

CHRISTIAN FELBER

Gemeinwohl-
Ökonomie



PIPER

Christian Felber
Gemeinwohl-Ökonomie

PIPER

Zu diesem Buch

Die Gemeinwohl-Ökonomie, das von Christian Felber initiierte alternative Wirtschaftsmodell, hat ein überwältigendes Echo ausgelöst. Zehntausend Privatpersonen, zahlreiche PolitikerInnen, Initiativen und Unternehmen haben sich bereits der Idee angeschlossen. Die Bewegung reicht inzwischen von Schweden bis Chile und Ghana.

Die Gemeinwohl-Ökonomie beruht – wie eine Marktwirtschaft – auf privaten Unternehmen und individueller Initiative, jedoch streben die Betriebe nicht in Konkurrenz zueinander nach Finanzgewinn, sondern sie kooperieren mit dem Ziel des größtmöglichen Gemeinwohls. Die erfolgreichsten Unternehmen, also jene, die sozial verantwortlich, ökologisch, demokratisch und solidarisch agieren, erhalten rechtliche Vorteile, um auf den Märkten günstiger anbieten zu können als jene, welche die Werte nicht achten.

Weil das Modell offen und demokratisch weiterentwickelt wird, erfährt es breite Resonanz: Nach sieben Jahren waren es bereits 2300 Unternehmen und weitere 200 Organisationen, die das Modell unterstützen, immer mehr Schulen, Universitäten, Gemeinden und Regionen beteiligen sich. Der EU-Wirtschafts- und Sozialausschuss empfiehlt die Aufnahme der Gemeinwohl-Ökonomie in das Recht der EU und ihrer Mitgliedstaaten.

Christian Felber, geboren 1972, lebt als Autor und Universitätslektor in Wien. Er hat Attac Österreich mitbegründet und initiierte 2010 die internationale Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung sowie das Projekt »Bank für Gemeinwohl«. Seine Bücher sind bisher in zwölf Sprachen erschienen, »Geld. Die neuen Spielregeln« wurde 2014 zum »Wirtschaftsbuch des Jahres« gekürt. 2017 hat er für die Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung den ZEIT WISSEN Nachhaltigkeitspreis gewonnen.

Christian Felber

Gemeinwohl- Ökonomie

Komplett aktualisierte und erweiterte Ausgabe

PIPER

*Mehr über unsere Autoren und Bücher:
www.piper.de*



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C083411

Aktualisierte und erweiterte Taschenbuchausgabe

ISBN 978-3-492-31236-3

Piper Verlag GmbH, München 2018

März 2018

© Deuticke im Paul Zsolnay Verlag, Wien 2012 und 2014

Umschlaggestaltung und -abbildung: Hauptmann und Kompanie

Werbeagentur, Zürich

Satz: Agentur Kado, Wien

Gesetzt aus der Lino Letter

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Printed in the EU

Inhalt

Vorwort zur Taschenbuchausgabe	7
1. Kurzanalyse	12
2. Die Gemeinwohl-Ökonomie – der Kern	27
3. Geld als öffentliches Gut	70
4. Eigentum	93
5. Motivation und Sinn	118
6. Weiterentwicklung der Demokratie	133
7. Beispiele, Verwandte und Vorbilder	159
8. Umsetzungsstrategie	181
9. Häufig gestellte Fragen	197
Anhang 1: Zahlen & Fakten	216
Anhang 2: Mögliche Fragen an den demokratischen Wirtschaftskonvent	217
Anmerkungen	237
Literatur	245
Dank	255

Zum Gemeinwohl!
Neuer Trinkspruch

Vorwort zur Taschenbuchausgabe

Es gibt immer eine Alternative.

There is always an alternative.

