

# Scheitern – eine Kritik an der traditionellen Ökonomie

**Karl-Heinz Brodbeck**

## 1. Das Scheitern der traditionellen Ökonomik als Wissenschaft

In der modernen Wirtschaftswissenschaft spielt die Kategorie des „Scheiterns“ fast keine Rolle. Ich sage „fast“, denn in der Kritik *sozialistischer* Theorien hat diese Kategorie von jeher eine besondere Bedeutung. Bereits früh haben die „bürgerlichen“ Autoren den Sozialisten bzw. Kommunisten vorgeworfen, ihre Ideen seien zum Scheitern verurteilt. Der Vater der subjektiven Wertlehre, Hermann Heinrich Gossen, sprach von „den hirnerbrannten Theorien des Kommunismus und Sozialismus“<sup>1</sup>. Albert E. F. Schäffle meinte, „dass der Marxistisch-demokratische Kollektivismus, die ‚Sozialdemokratie‘, ein schlechterdings unausführbares, ins wirtschaftliche Chaos führendes Programm vertritt“<sup>2</sup>. Nach der russischen Revolution war es vor allem Ludwig von Mises, der das Scheitern des Kommunismus vorher sagte, weil bei einer Abschaffung von Märkten und der Geldrechnung jede Grundlage für eine rationale Kalkulation der Wirtschaft entfalle.<sup>3</sup>

Diese Prognose des Scheiterns war also nicht nur die Antwort auf den Ruf Weitlings, „das Geld muss abgeschafft werden“<sup>4</sup>, sondern vor allem auf die Marxsche These, der Kapitalismus werde aufgrund *immanenter* Schranken objektiv an einer sinkenden Verwertung des Kapitals („tendenzieller Fall der Profitrate“) und subjektiv an der Empörung wachsender Massen von Arbeitslosen schließlich zugrunde gehen und dem Sozialismus Platz machen. Im vorliegenden Fall hat die Kategorie des Scheiterns offenbar eine wesentlich ideologische Funktion, wobei man sich wechselseitig Illusionen mit Blick auf die Wirklichkeit vorhielt.<sup>5</sup> Selbst bei Mises, der seine Aussage als Prognose verstand, die später auch Friedrich A. von Hayek wiederholte, ist das Scheitern des Kommunismus kein präziser Begriff, den man objektivieren könnte. Immerhin *existierte* eine sozialistische Wirtschaftsform in Russland über 70 Jahre. Damit ist bereits ein Hinweis auf eine immanente Schwierigkeit der Kategorie des Scheiterns gegeben: Es ist zu klären, für welchen sachlichen und zeitlichen Horizont sie definiert wird. Ich werde dazu einige Punkte im nächsten Abschnitt skizzieren und später genauer erläutern.

---

<sup>1</sup> Hermann Heinrich Gossen: Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854 (Reprint Amsterdam 1967), S. 91.

<sup>2</sup> Albert E. F. Schäffle: Die Quintessenz des Sozialismus, Gotha 1885, S. 65.

<sup>3</sup> Vgl. Ludwig von Mises: Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 47 (1920), S. 86-121.

<sup>4</sup> Wilhelm Weitling: Das Evangelium des armen Sünders, Reinbek bei Hamburg 1971, S. 68.

<sup>5</sup> Bürgerliche Ideologen „scheitern, weil sie von vornherein das Problem einseitig stellen“, Karl Marx: Das Kapital II, Marx-Engels Werke Bd. 24, S. 390. „Die meisten bringen leichter das Opfer des Intellekts als das Opfer ihrer Tagträume. Sie können es nicht ertragen, dass ihre Utopie an den unabänderlichen Bedingungen des menschlichen Daseins scheitern soll.“ Mises, Ludwig von: Grundprobleme der Nationalökonomie, Jena 1933, S. 187.

Man kann die Bemerkungen zu Marx und Mises auch als Hinweise darauf nehmen, dass die Kategorie des Scheiterns in den Wirtschaftswissenschaften nicht im Sinn einer Handlungskategorie verwendet wird und als solche auch gar nicht vorkommt. Nur *Handlungen* können aber Erfolg haben oder scheitern. Nun präsentiert sich die ökonomische Theorie – nachdrücklich auch die österreichische Schule und Ludwig von Mises – als Handlungstheorie, als Theorie vom rationalen Handeln. Zugleich wird diese Theorie als eine Erklärung der *Vergesellschaftung* der Menschen über Märkte und Geld verstanden. Doch gerade *hier* fehlt die Kategorie des Scheiterns, und dies nicht ohne Grund. Nur durch deren Ausklammern, durch diesen systematischen blinden Fleck kann die ökonomische Wissenschaft ihre Rolle als *implizite Ethik* spielen.<sup>1</sup>

Ich möchte diesen Gedanken kurz erläutern, bevor ich einen alternativen Blick auf die Wirtschaft vorschlage. Die moderne (neoklassische) Ökonomik wird zwar als Handlungstheorie, als Lehre von den Wahlhandlungen vorgestellt, doch man bemerkt sehr rasch, dass das *Subjekt* des Handelns dabei völlig eliminiert ist. Es wird ersetzt durch (meist mathematische) Funktionen, die sowohl Konsum- wie Produktionsentscheidungen in der Sprache der physikalischen Mechanik beschreiben.<sup>2</sup> Am Ende steht ein mechanisches, teilweise in Anlehnung an die Thermodynamik stochastisch erweitertes, in jedem Fall aber *rein physikalistisches Modell* der Wirtschaft. Märkte und Preise bilden ein berechenbares Gesamtsystem, und die Subjekte sind *Ausführende*, nicht Handelnde, denn es ist nicht die Vernunft, es sind die Preise, die „den Menschen sagen, was sie tun sollen“.<sup>3</sup> Menschen sind als *Roboter* konzipiert: „Die Wirtschaftstheorie ist eine Methode, menschliches Verhalten zu verstehen, bei der so verfahren wird, dass man künstliche, fiktive Menschen – Roboter könnte man sagen – konstruiert.“<sup>4</sup>

Drei Konsequenzen ergeben sich daraus: *Erstens* ist es der Ökonomik damit zwar gelungen, ihrem physikalistischen Ideal folgend, *formal* eine *science* zu entwickeln, die überprüfbare Prognosen für „Variablen“ (Preise, Zinssätze, Wechselkurse etc.) aufstellen kann. Sie ist aber gerade daran *empirisch* gescheitert. Und nichts ist in der Ökonomie sicherer als die nächste Fehlprognose. Angesichts dieser Tatsache *dennoch* unentwegt neue Anreizsysteme, Reformen und vor allem Marktgehorsam in der Beratung zu fordern, eben dies offenbart den Charakter einer impliziten, hinter einem formal-mathematischen Kleid verborgenen Morallehre. Man führt bei scheiternden Prognosen immer wieder „besondere Umstände“ als Ausrede an, doch eben diese Umstände sind – und damit komme ich zum *zweiten* Punkt – der einfachen Tatsache zu verdanken, dass Menschen *handeln*, sich also nicht wie Naturgegenstände gemäß mathematischer Strukturen objektiv verhalten. *Drittens* ergibt sich daraus die einfache Folgerung, dass die moderne Ökonomik das *Scheitern* von Handlungen gar nicht erfassen kann – sie spricht ja gar nicht von *Handelnden*, sondern nur von programmierten Robotern. Gebräuchlich ist in der Ökonomik der Begriff *homo oeconomicus*, den Vilfredo Pareto eingeführt hat – in einem vielsagenden Vergleich: „Rational mechanics, when it reduces bod-

<sup>1</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Ökonomische Theorie als implizite Ethik. Erkenntniskritische Anmerkungen zur ‚reinen Wirtschaftswissenschaft‘; in: Markus Breuer, Alexander Brink, Olaf J. Schumann (Hg.), Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern-Stuttgart-Wien 2003, S. 191-220; ders.: Kritische Wirtschaftsethik. Skizzen zur impliziten Ethik ökonomischer Theoriebildung; in: Peter Ulrich, Markus Breuer (Hg.): Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs, Würzburg 2004, S. 211-225.

<sup>2</sup> Vgl. Philip Mirowski: More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature’s Economics, Cambridge 1989; Karl-Heinz Brodbeck: Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften, 3. Auflage Darmstadt 2007, Teil II.

<sup>3</sup> Friedrich A. von Hayek: Die Anmaßung von Wissen, Tübingen 1996, S. 181.

