

---

## Replik zu Peter Rosners Bemerkungen

---

K. G. ZINN

---

Das Positionsgüter-Theorem, gegen das Rosner die Klage mangelnder empirischer Fundierung geltend macht, wurde von mir in der Tat nicht über die von Hirsch vorgelegten Begründungen hinaus empirisch abzusichern versucht. Es sei zugestanden, daß Hirsch vielleicht etwas zu knapp referiert wurde; jedoch beabsichtigte mein Aufsatz keineswegs, die Lektüre von Hirschs Schrift zu ersetzen, sondern wollte im Gegenteil dazu anregen.

Ziel meiner Überlegungen war denn auch keine kritische Auseinandersetzung mit Hirsch, sondern der Versuch, auf der Grundlage des von ihm entwickelten, originellen Positionsgüter-Theorems einige weiterreichende Schlußfolgerungen zu ziehen. Das bedeutete, theoretisch zu argumentieren. Immerhin konnte der aufmerksame Leser auch einige ergänzende empirische Hinweise finden, die allerdings erforderten, das Positionsgüter-Theorem im Zusammenhang mit dem in allen OECD-Ländern feststellbaren langfristigen Anstieg der Sparquote der privaten Haushalte zu sehen: Das Positionsgüter-Theorem liefert eine mögliche Erklärung für den Sparquotenanstieg. Andere Erklärungsansätze, zu denen ich mich an verschiedenen Stellen ausführlicher geäußert habe<sup>1</sup>, standen im Aufsatz zu den „Sozialen Wachstumsgrenzen“ nicht im Vordergrund. Die Konzentration auf eine

Sache darf wohl – speziell in einem Aufsatz – als legitim gelten, zumal wenn durch Literaturhinweise die potentielle Breite weiterer Überlegungen ausgewiesen wird.

Das Positionsgüter-Problem ergibt sich nicht nur durch statische Begrenztheit bestimmter Güter wie die angenehmen Wohnanlagen, sondern zugleich durch die qualitativen Veränderungen bestimmter Güterleistungen durch ihre massenhafte Nutzung bzw. massenhafte Herstellung: Solange nur wenige ein Auto besitzen, stellen sich keine Parkplatzprobleme, die Verkehrsverstopfung ist allenfalls die Ausnahme und nicht die tägliche Regel, der sich heute selbst Rolls-Royce-Eigner ausgesetzt sehen. Ähnlich interpretiert Hirsch die „Gebrauchswerteinbußen“ qualifizierter Bildung, soweit sie den Zugang zu hochbezahlten, prestigeträchtigen Berufsstellungen eröffnen soll.

Hirsch faßt solche Phänomene unter den Begriff des „Überandrangs“<sup>2</sup>, womit gemeint ist, daß sich begehrte Güter und Leistungen in ihrer Qualität verändern, wenn sie den sozialen Wirkungen des Massenkonsums ausgesetzt werden.

Hirsch trennt bei der Beschreibung möglicher Ursachen für Konsumgüterknappheiten i. S. des Positionsgüter-Theorems zwischen<sup>3</sup>:

- 1) Physischen Knappheiten (alte Meister, unberührte Landschaften und dgl.); in meinem Aufsatz habe ich der Kürze und Anschaulichkeit halber diesen Gütertyp wohl überbetont.
- 2) Unmittelbare gesellschaftliche Knappheiten, wobei die Befriedigung „reiner gesellschaftlicher“ Knappheit geschuldet ist, d. h. es gibt sozialpsychologische Faktoren, die die Nutzung begrenzen. Beispielsweise gilt dies für die Nutzung eines Stück Landes als Garten für eine Familie, mag sie nun drei, vier oder mehr Personen umfassen. Würden „Fremde“ den Garten mitbenutzen, so würde sich dessen Befriedi-



gungswert vermindern. Der Nutzen des Gartens ist sozusagen für fünf Familienmitglieder höher als für eine Fünfergruppe, die sich aus zwei plus zwei plus eins Leuten verschiedener Familien zusammensetzt<sup>4</sup>, die einander mehr oder weniger fremd sind.

- 3) Situationsbedingte gesellschaftliche Knappheiten, die durch physische Engpässe (z. B. Massenverkehr) oder gesellschaftliche Engpässe (Führungspositionen, vorteilhafte Jobs etc.) entstehen.

