

Drang und Zwang

Das Wachstum beginnt mit einer Summe Geld. Ein Betrieb schießt diese Summe für den Kauf von Arbeitskräften, Maschinen und Rohstoffen vor. Zwischen dem Betrieb und seinem Geldkapital vollzieht sich nun eine Kreisbewegung: Die Geldsumme, die nötig war, um produzieren zu können, kehrt nämlich um den Gewinn vermehrt vom Markt zurück in die Kasse des Betriebs, sobald er seine Waren losgeschlagen hat. Der Zusammenhang ist einfach:

Geld → Ware → Mehr-Geld

Mit dem Geldgewinn beginnt der Kreis von vorne. Weil der Geldbetrag dabei wächst, ist der Kreis eigentlich eine Spirale. Und genau das ist der Kern des Wachstums, das ist die Wachstumsformel. Das Unternehmen verkauft seine Waren und lukriert Gewinn. Durch den Verkauf kommt mehr zurück, als das Unternehmen ausgab, um die Waren herzustellen.

Der Geldvorschuss ist bekanntlich das Geschäft einer besonderen Branche. Banken, aber auch Pensionsfonds und Versicherungen investieren u. a. in Unternehmen, die Waren produzieren. Sie stellen ihnen Geld zur Verfügung. Die Banken und andere Investoren geben aus demselben Grund Geld, weshalb die Produktionsbetriebe Geld nachfragen: Sie wollen Geld vermehren und sind zugleich von der Konkurrenz dazu gezwungen.

Paradox genug, profitieren davon nicht zuletzt die Schuldner. Ein Betrieb, der nur sein Eigenkapital investiert, kann nämlich nicht so viel Gewinn machen wie einer, der zusätzlich das Geld von anderen dazu verwendet. Im Extremfall wird überhaupt kein Eigenkapital investiert. Das ist der Hebel des Kredits: Er vergrößert den Gewinn und macht so nicht nur die Gläubiger, sondern auch die Schuldner reicher. Freilich zahlt der Schuldner den Gläubiger dafür, dass er ihm Geld für den Zweck überlässt, daraus mehr Geld zu machen. Und zwar in Form von Zins und Aktiendividende.

Somit fließt der Geldüberschuss, den ein warenproduzierender Betrieb erzielt, anteilig retour an jene, die dem Betrieb den Vorschuss gaben, etwa die Investmentfonds oder die Banken. Der Rest geht in die Kassa des Betriebs.

Der Gewinn ist die Frucht der Geldwirtschaft. Doch er ist auch seine Nahrung: seine Stell- und Regelgröße. Das Ziel ist im System des Wachstums genau besehen nicht das allgemeine Wirtschaftswachstum, sondern vielmehr soll die Summe Geldes wachsen, die der Produktion in die Hand gegeben ist. Das freilich, wir kommen darauf zurück, zieht ein Wachstum der Gesamtwirtschaft zumeist nach sich.

Märkte steuern Märkte

Der Warenmarkt, so die gängige Ansicht, ist ein kluger Mechanismus. Er bringt Angebot und Nachfrage in Balance. Die übliche Idee: Wird von einer Ware mehr angeboten als gekauft, so verbilligt sie sich; in der Folge wird mehr davon gekauft und weniger davon produziert. So traut man dem Warenmarkt mitunter etwas zu, was er nicht tut — nämlich die Wirtschaft zu steuern.

Tatsächlich ist für die Gewinnmaschine sekundär, wie viel die Leute kaufen. Primär zählt, wie viel Gewinn dabei abfällt. Das ist ja das Motiv der Investition. Den Warenmarkt in seiner Gesamtheit steuert daher der Vergleich der Gewinnraten. Das ist das Geschäft von Banken und Börsen. In profitable Branchen und Betriebe wird investiert. Von den unrentablen dagegen zieht man Gelder ab. Dieser Mechanismus lenkt den Warenmarkt letzten Endes.

Zwar ist der Kredit- und Aktienmarkt bereits im 19. Jahrhundert das zentrale Nervensystem

des Wachstums, doch ist die immense Macht der Investoren eine geschichtlich junge Entwicklung. Denn erst im 20. Jahrhundert trennt sich das Eigentum in großer Dimension vom Management. Führten dereinst tyrannische Familienkaiser ihre eigenen Betriebe, so ist Betriebseigentum, notiert am Aktienmarkt, heute Handelsware wie andere auch.

In den 1960er-Jahren hatten Finanzinvestoren weniger Freiheiten als heute. Aus diesem Unterschied konstruieren manche eine »gute alte Zeit«. Deshalb wirkt es so, als würden Private-Equity-Fonds (die »Heuschrecken« der Boulevard-Debatten) gegen die Sitten einer Geldwirtschaft verstoßen. Es wundert nicht, dass eine schiefe Optik auch ein schiefes Bild ergibt. Besser ist es, die Dinge so zu sehen wie sie sind, denn gut war die alte Zeit beileibe nicht.

Die Maloche war in Henry Fords Fabriken nicht besser als in einer Maquiladora, also einem Montagebetrieb im heutigen Mexiko. Die Werke von Renault oder Fiat waren in den 1960er-Jahren nicht besser als irgendein Büro der New Economy heute ist. Die Arbeiter der Autowerke hätten sonst wohl nicht revoltiert. Auch ob ein Betrieb klein oder groß ist, ändert am sinnlosen Selbstzweck der Gewinnmaschine grundsätzlich nichts. Sweat-Shops sind nicht besser als ein Konzern. Ein Finanzhai ist nicht übler als eine Ich-AG. Der Finanzhai hat mehr Geld am Konto, das ist der einzige Unterschied.

