ist als die, die sie selbst mit ihren eigenen
227 Kostenzahlungen geschaffen haben. Der Mehrwert kann nur dann realisiert werden – auf
228 dieses Problem hat übrigens als erste Rosa Luxemburg (1969) aufmerksam gemacht –
229 wenn eine Zusatznachfrage auf den Plan tritt, die von außen kommen muss und durch
230 zusätzlichen Kredit finanziert werden muss. Anders gesagt: Damit die einen Gewinne



231 machen können, muss es andere geben (Haushalte, Unternehmen, Staaten), die sich
232 verschulden und damit für die nötige Zusatznachfrage sorgen. Natürlich treibt dies das
233 Wachstum zusätzlich an, denn die Schuldner müssen ja ihrerseits hart arbeiten, um das
234 aufgenommene Kapital zu verwerten und mit Zins und Zinseszins zurückzuzahlen – mit
235 der Folge, dass dann noch mehr Kredite nötig werden, um den Absturz zu vermeiden,
236 usw.

237 **Mikro-Bedingungen wirtschaftlicher Wachstumszwänge**

238 Der Wachstumszwang und die daraus folgenden Gewinn- und Verschuldungszwänge
239 ergeben sich letztlich aus der Entgrenzung des Marktes, aus der Tatsache, dass Arbeits-
240 kraft und Produktionsmittel unabhängig voneinander als „Lohnarbeit“ und „Kapital“
241 auf den Markt kommen: hier hatte Karl Marx zweifellos Recht. Aber das reicht als
242 Erklärung des Wachstumszwangs noch nicht aus, denn es sind damit nur Bedingungen
243 der Möglichkeit des Wachstums, noch keine zureichenden Ursachen genannt. Wachs-
244 tum, so hatten wir gesehen, geht letztlich auf Innovation zurück. Innovation aber passiert
245 nicht von allein; sie stellt sich auch nicht schon dadurch ein, dass Kapital zur Verfügung
246 gestellt wird oder dass wissenschaftliche Erfindungen gemacht werden. Innovation ist,
247 wie Schumpeter betonte, mehr als bloß „Invention“, d. h. Erfindung. Innovationen for-
248 dern einen Menschentypus, der nicht nur Ideen und Einfälle hat, sondern auch fähig
249 und interessiert ist, sie zu marktfähigen Produkten weiterzuentwickeln. Wie ist die Ent-
250 stehung dieses Menschentyps historisch und gesellschaftlich zu erklären, welches sind
251 seine Motive?

252 Auch hier liefern Marx und Schumpeter zunächst die entscheidenden Hinweise:
253 Die Entgrenzung der Märkte bedeutet – so lautet Marx' bekanntes Argument – die Teil-
254 lung der Gesellschaft in zwei Klassen: der Klasse der Besitzer von Produktionsmitteln
255 (inklusive Land) einerseits, der Besitzer von Arbeitskraft andererseits. Allerdings ist die
256 kapitalistische Klassenstruktur nicht so festgefügt, wie Marx es darstellt. Denn anders
257 als in allen historisch älteren Klassengesellschaften wird die individuelle Zugehörig-
258 keit zu den beiden Hauptklassen im modernen Kapitalismus nicht durch den ständi-
259 schen oder ethnischen Geburtsstatus vorherbestimmt, sondern ergibt sich allein aus
260 dem reinen Faktum des Besitzes oder Nichtbesitzes von Produktionsmitteln. Das heißt,
261 die Klassenstruktur ist zwar kollektiv, nicht aber individuell geschlossen. Arbeiter oder
262 kleine Selbstständige können zu Kapitalbesitzern aufsteigen, zumindest sich Hoffnungen
263 auf einen solchen Aufstieg machen; umgekehrt können Kapitalbesitzer in die Arbeiter-
264 klasse absteigen. Die vieldiskutierte „Unübersichtlichkeit“ kapitalistischer Klassen-
265 strukturen (ein klassisches Thema der Soziologie) hängt mit dem widersprüchlichen,
266 sowohl geschlossenen wie offenen Charakter dieser Strukturen zusammen. Objektiv
267 wie subjektiv eindeutig sind nur die Positionen an den positiven und negativen Extre-
268 men der Klassendichotomie, d. h. der Besitzer großer Vermögen einerseits, der prekär
269 situierten unteren Schichten der Arbeiterschaft andererseits. Zwischen den Extremen
270 finden sich mehr oder weniger breite „Mittelschichten“, deren Mitglieder überwiegend
271 keine feste Position einnehmen, sondern sich sozial in Bewegung befinden: Sie stre-