<sup>4</sup> Robert E. Lucas: Ethik, Wirtschaftspolitik und das Verstehen wirtschaftlicher Entwicklung; in: Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz (Hg.): Päpstlicher Rat. *Justitia et Pax*, Gesellschaftliche und ethische Aspekte der Ökonomie, Bonn 1993, S. 75-85; hier: S. 75.

ies to simple physical points, and pure economics, when it reduces real men to the homo oeconomicus, make use of completely similar abstractions, imposed by similar necessities.”<sup>1</sup>

Die Konsequenzen aus dieser Modellierung des Menschen sind drastisch und entbehren auch nicht der Absurdität. Da die Akteure wirtschaftlicher Modelle nicht *handeln*, können sie nicht *als* Individuen scheitern – deshalb wird „ein weder alterndes, noch je sterbendes Individuum“<sup>2</sup> unterstellt. Oder der *homo oeconomicus* wählt „a consumption plan *made now for the whole future*“<sup>3</sup>. Dieser ökonomische Münchhausen zieht damit auch sich *selbst* ins Leben: „(He) determines implicitly his *life span*.“<sup>4</sup> Damit wird in den Modellvoraussetzungen die *einzig todsichere* Form des Scheiterns der Menschen, die ihnen in der Charakterisierung der Griechen den Namen „die Sterblichen“ einbrachte, einfach durchgestrichen.

Das hat nun modelltheoretische Konsequenzen, die sich letztlich auch am Scheitern der Prognosen zeigen. Zwei Beispiele hierzu: (1) Untersucht man Populationen von Menschen mit gleicher, aber *endlicher* Lebensspanne, so ergeben sich bezüglich zentraler Fragen der Zinstheorie völlig andere Ergebnisse als in der traditionellen Theorie von Böhm-Bawerk, Wicksell, Hayek, Mises und anderen, die den Zins durch die Zeitpräferenz eines unsterblichen Konsumenten „erklärt“. So wäre z.B. in einer stationären Wirtschaft der Zinssatz notwendig null – entgegen der nicht zuletzt auch in Zentralbankkreisen verbreiteten traditionellen Zinstheorie.<sup>5</sup> (2) Dieselbe Voraussetzung gilt noch für die auch in der Praxis weit verbreiteten Finanzmarktmodelle, so in einem klassischen Aufsatz von Robert E. Lucas, der ebenfalls einen unendlich lange lebenden, repräsentativen Konsumenten unterstellt, der einen diskontierten Nutzen maximiert.<sup>6</sup> Auf dieser Theorie beruht auch das (nobelpreisgekrönte) *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*, das etwa von drei Viertel der Anlageberater im Finanzsektor praktisch verwendet wird.<sup>7</sup> Dass die darauf basierenden Prognosen und die zugehörigen Anlagestrategien *scheitern*, erweisen die Finanzmarktkrisen von 1987, 1998, 2000 und die seit dem Ende 2007 andauernde Subprime- und Kredit-Krise.

Darin zeigt sich insgesamt eine Aporie im Versuch, Marktwirtschaften auf der Grundlage solcher Annahmen als *Vergesellschaftungsform* zu erklären. Die Lehrbücher sind hier relativ rasch mit einer Antwort bei der Hand – eine Antwort, die sich übrigens schon bei den ökonomischen Klassikern wie Adam Smith und auch bei Karl Marx gleichlautend findet: Die Tauschenden feilschen wohl um Preise – Smith nennt dies „the higgling and bargaining of the market“<sup>8</sup> –, schließlich einigen sie sich aber, und es gilt nun, den zustande gekommenen Tauschwert zu erklären. In der Erklärung trennen sich zwar die Wege (zwischen subjektiver und objektiver Wertlehre); die Vielheit der Tauschprozesse führt aber schließlich zu entfalteten Märkten, dem Geld und den zugehörigen Institutionen, die all dies umrahmen.

---

<sup>1</sup> Vilfredo Pareto: *Manual of Political Economy*, transl. by Ann S. Schwier, London-Basingstocke 1971, S. 12.

<sup>2</sup> Knut Wicksell: *Vorlesungen über Nationalökonomie*, Erster Band, Jena 1913, S. 280.

<sup>3</sup> Gerard Debreu: *Theory of Value*, New Haven-London 1959, S. 50; meine Hervorhebung.

<sup>4</sup> Gerard Debreu aaO, 52.

<sup>5</sup> Vgl. Paul A. Samuelson: *An Exact Consumption-Loan Model of Interest with oder without the Social Contrivance of Money*, *Journal of Political Economy* 66 (1958), S. 467-482; Karl-Heinz Brodbeck: *Stabilität und Effizienz multipler Gleichgewichte in Modellen mit überlappenden Generationen*, *Münchener wirtschaftswissenschaftliche Beiträge*, hrsg. v. d. Volkswirtschaftlichen Fakultät der Universität München, Nr. 85-09, München 1985, S. 1-22. Zur Theorie der Deutschen Bundesbank, die fließend in die Politik der EZB übernommen wurde, vgl. Hans Tietmeyer: *Antrittsvorlesung in Halle am 4. Juli 1996*, Deutsche Bundesbank, *Auszüge aus Presseartikeln* 43 (1996), S. 1ff.

<sup>6</sup> Robert E. Lucas: *Asset Prices in an Exchange Economy*, *Econometrica* 6 (1978), S. 1429-1445.

<sup>7</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: *Gewinn und Moral. Beiträge zur Ethik der Finanzmärkte*, Aachen 2006, S. 54ff und die dort zitierten empirischen Untersuchungen.

<sup>8</sup> Adam Smith: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, hrsg. v. R. H. Campbell, A. S. Skinner, *Werke* Bd. 2, Oxford 1979, S. 49.

Doch dieses Rasonnement ist aus einem entscheidenden Grund unhaltbar – und dieser Grund ist jedem Käufer und Verkäufer sehr wohl gegenwärtig als alltägliche Erfahrung: Es wird vorausgesetzt, dass Tauschprozesse oder -verhandlungen immer *gelingen*. Das ist nicht der Fall. Die erfolgreichen Tauschakte sind umrankt von einer Vielzahl *gescheiterter* Tauschakte: Verträge, die nicht unterzeichnet werden, Produkte, die unverkauft bleiben, Arbeitssuchende, die keinen Job finden und offene Stellen, die unbesetzt bleiben. Sagt man, sinkende Preise würden die zunächst gescheiterten Tauschakte doch später gelingen lassen, so ist auch das empirisch unhaltbar – Deflationsspiralen in den 30er Jahren, in den 90er Jahren in Japan, immer wieder an den Aktien- und Immobilienmärkten usw. belegen das Gegenteil: Preissenkungen stellen nicht mechanisch *gelungene* Tauschakte her. Es ist also einfach eine unhaltbare Voraussetzung, nur von *gelungenen* Tauschakten auszugehen. Wenn eine Theorie aber auf Modellen basiert, die immer schon einen gelungenen Tauschakt und gültige Verträge, gültige und unstrittige Rechte (denn auch ein Rechtsanspruch kann scheitern) *voraussetzen*, dann liegt eine *petitio principii* vor. Denn eben das *Zustandekommen* von gelungenen Tauschakten (= bestehenden Märkten), damit die Elementarform *ökonomischer Vergesellschaftung*, gilt es in einer rationalen Theorie der Wirtschaft zu erklären.

Das Problem ist keines der bloßen Quantität. Man kann sich nicht auf den Standpunkt zurückziehen, dass man in den Modellen eben „idealisierend“ gelungene Tauschprozesse voraussetze, und die scheiternden als „Störung“ behandle, die sich stochastisch dann als „Rauschen“ oder analog der „Reibung“ in der Mechanik im Modell behandeln lassen sollen.<sup>1</sup> Dieser Gedanke ist aus zwei Gründen nicht haltbar. *Erstens* bedeutet das Scheitern von Tauschprozessen, dass der Tausch keine *primäre* Form der Vergesellschaftung sein kann. Wenn der Tausch scheitert, hören die Menschen ja nicht auf, miteinander gesellschaftlich zu verkehren: Sie kommunizieren, unterliegen moralischen Schranken, befolgen Gesetze usw. Das Scheitern von Tauschakten ist ein Zeichen dafür, dass Menschen je schon vergesellschaftet *sind*. Daraus ergibt sich ganz einfach, dass der Tausch nicht *das* grundlegende Prinzip der Vergesellschaftung, die „Basis“ für einen „ideologischen Überbau“ usw. sein kann – wie wiederum die beiden Gegenpole Marx und Mises in je anderer Sprache behaupten: „Die Gesamtheit dieser Produktionsverhältnisse bildet die ökonomische Struktur der Gesellschaft, die reale Basis, worauf sich ein juristischer und politischer Überbau erhebt, und welcher bestimmte gesellschaftliche Bewusstseinsformen entsprechen.“<sup>2</sup> – „The exchange relation is the fundamental social relation.“<sup>3</sup> Wie kann etwas ein Fundament sein, das alltäglich und immer wieder *scheitert*? Das gilt auch und gerade massenhaft in Börsencrashes und Wirtschaftskrisen, die ganze *Ketten* gescheiterter Vertragsbeziehungen über Kredite miteinander verknüpfen – mit fatalen Folgen für die Gesamtwirtschaft.

