

Gemeinwohl statt Gier

Neue Werte für die Wirtschaft

In der Wirtschaft reden plötzlich alle von den Werten. Kein Podium, kein Symposium, wo nicht nach einem „Umdenken“, einer „moralischen Wende“, einem „Wertewandel“ gerufen wird. Der Gründer des Weltwirtschaftsforums Klaus Schwab, fordert einen „hippokratischen Eid“, der Präsident des CDU-Wirtschaftsrates gleich „zehn Gebote für Manager“. EU-Kommissionspräsident José Manuel Barroso wettert gegen die „ethisch nicht vertretbare Privatisierung der Gewinne und eine Sozialisierung der Verluste“, als würde er gerade an einem christlichen Marx-Lesekreis teilnehmen. Was ist von dieser Inflation der moralischen Beteuerungen zu halten? Wie ernst meinen es die Eliten?

Die Krise bietet eine gute Gelegenheit, die Werte, auf denen das Wirtschaften beruht, grundsätzlich zu hinterfragen und etwas Neues anzudenken. Die grundlegende Anreizstruktur der kapitalistischen Marktwirtschaft ist die Kombination aus Gewinnstreben und Konkurrenz. Aus dieser Kombination erhofft sich die Mainstream-Ökonomie immer noch Effizienz und Wohlstand. Bei näherer Betrachtung fördert jedoch die Anreizkombination aus Gewinnstreben und Konkurrenz die genau gegenteiligen Verhalten und Werte, die unsere zwischenmenschlichen Beziehungen gelingen lassen: Egoismus, Gier, Geiz, Rücksichts- und Verantwortungslosigkeit. Unsere Beziehungen gelingen, wenn wir auf Vertrauensbildung, Kooperation, Solidarität, Wahrung der Würde und gegenseitige Hilfe setzen. Diese Verhaltensformen werden jedoch im „freien Markt“ tendenziell nicht belohnt, sondern bestraft. Das Gesetz fördert die falschen Werte.

Ein Widerspruch kommt selten allein: Die Politiker und Wirtschaftsleader, die in den letzten Jahren den Wettbewerb und die Wettbewerbsfähigkeit zum obersten Wert gemacht haben, fordern jetzt die Moral dazu. Doch das verträgt sich nicht: Der Wettbewerb zersetzt jede Moral. Wenn mein Ziel ist, dass du deins nicht erreichst: Wie soll sich zwischen Konkurrenten „Geschwisterlichkeit“ entfalten? Ethisches Verhalten kann nur in der Kooperation gedeihen. Das muss nicht Effizienz kosten: Die Ökonomie hat für ihre Grundannahme, dass Wettbewerb zu höherer Leistung führe, nie den wissenschaftlichen Beweis angetreten. Hingegen zeigen neun von zehn humanwissenschaftlichen Studien, dass Kooperation zu höherer Leistung führt als Konkurrenz. Der Grund: Die Konkurrenz motiviert negativ: mit Druck, Stress und Angst. Kooperation baut hingegen auf Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Anerkennung: das, was Menschen am allerstärksten motiviert.

Meine Schlussfolgerung: Gewinnstreben und Konkurrenz sind die genau falschen Zielsetzungen für die individuellen wirtschaftlichen Akteure. Sie führen nicht wie von Adam Smith bis Milton Friedman fest behauptet, zum größtmöglichen Gemeinwohl, sondern zur Auflösung des sozialen Zusammenhalts, zur Untergrabung von Vertrauen und Menschlichkeit. Schlussendlich: zu Krisen, Hunger und Krieg wie jetzt. Deshalb sollten wird die Anreizstruktur für die Wirtschaftsakteure „umpolen“: Finanzgewinn sollte nicht mehr das zentrale Ziel von Unternehmen sein, da seine Zunahme den gesamtgesellschaftlichen Wohlstand genauso gut mindern wie mehren kann: Finanzgewinn ist eine aussageleere Kategorie. Stattdessen sollten alle Unternehmen (und nicht nur ein Teil wie heute) bei kostendeckender Betriebsführung auf das Gemeinwohl verpflichtet werden. Die meisten Menschen wünschen sich von Unternehmen soziale Verantwortung, ökologisch nachhaltiges Werteschaffen, innerbetriebliche Demokratie und Mitbestimmung sowie Solidarität mit allen Berührungsgruppen. Diese neue Bedeutung von unternehmerischem Erfolg muss 1. demokratisch ermittelt (in einem Wirtschaftskonvent), 2. gemessen (in der neuen Gemeinwohlbilanz) und 3. belohnt werden: Wer zum Beispiel