*Für Margaret Thatcher
und Angela Merkel*

Bei der Redaktion dieser Taschenbuchausgabe ist es ziemlich genau sieben Jahre her, dass die Vorbereitungsgruppe der Gemeinwohl-Ökonomie erstmals an die Öffentlichkeit ging, um auszuloten, ob es eine Resonanz auf die junge Idee geben würde. Sie zündete. Sieben Jahre später sind dreißig Fördervereine von Schweden bis Chile am Start, mehr als 2300 Unternehmen unterstützen die Bewegung offiziell, und immer mehr Gemeinden machen sich auf den Weg zur Umsetzung. Einige Nachrichten dieser Tage: Die Stadt Stuttgart hat vier Kommunalbetriebe gemeinwohlabilanziert und sich damit als »deutschlandweite Vorreiterin« platziert.¹ Greenpeace Deutschland stellte seine erste Gemeinwohl-Bilanz vor, als ungefähr 500. Organisation weltweit. Im März 2017 erhielt die Gemeinwohl-Ökonomie den ZEIT-WISSEN-Preis »Mut zur Nachhaltigkeit« in der Kategorie Wissen. Im Juni startete der erste Lehrstuhl Gemeinwohl-Ökonomie an der Universität Valencia. Zuvor hatte der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss eine Initiativstellungnahme zur Gemeinwohl-Ökonomie mit 86 Prozent der Stimmen angenommen.² Kein Wunder: 88 Prozent der Deutschen und neunzig Prozent der ÖsterreicherInnen wünschen sich laut einer Umfrage der Bertelsmann-Stiftung eine »neue Wirtschaftsordnung«.³ Neun von zehn Menschen sind reif für den Wandel. Sie erkennen mehr und mehr, dass die Finanzkrise, die Klimakrise, die Verteilungskrise, die Sinnkrise, die Demokratiekrise und die Wertekrise Symptome einer »ganzheitlichen« Systemkrise sind. Reformen genügen nun nicht mehr, es braucht eine neue Vision.

Offen ist, wohin die Reise gehen soll: in Richtung Solidarische Ökonomie mit nur noch Genossenschaften? In Richtung Commons

oder Allmenden, den Gemeinschaftsgütern, die ganz ohne Marktlogik auskommen? In Richtung Postwachstumsökonomie, die, radikaler als die ökosoziale Marktwirtschaft, Schrumpfungsziele vorgibt? Oder in Richtung Wirtschaftsdemokratie, um die Superkonzentration von Eigentum und Macht, den »Superkapitalismus« und die »Supergrundrechte« für juristische Personen – vulgo Großkonzerne – zu stoppen?

Die Gemeinwohl-Ökonomie sagt: Es braucht von all diesen Ansätzen mehr als heute: Die Wirtschaft muss menschlicher, sozialer, verteilungsgerechter, nachhaltiger, demokratischer – rundum ethischer werden: gemeinwohlorientierter. Einige der Erstreaktionen waren: »Gemeinwohl-Ökonomie, das ist doch ein Widerspruch in sich!« Heute sehen wir das anders. Im Lauf der sieben Jahre sind viele weitere Quellen aufgetaucht, die das GWÖ-Modell zu einem kohärenten Mosaik zusammengefügt haben: Die Überzeugung, dass die Wirtschaft nur ein Mittel ist, das höheren Werten verpflichtet ist, hat es praktisch immer gegeben, zu allen Zeiten und in allen Kulturen. Die merkwürdige Tatsache, dass die Wirtschaft heute ganz anders funktioniert und auch anders gelehrt wird, deutet auf ein weiteres Kernproblem hin: die akademische Wirtschaftswissenschaft oder »economics«. Sie hat sich mathematisiert und verirrt, auf einen trügerischen Fluchtpunkt hin: finanzielle Kennzahlen und Geldwerte. Doch Geld ist nur das Mittel, das dem Gemeinwohl dienen soll, so wie Unternehmen, Investitionen, Kredite und die ganze Wirtschaft. Die »ökonomische Wissenschaft« hat es zuwege gebracht, Ziel und Mittel zu verwechseln. Und sich dabei in eine nichtökonomische Wissenschaft zu »pervertieren«. Das sind die Worte von Aristoteles. Er hat messerscharf zwischen zwei Formen, Wirtschaft zu denken und zu praktizieren, unterschieden: Während die »oikonomia« das gute Leben für alle zum Ziel hat (in einem menschlichen oder volkswirtschaftlichen Haushalt) und das Geld dabei ausdrücklich nur als Mittel verwendet, bezeichnet er eine Wirtschaftsform, in der Gelderwerb und Geldvermehrung zum Selbstzweck werden, als »chrematistike« und kritisiert sie als »widernatürlich«. ⁴ Die Wirtschaftswissenschaft hat sich, in dem Maße, in dem sie sich für Renditen, Profite und das BIP inter-

essiert und »Effizienz« mit einer effizienteren Kapitalverwertung oder -vermehrung gleichsetzt, in eine Chrematistik verwandelt – und ist gar keine Ökonomie mehr. Zumindest nicht im Sinne von Aristoteles.