Die menschliche Vergesellschaftung und der Tausch müssen also durch etwas anderes erklärt werden – und hierbei spielen die *Subjekte* als Handelnde und Träger dieser Akte eine zentrale Rolle. Quer durch die ideologischen Lager haben Ökonomen versucht, das Bewusstsein auf eine ihm fremde Grundlage zu reduzieren, somit das *menschliche* Handeln und damit das Scheitern in ihm zu negieren. Marx und Engels: „Auch die Nebelbildungen im

---

<sup>1</sup> Diese Denkfigur findet sich wiederum ideologieübergreifend: „Um die Gesetze der politischen Ökonomie rein darzustellen, wird von den Friktionen abstrahiert, wie in der reinen Mechanik abstrahiert wird von den besondern Friktionen, die in jedem besondern Fall ihrer Anwendung zu überwältigen sind“, Karl Marx: Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses, Frankfurt a.M. 1970, S. 40. Wir nehmen „von den kleinen verwirrenden Nebenumständen vorläufig Abstand, wie dies auch in der Physik und Mechanik gelegentlich des Widerstands des Mediums, der Reibung usw. geschieht“, Léon Walras: Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güter. Vier Denkschriften, Stuttgart 1881, S. 7.

<sup>2</sup> Karl Marx: Zur Kritik der politischen Ökonomie, Marx-Engels Werke Bd. 13, S. 8.

<sup>3</sup> Ludwig von Mises: Human Action. A Treatise on Economics, 4. Aufl., San Francisco 1996, S. 194.

Gehirn der Menschen sind notwendige Sublimate ihres materiellen, empirisch konstatierbaren und an materielle Voraussetzungen geknüpften Lebensprozesses.“<sup>1</sup> Mises: „Geschichtlich ist der menschliche Rationalismus aus der Wirtschaft erwachsen.“<sup>2</sup> Und Hayek macht daraus eine (nobelpreisgekürte) Evolutionstheorie: „Institutionen und Gewohnheiten oder Moralregeln“ sind jene „Anpassungen der Menschenrasse, die als unbewusste Faktoren wirken und deren Rolle und Bedeutung wir uns normalerweise nicht bewusst sind und die wir vielleicht nie ganz verstehen werden.“<sup>3</sup> Diese Versuche, das Bewusstsein auf eine Basis zu reduzieren, ist an der zentralen Rolle des *Scheiterns* in der Wirtschaft – im Tausch, bei Innovationsprozessen, bei Marktstrategien usw. – als Irrweg erkennbar. Erkenntnistheoretisch lässt sich der einfache Kategorienfehler entdecken, Bewusstsein im Handeln aus Nichtbewusstsein ableiten zu wollen – wobei der *Theoretiker* für sich jeweils den Anspruch erhebt, die Ausnahme von der Regel zu sein, all dies zu verstehen und aus dieser Position *über allen Handelnden* der Politik Ratschläge erteilen zu können. Obwohl dieser Widerspruch in der traditionellen Ökonomik leicht erkennbar ist, war sie doch in den vergangenen Jahrzehnten äußerst einflussreich – vom Thatcherismus bis zu den Reagonomics –, und dies belegt, wider die eigene Behauptung, dass das Bewusstsein sehr wohl die Quelle von Erfolg und Scheitern auch in der Politik ist. Sogar der *Irrtum* kann hier massenhaft wirksam werden.

## 2. Das Scheitern im Handeln

Um den strukturellen Mangel der Erklärung menschlichen Verhaltens in der tradierten Ökonomik durch einen phänomenologischen Blick auf die Wirtschaft zu ersetzen, möchte ich zunächst einige allgemeine Bemerkungen zur Kategorie des Scheiterns einfügen. Scheitern ist eine Kategorie des *menschlichen Handelns*. In einer ersten Annäherung kann man „Scheitern“ eine *teleologische* Kategorie nennen. Jemand scheitert, wenn eine Handlung nicht das *beabsichtigte* Resultat erbringt, wenn Ziel und Verwirklichung auseinanderfallen, wenn – in der Business-Sprache – der Soll-Ist-Vergleich negativ ausfällt. Doch diese Differenz zwischen Erfolg und Scheitern ist keineswegs klar zu erkennen. Es wäre noch zu kurz gegriffen, wenn man sagte, dass Erfolg und Scheitern auf einem *Werturteil* beruhen, das einen Sachverhalt *als* erfolgreich oder gescheitert beurteilt. Das ist zwar zweifellos richtig, bedarf aber einer vielfältigen Ergänzung und Erläuterung. Es gibt nämlich zahlreiche Handlungen, deren Ergebnis zwar in wesentlichen Umrissen als faktische Beschreibung unstrittig ist – ob es sich hierbei aber um einen *Erfolg* oder ein *Scheitern* handelt, das erweist sich als eine vielfältig kognitiv vermittelte Frage. Dafür gibt es zahlreiche Gründe, von denen ich die mir zentral erscheinenden genauer skizzieren möchte:

(i) *Quantitative Dimension*. Viele Ziele sind nicht auf eine Ja-Nein-Logik zu reduzieren, sondern besitzen eine zu quantifizierende Form. In der Ökonomie wird dies durch die Geldrechnung gewährleistet, die auch heterogene Sachverhalte berechenbar macht. Hier würde „Scheitern“ das Unterschreiten bestimmter quantitativer Zielvorgängen bedeuten. Formuliert man die Ziele indes nur qualitativ, so verliert diese Kategorie ihre Trennschärfe.

(ii) *Heteronomie der Zwecke*. Handlungen haben in aller Regel nicht nur *ein* eindeutiges Resultat. Handlungen erfolgen situativ, verändern Umstände und beeinflussen andere Men-

---

<sup>1</sup> Karl Marx, Friedrich Engels: Die deutsche Ideologie, Marx-Engels Werke Bd. 3, S. 26.

<sup>2</sup> Ludwig von Mises: Die Wirtschaftsrechnung aaO, S. 100.

<sup>3</sup> Friedrich A. von Hayek: Das Dilemma der Spezialisierung, insbesondere in den Sozialwissenschaften; in: O. Molden (Hg.): Geist und Gesicht der Gegenwart, Zürich 1962, S. 104.

schen und die Natur. Jeder realisierte Zweck zieht auch andere als die teleologisch antizipierten Folgen nach sich – so lässt sich das von Wilhelm Wundt aufgestellte „Prinzip der Heterogenie der Zwecke“<sup>1</sup> formulieren. Handlungen haben „Nebenfolgen“, im Sinn von Max Weber.<sup>2</sup> Hier tauchen höchst unterschiedliche Fragestellungen auf: In der Moral ist es z.B. die Frage der *Verantwortung* für das eigene Handeln, wobei die Absicht in einer Handlung zur moralischen Beurteilung des Ergebnisses herangezogen wird – so auch bei Gerichtsentscheidungen.

(iii) *Soziale Dimension der Ergebnisse.* In der Wirtschaft hängt diese Frage nach den Nebenfolgen sehr eng mit dem Eigentumsrecht zusammen. Wie sind Handlungsfolgen zu beurteilen, die das Eigentum *anderer* als Nebenfolgen berühren, während sie für den Handelnden selbst erfolgreich sind – oder umgekehrt? In der Ökonomie spricht man hier von externen Effekten. Doch dieser Begriff greift zu kurz, weil nicht geklärt ist, in welchem Sinn Handlungsergebnisse andere beeinflussen. Nicht alles, was das Eigentum oder die Privatsphäre anderer beeinflusst, ist monetär erfassbar.

