

Gerhard Scherhorn

## **Das Wechselspiel von Markt, Staat und Zivilgesellschaft bei der Einsparung und Substitution fossiler Energie**

*Referat in der Fachtagung „Energiesparen als Bildungsauftrag“ des B.A.U.M am 5. 4. 2004*

Neuerungen durchzusetzen, auf die der Markt nicht vorbereitet ist, das kann ein längerer Prozess sein, denn dafür muss so vieles neu eingestellt werden, das Bewusstsein der Beteiligten, ihre Kenntnisse, ihre Ausrüstung und häufig auch die Regeln, die ihr Handeln bestimmen. Wenn beispielsweise erreicht werden soll, dass der hydraulische Abgleich der Heizanlagen in Schulen und anderen öffentlichen Gebäuden die Heizleistung gleichmäßiger verteilt und zugleich einen höheren Einspareffekt hat, müssen nicht nur die Schulverwaltungen ihr Wissen und ihr Verhalten ändern, sondern auch die Heizungslieferanten, die Ingenieure und Installateure. Aber damit nicht genug, es muss auch ein neues Kontrollverfahren eingeführt werden, das sicherstellt, dass die gewünschte Leistung auch erbracht wird. All das geschieht nicht von selbst, es erfordert bewusste Gestaltung der Marktbedingungen.

Das ist umso wichtiger, je problematischer die Marktbeziehungen sind. Ein bekanntes Beispiel ist der Markt für Medikamente, der Pharmamarkt. Hier ist die Nachfragerrolle auf drei aufgeteilt: Der Patient kauft das Medikament, der Arzt verordnet es, die Krankenkasse bezahlt es, aber keiner hat vollständige Kontrolle über die Nachfrageentscheidung. Auch die Anbieterrolle verteilt sich auf das Pharmaunternehmen, die Apotheke und den Arzt, und wieder ist hinreichend informiert und interessiert, um die Kosten der Arzneimittelversorgung gering zu halten. Gesamtwirtschaftlich besteht die Funktion des Marktes aber gerade darin, Qualitäten zu verbessern und Kosten zu senken. Der Pharmamarkt kann diese Funktion nicht voll erfüllen, weil er falsch organisiert ist. Man kann ihn so organisieren, dass die Kosten unter Kontrolle sind, aber dazu muss man die Rollen anders definieren, d.h. ihnen andere Regeln geben.

Das ist es, was ich in diesem Beitrag vermitteln möchte: Märkte sind nicht von Natur aus optimal funktionsfähig, sie werden es, wenn die Regeln stimmen. Die Regeln stellen sich nicht von selbst ein, sie sind das Ergebnis von Entscheidungen. Die aber sind nicht selten kontraproduktiv. Das gilt nicht nur für die Marktwirtschaft, sondern auch für den Kapitalismus. Auch der Kapitalismus funktioniert nur dann zum Wohl der Gesellschaft, wenn ihm geeignete Regeln gesetzt werden. Das ist in einer Zeit, in der nach immer mehr Deregulierung gerufen wird, eine so kontroverse Erkenntnis, dass ich sie in drei Schritten behandeln will. Ich beginne mit dem Kapitalismus, gehe dann zur Marktwirtschaft über und komme von dort zu der Funktionsfähigkeit der einzelnen Märkte.

### *1. Den Kapitalismus verstehen*

Den Kapitalismus versteht man besser, wenn man seine Anfänge kennt. Sie liegen in Europa, im ausgehenden Mittelalter. Pate stand „das Fernhandel treibende Großbürgertum, ein vielfach verflochtener (relativ kleiner, GS) Personenkreis,“<sup>1</sup> der aus weit entlegenen Ländern Gewürze, Heringe, Seide herbeischaffte und damit große Summen verdiente, die häu-

fig in Bergwerke, Gewerbe und Banken investiert wurden. So entstanden in der Renaissance die ersten großen Handelshäuser. Sie finanzierten Fürstenhöfe bis hin zum Kaiserhof und handelten sich dafür staatliche Monopole ein wie die Fugger. Der Hang zu Monopolgewinnen war im Fernhandel angelegt: Die importierten Produkte waren selten und knapp, der Wettbewerb war gering, das Verlustrisiko war groß und die vermögenden Schichten waren potente Käufer, kurz: Die Handelshäuser konnten teuer verkaufen, weil sie immer wieder ein temporäres Monopol auf die jeweils importierten Produkte hatten. So stand schon am Anfang des Kapitalismus ein problematischer Aspekt, seine *Monopolpräferenz*.

Breitflächig begonnen hat das kapitalistische Wirtschaftssystem dann mit der Entwicklung einer kapitalistischen Landwirtschaft,<sup>2</sup> die schon vor dem 16. Jahrhundert einsetzte. Ein anderes Wort dafür ist Großgrundbesitz. Die adligen Grundbesitzer konnten mit dem Verkauf von Agrarprodukten hohe Gewinne nicht durch hohe Preise erzielen, also drückten sie die Kosten, indem sie die von ihnen abhängigen Landarbeiter oder Pächter ausbeuteten. 200 Jahre später, im 18. Jahrhundert, wurde dieses Prinzip von der landwirtschaftlichen auf die technische Produktion übertragen, die inzwischen von großbürgerlichen Fabrikanten betrieben wurde. Ihnen gehörten die Produktionsanlagen und der Ertrag, aus dem sie den von ihnen abhängigen Arbeitern und Angestellten nur so wenig abgaben, dass ihnen selbst ein beträchtlicher Gewinn verblieb.

## 2. Das kapitalistische Prinzip

Damit bin ich bei einem zweiten problematischen Aspekt des Kapitalismus, seiner *Unverantwortlichkeit*. Auch er wurde dem Kapitalismus in die Wiege gelegt. Die kapitalistische Landwirtschaft hat den Spätfeudalismus im 15. und 16. Jahrhundert gewaltsam abgelöst, weil die Lehnsherren ihre Lehnspflichten nicht mehr akzeptierten, sondern den Grund und Boden, den sie vom König oder Kaiser entlehnt hatten, usurpierten und fortan als ihr Privateigentum betrachteten. Sie fühlten sich berechtigt, ihre Lehnsnehmer, die bis dahin den Boden bewirtschaftet hatten – die Pächter, Freibauern, Freisassen bis hin zu den Leibeigenen – vom Land zu vertreiben.<sup>3</sup> Über 200 Jahre lang, von vor 1600 bis nach 1800, hat der Vertreibungsprozess gedauert.<sup>4</sup> An der Peripherie Europas, in den eroberten Kolonien, verschärfte sich dieses Prinzip zu der Plantagenbewirtschaftung mit Einsatz von Sklaven. Der industrielle Kapitalismus hat dann das kapitalistische Prinzip von der landwirtschaftlichen auf die technische Produktion übertragen.

