

„Rationalität“ und „Effizienz“

Die fragwürdigen normativen Grundlagen der Ökonomik

Ulrich Thielemann, MeM – Denkfabrik für Wirtschaftsethik (Berlin)

In Zusammenarbeit mit YSI Commons

1. „Ökonomik ist Ethik“

Ausgangsthese: Die Thematisierung des Wirtschaftens als eines menschlichen Interaktionsfeldes ist unausweichlich normativ.

Theorie der „Erkenntnisinteressen“ (Jürgen Habermas, Max Weber); sinnkritisches Argument: Zwei Arten von Geltungsansprüchen:

Wissen ist Verfügungs- oder Orientierungswissen

- Verfügungswissen: instrumentelle Wissen (know how) → Parteilichkeit für diejenigen Interessen, die durchgesetzt werden *sollen*.
 - Zudem: Eine rein „positive“ sozialwissenschaftliche Theorie, die nur feststellt oder erklärt, was „der Fall“ ist, nimmt das, was „der Fall“ ist, also die gegebenen Handlungen und Interaktionsverhältnisse – die (Markt-) Machtverhältnisse – als eine „Tatsache“ hin. Damit betreibt sie Apologetik.
- Orientierungswissen/Beurteilungswissen: know what. Ist erklärtermaßen normativ.
 - Gemünzt auf das Standardverständnis von Ökonomik als einer „positiven“ (wertfreien) Wissenschaft: Das, was „der Fall“ ist, muss *als etwas* dargestellt werden. Etwa als Ausdruck von „Freiheit“ oder von „Unfreiheit“. Oder als eine „Tatsache“. Sprechen wir von „Rationalität“ oder von „Gier“?

Das Wirtschaften ist ein Handlungsbereich, keine Naturtatsache. Und Handeln ist immer als (in dieser oder jener Hinsicht) richtig oder falsch zu beurteilen. → Es gibt keine ethische Neutralität. Es gibt kein Jenseits von Richtig und Falsch.

- Die Möglichkeit einer angeblich „wertfreien“, ethisch neutralen, sozusagen über jeden ethischen Zweifel erhabenen Thematisierung des Wirtschaftens gleichsam jenseits von Richtig und Falsch ist der Ökonomik als einer Sozialwissenschaft verwehrt.

„Ökonomie ist Ethik“ – aber eine „implizite“ oder „verschwiegene“ Ethik. (Karl-Heinz Brodbeck)

Es kann keine Entscheidung für oder gegen Normativität geben, sondern nur für oder gegen die Reflexion der unausweichlichen eigenen Normativität.

„Economists who pretend to eschew ethical problems . . . have in general merely worked in terms of unformulated, unconscious ethical standards.“ Frank Knight (1922, S. 193)

„Das Normative steckt immer schon im ökonomischen Denken und Handeln.“ Es gilt, dieses „aufzudecken, um es ethisch-kritischer Reflexion und Argumentation zugänglich zu machen.“ Peter Ulrich (2008)

(Integrativ verstandene) Wirtschaftsethik

Nicht als “Anwendung” “der Ethik” auf die Wirtschaft. Sondern: Beurteilungsethik.

Alternativ: Ethisch-integrierte oder ethisch reflektierte Ökonomik: Wir setzen uns durch Markt und Wettbewerb in bestimmter Weise ins Verhältnis. Wie ist dies ethisch zu beurteilen?

- Wie ist die Marktlogik ethisch zu beurteilen?
- Was steht mit der „freien“ Entfaltung der wettbewerblich-„dynamischen“ Marktlogik ethisch auf dem Spiel?
- Welcher Status soll die Marktlogik in unserem Leben einnehmen?

Keine „Präskriptionen“, sondern Werterhellung.

Der faktische Geltungsanspruch der Ökonomik

... ist ohnehin normativ. Allerdings „verschwiegt“ er seine Normativität.

Übergreifend: „Die Ökonomen sind die konsequentesten Fürsprecher des Marktes.“ Friedrich Breyer (2008)

... genauer: des Markt*prinzips*. → Ökonomismus

Normative Schlüsselkonzepte:

- „Rationalität“ (Nutzenmaximierung, Gewinnmaximierung, Homo oeconomicus) → Mikroökonomik
- „Effizienz“ → Makroökonomik

2. Kritik des makroökonomischen Ökonomismus: „Effizienz“ statt Gerechtigkeit

Grundthese der Standardökonomik:

Wenn die Marktakteure „rational“ handeln und (daher) Wettbewerb herrscht, dann sind die Marktergebnisse „effizient“.