(iv) *Interpretation des Handlungsergebnisses.* Darunter ist *erstens* die subjektive Dimension des Urteils zu verstehen: Personen haben verschiedene Wertesysteme. Was für A *als* Erfolg gilt, ist für B eine Niederlage. *Zweitens* hängt die Beurteilung eines Handlungsergebnisses in der digitalen Logik von Erfolg und Scheitern ab von der Begriffsmatrix, *in der* man Handlungen beurteilt. Das ist einmal negativ zu verstehen im Sinn fehlender Informationen. Wir wissen vielfach einfach nicht, ob eine Handlung nicht *bislang unerkannte* Nebenfolgen hatte – die sowohl positiv wie negativ sein können, also in einem anderen Beurteilungshorizont als erfolgreich oder gescheitert bewertet werden. Allgemein kann in einem Beurteilungsrahmen eine Handlung *als* erfolgreich beurteilt werden, während sie in einem anderen *als* gescheitert betrachtet wird. Auch die Quantifizierung, wie sie in der Wirtschaft durch die Geldrechnung universell gegenwärtig ist, hebt diese Differenz nicht auf: eine Aktienrendite von 15% mag den Mitarbeitern eines Unternehmens als großer Erfolg erscheinen, während die Finanzmärkte denselben Wert zum Anlass nehmen, Druck auf das Management auszuüben, durch Entlassungen die Rendite auf 25% zu steigern. In der Wirtschaft ist dieses Auseinanderfallen von Beurteilungen alltäglich. In jeder Tauschhandlung, in jeder vertraglich vereinbarten Leistungserstellung gibt es zwei Parteien, die Sachverhalte in der Regel sehr unterschiedlich beurteilen: Ein gekauftes Produkt, eine Arbeitsleistung, eine Innovation usw.

(v) *Zeitliche Dimension.* Handlungsergebnisse fallen zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen bestimmten Zeitraum an. Sie haben darüber hinaus aber auch durchaus eine *langfristige* Bedeutung. Was heute als Scheitern gilt, kann morgen als Erfolg gelten – und umgekehrt. Was in einer Begriffsmatrix ein Erfolg ist, kann bei einem Wandel der Begriffe und ihrer Bedeutung ins Gegenteil umschlagen. Je weiter man den Zeithorizont ausweitet, desto wahrscheinlicher ist die existenzialistische Diagnose, dass menschliche Bestrebungen und Geschäfte als gescheiterte, vergebliche Bemühung zu gelten haben. All die pekuniären und technischen Erfolge, die unsere Wirtschaftsweise z.B. auf der Grundlage billigen Erdöls über Jahrzehnte erzielte, wird sich vermutlich nach dem Überschreiten des globalen

---

<sup>1</sup> Wilhelm Wundt: System der Philosophie, Erster Band, 3. Aufl., Leipzig 1907, S. 327; vgl. auch: Wilhelm Wundt: Ethik, erster Band, 3. Aufl., Stuttgart 1903, S. 274ff. Ich habe die hier vorliegende Struktur in anderem Zusammenhang untersucht und „teleologische Differenz“ genannt; vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Transrationalität. Prozeßstrukturen wirtschaftlichen Handelns, Münchener Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge Nr. 86-09, München 1986, S. 20.

<sup>2</sup> Vgl. Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, hrsg. v. Johannes Winckelmann. 6. Auflage, Tübingen 1985, S. 566.

Fördermaximums (*peak oil*) als historische Sackgasse erweisen, die zum Scheitern der Mehrzahl tradierter Produktions- und Vermarktungsmethoden führen wird.

*Formal* lässt sich das Scheitern – aus den genannten Gründen – immer nur tautologisch bestimmen. Die *Gründe* des Scheiterns sind vor einer Handlung unbekannt. Wären sie bekannt, so könnte man das Scheitern ja verhindern oder die Handlung unterlassen. Als Aspekt menschlichen Handelns ist deshalb das Scheitern – wie die menschliche Kreativität – nicht in einem Metamodell beschreibbar, das auf nicht-tautologische Weise eine *Prognose* des Scheiterns liefern könnte. Auch die Wahrscheinlichkeitstheorie bietet hier keinen Ausweg. Wenn man einem Handlungsergebnis eine gewisse Erfolgswahrscheinlichkeit zuordnen kann, dann ist die *Struktur* der künftigen Situation determiniert: Wir wissen zwar nicht, welche Zahl wir würfeln, aber wir kennen die Struktur des Würfels und können so die Wahrscheinlichkeit 1/6 voraussetzen. Doch menschliches Handeln erfolgt arbeitsteilig, und die Ungewissheit einer Handlung A *beruht* auf der Kreativität von B, denn wir entscheiden in einer Umwelt, die von anderen wesentlich mitgeprägt wurde. Ist nun aber die menschliche Kreativität nicht prognostizierbar, so kann man auch das Risiko des Handelns, damit dessen Scheitern nicht wahrscheinlichkeitstheoretisch erfassen.

Ein weiterer Aspekt lässt sich an der Tatsache sozial verteilten Handelns und unterschiedlicher Interpretationsraster der Ergebnisse erkennen. Ein Handlungsergebnis ist das Ergebnis einer Handlung bzw. eines Handlungsprogramms. Das gleiche Handlungsprogramm kann, von verschiedenen Personen, Organisationen, Staaten etc. ausgeführt, in *vergleichbaren* Situationen durchaus Erfolg haben *oder* scheitern. Auch wenn sich das Werben um Kunden für ein vergleichbares Produkt gleicher Mittel bedient, so ist das Scheitern des einen, der Erfolg der Konkurrenzprodukte nicht antizipierbar – so wenig das Liebeswerben zweier Verehrer, die sich derselben galanten Mittel bedienen, bei einer Schönen zugleich auf Erfolg stößt. Ob also das Ergebnis einer Handlung *als* Erfolg bewertet wird, liegt nicht im Handlungsprogramm.

Man kann einige Gründe aufschlüsseln, nicht aber kausal modellieren. So ist ein Handlungsergebnis nicht nur von einem *Wertesystem* zu seiner Beurteilung abhängig, um als Erfolg oder als Scheitern gedeutet zu werden. Wenn Subjekt A und B eine Handlung ausführen und ein vergleichbares Resultat erzielen, so kann sogar bei identischen Wertesystem das Resultat von A als Erfolg gewertet werden, während die Handlung von B als gescheitert gilt. In der Wirtschaft ist das sogar häufig der Fall, immer dann, wenn man als gemeinsames Wertesystem die Marktpreise akzeptiert.

Das Scheitern lässt sich noch weiter zu differenzieren, denn das Ergebnis von Handlungen fällt in einer bestimmten *Situation* an, z.B. ein Erfolg auf einem lokalen Markt. Diese situative Erfahrung kann nicht oder nur bedingt universalisiert werden. Die Beurteilung, ob etwas *als* Erfolg oder Mißerfolg gewertet wird, hängt – neben dem Handlungssubjekt und dem Wertesystem – nicht nur ab von der *Begriffsmatrix*, in der das Handlungsergebnis wahrgenommen wird, sondern auch von der *Person*, die sich beurteilend und denkend in ihr bewegt. Diese Begriffsmatrix kann eng mit einem Wertesystem verflochten sein; sie liegt aber häufig in einer getrennten *kommunikativen* Struktur. Deshalb kann man aus dem Fehlen einer Prognosemöglichkeit des Erfolgs nicht umgekehrt folgern, dass Erfolg und Scheitern nicht *beeinflussbar* seien. Im Gegenteil. Durch geeignete Mittel der PR kann die öffentliche

Meinung „umgedreht“ werden: Erfolg oder Mißerfolg sind *insofern* auch manipulierbar.<sup>1</sup> Die *Spin-Doctors* können hierbei allerdings nur bedingt *kulturelle*<sup>2</sup> und *persönliche* Faktoren ausschalten, die sich als Hintergrund in der Begriffsmatrix und den eingebetteten Wertsystemen zur Beurteilung von Erfolg oder Mißerfolg geltend machen. Vor allem aber: Die Versuche, Meinungen und Präferenzen durch PR und Werbung zu beeinflussen, stehen *untereinander* im Wettbewerb; alle Unternehmen und politischen Parteien bedienen sich dieser Mittel. Deshalb sind in letzter Instanz Erfolg und Scheitern – in Wirtschaft, Kultur und Politik – nicht einfach kausal herstell- und damit modellierbar.