Was ist das kapitalistische Prinzip? In der Literatur finden wir drei Antworten. Jede verweist auf eine problematische Entscheidung. Es ist lehrreich, sich diese vor Augen zu führen. Man versteht dann, dass wir es nicht mit Naturgesetzen zu tun haben, sondern mit Entscheidungen, und Entscheidungen lassen sich ändern.

1. Kapitalismus beruht darauf, dass die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital, Natur frei gehandelt werden – das ging aber faktisch mit der Entscheidung einher, die Arbeitenden nicht als Menschen und die Natur nicht als unsere natürliche Mitwelt zu betrachten, sondern beide wie Sachen zu behandeln.<sup>5</sup> Durch diese Entscheidung wird das Kapital *verantwortungslos*, d.h. von der Verantwortung für den Menschen und seine Mitwelt

freigesprochen. Darin sehe ich den Geburtsfehler des Kapitalismus. Er zieht die folgenden Wertentscheidungen nach sich.

2. Kapitalismus beruht darauf, dass den Besitzern des Kapitals das Privateigentum an den Produktionsmitteln und das Recht auf den Produktionsertrag zugesprochen wurde<sup>6</sup> – das ging faktisch mit der Entscheidung einher, das Kapital den beiden anderen Produktionsfaktoren überzuordnen. Seither wurde keine wirksame Vorkehrung gegen die Ausbeutung von Arbeit und Natur, gegen die Übervorteilung der Lieferanten und Kunden, gegen die Ausschaltung von Konkurrenten mehr getroffen.<sup>7</sup> Letztlich bedeutete das, die *Monopolpräferenz* hinzunehmen oder zumindest nicht wirksam zu bekämpfen.
3. Kapitalismus beruht auf dem Streben nach Gewinnerzielung, auf dem rationalen Kalkül der Optimierung des Verhältnisses von Erlösen und Kosten<sup>8</sup> – das ging aber de facto mit der Entscheidung einher, sicherzustellen, dass das Kapital sich mit Zins und Zinsezinsen weiter vermehren kann, und sei es auch zu Lasten von Umwelt und Gesellschaft.<sup>9</sup> Mit dieser Entscheidung ist auch der *dritte* problematische Aspekt des Kapitalismus angesprochen, das *Expansionsprivileg*. Das Kapital darf sich unbegrenzt vermehren, während Arbeit und Natur sich zyklisch erneuern. So können die Geldvermögen exponentiell wachsen, mit der Folge, dass sie die beiden anderen Faktoren verdrängen. Das geschieht tatsächlich. Die Kapitalansprüche an das Produktionsergebnis wachsen auf Kosten der beiden anderen Produktionsfaktoren Arbeit und Natur exponentiell an. Die Schere zwischen Kapital- und Arbeitseinkommen öffnet sich in den letzten Jahrzehnten immer weiter.<sup>10</sup>

Silvio Gesell und die von ihm inspirierten Freigeldtheoretiker haben daraus seit langem den Schluss gezogen, dass man den Zins abschaffen müsse, um die Kapitalexpansion zu unterbinden. Ich habe Respekt vor ihrer scharfsinnigen und unermüdlichen Argumentation, aber ihre Folgerungen würden mehr die Falschen treffen als die Richtigen. Das Expansionsprivileg gilt nämlich *nicht für natürliche Personen*, denn dem zyklischen Stirb und Werde unterliegt auch das von den einzelnen Menschen angehäufte Kapital. Das Vermögen, das die einzelne Person im Lauf ihres Lebens ansammelt, wird nach ihrem Tod früher oder später wieder verteilt und verbraucht.

### 3. Der Unterschied zwischen Kapitalismus und Marktwirtschaft

Das Expansionsprivileg gilt vielmehr für das große Kapital, denn das ist rechtlich nicht natürlichen Personen zugeordnet, auch wenn diese de facto darüber verfügen. Es wird in *Kapitalgesellschaften* verwaltet, denen das Gesellschaftsrecht eine voraussetzungslose Haftungsbeschränkung gewährt – auch dies eine Entscheidung, die keine naturgesetzliche Grundlage hat. Die Eigentümer haften nur bis zur Höhe ihrer Kapitalanteile, nicht etwa mit ihrem Vermögen wie Einzelunternehmer und private Haushalte. Die Privilegierung der *juristischen Person* sichert die exponentielle Kapitalexpansion; und sie wird noch von manchen anderen Privilegien ergänzt, z.B. der Gewährung von Markenschutz für juristische Personen<sup>11</sup> oder dem Vorrang der kreditgebenden Banken vor den Arbeitnehmern und Lieferanten in Insolvenzverfahren.

So sind nicht die vielen kleinen und mittleren Unternehmen der Motor der Kapitalexpansion, sondern die großen. Mit Braudel kann man sagen, dass der Kapitalismus in ganz entscheidendem Maße von wirtschaftlichen Aktivitäten vorangetrieben wird, die sich *an der Spitze* abspielen. Er schwimmt gleichsam „auf einer doppelten Schicht, die aus dem materiellen Leben (der sog. Lebenswelt, GS) und der Marktwirtschaft gebildet wird. Er repräsentiert den Bereich der großen Profite“<sup>12</sup>. Man täuscht sich, wenn man Marktwirtschaft und Kapitalismus gleichsetzt, denn vom Kapitalismus wird „der Markt immer wieder umgangen oder verfälscht und der Preis willkürlich durch faktische oder gesetzlich verordnete Monopole diktiert.“<sup>13</sup>

*Marktwirtschaft* ist ein „transparenter“ Austausch zwischen *Händlern* und ihren Tauschpartnern, seien sie Produzenten oder Konsumenten, „bei dem jede Partei schon im voraus die Regeln und den Ausgang kennt und die stets bescheidenen Profite ungefähr einkalkulieren kann.“<sup>14</sup>

In der Sphäre des Kapitalismus dagegen agiert eine andere Kategorie von Handeltreibenden. Sie werden nicht Händler genannt, sondern *Handelsberren* oder *Global Players*. Ihr Ziel sind die großen Profite. Sie suchen z.B. durch Aufkaufen der Ware bei den Produzenten oder durch Ausnutzung von Informationsvorsprüngen oder mit Hilfe staatlicher Monopolrechte „die traditionellen Marktregeln zu überwinden“<sup>15</sup> und die Bedingungen für „ungleiche Tauschgeschäfte“ zu schaffen. Diese Strategien führen „zur Akkumulation beträchtlichen Kapitals“ in den Händen weniger großer Unternehmen.<sup>16</sup> Diese Unternehmen repräsentieren den Kapitalismus.

Weil sie nun aber die Großen und Mächtigen sind, deshalb färbt ihr Verhalten auf die kleineren ab und durchdringt auch die Sphäre der Marktwirtschaft. Deshalb hat sich das kapitalistische Prinzip der Unverantwortlichkeit auf die kleineren Unternehmen übertragen, wenn auch in abgeschwächter und modifizierter Form, denn deren Beziehungen zu Mitarbeitern und Umwelt sind doch häufig enger und fürsorglicher. Wenn es aber darum geht, in Unternehmen ein Bewusstsein von ihrer gesellschaftlichen und sozialen Verantwortung zu wecken, dann muss man ganz oben ansetzen, bei den Kapitalgesellschaften.

