

MARIANA
MAZZUCATO
WIE KOMMT
DER WERT IN
DIE WELT?

VON SCHÖPFERN
UND
ABSCHÖPFERN

campus

Wie kommt der Wert in die Welt?

Mariana Mazzucato ist Professorin für Innovationsökonomie und Public Value sowie Direktorin des Institute for Innovation and Public Purpose am University College London. Sie berät Politiker in aller Welt zu Fragen eines smarten und nachhaltigen Wachstums, unter anderem ist sie zurzeit Sonderberaterin des EU-Kommissars für Forschung, Wissenschaft und Innovation und des Generalsekretärs der OECD. 2015 wurde sie mit dem Hans-Matthöfer-Preis für Wirtschaftspublizistik ausgezeichnet, 2018 mit dem Leontief-Preis zur Erweiterung der Grenzen ökonomischen Denkens. 2014 hat sie ihr viel beachtetes Buch »Das Kapital des Staates« veröffentlicht.

Mariana Mazzucato

Wie kommt der Wert in die Welt?

Von Schöpfern und Abschöpfern

Aus dem Englischen von Bernhard Schmid

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Die englische Originalausgabe *The Value of Everything* erschien 2018 bei Allen Lane,
einem Imprint von Penguin Random House UK.

© 2018 by Mariana Mazzucato
All rights reserved

ISBN 978-3-593-50998-3 Print
ISBN 978-3-593-44114-6 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-44125-2 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die
Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich
deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2019. Alle deutschsprachigen Rechte bei Campus Verlag GmbH,
Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln nach einem Entwurf von Allen Lane

Redaktion: Anne Büntig

Satz: DeinSatz Marburg UG | tn

Gesetzt aus der Minion und der Avenir

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza

Printed in Germany

www.campus.de

FÜR LEON, MICOL, LUCE UND SOFIA

Inhalt

Vorwort. Geschichten über die Entstehung von Wohlstand	11
Einführung. Makers versus Takers	19
Landläufige Kritik an der Wertabschöpfung	23
Was ist Wert?	25
Die Produktionsgrenze	28
Der Wert einer Werttheorie	32
Zum Aufbau des Buches	36
Kapitel 1. Eine kurze Geschichte des Werts	43
Die Merkantilisten: Handel und Staatsschatz	45
Die Physiokraten: Die Antwort liegt in der Krume	51
Die klassische Ökonomie: Der Wert der Arbeit	57
Kapitel 2. Wert als subjektive Größe: Der Aufstieg der Marginalisten	87
Andere Zeiten, andere Theorien	88
Der Niedergang der Klassiker	89
Vom Objektiven zum Subjektiven: Eine neue Werttheorie auf der Basis individueller Präferenzen	91
Der Aufstieg der »Neoklassiker«	94

Kapitel 3. Wie misst man den Wohlstand der Nationen?	109
BIP: Eine gesellschaftliche Konvention	111
Die Geburt der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	119
Die Wertschöpfung des Staats im BIP	122
Das Merkwürdige an der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung: BIP facit saltum!	128
 Kapitel 4. Der Finanzsektor: Geburt eines Ungetüms	 141
Banken und Finanzmärkte verbünden sich	143
Das Bankenproblem	145
Deregulierung und das Saatgut des Crashes	153
Die Herren der (Geld-)Schöpfung	158
Der Finanzsektor und die »richtige« Wirtschaft	161
Von Ansprüchen auf Profite zu Ansprüchen auf Ansprüche	168
Schulden in der Familie	173
Schlussfolgerung	180
 Kapitel 5. Der Aufstieg des Kasinokapitalismus	 183
Der entfesselte Prometheus (mit Pilotenschein)	186
Neue Akteure der Volkswirtschaft	192
Wie die Finanzwirtschaft Wert abschöpft	197
Schlussfolgerung	214
 Kapitel 6. Die Finanzialisierung der Realwirtschaft	 216
Der Aktienrückkauf als Bumerang	218
Die Maximierung des Shareholder-Value	220
Der Rückzug des »geduligen« Kapitals	228
Kurzfristiges Denken und unproduktives Investieren	232
Finanzialisierung und Ungleichheit	236
Von der Maximierung des Shareholder-Value zum Stakeholder-Value	243
Schlussfolgerung	247

Kapitel 7. Wertabschöpfung durch die Innovationswirtschaft	249
Geschichten um die Wertschöpfung	249
Wie kommt es zu Innovation?	251
Die Finanzierung der Innovation	256
Patentierete Wertabschöpfung	264
Unproduktives Unternehmertum	269
Die Preisgestaltung der Pharmabranche	271
Netzwerkeffekte und Pioniervorteile	278
Über Schöpfung und Abschöpfung digitalen Werts	286
Risiken und Früchte teilen	289
Schlussfolgerung	293
 Kapitel 8. Der unterbewertete öffentliche Sektor	 297
Die Mythen der Austerität	301
Der Wert des Staats in der Geschichte des ökonomischen Denkens	308
Keynes und der antizyklische Staat	312
Der Staat in den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen	316
Neue Politische Ökonomie: Theorie der Privatisierung und des Outsourcings	321
Es braucht wieder Selbstvertrauen und Ziele	333
Privater und öffentlicher Sektor – jeder, was er verdient	337
 Kapitel 9: Eine Ökonomie der Hoffnung	 346
Märkte als Ergebnisse	352
Volkswirtschaft mit Mission	355
Eine bessere Zukunft für alle	358
 Dank	 360
Anmerkungen	363
Bibliografie	391
Register	403

Vorwort

Geschichten über die Entstehung von Wohlstand

Zwischen 1975 und 2017 verdreifachte sich in den USA das reale Brutto-sozialprodukt – die Größe der Wirtschaft unter Berücksichtigung der Teuerungsrate – von 5,49 auf 17,29 Billionen Dollar.¹ In diesem Zeitraum stieg die Produktivität um etwa 60 Prozent. Der reale Stundenlohn der Mehrzahl der Amerikaner stagnierte jedoch von 1979 an, wenn er nicht gar sank.² Anders ausgedrückt, streicht seit nunmehr fast vier Jahrzehnten eine winzige Elite nahezu alle Gewinne aus dieser expandierenden Wirtschaft ein. Sollte das etwa daran liegen, dass diese Elite aus besonders produktiven Mitgliedern der Gesellschaft besteht?

Der griechische Philosoph Platon war der Ansicht, dass Geschichten-erzähler die Welt regieren; mit Märchen sollte in seinem idealen Staat die Wächterkaste erzogen werden, deren Elite den Herrscher stellt. Das vorliegende Buch stellt die heute herrschenden Märchen darüber infrage, wer im modernen Kapitalismus die Schöpfer des Wohlstands und welche Aktivitäten angeblich produktiv im Gegensatz zu unproduktiv sind, also Geschichten über den Ursprung des Werts. Das Buch beschäftigt sich mit der Wirkung dieser Geschichten auf die Fähigkeit der Wenigen, im Namen der Wohlstandsschaffung mehr als andere von der Wirtschaft zu profitieren.