Schuldlose Krisen

Das Wachstumsspiel ist gefährlich. Und zwar aus mehreren Gründen. Ein Problem sieht man sofort: das Verhältnis zwischen Gewinn und Erwartung. Erfüllt der Überschuss des Betriebs nicht, was Investoren sich erwarten, droht der Bankrott. Es wird anderswo investiert — unter der erwarteten Mindestrendite wird eben gar nicht produziert.

Solange das einen einzelnen Betrieb betrifft, tragen »nur« seine Beschäftigten den Schaden. Wenn aber die Betriebe eines ganzen Wirtschaftsraums die Mindestrendite nicht erreichen oder ein Wirtschaftsraum für die Betriebe keine entsprechenden Möglichkeiten bietet, dann heißt das nichts anderes, als dass ein gewisser 'Feil der Produktion am Gewinnziel scheitert. Das ist es, was wir eine Wirtschaftskrise nennen. Das Wachstum lahm, die Investitionen gehen zurück. Arbeitskräfte werden auf die Straße gesetzt, viele Einkommen sinken, der Konsum stagniert — Gewinne schrumpfen. Das zieht die Investitionen weiter abwärts. Ein Teufelskreis entsteht.

Nichts zeigt deutlicher, wie absurd das System des Wachstums ist. In einer Wachstumskrise könnten Menschen alles, was sie brauchen, produzieren. Das Wissen dazu ist vorhanden, die Rohstoffe, die Gebäude, auch die Maschinen. Dennoch schließen die Betriebe mangels Rentabilität. Da kennt das System des Wachstums keinen Kompromiss: Entweder wächst der Gesamtbetrieb einer Gesellschaft oder er macht dicht.

Wachse oder weiche

Die Frage bleibt, warum sich die Wirtschaft eigentlich in einem solchen Harnsterrad aus Wachstum und Investition bewegt. Ganz offensichtlich ist Wachstum typisch für die Geldwirtschaft. Keine andere Form der Wirtschaft kennt es in diesem Maß. Der OECD-Ökonom Angus Maddison schätzt das globale Wirtschaftswachstum pro Kopf für die langen Jahrhunderte vor dem Kapitalismus auf magere 0,05 %. Vor dem Jahr 1000, so Maddison, hat sich die Wirtschaft pro Kopf überhaupt nicht vergrößert.

Erst mit der industriellen Revolution im 19. Jahrhundert zieht die globale Wachstumsrate deutlich an — zwischen 1820 und 1870 beträgt sie 0,54 % pro Kopf. In den Jahren von 1950 bis 1973 steigt die Rate des globalen Pro-KopfWachstums auf 2,91 %. Zwischen 1973 und 2003 geht sie im

Durchschnitt wieder auf 1,56 % zurück. Bezogen auf die ganze Wirtschaft verläuft die Entwicklung ähnlich. Die Wachstumsrate der gesamten Wirtschaft beträgt von 1950 bis 1973 4,9 % und fällt im Zeitraum von 1973 bis 2003 auf 3,17 %.²

Allerdings verzerrt der Blick auf die Wachstumsraten der gesamten Wirtschaft das Bild der Dynamik, die dahintersteckt. So hat sich die Geldwirtschaft schon im 18. Jahrhundert rasant entwickelt. Nur durchpflügte sie damals noch ein träges Meer traditioneller Naturalwirtschaft und kleinhandwerklicher Warenproduzenten. Der Wirtschaftsmotor lief zwar auf vollen Touren und seine sozialen Wirkungen waren entsprechend groß, dennoch stellte er nur einen kleinen Teil der Wirtschaftsleistung insgesamt.³

Dabei muss man sich vor Augen halten, welchen Wirtschaftszuwachs 2 % eigentlich bedeuten. Verdoppelt sich bei einer solchen Wachstumsrate doch der gesamte Reichtum einer Gesellschaft — freilich, nur in Geld gemessen — alle 35 bis 40 Jahre. Weil der Wirtschaftskuchen langfristig zunimmt, gehen die Zuwachsraten allerdings zwangsläufig zurück; Je größer der Kuchen, desto geringer ist der Anteil, den der Zuwachs ausmacht. Wenn ein Kuchen aus zehn Stücken — wir nehmen das als Zahlenbeispiel — um ein Stück zulegt, dann beträgt seine Wachstumsrate 10 %. Hat der Kuchen aber hundert Stück, dann ist das gleiche absolute Wachstum um ein Stück relativ gesehen sehr viel geringer, nämlich nur mehr 1 %.

Soll die Zuwachsrate gleich bleiben, was man gemeinhin auch erwartet, dann müsste die Wirtschaft, absolut gemessen, von Jahr zu Jahr stärker wachsen, egal wie groß sie schon ist. Das ist offenbar absurd und ein solches exponentielles Wachstum hat tatsächlich niemals existiert. Die Folge dieses Denkens ist nichts weniger als verheerend: Die Gesellschaft droht, obwohl sie reicher wird, immer mehr zu verarmen — gerade weil sie so reich ist. Man könnte meinen, jemand verdurstet, während er an einem kühlen Bergbach sitzt.

