

24/05/05 / Gewohnheit

C.P.Seibt`s Kolumne für Kompetente

Wir wollen Wachstum

Ruft jemand „Wirtschafts-Wachstum!“, applaudiert sofort ein Echo in uns „Gut so!“. Da kleben Bedeutungen aneinander wie Kletten: Wachstum = mehr = besser leben. Und was ist mit der Schlagzeile „Deutsche Bestattungs-Branche wuchs um 27, 3 Prozent“. Sagt das irgendetwas über besseres Leben – ausser für die Bestatter?

Landkarten

Wachstum ist eine Wachstums-Branche für Experten. Sie streiten mit den Landkarten ihrer Theorien darüber, wie Wachstum in der Landschaft, also der Praxis, zu erzeugen sei, zu steuern. Nach Keynes soll der Staat mehr ausgeben, wenn sich das Wachstum abschwächt. Nach Milton Friedmann und seinen Chicago-Boys muss nur alles dem Markt überlassen werden und der Staat soll gefälligst sämtliche Finger raushalten. (Alter Joke in Harvard: Wieviel Chicago-Boys braucht, um eine Glühbirne zu wechseln? Keinen. Macht der Markt schon allein.) Keine dieser Theorien oder irgend eine andere haben in irgendeiner Volkswirtschaft dauerhaft funktioniert. Keine. Josef Stiglitz, Nobelpreisträger für Ökonomie: Alle Wirtschaftsmodelle verfehlen die Wahrheit.

Äpfel & Birnen

Schon die scheinbar so exakten Daten über das Wachstum sind Äpfel, die mit Birnen verwechselt werden. Diverse Daten, erhoben nach vereinbarten Kriterien für einen bestimmten Zeitraum (die Äpfel), ergeben unter dem Strich „Wachstum“ (eine Birne). Die Daten sagen nur etwas über die Daten. Dass sie Wachstum bedeuten, ist keine Wahrheit, sondern eine Vereinbarung. Ob es diese Daten sein müssen und was daraus zu schliessen sei, ist zwischen den Volkswirtschaftlern durchweg umstritten. Wir erfassen damit beispielsweise nicht die Schattenwirtschaft, nichts, was wirtschaftet, aber statistisch nicht erhoben wird.

Väter und Mütter

Und der Vater Staat, also die gewählten Politiker? Die probieren, ob eine dieser Theorien vielleicht, hoffentlich, eventuell doch funktioniert. Keine dieser Damen und Herren sagt das banal Wahre: Tut uns leid, aber wir können da eigentlich kaum etwas machen. Der Staat kann den Rahmen des Wirtschaftens beeinflussen, beispielsweise durch Steuern. Kann er direkt Wachstum schaffen? Kann er nicht. Wie auch: Sollte er die deutsche Auto-Produktion aufkaufen, damit dies eBranche boomt? Kann er direkt Arbeitsplätze schaffen? Kann er nicht. Er könnte höchstens die Bürokratie wachsen lassen und das soll er nicht. Was werden alle Parteien in den nächsten Monaten versprechen? Arbeitsplätze und Wachstum.

Tabu

„Wachstum“ ist eine heilige Kuh. Heilige Kühe werden nicht geschlachtet. Sie stehen in der Gegend herum, machen, was sie wollen und sind mit Axiomen, Parolen und starken Sprüchen garniert wie ein Pfingstochse.

„Wachstum für den Fortschritt!“ Wer will da noch widersprechen? Karl Popper tat das: „Der Fortschritt von der Amöbe zu Sokrates besteht vor allem darin, dass Sokrates Ideen statt seiner selbst sterben lassen kann.“ Das ist ein Argument für das Wachstum von Ideen.

Das Überleben der Stärksten! In seinem Vorwort zu einer späteren Auflage wehrte sich Darwin dagegen, dass es so verstanden wurde. *The survival of the most fitting ones* meint nun wirklich etwas gänzlich anderes. Das ist ein Argument dafür, am besten, nützlichsten in die Gegenwart zu passen.

Schöpferische Zerstörung! sei der Charakter des Wachstums der Ökonomie, meinte Schumpeter. Dass sich das neue Bessere gegen das alte Wenigergute durchsetze,

wäre ja eine Hoffnung. Aber es ist nicht realistisch. 99 von 100 aller neuen Produkte querbeet sind Variationen von Variationen von Variationen.

Grösse (durch Wachstum) nutzen wir als Merkmal im Wettbewerb. Dazu gibt es eine erhellende case study von drei Schneidern in der Bronx, nebeneinander in heftiger Konkurrenz. Der links bringt schliesslich ein Schild an: „Grösster Schneider New Yorks“. Nach zwei Tagen schlägt der rechts zu: „Grösster Schneider der Welt“.

Schliesslich der in der Mitte: „Bester Schneider in dieser Strasse“.

Wachstum macht hungrig, auch das System Unternehmen: erst ist es satt, dann gestopft, schliesslich überfressen – dennoch schluckt es weiter. Irgendwann ist Exitus. Ist es nicht seltsam, nein: irrwitzig, dass alle, die es angeht, sehr wohl wissen, dass nur 3% aller Fusionen gut gehen und dennoch damit weitermachen? Hungrig.

Nie satt. Dann wird abgespeckt. Verräterische Metapher, nicht wahr?

Stillstand ist Rückschritt! Was ein süffiges Axiom. Stille ist Taubheit. Warten ist Feigheit. Ruhe ist Tod.

Stillstand = Rückschritt ist keine unbezweifelbare Voraussetzung, sondern eine Verwechslung zwischen Quantitativem (Grösse, Schnelligkeit, Zugriff auf wachsende Ressourcen) und Qualitativem (mehr Ideen, Optionen, Chancen). Ausserdem will das eine Wahl erzwingen: Entweder wachsen oder schrumpfen! Das kommt wie ein Naturgesetz daher. In der Natur kommt es nicht vor.

Also gut: Wachstum:

So, wie unsere Bedingungen, Konditionierungen und kollektiven Glaubenssätze nun einmal wirken, ist schon richtig: Mit Wachstum geht es leichter, volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich.

Nur: Was machen wir, wenn er nicht direkt, sofort und ausreichend wachsen will, der Baum Wachstum? Wir können den Boden düngen, gut belüften und wässern, wenn es nicht regnet. Das ist wie das Wachstum von Wissen, Können und Fähigkeiten.

Wissen ist wie Wasser: es verteilt sich wie von selbst dorthin, wo es gebraucht wird.

Können ist wie die Luft: alles, was gedeihen soll, kann atmen. Fähigkeiten sind wie Dünger: Wer fähig ist, macht auch aus armer Erde ein fruchtbares Feld.

Exponentielles Wachstum, sofort

Wissen, Können, Fähigkeiten können extrem wachsen, exponentiell und selbst dann ist das keine Problem, sondern eine Lösung. Und all das kann leicht wachsen und schnell: täglich etwas mehr wissen, um besser zu verstehen, dies und das ein wenig besser zu können, damit es leichter geht und günstiger wirkt, etwas fähiger zu werden, damit das gelingt, was gelingen soll. Ein bescheidenes Programm?

Vielleicht. Bestimmt ein realistisches - und wirksames. Wer das macht, wächst. Und dessen wirtschaftlicher Erfolg wächst. Und plötzlich ist da: Wachstum.

Viel Glück!