»Oikonomia« könnte trefflich mit Gemeinwohl-Ökonomie übersetzt werden, das Gemeinwohl ist inhärent im Begriff enthalten; die vielfältigen Versuche, die Attribute »sozial«, »ökologisch«, »nachhaltig«, »human«, »fair«, »gerecht«, »demokratisch« oder »ethisch« zu ergänzen, sind nur Zeugnis davon, dass es den Chrematisten gelungen ist, den Begriff »Ökonomie« seines ursprünglichen Sinns zu berauben und mit »widernatürlichen« Inhalten anzufüllen.

Zum Glück sind einigen ÖkonomInnen diese Unterscheidungen und Pervertierungen bekannt, und sie haben sich starkgemacht für eine »Gleichgewichtsökonomie« (Herman Daly), »Ökologische Ökonomie« (Joan Martínez-Alier), »Postwachstumsökonomik« (Niko Paech), »doughnut economics« (Kate Raworth), Gemeingüter-Ökonomie (Elinor Ostrom), Geschenk-Ökonomie (Genevieve Vaughan) oder Care-Ökonomie (Mascha Madörin). Aus studentischen Kreisen sind zunächst in Frankreich die »postautistische Ökonomie« entstanden und später weltweit die Gesellschaft für plurale Ökonomik. Das sind viele Lichtschimmer am Horizont, doch der Mainstream ist immer noch fest im Griff der Chrematisten.

Bezeichnend für den Irrweg der Wissenschaft ist der »Wirtschaftsnobelpreis« – den es gar nicht gibt. Alfred Nobel hatte den von ihm gestifteten Preis ausdrücklich für naturwissenschaftliche Disziplinen ausgelobt – und sich ebenso klar gegen einen Preis für »economics«, einer Sozialwissenschaft, ausgesprochen. Der Anerkennungspreis der schwedischen Reichsbank kam erst 1968 hinzu, gegen den Willen der Erben von Alfred Nobel, es handelt sich um eine Mischung aus Usurpation und Etikettenschwindel – um einen doppelten: Neun von zehn ausgezeichneten WissenschaftlerInnen sind viel eher der Kaste der Chrematisten zuzurechnen als jener der Ökonomie: weder Nobelpreis noch Ökonomie also. Hinter diesem »genialen PR-Coup« (Ulrike Herrmann⁵) verstecken sich mächtige Ideologien und ein Ringen um die gesellschaftlichen Machtverhältnisse.

Die Gemeinwohl-Ökonomie möchte eine neue Wirtschaftstheorie begründen, sie will die Praxis des Wirtschaftens ändern, und sie möchte den passenden Rechtsrahmen schaffen, damit ethische und umfassend verantwortungsvolle Wirtschaftsakteure und -tätigkeiten nachhaltig reüssieren können.

Als ganzheitliche Alternative ist die GWÖ a) ein konsistenter Theorieansatz: ein in sich schlüssiges Modell, b) ein breiter Beteiligungsprozess, der allen kreativen und kooperativen Reformwilligen offensteht, und c) ein demokratischer Umsetzungsvorschlag. Dafür hat die GWÖ ein Demokratie-Verständnis entwickelt, das den Menschen mehr zutraut, als alle vier oder fünf Jahre ein Kreuzlein für eine Partei abzugeben. Die Idee einer »Souveränen Demokratie« ist die Zwillingschwester der Gemeinwohl-Ökonomie. Sie könnte zu ihrer entscheidenden Geburtshelferin werden, nachdem viele tausend Menschen, Unternehmen, Gemeinden und wissenschaftliche Einrichtungen den Boden aufbereitet haben für einen tiefreichenden und wertgeleiteten Wandel in Wirtschaft und Politik.