Das System des Wachstums erfasst erst im 19. Jahrhundert den größten Teil der Welt und wird zum unhinterfragten Standard. Doch wie kam es dazu? Solange Menschen produzieren, um konkrete Bedürfnisse zu befriedigen, solange bleiben Bedürfnis und Produktion in Balance. Ist jedoch das Motiv, etwas zu produzieren, der Geldüberschuss, wird aus Produktion ein Selbstzweck. Aus Geld soll mehr Geld werden. Der Umschlagspunkt liegt also dort, wo das historisch ältere Gewinnmotiv sich die Produktion selbst in großem Stil unterwirft.

So kam die Idee endlosen Wachstums in die Welt und die Welt wurde nach dieser Idee ausgerichtet. Was immer produziert wird, unter dem Diktat des Geldgewinns dient es nicht mehr unmittelbar dazu, dass Menschen bekommen, was sie brauchen, sprich Bedürfnisse befriedigt werden, sondern die Produktion wird Instrument für etwas anderes. Dafür nämlich, das eingesetzte Geld zu mehren. Bedürfnisbefriedigung wird Nebensache, das Hauptprodukt ist Geld. Gemacht wird nicht, was machbar ist; gemacht wird das, was finanziert wird.

Das ist kein System des Eigennutzes, des Egoismus oder des persönlichen Vorteils. Schon gar nicht ist es ein System der Gier. Menschen suchen ihren Vorteil immer dort, wo ihn die Gesellschaft bittet. Die Gelegenheiten dafür unterscheiden sich historisch jedoch gewaltig. In einer Geldwirtschaft liegt im Geld der Vorteil.

Gier gibt es in jeder Gesellschaft — mehr oder weniger. Damit hat der Gewinn, die endlose Jagd nach Überschuss nicht wesentlich zu tun. Der Gewinn ist jene Summe Geldes, die nicht in den Konsum fließt, sondern in die Produktion. Sie wird per Investition allen entzogen, inklusive dem Unternehmer, dem Börsenmakler oder seinem Chef. Wenn das »Gier« ist, dann zielt sie jedenfalls nicht auf persönliche Bereicherung. Eher schon geht es um eine sonderbare Art von Askese.

Es sieht so aus, als würden die Mönche des Wachstums dabei nach persönlichem Vorteil streben. Tatsächlich versuchen sie nichts weiter, als eine höhere Stufe in der Hierarchie zu erklimmen, die der sinnlose Selbstzweck des Wachstums ihnen setzt. Denen oben geht es besser — wenigstens finanziell; materiell nicht unbedingt. Denen unten geht es schlecht, keine Frage. Doch beruht dieser Selbstzweck nicht auf dem Streben nach persönlichem Vorteil. Umgekehrt.

Dieses Streben dient der Gewinnmaschine. Und die Gewinnmaschine dient sich selbst. Frank Stronach hat den Kapitalismus nicht erfunden. Der Kapitalismus hat Frank Stronach erfunden.

Das System der Spaltungen

Dieser Selbstzweck-Mechanismus des Kapitalismus kann erst in die Gänge kommen, wenn das wichtigste Gut von allen zu einer Ware wird: die menschliche Lebenszeit. Der Mensch, sobald er sich in einen Lohnarbeiter verwandelt, wird zum Ding. Lebenszeit erhält abstrakten Wert. Auf einmal wird sie in Geld gemessen. Doch nicht nur das; wir tun uns das auch noch selber an. Wir verkaufen unsere Arbeitskraft und spalten uns dabei gewissermaßen in zwei Teile. Der eine, das »Ich«, verkauft den anderen, die »Ware Arbeitskraft«. Besser gesagt, er vermietet sie.

Absurd. Die Ware Arbeitskraft geht jene Zeit lang, die der Arbeitsvertrag festschreibt, in das Eigentum des Unternehmers über. Der nutzt die Arbeitskraft des anderen, solange der Vertrag es ihm erlaubt. Freilich, das Arbeitsverhältnis ist Gegenstand ständigen Konflikts. Denn kein Vertrag kann je fixieren, wie intensiv die Arbeit exakt sein soll.

Absurd mag es sein, doch es funktioniert. Denn so wird die Fähigkeit, selbst zu produzieren, zum Eigentum eines anderen. Zugleich vermeidet Lohnarbeit das Defizit der Sklaverei, nämlich dass der Herr den Sklaven gänzlich erhalten muss, aber doch nur einen Teil seiner Arbeitskraft erpresst. Arbeiter hingegen versklaven sich selbst — so wird Herrschaft effizient. Der Herr wird Unternehmer.

Sobald sich die Gesellschaft (schematisch gesprochen) in diese beiden Gruppen, Unternehmer auf der einen, Arbeiter auf der anderen Seite, trennt, tritt eine völlig neue Wirtschaftsform ins Licht. Es bilden sich Betriebe, die -verkörpert durch den Unternehmer - eine bestimmte Wertmenge einsetzen, um Zugriff auf Arbeitskraft und Arbeitsprodukte (Maschinen, Fabrikhallen etc.) zu bekommen. Arbeit und Wirtschaftsmittel werden dazu benutzt, um Waren herzustellen. Waren werden auf Märkten abgesetzt, um Wert wieder in Geld zu verwandeln. Das ist die Wachstumsformel in Aktion.

Der Kapitalismus trägt die Spaltung in sich: Nicht nur zwischen Management und Belegschaft, sondern auch aufgrund der Konkurrenz. Lohnabhängige bspw. konkurrieren am Arbeitsmarkt gegeneinander, bei jedem Bewerbungsschreiben steht die Konkurrenz im Hintergrund, und wohl auch bei den meisten beruflichen Begegnungen. Oft steht sie sogar deutlich im Vordergrund.

