
Soziale Wachstumsgrenzen – ein neues Paradigma der ökonomischen Theorie?

Karl Georg Zinn

1. Der Wachstumsglaube der Fachökonomien

An Versuchen zur Erklärung der Weltwirtschaftskrise herrscht kein Mangel. Das Problem liegt in der Vielfalt und der Uneinigkeit der ökonomischen Lehrmeinungen. Schon vor Beginn der zweiten Weltwirtschaftskrise unseres Jahrhunderts machte sich – damals weitgehend von der Öffentlichkeit unbemerkt – Krisenbewußtsein bei den professionellen Ökonomen breit. Doch es ging weniger um die Krise der Wirtschaft und mehr um die Krise der Wirtschaftswissenschaft. Der Streit zwischen Keynesianern verschiedener Spielart und Neoklassikern, die Renaissance der Marxschen Kritik der Politischen Ökonomie in den sechziger Jahren, die Entstehung einer „radikalen“ Ökonomenschule in den USA zeigen den Facettenreichtum der kontroversen Theoriediskussion.

Der Nachkriegskonsens der Ökonomen, den der sogenannte „Bastard-Keynesianismus“, d. h. die Kombination aus gesamtwirtschaftlicher Nachfragesteuerung und einzelwirtschaftlichen, dezentralen Entscheidungen geschaffen hatte, ging zu Bruch. Die breitere Öffentlichkeit erfuhr von diesem innerwissenschaftlichen Streit wenig und nahm ihn nur in seinen wirtschaftspolitischen Konsequenzen wahr: Ratlosigkeit der Ökonomen gegenüber der Krise.

Weitaus aufregender erschien dem breiten Publikum hingegen die von „Außenseitern“ der ökonomischen Zunft zu Beginn der siebziger Jahre aufgestellte These von den (absoluten) „Grenzen des Wachs-

tums“. Was der Club of Rome in verschiedenen Untersuchungen bisher vorgelegt hat, fand bei der Fachökonomie nicht allzu viel Zustimmung. Vielmehr weigert sich die Mehrzahl der Ökonomen, die Perspektive eines mittelfristigen Null-Wachstums zu akzeptieren und sich hierauf theoretisch – wie wirtschaftspolitisch – vorzubereiten. Die Haupteinwände gegen die Thesen des Club of Rome sind recht konventionell:

- bisher sei wirtschaftliches Wachstum nicht an Ressourcenerschöpfung und dergleichen gescheitert und die Weltrohstoffreserven reichten auch noch weit ins nächste Jahrhundert hinein;
- wirtschaftliche Schwierigkeiten seien in der Vergangenheit immer wieder mit Hilfe des technischen Fortschritts überwunden worden und dies gelte auch für die Zukunft; es komme daher vor allem auf Innovationsförderung an;
- die nicht zu leugnenden Umweltschäden stellten kein Wachstums Hindernis dar, sondern würden im Gegenteil durch Umweltschutz und Umwelttechnik neue Wachstumsfelder eröffnen.

Insgesamt stellt für die große Mehrheit der Fachökonomien die Wachstumskrise kein Signal für „Grenzen des Wachstums“ dar, sondern es werden andere Ursachen als maßgeblich angesehen. Nullwachstum ist kein als „seriös“ geltendes Thema für akademische Ökonomie. Symptomatisch für die weitgehende Ausblendung des *historisch* neuen Aspekts einer möglichen absoluten Wachstumsbegrenzung aus der Fachdiskussion sind die in einem vor kurzem erschienenen Sammelband mit dem bezeichnenden Titel „Die Krise in der Wirtschaftstheorie“,¹ zusammengestellten Arbeiten international renommierter Wirtschaftswissenschaftler. Die Autoren geben zwar einen informativen Überblick über ihre kontroversen Positionen im modernen Schulstreit, aber es fehlt jedes Gespür für die Problemdimension jener Fragen, die u. a. von den ökologisch motivierten Wachstumskritikern gestellt wurden. Auch scheint die Diskussion über Wertewandel und die daraus möglicherweise folgenden Konsequenzen für das Konsumverhalten und damit auch für das wirtschaftliche Wachstum von der Schulökonomie noch nicht erfaßt worden zu sein.

Der *fundamentale* Gegensatz zwischen verschiedenen politökonomischen Positionen wird bisher in der Kapitalismus-Sozialismus-Kontroverse gesehen, auf die dann auch mehr oder weniger klar der Markt-Plan-Gegensatz abgebildet erscheint. Innerhalb der „westlichen“ Ökonomie beansprucht der Post Keynesianismus – jüngst ohne Bindestrich geschrieben – seit Mitte der siebziger Jahre, das „neue“ Paradigma gegenüber dem „alten“ Paradigma der (neo-)klassischen Gleichgewichtstheorie zu vertreten.^{1a} Alle genannten Schulen der politischen Ökonomie begreifen jedoch Akkumulation und Wachstum als das *wesentliche* Charakteristikum nicht nur der gegenwärtigen, sondern auch (noch) der künftigen Weltwirtschaft – in Ost und West. Gemeinsam ist den ideologisch so hart widerstrebenden Schulen das *Wachstumsparadigma*.^{1b} Deshalb erscheint es angemessen, die Gegenposition, die Akkumulation und Wachstum *nicht* mehr als das Wesen künftiger Ökonomie begreift, als *neues* Paradigma zu qualifizieren. Hieraus

könnte sich dann auch eine neue Wirtschaftstheorie der „Bestandsökonomie“ – im Gegensatz zur Wachstumsökonomie – entwickeln.

Das Wachstumsproblem läßt sich heute nicht mehr auf die „natural-ökonomische“ Seite reduzieren, sondern möglicherweise sind die Wachstumsgrenzen in erster Linie gar nicht durch Rohstoffknappheiten, Energieverteuerung, Umweltkosten und dergleichen bedingt, sondern inneren Veränderungen in der Wachstumsgesellschaft selbst geschuldet. Wäre es denkbar, daß zwar wirtschaftliches Wachstum technisch und auch von den natürlichen Produktionsgrundlagen her möglich wäre, aber die Art des bisherigen quantitativen Wachstums von den Menschen nicht mehr als befriedigend empfunden wird und sie deshalb ihre Nachfrage in einer Weise verändern, die sich über Wachstum *nicht* mehr befriedigen läßt? Dieser Frage sei im folgenden näher nachgegangen.

Die aktuelle Kontroverse der Schulökonomien zeigt neben der Abwehr der Wachstumsskepsis ein weiteres augenfälliges Charakteristikum, wenn man sie mit der wirtschaftstheoretischen Krise während der ersten weltwirtschaftlichen Depression unseres Jahrhunderts, den dreißiger Jahren vergleicht. Damals stand eine völlig neue Wirtschaftstheorie bereit, die Beschäftigungstheorie des Engländers John Maynard Keynes. Sie vermochte eine originelle Antwort auf die Krise zu geben und die akademische Diskussion nahm sich der neuen Gedanken sehr schnell an. Heute wird die akademische Landschaft hingegen vom Streit längst etablierter Schulen beherrscht, die kaum Neues zu bieten vermögen, umso hartnäckiger aber gegen eine fundamentale Herausforderung, wie sie durch die Thesen von den Wachstumsgrenzen gestellt wird, polemisieren. Eine theoretische Innovation, die dem Keynesianismus der dreißiger Jahre vergleichbar wäre, scheint aus der Perspektive der Seminarökonomie (noch) nicht in Sicht.

Die Rezeption der Keynesschen Theorie wurde seinerzeit ohne Zweifel von dem Umstand begünstigt, daß die Innovation einem bestens etablierten Insider der Zunft gelungen war. Das senkte nicht nur die durch Eitelkeiten und professionelle Arroganz gezogene Akzeptanzschwelle der Zunftgenossen, sondern versprach potentiellen Anhängern der neuen Lehre auch die Gratifikation, die in der Wissenschaft jedem als „seriös“ geltenden Versuch zuteil wird, die jeweilige Orthodoxie aufs Korn zu nehmen.

Outsiderinnovationen haben es in der normalen Wissenschaft hingegen schwerer. Die Reaktionen auf die Wachstumskritik des Club of Rome ist ein prägnantes Beispiel für diesen Sachverhalt. Wachstums-skepsis riecht den Fachökonomien noch immer nach Sektiererei. „Wissenschaftlich“ sind die Fragen, *warum* kam es zur Stagnation und wie gelangen wir wieder auf den Wachstumspfad zurück. Thesen, die grundsätzlichen Zweifel an dauerhaftem Wirtschaftswachstum äußern, sind nicht gefragt. Diese Problemverdrängung ist erstaunlich, da sich zumindest für die Bundesrepublik aus demographischen Gründen abzeichnet, daß die Bevölkerung bis zum Jahr 2030 um etwa ein Viertel abnehmen wird. Daß eine solche Entwicklung den bisherigen Wachs-

tumstrend brechen wird, ist nicht schwer zu erkennen. Deshalb wäre es angemessen, sich systematisch mit solchen Perspektiven zu befassen. Gewiß gibt es heute wohl kaum einen Wirtschaftswissenschaftler, der Wachstumsraten von fünf und mehr Prozent, wie sie die Nachkriegszeit brachten, auch für die Zukunft als realistisch ansieht, – ohne daß er eine präzise Auskunft geben könnte, *warum* solch hohes Wachstum nicht mehr möglich sein sollte –, aber zugleich wird die wissenschaftliche Aufmerksamkeit vom Bemühen um neue Wachstumsrezepturen absorbiert. Das Wachstumsproblem wird in „Fachkreisen“ immer noch ganz und gar traditionell behandelt: Es geht ausschließlich um die Frage, wie läßt sich (wieder) Wachstum erreichen, nicht um das viel aufregendere Thema, wie können Industriegesellschaften ohne Wachstum existieren.

2. Wachstumsende oder Wachstumswechsel?

Der erste Schritt zu richtigen Antworten ist die richtige Fragestellung. Ein Paradigmawechsel in der Wissenschaft hängt daher auch von der „paradigmatisch“ neuen Fragestellung ab. Möglicherweise gilt dies für die Wachstumsfrage. Die innovative Theorie von Fred Hirsch², die in vielen Details nichts prinzipiell Neues bringt, sondern u. a. auf Einzelerkenntnisse aus der Stagnationsdebatte, der Sozialkostendiskussion und der Konsumsoziologie zurückgreift, insgesamt aber der Wirtschaftstheorie eine revolutionierende Perspektive eröffnet und dabei unmittelbar auf aktuelle Problemstellungen anwendbar ist, stellt die Wachstumsfrage von der Gegenposition traditioneller Einhelligkeit aus: Stößt der industrielle Akkumulationsprozeß an endogen erzeugte Grenzen? Hirschs Antwort lautet ja, unterscheidet sich aber von den exogenen Wachstumsgrenzen, die der Club of Rome konstatiert, sowie auch von allen herkömmlichen Krisen- und Zusammenbruchtheorien, die *systemspezifisch* ansetzen. Hirschs Theorem gilt auch – mit Modifikationen – für realsozialistische Systeme und deren Akkumulation, die ja nicht prinzipiell verschieden von der in kapitalistischen Gesellschaften verläuft, wenn auch mit geringerer Effizienz, dafür aber ohne gesellschaftlich relevante Arbeitslosigkeit.

Der Grundgedanke der Wachstumsanalyse von Hirsch resultiert aus der schon seit längerem untersuchten Frage, ob und wie weit wirtschaftliches Wachstum noch einen Wohlstandsgewinn bringt, wenn man positive und negative Wachstumswirkungen saldiert. Hirsch treibt diesen Gesichtspunkt jedoch radikal weiter, indem er analysiert, ob sich im Zuge der *erfolgreichen* Wachstumsprozesse der Vergangenheit, die auch eindeutige Wohlstandszunahmen brachten, nicht *sozialpsychologisch* und *ideologisch* zu erklärende Grenzen ergeben. Könnte es nicht sein, daß die Bedürfnisse der Menschen in den hochentwickelten Industrieländern, also in den sogenannten Wohlstandsgesellschaften, auf Güter bzw. Leistungen gerichtet sind, die *prinzipiell* durch mehr Wachstum *nicht* hervorgebracht werden können.