„Langfristige Gewinnmaximierung ist ... nicht ein Privileg der Unternehmer, für das sie sich ständig entschuldigen müssten, es ist vielmehr ihre moralische Pflicht, weil genau dieses Verhalten ... den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten dient.“ (Homann, K./Blome-Drees, F. : Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992, S. 38f.)

„Die unsichtbare Hand ... führt alle Aktivitäten im Markt zum bestmöglichen Ergebnis vom Standpunkt der ökonomischen Effizienz... Und aus diesem Grund vertreten Nationalökonomien in der Regel die Auffassung, dass freie Märkte die beste Organisationsform für ökonomische Aktivitäten sind.“ Mankiw, G./Taylor, M.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 4. Aufl., Stuttgart 2008, S. 176.

→ „effizient“, nützlich, vorteilhaft für wen?

Drei Möglichkeiten der Beantwortung der Frage: „Effizienz“ für-wen?

- Pareto-Effizienz: Der durchsetzbare Vorteil eines jeden Einzelnen. → Ethik des Rechts des Stärkeren
- Utilitarismus: Steigerung „der Gesamtwohlfahrt“
- Heuristisch: „Wohlstand für alle“ (Ludwig Erhard)

2.1. Die Standardsicht: „Effizienz“ als Weltnutzenmaximierung – Kritik des Utilitarismus

„Effizienz“ = „wirtschaftliche“ oder „soziale Wohlfahrt“; „Gesamtrente der Gesellschaft“. Ist zu „maximieren“.

„Die Kernfrage der Effizienz richtet sich darauf, ob der Kuchen so groß wie möglich ist“. Und das ist er, wenn „ein Gut ... zu den geringstmöglichen Kosten produziert wird.“ Mankiw/Taylor, S. 172 f.

Aber wer isst den „Kuchen“? – Und wie kommt es dazu, dass er immer größer wird?

Die „wettbewerbliche Ordnung ... ermöglicht es, den gesamtwirtschaftlichen Nutzen zu maximieren. Damit erfüllt die Wettbewerbsordnung an sich schon soziale Kriterien.“ Ulf Böge, Präsident des Bundeskartellamtes von 1999 bis 2007 (2004: 32).

Mehr Wettbewerb führt zu „größeren Effizienzgewinnen, die der Gesellschaft als ganzer zugutekommen.“ Bork (1978: 112).

„Der Wettbewerb zwingt die Individuen das zu tun, was auch dem Gesamtinteresse dient“. Mantzavinos (1994: 73).

Offene Märkte haben eine „netto wohlfahrtssteigernde“ Wirkung. Gundlach/Klodt/Langhammer/Soltwedel (1996: 52).

Der Wettbewerb dient „der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt per Saldo“. Becker (1998: 8).

Offenbar gibt es im Wettbewerb Gewinner und Verlierer.

➔ Es ist also nicht die „Effizienz“ eines jeden einzelnen, die hier „maximiert“ werden soll. Sondern:

„Die Welt insgesamt gewinnt aus freiem internationalem Handel.“ Siebert (1997: 173)

„Wettbewerb ist kein Nullsummenspiel.“ Geschätzte Zustimmung unter etablierten Ökonomen: 98%

Die Ausnutzung „komparativer Kostenvorteile“ ist „für die Welt insgesamt besser“. Stiglitz (1999: 70).

2.2. Die utilitaristische Aufrechnungslogik

Utilitarismus: „Das größte Glück der größten Zahl.“ (Hutcheson)

Im Utilitarismus gibt es nur ein Rechtssubjekt: „die Welt“. Wir Menschen haben die „Pflicht“ zur Weltnutzensteigerung. Als Rechtssubjekte *repräsentieren* wir bloß Nutzenquanten am „fiktiven Körper“ „der Welt“ als der „Summe der Interessen der verschiedenen Glieder ... der Gemeinschaft“ (Bentham 1992: 57).

Das utilitaristische Prinzip ist das einer abstraktiven ‚Weltnutzenmaximierung‘. Richtig ist eine Handlung oder Unterlassung nach utilitaristischer Logik, wenn sie den Weltnutzen steigert bzw. wenn „die Welt insgesamt ... gewinnt.“ (Mill 1992: 91).