Selbst Konsument und Verkäufer konkurrieren. Wenig geben, viel bekommen — das wollen beide. Doch beides zugleich ist unmöglich. Konsument und Verkäufer sind deshalb Gegner und konkurrieren um den Vorteil. Was der eine bekommt, verliert der andere. Natürlich konkurrieren auch Unternehmer, denn sie können sich ihrer ökonomischen Existenz ja niemals sicher sein. Wer von ihnen nicht wächst, muss weichen.

Konkurrenz zerstört. Das ist die eine Seite. Unrentable Betriebe fegt sie vom Markt. Sie zwingt dazu, sich ständig anzupassen. Tradition und Brauchtum haben am Markt zumeist nicht lange Bestand. Die andere Seite aber ist, dass die Konkurrenz zu neuen Schöpfungen anspornt. Eine »schöpferische Zerstörung« sah der Ökonom Joseph Schumpeter dabei am Werk. Doch sollte man sich nicht täuschen, denn diese Kreativität reicht bis zur Vernichtung nicht nur von Lebensperspektiven.

Perverse Kreativität

Diese besondere Art von Kreativität, wie sie typisch für das System des Wachstums ist, konzentriert sich im Management. Denn hier liegt der Schlüssel, um Geldüberschuss abzuschöpfen. Kreativ sein heißt: Wie kann ich aus anderen das Maximum herausholen? So zahlreich die Antworten auch sind, die Grundmethode bleibt letztendlich gleich. Das Management zwingt die Arbeiter.

Und zwar dazu, länger und intensiver zu arbeiten als sie das täten, wenn sie für ihre eigenen Zwecke und aus freien Stücken wirtschafteten. Je kürzer ein Arbeiter für sich selbst produziert, desto

länger dient er dem Unternehmer und desto größer ist dessen Überschuss. Erst wenn die Arbeitskraft ihre eigenen Kosten eingespielt hat, erzeugt sie Gewinn. Ab dann beginnt die Arbeit, die nicht bezahlt wird. Sie verbucht der Unternehmer, nach diversen Abzügen, als Gewinn.

Der US-amerikanische Konzern »Wal-Mart« etwa verdankt genau dieser Strategie seine weltweite Führung im Einzelhandelssektor.⁵ Er dehnt erstens den Arbeitsdruck so weit es geht aus. Wer bei »Wal Mart« eine Gewerkschaft aufbauen will, wird gefeuert. »Unangemessene Kleidung« oder »Schwätzen während der Arbeit« gelten als Kündigungsgründe. Bis dato hat keine einzige Klage gegen den Konzern in den USA gefruchtet. »Wal Mart« versucht zweitens, die Arbeitszeit möglichst auszudehnen und die Löhne abzusenken. Drittens bietet er seine Produkte so billig an wie möglich. Von China über die USA bis Skandinavien kann »Wal Mart« preislich punkten. Damit schlägt er Konkurrenten aus dem Feld und steigert seinen Umsatz — und damit wächst auch der Geldüberschuss, der »Wal Mart« weiteres Wachstum erlaubt.

So kommt »Wal Mart« wie jeder andere Großkonzern auch, in den Genuss von sogenannten Größeneffekten. Je umfangreicher ein Betrieb produziert, desto niedriger sind seine Stückkosten. Allerdings ist eine Fabrik, die 1000 PCs pro Stunde herstellen kann, erst rentabel, wenn die 1000 PCs auch binnen einer Stunde verkauft werden können. Reicht der Marktanteil dafür aus, so gehen weitere Vorteile damit einher. Größere Betriebe können es sich leisten, kleinere Unternehmen mit Dumpingpreisen vom Markt zu drängen. Ökonomisch sitzen sie einfach am längeren Ast.

Konkurrenz erzwingt also Wachstum. Bleibt allerdings die Frage, warum ein Betrieb Gewinn einfahren muss, um im Konkurrenzkampf zu bestehen. Die Antwort ist einfach: Nur so kann er seine Maschinen, Gebäude und Abläufe modernisieren; Arbeiter mit höheren Qualifikationen einstellen; den Werbeaufwand steigern; in die Forschung investieren; seinen Standort dorthin verlagern, wo es für ihn am günstigsten ist. Der Gewinn dient nur zum geringen Teil den Yachten und den Feriendomizilen der Chefs. (Wenngleich diese Ausgaben auch nicht gering sind). Zum größten Teil wird der Gewinn wieder in Unternehmen oder Wertpapiere investiert, um weiteren Überschuss zu erzielen.

Ökologisch entscheidend ist dabei, dass gewinnträchtige Betriebe in die Steigerung der Produktivität investieren. Nur mit neuen Maschinen und Produktionsmethoden kann ein Betrieb mehr Waren (Güter, Dienstleistungen) in kürzerer Zeit herstellen. So schlägt ein Unternehmer zwei Fliegen mit einer Investition. Einerseits kann er Waren billiger anbieten als die Konkurrenz und sie vielleicht sogar vom Markt verdrängen. Verbilligen die neuen Maschinen und Produktionsmethoden die Waren stark, kann er andererseits zu einem Preis anbieten, der seinen Gewinn über den Durchschnittsgewinn der Branche hebt.