Hirschs Theorie erlaubt durchaus die Integration herkömmlicher Denkmuster der Ökonomen. Jedoch wird der Bestand an „alten“ Theorien im Hinblick auf die gegenwärtigen Probleme obsolet. Adam Smith, John Maynard Keynes etc. hatten jeweils Recht in bezug auf ihre Zeit. Sie genügen aber nicht mehr den historisch veränderten Umständen von Gegenwart und Zukunft. – Hirsch versucht, sich gegenüber der These des Club of Rome von den externen Grenzen wirtschaftlichen Wachstums abzugrenzen. Wie weit dies generell berechtigt ist, wird noch zu betrachten sein. Ein *wesentlicher* Unterschied läßt sich allerdings konstatieren: Die von Hirsch herausgestellten *sozialen* Grenzen des Wachstums sind auch dann wirksam, wenn sich die ökologischen bzw. naturbedingten Wachstumsgrenzen durch technologische Neuerungen etc. überwinden, zumindest weit hinausschieben ließen. Die Erklärungskraft von Hirschs Theorie erweist sich u. a. an dem zentralen praktischen Problem, nämlich der Analyse der säkularen Inflation. Weder der Keynesianismus noch der Monetarismus oder andere Lehrkonzepte vermochten bisher, das paradoxe Zusammentreffen lang anhaltender Produktivitätssteigerung und schleichender Inflation akzeptabel zu erklären³.

Die volle Reichweite von Hirschs Ansatz läßt sich noch nicht überschauen. Wie erwähnt, fehlt auch bisher eine Rezeption seiner Theorie durch die verschiedenen Schulen konventioneller Fachökonomie. Sobald sich die Fachökonomie dieses neuen Ansatzes ausgiebiger annehmen wird, dürfte es auch kritische Einwände in Fülle geben. Dennoch scheint Hirschs Kernthese so gut fundiert, daß sie den Angriffen standhalten wird. Damit steht aber das ökonomische Denken einer über zweihundertjährigen Tradition vor einem revolutionären Bruch: wenn Wachstum nicht mehr möglich, weil ungeeignet zur Befriedigung der (noch vorhandenen) Bedürfnisse, so muß sich die Wirtschaftswissenschaft nach einem neuen Referenzmodell umsehen. Dies bedeutet aber – um Kuhns⁴ Begriff zu verwenden – einen Paradigmawechsel.

Der Zusammenhang zwischen Wachstum, Bedürfnisbefriedigung und Entstehung neuer Bedürfnisse vollzieht sich in einem dialektisch zu nennenden Wechselspiel. Der Wachstumsprozeß erzeugt Erwartungen, Mentalitäten und Ansprüche, die ihn eine Zeitlang *quantitativ* beschleunigen, dann aber an *qualitative* Grenzen stoßen lassen. Die ökologisch fundierte Wachstumskritik hebt die *quantitativen* Wachstumsgrenzen hervor (es gibt nicht genügend Rohstoffe, Energie etc., um so weiterzumachen wie bisher). Die Forderung nach „qualitativem“ Wachstum stellt dann aber eine Scheinlösung dar, da selbstverständlich jedes (quantitative) Wachstum irgendeine Qualität hat, wie andererseits jedes „qualitative“ Wachstum auch quantitativ sein muß, – sonst wächst eben nichts mehr. Quantitative Wachstumsgrenzen sind mit Hirschs Theorie durchaus vereinbar, aber für ihn ist das nicht der zentrale Punkt.

3. Das begrenzte Befriedigungspotential von Mengen

Wirtschaftliches Wachstum ist Mengenwachstum. Der technische Fortschritt ermöglichte eine extreme Steigerung der Produktion von *vermehrbaaren* Gütern. Vermehrbare Güter sind solche, die durch Arbeit und Naturleistungen i. w. S. hergestellt werden. Verbessert sich die Produktionstechnik, so können mit gleichem Faktoreinsatz mehr Güter produziert werden.

Auf einem hohen Einkommensniveau verlagern sich die Verbraucherwünsche jedoch mehr und mehr auf Güter, für die jene prinzipielle Vermehrbarkeit nicht gilt. Beispielsweise erscheint es zwar möglich, alle Haushalte, ja jeden Bürger mit einem eigenen Auto zu versorgen, so wie im Zuge der Produktivitätssteigerung der Landwirtschaft alle Menschen in den Industriegesellschaften bis zur Sättigung mit Nahrungsmitteln versorgt werden könn(t)en, aber wenn alle Leute ein Auto besitzen, so verschlechtert sich der Nutzen dieses Produkts. Das Gut „Autofahren“ ist eben nicht dasselbe, wenn es sich nur einige Leute oder aber die gesamte Bevölkerung leisten können. Im letztgenannten Fall kommt es zu Staus, Parkplatznot, extremen Reglementierungen etc. – und andererseits verschlechtert sich auch das Substitutionsgut zum Privatverkehr, nämlich das öffentliche Verkehrsmittelangebot.

Die im Zuge steigender Versorgung mit vermehrbaren Gütern eintretende Sättigung, die wiederum zu Verlagerungen auf die unbefriedigt empfundenen Bedürfnisse führt, erhöht zwangsläufig (auch) die Nachfrage nach *prinzipiell* unvermehrbaaren Gütern. Hirsch bezeichnet diesen Gütertyp als *Positionsgüter*. Damit wird ausgedrückt, daß es sich um Güter handelt, die an bestimmte Oberschichtpositionen geknüpft sind: Es können nicht alle eine Villa mit Park besitzen bzw. bewohnen; es können nicht alle „viele“ Untergebene haben etc. Positionsgüter sind als nicht vermehrbar definiert. Deshalb kann der (wachsende) Bedarf an Positionsgütern auch nicht durch Mengenwachstum gedeckt werden.

Die vorstehende Überlegung beschreibt eine völlig neue Problemsicht. Denn bisher bestand (besteht) die Vorstellung, daß wirtschaftliches Wachstum *stets* dazu führt, daß durch wachsende Gütermengen die heutigen Unterschichten in Zukunft den Lebensstandard der gegenwärtigen Mittelschichten erreichen; und die Mittelschichten steigen auf das Niveau der heutigen Oberschicht. In der gern benutzten Formel, daß der heutige Luxus den Massenkonsum von morgen vorwegnimmt, drückt sich jene Sichtweise aus. Eine solche Perspektive ist nur solange plausibel, als sie ausschließlich vermehrbare Güter einbezieht. Das Bruttosozialprodukt wird sozusagen als eine Schmelze betrachtet, die in jede beliebige Form gegossen werden kann, wobei die Formen von den Konsumentenwünschen vorgegeben werden. Im Hinblick auf die Positionsgüter ist die Vorstellung beliebiger Formbarkeit – also beliebiger Qualität – des Bruttosozialprodukts *prinzipiell* falsch. Private Gärten, schöne Wohnlagen, etwa am Seeufer, Parkplätze in Innenstädten, attraktive und prestigeträchtige Arbeitsplätze usw. lassen sich nicht analog zu den vermehrbaren Gütern vervielfachen.

Die Tatsache, daß das Bruttosozialprodukt schon immer aus zwei prinzipiell verschiedenen Gütertypen bestand, vermehrbaren und unvermehrba­ren, wird von der herkömmlichen Wirtschaftstheorie nicht geleugnet, aber sie hat sich über die qualitative Zusammensetzung des BSP kaum Gedanken gemacht, geschweige denn daraus Folgerungen im Hinblick auf die weiteren Wachstums- und Akkumulationsmöglichkeiten gezogen. Wesentlich war nur, daß der Kuchen wächst; die Qualität galt als unproblematische Frage beliebiger Präferenzen der Verbraucher. Auch die ökologische Wachstumskritik übergeht jene wesentliche Differenzierung zwischen vermehrbaren und unvermehrba­ren Gütern, wenn sie nunmehr ganz pauschal eine generelle Unvermehrbarkeit behauptet; eine Unvermehrbarkeit, die durch die externen (natürlichen) Begrenzungen begründet wird.

4. Gesellschaftliche Knappheit als absolute Grenze der Akkumulation

Die Unterscheidung zwischen vermehrbaren und unvermehrba­ren Gütern ist der Wirtschaftswissenschaft seit langem insofern geläufig, als sie im Begriff der relativen Preise zugleich relative Knappheiten unterstellt. Es gibt Güter, die durch den technischen Fortschritt und dem ihm verbundenen Akkumulationsprozeß in wachsender Menge und zu sinkenden Kosten hergestellt werden können, und es gibt andere Güter, für die das nicht oder nur in sehr beschränktem Umfang gilt⁵.

Der erste Gütertyp, also vermehrbare Güter, wird von Hirsch als *materielle Güter* bezeichnet. Den zweiten Gütertyp, dessen relative Knappheit im Zuge des Wachstums steigt, nennt Hirsch – wie schon erwähnt – *Positionsgüter*. Es handelt sich in herkömmlicher Terminologie um Seltenheitsgüter. Die Unterscheidung zwischen materiellen, vermehrbaren Gütern und unvermehrba­ren Positionsgütern weist sowohl eine technische als auch eine soziale Seite auf. Der technische Aspekt betrifft die Vermehrbarkeit bzw. Unvermehrbarkeit. Die soziale Seite des Problems betrifft die Präferenzen der Nachfrager. Technisch unvermehrba­re Güter werden nur dann knapp, wenn die Nachfrage ihr Angebot übersteigt. Dies ist jedoch eine Frage der Bedürfnisse, der Präferenzen der Menschen.

Es darf als altbekannte Tatsache gelten, daß entsprechend dem ersten Gossenschen Gesetz jede Güterkategorie irgendwann an eine Sättigungsgrenze stößt, wenn das betreffende Gütervolumen entsprechend zunimmt. Wirtschaftliches Wachstum hat solche Absättigung möglich gemacht. Am deutlichsten ist der Sättigungsprozeß bei Agrarprodukten sichtbar. Der Nahrungsmittelverbrauch und damit die Nahrungsmittelproduktion sind in den reichen Volkswirtschaften an absolute Sättigungsgrenzen gestoßen. Hier ist Wachstum zwar technisch durchaus möglich, aber es wird ökonomisch sinnlos; weiteres Wachstum führt zu keiner Wohlstandserhöhung, sondern bedeutet im Gegenteil unproduk-

tiven Ressourcenverbrauch und damit Wohlstandsverluste. Analog stellt sich die Situation bei industriellen Produkten und generell bei allen vermehrbaren Gütern dar.

Sättigung bei einzelnen Gütern wird solange zu keinem Wachstums-
hindernis, als die Verbraucher auf andere Güter – entsprechend dem
zweiten Gossenschen Gesetz – überwechseln können. Hierbei muß es
sich jedoch *wiederum* um vermehrbare Güter handeln. Nur dann ist
gewährleistet, daß die (steigende) Nachfrage auch zu höherer Produk-
tion und damit zu Wachstum führt. Dies ist auch die Bedingung dafür,
daß überhaupt noch die Chance besteht, durch Wachstum Vollbeschäfti-
gung zu erreichen, also auf Arbeitszeitverkürzung zu verzichten.

Hirsch weist nun auf das simple Phänomen hin, daß mit steigenden
Masseneinkommen und der Sättigung bei mehr und mehr Gütern des
herkömmlichen lebensnotwendigen Bedarfs die Nachfrage verstärkt
auf jene Güter konzentriert wird, die unvermehrbar sind. Im Begriff
„Positionsgüter“ kommt zum Ausdruck, daß es sich um Güter handelt,
die schon immer zum Oberschicht- und gehobenen Mittelschichtkon-
sum gehörten und deshalb in einer Wachstumsgesellschaft von *allen*
erstrebt werden, ohne daß diesbezügliche Bedürfnisse durch Wachstum
noch erfüllt werden können. Die Besserstellung der privatwirtschaft-
lich agierenden *einzelnen* durch wirtschaftliches Wachstum ist solange
möglich, als sich die Nachfrage aus Masseneinkommen primär auf
vermehrbar Güter richtet. Es ist dann eine Frage der Zeit bzw. des
weiteren Wachstums, bis sich auch die Mittelschichten leisten können,
worüber gegenwärtig nur die Oberschicht verfügt.

Die Situation verändert sich grundlegend, wenn die Nachfrage mehr
und mehr auf Positionsgüter verlagert wird. Wirtschaftliches Wachstum
vermag dann seine alten Versprechungen nicht mehr einzulösen;
Wachstum bleibt schließlich überhaupt aus – mit allen bekannten
Krisenfolgen. Es sind nicht Produktionsgrenzen jener Güter, die das
bisherige Wachstum ausmachten, welche nun zu Wachstumsengpässen
führen, sondern gerade aus der schier unbegrenzten Vermehrbarkeit
jener Güter erwächst die Nachfrageverschiebung hin zu den Positions-
gütern. Und diese sind unvermehrbar, waren es schon immer. Nur
deckte das Angebot unvermehrbarer Positionsgüter in der *Vergangen-*
heit den Bedarf, weil die Masseneinkommen vorwiegend noch für
vermehrbar Güter ausgegeben wurden. Das wirtschaftliche Wachstum
war sozusagen noch nicht weit genug vorangeschritten, um auf den
Märkten für Positionsgüter merklich Übernachfrage zu bewirken. Das
ist seit einiger Zeit anders. Wachstum verändert im historischen Prozeß
seine eigenen Voraussetzungen. Es kommt zu unüberwindbarer *gesell-*
schaftlicher Knappheit.