Diese Geschichten finden sich überall. Der Kontext mag unterschiedlich sein – Finanzwelt, Pharmaindustrie oder Hightech-Sektor –, die Selbstdarstellungen ähneln sich jedoch: Ich bin ein besonders produktives Mitglied der Wirtschaft, meine Aktivitäten schaffen Wohlstand, ich gehe große »Risiken« ein, also habe ich ein höheres Einkom-

men verdient als Leute, die lediglich von den Auswirkungen meines Tuns profitieren. Aber was, wenn es sich bei diesen Selbstdarstellungen letztlich nur um Geschichten handelt? Was, wenn es letztlich nur Narrative sind, eigens dazu geschaffen, die Ungleichheit von Wohlstand und Einkommen zu rechtfertigen, um die Wenigen zu belohnen, die Staat und Gesellschaft davon zu überzeugen vermögen, sie allein hätten es verdient, reich belohnt zu werden, während der Rest mit Krümeln zu recht kommen soll.

2009 behauptete Lloyd Blankfein, CEO von Goldman Sachs: »Die Leute von Goldman Sachs gehören zu den produktivsten der Welt.«³ Dabei hatte Goldman im Jahr zuvor ganz erheblich zu einer der schlimmsten Finanz- und Wirtschaftskrisen seit den 1930er Jahren beigetragen. Der amerikanische Steuerzahler musste 125 Milliarden Dollar berappen, um den Banken aus der Patsche zu helfen. Im Lichte eines derartigen Schnitzers im Jahr zuvor wirkt das Statement des CEO also ziemlich vollmundig. Die Bank entließ zwischen November 2007 und Dezember 2009 etwa 3 000 Angestellte; die Profite gingen in den Keller.⁴ Die Bank und ihre Konkurrenten bekamen ein Bußgeld aufgebremst, das freilich klein ausfiel im Vergleich zu späteren Profiten; so hatte zum Beispiel Goldman 550 Millionen Dollar und J. P. Morgan 297 Millionen zu zahlen.⁵ Bei alledem wettete Goldman – zusammen mit anderen Banken und Hedgefonds – gleich darauf gegen eben die Instrumente, die sie geschaffen und die uns derart in die Bredouille geritten hatten.

Bei allem Gerede über Strafen für die Banker, die für die Krise gesorgt hatten, ging nicht einer dafür ins Gefängnis, und die vorgenommenen Änderungen hinderten sie gewiss nicht daran, ihr Geld weiter mit Spekulationen zu verdienen: zwischen 2009 und 2016 erwirtschaftete Goldman einen Reingewinn von 63 Milliarden bei einem Nettoerlös von 250 Milliarden Dollar.⁶ Allein 2009 brachte man es auf einen Rekordgewinn von 13,4 Milliarden Dollar.⁷ Und obwohl der amerikanische Staat das Bankensystem mit Steuergeldern rettete, fehlte es dem Staat an Selbstbewusstsein, die Banken für ein derart risikoreiches Unterfangen zur Kasse zu bitten. Er war letztlich nur einfach froh, sein Geld zurückzubekommen.

Finanzkrisen sind selbstverständlich nichts Neues. Aber noch ein halbes Jahrhundert zuvor wäre Blankfeins überschwängliches Vertrau-

en in seine Bank nicht so selbstverständlich gewesen. Noch bis in die 1960er Jahre hinein galt die Finanzbranche durchaus nicht überall als »produktiver« Teil der Volkswirtschaft. Man sah ihre Bedeutung darin, bestehenden Wohlstand zu transferieren, nicht darin, neuen Wohlstand zu schaffen. Die Ökonomen waren so überzeugt von der reinen Mittlerrolle des Finanzsektors, dass die meisten Leistungen der Banken, wie etwa ihre Rolle als Spar- und Kreditinstitute, in ihren Berechnungen der von der Wirtschaft produzierten Güter und Dienstleistungen noch nicht einmal auftauchten. Der Finanzsektor schlich sich gerade mal in Form von »Vorleistungen« in ihre Berechnungen des Bruttosozialprodukts ein, das heißt als Dienstleistungen, die zum Funktionieren anderer Industrien beitragen, die die eigentlichen Wertschöpfer sind.

Etwa um 1970 jedoch begann sich das zu ändern. Die volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, die ein statistisches Bild von Größe, Zusammensetzung und Richtung einer Wirtschaft liefern, begannen den Finanzsektor in ihre Berechnungen des Bruttosozialprodukts, den Gesamtwert der von einer bestimmten Volkswirtschaft produzierten Güter und Dienstleistungen, miteinzubeziehen.⁸ Diese Änderung bei der volkswirtschaftlichen Bilanzierung ging einher mit der Deregulierung des Finanzsektors, die unter anderem für laxere Kontrollen bei der Höhe zu vergebender Kredite sorgte, der Höhe der Zinsen, die Banken verlangen, und hinsichtlich der Art der Produkte, die sie verkaufen konnten. Zusammengenommen läuteten diese Neuerungen eine grundlegende Veränderung des Verhaltens des Finanzsektors ein und vergrößerten seinen Einfluss auf die Realwirtschaft oder »richtige« Ökonomie. Plötzlich war ein Job in der Finanzwelt keine biedere Laufbahn mehr; vielmehr bot sie smarten Leuten eine Möglichkeit, schnell viel Geld zu verdienen. Es kommt nicht von ungefähr, dass 1989, nach dem Fall der Berliner Mauer, einige der brilliantesten Wissenschaftler aus dem Ostblock an der Wall Street landeten. Der Sektor expandierte und gewann an Selbstvertrauen. Ungeniert begann er mit dem Lobbying für seine Interessen; man sei schließlich ein entscheidender Faktor bei der Schaffung von Wohlstand, lautete die Begründung dafür.

Heute geht es längst nicht mehr um die Größe des Finanzsektors oder darum, dass er die gewerbliche Wirtschaft an Wachstum überrundet hat,

sondern um seine Wirkung auf das Verhalten der übrigen Wirtschaft, von der bereits große Teile »finanzialisiert« sind. Finanzgeschäfte und die Mentalität, die sie gebären, durchdringen die Industrie, was sich etwa daran ersehen lässt, dass Manager – zur Manipulation von Aktienkursen, Optionen und ihrer eigenen Bezüge – einen Gutteil der Unternehmensprofite in Aktienrückkäufe stecken, anstatt sie in die langfristige Zukunft ihrer Unternehmen zu investieren. Sicher, sie nennen das Wertschöpfung, aber wie im Finanzsektor selbst handelt es sich in Wirklichkeit oft um das Gegenteil, um Wertextraktion beziehungsweise Wertabschöpfung.