Author Proof



272 ben entweder „nach oben“ oder sie kämpfen gegen einen drohenden Abstieg. Marx
273 hatte noch daran geglaubt, dass die Klassenstruktur sich im Verlauf der kapitalistischen
274 Entwicklung in Richtung wachsender Eindeutigkeit verändern werde. Am Ende werde
275 eine winzige Minderheit von Kapitalbesitzern einer Masse verelendeter und entrechteter
276 Proletarier gegenüberstehen. Bekanntlich ist es so nicht gekommen. Die „Mitte“ ist nicht
277 verschwunden, im Gegenteil scheint sie das gesellschaftliche Leben zumindest an der
278 Oberfläche mehr denn je zu dominieren.

279 Soziologisch lässt sich die innovative Dynamik des Kapitalismus zu einem gro-
280 ßen Teil durch das Spannungsfeld zwischen den Extremen der Klassenstruktur und
281 die dadurch ausgelösten Auf- und Abstiegsprozesse in der gesellschaftlichen „Mitte“
282 erklären. „Innovation“ stellt, wie der amerikanische Soziologe Robert Merton (1968,
283 S. 185 f.) gezeigt hat, das charakteristische Verhalten von Menschen dar, die sich in einer
284 widersprüchlichen sozialen Lage befinden. „Widersprüchlich“ ist die Lage der Mittel-
285 schichten in dem Sinne, dass viele Menschen Ambitionen verfolgen, die sich mit ihren
286 meist nur bescheidenen Ressourcen (finanzielle Mittel, Bildungstitel, soziale Netzwerke)
287 nicht realisieren lassen. Die Vermögenslosen befinden sich gleichsam in einer „dou-
288 ble-bind“-Situation: Auf der einen Seite erscheint ihnen die Kluft, die sie von der Welt
289 der Reichen trennt, unüberwindbar; auf der anderen Seite wird ihnen suggeriert, dass sie
290 es schaffen könnten, wenn sie sich nur anstrengen.

291 Wichtig ist nicht die Kluft zwischen Zielen und Mitteln allein, sondern auch, wie sie
292 von den Akteuren selbst wahrgenommen wird: Wird sie als unüberwindbar erlebt, kann
293 das zu einer Haltung der Resignation oder Abkapselung führen, wie sie in den unteren
294 Randschichten weit verbreitet ist. Eine andere mögliche Reaktion ist die nur defensive
295 Verteidigung des sozialen Status quo in Form gewerkschaftlicher Interessenvertretung,
296 wie sie sich in den Arbeiterschichten findet. Im Gegensatz zu den Arbeiterschichten
297 neigen die Menschen in den Mittelschichten viel eher dazu, die Kluft zwischen Arm
298 und Reich als individuell überwindbar zu betrachten und suchen dann nach unkon-
299 ventionellen Wegen zur Beschaffung der nötigen Mittel;² eben das ist es, was Merton
300 als „Innovation“ bezeichnet. Es geht dabei allerdings keineswegs nur um „abweichendes
301 Verhalten“ im Sinne von Kriminalität, wie Merton es primär im Auge hat. Diese Art
302 von Innovation spielt zwar auch eine wichtige Rolle. Aber entscheidend ist, dass kapi-
303 talistische Gesellschaften einen (im Prinzip) legalen Weg des sozialen Aufstiegs durch
304 Innovation eröffnen, den „unternehmerischen“ Aufstieg durch Erfolg am Markt – das
305 ist Schumpeters bekannte These. Unternehmer sind Akteure, die (manchmal durch-
306 aus außerhalb oder am Rande der Legalität) ökonomische Routinen durchbrechen,
307 neue technische oder logistische Kombinationen entwickeln, Marktchancen erspüren
308 und dadurch das Wachstum der Wirtschaft vorantreiben. Es geht hier nicht nur um im
309 rechtlichen Sinn Selbstständige, Unternehmensgründer oder Freiberufler, sondern auch

²Schon die traditionelle soziale Kluft zwischen „Arbeitern“ und „Angestellten“ ging zentral auf diese Mentalitätsdifferenz zurück.