Gesellschaftliche Knappheit resultiert aus der spezifischen Konsu-
mentenorientierung „nach oben“. Jeweils begehrenswert erscheint der
Konsumstandard der nächst höheren sozialen und ökonomischen
Schicht. Dieses *konsumsoziologische* Phänomen wurde in Duesenber-
ry's relativer Einkommenshypothese formalisiert, ist aber schon länger
bekannt. So wurden die wesentlichen konsum-soziologischen Verhal-

tensmuster schon umfassend von Veblen⁶ dargestellt. Die These der konservativen Wirtschaftstheorie von der Unbegrenztheit der (Konsum-)Bedürfnisse und die daraus herleitbare Folgerung, daß Knappheit niemals überwunden würde, also auch keine Sättigung eintreten könne, kann sich vor allem auf jenes konsumsoziologische Phänomen berufen. Die Leute haben immer noch offene Wünsche, vor allem solange es ihnen schlechter als anderen geht. Solange es eine *Konsumhierarchie* gibt, solange bleibt auch das Bestreben bestehen, von unten nach oben *aufzusteigen*. Ist der Bedarf mit Lebensnotwendigem quantitativ gedeckt, so strebt man nach besseren Qualitäten. Die Konsumtheorie interpretierte diese qualitative Orientierung nach „Höherwertigem“, befangen im quantitativen Wachstumsmuster, als eine bloße Expansion von Quantität; die bessere „Qualität“ irgendeines Konsumgutes erfordert höheren Faktoraufwand, bedeutet also auch höhere Nachfrage nach Arbeits-, Boden- u. a. Leistungen. Das Qualitätsproblem wurde zu einem Quantitätsproblem umdefiniert. Damit blieb trotz der richtigen Erkenntnis der Bedürfnisverschiebung vom Quantitativen zum Qualitativen der Blick auf das *wesentliche* Phänomen dieser Entwicklung versperrt, daß nämlich mit dem Wechsel von der Quantität auch ein Wechsel der Nachfrage von vermehrbaren zu unvermehrbaaren Gütern einherging.

Die wachstumstheoretischen Scheuklappen führten dann auch zu der Kurzschlußthese, daß wegen der stets unbefriedigten Bedürfnisse die Menschen tendenziell nach höherem Einkommen streben und deshalb Einkommenswachstum der Arbeitszeitverkürzung vorzuziehen sei. Die dialektische Qualitätsänderung der Bedürfnisse und die daraus folgende *soziale* Begrenzung des Wachstums blieb verborgen. Aber: „Das Problem entsteht aus der expandierenden Grenze der Bedürfnisse selbst, einer Grenze, die durch eben jene Mittel immer weiter hinausgeschoben wird, die die jeweils bestehenden Bedürfnisse befriedigen sollen. Daraus folgt, daß der Anteil der befriedigten gegenüber den unbefriedigten Bedürfnissen nie wachsen kann.“

Ungeachtet der Frage, ob Hirsch die quantitativen Relationen zwischen befriedigten und unbefriedigten Bedürfnissen zu starr festlegt, wird die These von der Unbegrenztheit der Bedürfnisse mit Rückgriff auf die bereits von Hegel und Marx dargelegte Bedürfnisdialektik fundiert. Diese Sichtweise ist noch radikaler als die konsumsoziologisch begründete Bedürfnisdynamik, da Hirsch die Bedürfnisexpansion auch für den Fall unterstellt, daß die sozialpsychologische Orientierung „nach oben“ keine Rolle spielt, sondern neue Bedürfnisse lediglich aus der Absättigung bisheriger erwachsen. Die gesellschaftliche Knappheit Hirschs wäre somit nur ein spezifischer Grund für (wachsende) Knappheit bestimmter Güter in reichen Gesellschaften. Denn die „anthropologische“ Bedürfnisdialektik würde ja auch in einer egalitären Gesellschaft dazu führen können, daß sich Nachfrage auf unvermehrbaare Güter konzentriert, somit Wachstum keinen Ausweg mehr aus dem „Mangel“ weist.

Hirschs Begriff der gesellschaftlichen Knappheit umfaßt neben der Nachfragekonzentration auf unvermehrte Güter eine zweite Komponente, die der herkömmlichen Sozialkostendiskussion entstammt. Die Summe einzelwirtschaftlicher Entscheidungen verändert die gesellschaftliche Gesamtsituation derart, daß die individualistisch verfolgte Bedürfnisbefriedigung in steigendem Maße ihre Zwecke verfehlt. In Anlehnung an eine Formulierung von Alfred E. Kahn⁸ wird dieses Phänomen als „*Tyrannie der kleinen Entscheidungen*“ charakterisiert. Paradebeispiel sind die wachsenden Verkehrsengpässe und Staus als Folge des Individualverkehrs. Mit dem Verkauf jedes neuen Autos verschlechtert sich das aus komplementären Teilen bestehende Gut Autofahren. Versuche, solche Engpaßeffekte durch behördliche Regelungen zu vermindern, indem beispielsweise Parkgebühren drastisch erhöht oder Fahrverbote in bestimmten Zonen und zu bestimmten Zeiten erlassen werden, erhöht wiederum den Einkommensbedarf, damit die Nachfrage nach Positionsgütern und treibt zudem die Inflation⁹: Wer seinen eigenen Wagen nicht unbegrenzt nutzen kann, mag auf Taxen ausweichen oder nach einer Wohnung suchen, die verkehrsgünstiger liegt und von Restriktionen nicht betroffen ist. Solche Wohnungen sind jedoch gerade nicht vermehrbar. „Es ist paradox, daß mit der Erweiterung von Wahlmöglichkeiten durch den Marktmechanismus im Namen der Freiheit eine Vermehrung restriktiver Gesetze und Barrieren stattfindet“¹⁰.

Zusammenfassend läßt sich gesellschaftliche Knappheit aus dem Zusammenwirken zweier Faktoren beschreiben: Absättigung des Bedarfs an vermehrbaren Gütern im Zuge wirtschaftlichen Wachstums und Konzentration der Massennachfrage auf unvermehrte Positionsgüter.

5. Integration herkömmlicher Krisenerklärungen in das soziale Grenztheorem

Wie bereits erwähnt, besteht die innovative Leistung Hirschs nicht in einer Gegenthese zu orthodoxen Theorien, wie dies für das Verhältnis des Keynesianismus zur Neoklassik galt, sondern im Nachweis der *historisch begrenzten Geltung* der alten Theorien. „Durch die Verschmelzung individueller und gesamtgesellschaftlicher Chancen des wirtschaftlichen Fortschritts zu einem einzigen Prozeß, der auf individuellen Bewertungen beruht, hat die orthodoxe Theorie einen wesentlichen Wandel in der Natur des wirtschaftlichen Problems nicht in den Blick bekommen und dadurch das Versprechen des wirtschaftlichen Wachstums übertrieben. Sie hat die Grenzen der Verbrauchernachfrage als Richtschnur für leistungsfähige wirtschaftliche Aktivitäten unterschätzt. Sie hat das ganze Ausmaß des modernen Konflikts zwischen individualistischen Handlungen und der Befriedigung individueller Neigungen verschleiert. Das zu bekommen, was man sich gewünscht hat, entspricht immer weniger der Möglichkeit, das zu tun, was man gerne möchte“¹¹.

Versucht man, Hirsch in eine theoretische Tradition zu stellen, so finden sich eher gewisse Anknüpfungspunkte an Marx und den Keynesianismus und weniger an die Neoklassik. Hirsch argumentiert auf der Grundlage eines historisch-dynamischen Verständnisses von Wirtschaft. Er betont den Nachfrageaspekt bei der Erklärung der Akkumulationshindernisse und weist in wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Perspektive auf die Grenzen *individualistischer* Marktmechanismen hin. Daraus leitet sich die politökonomische Konsequenz her, mit kollektiven Regelungen, also interventionistischer Politik, auf die *sozialen* Grenzen des Wachstums zu reagieren. Hirschs Analyse führt allerdings nicht zu einer weiteren Begründung des herkömmlichen Interventionismus, der Defekte marktwirtschaftlicher Allokation beheben soll, ohne die individualistische Orientierung des Gesamtprozesses aufzuheben, sondern in der individualistischen Ausrichtung selbst wird die Unzulänglichkeit dingfest gemacht.

Herkömmlicher Keynesianismus – speziell in der Version der Globalsteuerung – stellt weder die Möglichkeit fortschreitendem Wachstums in Frage, noch grenzt sich keynesianische Fiskalpolitik im Sinn „kollektivistischer“ Wohlstandsorientierungen vom konkurrenzwirtschaftlichen Individualismus ab. Im Gegenteil zielt der herkömmliche Interventionismus gerade auf eine Stabilisierung der Chancen „individualistischer“ Bedürfnisbefriedigung. Öffentliche Investitionen, die Bereitstellung von Infrastruktur etc. wird regelmäßig als Komplement einzelwirtschaftlicher Produktions- und Konsumententscheidungen strukturiert. Damit verfehlt die Fiskalpolitik zwar nicht ihr traditionell vorrangiges Ziel, für eine zur Vollbeschäftigung hinreichende Nachfrage zu sorgen, *solange* Vollbeschäftigungsnachfrage auf vermehrbare Güter gerichtet bleibt, aber interventionistische Wachstumspolitik stößt an die gleichen „sozialen“ Wachstumsgrenzen wie der sich selbst überlassene Marktmechanismus. Es sei dahingestellt, ob die als „Versagen des Keynesianismus“ in einigen Industrieländern teils beklagte, teils hämisch konstatierte Kapitulation der Fiskalpolitik vor der Krise auf jene sozialen Wachstumsgrenzen zurückgeführt werden muß oder lediglich Folge eines quantitativ unterdimensionierten Staatsinterventionismus darstellt. Unterstellt man, daß Hirschs Theorie die tieferen Ursachen der gegenwärtigen Wachstumsprobleme zutreffend klarlegt, so lassen sich die sozialen Wachstumsgrenzen auch durch forcierte staatliche Nachfragepolitik nicht überschreiten.

Die auf der Unterscheidung von vermehrbaren und unvermehrten Gütern basierende Analyse Hirschs liefert Erklärungen für einige in der herkömmlichen wirtschaftstheoretischen Debatte aufgeworfene Widersprüche. Hierzu gehört das paradoxe Phänomen, daß während der Nachkriegsjahrzehnte ein außerordentlich hoher Produktivitätsfortschritt stattgefunden hat, der mit den Stückkosten auch die Preise hätte senken müssen; das Gegenteil ist jedoch eingetreten, eine fortlaufende Inflation. Weiterhin ist der Widerspruch zwischen Sättigungsphänomen einerseits und der registrierbaren Tatsache andererseits nicht gelöst, daß die Bedürfnisse der Menschen noch nicht voll befriedigt erschei-

nen, weshalb auch immer noch der breite Wunsch nach weiteren Einkommenssteigerungen besteht. Schließlich lassen sich mit Hirschs Theorie auch plausible Antworten auf die Fragen nach den Wachstumschancen durch Innovationen, nach dem Zusammenhang von Verteilung und Wachstum sowie nach der Wohlstandsrelevanz von Arbeitszeitverkürzungen geben.

5.1 Nachfrageprobleme und Inflation

In der langfristigen Betrachtung hat sich die Keynesische Konsumfunktion bestätigt. Keynes hatte darauf hingewiesen, daß mit wachsendem Einkommen auch die Ersparnisbildung zunimmt, und zwar überproportional. Mit erklärbaren Schwankungen stieg die Sparquote der Haushalte in den vier Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg deutlich an¹². Es bestehen zwar Unterschiede bezüglich der absoluten Höhe der Sparquote von Land zu Land, aber der langfristige Trend ist eindeutig. Dieser Befund scheint die unterkonsumtionstheoretischen und auf der Stagnationsthese basierenden Krisenerklärungen zu bestätigen. Denn steigende Ersparnisbildung wirkt auf die längerfristigen Absatzerwartungen der Investoren negativ und gebietet Vorsicht bei Erweiterungsinvestitionen. Andererseits läßt sich der Sättigungsthese eine Reihe von Gegenargumenten vorhalten, die bisher sowohl in der Öffentlichkeit als auch bei Politikern und Wirtschaftswissenschaftlern als hinreichende Widerlegung betrachtet wurden.