#### 4. Bedingungen für Verantwortlichkeit

Dies ist möglich, aber nur gegen Widerstand. Den Widerstand hat vor allem die Wirtschaftswissenschaft begründet, denn sie hat die Unverantwortlichkeit im 20. Jahrhundert vehement verteidigt. Das Unternehmen, so wurde gelehrt, hat nur eine einzige Aufgabe, nämlich Gewinn zu machen und keine ökologischen und sozialen Rücksichten zu nehmen. Solche Rücksichtnahme wurde als Altruismus bezeichnet, und der, so hieß es, habe im Wirtschaftsleben nichts zu suchen. Einen Mittelweg gab es nicht.

Diese Lehre ist tief eingewurzelt. Doch hat sie inzwischen Gegenwind. Auch von Unternehmen wird heute allmählich anerkannt, dass sie eine gesellschaftliche und damit auch ökologische Verantwortung haben. Die Dichotomie „Egoismus oder Altruismus“ führt in die Irre. Menschen sind zu beidem fähig und auch bereit, weil sie nun einmal sowohl Individuen als auch soziale Wesen sind. Das ist durch empirische Forschung, psychologische

wie ökonomische, gut gesichert.<sup>17</sup> Wenn sie können, ziehen Menschen ein Verhalten vor, das sowohl den eigenen Interessen als auch den gemeinsamen dient. Entscheidend für das jeweilige Verhalten ist daher, ob die Sozialisations- und Situationsbedingungen eher das eigennützige oder eher das kooperative Handeln stärken. Also kommt es darauf an, dass das Umfeld ein kooperatives, natur- und sozialverträgliches Handeln fördert.

Das geschieht durch Bedingungen, die *Verantwortlichkeit* bewirken, exakter bezeichnet mit dem englischen *accountability* („being responsible to an audience with reward or sanction power.“<sup>18</sup> Es müssen Bedingungen sein, die soziale und ökologische Verantwortlichkeit bewirken. Durch *Accountability* in Hierarchien und *Accountability* in Finanzmärkten wird jedoch eher das eigennützige Handeln betont. Manager von Kapitalgesellschaften sind rechtlich gehalten, sich allein den *shareholdern* verantwortlich zu fühlen, und können das auch noch im Schutz der Haftungsbeschränkung ausagieren. Unter diesen Bedingungen ist es „in der Struktur des Unternehmens angelegt,“ dass sie den Vorteil des Unternehmens – und ihren eigenen – zu Lasten der Allgemeinheit verfolgen; das Unternehmen ist dann in der Tat „die perfekte Externalisierungsmaschine.“<sup>19</sup>

In solchen Bedingungsgefügen hat das Kapital tatsächlich *keine* Chance für verantwortliches Handeln. Um ihm diese Chance zu geben, muss man Konstellationen schaffen, die von Kooperation und direkter Kommunikation zwischen Gleichgestellten geprägt sind. In solchen Situationen stärkt *Accountability* das gemeinschaftsbewusste Handeln.<sup>20</sup> Sie werden durch das Konzept der *stakeholder empowered corporate governance*<sup>21</sup> verwirklicht: Nicht nur den Anteilseignern werden spezifische Informationsrechte und Sanktionsmöglichkeiten eingeräumt, so dass das Management sich ihnen verantwortlich fühlt, sondern auch Mitarbeitern, Kunden, Umweltverbänden usw. – kurz: allen, die einen wichtigen Einsatz (=stake) im Unternehmen haben. Im Idealfall bestehen sogar die Anteilseigner darauf, dass das Unternehmen seine Renditeziele mit ökologischen und sozialen Zielen in Einklang bringt.<sup>22</sup>

##### 5. Eine Charta für Kapitalgesellschaften

Schon heute entschließen sich nicht wenige Unternehmen freiwillig zur *corporate responsibility*. Doch sind es Ausnahmen; in der Masse wird sich diese Unternehmensphilosophie *nicht gegen das Gesellschaftsrecht* durchsetzen. Und das stattet bisher die Kapitalgesellschaften bedingungslos mit dem Privileg der Haftungsbeschränkung aus. Um *Accountability* gegenüber den Stakeholdern und damit der Öffentlichkeit rechtlich zu verankern, müsste die Haftungsbeschränkung für Kapitalgesellschaften entweder aufgehoben<sup>23</sup> oder mit staatlich definierten Verantwortlichkeiten und Pflichten verknüpft werden.

Die zweite Lösung hat interessante Vorbilder. Die englische Krone hat das Instrument der Haftungsbeschränkung für die *Companies* eingeführt, die zur Ausbeutung der Kolonien gegründet wurden, die East Indian Company zum Beispiel. Diesen ersten Kapitalgesellschaften wurden im Ausgleich zu den ihnen erteilten Privilegien selbstverständlich auch Pflichten auferlegt, und ebenso haben die US-Bundesstaaten den frühen amerikanischen *corporations* eine Charter, also eine Satzung oder Charta gegeben, in der ihrem Haftungsprivileg bestimmte Verantwortlichkeiten gegenüber standen. Die *corporations* haben durch langjährige

Lobbyarbeit erreicht, dass die Satzungen Ende des 19. Jahrhunderts durch höchstrichterliche Entscheidungen abgeschafft wurden. Dahinter stand keine historische Notwendigkeit, sondern Machtinteresse und Ausnutzung des „pervertierten Liberalismus“<sup>24</sup> des Gesellschaftsrechts, das Kapitalgesellschaften wie natürliche Personen behandelt, ihnen aber die Privilegien juristischer Personen gewährt. Aus der Aufarbeitung des Vorgangs ist denn auch in den USA eine Bewegung entstanden, die die Neueinführung solcher *charters* fordert.<sup>25</sup>

Eine Charta für Kapitalgesellschaften muss heute Verantwortlichkeiten ökologischer, ökonomischer und sozialer Art definieren:

- Ökonomisch gesehen kann die Haftungsbeschränkung allein dann gerechtfertigt werden, wenn das Kapital der Gesellschafter in reale Produktion investiert wird. Für reine Finanzanlagen und Devisenspekulation – „Profite ohne Produktion“<sup>26</sup> – darf sie nicht gelten.
- Ökologisch gesehen haben Kapitalgesellschaften wegen ihrer oft weltumspannenden Wirtschaftsmacht ein besonders großes Potential, ihre Kosten auf die Umwelt abzuwälzen, sei es im eigenen Land oder in Übersee. Also müssen ihre Privilegien an ein Externalisierungsverbot und ein Gebot des Upcycling<sup>27</sup> gebunden werden.
- Schließlich zeigt die Erfahrung, dass Kapitalgesellschaften sich in besonderem Maß ihrer sozialen Verantwortung entziehen; also müssen sie auf diese verpflichtet werden: Auf die Aus- und Weiterbildung von Arbeitnehmern, auf humane Gestaltung der Arbeitsbedingungen (auch in Sonderwirtschaftszonen), auf ein autonomieförderndes Management<sup>28</sup> und nicht zuletzt auf die Mitfinanzierung der kulturellen Gemeinschaftsgüter, von denen das Unternehmen an seinen Standorten profitiert.