### 3. Wirtschaft als Prozess von Erfolg und Scheitern

Legt man die eben skizzierte Beschreibung des menschlichen Handelns zugrunde und wendet den Blick auf die tatsächliche Ökonomie, nicht ihre mechanische Fehldeutung in der traditionellen Theorie, so zeigen sich Erfolg und Scheitern als *wesentliche* Merkmale des Wirtschaftsprozesses. Einige dieser Merkmale möchte ich hier herausarbeiten. Der Marktprozess ist keine mechanische Bewegung, wiewohl es im Wettbewerb *auch* mechanische *Aspekte* zu beobachten gibt, etwa im Verhältnis zwischen Kaufkraft und Güterpreisen. Preisänderungen setzen aber immer schon bestehende Märkte, Unternehmen und Konsumentenpräferenzen voraus. Wenn man Unternehmen, ihre Produktpalette und Konsumentenpräferenzen als *gegebene*, unveränderliche Voraussetzungen betrachtet – nur so ist eine mechanische Beschreibung möglich –, dann gelangt man wohl zu den in der modernen Ökonomie geläufigen Vorstellungen von einem „wirtschaftlichen Gleichgewicht“. Die Ableitung von Gleichgewichten ist aber nur möglich, wenn – wie gezeigt – das Handeln der Menschen ignoriert und nur auf das äußere Verhalten eines Maximierungsroboters abgestellt wird. Dessen Verhalten lässt sich dann formal so beschreiben wie ein mechanisches System, und für mechanische Systeme wiederum gibt es – wenigstens in einigen Fällen – auch Gleichgewichte. In einem mechanischen System kann sich ein Preis verändern, können sich Mengen anpassen, Gewinne steigen oder sinken, doch die für das menschliche Handeln charakteristischen Bestimmungen von Erfolg und Scheitern haben darin keinen Sinn. Nur in einem Extrem der mechanischen Instabilität würde ein solches System aufhören zu existieren – was aber so wenig ein Scheitern ist, wie man vom Schnee sagen kann, er „scheitert“ schmelzend an der Frühlingssonne.

Das, was die Schlagzeilen der Wirtschaftspresse füllt, ist im Schema der traditionellen Ökonomie gar nicht beschreibbar: Unternehmen werden gegründet, neu organisiert, es wird fusioniert oder Unternehmensteile werden verkauft. Die Werbung mit dem Ziel, Konsumentenpräferenzen zu *verändern*, ist alltäglich und überzieht die öffentlichen Räume und Medien mit dem alltäglichen Terror der Marken.<sup>3</sup> Vor allem tauchen immer wieder neue Produkte, Techniken – auch der Organisation –, Vertriebssysteme und Produktionsprozesse auf, die im Wettbewerb zueinander stehen. Täglich *scheitern* hierbei auch immer wieder Versuche, durch solche Innovationen Märkte zu schaffen, zu verändern oder zu erobern. Von ca. 2000 gezielt und mit erheblichem Aufwand durchgeführten Projekten sind am Markt nur *elf* wirklich erfolgreich.<sup>4</sup> Die menschliche Kreativität ist in diesem Prozess die eigentliche Quelle aller

---

<sup>1</sup> Vgl. Edward Bernays: Public Relations, University of Oklahoma Press 1952; ders.: Propaganda. Die Kunst der Public Relations, Kempten 2007; Stuart Ewen: PR! A Social History of Spin, New York 1996.

<sup>2</sup> Vgl. dazu Francois Jullien: Über die Wirksamkeit, übers. v. G. Ricke und R. Voullié, Berlin 1999.

<sup>3</sup> Vgl. Naomi Klein: No Logo! Der Kampf der Global Players um Marktmacht, München 2001.

<sup>4</sup> Vgl. die Studie von Kienbaum-Forum, vorgestellt in: manager magazin 4 (1993), S. 213-251.



Veränderungen – und eben diese Quelle wird von der traditionellen Ökonomik nahezu völlig ausgeklammert.<sup>1</sup> Es gibt einen kritischen Nebenstrom in der ökonomischen Theorie, der darauf hingewiesen hat. Jeremy Bentham entwickelte eine Analyse der „Projektmacherei“ als Begründung für den Zins<sup>2</sup>; auch bei Fichte lässt sich diese Idee finden.<sup>3</sup> Marx spricht vom „Extramehrwert“ durch neue Produktionsmethoden, die einzuführen „bei Strafe des Untergangs“ der Wettbewerb die Konkurrenten nötigt.<sup>4</sup> Josef A. Schumpeter hat daraus dann ein Modell der Wirtschaft entwickelt, das durch einen unaufhörlichen Prozess von Innovation und Ausscheiden tradierter Produktionsmethoden und Produkte charakterisiert ist.<sup>5</sup> Von ihm stammt das Schlagwort von der „schöpferischen Zerstörung“<sup>6</sup>.

Diese rein *äußere* Beschreibung der innovativen Dynamik reicht aber, obwohl hier der Auf- und Niedergang von Produkten und Unternehmen erkannt wird, nicht hin, die innere Dimension des Scheiterns in der Wirtschaft als Handlungskategorie zu umfassen. Schumpeter führt eine nur grobschlächtige (und tautologische) Unterscheidung ein: Eine Innovation ist für ihn definiert durch eine *erfolgreiche Neuerung*. Die Person, die diese Neuerung durchsetzt, nennt er „dynamischer Unternehmer“. Diese Innovationen verdrängen *alte* Produktionsstrukturen oder ersetzen Präferenzen der Konsumenten durch neue. Es ist ein Kampf zwischen Alt und Neu. Darin wird aber ausgeklammert, dass sich das Neue stets *vielfältig* präsentiert. Ein Flop ist für Schumpeter keine Innovation, und der Unternehmer, der an der Markteinführung einer Neuerung scheitert, ist demzufolge auch kein „dynamischer Unternehmer“.

Dieser Blick auf das Scheitern greift zu kurz. Hier wird übersehen, dass die „Flops“ eine notwendige Bedingung der erfolgreichen Produkte und Prozesse sind. Wenn auch – um die Zahlen der bereits zitierten Studie aufzugreifen – 175 Projekte scheitern, ehe ein wirklicher Markterfolg erzielt wird, so sind die 175 gescheiterten Projekte gleichwohl ein unerlässliches Moment des kreativen Prozesses. Die Fixierung auf den Erfolg verkennt die Rolle der gescheiterten Versuche. Nur sofern eine große Zahl von Neuerungen erprobt wird, lässt sich darunter jene finden und selektieren, die man als „Erfolg“ bewertet. Also ist das Scheitern ein *Moment* eines Gesamtprozesses, der erfolgreiche Resultate hervorbringt.

Dies ist keineswegs auf die Wirtschaft beschränkt, sondern lässt sich als Strukturmoment der menschlichen Kreativität überhaupt erkennen.<sup>7</sup> Ohne Scheitern einer Vielzahl von Neuerungen kann es keine *erfolgreiche* Neuerung geben. Eine Neuerung ist – von außen betrachtet – etwas extrem Unwahrscheinliches. Seltene Zufälle gibt es wohl; sie sind aber niemals als positive Erklärung tauglich. Erst wenn – und das ist eine Leistung menschlichen Denkens, oder, wenn man so will, des menschlichen Gehirns – „Zufälle“ systematisch und in großer

<sup>1</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Erfolgsfaktor Kreativität, Darmstadt 1996.

<sup>2</sup> Vgl. Jeremy Bentham: Defence of Usury, 3. ed., London 1817.

<sup>3</sup> Vgl. zu Fichtes Theorie im Kontext der ökonomischen Klassik: Karl-Heinz Brodbeck: Erfolgsfaktor aaO, Kapitel 17: „Zur Geschichte der Zinstheorien“.

<sup>4</sup> „Dies ist Gesetz für die kapitalistische Produktion, gegeben durch die beständigen Revolutionen in den Produktionsmethoden selbst, die damit beständig verknüpfte Entwertung von vorhandenem Kapital, den allgemeinen Konkurrenzkampf und die Notwendigkeit, die Produktion zu verbessern und ihre Stufenleiter auszudehnen, bloß als Erhaltungsmittel und bei Strafe des Untergangs“, Karl Marx: Das Kapital, Marx-Engels-Werke Bd. 25, S. 254f.

<sup>5</sup> Josef A. Schumpeter: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5. Aufl., Berlin 1952.

<sup>6</sup> „Die Eröffnung neuer, fremder oder einheimischer Märkte und die organisatorische Entwicklung ... illustrieren den gleichen Prozess einer industriellen Mutation – wenn ich diesen biologischen Ausdruck verwenden darf –, der unaufhörlich die Wirtschaftsstruktur von innen heraus revolutioniert, unaufhörlich die alte Struktur zerstört und unaufhörlich eine neue schafft. Dieser Prozess der ‚schöpferischen Zerstörung‘ ist das für den Kapitalismus wesentliche Faktum“, Josef A. Schumpeter: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, München 1950, S. 137f.

<sup>7</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Entscheidung zur Kreativität, 3. Aufl., Darmstadt 2007, S. 26ff; ders.: Neue Trends in der Kreativitätsforschung, Psychologie in Österreich 16 (2006), S. 246-253.