An erster Stelle ist zu registrieren, daß alle Haushalte – auch die mit hoher Ersparnisbildung – keineswegs ohne weiteren Bedarf sind. Sie haben offenkundig noch eine Reihe unerfüllter Wünsche. Deshalb neigen zumindest neoklassisch orientierte Ökonomen (wie etwa die Mitglieder des bundesdeutschen Sachverständigenrates) zu der nachvollziehbaren Interpretation, daß Ersparnis als *Ansparen* zu verstehen ist. Hier soll keine Auseinandersetzung mit dieser Sichtweise erfolgen, die ja impliziert, daß die Ersparnis auch irgendwann wieder einmal abgebaut werden müßte¹³, sondern sie sei als zutreffend unterstellt.

Hohe Ersparnis wird – seit Entstehung der modernen erwerbswirtschaftlichen Gesellschaft und der sie erklärenden Wirtschaftstheorie – als Voraussetzung von Investition und Wachstum positiv bewertet. Der Ersparnis sei der (spätere) Wohlstand zu danken. Diese mikroökonomisch gewonnene Einsicht wird seit den Klassikern auf die Gesamtwirtschaft übertragen.

Auch Keynes stellte den Zusammenhang zwischen Höhe der Ersparnis und gesamtwirtschaftlichem Wachstum nicht prinzipiell in Frage, sondern seine Kritik am Sayschen Theorem, also der These, daß sich das Angebot die notwendige Nachfrage schaffe, betraf die unzureichende Abstimmung von freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition in einem Wirtschaftssystem mit ausschließlich dezentralen Entscheidungen. Die Ersparnis bildet für die gegenwärtig herrschende Wirtschaftstheorie, vor allem die Mehrzahl der Wirtschaftspolitiker

insofern kein Problem, als allenthalben „Kapitalmangel“, also eher zu geringe Ersparnisbildung konstatiert wird¹⁴. Auf die wesentliche Frage, warum die freiwillige Investition seit längerer Zeit nicht in der Lage gewesen ist, die freiwillige Ersparnis der Industrieländer zu absorbieren, gibt es eine Fülle von ad hoc-Erklärungen, die letztlich irgendwelche „strukturelle Faktoren“ verantwortlich machen¹⁵. Doch keine der verschiedenen Analysen vermag im Hinblick auf die Tatsache zu befriedigen, daß einerseits hohe Ersparnisse gebildet werden, also *Konsumverzicht* geleistet wird, andererseits Bedürfnisse unbefriedigt bleiben, also eigentlich doch höhere Produktion sinnvoll erscheint.

Die theoretisch und praktisch recht diffuse Lage läßt sich mit Hirschs Theorie sehr elegant entwirren. Vor allem wird auch erklärbar, wie „Sättigung“ zur Wachstumskrise führt, die äußeren Krisenmerkmale dann aber alles andere als Sättigung vermuten lassen. Denn sinkende Einkommen, wachsende Arbeitslosigkeit, ein Anstieg der sozialen Armut sind ja alles andere als sättigungsverdächtige Phänomene.

Sättigung – so Hirsch – tritt bei vermehrbaren Gütern ein. Und zwar kommt es zu Sättigung bei großen Teilen der Bevölkerung, noch ehe die *gesamte* Gesellschaft auf dem technisch möglichen und sozial angemessenen Lebenshaltungsniveau versorgt ist. Die hierarchische Verteilung bedeutet eben, daß der Bedarf von Mittel- und Oberschichten an *vermehrba*ren Gütern gedeckt ist, ihre Nachfrage somit auf Positionsgüter verlagert wird. Die unteren Einkommensschichten, die bei der Produktion jener vermehrbaren Güter Arbeit und Brot finden, verlieren Arbeitsplatz und Einkommen. Die durch Nachfrageänderungen bedingten Beschäftigungsprobleme werden durch den Rationalisierungsprozeß verstärkt, der sich ja ausschließlich in der Produktion vermehrbarer Güter abspielt. Im Endergebnis steht die Gesellschaft vor der widersprüchlichen Erscheinung, daß ein Teil ihrer Mitglieder von den Segnungen der Konsumwelt mehr und mehr ausgeschlossen wird, obgleich der Bedarf dieser diskriminierten Minderheit an vermehrbaren, ganz konventionellen Gütern noch längst nicht gedeckt ist. Die hohe Sparneigung der höheren Einkommensschichten könnte – im Rahmen der Theorie Hirsch's – eine plausible Erklärung als „Ansparen“ auf Positionsgüter finden. Bei steigender Zahl solcher Ansparer vermindert sich selbstverständlich die Chance des Einzelnen, (künftig) eines der begehrten, unvermehrba

ren Positionsgüter ergattern zu können. Wie auf einer Auktion wächst das Angebot *nicht* mit der Nachfrage. Die Verlagerung der Nachfrage von Mittel- und Oberschichten auf *unvermehrba*re Positionsgüter steigert nun den Inflationsdruck¹⁶. Inflationäre Übernachfrage einerseits ist verbunden mit depressiv wirkendem Nachfragemangel andererseits. Es ergibt sich jenes als Stagflation bezeichnete Phänomen, an dessen Erklärung sich die Schulökonomie bisher die Zähne ausbeißt.

Inflation provoziert staatliche Inflationsbekämpfung. Damit wird jedoch der Inflationsherd nicht beseitigt, nämlich die Übernachfrage nach Positionsgütern – allenfalls kommt es zu einer gewissen Nachfragegedämpfung in diesem Bereich –, hingegen trifft die Restriktionspolitik

voll den Bereich der vermehrbaren Güter. Dort werden Investition und Beschäftigung (weiter) reduziert. Eine mehr oder weniger lange währernde Depressionssituation führt zwar auch zu einer so starken Ausweitung des Nachhol-Bedarfs an vermehrbaren Gütern, daß sich quasi als Reaktion auf den in der Krise entstandenen „Nachholbedarf“ wieder ein konjunktureller Aufschwung einstellt, aber eine solche Belebung kann eben nicht als Rückkehr zum „alten“ Wachstumspfad interpretiert werden.

Mit der konjunkturellen Belebung wird sich dann auch – neben der ohnehin in jedem Konjunkturaufschwung eintretenden Preissteigerung – auch wieder die Nachfrage nach den Positionsgütern verstärken. Das widersprüchliche Grundmuster inflationstreibenden Nachfragesogs bei unvermehrbaaren Positionsgütern und einer noch vor der Vollbeschäftigungsgrenze erlahmenden Nachfrage nach vermehrbaren (arbeitsintensiven) Gütern setzt sich erneut durch.

Hirschs Theorie beschreibt eine Situation, in der zwar die gesamtwirtschaftliche Nachfragesumme, die sich aus Nachfrage nach vermehrbaren und unvermehrbaaren Gütern zusammensetzt, inflationär wirkt, aber die *Nachfragestruktur* impliziert zugleich, daß Kapazitäten nicht ausgelastet und das Arbeitspotential nicht vollbeschäftigt werden. Damit erklärt sich auch die seit längerer Zeit beobachtbare Verlagerung der Investitionsmotive von der Erweiterung zur Rationalisierung. Wenn über Mengenwachstum keine Gewinnsteigerungen mehr erreicht werden können, konzentrieren sich die Investitionen auf Rationalisierungsmöglichkeiten. Dies gilt umso mehr, als durch die Mikroelektronik das technologische Angebot für Rationalisierungsmaßnahmen rapide gestiegen ist. Das Volumen der Rationalisierungsinvestitionen reicht jedoch nicht aus, um die Geldkapitalbildung der Sparer ganz zu absorbieren. Somit sucht Geldkapital Anlage in Finanzaktiva (z. B. Staatsanleihen) statt in Realkapital zu fließen¹⁷.

5.2 Wer sind die Verlierer?

Die Folgen der „sozialen Grenzen des Wachstums“ sind die gleichen wie in der traditionellen keynesianischen Krisenerklärung: Nachfrage-mangel begrenzt das Wachstum und führt zu einer Diskrepanz zwischen freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition auf dem (fiktiven) Vollbeschäftigungsniveau. Die Wachstums- und Beschäftigungskrise reduziert je nach Dauer und quantitativem Ausmaß den Wohlstand breiter Bevölkerungsschichten und schafft damit wieder Raum für Absatz vermehrbarer Güter. Es handelt sich jedoch um nicht mehr als konjunkturellen „Nachholbedarf“, der als Folge einer Wirtschaftskrise – oder eines Krieges – auftritt¹⁸, wobei Dauer und Tiefe der Krise dann auch den Umfang des „Nachholbedarfs“ bestimmen.

Die Irrationalität der Gesamtsituation resultiert aus dem rationalen Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte, die auf individualistische Weise Befriedigung ihrer Wünsche suchen. Die preistreibende Konkur-

renz der höheren Einkommensschichten um Positionsgüter hat gesamtwirtschaftliche Folgen, die paradoxerweise *vor allem* jene Gruppen betreffen, die noch mehr oder weniger weit unterhalb der Mittelschicht-einkommen liegen. Das Sparverhalten der Mittel- (und Ober-)Schichten führt per se bereits zu jenem beschäftigungsschädlichen Ungleichgewicht zwischen freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition. Sofern die Preisniveaueffekte, die durch die Positionsgüterkonkurrenz ausgelöst werden, die Regierungen auch noch zu inflationsdämpfender Globalpolitik veranlassen, verstärkt sich der Kontraktionsprozeß.

Die hier skizzierte Theorie Hirschs liefert eine *historische* Stagflationserklärung. Historisch insofern, als Stagnation und Inflation als Ergebnis eines mehrere Generationen umfassenden Akkumulationsprozesses eintreten. Während dieser Zeit setzten sich Konsummuster durch, die ursprünglich nur für Oberschichten gültig waren. Gleichzeitig drang der Optimismus von Adam Smith's Botschaft ins allgemeine Bewußtsein, daß Akkumulation und wirtschaftliches Wachstum, deren Voraussetzung eine möglichst hohe Ersparnisbildung darstellt, künftig auch die ärmeren Bevölkerungsschichten in den Genuß jener Güter bringen würde, die zu einem bestimmten Zeitpunkt jeweils nur den betuchteren Klassen verfügbar sind. Diese Sichtweise hat bis heute die Qualität eines Dogmas. Hirschs Gegenposition erlaubt deshalb, wie bereits ausgeführt, von einem neuen Paradigma zu sprechen.

5.3 Neoklassik, Lohnkosten und Wachstum

Die neoklassische Wirtschaftstheorie anerkennt aufgrund ihrer von Say übernommenen Thesen, daß sich jedes Angebot auch Nachfrage verschaffe und die Bedürfnisse unbegrenzt sind, keine immanenten Wachstumsgrenzen. Wachstumsprobleme werden als exogen z. B. durch falsche Wirtschaftspolitik, politisch bedingte Störungen der Weltwirtschaft etc. verursacht beschrieben. Eine Kernvorstellung neoklassischen Denkens besteht in der Meinung, daß sich Arbeitslosigkeit über (hinreichende) Reallohnsenkungen beseitigen ließe.

Vor dem Hintergrund der Theorie Hirschs wird die neoklassische Position unhaltbar. Denn sinkende Löhne vermögen Sättigung bei *vermehrba*ren Gütern deshalb nicht zu überwinden, weil die Verbilligung dieser Produkte – unterstellt die Kostenreduktion würde in den Preisen weitergegeben – die der Sättigung unterliegenden Güter ja noch wohlfeiler machen würde. Lohnsenkungen betreffen zudem gerade jene Schichten, die in ihrer Nachfrage nach vermehrba

ren Gütern noch nicht durch Sättigung, sondern durch Kaufkraftmangel begrenzt werden. Die Vorstellung, daß jemand, der über zwei oder drei Fernsehgeräte verfügt, das dritte und vierte kaufen würde, wenn es sich im Zuge von Lohnsenkungen um einige Prozente verbilligen würde, ist absurd.