- ➔ Der vergleichsweise höhere Nutzen des einen wird durch den damit einhergehenden vergleichsweise kleineren Schaden des anderen überkompensiert – und damit gerechtfertigt.

Arbeitnehmer, deren „Löhne unter Druck geraten“, erfahren „Nachteile“. Diese sind aber „kein volkswirtschaftlicher Nachteil“, denn der Wettbewerb auf den (internationalen) Arbeitsmärkten werde „Deutschland im Ganzen“ „Vorteile“ bringen. Hans-Werner Sinn (2005)

*“It is inevitable that reforms designed to remove sources of inefficiency in the economy will create some losers as well as winners... But the costs experienced by some individuals or communities are not sufficient reason to forego reforms that are of substantial **net benefit to the community as a whole.**” [Australian] Productivity Commission (2004).*

2.3. Die Sinnlosigkeit der Weltnutzenmaximierung

Der Utilitarismus dürfte den Kern der „impliziten Ethik“ (Brodbeck) der Lehrbuchökonomik bilden.

Der Utilitarismus überträgt das Maximierungsstreben des Homo oeconomicus auf das vorgestellte Rechtssubjekt ‚die Welt‘, die hier wie ein Mann (oder natürlich wie eine Frau) vorgestellt wird, der „seinen“ Nutzen maximiert. Es bedient sich dabei der Marktteilnehmer, indem es deren Verluste und Gewinne zu einem, zu seinem Gesamtgewinn aufrechnet, ganz so wie ein Unternehmen in seiner Gewinn- und Verlustrechnung.

Fraglich ist nicht bzw. weniger, dass der Wettbewerb ‚die Gesamtwohlfahrt‘ (gemessen im BIP-Wachstum) steigert, sondern die Sinnhaftigkeit und die Legitimität des Kriteriums selbst.

Wie kann es sein, dass „die meisten Ökonomen den Zusammenbruch dieser Art des Denkens“, nämlich, „dass jede wirtschaftspolitische Maßnahme letzten Endes durch die Bedürfnisbefriedigung der sozialen Gesamtheit gerechtfertigt werden soll“, „nicht in vollem Umfang zugeben ..., obwohl die Fiktion einer sozialen Wohlfahrtsfunktion massiv und überzeugend kritisiert worden ist“. Mantzavinos (2005: 212)

2.4. Zwei Rettungsversuche der Orientierung am „Gesamtnutzen“

1. Rettungsversuch: Die „Irrelevanz“ „pekuniärer Effekte“

"Economists are agreed that governmental action to reduce the externality [market-transmitted externalities] is undesirable. Indeed most economists would agree that even private persons should be prohibited by law from attempting to reduce those externalities." Tullock, G.: Private Wants, Public Means, New York/London 1970, S. 161. [Vgl. zum Ganzen Thielemann, U.: Das Prinzip Markt, 1996, www.mem-wirtschaftsethik.de]

2. Rettungsversuch durch das Kaldor-Hicks Kompensationskriterium?

„The gains of free trade will outweigh the losses for the country as a whole. Thus, the winners can afford to compensate the losers.“ Kapstein (1996: 26)

Warum sollten sie dies tun?

„Es ist klar, dass eine Öffnung der Wirtschaft insgesamt Vorteile bringt. Um den Widerstand gegen Marktöffnung zu brechen, könnten die Verlierer entschädigt werden.“ Weiss (1990: XVI).

→ Paretianische Umdefinition von „Effizienz“

Zudem: „Das Gesamtprodukt ist nur deshalb überhaupt vorhanden“ bzw. nur deshalb gewachsen, „weil die Einkommen für die verschiedenen Anstrengungen vom Markt mit wenig Rücksicht auf Wünsche oder Bedürfnisse geboten werden“. Hayek (1996: 189)

Aber warum wächst die Wirtschaft (in der Regel) faktisch? Warum ist sie – gemessen im BIP – in der Regel eine „Positiv-Summenspiel“? Und wie ist dies zu beurteilen? Was wird hier unterschlagen?

3. Der Wettbewerb als Prozess „schöpferischer Zerstörung“

3.1. Elementare Markttheorie

Basale Interaktionsform: Vorteilstausch

Markt als Geflecht von Tauschkontrakten zwischen Käufern und Verkäufern.

Buyer and seller „mutually gain from exchange, or else it would not take place.“ Buchanan/Tullock (1965: 270)

Markt = Win-Win („Kooperation“)

Marktteilnehmer streben *mehr oder minder radikal* nach Marktvorteilen. Je radikaler sie dies tun, umso eher wählen sie die Exit-Option. Etwa: Kostensenkungen = Einkommensenkungen für andere.