Zahl erzeugt werden, hört der kreative Prozess auf, unbestimmt zu sein und weist eine erkennbare, wenn auch nicht vorhersagbare Struktur auf. Das Scheitern im kreativen Prozess ist also ein unerlässliches, ein wesentliches Strukturelement; weit eher ist der *Erfolg* nur als eine äußere, spätere Selektion aus diesem Prozess zu betrachten. Zugleich ist die menschliche Kreativität und die Freiheit zu Neuerungen ein unabtrennbares – wenn auch unterschiedlich verwirklichtes – Element *jeder* menschlichen Handlung. Das Scheitern ist Teil der kreativen Alltagspraxis, der Erfolg ein vielleicht späterer Lohn, nicht aber etwas, das *teleologisch* hergestellt werden könnte. Deshalb sind alle „Erfolgsrezepte“ oder Kreativitätstechniken letztlich wertlos. Der Erfolg beruht auf einer *Wertdimension*, die zum Prozess der Neuerung erst nachträglich oder von außen hinzu kommt. In der Wirtschaft nimmt diese Form der Bewertung eine einfache, in Geld rechenbare Form an. Die hier erkennbare Prozess-Struktur charakterisiert aber *alle* kreativen Prozesse und lässt sich auch in der natürlichen Evolution entdecken.

Das Scheitern steht in allen Handlungen, sofern sie kreative Elemente enthalten und nicht *nur* durch Gewohnheiten zu charakterisieren sind, als Strukturelement nicht dem Erfolg *gegenüber* oder ihm gar *entgegen*. Vielmehr gehört das Scheitern zu einem Prozesses, der in seinen Ergebnissen erst nachträglich und von außen *als* Erfolg gewertet wird – oder auch *insgesamt* als gescheitert gilt. Das Scheitern ist auch nicht durch den Begriff der Verdrängung, der Zerstörung des Alten zu verstehen – das Neue scheitert ebenso, wie das Alte gewahrt bleiben kann. Schumpeters Dichotomie eröffnet einen Blick, bewahrt aber den blinden Fleck der traditionellen Theorie, sofern er im dynamischen Unternehmer nach einem „Veränderungsmechanismus“ sucht.<sup>1</sup> Kreative Prozesse, gleichgültig ob im Alltag, in der Kunst, der Wissenschaft oder in der Wirtschaft, sind auf *keine Weise* mechanische, d.h. vorhersagbare oder berechenbare Prozesse.<sup>2</sup> Sie sind dies gerade *aufgrund* des in ihnen nicht anzupierbaren Elements des Scheiterns vieler Versuche. Das *Dass* des Scheiterns einer Neuerung ist nicht rational rekonstruierbar. Umgekehrt bleibt der schließliche Erfolg einer Idee, eines Projekts, einer Theorie im Nachhinein beinahe ein Wunder. Einstein entwickelte und verwarf vor der Publikation seiner speziellen Relativitätstheorie eine Vielzahl von Modellen. Alle Ansätze – bis auf den letzten: die erfolgreiche Theorie – wanderten in den Papierkorb. Dieses *Dass* des Erfolgs, der sich dann *nachträglich* experimentell überprüfen lässt, ist nicht antizipierbar – auch nicht in der Kunst, in der Wirtschaft.

#### 4. Schattenseiten des kreativen Prozesses in der Wirtschaft

Wenn man den Blick auf die Wirtschaft von mechanischen Schablonen befreit und darin einen kreativen Prozess erkennt, so ist damit zwar die Dimension des Scheiterns als Handlungselement in den Mittelpunkt gerückt, keineswegs aber schon vollständig beschrieben. Sofern man abstrakt von *Projekten* spricht, die erprobt, selektiert und schließlich einige davon in erfolgreiche Produkte transformiert werden, erscheint das Scheitern noch nicht in seiner vollen Dimension als Handlungskategorie. Man kann, wie gesagt, den kreativen Prozess in der Wirtschaft *unter diesem formalen Aspekt* mit dem (darwinistischen) Modell der Evolution vergleichen.<sup>1</sup> Doch Projekte werden immer von *Menschen* verfolgt. Sie machen sich Aufgaben und Ziele zueigen, mehr noch, sie finden darin auch ihr *Selbstbild* im Beruf. Fügt man hinzu, dass jede wiederholte Tätigkeit – z.B. die langwierige Arbeit an einem

---

<sup>1</sup> „(D)er ‚Unternehmer‘ ist hier kein Veränderungsfaktor, sondern Träger des Veränderungsmechanismus“, Josef A. Schumpeter: Theorie aaO, S. 93.

<sup>2</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Neue Trends aaO, S. 250.

Projekt – zu Gewohnheitsmustern führt, worin der Handelnde sich an das jeweilige Handlungsprogramm selbst bindet, so scheitert mit einem Projekt immer auch eine menschliche Absicht, die mehr ist als nur eine temporär übernommene Rolle.

Durch die Arbeitsteilung erhält dieser Aspekt noch eine viel weitere, geradezu unheimliche Dimension. Betrachtet man den Lebenszyklus eines Unternehmens oder wenigstens einer Betriebsstätte, nicht nur eines Produkts, so lässt sich die Institution selbst als ein Projekt beschreiben, das irgendwann scheitert. Das trifft sicher in dem Fall zu, den Schumpeter im Auge hatte: Wenn eine neue Produktionstechnik, Vertriebsform oder ein neues Produkt einen Standort obsolet macht. Es trifft aber auch zu, wenn – gemessen am Bewertungsmaßstab der Finanzmärkte: der Rendite – ein Unternehmen verlagert, neu organisiert, durch Private-Equity-Firmen zerschlagen oder gänzlich geschlossen wird. Dieses „gescheiterte Gesamtprojekt“ Unternehmen zerstört dann eine Vielzahl von Lebenswelten der Menschen, die an diesem Standort arbeiteten und daraus ihren Lebenserwerb, auch teilweise ihren Lebensinhalt gewonnen hatten. Mit einem Projekt scheitern also immer auch Menschen. Sie scheitern aber in den wenigsten Fällen als eigentlich Handelnde, sondern als *Betroffene* in einer arbeitsteiligen Wirtschaft.

Daran knüpfen dann eilfertig das Management, die Wirtschaftspresse und die Ökonomen eine *moralische* Forderung, nämlich die nach „Flexibilität“. Die funktionale Einheit der Innovationsprozesse ist das Projekt, ein (abstraktes) Handlungsprogramm zur Herstellung bestimmter Produkte. Wird solch ein Handlungsprogramm an den Märkten selektiert, so ist dies aber mehr als nur ein rein funktionaler Prozess eines anonymen Marktmechanismus. Da die Märkte die *Lebenswelten* der Menschen vergesellschaften, scheitern mit Projekten ganze Stadtteile und ihre Einwohner. Es ist für die Betroffenen ein geringer Trost, *falls* dieser „Zerstörung“ an irgendeiner anderen Stelle auf diesem Planeten eine Neugründung, ein neuer Markt, neue Jobs gegenüberstehen – eine „Job-Bilanz“, die übrigens auch global keineswegs ausgeglichen ist, sondern ein wachsendes Defizit aufweist.<sup>2</sup> Das im Marktprozess notwendig implementierte Moment des Scheiterns von Projekten und die Erprobung von Neuerungen vollzieht sich nüchtern, rational und im gleich-gültigen Kalkül der Geldrechnung, der Rendite. Doch da sich gerade *darüber* die Menschen eines ganzen Planeten vergesellschaften, wird das rein funktionale Element des Scheiterns für die Betroffenen gehäuft zur persönlichen Katastrophe: Nicht nur die Arbeitslosigkeit, die Armut wächst global und drängt die Gescheiterten an die Ränder der Märkte, in Slums und Elendsviertel im Süden, in heruntergekommene Vororte der großen Städte in Europa oder Amerika.

Die Debatte um die weltweite Armut dreht sich immer wieder um die Frage, ob Armut, Elend und Wirtschaftskrisen ein *endogenes* Strukturmerkmal des globalen Kapitalismus sind, oder ob hier *exogene* Ursachen vorliegen. Diese letztere Position wird von neoklassischen Ökonomen vertreten, die Armut als den natürlichen Zustand betrachten, der durch Märkte

---

<sup>1</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Produktion, Arbeitsteilung und technischer Wandel, Düsseldorf 1981, Kapitel 3.4; Richard R. Nelson, Sidney G. Winter: An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge/Mass.-London 1981; Karl-Heinz Brodbeck, Rudolf F. Matzka: Evolutionary Production Systems, Quality and Quantity. European-American Journal of Methodology 19 (1985), S. 145-153.