310 um innovativ tätige Arbeitnehmer; der Managementjargon spricht von „Unternehmer
311 im Unternehmen“, die für den innovativen Prozess genauso unentbehrlich sind wie die
312 Selbstständigen (das hatte Schumpeter unterschätzt). Schließlich: Für den Markterfolg
313 der neuen Kombinationen ist nicht allein wichtig, dass die Erfindungen tatsächlich
314 gemacht werden. Fast noch wichtiger ist ihre Kommunikation in Form von Ideen und
315 „Visionen“; auch der viel kritisierte „symbolische“ oder „demonstrative“ Konsum sollte
316 als ein Moment dieser symbolischen Inszenierungen begriffen werden (siehe Beitrag 7 in
317 diesem Band). Das Aufstiegsmotiv wirkt somit als Motor für Erfindungen und Innovationen
318 auf allen Ebenen des Wirtschaftssystems, vom einzelnen Arbeitsprozess bis hin zu
319 ganzen Branchen und Volkswirtschaften.

320 Gerade in den unteren Mittelschichten scheint das Aufstiegsmotiv besonders stark
321 zu sein. Das zeigt sich nicht nur bei den häufig aus dem Kleinbürgertum stammenden
322 selbstständigen Unternehmern (Beispiele: James Watt, Carl Siemens, Gottlieb Daimler,
323 Henry Ford), sondern auch bei fachlich qualifizierten Arbeitern. Vor allem in der sog.
324 „fordistischen“, d. h. wohlfahrtsstaatlichen Epoche des Kapitalismus nach dem Zwei-
325 ten Weltkrieg war das Aufstiegsmotiv auch bei Industriearbeitern ausgeprägt. Wenn
326 man es selbst nicht schaffte, setzte man die Hoffnung auf die eigenen Kinder. Viele
327 verschuldeten sich, um den erhofften Erfolg gleichsam vorwegzunehmen, und setzen
328 sich damit selbst unter Druck. Heute können wir solche Orientierungen bei vielen Ein-
329 wanderern beobachten.

330 Der Kapitalismus – das ist damit auch gesagt – ist keine Veranstaltung zur freien
331 Entwicklung menschlicher Kreativität, etwa wie die Kunst. Kreativität wird vielmehr
332 durch soziale Ungleichheit, Konkurrenz und den daraus resultierenden Leistungs-
333 druck mobilisiert. Dieser Druck gründet sich primär im Warencharakter des Arbeits-
334 vermögens und wird sekundär durch die Kontrollmechanismen der Unternehmen
335 verstärkt. Arbeitnehmer *müssen* kreativ sein, sie müssen vom Management gesteckte
336 Ziele nicht nur erreichen, sondern übertreffen – obwohl es ohne ein Minimum an „frei-
337 williger“ Leistungsbereitschaft auch nicht geht. Mit dem Kontrollregime der Unter-
338 nehmen bekommen wir eine weitere Ursache des kapitalistischen Wachstumszwangs in
339 den Blick. In der Geschichte des Kapitalismus haben sich zwar die sozialen und kul-
340 turellen Formen dieses Kontrollregimes stark verändert: von den teils paternalistischen,
341 teils quasi-militärischen Unternehmenshierarchien des 19. Jahrhunderts bis zu den heuti-
342 gen, stark „subjektivierten“ Formen der Leistungskontrolle. Aber ihre Funktion ist gleich
343 geblieben.

344 **Weitere Voraussetzungen: Bevölkerungsentwicklung, institutionelle und infra-** 345 **strukturelle Bedingungen**

346 Als zweites Ergebnis meiner Überlegungen ist somit festzuhalten: Es ist die teils durch
347 das Aufstiegsmotiv, teils durch das Leistungsregime der Unternehmen getriebene
348 „außerordentliche“ Arbeitsbereitschaft der Vermögenslosen, die den innovativen
349 Wachstumsprozess in Gang hält und damit rückwirkend die Verwertung des Kapitals der
350 Vermögenden sicherstellt. Voraussetzung dafür ist eine Klassenstruktur, die die Ungleich-



351 heit von Kapital und Arbeit auf kollektiver Ebene festschreibt, auf individueller Ebene
352 dagegen bis zu einem gewissen Grad offenhält und eine hinreichende Aufstiegs motivation
353 bei einer kritischen Masse der Vermögenlosen gewährleistet. Dieser hier nur stark sti-
354 lisiert beschriebene Mechanismus ist schon komplex genug, und sein Funktionieren ist
355 alles andere als selbstverständlich. Die Klassenstruktur kann z. B. aufgrund einer Ver-
356 knüpfung mit traditionellen Sozialstrukturen „zu geschlossen“ sein und Aufstiege stark
357 behindern. Sie kann aber auch im Gegenteil „zu offen“ oder egalitär sein, sodass keine
358 starken Aufstiegs motive mehr entstehen. Damit aber nicht genug: Damit der Wachstums-
359 mechanismus funktionieren kann, müssen aus soziologischer Sicht noch eine Reihe weiter-
360 rer Voraussetzungen gegeben sein.