Derlei Geschichten um die Wertschöpfung beschränken sich mitnichten auf die Finanzwelt. 2014 bezifferte der Pharmagigant Gilead eine dreimonatige Behandlung des lebensgefährlichen Hepatitis-C-Virus mit seinem Medikament Harvoni auf 94 500 Dollar. Gilead rechtfertigte den Preis mit dem »Wert«, den das Medikament für das jeweilige Gesundheitssystem darstelle. Laut John LaMattina, dem ehemaligen Forschungs- und Entwicklungschef beim Pharmakonzern Pfizer, rechtfertigte sich der hohe Preis von Spezialpharmazeutika aus dem Nutzen für die Patienten und die Gesellschaft ganz allgemein. In der Praxis bedeutet dies, dass man den Preis nach den Kosten kalkuliert, die der Gesellschaft entstünden, würde die Krankheit mit dem zweitbesten Medikament oder gar nicht behandelt. Die Branche spricht hier von »wertorientierter Preisgestaltung«. Kritiker dieser Praxis führen gerne Fallstudien an, denen zufolge es keinerlei Korrelation gibt zwischen dem Preis von Krebsmedikamenten und ihrem Nutzen.⁹ Ein interaktiver Rechner im Internet, mit dem sich der »korrekte« Preis einer Krebsdroge auf der Basis seiner abschätzbaren Charakteristika (Erhöhung der Lebenserwartung, Nebenwirkungen und so weiter) errechnen lässt, zeigt, dass der wertorientierte Preis für die meisten Medikamente unter dem des tatsächlichen gegenwärtigen Marktpreises liegt.¹⁰

Trotzdem sinken die Preise für Medikamente nicht. Es sieht ganz so aus, als hätte die in der Branche gängige Darstellung der Wertschöpfung jeder Kritik den Wind aus den Segeln genommen. Tatsache ist, ein erheblicher Anteil der Gesundheitskosten in der westlichen Welt hat mit Gesundheitsfürsorge an sich nichts zu tun; es handelt sich bei diesen Kosten schlicht um den von der Pharmaindustrie abgeschöpften Wert.

Oder denken Sie an einschlägige Geschichten aus dem Hightech-Sektor. Im Namen von Unternehmergeist und Innovation macht sich hier die Lobby der IT-Branche immer wieder für weniger Regulierung und eine bevorzugte steuerliche Behandlung stark. Unter dem Banner der »Innovation« als neuer Kraft des modernen Kapitalismus geriert sich das Silicon Valley erfolgreich als unternehmerische Kraft hinter der Schaffung von Wohlstand, die für die »schöpferische Zerstörung« sorgt, aus der die Arbeitsplätze der Zukunft entstehen sollen.

Diese zugegeben durchaus reizvolle Darstellung der Wertschöpfung hat nicht nur zu niedrigeren Sätzen bei der Kapitalertragsteuer für die Risikokapitalgeber hinter den Tech-Unternehmen geführt, sondern obendrein auch zu fragwürdigen steuerpolitischen Maßnahmen wie der »Lizenz- oder Patentbox«. Letztere senkt den Steuersatz für Erträge aus dem Verkauf von Produkten mit patentiertem immateriellem Input, was angeblich Anreize bietet, indem es die Schaffung geistigen Eigentums belohnt. Es ist eine Maßnahme, deren Sinn sich nicht ganz erschließen will, schließlich sind Patente an sich schon Instrumente, die auf zwanzig Jahre Erträge aus Monopolen und damit hohe Profite garantieren. Es sollte nicht Ziel politischer Entscheidungsträger sein, die Profite aus Monopolen zu erhöhen, sondern vielmehr die Reinvestition solcher Profite, zum Beispiel in die Forschung, zu fördern.

Viele dieser sogenannten Wohlstandsschöpfer im Tech-Sektor, wie etwa der Mitbegründer von PayPal Peter Thiel, ziehen immer wieder gegen den Staat vom Leder, der ihrer Ansicht nach der Schaffung von Wohlstand nur im Wege steht.¹¹ Thiel ging gar so weit, in Kalifornien eine »Sezessionsbewegung« ins Leben zu rufen, die die Schöpfer von Wohlstand weitestgehend von der Zuchtrute des Staats befreien soll. Und Eric Schmidt, CEO von Google, hat wiederholt behauptet, die Daten der Bürger seien bei Google sicherer als beim Staat. Eine solche Haltung nährt eine moderne Binsenweisheit: Unternehmen gut, Staat schlecht oder zumindest unfähig.

Das Problem ist nur, wenn Apple und Konsorten sich zur Rechtfertigung ihrer immensen Profite und Geldberge als moderne Helden gerieren, vergessen sie dabei geflissentlich die Pionierrolle, die der Staat im Bereich neuer Technologien seit jeher spielt. So erklärte Apple ganz ungeniert, seinen Beitrag zur Gesellschaft nicht in Form von Steuern leisten

zu sollen, die Genialität seiner großartigen Geräte sollte doch wohl genügen. Nur, woher kam die smarte Technologie hinter diesen großartigen Geräten? Aus öffentlichen Mitteln! Internet, GPS, Touchscreen, SIRI wie auch die Algorithmen hinter Google – sie alle wurden von öffentlichen Einrichtungen finanziert. Sollte der Steuerzahler davon nicht etwas zurückbekommen – über eine Reihe zweifelsohne brillanter Gadgets hinaus? Aber allein schon diese Frage stellen zu müssen unterstreicht die Notwendigkeit eines radikal neuen Narrativs darüber, wer diesen Wohlstand überhaupt erst geschaffen hat und wer davon profitiert.

Aber wie genau passt nun der Staat in diese Geschichten um die Schaffung von Wohlstand? Wenn es in der Industrie derart viele Schöpfer von Wohlstand gibt, so drängt sich der Schluss auf, dass leichtfüßigen Bankern, hochwissenschaftlichen Pharmazeuten und geschäftstüchtigen Geeks am anderen Ende des Spektrums träge, wertabschöpfende Beamte und Bürokraten gegenüberstehen. Wenn in dieser Weltsicht die private Unternehmung der pfeilschnelle Gepard ist, der der Welt Innovationen bringt, dann ist der Staat eine schwerfällige Schildkröte, die den Fortschritt hemmt – oder, um eine andere Metapher zu bemühen, ein kafkaesker Bürokrat hinter Stapeln von Papier, umständlich und ineffizient. Dieser Weltsicht nach ist der Staat nichts weiter als eine von der Steuerpflicht seiner leidgeprüften Bürger finanzierte Last für die Gesellschaft. Diese Geschichte endet immer auf dieselbe Weise: mit der Forderung nach mehr Markt und weniger Staat. Je schlanker, ranker und effizienter die Staatsmaschinerie, desto besser.