Vertreter der lohnkostenbezogenen Krisenerklärung haben jüngst eine unfreiwillige Bestätigung der Hirschschen Theorie geliefert – und

damit die Problematik der neoklassischen Lohnkostenthese unversehens bestätigt. Der „Kronberger Kreis“, ein Zusammenschluß wirtschaftspolitisch konservativ eingestellter Ökonomen in der Bundesrepublik Deutschland, stellt fest: „Arbeit ist niemals so knapp wie Gold“¹⁹. Mit dieser schwergewichtigen Erkenntnis wird begründet, daß die Arbeitskosten sinken müßten, weil Arbeit – weltweit – weitaus reichlicher vorhanden ist als Gold. Nun wird die Knappheit irgendeiner Ware von Angebot und Nachfrage bestimmt. Gäbe es jenen Jahrtausende alten Goldfetischismus nicht, so wäre Gold weder knapp noch teuer. Gold kann nun aber durchaus als eine Art Positionsgut betrachtet werden. Niedrigere Löhne werden die Goldnachfrage und damit die Knappheit des Goldes nicht sinken lassen, sondern im Gegenteil. Denn die Goldnachfrager werden bei sinkenden Löhnen weniger für die *vermehrbar*en Güter ausgeben müssen, somit mehr Kaufkraft auf die Goldnachfrage konzentrieren können²⁰. In der Tat: „Arbeit ist niemals so knapp wie Gold“. Deshalb steigt mit der Verbilligung der vermehrbaren Güter, in die Arbeit eingeht, die Nachfrage nach Positionsgütern, also die Knappheit von Gold wächst und die Knappheit der Arbeit sinkt.

Würde man den weltweiten „Überfluß“ an Arbeit voll auf die Löhne der Industrieländer durchschlagen lassen, d. h. die (geringe) Knappheit an Arbeit würde den Lohn bestimmen, so wäre damit ein riesiger Verlust an Massenkaufkraft verbunden. Die Produktion vermehrbaren Güter müßte rapide sinken – und damit würden schließlich wohl auch Teile der mittleren und oberen Einkommenschichten vom Strudel erfaßt und nach unten gesogen. Vielleicht wäre dann nicht einmal mehr das Gold „knapp“.

Die in Hirschs Theorie unterstellte Verschiebung der Nachfrage von den industriell hergestellten vermehrbaren Gütern auf Positionsgüter hat erhebliche Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung. Produktivitätssteigerungen fanden bisher vor allem im primären und sekundären Sektor statt. Vermindert sich das Mengenwachstum in den produktivitätsstarken Bereichen, so wird die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung in sinkendem Maße von den Produktivitätserfolgen der Industrie bestimmt. Diese *strukturell* bedingte Abschwächung des Produktivitätswachstums hat sich in den vergangenen zehn Jahren sehr deutlich in den USA beobachten lassen. Dort wuchs die gesamtwirtschaftliche Produktivität nur minimal. Dies war nicht Folge eines Mangels an Möglichkeiten zur Produktivitätserhöhung (in der Industrie), sondern eben die Konsequenz geringeren *industriellen* Mengenwachstums. Soweit Arbeitsplätze in den USA geschaffen wurden, entfielen sie zum größten Teil auf den Dienstleistungsbereich. Und hier zeigte sich eine klare Spaltung in attraktive gut bezahlte Arbeitsplätze (Positionsgüter i. S. Hirschs) und miese, schlecht bezahlte Dienstleistungsjobs. Letztere weisen sehr niedrige Produktivität auf. Nach neoklassischer Theorie müssen sie *deshalb* auch niedrig bezahlt werden. Hirschs Krisenerklärung macht diese paradoxe Entwicklung verständlich; paradox weil die massenweise Wiederkehr

niedrig bezahlter Dienstleistungsjobs (Bedienung im weitesten Sinn, vom Gepäckträger über den Schuhputzer bis zum Hamburgerverkäufer in Nachtschicht) schlecht in das Bild paßt, das häufig von der „reichen“ Gesellschaft unseres Planeten gezeichnet wird. Der Nachfragemangel bei den vermehrbaren, produktiv hergestellten Industriegütern läßt dort Arbeitslosigkeit entstehen, die dann via Lohnsenkungen die Menschen auf ungünstige Dienstleistungsarbeitsplätze mit niedriger Produktivität – und entsprechend niedrigem Einkommen – verweist. – Wer allzu große Hoffnungen auf den Dienstleistungsbereich als künftiges Arbeitsplatzreservoir setzt, sollte sich klarmachen, daß es nicht nur hoch bezahlte und interessante Dienstleistungen gibt, sondern sich hier auch äußerst unsoziale und ethisch unvertretbare Perspektiven zeigen²¹.

5.4 Strukturelle und internationale Folgen

In der aktuellen Krisendebatte wird immer wieder auf das Problem eines „verzögerten“ Strukturwandels hingewiesen. Hierbei zeigt sich in den gängigen Argumentationsmustern insofern ein gewisser Widerspruch, als einerseits unbestritten ist, daß auf lange Sicht letztlich die Nachfrage für strukturelle Veränderungen maßgeblich ist. Andererseits wird jedoch betont, daß es auf Maßnahmen angebotsorientierter Art ankomme. Die Anbieter, also die Unternehmer, müßten über neue Produkte und kostengünstige Produktionsverfahren versuchen, die potentielle Nachfrage richtig anzusprechen. Hinter dieser Auffassung verbirgt sich die herkömmliche Vorstellung, daß keine prinzipiellen Wachstumsgrenzen existieren, schon gar nicht nachfragebedingt.

Hirschs Theorie führt nun zu der Konsequenz, jene üblicherweise als Strukturprobleme diagnostizierten Schwierigkeiten doch als „nachfragebedingt“ zu deuten. So wäre etwa – um konkrete Fälle zu nennen – die Stahl- und Werftenkrise primär weder durch technologischen Rückstand noch fehlende Innovationsfähigkeit der Anbieter bezüglich der Produktvielfalt und -qualität zu erklären, sondern schlicht das Ergebnis jener von Hirsch generell für die Industrieländer registrierten Verschiebung in den Konsumentenwünschen. Selbst geniale Manager können Stahl- und Werftkapazitäten nicht auf die Produktion von „Positionsgütern“ umstellen. Selbstverständlich ist der Weltstahlbedarf im Hinblick auf die Wachstumsanstrengungen der Dritten Welt groß genug, um die vorhandenen Kapazitäten zu beschäftigen, – sofern die Bedürftigen nur über die Kaufkraft verfügten, um ihren Bedarf als Nachfrage am Markt artikulieren zu können. Doch dazu wäre eine erhebliche Kaufkraftumverteilung im internationalen Bereich notwendig. Bisher fehlte dazu sowohl die ökonomische Einsicht als auch der politische Wille.

Unter der Annahme, daß Strukturprobleme heute vor allem aus einem Mangel an kapazitätsauslastender Nachfrage resultieren, wird sich auch durch Intensivierung des internationalen Wettbewerbs kein Ausweg aus der Krise öffnen. Vielmehr kommt es nur zu Verschiebungen von Absatz- und Beschäftigungsproblemen zwischen den Ländern.

Weltwirtschaftlich betrachtet ist das jedoch ein Null-Summen-Spiel, d. h. Gewinne gehen zu Lasten der Verlierer.

Die enge außenwirtschaftliche Verflechtung der Industrieländer begünstigt die wettbewerbsstärkeren Volkswirtschaften bei dem Versuch, über Exportsteigerungen ihre binnenwirtschaftlichen Beschäftigungsprobleme zu lösen. Wegen des Nullsummencharakters solcher Erfolge stellt das jedoch keine Dauerlösung dar. Zudem sind Retorsionsmaßnahmen zu erwarten, wie der seit Jahren wachsende Protektionismus belegt.

Es gibt gegenwärtig kein Industrieland, dessen Wirtschaftspolitiker nicht um die bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft bemüht sind. Sie tun dies mit einer Intensität, die in Zeiten hohen weltwirtschaftlichen Wachstums als überflüssig, wenn nicht gar schädlich galt. Es sollte zu denken geben, daß selbst in der als international außerordentlich konkurrenzstark geltenden Bundesrepublik die Außenwirtschaft (wieder) als vorrangige Konjunkturstütze betrachtet wird²². Wenn aber die Wettbewerbsstärkung als oberste Maxime für die Krisenbekämpfung gilt, wird das Kernproblem übersehen, die stagnierende Nachfrage bei *vermehrbaaren* Gütern und die Verlagerung auf den Positionsgütermarkt.

Im Außenhandel werden (fast) ausschließlich vermehrbare Sachgüter und Dienste gehandelt. Wenn Hirschs These von der Nachfragestagnation bei dieser Güterart zutrifft, so läßt sich über Exportsteigerungen das Grundproblem der Krise nicht lösen. Dem läßt sich auch nicht entgegenhalten, daß allenfalls in einigen hochentwickelten Ländern der Wachstumsprozeß bereits soweit fortgeschritten ist, daß sich „soziale Wachstumsgrenzen“ bemerkbar machen. Denn gerade wegen der hohen Außenwirtschaftsverflechtung werden auch jene Länder mit in die Weltwirtschaftskrise einbezogen, in denen der Positionsgüterwettbewerb noch keine wesentlichen Wachstumsgrenzen bewirkt hat. Die Industrien dieser Länder sehen sich stärkerer Importgüterkonkurrenz ausgesetzt und haben es andererseits schwerer, auf den mit vermehrbaren Gütern gesättigten Märkten der „Stagnationswirtschaften“ zu verkaufen²³. Volkswirtschaften, die noch weit von einer Absättigung mit vermehrbaren Gütern entfernt sind, werden aber somit auch durch die „sozialen Grenzen des Wachstums“ betroffen, die sich bei ihren Handelspartnern bemerkbar machen. Diese Überlegung gibt zugleich eine Erklärung dafür, warum eine „Weltwirtschaftskrise“ sozusagen bestimmte geographisch isolierte Infektionsherde aufweisen kann. Es wäre auch recht unwahrscheinlich, daß eine allgemeine Krise quasi in gleichem Maße von allen weltwirtschaftlich verflochtenen Ländern ausgeht. Dies war bei der Großen Depression der dreißiger Jahre nicht der Fall und ist es heute auch nicht.

Im Zusammenhang mit dem hier behandelten Thema kam es darauf an zu zeigen, daß Hirschs Theorem zwar *länderspezifisch* ansetzt, aber *globale* Bedeutung hat. Jedenfalls für jene Volkswirtschaften, deren Entwicklung wesentlich vom Außenhandel abhängt.

5.5 Gibt es „internationale“ Positionsgüter?

Der Begriff Positionsgüter wird von Hirsch auf bestimmte Güter beschränkt und hat gesellschaftsspezifischen Charakter. Der Grundgedanke in der Definition der Positionsgüter besteht in dem prinzipiell beschränkten Zugang breiter sozialer Schichten zu jenen Gütern. Die Zugangsbeschränkungen lassen sich durch Wachstum nicht beseitigen, vielmehr erhöht Wachstum die Nachfrage nach jenen Gütern und steigert damit ihre relative Knappheit. Teilweise läßt sich die absolute Angebotsbeschränkung bei Positionsgütern durchaus auf *natürliche* Grenzen zurückführen. Dies gilt etwa für die begrenzte Verfügbarkeit landschaftlich reizvoller Grundstücke. Analog lassen sich nun aber auch etliche Massenverbrauchsgüter der entwickelten Länder als internationale Positionsgüter begreifen; nämlich als Positionsgüter für die Bevölkerungsmassen der Dritten Welt. Beispielsweise gehören energieintensive Güter zwar zu den Massenverbrauchsgütern der Industrieländer, aber die Vermehrbarkeit auch dieser Güter ist letztlich begrenzt. Der heutige Pro-Kopf-Verbrauch an Energie und Rohstoffen der Industrieländer ist *keine* Vorwegnahme künftigen Pro-Kopf-Verbrauchs der Milliarden Menschen außerhalb Europas und Nordamerikas. Das industrielle Wachstumsversprechen ist für diese Länder selbst bei den als vermehrbar geltenden Gütern nicht einlösbar. Hirschs Kritik an der herkömmlichen Vorstellung, Wachstum hebe künftig die Unterschichten auf das Wohlstandsniveau heutiger Oberschichten, gilt für das Nord-Süd-Gefälle in gleicher Weise. Damit ergibt sich die Verbindung zwischen Hirschs Theorie von den „sozialen“ Grenzen des Wachstums und der ökologischen Wachstumskritik. Die leichte Distanzierung Hirschs zu den Wachstumsskeptikern des Club of Rome erscheint somit ungerechtfertigt²⁴.