361 An erster Stelle ist das Wachstum der Bevölkerung zu nennen. Die kapitalistische
362 Wachstumsexplosion seit dem 19. Jahrhundert war nicht zufällig eine Bevölkerungs-
363 explosion. Ein Wachstum der Bevölkerung führt in aller Regel auch zu einem Wachstum
364 der wirtschaftlichen Produktion, allerdings nicht notwendigerweise auch zu einer Stei-
365 gerung der Produktion pro Kopf, die ja mit dem Wachstumsbegriff eigentlich gemeint
366 ist. Damit auch die Produktion pro Kopf steigen kann, muss es, wie gesagt, Innovationen
367 und somit „Unternehmer“ geben. Auch hier kommt die Demographie ins Spiel, denn
368 Unternehmer sind normalerweise junge Menschen, die ihr Leben noch vor sich haben
369 und etwas aus ihm machen wollen. Unternehmer rekrutieren sich, wie die Sozialstatistik
370 der Gründungen (Kelley et al. 2011, S. 32) zeigt, vorwiegend aus der Altersgruppe der
371 jüngeren Erwachsenen. Die ideale Konstellation für kapitalistisches Wachstum ist eine
372 stark wachsende, arme, zugleich nach Aufstieg strebende, vor allem aber: jugendliche
373 Bevölkerung. Umgekehrt führt die Alterung der Bevölkerung an sich zu einer Ver-
374 schlechterung der Wachstumschancen.

375 Eine weitere Voraussetzung für das Funktionieren des Wachstumsmechanismus sind
376 die institutionellen und infrastrukturellen Rahmenbedingungen, deren Bedeutung vor
377 allem in den neueren, institutionell orientierten Wachstumstheorien hervorgehoben wird.
378 Die Konkurrenz um den sozialen Aufstieg bringt ja nicht schon von allein Innovationen
379 und produktive wirtschaftliche Effekte hervor. Sie kann ebenso gut, wie die Erfahrungen
380 in Schwellen- und Entwicklungsländern zeigen, mit illegalen Mitteln ausgetragen wer-
381 den und die Form individueller oder organisierter Kriminalität annehmen. Die Aus-
382 richtung des Aufstiegsstrebens auf den Erfolg nicht in lokalen Bandenkriegen, sondern
383 am Markt ist eine kulturell und sozial sehr voraussetzungsvolle Entwicklung. Vor
384 allem auf Xavier Sala-i-Martin geht eine heute einflussreiche Unterscheidung von drei
385 Bedingungskomplexen zurück, die sich zugleich als Indikatoren für das kapitalistische
386 Entwicklungsniveau eines Landes interpretieren lassen (im Überblick Snowdon 2006).
387 Der erste Komplex umfasst die „basic requirements“, also die grundlegenden institutio-
388 nellen und infrastrukturellen Voraussetzungen kapitalistischer Entwicklung. Zu ihnen
389 gehören ein funktionsfähiges Rechtssystem, das Eigentums- und persönliche Freiheits-
390 rechte gewährleistet, eine elementare Bildung der Bevölkerung sowie eine hinreichende
391 technische Infrastruktur im Verkehrswesen und in der Kommunikation. Der zweite Kom-
392 plex wird mit dem Begriff „efficiency enhancers“ umschrieben. Er umfasst den Stand



393 der sekundären schulischen Bildung der Bevölkerung, die Effizienz der Güter-, Arbeits-
394 und Kapitalmärkte, ihre Transparenz und geographische Ausdehnung, schließlich das
395 Niveau technologischen Wissens. Mit dem dritten, „innovation and sophistication factors“
396 benannten Komplex werden die Potenziale einer Volkswirtschaft in Forschung,
397 Entwicklung und industrieller Innovation umschrieben. Zusätzlich müsste man hier noch
398 einen weiteren Faktor nennen, nämlich den modernen Sozial- und Wohlfahrtsstaat, der ja
399 auch Aufstiegsmotive unterstützt, indem er Bildungsprozesse fördert und einen gewissen
400 Schutz gegen die Entwertung erworbener Qualifikationen bietet.