→ Wettbewerb und damit Wettbewerbsverlierer

Tausch = „Schöpfung“. Z.B. die „Schaffung von Arbeitsplätzen“

Wettbewerb = „Zerstörung“ – etwa von Arbeitsplätzen

3.2. Der unausweichliche Zusammenhang von „Schöpfung“ und „Zerstörung“

Kernthese: Wettbewerb ist eine unausweichliche Folge der (Neu-)„Schöpfung“. Win-Win-Loose

„Schöpfung“ und „Zerstörung“ hängen untrennbar zusammen.

„Jeder neue Artikel schafft sich seinen Absatz ganz oder zum großen Teil zunächst durch das Abziehen des Publikums vom Verbrauch anderer Artikel.“ Mises (1940: 263)

Denn „die Beiträge, die ein Verbraucher zum Ankauf einer beliebigen Ware aufwendet, schmälern die Beiträge, die er für den Ankauf anderer Waren auslegen kann.“ Mises (1961: 133)

„Alle, die das Konzert besuchen haben auf Genüsse anderer Art verzichten müssen, um ihre Eintrittskarten zu erwerben.“ Mises (1940: 349)

- ➔ Die Schaffung von Arbeitsplätzen („Schöpfung“) führt unausweichlich zu einem Druck in Richtung auf die Zerstörung von Arbeitsplätzen an anderen Orten.
- ➔ Im Wettbewerb gibt es stets zwei „Lachende“ (Win-Win) und mindestens einen „weinenden“ Dritten (Win-Win-Loose).

„Free trade does the reverse [of creating jobs]. It eliminates jobs.“

“Economic progress [i.e. growth] has two legs. One is eliminating jobs with new technologies, the other finding new tasks for workers... Both job creation and destruction go hand-in-hand... [There are] „unrecognized advantages of job destruction... The future of the economy rests on the country’s willingness to endure the pain of job destructions, as well as find ways to facilitate job creations.“ McKenzie (1988: 9)

(Utilitaristische Rechtfertigung)

Die Unterschlagung der „zerstörerischen“ Seite des Marktprozesses

„Wettbewerb ist solidarischer als Teilen.“ Denn „Marktwirtschaft und Wettbewerb sind eine ... Veranstaltung zum Wohl der Allgemeinheit, der Konsumenten.“

(Homann, K./Blome-Drees, F. : Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992, S. 38 f.)

„Konsumenten“ sind notwendigerweise auch Produzenten – und geraten so unter Wettbewerbsdruck.

Einige Personen aus dem Kreise „der Konsumenten, der Allgemeinheit“ haben keine Vorteile, sondern zumindest auch Nachteile.

→ Unzweideutig lässt sich nur folgendes sagen: „Marktwirtschaft und Wettbewerb sind eine Veranstaltung zum Wohl“
der Wettbewerbsfähigen und der Wettbewerbswilligen – und des Kapitals.

„Wenn die Polen bereit sind, billig für die Deutschen zu arbeiten, haben die deutschen Kunden den Vorteil. Handwerksleistungen, der Service in Gaststätten und viele andere Güter und Dienstleistungen werden billiger. Das Realeinkommen der Deutschen steigt, und viele Arbeiten, die sonst unterblieben wären, können realisiert werden. Die Wirtschaft wächst. Natürlich haben die einheimischen Arbeitskräfte, die direkt mit den Polen konkurrieren, einen Nachteil, weil ihre Löhne unter Druck kommen. Doch ist das kein volkswirtschaftlicher Nachteil, weil ihm ein bis auf den letzten Cent identischer Vorteil der Kunden und Arbeitgeber der einheimischen Arbeitskräfte gegenüber steht. Mindestlöhne würden zwar den Handwerkern helfen, doch die Vorteile abblocken, die Deutschland im Ganzen durch die billigen polnischen Arbeitnehmer hätte.“ Sinn (2005)

Warum wächst die Wirtschaft? Wie wird aus dem Nullsummenspiel und Positiv-Summenspiel?

Antwort: Die Wirtschaft wächst, weil nun „Arbeiten, die sonst unterblieben wären, ... realisiert werden“ **müssen!**

3.3. Die ‚Kosten‘ des Wettbewerbs und der Zwang zum Unternehmertum

Warum liegt die Arbeitslosenquote nicht bei 100%?