Seit Erscheinen der Erstausgabe im August 2010 ist »Die Gemeinwohl-Ökonomie« in insgesamt zwölf Sprachen erschienen, darunter Französisch, Spanisch, Englisch, Polnisch und Finnisch. Die Umsetzungsbewegung erstreckt sich von Skandinavien nach Südamerika. Mehrere tausend Menschen sind weltweit aktiv geworden – in Regionalgruppen, Arbeitskreisen und Fördervereinen. Und es scheint erst der Anfang zu sein. Das Modell ist äußerst lebendig, es wird sowohl in der Praxis weiterentwickelt als auch durch geistige Befruchtung aus allen Richtungen. Die Bewegung, welche die Idee »kokreativ« weiterentwickelt, ist so vielgesichtig und facettenreich, wie eine soziale Bewegung nur sein kann.

Beim historischen »Zoomen«, ob die Ausbreitung der Gemeinwohl-Ökonomie mit anderen Ideen oder Initiativen vergleichbar ist, kam die Erinnerung an die Raiffeisen-Idee. In Zeiten des Hungers unter den Bauern entstand der erste Brotverein im Westerwald. Daraus wurde zunächst ein landesweites Netz aus Hilfsvereinen, dann folgten die Darlehenskassen. Heute gibt es genossenschaftliche Raiffeisen-Banken in 180 Staaten der Erde.

Die GWÖ entsteht nicht in einer Zeit des Brothungers, aber des Sinnhungers. Manche sprechen bereits von einer sich auswachsenden Sinnhungerepidemie. Täglich steigen Erfolgsmenschen aus Top-Positionen des »alten Systems« aus, weil sie keinen Sinn und sich nicht als Menschen erfahren. Die GWÖ bietet Sinn, Menschlichkeit und echte Nutzwerte an. Wie es in einer richtigen »oikonomia« sein soll! Machen auch Sie mit! Werden Sie Teil der Veränderung, die Sie in der Welt sehen wollen!

1. Kurzanalyse

»Zu kooperieren, anderen zu helfen und Gerechtigkeit walten zu lassen ist eine global anzutreffende, biologisch verankerte menschliche Grundmotivation. Dieses Muster zeigt sich über alle Kulturen hinweg.«⁶

Joachim Bauer

Menschliche Werte – Werte der Wirtschaft

Merkwürdig: Obwohl Werte die Grundorientierung, die »Leitsterne« unseres Lebens sein sollten, gelten heute in der Wirtschaft ganz andere Werte als in unseren alltäglichen zwischenmenschlichen Beziehungen. In unseren Freundschafts- und Alltagsbeziehungen geht es uns gut, wenn wir menschliche Werte leben: Vertrauensbildung, Ehrlichkeit, Wertschätzung, Respekt, Zuhören, Empathie, Kooperation, gegenseitige Hilfe und Teilen. Die »freie« Marktwirtschaft beruht auf den Systemspielregeln Gewinnstreben und Konkurrenz. Diese Anreizkoordinaten befördern Egoismus, Gier, Geiz, Neid, Rücksichtslosigkeit und Verantwortungslosigkeit. Dieser Widerspruch ist nicht nur ein Schönheitsfehler in einer komplexen oder multivalenten Welt, sondern ein kultureller Keil; er spaltet uns im Innersten – sowohl als Individuen als auch als Gesellschaft.

Werte sind Leitsterne

Der Widerspruch ist deshalb fatal, weil Werte das Fundament des Zusammenlebens sind. Nach ihnen setzen wir uns Lebensziele, an ihnen orientieren wir unser Handeln und verleihen diesem Sinn. Die Werte sind wie ein Leitstern, der unserem Lebensweg eine Richtung vorgibt. Aber wenn unser Leitstern des Alltags in eine ethische Richtung weist – Vertrauensbildung, Kooperation, Teilen – und plötzlich in einem Teilbereich des Lebens, der Marktwirt-