In all diesen Fällen, von der Finanzierung von Medikamenten bis hin zur Informationstechnologie, scheut der Staat keine Anstrengungen, um diese angeblich wertschöpfenden Individuen und Unternehmen anzuziehen, lockt sie mit Steuererleichterungen und Befreiungen von einer Bürokratie, die angeblich ihre wohlstandsschaffenden Energien hemmt. Die Medien loben Schöpfer von Wohlstand über den grünen Klee, Politiker hofieren sie, und für viele haben sie einen bewundernswürdigen Status, dem es nachzueifern gilt. Aber wer hat eigentlich entschieden, dass ausgerechnet sie Wert schaffen? Welche Definition von Wert zieht man hier zur Unterscheidung von Wertschöpfung und Wertabschöpfung beziehungsweise Vernichtung von Wert heran?

Warum haben wir uns dieses Narrativ so bereitwillig verkaufen lassen? Wie misst man vom öffentlichen Sektor geschaffenen Wert? Warum behandelt man den öffentlichen Sektor in der Regel einfach als ineffizientere Version des privaten Sektors? Was, wenn diese Geschichte in Wirklichkeit völlig haltlos wäre? Was, wenn dahinter nur eine Reihe tief verwurzelter Ideen stünde? Welche neuen Geschichten könnten wir dann erzählen?

Platon hatte erkannt, dass Geschichten Charakter, Kultur und Verhalten formen: »Zuerst also, wie es scheint, müssen wir Aufsicht führen über die, welche Märchen und Sagen dichten, und die Märchen, welche sie gut gedichtet haben, einführen, die andern aber ausschließen. Die eingeführten aber wollen wir Wärterinnen und Mütter überreden, den Kindern zu erzählen, um so noch weit sorgfältiger die Seele durch Erzählungen zu bilden, als mit ihren Händen den Leib. Von denen aber, die sie jetzt erzählen, sind wohl die meisten zu verwerfen.«¹²

Für Platon gehörten dazu Mythen über ungezogene Götter. Das Buch, das Sie in Händen halten, beschäftigt sich mit einem modernen Mythos über die Wertschöpfung in der Wirtschaft. Diese Art von Mythenbildung, so mein Argument, hat zu einer Wertabschöpfung von ungeheuren Ausmaßen geführt, die einigen Wenigen immensen Reichtum beschert, die Gesellschaft allgemein jedoch Wohlstand gekostet hat.

Sinn und Zweck dieses Buches ist es, diesen Stand der Dinge zu ändern, und das zunächst einmal durch eine Wiederbelebung der Wertdebatte, die früher im Herzen ökonomischen Denkens stand – und meiner Ansicht nach dort auch wieder hingehört. Wenn Wert sich durch den Preis definiert – der sich nach den angenommenen Kräften von Angebot und Nachfrage richtet –, dann schöpft eine Aktivität Wert, solange sie einen Preis erzielt. Demnach muss einer, der viel verdient, auch ein Wertschöpfer sein. Mein Argument läuft darauf hinaus, dass die Art und Weise, wie der Begriff »Wert« in der modernen Ökonomie zur Anwendung kommt, erheblich dazu beigetragen hat, dass wertabschöpfende Aktivitäten heute allenthalben als wertschöpfende Aktivitäten durchgehen. Im Verlauf dieses Prozesses verwechselt man Renten (unverdientes Einkommen) mit Profiten (verdientem Einkommen); die Ungleichheit steigt, und die Investitionen in die wirkliche Wirtschaft sinken. Schlimmer noch, wenn wir nicht mehr unterscheiden können zwischen Wert-

schöpfung und Wertabschöpfung, dann wird es auch nahezu unmöglich werden, die Erstere statt der Letzteren zu belohnen. Wenn wir smartes, also innovationsgetriebenes, integratives und nachhaltiges Wachstum wollen, müssen wir zu einem besseren Verständnis von Wert gelangen, das uns dabei als Leitstern zu dienen hat.

Es handelt sich hier, anders gesagt, nicht um eine abstrakte Debatte, sondern um eine mit weitreichenden – sozialen, politischen und ökonomischen – Konsequenzen für alle. Die Art, wie wir den Wert diskutieren, wirkt sich darauf aus, wie wir alle – vom Konzerngiganten bis zum bescheidensten Shopper – uns als ökonomische Akteure verhalten, auf die Art, wie dieses Verhalten in die Ökonomie zurückfließt, und wie wir deren Leistung messen. Philosophen sprechen hier von »Performativität«: Wie wir über etwas sprechen, wirkt sich auf unser Verhalten aus und damit wiederum auf die Art, theoretische Überlegungen darüber anzustellen. Es handelt sich mit anderen Worten um eine sich selbst bewahrheitende Aussage.

Oscar Wilde hat das Wertproblem treffend in einem seiner berühmten Bonmots erfasst, als er sagte, ein Zyniker sei einer, der von allem den Preis kenne, aber *von nichts den Wert*. Womit er Recht hatte – und in der Tat steht die Ökonomie im Ruf einer zynischen Wissenschaft. Aber genau das ist der Grund, weshalb eine Veränderung in unserem Wirtschaftssystem dadurch zu untermauern ist, dass wir den Wert wieder ins Zentrum unseres Denkens stellen. Wir brauchen eine Wiederbelebung unserer Fähigkeit, unsere Nutzung des Wertbegriffs infrage zu stellen; wir müssen die Debatte am Leben erhalten, und wir dürfen uns auf keinen Fall von simplen Geschichten erzählen lassen, wen wir für produktiv halten und wen nicht. Woher kommen diese Geschichten? In wessen Interesse erzählt man sie? Solange wir nicht definieren können, was eigentlich unter Wert zu verstehen ist, können wir weder dafür sorgen, dass wir Wert schaffen, noch diesen gerecht verteilen oder wirtschaftliches Wachstum aufrechterhalten. Ein Verständnis des Wertbegriffs ist also grundlegend für alle anderen Debatten, die es darüber zu führen gilt, wohin unsere Wirtschaft geht und wie wir ihren Lauf ändern können. Und erst – und nur – dann kann aus der zynischen Wissenschaft Ökonomie ein Hoffnungsträger werden.

Einführung

Makers versus Takers

»Die barbarischen Goldbarone – sie haben das Gold nicht gefunden, sie haben das Gold nicht abgebaut, sie haben das Gold nicht gewonnen, aber durch irgendeine merkwürdige Alchemie gehörte alles Gold ihnen.«

Big Bill Haywood, Mitbegründer der ersten Industriegewerkschaft, 1929¹

Besser hätte Bill Haywood seine Befremdung nicht ausdrücken können. Er vertrat zu Beginn des 20. Jahrhunderts und während der Großen Depression in den 1930er Jahren im amerikanischen Bergbau beschäftigte Männer und Frauen. Haywood hatte die Branche im Blut. Aber selbst er hatte keine Antwort auf die Frage: Warum verdienten die Kapitaleigner, die kaum mehr taten, als mit Gold auf dem Markt zu handeln, derartige Summen, während der Lohn für die Arbeiter, die ihre körperlichen und geistigen Energien einbrachten, um es zu finden, abzubauen und zu gewinnen, gar so dürftig ausfiel? Warum bekamen die *Nehmer* so viel Geld auf Kosten der *Macher*?