401 **Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer**

402 Die drei genannten Bedingungskomplexe beschreiben zugleich eine Hierarchie im kapitalistischen
403 Entwicklungsgrad nationaler Volkswirtschaften. „Entwicklungsländer“ sind
404 erst dabei, die grundlegenden Voraussetzungen kapitalistischer Innovation herzustellen,
405 d. h. die Korruption zu bekämpfen, das Rechtssystem, das öffentliche Bildungswesen
406 sowie eine leistungsfähige Infrastruktur für Verkehr und Kommunikation aufzubauen
407 („factor driven economies“). In der zweiten Gruppe finden sich Länder, die in der
408 Lage sind, Innovationen zu übernehmen, ohne sie selbst produzieren zu können, die
409 Schwellenländer oder „efficiency driven economies“. Weil die Übernahme von Innovationen
410 kostengünstiger ist als ihre Produktion, weisen diese Länder oft besonders hohe
411 Wachstumsraten auf. Schließlich gibt es die dritte Gruppe der „innovation driven economies“,
412 d. h. die fortgeschrittenen Länder, die an vorderster Front des innovativen Prozesses
413 stehen und die Technologieführerschaft auf den Märkten innehaben. Von ihnen hängt
414 die Dynamik des globalen Wachstums letztlich ab.

415 Das skizzierte Modell leitet die Wachstumsdynamik einerseits aus sozialstrukturellen
416 und demographischen, andererseits aus institutionellen und infrastrukturellen
417 Bedingungen ab. Dabei spielt nicht nur eine Rolle, wie sich diese Bedingungen in der
418 Perspektive des wissenschaftlichen Beobachters darstellen, sondern auch, wie sie durch
419 die beteiligten Akteure selbst wahrgenommen werden. Dass ein von so komplexen
420 Voraussetzungen abhängiger Prozess reibungslos funktioniert, ist höchst unwahrscheinlich.
421 Es wäre naiv, hier eine eingebaute Tendenz zum „Gleichgewicht“ anzunehmen. Die
422 krisenhafte Realität kapitalistischer Entwicklung zeigt, dass eine durchweg wachstumsförderliche
423 Bedingungskonstellation nicht als Regel, sondern als historische Ausnahme
424 zu betrachten ist. Es gibt keinerlei Garantie dafür, dass die genannten Bedingungskomplexe
425 sich gegenseitig stützen oder verstärken, im Gegenteil scheinen sie eher negativ
426 miteinander verknüpft zu sein. Dort nämlich, wo die demographischen und auch die
427 sozialstrukturellen Bedingungen eine günstige Prognose für das Wachstum nahelegen,
428 sind die infrastrukturellen und institutionellen Bedingungen oft eher unterentwickelt.
429 Umgekehrt weisen avancierte Volkswirtschaften mit hervorragend entwickelter
430 institutioneller und materieller Infrastruktur unter sozialstrukturellen und demographischen
431 Aspekten oft eher ungünstige Voraussetzungen für wirtschaftliches Wachstum auf.

432 Der Vergleich zwischen der Gruppe der Industrieländer einerseits, der Schwellen- und
433 Entwicklungsländer andererseits kann das verdeutlichen. Hochentwickelte

Author Proof



434 Industrieländer wie die Kernländer der EU, die USA und Japan sind durch einen
435 hohen sekundären und tertiären Bildungsstand der Bevölkerung und eine vielfach gut
436 entwickelte Forschungsinfrastruktur charakterisiert und weisen einen hohen Grad an
437 Rechtssicherheit auf – Bedingungen, die in den Schwellen- und vor allem den Ent-
438 wicklungsländern vielfach fehlen oder nur unzureichend gewährleistet sind. Hin-
439 sichtlich der demographischen und sozialstrukturellen Gegebenheiten jedoch sind die
440 Wachstumsbedingungen in den Entwicklungs- und Schwellenländern mit ihrer oft
441 noch stark vermehrenden Bevölkerung und ihrer hohen, freilich oft durch Not moti-
442 vierten unternehmerischen Gründungsaktivität (Kelley et al. 2011) deutlich besser.
443 In den reifen Industrieländern dagegen altert die Bevölkerung, stagniert bzw. geht in
444 manchen Ländern (z. B. Japan) sogar stark zurück. Die Ungleichheiten in der Ver-
445 teilung von Einkommen und Vermögen haben, auch aufgrund der Vererbung von Bil-
446 dungs- und Vermögensdifferenzen, stark zugenommen (Piketty 2014). Zugleich haben
447 sich die Aufstiegschancen für Personen mit niedrigem Einkommen und geringer Bil-
448 dung stark verschlechtert. Außerdem haben sich die durch einen eher saturierten sozia-
449 len Habitus geprägten oberen Mittelschichten vergrößert, sodass das soziale Reservoir
450 für potenzielle unternehmerische Aufsteiger aus den unteren Mittelschichten kleiner
451 geworden ist. Das wirkt sich auch negativ auf die unternehmerische Gründungsaktivi-
452 tät aus: Unternehmensgründungen werden in diesen Ländern riskanter, schwieriger und
453 weniger attraktiv (Kelley et al. 2011, für Deutschland: ZEW 2014). Nach wie vor gibt
454 es zwar keinen Mangel an wissenschaftlichen Entdeckungen, gerade im Bereich klima-
455 neutraler Energiequellen und Mobilitätskonzepte. Welche dieser Erfindungen jedoch eine
456 Chance hat, zu breitenwirksamen Innovationen heranzureifen, lässt sich zur Zeit noch
457 kaum beantworten, ebenso wenig die Frage, ob die Energiewende insgesamt einen neuen
458 Wachstumsschub ermöglichen wird. Jedenfalls ist das oben skizzierte Idealszenario für
459 eine positive Wachstumsdynamik heute in den entwickelten Ländern nicht mehr gegeben
460 – und zwar gerade aufgrund der erfolgreichen Entwicklung in der zweiten Hälfte des 20.
461 Jahrhunderts, die vielen Menschen den Aufstieg ermöglicht hat und die Mittelschichten
462 hat anwachsen lassen.