schaft, ein zweiter »Leitstern« in die exakt entgegengesetzte Richtung – Egoismus, Konkurrenz, Gier – zeigt, dann bricht in uns ein heilloser Widerspruch auf: Sollen wir uns solidarisch und kooperativ verhalten, einander helfen und stets auf das Wohl aller achten? Oder zuerst den eigenen Vorteil im Auge haben und die anderen als RivalInnen und KonkurrentInnen kurzhalten? Das Abgründige des Zwiespalts ist: Der Gesetzgeber bevorzugt den falschen Leitstern. Er setzt ihn in Recht – und fördert damit Werte, unter denen wir alle leiden. Das ist nicht unbedingt sofort ersichtlich, weil in keinem Gesetz steht: Du sollst egoistisch, gierig, geizig, rücksichts- und verantwortungslos sein. Aber im Gesetz steht, dass wir in der Wirtschaft nach Finanzgewinn streben und einander konkurrenzieren sollen. Das steht in zahlreichen Gesetzen, Regulierungen und Abkommen der Nationalstaaten, der EU und der Welthandelsorganisation WTO. Die Folge ist das epidemische Auftreten asozialer Verhaltensweisen in der Wirtschaft. Nicht weil der Mensch von Natur aus schlecht ist, sondern weil die Spielregeln unsere Schwächen fördern anstatt unsere Tugenden.

Aus Egoismen wird Gemeinwohl

Der »Imperativ«, dass wir in der Wirtschaft einander konkurrenzieren und nach größtmöglichem persönlichen Finanzgewinn streben (= uns egoistisch verhalten) sollen, rührt aus der – eigentlich zutiefst paradoxen – Hoffnung, dass sich das Wohl aller aus dem egoistischen Verhalten der Einzelnen ergäbe. Diese Ideologie wurde vor 250 Jahren in der Bienenfabel von Bernard Mandeville begründet, die den bezeichnenden Untertitel »Private Laster, öffentliche Vorteile« trägt.⁷ Auch bei Adam Smith, dem ersten großen Nationalökonom, finden wir diese Hoffnung: »Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Bäckers, Brauers erwarten wir unsere tägliche Mahlzeit, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.«⁸

Es geht mir nicht um die Anklage von Smith, der auch ein Hohe Lied auf das Mitgefühl (»sympathy«) gesungen und ein dickes Buch über »ethische Gefühle« verfasst hat.⁹ Zum damaligen Zeitpunkt

ist ein solcher Satz verständlich: Das Verfolgen des Eigeninteresses der »Individuen« war neu, die »Unternehmen« überwiegend winzig und machtlos, außerdem lokal eingebunden und persönlich verantwortlich: Unternehmensgründer, Eigentümer, Arbeitgeber und Arbeitnehmer bildeten in vielen Fällen noch eine Personalunion. Es gab keine anonymen, globalen Aktiengesellschaften, keinen freien Kapitalverkehr und keine milliardenschweren Investmentfonds.

Adam Smith hoffte, dass eine »unsichtbare Hand« die Egoisten der Einzelakteure zum größtmöglichen Wohl aller lenken würde. Aus metaphysischer Sicht – Smith war Moralphilosoph – mag er die Hand Gottes gemeint haben.¹⁰ Oder es war einfach eine Hoffnung. Nichts gegen die Hoffnung, doch sie ist weder eine wissenschaftliche Methode geschweige denn eine wirksame Politikmaßnahme. Dazu bräuchte es eine sichtbare Hand, welche die Unternehmen dazu anreizt, sich so zu verhalten, wie es die Gesellschaft wünscht. Manche Ökonomen glauben, dass es sich um die Konkurrenz handle. Denn welchem Mechanismus, wenn nicht der Konkurrenz, verdanken wir, dass kein Unternehmen seinen Egoismus zu sehr auf Kosten anderer steigern kann? Sobald es zu hohe Preise verlangen oder zu niedrige Qualität bieten würde, würde es von anderen verdrängt: Wettbewerb. Bis heute bildet die Annahme, dass die Egoisten der Einzelakteure durch Konkurrenz zum größtmöglichen Wohl aller gelenkt würden, den Legitimationskern der kapitalistischen Marktwirtschaft. Aus meiner Sicht ist diese Annahme jedoch ein Mythos und grundlegend falsch; Konkurrenz spornt zweifellos auf ihre Weise zu Leistung an (dazu später), aber sie richtet einen ungemein größeren Schaden an der Gesellschaft und an den Beziehungen zwischen den Menschen an.¹¹ Wenn Menschen als oberstes Ziel ihren eigenen Vorteil anstreben und gegeneinander agieren, lernen sie, andere zu übervorteilen und dies als richtig und normal zu betrachten. Wenn wir jedoch andere übervorteilen, dann behandeln wir sie nicht als gleichwertige Menschen: Wir verletzen ihre Würde.