Ähnliche Fragen stellt man sich noch heute. Die britische Kaufhauskette BHS meldete 2016 Insolvenz an. 2000 hatte der Kaufhausmilliardär Sir Philip Green das 1928 gegründete Unternehmen für 200 Millionen Pfund gekauft; 2015 verkaufte er es für 1 Pfund an eine Investorengruppe unter der Führung von Dominic Chappell. Während der Zeit, in der er BHS kontrollierte, zogen Sir Philip und seine Familie geschätzte 580 Millionen Pfund in Form von Dividenden, Mietzahlungen und Zinsen aus Krediten aus dem Unternehmen ab, die sie an BHS vergeben hatten. Der Zusammenbruch von BHS kostete 11 000 Beschäftigte den Arbeitsplatz und hinterließ ein Loch von 571 Millionen Pfund in der Pensionskasse, und das, obwohl diese einen Überschuss aufgewiesen hatte, als Sir Philip das Unternehmen erstand.² Ein Bericht des Arbeits- und Pensionsausschusses des britischen Unterhauses über das

BHS-Desaster warf Sir Philip, Mr. Chappell und ihrem »Gefolge« ein »systematisches Plündern« des Unternehmens vor. Für die damaligen wie auch die ehemaligen Angestellten von BHS, die mitsamt ihren Familien von den Zahlungen des Unternehmens abhängig waren, stellte dies eine Wertabschöpfung von biblischen Ausmaßen dar – eine dem wirtschaftlichen Beitrag völlig unangemessene Aneignung von Gewinnen. Für Sir Philip und alle anderen mit einem Anteil am Unternehmen war es eine Wertschöpfung.

Man mag Sir Philips Handlungsweise als Anomalie betrachten, als die Exzesse eines Einzelnen, so ganz ungewöhnlich ist die Denkart dahinter allerdings nicht. Es gibt heute zahlreiche Großkonzerne, die sich vorwerfen lassen müssen, Wertschöpfung mit dem Abschöpfen von Wert zu verwechseln. Im August 2016, zum Beispiel, sorgte die Europäische Kommission, das Exekutivorgan der EU, für einen internationalen Eklat zwischen der EU und den USA, als man Apple eine Steuernachzahlung von 13 Milliarden Euro an Irland befahl.³

Apple ist seinem Börsenwert nach das größte Unternehmen der Welt. 2015 verfügte das Unternehmen außerhalb der USA über einen Berg von Cash und Papieren im Wert von 187 Milliarden Dollar⁴ – etwa die Größe der gesamten tschechischen Wirtschaft im selben Jahr.⁵ Damit umging man die amerikanische Steuer, die fällig gewesen wäre, hätte man diesen Betrag in die Vereinigten Staaten zurückgeführt. Im Rahmen eines Deals mit Irland von 1991 hatte man zwei irischen Apple-Töchtern eine bevorzugte steuerliche Behandlung gewährt: Apple Sales International (ASI), die für alle Profite aus dem Verkauf von iPhones und anderen Apple-Geräten in Europa, Nahost, Afrika und Indien zuständig ist, sowie Apple Operations Europe, die Computer herstellt. Für einen nominalen Betrag übertrug Apple die Entwicklungsrechte seiner Produkte an ASI, was den amerikanischen Steuerzahler um die Einkünfte aus den in Apple-Geräten verbauten Technologien brachte, Technologien, deren frühe Entwicklung von ihm finanziert worden waren. Wie die Europäische Kommission erklärte, betrage der maximale Steuersatz auf diese in Irland verbuchten Profite 1 Prozent, Apple habe jedoch 2014 gerade mal Steuern in Höhe von 0,005 Prozent bezahlt. Der übliche Körperschaftsteuersatz in Irland beträgt 12,5 Prozent.

Überhaupt hatten diese »irischen« Apple-Töchter steuerlich keinen Sitz, weder in Irland noch sonst wo. Möglich war dies durch die unterschiedliche Definition von »Firmensitz« in Irland und den USA. Fast alle Gewinne der beiden Töchter gingen an ihre irische »Hauptverwaltung«, die jedoch nur auf dem Papier existierte. Die Kommission begründete Apples Steuernachzahlung damit, dass Irlands Deal mit Apple eine illegale staatliche Beihilfe darstelle (eine staatliche Unterstützung, die einem Unternehmen Vorteile gegenüber seinen Konkurrenten verschafft); Irland hatte anderen Unternehmen ähnliche Konditionen nicht eingeräumt. Irland, so die Kommission, habe Apple den absurd geringen Steuersatz im Gegenzug für die Schaffung von Arbeitsplätzen in anderen Apple-Niederlassungen im Land gewährt. Apple und Irland wiesen die Forderungen der Kommission gemeinsam zurück. Selbstverständlich ist Apple nicht der einzige Großkonzern, der seine Zuflucht in exotischen Steuerstrukturen sucht.

Apples Wertabschöpfungszyklus beschränkt sich nicht auf internationale Steuertricks – das Ganze funktioniert durchaus auch näher der Heimat des Unternehmens. Nicht nur hat Apple dem irischen Steuerzahler Wert entzogen, sondern auch der irische Staat dem amerikanischen Steuerzahler. Warum? Apple hat sein geistiges Eigentum in Kalifornien geschaffen, wo das Unternehmen seine Zentrale hat. Und wie ich bereits in meinem Buch *Das Kapital des Staates*⁶ erklärt habe und hier in Kapitel 7 ansprechen werde, wurde die gesamte Technologie, die das Smartphone smart macht, durch die öffentliche Hand finanziert. 2006 jedoch gründete Apple zur Vermeidung kalifornischer Steuern eine Tochter in Reno, Nevada, einem Bundesstaat, der weder Körperschaftsteuer noch Kapitalzuwachssteuer kennt. Unter dem kreativen Namen Braeburn Capital leitete Apple einen Teil seiner US-Gewinne an Kalifornien vorbei an die Tochter in Nevada. Zwischen 2006 und 2012 verbuchte Apple 2,5 Milliarden Dollar an Zinsen und Dividenden in Nevada, um den kalifornischen Fiskus zu umgehen. Kaliforniens sagenhaft hohe Schulden ließen sich erheblich reduzieren, würde Apple seine US-Einkünfte gänzlich und korrekt in diesem Staat deklarieren. Immerhin hat hier ein Gutteil seines Werts (Architektur, Design, Verkauf, Marketing et cetera) seinen Ursprung. Die Wertabschöpfung stellt

also nicht nur die USA gegen den Rest der Welt, sie spielt auch einen amerikanischen Bundesstaat gegen den anderen aus.