- zwei Menschen mit besonderen Bedürfnissen pro 50 Beschäftigte einstellt statt nur einen;
- für gleichen Arbeitseinsatz gleichen Lohn bezahlt;
- gleich viele Frauen in den Führungsgremien hat wie Männer;
- den Zulieferbetrieben mehr als den gesetzlichen Mindestlohn bezahlt;
- 100 Prozent der Vorprodukte aus der Region bezieht;
- Know-how freiwillig an die Mit-Unternehmen weitergibt
- offen kalkuliert

erhält eine ganze Reihe von rechtlichen Vorteilen, zum Beispiel:

- einen günstigeren Steuersatz

- einen niedrigeren Zoll-Tarif (z. B. Fairer Handel)
- einen günstigeren Kredit von öffentlichen Banken
- Vorrang beim öffentlichen Einkauf
- Forschungsk Kooperation mit öffentlichen Universitäten

Die meisten dieser gesetzlichen Anreizinstrumente für Unternehmen gibt es schon heute. In Zukunft sollten wir sie systematisch für diejenigen Verhaltensformen einsetzen, die sich die Mehrheit der Gesellschaft von den Unternehmen wünscht. Die Folgen für das Wirtschaften wären revolutionär. Hier nur die drei wichtigsten:

1. Da Finanzgewinn nicht mehr das Ziel von Unternehmen ist, ist auch Wachstum kein sinnvolles und nötiges Ziel mehr. Unternehmen können endlich ihre sinnvolle und „optimale“ Größe anstreben.

Derzeit ist Wachstum für viele Unternehmen Zwang, weil sie damit ihre Gewinne erhöhen und sich vor der Übernahme durch die Konkurrenz schützen können. Doch die Angst, vom anderen gefressen zu werden, erübrigt sich, weil die Konkurrenz ebenfalls nicht mehr gewinnorientiert agiert. Die kapitalistische Systemdynamik erlischt: Alle sind vom Wachstums- und Fresszwang erlöst!

2. Wir würden uns dem annähern, was „Konkurrenz“ im Lateinischen bedeutet: nicht gegeneinander antreten, sondern „miteinander laufen“ („con-currere“). Das lässt sich viel treffender mit „Kooperation“ übersetzen. Auch das englische „competition“ bedeutet im Lateinischen nicht den Nächsten aus dem Feld schlagen, sondern „gemeinsam suchen“ (com-petere), nach der besten Lösung für alle. Was wir heute beschönigend als „Konkurrenz“ bezeichnen, würde im Lateinischen korrekt als „Kontrakurrenz“ wiedergeben. In der vorgeschlagenen Wirtschaftsform würde aus der strukturellen Kontra-Operation und der heutigen Vernichtungskonkurrenz im schlechtesten Fall friedliche Koexistenz und im besten (weil gesetzlich belohnt) aktive Kooperation. Wer dem anderen hilft, wird belohnt. Die privaten, aber nicht gewinnorientierten Unternehmen würden „miteinander laufen“ und „gemeinsam suchen“ nach der besten Lösung für das allgemeine Wohl. Die Wirtschaft wäre wieder auf ihrem Platz, dem Dienst an der Gesellschaft. Geht's der Gesellschaft gut, stimmt die Wirtschaftsform.

3. Heute können Menschen mit den edelsten Zielsetzungen Unternehmen gründen: ein Beitrag zum allgemeinen Wohl, ein Produkt edelster Qualität, eine Innovation, die allen nützt. Doch durchsetzen werden sich aufgrund der Systemdynamik – der Anreizstruktur aus Gewinnstreben und Kontrakurrenz – in der Tendenz egoistische, gierige, geizige, verantwortungs- und rücksichtslose Charaktere. Laut sozialmedizinischer Untersuchungen landet heute in den obersten ökonomischen Entscheidungsetagen ein überdurchschnittlicher Anteil von soziopathologischen, nicht zum Mitgefühl fähigen, sozial inkompetenten, narzisstischen und suchtkranken Persönlichkeitstypen. Das ist ein fataler Selektionsmechanismus. Die inhumansten kommen am leichtesten nach oben. „Polen“ wir die Systemdynamik von „Eigennutzmaximierung und Konkurrenz“ auf „Gemeinwohlstreben und Kooperation“ um, könnten gleich wie heute Menschen mit den edelsten oder mit den übelsten Absichten Unternehmen gründen, jedoch wird die Systemdynamik im Gegensatz zu heute die sozial verantwortlichsten und kompetentesten, die zum Mitgefühl und zur Empathie fähigen, die weit über sich hinaus sozial und ökologisch denkenden und fühlenden Menschen tendenziell in Vorteil stellen und „kulturell selektieren“.

Diese „Umpolung“ des Rechtsrahmens für das Wirtschaften wäre aber etwas ganz anderes als das, was die „gewendeten Eliten“ heute rhetorisch einfordern. Es wäre nicht die akrobatische Verschränkung von Kapitalismus und Moral, von Kontrakurrenz und Freiheit, sondern es wäre eine neue Form des Wirtschaftens: eine Alternative zu Kommunismus und Kapitalismus.