Würde ist der höchste Wert

Wenn ich die Studierenden in meiner Vorlesung an der Wirtschaftsuniversität frage, was sie unter »Menschenwürde« verstehen, ernte ich regelmäßig geschlossenes und betretenes Schweigen. Sie haben im bisherigen Verlauf ihres Studiums nichts darüber gehört oder gelernt. Das ist umso erschreckender, als die Würde der höchste aller Werte ist: Sie ist der erstgenannte Wert im Grundgesetz und bildet die Grundlage der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte. Würde heißt *Wert* und meint den *gleichen, bedingungslosen, unveräußerlichen* Wert aller Menschen. Würde bedarf keiner »Leistung« außer der nackten menschlichen Existenz. Aus dem gleichen Wert aller Menschen erwächst unsere *Gleichheit* in dem Sinne, dass in einer Demokratie alle Menschen die gleichen Freiheiten, Rechte und Chancen genießen sollen. Und nur wenn tatsächlich alle die gleichen Freiheiten genießen, ist die Bedingung gegeben, dass alle auch wirklich *frei* sein können: Menschenwürde ist die Begründung und Voraussetzung für Freiheit. Immanuel Kant sagte: Die Würde kann im alltäglichen Umgang zwischen den Menschen nur dann gewahrt werden, wenn wir uns stets als gleichwertige Personen betrachten und behandeln: Wir sollen unser menschliches Gegenüber und seine/ihre Bedürfnisse, Gefühle und Meinungen gleich ernst nehmen wie die eigenen – als Ausdruck des gleichen Wertes. Wir dürfen die andere Person nie nur instrumentalisieren und primär als Mittel für den eigenen Zweck verwenden. Dann wäre es mit der Würde vorbei.¹² Als *Nebeneffekt* dürfen uns aus der würdevollen Begegnung sehr wohl Vorteile erwachsen, das passiert nach Kant und Hausverstand ganz automatisch, wenn alle das Beste füreinander wollen, eine Vertrauensbasis aufbauen, sich ernst nehmen, einander zuhören und wertschätzen. Aber Vorteilnahme darf nicht das *Ziel* der Begegnung sein.

Auf dem freien Markt ist es hingegen legal und üblich, dass wir unsere Nächsten instrumentalisieren und dabei ihre Würde verletzen, weil es nicht unser Ziel ist, diese zu wahren. Die Würde wird weder gemessen noch bilanziert. Unser Ziel ist das Erringen eines persönlichen Vorteils, und dieser lässt sich in vielen Fällen leichter

erringen, wenn ich meinen Nächsten übervorteile und dabei seine Würde verletze. Entscheidend sind meine Einstellung und meine Priorität: Geht es mir um das größtmögliche Wohl und die Wahrung der Würde aller, wovon ich selbst automatisch auch betroffen bin und profitiere, oder geht es mir vorrangig um mein eigenes Wohl und den eigenen Vorteil, aus dem auch andere Vorteile ziehen können, aber eben nicht *müssen*?

Wenn wir unseren eigenen Vorteil als oberstes Ziel verfolgen, wird es gängige Praxis, dass wir andere als Mittel für unsere Zwecke benutzen und diese übervorteilen. Deshalb führt die Smith'sche Verdrehung von Ziel und Nebeneffekt zur weitverbreiteten Verletzung der Menschenwürde und zur systematischen Einschränkung der Freiheit vieler Menschen: So wie es das »Wohlwollen« des Lehrers, des Arztes und des Kochs braucht, damit es den SchülerInnen, PatientInnen und Hungrigen gut geht, braucht es genauso das Wohlwollen des Bäckers, Metzgers, Brauers, damit alle ihr »tägliches Brot« erhalten – und nicht nur sie. Adam Fergusson, Landsmann von Smith, sah das genauso: »Wer um das Wohl der anderen bemüht ist, bemerkt, dass das Glück der anderen zur reichhaltigsten Quelle fürs eigene Glück wird.«¹³

»Freier« Markt?