Hirsch stellt die nachvollziehbare These auf, daß sich im Zuge des erfolgreichen technisch-wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses (Steigerung der Masseneinkommen) der Positionsgüter-Wettbewerb intensiviert. Die verschärfte Konkurrenz auf den Positionsgüter-Märkten provoziert verschiedene Auslesemechanismen, die letztlich auf eine Verteuerung der Positionsgüter bzw. des Positionsgüterzugangs hinauslaufen. Da die Positionsgütermenge jedoch (definitionsgemäß) nicht vermehrt wird, handelt es sich um unproduktiven Aufwand. Die Allokationsprozesse der Positionsgüter umfassen:

- 1) Versteigerungslösung.
- 2) „Überlastungsabgaben“, um den „Zugang zu den Gütern oder der Tätigkeit verschiedenen Beschränkungen“ zu unterwerfen, damit die ursprüngliche Qualität des Positionsgutes erhalten wird<sup>5</sup>.
- 3) Verstärkte Siebung beim Zugang zu Positionsgütern, z. B. durch höhere Qualifikationsanforderungen bei begehrten Berufsstellungen („Selektionsprozeß durch dichtere Filter“), so daß ein höherer Aufwand quasi im Vorfeld der Bedürfnisbefriedigung erforderlich wird<sup>6</sup>.
- 4) Der „Prozeß des Überandrangs“ bleibt sich selbst überlassen, so daß die Verteuerung in der Qualitätsminderung (versteckt) eintritt<sup>7</sup>.

Es sei wiederholt: Die Auseinandersetzung mit Hirschs Positionsgüterthese setzt die Lektüre der Original-

quelle voraus. Rosner hat sich vielleicht zwischenzeitlich der angenehmen Mühe unterzogen, Hirsch zu studieren. Es wird ihm dann aufgefallen sein, daß mir weder das Verdienst noch die Ehre zukommt, das Positionsgüter-Theorem entwickelt zu haben. Daß es in meinem Aufsatz als von paradigmatischer Qualität charakterisiert wurde, mag im Hinblick auf die generell problematische Verwendung dieses Kuhn'schen Begriffs für sozialwissenschaftliche Theorien kritikwürdig erscheinen. Allerdings ist die von Rosner vorgenommene Trennung zwischen Wirtschaftspolitik und Theorie im Hinblick auf die Wachstumsfrage sowohl künstlich als auch schief. Denn die Wirtschaftstheorie von Smith über Ricardo, Marx, Schumpeter, Keynes, Friedman bis zu der jüngsten Neoklassik und den Post Knesianern haben sich intensiv mit den Problemen der investiven Absorption der Ersparnis, den Wirkungen des technischen Fortschritts, den Innovationsursachen und -wirkungen, also mit wesentlichen Faktoren einer Wachstumswirtschaft befaßt.

Wenn Rosner formuliert „Wirtschaftswachstum und Akkumulation sind nicht das zentrale Paradigma der neoklassischen und keynesianischen Theorie“, so bleibt das eine Interpretationsfrage. Selbstverständlich könnte man auch das Gleichgewichtdenken als den paradigmatischen Kern herausstellen. Es fragt sich allerdings, ob im Hinblick auf die Wirklichkeit und das Heilsversprechen der herkömmlichen ökonomischen Theorien (einschließlich der Marx'schen) der Wachstumsaspekt nicht die bedeutsamere Dimension gegenüber dem Gleichgewichtdenken oder anderen Theoriefacetten mit möglichem paradigmatischen Stellenwert hat. Herkömmliche ökonomische Theorie ist Theorie des Kapitalismus. Wachstum und Akkumulation sind wesentliche, wenn auch nicht *alle* wesentlichen Merkmale dieser historischen Formation. Es wäre daher zu erwarten gewe-



sen, daß Rosner *seine* Vorstellung des ökonomischen Paradigmas wenigstens angedeutet hätte, wenn er sich schon des wissenschaftstheoretischen Aufhängers für seinen kritischen Einstieg bedient.