463 **Schlussfolgerungen**

464 Ich komme zur Ausgangsfrage zurück: Ist eine moderne Ökonomie ohne Wachstums-
465 zwang nicht mehr als ein Wunschtraum? Mein Fazit ist, dass die Frage für die ent-
466 wickelten Länder (Westeuropa, Nordamerika, Teile Ostasiens) anders zu beantworten ist
467 als für die Schwellen- und Entwicklungsländer. Das Problem in den entwickelten Län-
468 dern ist, dass die Wachstumszwänge mit den kapitalistischen Eigentumsverhältnissen
469 erhalten bleiben, das Wachstum *selbst* jedoch trotz der hochentwickelten materiellen und
470 institutionellen Infrastruktur aufgrund der sozialstrukturellen Bedingungskonstellation
471 zurückgeht und zukünftig ganz ausbleiben könnte. Weil „Unternehmertum“ hier immer
472 häufiger auf eine prekäre Existenz hinausläuft (Bühmann und Pongratz 2010), sind
473 immer weniger Menschen bereit, die Risiken einer unternehmerischen Existenz frei-
474 willig zu übernehmen. Darüber hinaus schrumpft mit der Alterung der Bevölkerung



475 auch das soziale Reservoir unternehmerischer Aufsteiger. Während die Nachfrage nach
476 Risikokapital faktisch abnimmt, nehmen die anlagesuchenden Finanzvermögen der
477 oberen Schichten zu. Die Folge ist ein struktureller Angebotsüberhang an den Kapital-
478 märkten, der zur Bildung von Finanzblasen führt und die wirtschaftliche Dynamik lähmt.
479 Die Interventionen der Staaten und Notenbanken nach 2008/09 haben die Inflationierung
480 der Finanzvermögen auf Dauer gestellt. Entstanden ist damit ein strukturelles Ungleich-
481 gewicht zwischen anlagesuchenden Finanzvermögen und der realen Nachfrage nach
482 Kapital, das nicht länger durch Marktkräfte überbrückt werden kann. Es bleibt dann nur
483 noch die Option einer expandierenden Staatsverschuldung, die an die Stelle der nicht
484 mehr funktionierenden Marktkräfte treten könnte, wie es Weizsäcker und Krämer (2019)
485 vorgeschlagen haben. Für die entwickelten Industrieländer jedenfalls wird es zunehmend
486 müßig, darüber zu diskutieren, ob weiteres Wachstum noch „wünschenswert“ ist, oder ob
487 „wir“ es uns unter ökologischen Gesichtspunkten noch „leisten“ können. Die wirtschaft-
488 liche Dynamik wird so oder so zurückgehen; die Möglichkeit einer langanhaltenden
489 Stagnation rückt in Reichweite. Eine kapitalistische Wirtschaft, die nicht mehr wächst,
490 könnte überdies nicht mehr einfach auf dem gleichen Niveau wie bisher weiterarbeiten.
491 Sie droht vielmehr, in eine Depressionsspirale zu fallen, was nur durch eine ständige
492 Ausweitung der Staatstätigkeit verhindert werden könnte. Die „degrowth“-Ökonomie
493 könnte zur Realität werden, ohne dass ernsthafte Maßnahmen zum Klimaschutz ergriffen
494 worden wären. Das ist kein Wunschtraum, sondern ein Albtraum.