Wachstum erzwingt Wachstum

Die Investition ist die typische »Konsumform« im System des Wachstums und sie bildet ihre Triebkraft. Wellen von Investitionen stoßen im klassischen Fall das Wachstum an. Vermehrte Investitionen schlagen gleich mehrfach als neue Nachfrage zu Buche: Sie erhöhen die Nachfrage nach Arbeitskraft und so auch die Löhne, die den Warenabsatz steigern. Schließlich steigern die Investitionen die Nachfrage nach Maschinen, Technologien, Gebäuden und so fort.

»Kapitalisten geben aus, was sie bekommen; und bekommen, was sie ausgeben«, bringt Joan Robinson diesen Zusammenhang vereinfacht auf den Punkt.' Die Investition treibt den Gewinn und so auch das Wachstum an. Freilich, die Endnachfrage bleibt ihr Fundament. Kauft niemand Autos, macht auch eine Autofabrik keinen Sinn. Aber der Grund für eine Autofabrik ist nicht, dass Leute Autos kaufen wollen, sondern der Gewinn, den der Autoverkauf verspricht.

Genauer betrachtet ist die Beziehung von Investition und Endnachfrage nicht so einfach, wie sie wirkt. Die Waren, die das System des Wachstums auf den Markt wirft, tragen den Geldgewinn gewissermaßen bereits in sich. Deshalb werden sie produziert. Allerdings müssen sie den Überschuss

im Verkauf erst realisieren, andernfalls ist das Ziel der Produktion verfehlt. Gewinn muss zu Buche schlagen und darf nicht nur im Kopf des Unternehmers existieren.

Und hier liegt ein Problem. Die Endnachfrage nämlich ist dafür gesamtwirtschaftlich gesehen in jedem Fall zu gering. Wären die Löhne und der Geldwert der Waren gleich, reduzierte sich der Gewinn auf null. Woher aber kommt dann das Geld für den Geldüberschuss, für den Gewinn einer Wirtschaft, wenn nicht aus den Löhnen? Aus den Luxuskäufen der Überschussbesitzer kann es nicht stammen. Auch das würde den Geldüberschuss im Ganzen annullieren. Und irgendeine Extramenge Geld, die alle zur Verfügung hätten, würde bloß allgemein die Preise heben.

Des Rätsels Lösung ist, dass fiktiver Überschuss durch Kredit gebildet wird. Den kann eine Bank geben, weil sie mehr Geldeinlagen hält, als sie in der Regel ausbezahlt. Sie verleiht eine Summe Geld gleich mehrmals, über Sichteinlagen, d. h. durch reine Buchung. Das System des Wachstums tut auf diese Weise so, als hätte es schon, was es will: mehr Geldgewinn als investiert worden ist. Die Kredite an die Unternehmen finanzieren schließlich Käufe (Investitionen), die den Überschuss der gesamten Wirtschaft realisieren.

So schöpft erst der Kredit das Geld, das sich dann auch in realen Geldgewinn verwandelt. Allerdings wird dieses Geld überhaupt nur per Kredit vorgeschossen, weil Gewinn erwartet wird. Und genau deshalb wird dieses Geld, der Kredit, auch »nachgefragt«. Kredit ist deshalb Geld, das seinen Preis hat. (So wie alles in der Geldwirtschaft.) Dieser Preis heißt Zins.

Damit kommen wir zum Ausgangspunkt zurück. Die Gewinnmaschine schließt sich kurz, denn das Bedürfnis nach Gewinn erschafft ja den Kredit. Und der Kredit erzwingt seinerseits neue Investition zum Zwecke weiteren Gewinns. Der Kreis, der sich damit schließt, verhärtet sich immer mehr: Wachstum erzwingt Wachstum.⁷

Das Ganze und seine Teile

Was versetzt den Unternehmer aber überhaupt in die Lage, Gewinn für sich abzuzweigen? Kehren wir thematisch noch einmal auf den Arbeitsmarkt zurück. Die Leute, die dort Schlange stehen, besitzen keine Wirtschaftsmittel. (Zumindest nicht in größerem Umfang.) Sie sind davon abhängig, dass jemand anderer ihre Arbeitskraft kauft. Unter welchen Bedingungen das geschieht, diktieren die Unternehmen, und zwar so, dass sie in der Regel auf ihren Gewinn kommen.

Das war der letzte Puzzlestein. Damit haben wir das Rätsel Wachstum im Grunde auch gelöst. Die Anwesenheit von Konkurrenz erzwingt, dass es Überschüsse gibt. Überschuss entsteht, wenn die Arbeiter länger arbeiten, als nötig wäre, um sich, ihre Kinder und ihre Chefs zu versorgen. Die Überschüsse werden investiert. Damit wächst die Produktion im Ganzen. Jeder Betrieb ist daran interessiert, ein Maximum an Waren so teuer wie möglich abzusetzen. Wachsen die Betriebe auf diese Weise und in Summe, so wächst auch die gesamte Wirtschaft, die diese Betriebe bilden.

Gesetzt den Fall, die Wirtschaft wächst nicht insgesamt. Einzelne Betriebe könnten dennoch wachsen, wenngleich nur für eine gewisse Zeit. Das Endresultat wäre ein Monopol. Die Großen fressen die Kleinen, bis der Größte alle schluckt. Bei einem absoluten Monopol entfielen der Wachstumszwang. Der Sowjetstaat z. B. war sozusagen der einzige Unternehmer in seinem Wirtschaftssystem. Prinzipiell hätte er das Wachstum reduzieren oder gänzlich stoppen können.