Es ist offensichtlich, dass Apples hoch komplexe Steuerarrangements in der Hauptsache dazu dienten, maximalen Wert aus seinem Geschäft abzuschöpfen, indem man die erheblichen Steuern umging, von denen die Gesellschaften profitiert hätten, in denen das Unternehmen operiert. Sicher, Apple schöpft Wert, das soll hier nicht in Abrede gestellt werden, aber die Unterstützung zu leugnen, die der Steuerzahler der Firma gewährte, und dann auch noch Bundesstaaten und Länder gegeneinander auszuspielen, ist sicher kein Weg zum Aufbau einer innovativen Wirtschaft oder zur Schaffung eines integrativen Wachstums, von dem weite Teile der Bevölkerung profitieren, nicht nur die, die besonders gut darin sind, sich das System zunutze zu machen.

Apples Wertabschöpfung hat aber auch noch eine andere Dimension. Viele Unternehmen dieser Art benutzen ihre Gewinne, um kurzfristig ihre Aktienkurse in die Höhe zu treiben, anstatt sie langfristig in die Produktion zu reinvestieren. In der Regel kaufen sie dazu mit Cash-Reserven Anteile von Investoren zurück, selbstverständlich unter dem Vorwand der Maximierung des »Aktionärswerts« beziehungsweise »Shareholder-Values« (des Einkommens, das der Aktionär eines Unternehmens auf der Basis des Aktienkurses bezieht). Es kommt jedoch nicht von ungefähr, dass die Hauptnutznießer dieser Aktienrückkäufe Manager mit großzügigen Optionen im Rahmen ihrer Vergütungspakete sind – eben jene Manager, die die Rückkaufprogramme implementieren. Apple gab zum Beispiel 2012 ein Rückkaufprogramm in der schwindelerregenden Höhe von 100 Milliarden Dollar bekannt, teils um »aktivistische« Aktionäre abzuwimmeln, die von der Firma Cash verlangten, um »Shareholder-Value freizusetzen«. ⁷ Anstatt in das Unternehmen zu reinvestieren, zog Apple eine Ausschüttung an seine Aktionäre vor.

Die Alchemie von Nehmer versus Macher, die Big Bill Haywood in den 1920er Jahren ansprach, ist heute so wirksam wie damals.

Landläufige Kritik an der Wertabschöpfung

Die entscheidende, aber oft ungenaue Unterscheidung zwischen Wertschöpfung und Wertabschöpfung hat Folgen, die weit über das Schicksal von Unternehmen und ihrer Beschäftigten, ja selbst über das Schicksal ganzer Gesellschaften hinausreichen. Die soziale, ökonomische und politische Wirkung der Wertabschöpfung ist immens. Vor der Finanzkrise von 2007 war der Einkommensanteil der 1 Prozent Topverdiener in den USA von 9,4 Prozent 1980 auf schwindelerregende 22,6 Prozent gestiegen. Und es wurde immer schlimmer. Seit 2009 ist die Ungleichheit noch schneller gestiegen als vor dem Crash von 2008. Das Vermögen der 62 reichsten Individuen der Welt entsprach 2015 Schätzungen zufolge dem der ärmeren Hälfte der Weltbevölkerung, also dem von 3,5 Milliarden Menschen.⁸

Aber wie kommt es denn nun, dass die Alchemie noch immer funktioniert? Eine landläufige Kritik am gegenwärtigen Kapitalismus ist die, dass er »Rent-Seeker« reichlicher belohnt als echte »Wohlstandsschöpfer«. »Rent-Seeking« bezieht sich hier auf das Bemühen, Einkommen nicht durch die Produktion von etwas Neuem zu generieren, sondern dadurch, dass man mehr als den »wettbewerbsfähigen Preis« (Konkurrenzpreis) verlangt und die Konkurrenz dadurch aussticht, dass man sich bestimmte Vorteile (wie etwa Billigarbeit) zunutze macht – oder, wie etwa im Fall einer Branche mit großen Unternehmen, dass man andere Unternehmen am Eintritt in die Branche zu hindern vermag und sich so den Vorteil eines Monopols erhält. Rent-Seeking wird aber gern auch anders beschrieben: Die »Nehmer« stechen die »Macher« aus und der »Raubtierkapitalismus« obsiegt über den »produktiven Kapitalismus«. Rent-Seeking gilt als eine der wesentlichen, wenn nicht gar *die* wesentliche Methode, mit der das 1 Prozent die Macht über die 99 Prozent erlangt hat.⁹ Die üblichen Ziele solcher Kritik sind die Banken und andere Finanzinstitute. Man sieht sie als Profiteure spekulativer Aktivitäten, die auf kaum mehr fußen als darauf, niedrig zu kaufen und hoch zu verkaufen – oder etwas zu kaufen, um seine produktiven Aktivposten loszuschlagen, ohne dass man einen realen Wert hinzufügt.

Anspruchsvollere Analysen verbinden den Anstieg der Ungleichheit mit der spezifischen Art und Weise, in der die »Nehmer« ih-

ren Wohlstand vermehrt haben. Der französische Ökonom Thomas Piketty konzentriert sich in seinem einflussreichen Buch *Das Kapital im 21. Jahrhundert* auf die Ungleichheit, die von einer räuberischen und ungenügend besteuerten Finanzindustrie geschaffen wurde und dadurch, dass Reichtum über Generationen hinweg vererbt wird, den Reichen immer einen Vorsprung geben wird, um noch reicher zu werden. Pikettys Analyse ist der Schlüssel zum Verständnis dafür, wie Renditen auf Finanzanlagen (die er als Kapital bezeichnet) höher sein können als die auf Wachstum. Um den Teufelskreis zu durchbrechen, fordert er höhere Steuern auf die daraus resultierenden Vermögen und Erbschaften. Idealerweise sollten seiner Ansicht nach solche Steuern weltweit durchgesetzt werden, damit nicht ein Land das andere »unterbietet«.