Der »freie Markt« wäre dann ein freier Markt, wenn alle TeilnehmerInnen dieses Treibens von jedem Tauschgeschäft völlig schadlos zurücktreten könnten. Doch genau das trifft nur auf einen Teil der Transaktionen am Markt zu. Bei einem beträchtlichen Teil hat es eine Partei nicht so leicht, auf das Tauschgeschäft zu verzichten wie die andere Partei, weil sie in stärkerem Maße davon abhängig ist.¹⁴ Viele Menschen können sich nicht aussuchen, ob sie heute Nahrungsmittel einkaufen oder nicht; ob sie eine Wohnung anmieten oder nicht; viele Unternehmen können es sich nicht aussuchen, ob sie heute einen Kredit aufnehmen oder nicht; tun sie es nicht, können sie morgen schon insolvent sein; zahllose Bauern und Bäuerinnen können nicht frei entscheiden, wem sie zuliefern

wollen; sie haben oft nur einen einzigen oder eine Handvoll Abnehmer zur »Auswahl«, von denen sie gleich (schlecht) behandelt werden. Für typische Tauschgeschäfte gilt:

- Die durchschnittliche *ArbeitgeberIn* kann leichter vom Arbeitsvertrag zurücktreten und damit die Bedingungen des Arbeitsvertrages eher bestimmen als die durchschnittliche *ArbeitnehmerIn*.
- Die durchschnittliche *KreditgeberIn* kann eher vom Kreditvertrag zurücktreten und damit die Bedingungen des Kreditvertrages eher bestimmen als die durchschnittliche *KreditnehmerIn*.
- Die durchschnittliche Immobilienverwaltung kann eher von der Unterzeichnung des Mietvertrages Abstand nehmen und damit die Bedingungen des Mietvertrages eher bestimmen als die durchschnittliche *MieterIn*.
- Der durchschnittliche Weltkonzern kann eher auf einen seiner tausend Zulieferbetriebe verzichten und damit die Bedingungen des Liefervertrages eher bestimmen als der durchschnittliche Zulieferbetrieb.

Ein Machtgefälle in privaten Tauschbeziehungen wäre nicht das geringste Problem, wenn alle einander mit Achtung und dem Vorsatz der Wahrung der Würde begegnen würden. Denn dann würde die mächtigere Person der weniger mächtigen Person auf Augenhöhe entgegentreten, sie sehen und ihre Bedürfnisse und Gefühle genauso ernst nehmen wie die eigenen; und erst mit dem Ergebnis zufrieden sein, wenn beide damit gut leben können. Doch in der kapitalistischen Marktwirtschaft werden die Mächtigeren geradezu dazu ermutigt, ihren Vorsprung, das Machtgefälle, auszunutzen, denn daraus – aus dem Streben nach dem eigenen Vorteil und der daraus resultierenden Konkurrenz – ergibt sich erst die ganz spezielle »Effizienz« des freien Marktes.

Wenn in einem menschlichen Gemeinwesen die Würde der Einzelnen nicht systemisch gewahrt wird, wird auch die Freiheit nicht gewahrt; denn die Wahrung der Würde – das Begegnen der Menschen als Gleich(wertig)e – ist die Voraussetzung für die Freiheit in diesem Gemeinwesen. Wenn alle den eigenen Vorteil im Auge haben, behandeln sie die anderen nicht mehr als Gleiche, sondern als

»Instrumente« und gefährden dadurch die Freiheit aller. Deshalb kann eine Marktwirtschaft, die auf Gewinnstreben und Konkurrenz beruht, nicht als »freie« Wirtschaft bezeichnet werden: Das wäre ein Widerspruch in sich. Ehrlicherweise sollte deshalb eine Marktwirtschaft, die auf Gewinnstreben und Konkurrenz beruht, in rücksichtslose, inhumane und letztlich illiberale, weil die Freiheit zerstörende Marktwirtschaft umbenannt werden. Und wir sollten uns auf den Weg machen, eine humane und durch und durch ethische (Markt-)Wirtschaft zu entwickeln.