Warum ist Arbeitslosigkeit in den allermeisten Fällen ein „vorübergehendes“ Phänomen?

Pragmatischer Grundsatz: „Was man nicht kann, das kann man lernen.“

„Im Konkurrenzkampf werden, heißt es, wirtschaftliche Existenzen vernichtet. Doch das bedeutet nichts anderes, als dass die Unterliegenden genötigt werden, sich eine andere Stellung in dem Gefüge der gesellschaftlichen Arbeitsteilung auszusuchen als die, die sie gerne einnehmen wollten. Es bedeutet aber durchaus nicht, dass sie etwa dem Hungertod preisgegeben werden.“ Mises (1922: 308 f.)

→ Ethik unbegrenzter „Eigenverantwortung“

Die Wirtschaft wächst, wenn es den unter Druck Geratenen, den von wettbewerblicher „Zerstörung“ Betroffenen, gelingt, eine neue Einkommensquelle zu erschließen, d.h. ihre verlorene Wettbewerbsfähigkeit wieder zu erlangen, um so „die eigenen Möglichkeiten des Zahlens wieder aufzufrischen“ (Luhmann 1988, S. 56).

Zuweilen gelingt es ihnen nicht. Sie sind überfordert. (Ein Unwort innerhalb der Standardökonomik.)

„Vollkommene und sofortige Beweglichkeit [der Preise] kann ... sinnlose Katastrophen erzeugen.“ Schumpeter (1993: 172)

→ Selbst unter utilitaristischen Wachstumsgesichtspunkten kann der „ewige Sturm der schöpferischen Zerstörung“ zu rau sein.

- Wettbewerb ist Zwang. Aber nicht Zwang zur Hinnahme bestimmter Zustände (wie Arbeitslosigkeit oder Einkommensarmut) – Zustände, die sich dann als Missstände feststellen ließen. Wettbewerb ist vielmehr Zwang zu einem spezifischen Handeln. Wettbewerb ist Zwang zum „Unternehmertum“.

Unternehmertum ist eine Lebensform: Der Wille zur marktlichen Selbstbehauptung, zur Elimination marktfremder Gesichtspunkte, zur Ökonomisierung der Welt.

„Der Wettbewerb ist ein Prozess der Erziehung, der den Menschen antreibt, dem rationalen Menschen – und damit dem ‚homo oeconomicus‘ – ähnlich zu werden.“ Arndt (1975: 257)

3.4. Die Inстанzlosigkeit des Wettbewerbs

Warum begehren die unter Druck Geratenen nicht auf?

„Klar ist: Gegen die Globalisierung zu sein ist so sinnvoll, wie sich über das schlechte Wetter zu beschweren. Der Strukturwandel muss so oder so bewältigt werden.“ Piper (1996)

- Naturalisierung des (sozial erzeugten) Wettbewerbsdrucks.

“Die Marktgemeinschaft kennt direkten Zwang kraft persönlicher Autorität formal nicht. Sie gebiert an seiner Stelle aus sich heraus eine Zwangslage – und zwar dies prinzipiell unterschiedslos gegen Arbeiter wie Unternehmer, Produzenten wie Konsumenten – in der ganz unpersönlichen Form der Unvermeidlichkeit, sich den rein ökonomischen ‚Gesetzen‘ des Marktkampfes anzupassen.“ Weber (1972: 440)

Der Marktnexus ist eine „herrenlose Sklaverei“. Weber (1972: 109)

➔ Verantwortung schrumpft im instanzlosen Wettbewerb zur „lebensunternehmerisch“ wahrzunehmenden „Eigenverantwortung“.

“The ‘hiding hand’ of the market, which prevents you from knowing who and presumably what caused your loss of a job in your factory, tends to diffuse the resentment (against free trade, A.d.V.), I think.” Bhagwati, J.: The Demands to Reduce Domestic Diversity among Trading Nations, in: Bhagwati, J./Hudec, R. (Hrsg.), Fair Trade and Harmonization, Cambridge 1996, S. 9-40, hier S. 33.

3.5. Fazit: Von der Effizienzfrage zur Gerechtigkeitsfrage

Es ist falsch, den markt-wettbewerblichen Gesamtprozess unter dem Kriterium der „Effizienz“ zu beurteilen. Da hier Menschen interagieren bzw. sich ins Verhältnis setzen, haben wir es mit Gerechtigkeitsfragen zu tun. Wir haben es mit politischen, nicht mit scheinbar technischen Fragen zu tun.