Der zweite Einwand Rosners, daß die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Positionsgüter-Nachfrage nicht belegt sei, trifft allenfalls insofern, als – wie schon konzediert – Hirsch von mir wohl zu kurz referiert wurde. Umso mehr wäre jedoch der Rückgriff des Kritikers auf die Originalquelle angebracht gewesen! Die saloppe Bemerkung, daß „kein einziger Beleg, keine einzige Untersuchung“ zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Positionsgüter angeführt wurde, läßt sich – wenn überhaupt – nur durch völlig unzureichende Lektüre meines Aufsatzes und der Anmerkungen erklären. Die „Belege“ werden durch die Hinweise auf den Sparquotenverlauf und die „Sättigungsphänomene“ gegeben. Die Positionsgüter-These vermag jene empirischen Erscheinungen zu erklären *und* ist zugleich mit der Tatsache kompatibel, daß Ersparnisbildung bzw. „Sättigung“ nicht impliziert, daß die betreffenden Haushalte keine offenen Wünsche mehr hätten. Das Positionsgüter-Theorem ist keineswegs ohne Konkurrenz im Hinblick auf die Erklärung von Spar- und Sättigungserscheinungen, aber es erklärt zugleich noch den bisher als Widerspruch und Gegenbeweis zur Sättigung betrachteten Tatbestand jener noch offenen Wünsche (Theorem von den unbegrenzten Bedürfnissen).

Rosner verspricht eine „konventionelle Antwort auf die unkonventionelle Begründung einer konventionellen Hypothese“, aber diese nett formulierte Absicht wird nicht eingelöst. Denn die „konventionelle These“, daß das Wachstum an Grenzen stößt und dessen Konventionalität in meinem Aufsatz explizit erwähnt wurde, wird von Rosner keineswegs begründet; weder konventionell noch gar eigenständig. Vielmehr reproduziert Rosner völlig

unbestrittene Selbstverständlichkeiten, etwa daß höhere Bildung ihren Positionsgutcharakter verliert (was Hirschs These entspricht), wenn sie zum Allgemeingut wird, oder daß es „institutionelle Strukturen“ geben kann, die zu höherem Einkommen und Wachstum motivieren, „ohne daß sichergestellt ist, daß es auch nur einem einzigen nachher besser geht“. Nichts anderes wollte Hirsch verdeutlichen; und ich hatte nicht die Absicht, *diese* geläufigen wachstumskritischen Überlegungen in meinem Aufsatz übermäßig zu strapazieren, da – wie gesagt – das Hauptanliegen in der fortführenden Ausdeutung von Hirschs Positionsgüter-Theorem lag. Jedoch wurde von mir keineswegs pauschal behauptet, daß Wirtschaftswachstum unerwünscht sei und ohne Wohlstandseffekte bleiben müsse. Im Gegenteil implizieren die verteilungspolitischen Aspekte gerade das Gegenteil: Wachstum bestimmter materieller und sozialer Qualität mit (politisch, wenn schon nicht nutzentheoretisch) klar bestimmbareren Wohlstandswirkungen.

Rosners Plädoyer für die Lösung des Wachstumsprozesses vom rein individualistischen Referenzmodell und den individuellen Entscheidungen kann ich ohne Einschränkungen zustimmen. Auch Hirsch liegt auf dieser Linie. Etwas sorgfältigere Textrezeption hätte dies Rosner erkennbar gemacht<sup>8</sup>. Seine Kritik – wenn eine spekulative Vermutung erlaubt ist – basierte wohl vor allem auf dem voreiligen Verdacht, mein Aufsatz bringe eine Art ideologischen Unrat verpackt in ein unkonventionelles Gewand. Das ist ein Mißverständnis, für das ich mich bei aller Sympathie für Rosners Schlußpassagen nun doch nicht schuldig bekennen kann.

Abschließend noch ein paar Hinweise auf vermutliche Denkfehler in Rosners Kritik. – Es ist richtig, daß „ohne Aussagen über Gesamtnachfrage und Preisfestsetzungsverhalten“ keine Folgerungen für Inflation und Defla-