<sup>2</sup> Etwa ein Drittel des Weltbeschäftigungspotenzials ist faktisch un- oder weit unterbeschäftigt, vgl. ILO World Employment 1996/97. 2,8 Mrd. Menschen arbeiteten Ende 2004 weltweit, die Hälfte davon, 1,4 Mrd. Beschäftigte, verdienen weniger als zwei Dollar pro Tag; die größte Zahl armer Arbeitskräfte (*working poor*), die jemals erfasst wurde. Wiederum 550 Millionen davon verdienen weniger als einen Dollar pro Tag, ILO World Employment Report 2004. Da die Beschäftigten Familien ernähren müssen, ist die Zahl der Menschen, die von diesen zwei Dollar pro Tag leben, wesentlich höher: Nach Angaben der Weltbank rund ein Drittel der Menschheit. Über 1/6 lebt von weniger als einem Dollar pro Tag.

und Wachstum überwunden werde.<sup>1</sup> Die Fakten sprechen indes eine ganz andere Sprache: Armut wird immer wieder global an wechselnden Standorten und periodisch durch die Marktprozesse selbst erzeugt.<sup>2</sup> Mit Blick auf die skizzierte Struktur der destruktiv-kreativen Dynamik des Kapitalismus lässt sich das sehr leicht begründen. Wie das Scheitern ein notwendiges Moment des Wachstums- und Innovationsprozesses ist, so gehört dazu auch die Verdrängung von ganzen Lebenswelten an den Rand der Märkte. Die Hürde des Geldes verhindert einen weiteren Marktzutritt, und die Folge ist ein wachsender Gürtel des Elends rund um den Globus.<sup>3</sup> Das Scheitern in und an wirtschaftlichen Prozessen, das sich als notwendiges dynamisches Element des Wirtschaftswachstums erweist, nimmt eine soziale Form an, schafft sich eine eigene, getrennte Sphäre. Die Slums und Armutsviertel weltweit sind die Kristallisation des Scheiterns in der Wirtschaft. Dass aus ihr auch radikale *politische* Bewegungen erwachsen können, dafür legt das 20. Jahrhundert reichlich Zeugnis ab. Man kann das, was für die klassischen Ökonomen nur „Reibungsverluste“ des Wirtschaftsprozesses sind, die man in Kauf zu nehmen habe und die in den Modellen auch methodisch ausgeklammert werden, als wachsende Entropie in Wirtschaft und Gesellschaft beschreiben.<sup>4</sup> Was im Innovationsprozess ein Durchgangsmoment ist – die permanente Neuorganisation der Produktion, des Konsums, der ganzen Gesellschaft –, um dadurch immer aufs Neue einen Pioniergewinn, eine höhere Rendite zu erzielen, das hinterlässt soziale und ökologische Spuren. Es ist ein kumulativer Prozess, der schließlich eine Vielzahl von ungeplanten, nicht beabsichtigten Wirkungen unter dem Stichwort „globale Probleme“ zurückspiegelt.

Hier kommt ein weiterer Aspekt zum Tragen, der sich in der Analyse der Struktur des Scheiterns zeigte. Die ökonomische (und politische) Arbeitsteilung zieht nach sich, dass auch die *Wertesysteme* und die *Wahrnehmungsmatrix* sich zwischen den Akteuren und den Betroffenen grundlegend unterscheiden. Auf den Märkten regieren als Kriterien für Sieg oder Niederlage im Wettbewerbsprozess der Gewinn und seit den 80er Jahren überwiegend die Rendite. Die globalen Natursysteme, die in diesem ökonomischen Prozess schrittweise ausgebeutet werden, gehorchen aber einer völlig anderen Logik der Reproduktion. Dieses Auseinanderfallen macht sich *innerhalb* der Gesellschaft als *the tragedy of the commons* geltend<sup>5</sup>: Der Wettbewerb um je private Vorteile führt zu einer destruktiven Nutzung gemeinsamer Ressourcen, die das Gesamtsystem gefährden. Hier ist ein vereinzeltes Handeln erfolgreich, das universalisiert die umgebenden Natursysteme und damit die Vielheit der Handelnden gefährdet. In den natürlichen Systemen zeigt sich dieser Prozess im Artensterben, der Ausbreitung von Wüsten, den überfischten Meeren und – last not least – im Klimawandel. In diesen Phänomenen kann man die *eingeprägte Spur* der kreativen Destruktion des wirtschaftlichen Wachstum erkennen. In ihr kumuliert sich das ökonomische Scheitern an den Rändern der Märkte, in ausgegrenzten Sozialsystemen und vor allem in der Natur als ein zunehmend kontaminierter Planet Erde. Hier bildet das prozesshafte Scheitern einer dynamischen Wirtschaft immer tiefere und für die betroffenen Systeme fast

---

<sup>1</sup> „Man spricht gerne vom natürlichen Reichtum eines Landes – der natürliche Zustand ist immer die Armut.“ Friedrich von Wieser: Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes, Wien 1884, S. 48.

<sup>2</sup> Vgl. Karl-Heinz Brodbeck: Ökonomie der Armut; in: Clemens Sedmak (Hg.): Option für die Armen, Freiburg-Basel-Wien 2005, S. 59-80.

<sup>3</sup> Vgl. United Nations Human Settlements Programme: The Challenge of Slums. Global Report on Human settlements 2003 (UN-Habitat); Mike Davis: Planet der Slums, Berlin-Hamburg 2007.

<sup>4</sup> Vgl. Nicholas Georgescu-Roegen: The Entropy Law and the Economic Process, Cambridge Mass.-London 1971; Jeremy Rifkin: Entropie, Hamburg 1982; Manfred Wöhlcke: Soziale Entropie, München 1996.

<sup>5</sup> Vgl. Gerrett Hardin: The Tragedy of the Commons, Science 162 (1968), S. 1243-1248.

durchweg nachteilige „Ablagerungen“ – Systeme, die andererseits positive Grundlage und Voraussetzung des gesamten Wirtschaftsprozesses sind.

Wie lässt sich dieses dynamische Strukturdefizit marktwirtschaftlicher Prozesse aufheben? Es lassen sich Indizien dafür finden, dass es sich hier nicht um eine Krise *im* System, sondern um eine Krise *des* Systems handelt. Ist letzteres der Fall, dann sind die Versuche politischer Lenkung bestenfalls nachträgliche Korrekturen, denen die Entwicklung immer schon zwei Schritte voraus ist – in die falsche, destruktive Richtung. Tatsächlich lässt sich ein Systemdefizit unschwer identifizieren. Der Prozess von Erfolg und Scheitern beruht auf einer pekuniär verengten Wahrnehmung, die nur das erkennt, was sich an den Märkten rechnet. Dem Geldwert eignet eine strukturelle Wertblindheit gegenüber anderen Wertkriterien. Wird nun der Geldwert zum alleinigen Selektionskriterium von Handlungsresultaten gemacht, werden diese Handlungsresultate zudem durch global gehandelte Eigentumsrechte (Wertpapiere) von den *Trägern des Handelns* getrennt, so eignet der „Fortschrittsdynamik“ in der kapitalistischen Moderne eine *strukturelle* Blindheit gegenüber den Nebenfolgen ihres Tuns. Macht man die ökonomische Verwertung weiterhin auch in der Politik zum obersten Erfolgsmaßstab, so kann das Scheitern des *Systems* gar nicht erkannt werden – so wenig die kommunistischen Staaten ihr Strukturdefizit erkennen konnten, das diesen Experimenten ein Ende bereitete.

Es ist absehbar, dass ohne grundlegende und globale Neuorientierung der Wertkriterien zur Beurteilung menschlichen Handelns, seine Befreiung von der monetären Fesselung, tatsächlich der Kapitalismus nicht den Kommunismus besiegt hat, sondern nur etwas länger überlebte. Der noch vor knapp zwei Jahrzehnten überall vernehmbare Triumphruf, der Kapitalismus sei doch das effizientere, das dynamischere und damit einzig überlebensfähige Wirtschaftssystem, ist deutlich leiser geworden.<sup>1</sup> Da Wirtschaften immer Handeln heißt, gibt es aber auch keine abstrakte Systemfunktion, die für den eigenen Untergang sorgen würde – eine auf Marx zurückgehende Hoffnung.<sup>2</sup> Nur eine Änderung der Wahrnehmung und der Motivation der Menschen kann das globale Scheitern eines erkennbaren Irrwegs verhindern. Eben weil die Wirtschaft ein koordiniertes *Handeln* ist, nicht wie in der Vorstellungswelt der traditionellen Ökonomie ein „Mechanismus“, ist das allerdings auch *möglich*. Wäre das Wirtschaftswachstum nur ein Naturprozess, würde menschliches Tun nicht vom Denken wesentlich mitbestimmt, würden nur *Sachzwänge* regieren, denen „Marktgehorsam“<sup>3</sup> zu leisten ist – wie dies der Neoliberalismus behauptet –, dann allerdings müsste das Urteil ganz anders lauten.