Solche Verpflichtung der Kapitalgesellschaften wird auch für Personengesellschaften und Einzelunternehmer Standards setzen. Die Stakeholder sind dann nicht wie heute allein darauf angewiesen, an das Image des Unternehmens zu appellieren, sie können sich auch auf kodifizierte Verantwortlichkeiten berufen, die das Unternehmen in eine Politik der nachhaltigen Entwicklung einbinden. Nachhaltigkeit fordert von Unternehmen ja nicht, Verlust zu machen, sondern ihr Gewinnziel mit ökologischen und sozialen Erfordernissen in Einklang zu bringen. Dadurch wird die Kapitalexpansion auf natur- und sozialverträgliche Ausmaße zurückgeführt.

#### *6. Der Markt als kollektive Aktion*

So weit, so gut. Aber viele Leser werden erschrocken aufschreien: Sind das nicht Eingriffe in den Markt, und müssen die Marktbedingungen sich nicht frei bilden, wenn der Markt seine segensreichen Wirkungen entfalten soll? Die Antwort lautet: Die vom Markt erwarteten Leistungen sind davon abhängig, dass dem Markt die richtigen Rahmenbedingungen gesetzt werden. Heute wünschen wir, dass der Markt dem Ziel der *nachhaltigen Entwicklung* dient, aber noch steht er unter Rahmenbedingungen, die dieses Ziel vereiteln. Sie bestehen beispielsweise darin, dass die Fluggesellschaften von der Mehrwertsteuer auf Flugbenzin befreit sind. Dass der Schienenverkehr viele Kosten selbst tragen muss, die dem Straßenverkehr vom Staat abgenommen werden. Dass der Neubau von Eigenheimen höher sub-

ventioniert wird als die Sanierung von Altbauten. Dass der Staat für die Subventionierung des Abbaus erschöpfbarer Energien mehr Geld ausgibt als für die Entwicklung erneuerbarer Energie. Dass die Beschäftigung von Arbeitskräften mit höheren Kosten belegt wird als die Inanspruchnahme naturgegebener Produktionsmittel. Dass die Abwälzung von Kosten auf Umwelt und Gesellschaft, von Ausnahmen abgesehen, weder verboten noch mit Strafen belegt ist.<sup>29</sup>

Das sind die falschen Rahmenbedingungen. Von ihnen gehen die Signale aus, die die Botschaft „Wir wollen nachhaltig wirtschaften“ unwirksam machen, denn sie besagen genau das Gegenteil. Wo es gelingt, die Bedingungen zu ändern, im Bereich der Mülltrennung und des Recycling zum Beispiel, da kommt es zu nachhaltigem Konsumverhalten, denn die KonsumentInnen sind ja durchaus dazu bereit, sie warten nur auf die richtigen Signale, weil sie sich gegen die falschen nicht durchsetzen können. Das gilt auch für Unternehmen. Frei nach Adorno kann man feststellen: Es gibt kein richtiges Verhalten unter falschen Rahmenbedingungen. Wer annimmt, die Konsumenten könnten sich gegen solche Bedingungen „autonom“ für nachhaltigen Konsum entscheiden, also gegen die von Politik, Produktion und Marketing ausgehenden Signale und Anreize, der verkennt das Wesen des Marktes. Der Markt bewirkt eine *kollektive Aktion*, eine Gleichrichtung des Verhaltens vieler einzelner, so dass sie schließlich alle einen Fernseher oder ein Mobiltelefon haben.<sup>30</sup> Ob er ein Verhalten im Sinne nachhaltigen Konsumierens oder Produzierens bewirkt, das hängt von den Rahmenbedingungen ab, die ihm gesetzt sind. Derzeit sind sie überwiegend noch so gesetzt, dass sie nachhaltige Entwicklung erschweren und verhindern.

#### 7. Die Bedeutung Kooperativer Aktionen

Da sie gesetzt worden sind, lassen sie sich auch ändern. Die Änderung einer Marktbedingung erfolgt auf die gleiche Weise, wie die Bedingung zustande gekommen ist, nämlich in einem gesellschaftlichen Prozess. Am Ende des Prozesses steht eine Entscheidung, meist ein hoheitlicher Akt, der sicherstellt, dass die Bedingung allgemeine Geltung hat. An seinem Anfang aber steht die Überzeugungsarbeit gesellschaftlicher Gruppen. Politische Entscheidungen entspringen meist nicht spontan der Einsicht des Gesetzgebers oder der zuständigen Behörde, sondern bilden sich in einem Diskursprozess, in dem sich einzelne Interessen und Argumente durchsetzen, manchmal auf offener Bühne, manchmal hinter den Kulissen. Die Verbände, Gruppen und Initiativen, die in diesem Prozess aktiv werden, kann man zusammenfassend als *Kooperative Aktionen* bezeichnen.<sup>31</sup> Sie wirken *für* Nachhaltigkeit, wenn sie sich beispielsweise dafür einsetzen, dass der Gemeinderat ein Gebiet für Solarhäuser ausweist oder die Bahn ihre Beförderungsbedingungen kundenfreundlicher macht. Sie wirken *gegen* Nachhaltigkeit, wenn sie beispielsweise die Orientierung der Agrarsubventionen an den Produktionsmengen statt an der Wirtschaftsweise befürworten oder die Durchsetzung des Dosenpfandes bekämpfen. Je nach ihren Erfolgen bestimmen sie die Richtung mit, in die das *kollektive* Verhalten der Marktteilnehmer geht.

Kooperative Aktionen *für* Nachhaltigkeit gibt es erst seit wenigen Jahrzehnten, doch schon jetzt haben sie viel zur Änderung von Rahmenbedingungen beigetragen. Ihr Wirken bekommt deshalb *nicht nur umweltpolitische Relevanz, sondern auch wirtschaftstheoretische*. Denn sie

helfen mit, eine Grundannahme der Wirtschaftswissenschaft zu revidieren. Sie lautet, das Gemeinwohl werde am besten gewährleistet, wenn jeder seinem eigenen Vorteil folgt.<sup>32</sup> Der Wettbewerb Sorge dann dafür, dass der Markt die Bedürfnisse optimal befriedigt. Aber in dieser Annahme ist die Existenz optimaler Marktbedingungen bereits vorausgesetzt. Wenn diese erst hergestellt werden müssen, sieht es anders aus. Der Einsatz für die Marktbedingungen geschieht nach anderen Regeln als das Markthandeln selbst, denn er ist Arbeit an einer Gemeinschaftsaufgabe. Und die würde gar nicht geleistet, wenn jeder/jede ausschließlich dem eigenen Vorteil folgte.