tion gezogen werden können. Nun hatte ich in der Tat als Prämisse gesetzt, daß die Nachfrageverschiebung zugunsten der Positionsgüter eintritt; die deduktiv hergeleitete Inflations- these ist also *logisch* richtig. Kritik trifft dann nur die monierte empirische Grundlage, worauf vorstehend eingegangen wurde. Zum Preisfestsetzungsverhalten wären weitere Erläuterungen denkbar gewesen; etwa über die oligopolistischen Marktstrukturen, das privat-administrative Preissetzungsverhalten, die steigenden Stückfixkosten bzw. sinkenden Produktivitäten bei verminderter Kapazitätsauslastung und die gesamtwirtschaftlichen Kostenbelastungen durch krisenbedingten Anstieg von Transfers (Arbeitslosenunterstützung, Sozialhilfe). Daß diese Hinweise in meinem Aufsatz fehlen, mag als Lücke empfunden werden. Jedoch rechtfertigt dies nicht Rosners unbelegte Feststellung, daß „in der von Zinn entwickelten Überlegung . . . sogar zu vermuten (ist), daß die deflationären Tendenzen überwiegen“. Rosner läßt denn in seine Formulierungen auch ein salvatorisches „möglicherweise“ einfließen, wenn er Deflation mit Kosten- und Preissenkungen bei vermehrbaren Gütern erklärt. Die empirische Erfahrung spricht nicht dafür, daß Arbeitslosigkeit bzw. Rezession die säkulare Inflation in eine säkulare Deflation verkehrt.

Ein gravierender Verständnis- mangel zeigt sich in Rosners Bemerkung, daß „wer keine Jugendstilvilla am Stadtrand ersteigern kann, . . . nicht mit Sparbuch unter der Brücke zu schlafen“ pflegt. Es geht nicht um eine Alles-oder-nichts-Position, sondern um Motive, die die empirisch eindeutig feststellbare langfristige Tendenz der hohen Sparquote privater Haushalte erklärt<sup>9</sup>. Ein Motiv neben etlichen anderen läßt sich aus der Positionsgüter-These herleiten<sup>10</sup>. Es ist ja gerade ein Vorzug des Positionsgüter- Theorems, das auf den ersten Blick als „reines“ Sättigungsphänomen diagno-

stizierbares Wachstum der Sparquote mit der – plausiblen und empirisch erhärteten – These zu vereinbaren, daß selbst die sehr Wohlhabenden noch keineswegs alle Bedürfnisse befriedigt haben. Daß die Dringlichkeit ihrer Bedürfnisse allerdings abgenommen hat und Analoges für alle Einkommensschichten zu gelten scheint, ist bereits mit der Keynesschen Konsumfunktion belegbar<sup>11</sup>. Daß auch andere Gründe die Sparquote steigen lassen bzw. auf hohem Niveau halten, widerspricht nicht der hier relevanten Deduktion des Sparverhaltens aus dem Positionsgüter-Theorem; zudem finden sich in den Anmerkungen meines Aufsatzes etliche Hinweise auf die Breite der Sparmotive<sup>12</sup>.

Rosners Einwand gegen die „Sättigungsthese“, daß der quantitative Konsum durch qualitativ höherwertigen („bessere Nahrungsmittel“ etc.) ausgeweitet werden kann, wäre sogar noch dahingehend zu ergänzen, daß ja ein erheblicher Teil der häufig erfolgreichen Marketinganstrengungen in diese Richtung zielen. Jedoch erwiesen sich diese Bemühungen als nicht ausreichend, um den langfristigen Sparquotenanstieg der Haushalte zu unterbinden. – Es ist keineswegs unplausibel anzunehmen, daß bestimmte Güter eine so hohe Attraktivität aufweisen, daß von einer bestimmten Einkommensschwelle an, die jene Güter durch Ansparen erreichbar erscheinen läßt, eine „plötzliche“ Zunahme der Ersparnis eines Haushaltes eintritt. Wenn die „Grundausrüstung“ eines Haushaltes mit langlebigen Konsumgütern relativ umfangreich ist, so mag eine „Verbesserung“, die als merklich empfunden wird und eine entsprechend hohe Ausgabe rechtfertigt, quasi nur in größeren Sprüngen möglich sein. Die Verbesserung in „marginalen“ Schritten ist beispielsweise nicht möglich, wenn ein Haushalt ein Ferienhaus oder dergleichen erwerben möchte. Wenn der Haushalt auf ein solches Gut hin spart, so erscheint es äußerst plausibel, daß ande-



re Anschaffungen und eventuell auch der laufende Verbrauch dieses Fernziels zuliebe eingeschränkt werden. Nun gilt diese Konstellation nicht nur für unvermehrte Positionsgüter, sondern auch für teure vermehrbare Güter. Nur: bei Letztgenannten ist eben langfristig durch technischen Fortschritt Verbilligung und Sättigung realisierbar, bei Positionsgütern hingegen nicht.