Geschrieben im Februar 2008

---

<sup>1</sup> In der jüngsten Finanzkrise war immer wieder zu lesen vom *Scheitern des Neoliberalismus* oder von dessen „Bankrott“; vgl. z.B. „Weltweite Kreditängste – Börsen trudeln nach unten“, SPIEGEL-Online vom 20. März 2008, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/> (22. März 2008). Der Akzent hat sich deutlich verschoben.

<sup>2</sup> „Die wahre Schranke der kapitalistischen Produktion ist das Kapital selbst, ist dies: dass das Kapital und seine Selbstverwertung als Ausgangspunkt und Endpunkt, als Motiv und Zweck der Produktion erscheint; dass die Produktion nur Produktion für das Kapital ist und nicht umgekehrt die Produktionsmittel bloße Mittel für eine stets sich erweiternde Gestaltung des Lebensprozesses für die Gesellschaft der Produzenten sind“, Karl Marx: Das Kapital, Marx-Engels Werke Bd. 25, S. 260.

<sup>3</sup> Vgl. Egon Edgar Nawroth: Die Sozial- und Wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus, 2. Aufl., Heidelberg 1962, S. 299ff.; Karl-Heinz Brodbeck: Vom Doppelsinn des Marktgehorsams, Ethik Letter 3 (2000), S. 4-9.

## Literaturverzeichnis

- Bentham, Jeremy: Defence of Usury, 3. ed., London 1817
- Bernays, Edward: Propaganda. Die Kunst der Public Relations, Kempten 2007
- Bernays, Edward: Public Relations, University of Oklahoma Press 1952
- Brodbeck, Karl-Heinz: Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften, 3. Auflage Darmstadt 2007
- Brodbeck, Karl-Heinz: Entscheidung zur Kreativität, 3. Aufl., Darmstadt 2007
- Brodbeck, Karl-Heinz: Erfolgsfaktor Kreativität, Darmstadt 1996
- Brodbeck, Karl-Heinz: Gewinn und Moral. Beiträge zur Ethik der Finanzmärkte, Aachen 2006
- Brodbeck, Karl-Heinz: Kritische Wirtschaftsethik. Skizzen zur impliziten Ethik ökonomischer Theoriebildung; in: Peter Ulrich, Markus Breuer (Hg.): Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs, Würzburg 2004, S. 211-225
- Brodbeck, Karl-Heinz: Neue Trends in der Kreativitätsforschung, Psychologie in Österreich 16 (2006), S. 246-253
- Brodbeck, Karl-Heinz: Ökonomie der Armut; in: Clemens Sedmak (Hg.): Option für die Armen, Freiburg-Basel-Wien 2005, S. 59-80.
- Brodbeck, Karl-Heinz: Ökonomische Theorie als implizite Ethik. Erkenntniskritische Anmerkungen zur ‚reinen Wirtschaftswissenschaft‘; in: Markus Breuer, Alexander Brink, Olaf J. Schumann (Hg.), Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern-Stuttgart-Wien 2003, S. 191-220
- Brodbeck, Karl-Heinz: Produktion, Arbeitsteilung und technischer Wandel, Düsseldorf 1981
- Brodbeck, Karl-Heinz: Stabilität und Effizienz multipler Gleichgewichte in Modellen mit überlappenden Generationen, Münchener wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, hrsg. v. d. Volkswirtschaftlichen Fakultät der Universität München, Nr. 85-09, München 1985
- Brodbeck, Karl-Heinz: Transrationalität. Prozeßstrukturen wirtschaftlichen Handelns, Münchener Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge Nr. 86-09, München 1986, S. 20.
- Brodbeck, Karl-Heinz: Vom Doppelsinn des Marktgehorsams, Ethik Letter 3 (2000), S. 4-9
- Brodbeck, Karl-Heinz; Rudolf F. Matzka: Evolutionary Production Systems, Quality and Quantity. European-American Journal of Methodology 19 (1985), S. 145-153
- Davis, Mike: Planet der Slums, Berlin-Hamburg 2007
- Debreu, Gerard: Theory of Value, New Haven-London 1959
- Egon Edgar Nawroth: Die Sozial- und Wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus, 2. Aufl., Heidelberg 1962
- Ewen, Stuart: PR! A Social History of Spin, New York 1996
- Georgescu-Roegen, Nicholas: The Entropy Law and the Economic Process, Cambridge Mass.-London 1971
- Gossen, Hermann Heinrich: Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854 (Reprint Amsterdam 1967)
- Hardin, Gerrett: The Tragedy of the Commons, Science 162 (1968), S. 1243-1248
- Hayek, Friedrich A. von: Das Dilemma der Spezialisierung, insbesondere in den Sozialwissenschaften; in: O. Molden (Hg.): Geist und Gesicht der Gegenwart, Zürich 1962
- Hayek, Friedrich A. von: Die Anmaßung von Wissen, Tübingen 1996
- Jullien, Francois: Über die Wirksamkeit, übers. v. G. Ricke und R. Voullié, Berlin 1999
- Klein, Naomi: No Logo! Der Kampf der Global Players um Marktmacht, München 2001

- Lucas, Robert E.: Asset Prices in an Exchange Economy, *Econometrica* 6 (1978), S. 1429-1445.
- Lucas, Robert E.: Ethik, Wirtschaftspolitik und das Verstehen wirtschaftlicher Entwicklung; in: Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz (Hg.): Papstlicher Rat. *Justitia et Pax*, Gesellschaftliche und ethische Aspekte der Ökonomie, Bonn 1993, S. 75-85
- Marx, Karl: Das Kapital II, Marx-Engels Werke Bd. 24
- Marx, Karl: Das Kapital, Marx-Engels Werke Bd. 25
- Marx, Karl: Das Kapital, Marx-Engels-Werke Bd. 25
- Marx, Karl: Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses, Frankfurt a.M. 1970
- Marx, Karl: Zur Kritik der politischen Ökonomie, Marx-Engels Werke Bd. 13
- Marx, Karl; Friedrich Engels: Die deutsche Ideologie, Marx-Engels Werke Bd. 3
- Mirowski, Philip: More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics, Cambridge 1989;
- Mises, Ludwig von: Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47 (1920), S. 86-121
- Mises, Ludwig von: Grundprobleme der Nationalökonomie, Jena 1933, S. 187.
- Mises, Ludwig von: *Human Action. A Treatise on Economics*, 4. Aufl., San Francisco 1996
- Nelson, Richard R.; Sidney G. Winter: *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge/Mass.-London 1981
- Pareto, Vilfredo: *Manual of Political Economy*, transl. by Ann S. Schwier, London-Basingstocke 1971
- Rifkin, Jeremy: *Entropie*, Hamburg 1982; Manfred Whlcke: *Soziale Entropie*, München 1996
- Samuelson, Paul A.: An Exact Consumption-Loan Model of Interest with oder without the Social Contrivance of Money, *Journal of Political Economy* 66 (1958), S. 467-482
- Schaffle, Albert E. F.: *Die Quintessenz des Sozialismus*, Gotha 1885
- Schumpeter, Josef A.: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München 1950
- Schumpeter, Josef A.: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 5. Aufl., Berlin 1952
- Smith, Adam: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, hrsg. v. R. H. Campbell, A. S. Skinner, Werke Bd. 2, Oxford 1979
- Tietmeyer, Hans: Antrittsvorlesung in Halle am 4. Juli 1996, Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln 43 (1996), S. 1ff.
- United Nations Human Settlements Programme: *The Challenge of Slums. Global Report on Human settlements 2003 (UN-Habitat)*
- Walras, Léon: *Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güter. Vier Denkschriften*, Stuttgart 1881
- Weber, Max: *Gesammelte Aufsatze zur Wissenschaftslehre*, hrsg. v. Johannes Winckelmann. 6. Auflage, Tübingen 1985
- Weitling, Wilhelm: *Das Evangelium des armen Sünders*, Reinbek bei Hamburg 1971
- Wicksell, Knut: *Vorlesungen über Nationalökonomie*, Erster Band, Jena 1913
- Wieser, Friedrich von: *ber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, Wien 1884
- Wundt, Wilhelm: *Ethik*, erster Band, 3. Aufl., Stuttgart 1903
- Wundt, Wilhelm: *System der Philosophie*, Erster Band, 3. Aufl., Leipzig 1907