#### 8. Eine neue Erkenntnis

Noch vor wenigen Jahrzehnten hat man sich vorgestellt, gemeinschaftsbezogenes Handeln finde nicht auf Märkten statt, sondern in „kollektive Aktionen“ wie z.B. Friedensbewegungen oder Gewerkschaften, es sei aber von demselben Grundprinzip geleitet wie das individuelle Marktverhalten, nämlich vom Streben nach Maximierung des *privaten* Vorteils. Daraus wurde abgeleitet, dass es allenfalls in kleinen Gruppen zustandekommt, deren Mitglieder einander verbunden sind, in großen aber nicht.

Denn gemeinsames Handeln kommt nur zustande, wenn es den Menschen um den *gemeinsamen* Vorteil geht, und wenn sie auch die Kosten dafür tragen, also z.B. Zeit aufwenden oder Beiträge zahlen. Und das setzt voraus, dass sie nicht isoliert voneinander agieren, sondern sich in ihren Reaktionen verbunden fühlen, aufeinander Rücksicht nehmen, im Bewusstsein eines gemeinsamen Zieles handeln.<sup>33</sup> Dieses Bewusstsein stellt sich natürlich in kleinen Gruppen leichter ein als in großen, wo es nicht so auffällt, wenn einzelne vom gemeinsamen Vorteil gern profitieren, sich ihrer Verantwortung für das Aufbringen der Kosten aber nach Möglichkeit entziehen. Deshalb, so war die Schlussfolgerung, kommt es nicht zu massenhaftem Handeln für das gemeinsame Wohl. Wenn diese Folgerung zuträfe, könnten wir die Hoffnung auf nachhaltiges Produzieren und Konsumieren begraben.

Doch sie beruhte auf zwei Denkfehlern. Man nahm erstens an, dass gemeinschaftsorientiertes Handeln *außerhalb* des Marktes stattfindet, in den sog. Kollektiven Aktionen.<sup>34</sup> Ich habe aber schon dargelegt, dass auch der Markt eine Form des kollektiven Handelns ist. Zweitens nahm man an, dass die Menschen zu gemeinschaftlichem Handeln nur durch soziale Kontrolle in kleinen Gruppen gezwungen werden könnten, weil sie von sich aus nur an ihrem individuellen, privaten Vorteil interessiert seien. Doch wie schon erwähnt ist heute durch psychologische Forschung und ökonomische Experimente bewiesen, dass Menschen gewiss am *privatem* Vorteil interessiert, zugleich aber auch motiviert sind, zum allgemeinen Wohl beizutragen.<sup>35</sup> Schließlich hätte sich die Menschheit gar nicht entwickeln können, wenn die Menschen keine sozialen, kooperativen Wesen wären.<sup>36</sup>

Doch sind sie auch lernende Wesen. Und wenn sie in einem System leben müssen, das das egoistische Verhalten belohnt und das kooperative Handeln bestraft, dann ist der Einsatz für das allgemeine Wohl mit so hohen Kosten belegt, dass nur die besonders stark Motivierten sie tragen können, die Mehrheit passt sich an.<sup>37</sup> Wird dagegen kooperatives Handeln anerkannt und egoistisches missbilligt, so handelt auch die Mehrheit in der Verantwortung



für Gemeinschaftsgüter. Also kann der Markt nachhaltiges Produzieren und Konsumieren nur hervorbringen, wenn er die richtigen Anreize dafür bietet und nicht wie bisher das entgegengesetzte Verhalten belohnt.<sup>38</sup>

Kooperative Aktionen *für* Nachhaltigkeit werden gebraucht, damit die geeigneten Rahmenbedingungen zustandekommen und nachhaltiges Produzieren und Konsumieren zum normalen Marktverhalten wird. Es sind kleine Gruppen, sie sind ökologischen und sozialen Zielen verpflichtet, und ihre Mitglieder sind stark motiviert, denn solange sie in einem an Nachhaltigkeit nicht gewöhnten und ihr größtenteils sogar abgeneigten Umfeld agieren, müssen sie großen Einsatz bringen, also hohe Kosten tragen, und das setzt voraus, dass sie sich in besonderem Maß sowohl dem gemeinsamen Ziel als auch einander verbunden fühlen.

Oft widmen sie sich nur *einem* begrenzten Ziel, der Revision einer einzelnen Rahmenbedingung wie etwa einer Änderung der Ausschreibungsbedingungen für die Sanierung von Schulheizungen, die es erlaubt, die Leistung des Anbieters nicht nach den erbrachten Arbeitsstunden oder dem installierten System zu bewerten, sondern nach dem erzielten Erfolg, also der Verteilung der Heizleistung auf die Klassenräume und der Energieeinsparung. Und sie lösen sich wieder auf, wenn das Ziel erreicht ist.

Von den *kollektiven* Aktionen großer Bevölkerungsteile, von sozialen Bewegungen etwa, ist die Tätigkeit dieser Gruppen weit entfernt. Und doch ermöglicht sie es, Märkte in kollektive Aktionen für Nachhaltigkeit umzuformen.<sup>39</sup>

### 9. Was ist daran innovativ?

Kooperative Aktionen zur Änderung von Marktbedingungen hat es zwar schon immer gegeben, aber sie haben früher weniger in der Öffentlichkeit agiert, sondern ihren Einfluss im direkten und vielfach informellen Kontakt mit staatlichen Instanzen zur Geltung gebracht. Zudem haben sie überwiegend Interessen von Unternehmen verfolgt.<sup>40</sup>

*Neu ist*, dass kooperative Aktionen demokratisch (nämlich durch öffentliche Interessenahme) legitimiert auftreten, dass sie häufiger durch ein Gemeininteresse motiviert sind (Naturschutz, Umweltschutz, Verbraucherschutz, Gesundheit, Solarenergie, Nachhaltiger Verkehr u.v.a.), und dass sich nach und nach ein System der Einbeziehung dieser „Nichtregierungsorganisationen“ in die politische Willensbildung herausbildet, das das öffentliche, diskursive Element des demokratischen Prozesses deutlich verstärkt.<sup>41</sup>

*Neu ist*, dass heute weit mehr kooperative Aktionen als früher vom Gedanken der nachhaltigen Entwicklung geleitet sind. Sie konzentrieren sich meist auf einzelne ökologische oder soziale oder kulturelle Zielsetzungen, in ihrer Gesamtheit aber decken sie die verschiedenen Aspekte der Nachhaltigkeit immer umfassender ab, so dass Nachhaltigkeit zu einem der zentralen Themen des politischen Diskurses wird.<sup>42</sup>

*Neu ist* vor allem, dass der Markt selbst als eine Form der kollektiven Aktion begriffen werden kann. Dadurch wird es möglich, die bisher getrennten Bereiche der Markttheorie und der Theorie des kollektiven Handelns zu vereinigen. Das bringt neue Einsichten in die

Funktionsweise des Marktes mit sich, aber auch in die politischen Prozesse, die die Evolution des Marktes bewirken, die sie begleiten und die von ihr angestoßen werden.