6. Hilfe durch Innovationen?

In der jüngeren Vergangenheit wurde die lange als statistischer Irrtum geltende Theorie Kondratieffs von den „Langen Wellen“ kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung wieder belebt²⁵. Es handelt sich letztlich um einen historischen Ansatz, der aus tatsächlichen – oder vermeintlichen – langen Auf- und Abschwungsbewegungen des Wirtschaftswachstums die Zukunft prophezeit²⁶. Im Mittelpunkt der aktuellen Kondratieff-Diskussion steht die These, über eine Welle neuer „Basisinnovationen“ würden die Industrieländer wieder in einen mehrere Jahrzehnte umfassenden Aufschwung geleitet. Die empirische Innovationsforschung konnte nun aber belegen, daß in der jüngeren Vergangenheit keineswegs ein *genereller* Innovationsmangel besteht, sondern daß *Produktinnovationen* fehlten²⁷. Gerade jener Innovationstyp, der in der Lage wäre, Nachfrage zu mobilisieren und die wachstumshemmenden Wirkungen von Sättigung zu überwinden, hat sich

trotz hoher Forschungs- und Entwicklungsausgaben in diesem Bereich als äußerst spröde gezeigt. Oberflächlich betrachtet handelt es sich um ein Angebotsproblem. Will man sich hingegen nicht mit der platten Erklärung begnügen, den Unternehmern falle nichts Attraktives für die Konsumenten mehr ein, so muß man die Ursachen für die schwachen Leistungen bei Produktinnovationen doch wohl auf der Nachfrageseite suchen.

Hier läßt sich nun bereits mit Rückgriff auf Theoreme der traditionellen Konsumtheorie²⁸ feststellen, daß der noch nicht gedeckte Bedarf der Konsumenten geringere Dringlichkeit aufweist, und daß der Grenznutzen konsumtiver Einkommensverwendung gegenüber dem des Sparens (Motive: Vermögensbildung und/oder Ansparen)²⁹ stärker abnimmt. Weiterhin ist spätestens seit den Arbeiten Garry S. Beckers³⁰ bekannt, daß Konsumieren nicht nur Einkommen, sondern auch Zeit kostet. Auf höherem Einkommensniveau wird die Zeit also relativ knapper, was wiederum auf die Konsumnachfrage (negativ) zurückwirken kann. Und schließlich bietet wie dargelegt Hirschs Theorem vom positionsgüterorientierten Konsum eine Begründung für die Schwierigkeit der Anbieter, auf die – durchaus vorhandene – Nachfrage adäquat zu reagieren.

Wenn Positionsgüter gefordert werden, so kann man die Nachfrage nicht durch vermehrbare Güter befriedigen. Der Versuch, durch Produktinnovationen (bei vermehrbaren Gütern) sozusagen einen Ersatz für Positionsgüter zu bieten und die Konsumenten von ihrer Vorliebe für die Positionsgüter abzubringen, wurde in der Vergangenheit auf vielfältige Weise und nicht ohne Erfolg praktiziert. Nicht zuletzt spiegelt sich diese Marketingstrategie in der prestigeorientierten Produktgestaltung und Werbung wider. Nur scheint auch diese Absatzpolitik dem Ertragsgesetz zu unterliegen. Und im Hinblick auf „echte“ Positionsgüter gilt der Werbeslogan exklusiver Läden: „Ähnliches ist nicht dasselbe.“

Der Mangel an Produktinnovationen scheint sich somit in eine *historische* Konstellation zu fügen, die auf prinzipielle Grenzen wachstumsträchtiger Produktinnovationen verweist. Bei den Prozeßinnovationen ist hingegen weder in der Vergangenheit noch für die absehbare Zukunft ein Defizit festzustellen. Prozeßinnovationen sind nach bisherigen Erfahrungen vor allem arbeitssparend, so daß sich über die gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen der in Folge „technologischer“ Arbeitslosigkeit verminderten Masseneinkommen das sättigungsbedingte Nachfrageproblem noch verschärft. Die Sättigung wird dann quasi unsichtbar, weil Arbeitslosigkeit und Mangel das „Grundproblem“ reicher Gesellschaften verdecken.

7. Konsequenzen für den verteilungs- und beschäftigungspolitischen Interventionismus

Keynesianisch orientierte Politikvorstellungen tendieren zu egalisierenden Umverteilungsmaßnahmen mit dem Argument, es gälte die gesamtwirtschaftliche Konsumquote zu erhöhen. Der verteilungspolitische Spielraum gemischter Wirtschaftsordnungen variiert zwar erheblich, wie der Vergleich verschiedener Länder deutlich werden läßt, aber grundsätzlich besteht ein Widerspruch zwischen marktwirtschaftlicher Allokation und allzu weitgehenden Verteilungskorrekturen durch den Interventionsstaat.

Die auf individuelle Leistung und persönlichen Aufstieg ausgerichtete Wirtschaftsmoral des Bürgertums bildet ein Strukturelement des marktwirtschaftlichen Akkumulationsprozesses. Einkommens- und Vermögensdifferenzierung lassen sich nicht einebnen, ohne daß jene Wirtschaftsmoral verletzt und ihre akkumulationstreibende Motivation tangiert wird. Solange wirtschaftliches Wachstum als Resultat der akkumulationsorientierten Wirtschaftsweise gewährleistet ist, steigen alle Einkommen, ohne daß an den Verteilungsstrukturen wesentliche Veränderungen vorgenommen werden. Die Verteilungshierarchie legitimiert sich als notwendige, wenn auch keineswegs allgemein geliebte Bedingung forcierter Akkumulation, dessen Wachstumserträge auch den Masseneinkommen zugute kommen.

Der *allgemeine* Wirtschaftsaufstieg wird in einer von individualistischen Orientierungen bestimmten Umgebung als *individueller* Aufstieg interpretiert. Das begünstigt die Verbreitung typischer Mittelstandsmentalität in der gesamten Gesellschaft, womit die sozial-psychologischen Bedingungen der Akkumulation noch verbessert werden. „Die Ausdehnung der materiellen und kulturellen Werte der Mittelschicht ist selbst ein Impuls für individuellen wirtschaftlichen Fortschritt und eine natürliche Folge des Prinzips einer universellen Teilhabe, an das die liberale Ordnung durch die Forderungen nach politischer Legitimation immer mehr gebunden wird³¹.“

Die Situation ändert sich grundlegend, wenn Wachstum an Grenzen stößt. Die Verlagerung der Konsumwünsche auf Positionsgüter frustriert die Aufstiegsansprüche in steigendem Maße und entzieht damit auch dem politökonomischen System Legitimation³². Der Verteilungskonflikt, der sich in Wachstumsphasen im wesentlichen auf den jeweiligen Zuwachs erstreckte, verschärfte sich und greift auf den Bestand über³³. Diese Entwicklung wird nicht abrupt merklich. Auch ist zu beobachten, daß die historisch gewachsene Erfahrung, aus Sparsamkeit und der Bereitschaft zu zeitweiligem Verzicht erwachse steigender Wohlstand in der Zukunft, nachwirkt und realen Einkommensverlusten bei der breiten Masse Legitimation verschafft. Doch basiert solche Legitimation auf dem *Versprechen* einer besseren Zukunft, das anders als in der Vergangenheit künftig nicht mehr eingelöst werden kann³⁴. Jedenfalls ist dies die Konsequenz der Analyse Hirschs.

Die motivierende Funktion der Verteilungshierarchie verliert an Bedeutung für wirtschaftliches Wachstum, wenn soziale Wachstumsgrenzen bestehen. Es fragt sich, ob unter solch veränderten historischen Bedingungen der Zusammenhang von Verteilung und Beschäftigung nicht neu gesehen werden muß. Grundsätzlich wird die Nachfragestruktur in erheblichem Maße auch von der Verteilung der Einkommen bestimmt. Bei sehr ungleicher Verteilung wird die Nachfrage nach Luxusgütern relativ stark ausfallen und entsprechend geringer ist die Nachfrage nach den Gütern des lebenswichtigen Bedarfs. Die Verteilungsstruktur hat also auch Einfluß auf die Nachfrage nach Positionsgütern.

Vermehrbare Güter sind in der Regel zugleich Produkte, die mit hoher (und steigender) Produktivität hergestellt werden. Verschiebt sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zugunsten dieser vermehrbaren, mit Hilfe von *Arbeit* hergestellten Gütern, so kommt das sowohl der Beschäftigung als auch der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung zugute! Umgekehrt bedeutet eine Nachfragekonzentration auf Positionsgüter geringeren gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsanstieg *und* geringere Beschäftigungseffekte. Wenn beispielsweise die Nachfrage nach bevorzugten Wohnlagen steigt, so schnellen die Grundstückspreise in die Höhe, aber es kommt weder zu einer wesentlichen Angebotssteigerung noch zu Produktivitätserhöhungen. Dieser an sich bekannte Zusammenhang zwischen Verteilung, Nachfragestruktur und Produktivität hat vor dem Hintergrund des Theorems der sozialen Wachstumsgrenzen weitreichende wirtschaftspolitische Konsequenzen. Die Wirtschaftspolitik müßte sich nämlich darum bemühen, über veränderte Verteilungsstrukturen Nachfrage nach *vermehrba*ren, produktiv herstellbaren Gütern zu stimulieren. Es genügt eben nicht, die Produktivität der Industrie durch Rationalisierung, Technologieförderung etc. zu steigern, wenn das von dieser technologisch fortschrittlichen Industrie produzierte und absetzbare Warenvolumen nur noch minimal wächst oder gar sinkt. Ohne Mengenwachstum bei Endverbrauchsgütern schrumpft auch die Nachfrage nach vorgelagerten Produkten, speziell Investitionsgütern. Spitzentechnologie im Maschinenbau, bei Anlage- und Ausrüstungsgütern – Bereiche, in denen die Bundesrepublik bisher am Weltmarkt einen der vorderen Anbieterplätze besetzt – sind in gleicher Weise von der Nachfrage abhängig wie die Unterhaltungselektronik, die Kraftfahrzeugindustrie und andere Konsumgüterbereiche. Da die Industrie kaum in der Lage ist, in irgendeiner Weise das Angebot an Positionsgütern zu erhöhen, bleibt sie auf den Absatz vermehrbarer Güter angewiesen. Egalisierende Verteilungspolitik liegt also durchaus auch im wohlverstandenen Interesse derjenigen, die ihre Gewinne beim Verkauf von vermehrbaren Gütern erzielen!

Positionsgüter sind definitionsgemäß kaum vermehrbar. Dennoch ist auch hier eine andere Verteilung denkbar. In gewissem Umfang lassen sich die Nutzungen der Positionsgüter „zerstückeln“, d. h. einer breiteren Öffentlichkeit verfügbar machen. Die Öffnung von Seeufern, die

sich in Privateigentum befinden, ist ein Beispiel. – Ein allmählicher Abbau von Verteilungshierarchien verändert allerdings auch die Konsummentalitäten. Positionsgüter sind wohl in erster Linie ein *sozialpsychologisch* erklärbares Phänomen, das in engem Zusammenhang mit der Verteilungshierarchie steht. Aus der Diskussion über den Wertewandel in den Industriegesellschaften läßt sich heute bereits ablesen, daß sich weite Teile der jüngeren Generation vom prestige- und hierarchieorientierten Konsummuster lösen. Diese Tendenz dürfte durch Egalisierung der Einkommensverteilung unterstützt werden. Damit verstärken sich auch die Sättigungserscheinungen auf den Märkten vermehrbarer Güter. Die sogenannte „freiwillige Einfachheit“ (voluntary simplicity)³⁵ im Konsumverhalten wird von Marketing-Experten als künftiges Massenphänomen prognostiziert. Daß damit weitere Wachstumsgrenzen auftauchen, bedarf keiner eingehenden Beweisführung.

Umverteilungspolitik enthält zwar auf mittlere Sicht noch gewisse Wachstumspotentiale, auf längere Sicht wird sich jedoch auch hierdurch an den sozialen Wachstumsgrenzen nichts ändern lassen³⁶.