Zwei wettbewerbsethische Grundfragen:

Die teleologisch-ethisch Grundfrage

Lohnt sich der Stress noch?

Dient der Wettbewerb noch dem „guten Leben“?

Inwieweit wollen wir ein Leben als Humankapitalinvestoren führen?

Inwieweit soll sich alles um die Steigerung unserer „Wettbewerbsfähigkeit“ drehen?

Kann die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse zu weit getrieben sein?

*„Die Marktwirtschaft hält erhebliche Härten bereit“; „bezogen auf den Einzelfall gibt es immer ‚Verlierer‘. Und auch jene, die ‚im Spiel‘ sind, stehen als Arbeitnehmer oder als Selbständiger unter – oft massivem – Leistungsdruck“. „Der Nachteil, dass man selbst unter dem Leistungsdruck steht, wird überkompensiert durch die außerordentlich vielfältigen Vorteile, die einem aufgrund der Leistungen anderer, die ihrerseits unter Wettbewerbsdruck stehen, zuwachsen.“
Homann/Suchanek (2000: 243, 276 f.)*

➔ Anmaßung von Wissen

Die deontologisch-ethische Grundfrage

Es ist „die Konkurrenz“, die „den einzelnen der Kontrolle des Marktes unterwirft, ihn weitgehend entmachtet, zur Leistungssteigerung zwingt, zu dauernden Anpassungen nötigt“. Eucken (1990: 237)

Wer „nötigt“ hier wen?

Bereits die „bloße Aufrechterhaltung des bestehenden Einkommensniveaus“ erfordere „Anpassungen“ – d.h. unternehmerische Anstrengungen der Neuausrichtung –, obwohl die Betroffenen „in keiner Weise für die Reduktion [ihres Einkommens] verantwortlich sind.“ Hayek (1978: 186 f.)

Es sind andere, die dafür kausal verantwortlich sind.

➔ Wir haben es mit Fragen der Fairness zu tun, nicht bloß mit Fragen der Solidarität mit ‚den Schwachen‘.

- Der Wettbewerbszwang ist nicht naturalen, sondern sozialen Ursprungs. Er geht von den Wettbewerbsfähigen bzw. -willigen aus – und dem Kapital. Nur „schieben“ sich „zwischen die beteiligten Menschen unpersönliche Instanzen“. Weber (1972: 709)

Dürfen die unbedingt Wettbewerbsfähigen und -willigen (und das Kapital) die weniger Wettbewerbsfähigen und -willigen zum Lebensunternehmertum zwingen?

Beispiel Mankiew (S. 173)

„Effizient“ ist die „Allokation“ dann, „wenn ein Gut zu den geringstmöglichen Kosten produziert wird“.

- Dürfen die Arbeitgeber die Löhne ‚so weit wie nur irgend möglich‘ drücken?

Die „Summe aller Renten“ wird „maximiert“, wenn jene Käufer nicht [mehr] „zum Zug kommen“, die den Preis eines Gutes „im Marktgleichgewicht ... mit weniger als dem [aktuellen] Preis bewerten“.

- Dürfen die Kaufkräftigen den weniger Kaufkräftigen das Gut vor der Nase wegschnappen?

3.6. Die Alternative zum unbegrenzten Wettbewerb: Die Einbettung des Marktes und die Beschränkung des Wettbewerbs

„Das System der preisbildenden Märkte, die Marktwirtschaft, schafft per Saldo auch jenen, die mal verlieren, größere Vorteile als ein System der (von der Willkür einzelner abhängigen) Zuteilung nach Bedürfnissen. Deshalb sind Märkte das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung der Solidarität aller Menschen.“ Homann/Suchanek (2000: 277, Hvh.d.V.)

Abgesehen davon, dass es sich nicht bloß um eine Frage individueller Vorteilskalkulationen handelt – die Alternative zum unbegrenzten Markt und zum sich ‚eigendynamisch‘ endlos verschärfenden Wettbewerb ist nicht „ein System der ... Zuteilung“, sondern schlicht ein relativierter, ein „eingebetteter“ Markt und ein begrenzt ablaufender, gebändigter Wettbewerb.

Zwei Ebenen:

Individuethisch: Nicht alles herausholen, was sich herausholen lässt.

Ordnungsethisches: Sicherstellen, dass der gemäßigt Wirtschaftende im (globalen) Wettbewerb nicht der Dumme ist.