Ganz ohne ironischen Unterton sei dem Kritiker für den gebotenen Anlaß gedankt, in einer Replik einige Ergänzungen zum Positionsgüter-Theorem vornehmen zu können. Dennoch werden auch diese knappen Zusatzbemerkungen nicht die Auseinandersetzung mit der Originalquelle ersetzen können. Mein Aufsatz sollte Hirschs Arbeit mehr Aufmerksamkeit verschaffen, weil seine Untersuchung m. E. nicht nur als theoretisch innovative und deshalb schon beachtenswerte Analyse gelten darf, sondern auch wegen der Erklärungskraft für etliche Alltagsphänomene, die sich nun in den Zusammenhang von Stagnation und Inflation einbinden lassen.

## Anmerkungen

- 1 Vgl. Zinn, K. G., Sättigung im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 35, 1984, S. 1–24; derselbe, Wachstum, Zeitallokation und die Grenzen der Geldvermögenspräferenz, erscheint in: Konjunkturpolitik.
- 2 Hirsch, Fred, Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek bei Hamburg 1980, S. 54 ff.
- 3 Vgl. Hirschs Systematik op. cit. S. 56.
- 4 In gewissem Sinn ist die Knappheit des Gutes wesentliche Eigenschaft seines Befriedigungswertes. Vgl. Hirsch 1. c., S. 42 f.
- 5 Ibidem S. 54
- 6 „Eine Position, für die früher das Abitur ausreichte, erfordert nunmehr ein akademisches Diplom“. Ibidem S. 57.
- 7 „Das erhöhte Angebot zieht dann eine Qualitätseinbuße in dem Sinne nach

sich, daß eine verstopfte Straße von geringerer Qualität ist als eine freie, was sich auf die Nachfrage dämpfend auswirkt.“ Ibidem S. 57.

- 8 Daß Rosner schlecht oder – was ärgerlicher ist – selektiv gelesen hat, mag hier durch (nur) einen Beleg dokumentiert werden. Rosner schreibt: „Wenn man zur Befriedigung des Bedürfnisses nach Mobilität ein System öffentlicher Verkehrsmittel schafft, wozu zunächst kollektive Entscheidungen (Hervorhebung von KGZ) notwendig sind, dann wird die Wirtschaft auch wachsen.“ Der Begriff „kollektiv“ hat – für Rosner und auch für mich – durchaus verweisendes Gewicht. Deshalb sei eine Passage aus meinem Aufsatz (S. 183) dem vorstehenden Zitat gegenübergestellt: „Für Hirsch erwächst aus der Unmöglichkeit, das individualistische Wohlstandsversprechen einzulösen, der Bruch. Mit den ‚sozialen Grenzen des Wachstums‘ stößt das ‚individualistische Fortschrittmuster‘ an eine Barriere. Weitere gesellschaftliche Wohlstandssteigerungen scheinen nur auf dem Weg ‚kollektiven‘ Fortschritts möglich. Kollektive Lösungen – besser wäre der Begriff ‚gemeinschaftliche‘, um Hirsch nicht fälschlich mit ‚Kollektivismus‘ zu assoziieren – verlangen solidarisches Handeln statt individualistischer Konkurrenz.“
- 9 Vgl. Die Sparquote der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Jan. 1984, S. 30–35.
- 10 Vgl. Literaturangaben Fußnote 1.
- 11 Vgl. zur empirischen Relevanz der Keyneschen Konsumfunktion u. a. Streissler, Monika, Theorie des Haushalts, Stuttgart 1974, S. 122.
- 12 Rosner vermag nicht den Stellenwert des Veblen-Theorems und der Duesenberryschen Konsumthese im hier relevanten Zusammenhang zu erkennen. Geht es doch bei diesen Theoremen gerade darum, daß das Konsumverhalten nach oben orientiert ist, also auch auf Positionsgüter gerichtet wird, weil und wenn es sich hierbei um Oberschichtkonsum handelt. Die „Reichen“ können sich schon alles leisten, was sie wollen; hingegen trifft dies nicht auf die nachrückenden Schichten zu. Um deren Konsumverhalten ging es aber!