#### ANMERKUNGEN

---

- <sup>1</sup> *Der große Ploetz. Auszug aus der Geschichte*, S. 515. 29. Aufl. Freiburg 1980: Verlag Ploetz.
- <sup>2</sup> Wallerstein, Immanuel: *Das moderne Weltsystem. Kapitalistische Landwirtschaft und die Entstehung der europäischen Weltwirtschaft im 16. Jahrhundert*. Frankfurt/M. 1986: Syndikat Verlag..
- <sup>33</sup> Vgl. Scherhorn, Gerhard: Privates and Commons – Schonung der Umwelt als kollektive Aktion. In: M. Held & H. G. Nutzinger (Hrsg.), *Eigentumsrechte verpflichten. Individuum, Gesellschaft und die Institution Eigentum*, S. 184-208. Frankfurt/M. 1998: Campus; ders.: Der Mythos des Privateigentums und die Wiederkehr der Commons. In: A. Biesecker, W. Elsner & K. Grenzdörffer (Hrsg.), *Ökonomie der Betroffenen und Mitwirkenden*, S. 29-42. Pfaffenweiler 1998: Centaurus.
- <sup>4</sup> Sehr anschaulich dazu Heilbroner, a.a.O. S. 29.
- <sup>5</sup> Polanyi, Karl : *Die große Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, S. 102-112. Frankfurt 1978: Suhrkamp. Originalausgabe: *The Great Transformation*. New York 1941: Farrar.
- <sup>6</sup> Marx, Karl: Das Kapital.
- <sup>7</sup> Erst viel später, im 19. und 20. Jahrhundert, wurden im Bürgerlichen Gesetzbuch, im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und im Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb einige Vorkehrungen getroffen. Sie sind in vieler Hinsicht unzureichend, wie z.B. die Geschichte der seitherigen Fusionen zeigt.
- <sup>8</sup> Weber, Max : Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Ders. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. I, S. 17-206. 7. Aufl. Tübingen 1988: Mohr.
- <sup>9</sup> Seit dem 16. Jahrhundert hat sich das „kapitalistische Weltsystem“ schrittweise ausgebreitet, weil die Interessensphäre der Unternehmen sich stets auf ein Gebiet ausdehnte, das größer war als das Gebiet, das der jeweilige Staat kontrollieren konnte. Solange das Kapital diesen Vorsprung an Bewegungsfreiheit hat, kann es es eine ständige Absorption seiner externen Kosten durch politische Gebilde erzwingen und mit den privaten Erträgen seine Expansion finanzieren. Vgl. Wallerstein, a.a.O. S. 517.
- <sup>10</sup> Vgl. Creutz, Helmut (1996). Die Verschuldung in Deutschland. In: *Zeitschrift für Sozialökonomie*, Jg. 33, 1996, S. 3-18.
- <sup>11</sup> Bannas, Stephan (2003). *Faire Marktwirtschaft*. München: Ökom Verlag.
- <sup>12</sup> Braudel, Fernand (1986). *Die Dynamik des Kapitalismus*, S. 99. Stuttgart: Klett-Cotta
- <sup>13</sup> ebenda, S. 45.
- <sup>14</sup> ebenda, S. 50.
- <sup>15</sup> Ebenda, S. 51
- <sup>16</sup> Ebenda, S. 53.
- <sup>17</sup> Vgl. die Befunde bei Axelrod, Robert: *Die Evolution der Kooperation*. München 1997: Oldenbourg; Deci, Edward L., with Flaste, Richard: *Why we do what we do. The dynamics of personal autonomy*, S. 21. New York 1995: Putnam's Sons; Fehr, Ernst & Gächter, Simon: Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415 (January 2002), 137-140; Kohn, Alfie: *The brighter side of human nature. Altruism and empathy in everyday life*. New York 1990: Basic Books; Udéhn, Lars: Twenty-five years with the logic of collective action. *Acta Sociologica*, 36, 1993 (3), 239-261.
- <sup>18</sup> Beu, Danielle: Accountability as it influences ethical behavior. *Dissertation Abstracts International*, 61 (11-A), June 2001, 4451. US: University Microfilms International.
- <sup>19</sup> Mitchell, Lawrence E.: *Der parasitäre Konzern. Shareholder value und der Abschied von gesellschaftlicher Verantwortung*, S. 81. München 2002: Riemann Verlag.
- <sup>20</sup> Roberts, John: Trust and control in Anglo-American systems of corporate governance: The individualizing and socializing effects of processes of accountability. *Human Relations*, 54, 2001 (12), 1547-1572.
- <sup>21</sup> Kuhndt, Michael, Tuncer, Burcu, Andersen, Kristian Snorre & Liedtke, Christa: *Responsible corporate governance*. Wuppertal 2004: Wuppertal Institut für Klima Umwelt Energie, Wuppertal Paper 139.
- <sup>22</sup> Hoffmann, Johannes & Scherhorn, Gerhard: *Saubere Gewinne*. Freiburg 2002: Herder Verlag.