495 Die zentrale Frage wird sein, wie man diese negative Dynamik aufhalten und nicht
496 rentable, aber ökologisch sinnvolle Produktionsprozesse und Dienstleistungen aufrecht
497 erhalten kann. Will man nicht alles auf die Karte der Verstaatlichung setzen, ist damit
498 letztlich die Eigentumsfrage aufgeworfen. Der Wachstums- und Gewinnzwang wurzelt,
499 wie ich ausgeführt hatte, in der eigentumsrechtlichen Trennung von Arbeitskraft und
500 Produktionsmitteln. Der Wachstumszwang – auch hier ist Marx zuzustimmen – kann
501 letztlich nur durch eine Veränderung der Eigentumsformen überwunden werden. Man
502 wird die Trennung zwischen Arbeit und Kapital nicht über Nacht rückgängig machen
503 können. Aber es empfiehlt sich, über eigentumsrechtliche Veränderungen nachzudenken,
504 um die gesellschaftlich zunehmend negativen Folgen dieser Trennung zu begrenzen und
505 Arbeit und Eigentum so eng wie möglich zusammenzuführen. Infrage kommen eine
506 Ausweitung genossenschaftlichen Eigentums (Schmale 2013), eine Weiterentwicklung
507 von Mitbestimmungs- und Beteiligungskonzepten, und eine Förderung des von Stiftun-
508 gen und Zuwendungen getragenen „dritten Sektors“. Verstärkte Staatsinterventionen
509 erscheinen trotzdem unabdingbar, etwa bei der Bekämpfung der Bodenspekulation oder
510 bei der Kontrolle „zu groß“ gewordener Banken und Unternehmen.

511 Auf Kapital wird man bis auf weiteres nicht verzichten können, gefordert ist jedoch
512 nur noch „geduldiges“, nicht an schneller und hoher Rendite orientiertes Kapital. Das
513 wird keineswegs das Ende des „Unternehmers“ bedeuten, im Gegenteil: Unternehme-
514 rum im sozialen und kommunalen Bereich wird immer mehr gefragt sein (Hulgard
515 2011). Auch der schon heute in der Managementliteratur gefeierte „Arbeitskraft-Unter-
516 nehmer“ (Voß und Pongratz 1998) wird weiterhin eine wichtige Rolle spielen: Gerade in



517 fortgeschrittenen Industriezweigen wie der IT-Branche besteht das wichtigste „Kapital“
518 der Unternehmen heute ohnehin in dem Wissen und den Kompetenzen der Mitarbeiter/
519 innen. Es ist auch nichts dagegen einzuwenden, dass die Gewinne aus erfolgreichen
520 Gründungen in angemessenem Ausmaß auch den Unternehmern selbst zufließen. Der
521 Rentier dagegen wird zu einer anachronistischen Figur. Gegen Sparen und den späteren
522 Verbrauch des Ersparten ist zwar nichts einzuwenden. Aber von der Vorstellung, dass
523 gespartes Geld nur „angelegt“ werden muss und sich dann von allein vermehrt, wird man
524 sich verabschieden müssen. Auch in fernerer Zukunft ist in den entwickelten Ländern
525 kaum mehr damit zu rechnen, dass Kapitalanleihen noch eine nennenswerte Rendite
526 abwerfen. Dem anlagesuchenden Kapital bleiben nur noch die Optionen der Aktien- und
527 Immobilienmärkte, aber gerade dort sind auch die Gefahr von Blasenbildungen und die
528 gesellschaftlichen Widerstände besonders groß. Wegen der voraussichtlich anhaltenden
529 Negativzinspolitik der Notenbanken wird der Finanzsektor stark schrumpfen, und das
530 wird eine weitreichende Umstellung des Lebensstils auch der vermögenden Mittel-
531 schichten bedeuten. Die von Keynes schon vor 80 Jahren formulierte Prognose einer all-
532 mählichen „Euthanasie des Rentiers“ gewinnt mehr denn je an Aktualität.