Jede Wachstumspolitik ist auf Produktion und Verbrauch *vermehrbarer* Güter gerichtet. Dies gilt für den privaten und öffentlichen Verbrauch in gleicher Weise. Soweit Hirschs Grenzbestimmung zutrifft, wird also auch mit staatlicher Hilfe keine Fortsetzung der bisherigen industriellen Akkumulation mehr möglich sein. Beschäftigungspolitische Versuche des Interventionismus laufen dann mittelfristig auf bloße „Beschäftigungstherapie“ hinaus. Diese Art von Transferleistungen sind gesellschafts- und wohlstandspolitisch sinnvoller und moralischer, als einem Teil der Gesellschaft den sozialen Integrationswert der Arbeit vorzuenthalten, aber es gibt eine bessere Alternative: Umverteilung des (sinkenden) Arbeitsvolumens, also Arbeitszeitverkürzung. Hirschs Theorie impliziert eine beschäftigungspolitische Strategie, die Arbeitszeitreduktionen in den Mittelpunkt stellt. Diese weiter in die Zukunft weisende Perspektive steht nicht im Widerspruch zu der kurzfristigen Notwendigkeit, mehr Umweltschutz zu betreiben und hierdurch auch ein mehr oder weniger starkes umweltschutzbezogenes „qualitatives“ Wachstum zu bewirken. Aber Umweltschutz ist kein Wachstumsprogramm per se.^{36a}

8. Bewußtsein und subjektiver Faktor

Jeder Versuch einer neuen entwicklungstheoretischen Analyse des Kapitalismus setzt sich dem Vergleich mit den großen Theorieentwürfen von Marx, Sombart, Max Weber und Schumpeter aus, um die hervorragendsten Autoren zu nennen. Hirsch steht zwangsläufig in dieser Tradition. Seine Theorie ist ebenfalls politökonomisch angelegt. Wirtschaft und Gesellschaft sind interdependent zu analysieren, wenn man auch nur eines von beiden historisch adäquat erfassen will.

Die Ableitung gesellschaftlicher und politischer Veränderungen aus dem ökonomischen Prozeß erlaubt Hirschs Geschichtsverständnis als materialistisch zu qualifizieren. Die Bedeutung von Widersprüchen und Bewegungsfiguren, die als „Selbstaufhebung“ des Wachstums in seiner Theorie hervortreten, offenbart ein dialektisches Geschichtsverständnis, obgleich Hirsch nirgends den Begriff Dialektik verwendet oder gar seine Theorie als dialektisch vorstellt.

Die übergreifende Gemeinsamkeit der perspektivischen Kapitalismusanalysen liegt in der Erklärung von Veränderungen als Resultat immanenter Prozesse. Der Kapitalismus verliert seine Dynamik aufgrund seines ökonomischen *Erfolges*, (so auch Schumpeters Sicht). Der kapitalistischen Epoche wird sozusagen die historische Aufgabe zugeschrieben, wirtschaftliches Wachstum via technischen Fortschritts an die äußerste Grenze zu treiben, damit aber auch den Übergang zu einer neuen Zeit vorzubereiten.

In den spezifischen Ursachenanalysen der kapitalistischen Dynamik und den sich daraus ergebenden ökonomischen und sozialen Verschiebungen sowie in der Qualifizierung der Übergangsperiode unterscheiden sich die konkurrierenden Theorien jedoch erheblich. Marx betonte die Akkumulationskrise und führte sie auf die Widersprüche zwischen Produktionsverhältnissen und technischer Entwicklung (Produktivkraftentfaltung) zurück. Sombart und Max Weber betonten Bürokratisierung, Konzentration und planwirtschaftliche Tendenzen, womit ein Umschlagen der einzelwirtschaftlichen in gesamtwirtschaftliche Rationalität, der konkurrenzgetriebenen Akkumulation in die staatlich bzw. gesamtwirtschaftlich regulierte vollzogen werde. In diesen jüngeren Interpretationen deuten sich bereits Momente der später als „Konvergenztheorie“ bezeichneten Vorstellung ab, daß jedes *Industriesystem* mehr und mehr zu einer planorientierten und bürokratisch regulierten Wirtschaftsweise tendiere.

In Schumpeters Sicht der kapitalistischen Zukunft tritt nun ein psychisches Moment in den Vordergrund, die Veränderung des unternehmerischen Bewußtsein. Dieser sozialpsychologische Prozeß wird selbstverständlich auf den inneren Wandel der kapitalistischen Strukturen bezogen, gibt jedoch – hierin klar abgrenzbar von früheren Kapitalismusanalysen – dem *subjektiven* Faktor größeres Gewicht für die historische Veränderung. Theoriegeschichtlich betrachtet läßt sich dies problemlos mit Schumpeters Theorie des dynamischen Unternehmers verknüpfen. Da diese Figur aus Schumpeters Sicht den kapitalistischen Prozeß maßgeblich getragen hat, ergibt sich aus den von Burnham als „Revolution der Manager“³⁷ bezeichneten Veränderungen in der Unternehmensführung eine andere Systemdynamik. Die Unternehmerschicht tritt ab und damit verliert der Kapitalismus seine „psychische“ Triebkraft.

Die Betonung *subjektiver* Faktoren für die Grenzen der kapitalistischen Akkumulation findet sich nun auch bei Fred Hirsch. Weder technologische Erschöpfung noch Verwertungsprobleme im Sinne der Marxschen Krisentheorie determinieren für ihn das Ende der kapitali-

stischen Epoche, sondern die vom „Besitzindividualismus“ ausgehenden psychischen Konstellationen, das in der Positionsgüterorientierung artikulierte (Konsum-)Bewußtsein der Wachstumsgesellschaften setzt dem bisherigen Akkumulationstyp ein Ende. Das gewinnorientierte Unternehmertum verliert sozusagen die Kunden gerade für jene Produkte, die es dank Innovationen in steigendem Maße anzubieten vermochte. Die Leistungen des Industriekapitalismus werden schal, weil sie den Präferenzen der Käufer nur noch in sinkendem Maße genügen. Zwar ist „das wirtschaftliche Maximum . . . elastisch. Aber die philosophische Überlegung sprengt die engen Grenzen des neoklassischen ökonomischen Rahmens. Denn sobald man eine Elastizität des wirtschaftlichen Maximums einräumt, zerstört man das Bindeglied zwischen Wohlstand und der Befriedigung einer gegebenen Menge von Bedürfnissen auf der Grundlage von Marktentscheidungen. Wenn die Menge der Bedürfnisse sich aufgrund einer Veränderung der *Vorlieben* (Hervorhebung, KGZ) ändert (im Unterschied zu einer Änderung der Nachfrage auf der Basis konstanter Neigungen), dann wird das Standardmaß des Ökonomen außer Funktion gesetzt“³⁸. Und: „Was die Wohlhabenden von heute besitzen, das kann morgen unmöglich auch der übrigen Bevölkerung gegeben werden; und doch erwarten wir genau das, da wir als Individuen reicher werden. Die dynamische Wechselwirkung zwischen dem materiellen und dem Positionsgütersektor wird fatal. Statt die unbefriedigte Nachfrage an das ökonomische System zu dämpfen, verschlimmert das wirtschaftliche Wachstum sie nur noch“³⁹.

Die *Bedürfnisdynamik* der bürgerlichen Gesellschaft, von Hegel als eines ihrer Wesensmerkmale gesehen, treibt die Akkumulation bis an ihr Ende. Für Hirsch erwächst aus der Unmöglichkeit, das individualistische Wohlstandsversprechen vollständig, d. h. für *alle* Gesellschaftsmitglieder 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 möglich⁴⁰. Kollektive Lösungen – besser wäre der Begriff „gemeinschaftliche“, um Hirsch nicht fälschlich mit „Kollektivismus“ zu assoziieren – verlangen solidarisches Handeln statt individualistischer Konkurrenz⁴¹. Dies bedeutet, den Positionsgüterwettbewerb zu dämpfen, was jedoch nur unter der Bedingung veränderter Sozial-, und Konsumnormen – also durch Wertewandel – möglich erscheint. Bewußtseinsänderungen setzen andere materielle Strukturen voraus: Strukturen, die zwar marktwirtschaftlich gefärbt sein können, aber nicht mehr auf die individualistische Marktmentalität angewiesen sind⁴².

Anmerkungen

- 1 Vgl. Bell, Daniel/Kristol, Irving, Hrsg., *Die Krise in der Wirtschaftstheorie* (1981), Berlin – Heidelberg – New York – Tokyo 1984. Zur knappen Übersicht über die wirtschaftspolitische Gegenposition vgl. Rothschild, Kurt W., *Vollbeschäftigung – eine Ausnahmesituation*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 31/83, 6. August 1983, S. 25–31.
- 1a Vgl. Eichner, Alfred S./Kregel, J. A., *An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics*, in: *Journal of Economic Literature*, vol. 13, no 4, Dez. 1975, S. 1293–1314; Eichner, A. S., Hrsg., *Über Keynes hinaus. Eine Einführung in die post-keynesianische Theorie*, Köln 1982. – Seit Herbst 1978 erscheint als theoretisches Organ der neuen „Post Keynesianer“ das „*Journal of Post Keynesian Economics*“. Als einen „neuen“ Ansatz – für die USA – begreift diese Schule die Forderung nach einer „Einkommenspolitik“. In Österreich wird sie bekanntlich seit langem praktiziert, ohne damit die imbitiöse Charakterisierung eines Paradigmas zu verbinden.
- 1b Vgl. Zinn, K. G., *Die Selbstzerstörung der Wachstumsgesellschaft. Politisches Handeln im ökonomischen System*, Reinbek 1980.
- 2 Hirsch, Fred, *Social Limits to Growth*, 1976; deutsch: *Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise*, Reinbek bei Hamburg 1980. Im folgenden wird nach der deutschen Ausgabe zitiert. – In dem Sammelband „*Die Krise in der Wirtschaftstheorie*“ (siehe Fußnote 1) findet sich nicht die geringste Bezugnahme auf Hirschs Untersuchung. Vgl. auch die Übersicht der Pro- und Contra-Argumente zum Wachstum bei Leipert, Christian, *Theoretische und wirtschaftspolitische Konsequenzen aus der Kritik der Wachstumsgesellschaft*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 25/81, vom 20. 6. 1981, S. 31–52; derselbe, *Ökologische und soziale Folgekosten der Produktion*, in: *ibidem*, B 19/84, vom 12. Mai 1984, S. 33–47 sowie auch Mäding, Heinrich, *Brauchen wir Wachstum?*, in: *ibidem*, B 19/84, S. 3–17. Diese argumentationstark die Wachstumsökonomie problematisierenden Autoren bewegen sich – symptomatisch für die dominierenden Typen der Wachstumskritik – auf der Linie ökologischer Befürchtungen und qualitativen Wohlstandsdenkens i. S. der Sozial-Indikator-Ansätze, rezipieren die „sozialen Wachstumsgrenzen“ Hirsch's jedoch nicht.
- 3 Steigende Produktivität bedeutet, daß mit sinkenden Stückkosten produziert wird. Dies müßte unter marktwirtschaftlichen Verhältnissen eigentlich zu einer langfristigen Preisniveausenkung führen, also einer „säkularen Deflation“ (Schumpeter). Tatsächlich erleben wir jedoch eine säkulare Inflation.
- 4 Vgl. Kuhn, Thomas S., *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen* (1962), Frankfurt 1973.
- 5 Vgl. auch Harrod, Roy F., *The Possibility of Economic Satiety – Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure*, in: *Problems of United States Economic Development*, New York 1958, vol. I, S. 207 ff. Hirsch greift Überlegungen Harrods wieder auf, die er selbst jedoch nicht weiter verfolgt hat.
- 6 Vgl. Veblen, Thorstein Bunde, *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen* (1899), München 1971.
- 7 Siehe Hirsch, *Soziale Grenzen*, I. c., S. 95 f.
- 8 Vgl. Kahn, Alfred E., *The Tyranny of Small Decisions: Market Failures, Imperfections, and the Limits of Economics*, in: *Kyklos*, Bd. 28, 1966, S. 23–46; Hirsch, *Soziale Grenzen*, I. c., S. 68 f. passim. „Die an dem Prozeß Beteiligten sind Opfer der „Tyrannei kleiner Entscheidungen“, d. h. sie sind gezwungen, Entscheidungen zu treffen, die einen zu kleinen Bereich oder eine zu kurze Zeitspanne umfassen, um alle relevanten Faktoren berücksichtigen zu können.“ *Ibidem*, S. 68.
- 9 „Die übertrieben starke Nachfrage nach einem Lebensstil der Mittelschichten verstärkt den bestehenden Inflationsschub.“ *Ibidem*, S. 243.
- 10 *Ibidem*, S. 138.
- 11 Siehe Hirsch, *Soziale Grenzen*, I. c., S. 28. Die inflationstreibende Übernachfrage nach unvermehrten Positionsgütern hat u. a. die paradoxe Konsequenz, daß inflationsdämpfende Politik, die meist ganz globale Nachfragerestriktionen bewirkt, vor allem die Nachfrage nach vermehrbaren Gütern trifft. Damit wird nicht nur der eigentliche