Ein weiterer führender Denker, der amerikanische Ökonom Joseph Stiglitz, ist der Frage nachgegangen, wie eine laxere Regulierung und monopolistische Praktiken zur »Rentenerzielung« (beziehungsweise »Rentenextraktion« – wie Ökonomen das nennen) führen konnten, in der er die treibende Kraft hinter dem Aufstieg des 1 Prozent in den USA sieht.¹⁰ Für Stiglitz ist diese »Rente« das Einkommen, das man daraus bezieht, Konkurrenten Hürden in den Weg zu stellen, etwa um neue Unternehmen vom Eintritt in einen Sektor abzuhalten; auch die Deregulierung, die dafür gesorgt hat, dass der Finanzsektor im Vergleich zum Rest der Wirtschaft überproportional wachsen konnte, gehört für Stiglitz dazu. Er geht davon aus, dass es bei weniger Hindernissen für einen funktionierenden Wettbewerb zu einer gerechteren Verteilung von Einkommen kommt.¹¹

Meiner Ansicht nach können wir bei diesem »Maker versus Taker«-Ansatz bei der Analyse, warum unsere Wirtschaft derart aus dem Ruder gelaufen ist mit ihrer himmelschreienden Ungleichheit von Einkommen und Reichtum, noch viel weiter gehen. Um zu verstehen, wie die einen »Wert abschöpfen«, das heißt, den Volkswirtschaften Wohlstand entziehen können, während andere »Wert schöpfen«, aber vom Wohlstand nicht profitieren, genügt es nicht, sich die Hindernisse für eine idealisierte Form von perfektem Wettbewerb anzusehen. Die gängigen Vorstellungen von Rente jedoch stellen die Art der Wertextraktion nicht grundsätzlich infrage – und so bleibt sie dann auch bestehen.

Um diese Probleme an der Wurzel zu packen, müssen wir uns ansehen, wo *Wert* denn überhaupt herkommt. Worum genau handelt es sich eigentlich bei dem, was da extrahiert wird? Welche sozialen, ökonomischen und organisatorischen Bedingungen braucht es zur Schaffung von Wert? Selbst Stiglitz' und Pikettys Verwendung des Begriffs »Rente« zur Analyse der Ungleichheit muss von ihrer Vorstellung von dem beeinflusst sein, was Wert ist und wofür er steht. Ist Rente lediglich ein Hindernis für den Austausch auf dem »freien Markt«? Oder liegt es an ihrer Machtposition, dass einige »unverdientes Einkommen« verdienen können – Einkommen, das daraus entsteht, lediglich existierende Aktiva umherzuschieben, anstatt neue zu schaffen?¹² Dies ist eine Schlüsselfrage, der wir in Kapitel 2 nachgehen.

Was ist Wert?

Wert lässt sich auf unterschiedliche Weise definieren, aber im Herzen des Begriffs steht die Produktion neuer Güter und Dienstleistungen. Schlüsselfragen bei der Definition von ökonomischem Wert sind, wie diese Outputs produziert werden (Produktion), wie sie über die Wirtschaft verteilt werden (Verteilung) und was mit den Gewinnen passiert, die durch diese Produktion erwirtschaftet werden (Reinvestition). Kritisch ist darüber hinaus, ob das, was da geschaffen wird, nützlich ist: Erhöhen die Produkte und Dienstleistungen die Stabilität des Produktionssystems oder schwächen sie es? So ist es, um nur ein Beispiel zu nennen, durchaus möglich, dass der Bau einer neuen Fabrik zwar wirtschaftlich von Wert ist, aber wenn sie die Umwelt so stark verschmutzt, dass das System rundum Schaden nimmt, ließe sich der Wert durchaus absprechen.

Unter »Wertschöpfung« verstehe ich die Art und Weise, in der unterschiedliche Ressourcen (menschliche, materielle und immaterielle) bereitgestellt werden, um damit im Zusammenspiel neue Güter und Dienstleistungen zu produzieren. Unter »Wertextraktion« verstehe ich Aktivitäten, die sich darauf konzentrieren, existierende Ressourcen und

Outputs hin und her zu schieben, um aus dem daraus resultierenden Handel einen unverhältnismäßigen Gewinn zu ziehen.

Hier ist ein Hinweis angebracht. Die Begriffe »Wohlstand« und »Wert« sind in diesem Buch so gut wie austauschbar. Man mag dagegen einwenden, dass Wert eher im monetären Sinn und Wohlstand eher als potenziell soziales Konzept zu verstehen sei, bei dem es nicht nur um *Wert*, sondern darüber hinaus auch um *Werte* geht. So möchte ich hier meine Verwendung der beiden Begriffe rasch klären. »Wert« bezieht sich in erster Linie auf den »Prozess«, durch den Wohlstand geschaffen wird – ich verstehe darunter einen Fluss. Selbstverständlich resultiert dieser Fluss in real existierenden Dingen, sei dies etwas Greifbares (ein Laib Brot) oder etwas nicht Greifbares (neues Wissen). »Wohlstand« dagegen ist bei mir die Anhäufung bereits geschaffenen Werts. Das Buch konzentriert sich auf den Wert und die Kräfte, die diesen Wert schaffen, mit anderen Worten, auf den Prozess. Es nimmt sich jedoch auch die Behauptungen rund um diesen Prozess vor, bei denen es immer wieder darum geht, »wer« denn nun eigentlich die Wertschöpfer beziehungsweise die Schöpfer von Wohlstand sind. In diesem Sinne sind die Begriffe in diesem Buch austauschbar.

Lange stand der Wertgedanke im Herzen aller Debatten über Wirtschaft, Produktion und die Verteilung des daraus resultierenden Einkommens, und es gab kreative Meinungsverschiedenheiten darüber, worin denn nun Wert bestehe. So ergab sich der Preis des Produkts für einige ökonomische Schulen aus Angebot und Nachfrage, der Wert des Produkts jedoch ergab sich aus dem Arbeitsaufwand, der zur Herstellung nötig war, aus der Art, wie sich technische und organisatorische Veränderungen auf die Arbeit auswirkten und aus der Beziehung zwischen Kapital und Arbeiterschaft. Später ersetzte man diese Betonung »objektiver« Bedingungen – Produktion, Technik und Machtverhältnisse – durch Konzepte wie Knappheit und die »Präferenzen« einzelner ökonomischer Akteure: dass etwa der geleistete Arbeitsaufwand dadurch bestimmt werde, inwieweit dem Beschäftigten seine Freizeit wichtiger ist als ein besserer Verdienst. Wert wurde mit anderen Worten »subjektiv«.

Bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts gingen darüber hinaus fast alle Ökonomen davon aus, dass zum Verständnis der Preise von Gü-

tern und Dienstleistungen zunächst eine objektive Werttheorie nötig sei, eine Theorie, die von den Bedingungen ausging, unter denen diese Güter und Dienstleistungen produziert wurden, so etwa die Zeit, die zu ihrer Produktion nötig war, oder die Qualität der dazu benötigten Arbeit; und diese Determinanten von »Wert« formten faktisch die Preise von Gütern und Dienstleistungen aus. Dann begann sich dieses Denken umzukehren. So kamen einige Ökonomen zu der Überzeugung, der Wert von Dingen werde durch ihren Preis auf dem »Markt« bestimmt, mit anderen Worten, was der Verbraucher dafür zu zahlen bereit sei. Damit war Wert plötzlich Ansichtssache. Güter und Dienstleistungen egal welcher Art, die zu einem vereinbarten Marktpreis verkauft wurden, schufen per definitionem Wert.