- <sup>23</sup> So Bannas (2003), a.a.O.
- <sup>24</sup> Mitchell (2002), a.a.O. S. 92.
- <sup>25</sup> vgl. Goodrich, Carter (Ed., 1967). *The government and the economy, 1783-1861*. Indianapolis: Bobbs-Merrill. – Grossman, Richard L. & Adams, Frank T. (1993). *Taking care of business: Citizenship and the charter of incorporation*. Cambridge, MA 02140: Charter, Ink., PO Box 806, siehe auch [www.ratical.org/corporations](http://www.ratical.org/corporations). – Heinberg, Richard (2002). A history of corporate rule and popular protest. *Nexus Magazine*, 9, No. 6 (Oct-Nov.), s. a. [www.nexusmagazine.com/corporations.html](http://www.nexusmagazine.com/corporations.html). – Zinn, Howard (2001). *A people's history of the United States: 1492 to Present*. New York: Harper Perennial.
- <sup>26</sup> Binswanger, Mathias: Wirtschaftswachstum durch „Profits without production“? In: H.Chr.Binswanger & P.v.Floto (Hg.), *Geld & Wachstum*, S. 161-185. Stuttgart 1994: Weitbrecht.
- <sup>27</sup> Braungart, Michael & McDonough, William: *Einfach intelligent produzieren. Cradle to cradle: Die Natur zeigt, wie wir die Dinge besser machen können*. Berlin 2003: Berliner Taschenbuch Verlag. – Pauli, Gunter: *Upcycling. Wirtschaften nach dem Vorbild der Natur für mehr Arbeitsplätze und eine saubere Umwelt*. Gütersloh 1999: Riemann.
- <sup>28</sup> Die Mitarbeiter autonomiefördernder Manager weisen ein höheres Niveau an Arbeitszufriedenheit und Mitverantwortlichkeit auf als die Untergebenen kontrollorientierter Manager. Vgl. Deci, Edward L., Connell, John P. & Ryan, Richard M.: Self-determination in a work organization. *Journal of Applied Psychology*, 74, 1989, 580-590.
- <sup>29</sup> Zur Bedeutung nachhaltigkeitsfördernder statt nachhaltigkeitsverhindernder Rahmenbedingungen vgl. z.B. Daly, Herman E. (1999). *Wirtschaft jenseits von Wachstum. Die Volkswirtschaftslehre nachhaltiger Entwicklung*. Salzburg: Pustet, und Costanza, Robert et al. (2001). *Einführung in die Ökologische Ökonomik*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- <sup>30</sup> Scherhorn, Gerhard (2001). *Wie kommen wir zu nachhaltigem Konsum? nachhaltigen Märkten? nachhaltiger Kultur?* Wuppertal: Wuppertal Institut für Klima Umwelt Energie, Wuppertal Paper 107, S. 23f.
- <sup>31</sup> Ebenda, S. 24-28.
- <sup>32</sup> Die Abwälzung privater Kosten auf Umwelt und Gesellschaft, die zur ökologischen Krise und zur Forderung nach einer nachhaltigen Wirtschaftsweise geführt hat, haben die Wirtschaftswissenschaften mit theoretischen Annahmen über Natur, Kapital und Gemeinwohl gerechtfertigt und stimuliert, die heute schrittweise revidiert werden. Vgl. Scherhorn, Gerhard (2003). Was bewegt sich in den Wirtschaftswissenschaften? In: Hennicke, Peter (Hg.), *Wie kann geschehen, was geschehen muss? Zur Umsetzung von Nachhaltigkeit. Beiträge zu einem Symposium*. Wuppertal: Wuppertal Institut, Reihe Wuppertal Spezial, Nr. 28.
- <sup>33</sup> Diese Erkenntnis war in der Theorie des Kollektiven Handelns von Anfang an angelegt (Olson, Mancur, *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Boston, Mass. 1965: Harvard University Press. Deutsch: *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen 1986: Mohr). Doch das Beharren auf dem privaten Rationalitätskalkül führte zunächst zu dem Schluss, dass die ökonomische Theorie sich mit kollektiven Aktionen, die in freiwilligem Handeln entstehen, nicht zu beschäftigen braucht, denn sie kommen ja gar nicht zustande. Immer wenn Menschen die Möglichkeit haben, den Aufwand für ein Gemeinschaftsgut anderen zu überlassen, werden sie auf die Option des Schwarzfahrens ausweichen. Denn wenn das Gemeinschaftsgut auch ohne ihre Beteiligung zustandekommt, stehen sie sich besser, wenn sie sich an den Kosten – z.B. am Zahlen von Beiträgen – nicht beteiligen. Auch die Beschäftigung mit kooperativem Handeln war zunächst der Psychologie überlassen. Sie begann 1949 mit den Kooperations-Experimenten von Morton Deutsch (*An experimental study of the effects of co-operation and competition upon group process*. *Human Relations*, 2, 199-231) und hat einen allmählich breiter werdenden Strom von Forschungsergebnissen hervorgebracht, den Kohn in mehreren Publikationen zusammengefasst hat. Vgl. Kohn, Alfie (1986). *No contest. The case against competition*. Boston: Houghton Mifflin; dt: *Mit vereinten Kräften. Warum Kooperation der Konkurrenz überlegen ist*. Weinheim 1989: Beltz; ders. (1990). *The brighter side of human nature. Altruism and empathy in everyday life*. New York: Basic Books; ders. (1991). *Group grade grubbing versus cooperative learning*. *Educational Leadership*, 48, Nr. 5, 83-87; ders. (1993). *Punished by rewards. The trouble with gold stars, incentive plans, A's, Praise, and other bribes*. Boston: Houghton Mifflin Comp.
- <sup>34</sup> Kollektives und kooperatives Handeln ist bis heute separat vom Markthandeln betrachtet worden, obwohl sich seit Olsons Buch auch die soziologische und ökonomische Forschung des Themas angenommen haben (ein Überblick 1993 bei Udéhn, Lars: *Twenty-five years with the logic of collective action*. *Acta Sociologica*, 36 (3), 239-261. 1993). Wichtige Befunde waren erstens die von Robert Axelrod (*The evolution of cooperation*. New York 1997: Basic Books. Deutsch: *Die Evolution der Kooperation*. München 1997: Oldenbourg.) herausgearbeitete Vorstellung der *bedingten Kooperation* – der allgemeinen Einstellung „Ich verhalte mich ko-

operativ, weil ich annehme, dass es die anderen auch tun; werde ich in dieser Annahme enttäuscht, dann ziehe ich meine Kooperationsbereitschaft zurück“. Und zweitens die von Jon Elster (*The cement of society*. Cambridge/MA 1989: Cambridge University Press) entwickelte Annahme der *mixed motivations*: Eine kooperative Aktion kommt zustande, wenn (1) zu Beginn genügend viele Personen vorhanden sind, die es für ihre Pflicht halten, sich für die Sache einzusetzen, und eine kollektive Aktion kann daraus werden, wenn ihnen sich dann zunehmend andere anschließen, sei es weil sie (2) ein Ergebnis in Reichweite sehen, das ihnen lohnend erscheint, sei es weil sie (3) es für fair halten, ebenfalls mitzumachen, wenn so viele sich bereits beteiligen. Je besser die Bedingungen (2) und (3) verwirklicht sind, desto umfassender wird die kollektive Aktion.

Diese Annahmen schließen ein, dass sich unter den Beteiligten ein *Gemeinschaftsgefühl* bildet. Darin wird eine wichtige Bedingung für das Zustandekommen einer kooperativen Aktion gesehen, weil sich in der experimentellen Wirtschaftsforschung wiederholt gezeigt hat, dass die Möglichkeit, sich über das Gemeinschaftsgut und über die Frage, wozu es gut ist und warum möglichst viele dazu beitragen sollten, zu verständigen, die Kooperationsbereitschaft entscheidend fördert (Rapoport, Anatol, et al., Three-person non-zero-sum nonnegotiable games. *Behavioral Science*, 7, 1962, 38-58). Ein Wir-Gefühl kann sich auch unter Marktteilnehmern bilden. Doch keine der skizzierten Annahmen wurde in Untersuchungen über Marktverhalten gewonnen. Vielmehr hat man das kooperative Verhalten in Situationen gemessen, in denen es explizit um den Einsatz für eine gemeinsame Aufgabe oder um die Hilfsbereitschaft für Notleidende ging. Es sind Situationen, die sich von Marktprozessen in einem wesentlichen Punkt unterscheiden: Die Versuchspersonen konnten zwischen unterschiedlichen Ausprägungen eines kooperativen Verhaltens wählen, das sie als solches durchaus erkannten. Beispielsweise konnten sie von einem ihnen zur Verfügung gestellten Geldbetrag nichts oder wenig oder mehr oder alles für den vorgegebenen gemeinsamen oder sozialen Zweck spenden. Auf Märkten dagegen wird bisher die Tatsache, dass man sich durch den Kauf eines Produkts in höherem oder geringerem Maße an einer Gemeinschaftsaufgabe (z.B. Schonung der Umwelt) beteiligt, meist gerade nicht thematisiert.