Von Vorteil ist ein Monopol nur für das Unternehmen — und nicht für andere. Für die Umwelt nicht, weil ein Monopol nach Lust und Laune natürliche Ressourcen vergeuden könnte. Doch auch für die Arbeiter nicht, denn sie könnten nicht mehr von einem Unternehmer zum anderen wechseln. Und der Monopolist hätte es zudem in der Hand, ihre Konsumgüter nach Belieben zu verteuern.

Wachstum ist nicht nur Zwang

Die Wachstumsmedaille hat allerdings noch eine zweite Seite. Sie besteht nicht nur aus Zwang. Wenn die Konkurrenz die Unternehmen vorwärts peitscht, dann ist der Gewinn so etwas wie ihr Zuckerbrot. Allerdings ist dieses Zuckerbrot von einer besonderen Qualität. Es macht nicht satt, und gerade deshalb macht es unersättlich. Denn das Geld hat eine schlechte Eigenschaft: Es ist abstrakt, bar jeder konkreten Qualität. Wir meinen hier Geld als solches. Egal, ob Münzen, Papier oder als Kontobuchung.

Das System des Wachstums bewegt sich auf dem Boden einer Geldwirtschaft: Alles, was man braucht, um zu produzieren, muss man kaufen. Jede einzelne Arbeitskraft alle Maschinen, jeder beliebige Rohstoff ist ein Kostenfaktor und damit ein Minusposten in der Betriebsbilanz. Und alles, was produziert wird, muss man verkaufen. Im System des Wachstums ist Geld das Bindeglied der Wirtschaft, das Medium der Gesellschaft, ja, die Gesellschaft selbst in dinglicher oder symbolischer Gestalt. Daher Geldwirtschaft.

Was wir zu zeigen versuchten war, dass ohne Überschuss und ohne Geldgewinn ein Unternehmen in der Konkurrenz der Geldwirtschaft nicht lange bestehen kann. Freilich wird die Konkurrenz damit zu einer Prophezeiung, die sich selbst erfüllt. Niemand ist sicher davor, dass der andere ihn nicht übervorteilt; das liegt im Wesen eines Marktes. Aus diesem Grund streben alle nach Geldgewinn und werfen jene aus dem Rennen, die dieses Spiel nicht beherrschen.

Doch das ist nur die eine Hälfte der Geschichte. In einer Geldwirtschaft macht Produktion ohne Geldüberschuss auch gar keinen Sinn. Genau das drückt die Formel aus:

Geld → Ware → Mehr-Geld

Der Geldgewinn zeigt an, ob ein Unternehmen erfolgreich ist oder nicht; und er zeigt das Ausmaß des Erfolgs. Ein Betrieb mag die Umwelt verpesten, Unsinn produzieren, Arbeiter schlecht behandeln, egal — in einer Marktwirtschaft zählt allein der Verkauf, der einen Überschuss in Geld einbringt. Zeigt die Betriebsbilanz ein Plus, heißt das Erfolg.

Die Produktion der Geldwirtschaft zielt damit tendenziell ins Endlose. Ihr Ziel und Maß besteht darin, einen Geldüberschuss zu erwirtschaften — doch der Überschuss kann immer steigen. Wenn aus 100 Euro 1000 Euro werden, so ist das gut. 10.000 Euro sind mit Sicherheit noch besser; und immer so fort. Auch die Gewinnrate ist umso besser, je höher sie ist und in je kürzerer Zeit sie realisiert wird.

Es gibt deshalb, wie der Ökonom Hans-Christoph Binswanger sagt, nicht nur einen Wachstumszwang, sondern auch einen Wachstumsdrang. Beide zusammen bewirken, dass die Wirtschaft wächst.

Einzig die Sättigung konkreter Bedürfnisse hemmt das Wachstum absolut. Wer satt ist, hört auf zu essen. Der Hunger kehrt zwar wieder, doch dieses Bedürfnis kennt seinen eigenen Rhythmus; egal ob jemand viel isst oder wenig. Mehr als ein Magen aufnimmt, kann ein Mensch nicht essen

»Eine solche Sättigung ist allerdings nur für natürliche Personen — für die Haushalte — vorstellbar, nicht für die juristischen Personen, die Unternehmungen. Während die Zunahme der Anzahl der natürlichen Personen in der Welt sinkt, nimmt die Anzahl der juristischen Personen und ihr Umfang ständig zu. Diese »emähren« sich durch Investitionen. Für diese »Emährung« gibt es keine Sättigung. Im Gegenteil: Je umfangreicher die Unternehmungen werden, umso mehr »Nahrung«, d. h. umso mehr Investitionen benötigen sie, um am Leben zu bleiben. ... Das Streben nach immer mehr Geld ist daher nicht durch die Bedürfnisse nach realen Gütern begrenzt.«⁸

Wachstum und Verbrauch

Nennen wir es das ökologische Gewerkschaftsdilemma. Das sieht wie folgt aus: Die Lohnpolitik einer Gewerkschaft ist, wo sie kann, an der Produktivität orientiert. Das war die gängige Praxis in den 1960er- und 1970er-Jahren. Das heißt, die Löhne sollen im selben Ausmaß steigen wie die Produktivität. Wächst der Wirtschaftskuchen, dann wird auch das Stück größer, das die Arbeiter verzehren. Ansonsten würden die neuen Kuchenstücke ganz am Teller der Unternehmer landen.