Dieser Neuansatz, dass nicht mehr der Wert den Preis bestimme, sondern der Preis den Wert, fiel mit einer Reihe großer sozialer Umbrüche Ende des 19. Jahrhunderts zusammen. Zum einen war da der Aufstieg des Sozialismus, dessen Forderungen nach Reformen auf der Behauptung fußten, Arbeit würde nicht mehr fair nach dem Wert bezahlt, den sie schuf, zum anderen kam es zur Konsolidierung der kapitalistischen Produzentenklasse. Letztere war, wie kaum überraschen wird, sehr angetan von der alternativen neuen Theorie, laut der der Preis den Wert bestimme, war das doch eine Geschichte, mit der sich die Aneignung eines immer größeren Teils vom Output rechtfertigen ließ, was zur Folge hatte, dass die Arbeiterschaft immer weiter zurückblieb.

Auf der intellektuellen Seite waren da die Ökonomen, die ihrer Disziplin unbedingt einen »wissenschaftlichen« Anstrich geben wollten – sie sollte mehr nach Physik aussehen denn nach Soziologie. Das wiederum hatte zur Folge, dass sie die Ökonomie ihrer früheren politischen und sozialen Konnotationen entkleideten. Waren Adam Smiths Schriften noch voll politischer und philosophischer Betrachtungen gewesen, von den ersten Überlegungen, wie Ökonomie überhaupt funktioniert, ganz zu schweigen, wurde zu Anfang des 20. Jahrhunderts die »politische Ökonomie«, nach 200 Jahren von derlei Ballast befreit, zur »Ökonomie«. Und diese erzählte eine ganz andere Geschichte.

Schließlich verschwand die Diskussion der unterschiedlichen Theorien über Wert und dessen Entstehung praktisch aus den wirtschafts-

wissenschaftlichen Seminaren. Der Begriff taucht heute allenfalls an der Business-School unter anderem als Shareholder-Value beziehungsweise Aktionärswert,¹³ Shared Value beziehungsweise gemeinsamer Mehrwert¹⁴ und Wertschöpfungsketten¹⁵ auf; es geht dabei um Kosten-Nutzen-beziehungsweise Preis-Leistungs-Verhältnis, Bewertung, Mehrwert und dergleichen mehr. Wurden Studenten der Ökonomie einst umfassend über den Wertgedanken unterrichtet und lernten dabei, was die unterschiedlichen ökonomischen Schulen darüber zu sagen hatten, lernen sie heute nur noch, dass Wert durch die Preisdynamik bestimmt und damit von Knappheit und Präferenzen abhängig sei. Vermittelt wird das freilich nicht explizit als Werttheorie, sondern als gegeben, im Rahmen einer Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Hier wird ein intellektuell verarmter Wertgedanke als Wahrheit gelehrt und auswendig gelernt. Und dieses Verschwinden des Wertkonzepts, so ein Argument dieses Buches, macht es uns paradoxerweise um einiges leichter, den kritischen Begriff des Werts – ein Konzept im Herzen ökonomischen Denkens – so einzusetzen, wie es uns gerade in den Kram passt.

Die Produktionsgrenze

Um die Entwicklung diverser Werttheorien über die Jahrhunderte hinweg zu verstehen, sollten wir uns zunächst Gedanken darüber machen, warum wir einige wirtschaftliche Aktivitäten als »produktiv« und andere als »unproduktiv« bezeichnen und warum diese Unterscheidung die Ansichten darüber beeinflusst hat, *welche* wirtschaftlichen Akteure *was* verdienen, wie mit anderen Worten die Ergebnisse der Wertschöpfung verteilt werden sollen.

Über Jahrhunderte hinweg unterschieden Ökonomen und Entscheidungsträger – Leute, die im Staat oder bei Unternehmen die Richtung angeben – Aktivitäten danach, ob sie Wert produzieren oder nicht, ob sie also produktiv oder unproduktiv sind. Das hat unterm Strich für eine gedachte Grenze – in Abb. 1 als Zaun dargestellt – zwischen diesen Aktivitäten gesorgt, die zuweilen als »Produktionsgrenze« bezeichnet

wird.¹⁶ Innerhalb dieser Grenze befinden sich die Schöpfer von Wohlstand und außerhalb die Nutznießer dieses Wohlstands, die davon entweder profitieren, weil sie ihn durch Rent-Seeking-Aktivitäten extrahieren können – nehmen wir nur die Monopole – oder weil sie sonst irgendwie etwas von dem im produktiven Bereich geschaffenen Wohlstand abbekommen, etwa durch die moderne Wohlfahrt. Renten, wie die klassischen Ökonomen sie verstanden, galten als unverdientes Einkommen und lagen damit definitiv außerhalb der Produktionsgrenze. Gewinne waren dagegen die Einträge aus produktiven Aktivitäten und lagen damit innerhalb des Zauns.

Historisch war der Grenzzaun um die produktiven Vorgänge niemals fix; Form und Größe änderten sich mit dem Spiel sozialer und ökonomischer Kräfte. Diese Veränderungen zwischen Maker und Taker sind in der Vergangenheit nicht weniger deutlich zu sehen als in der modernen Zeit. Im 18. Jahrhundert kam es zu einem Aufschrei, als die Physiokraten, eine frühe Schule von Ökonomen, Grundherren als »unproduktiv« bezeichneten. Dies war ein Angriff auf die herrschende Klasse eines hauptsächlich ländlichen Europas. Die politisch brisante Frage war, ob Grundbesitzer nicht einfach ihre Macht missbrauchten, um sich einen Teil des Wohlstands anzueignen, den ihre Pächter schufen, oder ob ihr Beitrag – das Land – wesentlich für die Art und Weise war, in der die Bauern Wert schufen.

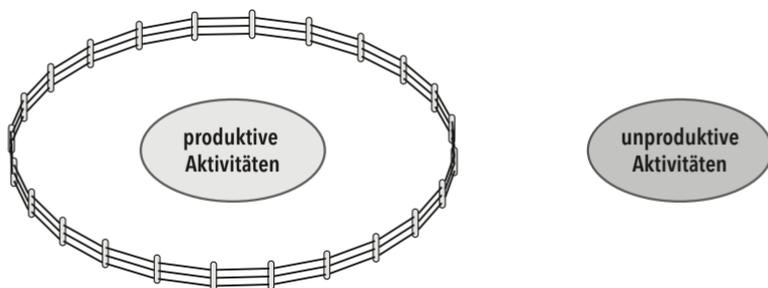


Abb. 1. Produktionsgrenze um die wertschöpfenden Aktivitäten einer Volkswirtschaft

Eine Variante der anhaltenden Debatte darüber, wo die Produktionsgrenze zu ziehen sei, dreht sich heute um den Finanzsektor. Nach der