<sup>35</sup> Die Annahme, von der wir heute ausgehen, lautet: Was ihre *innere* Disposition betrifft, so möchten Menschen sich sowohl vom privaten Vorteil als auch von der Rücksicht auf ihre soziale und natürliche Mitwelt leiten lassen. Wenn möglich suchen sie einen Weg, beiden Anforderungen zu genügen. So ist die eigentlich interessante Frage, welche *äußeren* Bedingungen die Kooperation und welche das eigennützige Handeln stärken. Eine wichtige Antwort auf diese Frage ergibt sich aus einem Experiment von Ernst Fehr und Simon Gächter (Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, January 2002, 137-140): Kooperatives Handeln wird durch Situationsbedingungen gestärkt, die Verantwortlichkeit herstellen, indem sie den nicht kooperativ Handelnden fühlbar Missbilligung signalisieren. Umgekehrt wird eigennütziges Handeln ermutigt, wenn man erlebt, dass andere sich ungestraft egoistisch verhalten können oder sogar dafür belohnt werden. Signale, Strafen, Belohnungen drücken sich auf Märkten in der relativen Höhe von Preisen, aber auch in den Reaktionen des Umfelds aus, im Image der Produkte und dem Ansehen ihrer Verwender, in den Reaktionen der *Stakeholder* auf Unternehmensstrategien, in den Berichten der Medien.

In dem Experiment von Fehr und Gächter waren jeweils alle Mitspieler darüber informiert, welchen Teil des jedem/jeder zur Verfügung gestellten Anfangskapitals die einzelnen für einen gemeinsamen Zweck investierten, dessen Erlös allen zugutekam, und welchen sie für sich allein verwendeten. In einem Teil der Versuche hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, einzelne andere für unkooperatives Verhalten mit einer Sanktion (Geldbuße) zu belegen. Das Ergebnis: Unter Sanktionsbedingungen war der Betrag, den die Teilnehmer für den gemeinsamen Zweck investierten, signifikant größer als in Experimenten ohne Sanktion, und er stieg in den Folgeversuchen an, während er im Lauf der Versuche ohne Sanktion sank. In Versuchen mit Sanktionsmöglichkeit haben mehr als 80 % der Teilnehmer wenigstens einmal Sanktionen erteilt, obwohl sie das etwas kostete (sie mussten dafür zahlen!) und sie auch sonst keinen privaten Nutzen davon hatten, denn die Teilnahme wechselte und niemand war in den nächsten Versuchen mit der gleichen Person erneut zusammen, also konnte man sich oder auch nur der eigenen Gruppe keinen Vorteil davon ausrechnen, dass die sanktionierte Person das nächste Mal kooperativer handeln würde. Das Erteilen einer Sanktion erwies sich vielmehr als von verletzten Gerechtigkeitsgefühlen motiviert, die sanktionierten Personen haben das auch durchaus akzeptiert und sich in der Folge kooperativer verhalten.

<sup>36</sup> Sehr anschaulich und überzeugend nachzulesen in: Herbig, Jost (1986). *Am Anfang war das Wort. Die Evolution des Menschlichen*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.

<sup>37</sup> Die hohen Kosten nachhaltigen Handelns in einem Umfeld mit nichtnachhaltigen Rahmenbedingungen resultieren daraus, dass das nichtnachhaltige Handeln durch eben die Externalisierung von Kosten begün-

---

stigt ist, die den Verstoß gegen das Nachhaltigkeitsprinzip ausmacht. Das käme einer Versuchsanordnung gleich, in der die Verwendung des Geldes für private Zwecke mit höheren Erträgen belohnt, der Beitrag zu einem – moralisch begründeten und als sinnvoll empfundenen – Gemeinschaftsprojekt aber mit geringeren Erträgen und weiteren Sanktionen (Geringschätzung, Zeitaufwand u.a.) bestraft wird.

- <sup>38</sup> Nachhaltigkeitskonforme Rahmenbedingungen müssen den Marktteilnehmern für nichtnachhaltiges Handeln möglichst höhere, zumindest aber nicht geringere Kosten auferlegen als für nachhaltiges, und sie müssen dem Umfeld – den Stakeholdern – Gelegenheit geben, nichtnachhaltiges Verhalten mit Sanktionen zu belegen.
- <sup>39</sup> Eine terminologische Klärung erscheint angebracht. Die Literatur zur kollektiven Aktion, wie sie sich etwa im Überblicksartikel von Udéhn darstellt, bezieht sich überwiegend auf gemeinsames Handeln in kleinen Gruppen. Man kann das als kollektive Aktion betrachten, wenn man nur die jeweilige Gruppe untersucht und sich nur für das Zustandekommen des gleichgerichteten Handelns in dieser Gruppe interessiert. In diesem Sinne hat Olson den Begriff des kollektiven Handelns unterschiedslos auf große und kleine Gruppen angewendet. Eine lokale Bürgerinitiative ist dann ebensogut eine kollektive Aktion wie eine breite soziale Bewegung, ein aktuelles Aufflammen der Friedensbewegung etwa oder ein Volksbegehren. Hier jedoch geht es um die Aktivität jener Gruppierungen, die sich für einen *Markt* einsetzt, indem sie staatliche oder kommunale Instanzen zu einer Änderung von Rahmenbedingungen veranlasst oder auf die Präferenzen und Entscheidungen der Marktteilnehmer einwirkt. Wenn man wie ich von der Vorstellung ausgeht, dass der Markt eine Form der kollektiven Aktion *ist*, dann haben die Aktionen der besagten Gruppierungen die Funktion, die Richtung dieser kollektiven Aktion zu beeinflussen. Es ist dann zweckmäßig, sie als kooperative Aktionen zu bezeichnen, um sie von der kollektiven Aktion, der sie dienen, zu unterscheiden.
- <sup>40</sup> In der wirtschaftshistorischen Forschung ist dieser Aspekt noch wenig berücksichtigt. Erst der Nachhaltigkeitsdiskurs bietet den Anlass, das Wirken der Interessengruppen daraufhin zu untersuchen, in welcher Richtung sie das kollektive Markthandeln beeinflusst haben.
- <sup>41</sup> Vgl. Brand, Ulrich et al. (Hg.) *Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates*. Münster 2001: Westfälisches Dampfboot, sowie Politische Ökologie Nr. 72 (2001). *Vom David zum Goliath? NGOs im Wandel*.
- <sup>42</sup> Nachhaltigkeit als aktuelles Thema im politischen Diskurs: Die Universitätsbibliothek Wuppertal weist unter dem Schlagwort „Nachhaltigkeit“ für das Jahr 1994 drei Neuerwerbungen aus, die Zahl steigt bis 19928 auf über 20 pro Jahr und liegt in den Jahren 2001 und 2002 bei 47 und 49.