- Inflationsherd verfehlt, sondern die Beschäftigungs- und Einkommensverluste treffen vorwiegend jene Schichten, deren Nachfrage nach Positionsgütern relativ gering ist.
- 12 Vgl. u. a. Die Sparquote der privaten Haushalte als Ansparen auf künftige Güterkäufe zu interpretieren sei, erhielt mit der sogenannten Lebenszyklus-These des Sparens eine lehrbuchgängige Fassung. Es wird hierbei unterstellt, daß Haushalte in ihren mittleren Lebensjahren eine Ansparphase (= hohe Sparquote) durchlaufen und im Rentenalter wieder entsparen. Ökonomisch erscheint solches Verhalten Rationalitätskriterien zu genügen, da niemand sein Geldvermögen mit ins Grab nehmen kann. Die Vernichtung von Banknoten ist zudem gesetzlich untersagt! Verhaltenstheoretisch sind allerdings Zweifel an der Lebenszyklus-Hypothese angebracht. Denn wenn jemand Jahre oder jahrzehntelang gespart hat, so entsteht wohl eine Gewohnheit, die einem radikalen Entsparprozeß entgegenwirkt. Erstaunlicherweise sind erst in jüngerer Zeit empirische Überprüfungen der Lebenszyklus-Hypothese (für die USA) vorgelegt worden. Das Ergebnis stellt eine klare Widerlegung dar. Vgl. Menchik, Paul L./David, Martin, Income Distribution, Lifetime Savings, and Bequests, in: American Economic Review, vol. 73, Sept. 1983, S. 672–690; Danzig, S./van der Graag, J./Smolensky, E./Taussig, M. K., The life-cycle hypothesis and the consumption function of the elderly, in: Journal of Post Keynesian Economics, vol. 5, Winter 1982/83, S. 208–227. "In any event, the expectation created by the LCHO about the relationship between savings and the age which underlies much theorizing, many measures of economic well-being, and important policy judgements does not appear to accord with the facts. It seems rather late for this discovery." Siehe ibidem S. 226.– Zur "Life-cycle hypothesis" (= LCHO) vgl. Ando, A./Modigliani, F., The Life-Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, in: American Economic Review, vol. 53, 1961, S. 55–84, Duesenberry, J., Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge/Mass. 1949.
 - 14 Die Kapitalmangelthese weist eine Reihe von Spielarten auf, die von der Behauptung eines generellen Kapitalmangels – mit Blick auf die internationale Situation – bis zu der spezifischeren These des Mangels an Risikokapital reichen. Vgl. u. a. Giersch, Herbert, Arbeit, Lohn und Produktivität, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 119, 1983, S. 1–18.
 - 15 Hierzu zählen u. a. Verzerrungen der Lohnstruktur, strukturelle Anpassungszwänge durch plötzliche Veränderung relativer Preise (Ölpreissteigerung), Strukturprobleme durch Newcomers auf traditionellen Märkten der Industrieländer (Schwellenländer-Konkurrenz bei Stahl, Schiffbau, Unterhaltungselektronik, Kraftfahrzeugen, Maschinen, Chemie etc.), strukturelle Veralterung von Unternehmen und/oder Branchen infolge unterlassener Rationalisierungsinvestitionen bzw. als Folge von Erhaltungs-subventionen u. a.
 - 16 Zur Veranschaulichung mache man sich etwa klar, daß der relative Preis irgendeines vermehrbaren (Industrie-)Produktes wie Kraftfahrzeug, Fernsehapparat etc. zum Durchschnittseinkommen eines Arbeiters seit den fünfziger Jahren bis heute erheblich gesunken ist. Hingegen sind typische Positionsgüter relativ teurer geworden. Deshalb werden die (deutschen) Arbeiter auch bei noch so hohen Wachstumsraten des BSP niemals die berühmte Villa im Tessin kaufen können.
 - 17 Bei Vollbeschäftigung in der Bundesrepublik oder allen OECD-Ländern würde im Jahr 1984 ein dreistelliger Milliardenbetrag *zusätzlichen* Sparkapitals anfallen. Damit stünde ein außerordentlich hohes Volumen für Investitionen zur Verfügung, das aber eben nicht „gebraucht“ wird.
 - 18 Die Konjunkturbelebung 1983/84 wurde in der Bundesrepublik und in den USA im wesentlichen von der Konsumnachfrage ausgelöst, die eine Nachholkomponente enthielt. In der Bundesrepublik war der private Verbrauch 1981/82 erstmals *real* zurückgegangen. Es läßt sich auch vermuten, daß die Frustration darüber, daß trotz angestrengten Ansparens für viele Haushalte die begehrten Positionsgüter doch unerreichbar bleiben, zur Auflösung von Sparguthaben führt, um vermehrbare Güter

- zu kaufen, obgleich deren Grenznutzen möglicherweise nahe bei Null liegt, was sich aber erst nach vollzogenem „Spontankauf“ als kognitive Dissonanz bemerkbar machen mag.
- 19 Vgl. Arbeit ist niemals so knapp wie Gold. Kronberger Studie befürchtet noch mehr Stellenlose bei Rezession, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 60, vom 12. März 1984, S. 20.
 - 20 Wenn man sehr spitzfindig ist, so müßte berücksichtigt werden, daß sinkende Lohneinkommen eventuell die Goldnachfrage dieser Einkommensgruppe sinken läßt. Eheringe werden dann einen etwas geringeren Feingoldgehalt bekommen etc.
 - 21 Vgl. Ginzberg, Eli, Der Einbruch der Maschinen in die Arbeitswelt, in: Spektrum der Wissenschaft, November 11/1982, S. 26–37 (hier, S. 36); Zinn, Karl Georg, Der Niedergang des Profits, Köln 1978 (S. 79 ff. wo sich der Verfasser mit möglichen negativen Seiten einer „Dienstleistungsgesellschaft“ auseinandersetzt).
 - 22 Es sei am Rande vermerkt, daß die Fakten alle Klagen über unzureichende internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes Lügen strafen. Erst kürzlich wurde vom „Institut der deutschen Wirtschaft“ erneut auf die unvermindert gute Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft“ hingewiesen. „Die Entwicklung der Außenhandels-trends seit Mitte der 70er Jahre zeige, daß die klassischen Überschußbranchen ihre Außenhandelsposition halten konnten. In einer Periode starker struktureller und konjunktureller Spannungen auf den Weltmärkten sei dies ein Erfolg.“ Siehe Die deutschen Exportindustrien konnten ihre Position behaupten, in: Handelsblatt, vom 6. März 1984, S. 4.
 - 23 Vgl. zur internationalen Übertragung von Stagnationserscheinungen Zinn, Karl Georg, Variationsmuster ökonomischer Krisen, in: Leviathan, Jg. 11, 1983, S. 275–290.
 - 24 „Was ist das eigentliche Neue an dieser Situation? An irgendeinem Punkt hat es bisher immer Einschränkungen gegeben, aber erst in jüngster Zeit machen sie sich empfindlich bemerkbar. Das hängt hauptsächlich damit zusammen, daß in der Vergangenheit ein materielles Wachstum erreicht wurde, das keinen gesellschaftlichen Beschränkungen unterlag. In diesem Sinne gehen die Warnungen des Club of Rome vor den Grenzen des Wachstums am eigentlichen Problem völlig vorbei.“ Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, 1. c., S. 17 f.
 - 25 Vgl. Kondratieff, N. D., Die langen Wellen der Konjunktur, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 56, 1926, S. 573 ff.
 - 26 Vgl. u. a. Mensch, Gerhard, Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression (1975), Frankfurt/M. 1977; Rostow, Walt Whitman, Getting from Here to There, New York 1978; derselbe, Technology and Unemployment in the Western World, in: Challenge, vol. 26, März/April 1983, S. 6 ff.
 - 27 Vgl. Schmalholz, H./Scholz, L., Ohne verstärkte Produktinnovationen kein Wachstum, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 36, Nr. 35–36/83, vom 19. Dezember 1983, S. 15 ff.
 - 28 Vgl. ausführlicher Zinn, Sättigung, 1. c., S. 13 ff.
 - 29 Bis heute wird Ersparnis zwar vorwiegend als „Restgröße“ behandelt, die sich nach Abzug des Konsums vom verfügbaren Einkommen ergibt, dies ist jedoch theoretisch bedenklich und führt zu falschen Konsequenzen. Sparen stellt eine selbständige Möglichkeit der Einkommensverwendung dar, der dann auch ein Grenznutzen zuzuordnen ist. Von einer kritischen Einkommenshöhe an sinkt der Grenznutzen der konsumtiven Einkommensverwendung rascher als der Grenznutzen der Geldvermögensbildung (Ersparnis). Es stellt sich die bisher wenig thematisierte Situation ein, daß die Leute arbeiten und Einkommen erzielen möchten, nicht um zu konsumieren, sondern um zu sparen – und zwar auf Dauer. Vgl. auch die Literaturhinweise zum Sparverhalten älterer Menschen in Fußnote 13.
 - 30 Vgl. Becker, Garry S., A Theory of the Allocation of Time, in: Economic Journal, Bd. 75, 1965, S. 493 ff. Ähnliche Überlegungen finden sich auch in der aufschlußreichen Arbeit von Seiz, Dieter, Die Konsumfunktion der privaten Haushalte in ihrer Abhängigkeit von der Arbeitszeitverkürzung, Diss. Erlangen – Nürnberg 1965.
 - 31 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, 1. c., S. 238.
 - 32 „Die Zunahme des Wettbewerbs um Positionsgüter führt nicht zu einem Zuwachs des Gesamtprodukts, und die Verlängerung der Hindernisbahn, die zum Erwerb dieser Güter durchlaufen werden muß, kann sich für alle als nachteilig erweisen – als effektives Nullsummen-Spiel.“ Und: „So hat die Verbreitung von mittelständischen

- Werthaltungen zu einer Verringerung von mittelschicht-spezifischen Chancen geführt.“ Ibidem 242 f.
- 33 „Nur in seinem frühen Stadium ist Wachstum ein Substitut für Umverteilung von Ressourcen zugunsten der Ärmere, so lange nämlich, wie unbefriedigte biologische Bedürfnisse Vorrang haben.“ Ibidem, S. 247.
- 34 „Auf Grund dieses immensen politischen Vorteils, ein Minimum an politischer Opposition zu provozieren, wird das Ziel des wirtschaftlichen Wachstums das Ziel einer Umverteilung so lange übertrumpfen, als seine Versprechungen in Erfüllung gehen.“ Ibidem, S. 244 f.
- 35 Vgl. Tietz, Bruno, Verlieren die Waren ihre Funktion und ihren Wert der Sinnerfüllung im Leben des Menschen?, in: Handelsblatt, Nr. 56, vom 19. März 1984, S. 15.
- 36 Das beschäftigungspolitische Motiv keynesianischer Umverteilungspolitik basiert auf der – nur historisch bedingt gültigen Vorstellung, daß soziale Armut existiert, weil die Wohlhabenden jene Güter nicht in hinreichender Menge nachfragen, die die Armen mit ihrer Arbeit produzieren könnten.
- 36a Vgl. auch Meissner, Werner/Zinn, Karl Georg, Der neue Wohlstand. Qualitatives Wachstum und Vollbeschäftigung, München 1984 (in Druck); Meissner, Werner/Glöder, Dieter, Wir brauchen Wachstum, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 19/84, 12. Mai 1984, S. 18–32.
- 37 Das Buch von James Burnham, häufig als etwas oberflächlich eingestuft, fand Schumpeters volle Zustimmung, was im Hinblick auf seine unternehmerbezogene Kapitalismusanalyse leicht nachvollziehbar ist. Vgl. hierzu März, Eduard, Persönliche Erinnerungen an Joseph A. Schumpeter als akademischen Lehrer, in: Derselbe, Joseph Alois Schumpeter – Forscher, Lehrer, Politiker, Wien 1983, S. 20.
- 38 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, S. 99.
- 39 Ibidem S. 105.
- 40 Vgl. ibidem S. 237 ff.
- 41 „Die angemessene Norm ist . . . brüderliche Solidarität innerhalb der Gruppe anstelle von konkurrierendem Individualismus.“ Ibidem S. 237.
- 42 „ . . . um zu funktionieren, muß eine Lösung moralisch vertretbar sein. Wer waren die Realisten in Vietnam? Für das in diesem Buch behandelte überragende Problem sind in erster Linie keine technischen Verfahren erforderlich, sondern eine öffentliche Zustimmung, ohne die jene gar nicht in Funktion treten können.“ Ibidem S. 270.