Das Verhältnis, in dem Gewinn und Lohn sich verteilen, tastet die produktivitätsorientierte Lohnpolitik nicht an. Dennoch bekommen in absoluten Zahlen alle mehr. Sozial dämpft das Konflikte. Ökologisch aber gerät es zum Desaster. Denn mit höheren Löhnen kann man mehr kaufen. Mehr kaufen heißt in der Regel auch: mehr verbrauchen. Steigt der Warenkonsum, so verlängern sich im Schnitt auch die Wege der Transporte, es wächst der Ressourcenverbrauch im Zwischenhandel und so fort. Eine Win-Lose-Situation: Was die Arbeiter freut, geht auf Kosten der Natur.

Erstreiten die Gewerkschaften nicht nur höhere Reallöhne, sondern auch eine kürzere Arbeitszeit, so verschlimmert sich das Dilemma noch. Kürzere Arbeitszeiten mit Lohnausgleich bedeuten, dass sich der reale Stundenlohn erhöht. Es erhöhen sich damit also die Arbeitskosten. So verstärkt sich in gleichem Maß der Druck, die Produktivität zu steigern, indem man mit Maschinen Arbeit einspart.

Kürzt man zugleich mit der Arbeitszeit die Löhne, so hat nicht nur der Unternehmer, sondern auch der Arbeiter ein Problem. Denn das führt viele Menschen tiefer in die Armutsfalle und öffnet die Schere zwischen Arm und Reich zusätzlich. Deshalb ist ja auch die Form der Kurzarbeit, auf die eine Fabrik umstellt, wenn der Absatz gerade einmal nicht ausreicht, um die Kapazitäten auszulasten, nicht beliebt.

Nehmen wir an, wir verkürzen die Arbeitszeit für alle Arbeiter. So könnten trotz gesteigerter Produktivität und konstantem Output alle wie zuvor beschäftigt bleiben. Doch hätte der Unternehmer weiterhin ein Problem. Denn eine Arbeitszeitverkürzung steigerte die Arbeitskosten, selbst wenn er den Lohnverlust nicht ausglich.

Verdoppelt sich z. B. die Produktivität, so müsste man die Arbeitszeit um die Hälfte kürzen. Gibt es keinen Lohnausgleich, so zahlt der Unternehmer zwar den gleichen Lohn wie zuvor, allerdings muss er nun für zwei Arbeiter Sozialversicherung bezahlen. Hinzu kommt, dass zwei Personen auch Zeit benötigen, um sich zu koordinieren — Arbeitszeit, die der Unternehmer sich bei einer Vollzeitbeschäftigung erspart.

Und schließlich wäre dieser Ausweg für die Unternehmer insgesamt ein beschränkter. Zwar könnten die Betriebe Arbeitslose anstellen. Wird die Arbeitszeit aber allgemein verkürzt, so könnte man früher oder später das Produktionsvolumen der Gesellschaft nicht mehr erweitern.

Sozial vernünftig wäre es, jede Steigerung der Produktivität in vermehrte Freizeit umzusetzen. Wenn das die erklärte Politik ist und auch durchgesetzt werden könnte, so käme dies aus der Sicht des Unternehmers einem Verbot, die Produktivität zu steigern, gleich — jedenfalls bei (vollem) Lohnausgleich. Das Ziel eines Unternehmers ist ja nicht, den Zeitwohlstand zu steigern — sondern den Geldgewinn. Die Produktivität ist nur ein Mittel für diesen Zweck. Eine deutliche Arbeitszeitverkürzung würde das Wachstum stoppen und den Geldgewinn annullieren.

»Einer der Mythen des Kapitalismus, der sich am längsten hält ist, dass er die Plackerei des Menschen verringert hat«, sagt Julius B. Schor." Tatsächlich ist es eher umgekehrt: Im System des Wachstums wird die Arbeit deutlich intensiver. Und sie dauert länger als je zuvor. Für einen Vergleich muss man in Europa 500 Jahre zurückgehen, also in eine Zeit, wo das System des Wachstums seine Bahn erst begann. Verschiedene historische Quellen zeigen, dass Bauern im Mittelalter etwa 120 bis 150 Tage pro Jahr »gearbeitet« haben. (Tatsächlich gab es damals keine »Arbeit« im heutigen Sinn als eine strikt abgegrenzte Lebenssphäre mit eigenen Verhaltenszwängen.) Selbst untergeordnete Arbeitskräfte im England des 14. Jahrhunderts arbeiteten offenbar nur 175 Tage. Dazu kommt, dass im Mittelalter selbst die Arbeitstage recht geruhsam waren: mit vielen Ruhepausen bis hin zum Nickerchen und ohne jede

Kehren wir zurück zum System des Wachstums. Die Arbeitszeit zu verkürzen würde den mittelalterlichen Zeitwohlstand im Ansatz wiederherstellen. Die Arbeitszeit wurde im 20. Jahrhundert nur in den ersten Jahrzehnten reduziert.¹⁰ Seit den 1970er-Jahren hat sich die Produktivität ungefähr verdoppelt." Man könnte also, was man damals produzierte, heute theoretisch in halber Zeit herstellen. Eine 20-Stunden-Woche für alle wäre so gesehen möglich. Die Arbeitszeit wurde aber nicht weiter reduziert, sondern vielfach wieder ausgedehnt.

Doch wäre der Effekt wachsender Freizeit im System des Wachstums ökologisch nicht notwendig positiv. Man spricht nicht zufällig von einer »Freizeitindustrie«, welche die Arbeiter und Arbeiterinnen in ihrer Freizeit mit der Ware Abwechslung versorgt. Das jedenfalls war bisher der Effekt kürzerer Arbeitszeiten. Im Park spazieren zu gehen, ist ökologisch genauso unbedenklich wie eine Runde im Gemeindebad zu schwimmen. Auch eine öffentliche Bücherei spart Ressourcen im Vergleich zum Internet. Jeder Privatkonsum aber steigert den Verbrauch über solches Maß.