533 Anders die Situation in den Entwicklungsländern und in Schwellenländern wie
534 Indien, Brasilien, Russland oder Südafrika, in denen die institutionellen und infra-
535 strukturellen Rahmenbedingungen in den letzten Jahrzehnten deutlich verbessert worden
536 sind. Trotz der in diesen Ländern vielfach noch immer herrschenden extremen sozia-
537 len Ungleichheiten und der verbreiteten Korruption scheinen die oben beschriebenen
538 Wachstumsmotoren hier besser zu funktionieren, oder sie beginnen erst zu funktionie-
539 ren, wie anscheinend in Afrika. Vor allem aber wächst die Bevölkerung. Den Millionen
540 von Menschen in diesen Ländern, die auf eine Verbesserung ihrer Lage hoffen, wird die
541 Kritik am „Wachstumszwang“ weltfremd erscheinen. Aber gerade deshalb wird sich
542 die ökologische Frage hier in extremer Form stellen. Den in den Entwicklungsländern
543 und teils auch noch in den Schwellenländern anstehenden Wachstumsschub aus Grün-
544 den des Umweltschutzes zu unterbinden wäre weder möglich noch wünschenswert. Der
545 Zielkonflikt zwischen den sozialen und den ökologischen Folgen des Wachstums wird
546 sich also zuspitzen, ohne dass gegenwärtig eine Lösung in Sicht wäre. Aber in manchen
547 Schwellenländern, insbesondere in China, nähert sich die Konstellation trotz aktuell
548 noch hoher Wachstumsraten immer mehr jener der entwickelten Ökonomien an. Auch
549 die heutigen Schwellenländer werden es in nicht allzu ferner Zukunft mit den Problemen
550 der „reifen“ Länder zu tun bekommen, von denen die wirtschaftliche Gesamtdynamik ja
551 letztlich abhängt. Nicht heute, wohl aber auf mittlere Sicht ist damit zu rechnen, dass die
552 Überwindung des Wachstumszwangs zu einer globalen Herausforderung wird.

553 Literatur

554 Bührmann, A./Pongratz, H.J. (2010): Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger
555 Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung, Wiesbaden



- 556 ~~Deutschmann, C. (2008): Die Finanzmärkte und die Mittelschichten: der kollektive Budden-~~
557 ~~brooks-Effekt, in: Leviathan 36, 4, S. 501–517~~
- 558 Deutschmann, C. (2009): Soziologie kapitalistischer Dynamik. MPIfG Working Paper 09/5,
559 Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln
- 560 Deutschmann, C. (2011): A pragmatist theory of capitalism, in: Socio-Economic Review 9, 1,
561 S. 83–106
- 562 ~~Deutschmann, C. (2012): Die Dynamik des Konsums und die moralische Integration moderner~~
563 ~~Gesellschaften, in: Leviathan 40, 4, S. 517–535~~
- 564 Deutschmann, C. (2019): Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive, 2.
565 Auflage, Wiesbaden: Springer VS
- 566 Esser, H. (1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt/M
- 567 Freeman, C./Louca, F. (2001): As Time goes by. From the Industrial Revolutions to the Informa-
568 tion Revolution, Oxford
- 569 Gross, P. (1994): Die Multioptionsgesellschaft, Frankfurt/M
- 570 Hulgard, L. (2011): Social economy and social enterprise: an emergent alternative to mainstream
571 market economy, in: China Journal of Social Work 4, 3, S. 201–215
- 572 Kelley, D./Bosma, N./Amorós, J.E. (2011): Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report,
573 Babson College, Babson Park MA
- 574 Luxemburg, R. (1969[1913]): Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen
575 Erklärung des Imperialismus, Frankfurt/M: Verlag Neue Kritik
- 576 Maddison, A. (2001): The World Economy. A Millennial Perspective, Paris
- 577 Marx, K. (1988): Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie, Bd. 1, MEW-Gesamtausgabe
578 Bd. 23, Berlin
- 579 Merton, R.K. (1968): Social Theory and Social Structure, Enlarged Edition, New York
- 580 Miegel, M. (2010): Exit. Wohlstand ohne Wachstum, Berlin
- 581 Piketty, T. (2014): Capital in the Twenty-First Century, Cambridge/Mass
- 582 Schmale, I. (2013): Genossenschaften: eine traditionsreiche und zukunftsfähige Unternehmens-
583 form, in: Zeitschrift für Sozialökonomie 50, 176–177, S. 23–28
- 584 Snowdon, B. (2006): The Enduring Elixir of Economic Growth. Xavier Sala-i-Martin on the
585 wealth and poverty of nations, in: World Economics 7, 1, S. 73–130
- 586 Voß, G./Pongratz, H.G. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der ‚Ware
587 Arbeitskraft‘? in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 50, S. 131–158
- 588 Wallerstein, I. (1979): The Capitalist World Economy, Cambridge
- 589 Weizäcker, C.C. v./Krämer, H. (2019): Sparen und Investieren im 21. Jahrhundert. Die grosse
590 Divergenz. Wiesbaden: Springer
- 591 ZEW (2014): Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Mannheimer Unternehmenspanel:
592 Junge Unternehmen: Fakten, Analysen, Perspektiven 1, Mai 2014

AF1