Vertrauen wichtiger als Effizienz

Eines noch: Wenn wir auf dem Markt ständig befürchten müssen, von unseren Nächsten übervorteilt zu werden, sobald sie dazu in der Lage sind, wird noch etwas ganz Wesentliches systemisch zerstört: das Vertrauen. Manche Ökonomen schenken dieser Tatsache wenig Beachtung, denn in der Wirtschaft geht es in ihren Augen vor allem um Effizienz. Doch das ist eine Perversion (lat. Verkehrung) der Dinge, denn das Vertrauen ist das höchste soziale und kulturelle Gut, das wir kennen. Vertrauen ist das, was die Gesellschaft im Innersten zusammenhält – nicht die Effizienz! Stellen Sie sich eine Gesellschaft vor, in der Sie jedem Menschen vollkommen vertrauen können: Wäre das nicht die Gesellschaft mit der höchsten Lebensqualität? Und umgekehrt: eine Gesellschaft, in der Sie jedem Menschen misstrauen müssen – wäre das nicht die Gesellschaft mit der geringsten Lebensqualität?

Die Zwischenbilanz ist eine radikale: Solange Marktwirtschaft auf Gewinnstreben und Konkurrenz und der sich daraus ergebenden wechselseitigen Übervorteilung beruht, ist diese weder mit der Menschenwürde noch mit Freiheit vereinbar. Sie zerstört systematisch das gesellschaftliche Vertrauen in der Hoffnung, dass dadurch die Effizienz höher sei als in einer anderen Form des Wirtschaftens.

Auf diese Sachverhalte angesprochen, zeigen Mainstream-Ökonomen häufig drei vertraute Reaktionsmuster:

1. Es gibt keine Alternative zur Marktwirtschaft, das ist bekannt, und deshalb erübrigt sich die Diskussion.
2. Wer das nicht zur Kenntnis nimmt, will die Gesellschaft in die Armut und ins 19. Jahrhundert zurückkatapultieren oder gleich in den Kommunismus.
3. Die Marktwirtschaft ist die produktivste Wirtschaftsform, die es gibt, das hat die Geschichte entschieden. Der Wettbewerb spornt die Menschen zu unvergleichlicher Leistung an, abgesehen davon, dass er in der Natur des Menschen angelegt und deshalb unvermeidbar ist.

Diesen letzten Grundmythos der Marktwirtschaft wollen wir uns noch näher ansehen: »Wettbewerb stellt in den meisten Fällen die effizienteste Methode dar, die wir kennen«, schreibt der Wirtschaftsnobelpreisträger Friedrich August von Hayek.¹⁵ Wenn ein »Nobelpreisträger« das sagt, dann muss es auch stimmen – auch wenn es den Wirtschaftsnobelpreis gar nicht gibt.¹⁶ Ich habe versucht, die empirische Studie zu finden, durch die Hayek zu dieser Erkenntnis kam. Doch ich fand sie nicht. Ich suchte auch bei anderen Ökonomen, denn in der Wissenschaftsgemeinde ist es üblich, dass KollegInnen einander zitieren. Doch auch dort wurde ich nicht fündig. Keiner der nobelpreisgekrönten Ökonomen hat jemals mit einer Studie bewiesen, dass »Wettbewerb die effizienteste Methode ist, die wir kennen«. Ein ideologischer Fundamentalbaustein der ökonomischen Wissenschaft ist eine pure Behauptung, die von der großen Mehrheit der Ökonomen geglaubt wird. Und auf diesem Glauben beruhen Kapitalismus und Konkurrenz-Marktwirtschaft, die seit 200 Jahren das weltweit dominante Wirtschaftsmodell sind.

Zur konkreten Fragestellung »Motiviert Wettbewerb stärker als jede andere Methode?« gibt es eine Fülle von Studien, in zahlreichen Disziplinen: Sozialpsychologie, Pädagogik, Spieltheorie, Neurobiologie. 369 davon wurden in einer Metastudie ausgewertet. Und von denjenigen mit einem klaren Ergebnis kommt eine erstaunliche Mehrheit von 87 Prozent zu dem Befund, dass Konkurrenz *nicht* die effizienteste Methode ist, die wir kennen.¹⁷ Sondern: Kooperation. Der Grund liegt darin, dass die Kooperation *anders* motiviert als die Konkurrenz. Dass Konkurrenz motiviert, bestreitet niemand,