Im System des Wachstums kommt ein Unglück selten allein. Steigt die Produktivität, so werden die Waren billiger. Wenn die Gewerkschaft erfolgreich war, so haben die Arbeiter zugleich auch mehr Geld zur Verfügung. Somit kaufen die Arbeiter nun in der Regel deutlich mehr — und die Umweltbelastung steigt.

Nicht nur der Effekt der steigenden Produktivität ist ökologisch desaströs. Auch die Art, wie sich diese Produktivität erhöht, hat fatale Konsequenzen. Das System des Wachstums steigert die Produktivität nämlich v. a. auf zwei Arten: durch den Einsatz von Maschinen und durch eine verstärkte Arbeitsteilung zwischen den Betrieben. Beide Wege sind ressourcenintensiv. Die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung vervielfacht im Unterschied zur innerbetrieblichen Arbeitsteilung den Transport. Und mehr Maschinen benötigen mehr Antriebsenergie.

Mehr Maschinen zu erzeugen und zu liefern benötigt aber auch mehr Rohstoffe und Energie. Ebenso wie die Herstellung von mehr Transportmitteln. Das Wachstum wird zu einem Kreis der Selbstverstärkung, wenn die Produktivität v. a. durch Maschineneinsatz gesteigert wird; Verbilligen sich nämlich aus diesem Grund die Maschinen selbst, so wird es umso attraktiver, die Produktivität durch Maschinen-Einsatz zu erhöhen.

Dass neue Maschinen produktiver sind als die alten, heißt in der Praxis, dass sie eine größere Warenmenge in derselben Zeit herstellen. Das System des Wachstums lastet eine Maschine immer aus. Andernfalls ist der Geldgewinn nicht maximal. Jeder Stillstand ist ein Verlust und ein Nachteil gegenüber der Konkurrenz.

Außerdem steigt, je langsamer eine Maschine ihre Kosten einspielt, das Risiko der Investition. Führt ein Konkurrent noch produktivere Maschinen ein und bietet billiger an, so hat man selbst das Nachsehen. Je rascher der technische Fortschritt, umso höher wird dieser Druck. Deshalb ist es bei steigender Produktivität im System des Wachstums keine Option, dieselbe Warenmenge zu produzieren wie zuvor. Ähnlich verhält es sich mit einer allgemeinen Verkürzung der Arbeitszeit. Was sozial und ökologisch gut wäre, zählt nicht viel —Hauptsache, der Gewinn steigt.

Ziehen wir ein Resümee. Wachstum ist die Wurzel des ökologischen Problems. Die Geldwirtschaft vereitelt eine Trendumkehr. Die (in Geld gemessene) Wirtschaftsmasse drastisch zu reduzieren, würde heißen, die Geldwirtschaft insgesamt aufzugeben. Das geht nicht, ohne ihre Macht- und Besitzstrukturen tiefgreifend zu verändern. Und die sind nicht nur in unseren Beziehungen, sondern auch in unseren Köpfen verankert.

Nehmen wir einmal an, wir könnten trotz Geldwirtschaft ein ökologisch tragfähiges Verbrauchsniveau erreichen. Selbst dann wäre sie immer noch im Weg. Die Geldwirtschaft würde ihren Wachstumstrend alsbald fortführen und den Verbrauch früher oder später neu in die Höhe treiben. Das System des Wachstums lässt also weder zu, den Verbrauch deutlich zu reduzieren, noch erlaubt es uns, den Verbrauch konstant niedrig zu halten.

Anmerkungen:

1 Maddison, A. (2007a): *Contours of the world economy, 1-2030 AD. Essays in macroeconomic history.* Oxford, New York, S. 71

2 a. a. O., S. 71

3 Kidron, M. (2002): *Failing growth and rampant costs: two ghosts in the machine of modern capitalism.* *International Socialism* 96.

4 Afheldt, H. (1994): *Wohlstand für niemand? Die Marktwirtschaft entlässt ihre Kinder.* München, S. 19ff.; Reuter, N. (2000): *Ökonomik der »Langen Frist«.* Zur Evolution der Wachstumsgrundlagen in Industriegesellschaften. Marburg, S. 388

5 de Brunhoff, S. (2006): *Finance, capital, ecats.* In: de Brunhoff, S.; Chesnais, E.; Duménil, L.; Lévy, D.; Husson, M. (Hg.): *La finance capitaliste.* Presses Universitaires de France, Paris, S. 59

6 zit. in Storper, M.; Walker, R. (1989) : *The capitalist imperativ: territory, technology, and industrial growth.* New York, Oxford, S. 41

7 vgl. Heinrich, M. (2001): *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition.* Münster, S. 300ff.; Harvey, D. (2006a): *Limits to capital.* Verso, London, New York, S. 95

8 Binswanger, H.-C. (2006): *Die Wachstumsspirale. Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses.* Marburg, S. 353f.

9 Schor, J. B. (1991): *The overworked American. The unexpected decline of leisure.* BasicBooks, S. 43

10 Maddison, A. (2007a), S. 305

11 Brenner, R. (2003): *Boom & Bubble. Die USA in der Weltwirtschaft.* Hamburg, S. 96; Maddison, A. (2007a), S. 305