

Degrowth: Der Weg zur Bewältigung der Klimakrise? Überlegungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht

Deutschmann, Christoph

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Deutschmann, C. (2024). Degrowth: Der Weg zur Bewältigung der Klimakrise? Überlegungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht. *Soziopolis: Gesellschaft beobachten*. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-95802-1>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Christoph Deutschmann | Essay | 19.07.2024

Degrowth: Der Weg zur Bewältigung der Klimakrise?

Überlegungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht

Die Debatte um den „Wachstumszwang“

Die heutige ökologische Krise ist nicht allein, aber zu einem großen Teil die Folge langjährigen, durch fossile Energien getriebenen kapitalistischen Wirtschaftswachstums. Dieses Wachstum hält seit nunmehr über zwei Jahrhunderten trotz immer neuer konjunktureller Einbrüche an und hat inzwischen die ganze Welt ergriffen. Die Folge war eine kumulative Anreicherung von Treibhausgasen in der Atmosphäre, die sich in den letzten 30 Jahren nochmals dramatisch verstärkt und die heutige Erderwärmung verursacht hat. Um die ökologische Krise zu bewältigen, taucht daher die Forderung nach „Degrowth“ auf. Das heißt, das ökonomische System soll so umgebaut werden, dass es nicht mehr wächst, oder zeitweilig sogar schrumpft.¹ Manche Autoren ziehen die Konsequenz, traditionelle sozialistische Ideen wieder aus der Versenkung zu holen.² Der Sozialismus als eine vermeintlich von Wachstumszwängen freie Ordnung wird als Rahmung für eine klimaverträgliche Produktions- und Lebensweise empfohlen; staats- wie marktsozialistische Ideen³ erleben eine unerwartete Renaissance. Andere, wie Ulrike Herrmann, wollen zwar nicht direkt in Richtung Sozialismus marschieren.⁴ Aber sie empfiehlt eine weitgehend staatlich regulierte Marktwirtschaft nach dem Vorbild der britischen Kriegswirtschaft des Zweiten Weltkrieges, die von genuinem Sozialismus auch nicht weit entfernt ist. Es herrscht weitgehender Konsens darüber, dass das Konzept eines „grünen“, mit der Erhaltung der natürlichen Umwelt verträglichen Wirtschaftswachstums illusionär ist. Der in die kapitalistische Produktionsweise „eingebaute“ Wachstumsimperativ lässt, so wird argumentiert, keine Chance für eine Politik, die den progressiven Verbrauch natürlicher Ressourcen stoppt und umkehrt. Selbst dort, wo solche Politiken partiell erfolgreich sind, droht der vielzitierte „Rebound-Effekt“, der Erfolge bei der Einsparung von Ressourcen durch umso höheres Produktionswachstum wieder zunichtemacht. Ohne eine Überwindung des Kapitalismus erscheint die Rettung des Planeten daher letztlich undenkbar.⁵

Die heutige umweltpolitische Diskussion zeichnet sich freilich, wie Jens Beckert zuletzt gezeigt hat, durch Doppelzüngigkeit aus.⁶ Die breite Zustimmung, die der Schutz der Umwelt auf ideologischer Ebene heute findet, schlägt regelmäßig in ihr Gegenteil um,

sobald es um konkrete Maßnahmen und deren Umsetzung geht. Das gilt für Schritte zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes ebenso wie für Maßnahmen zum Schutz der Meere oder der biologischen Artenvielfalt, die, sobald sie zu praktischen Konsequenzen führen, massive politische Widerstände der betroffenen Interessengruppen und großer Teile der Bevölkerung mobilisieren. Wer die Forderung nach „Degrowth“ realisieren und nicht nur als schöne Floskel pflegen will, ist mit einer Reihe ungelöster Fragen konfrontiert. Erstens: Welches genau sind die institutionellen Reformen, die notwendig wären, um den kapitalistischen Wachstumszwang zu stoppen? Zweitens: Wie soll der demokratisch erforderliche Mehrheitswille für eine Degrowth-Politik, von dem wir offensichtlich weit entfernt sind, zustande kommen? Drittens: Auch wenn es gelänge, das Wirtschaftssystem auf einen Pfad einfacher Reproduktion zurückzuführen oder sogar eine temporäre Schrumpfung zu erreichen – inwieweit könnte das Ziel des Klimaschutzes damit tatsächlich erreicht werden?

In meinem Beitrag soll es darum gehen zu klären, was die Wirtschaftssoziologie zur Beantwortung dieser Fragen beisteuern kann. Dabei werde ich mich im ersten Schritt den Konzepten des Wirtschaftswachstums und des Wachstumszwangs selbst zuwenden. Ich werde argumentieren, dass gerade die gesellschaftliche Zwanghaftigkeit des Wirtschaftswachstums von der Wirtschaftssoziologie, die von strukturellen Variablen ausgeht, überzeugender beleuchtet werden kann als von der individualistisch ansetzenden neoklassischen Wirtschaftstheorie, in der sogar die Frage kontrovers ist, ob es so etwas wie einen Wachstumsimperativ überhaupt gibt.⁷ Im zweiten Schritt möchte ich dann skizzieren, welche Antworten auf die genannten drei Fragen sich aus einer genuin soziologischen Konzeptualisierung des Wirtschaftswachstums ableiten lassen. Dabei werde ich zunächst zu einer negativen Antwort auf die Frage nach der Tauglichkeit des Degrowth-Konzepts als Weg zur Bewältigung der Klimakrise gelangen: Die erforderlichen demokratischen Mehrheiten für die tiefgreifenden eigentumsrechtlichen Veränderungen, die eine nicht länger auf Wachstum gepolte Wirtschaft erfordern würde, sind weit und breit nicht in Sicht. Auch eignet sich das Konzept kaum als Strategie für den Übergang zur Klimaneutralität, der vielmehr Investitionen in heute noch nicht abschätzbaren Größenordnungen erfordert, mithin das Gegenteil von Degrowth. Freilich ist es wichtig, jenseits der politischen Kontroversen pro oder contra Wachstum einen Blick auf die empirischen Daten zur Wachstumsentwicklung zu werfen; das ist Thema des dritten Abschnitts. Die Wachstumsraten weisen, nicht nur in den Industrie-, sondern zunehmend auch in den Schwellenländern, einen langfristigen Trend nach unten auf. Ob man es für wünschenswert hält oder nicht: Degrowth ist eine Realität, die freilich durch strukturelle Faktoren verschiedener Art bedingt ist und nur am Rande mit der Klimakrise zu tun hat.

Vor diesem Hintergrund könnte – noch nicht heute, aber in einer absehbaren Zukunft – eine Situation entstehen, in der in der kapitalistischen Verfassung der Eigentumsrechte angelegte Wachstumsimperativ kaum mehr eingelöst werden kann. Es wird dann nach neuen institutionellen Lösungen gesucht werden müssen, um die Wirtschaft auch dann in Gang zu halten, wenn sie nicht mehr wächst und keine Profite mehr abwirft. So könnten der Öko-Sozialismus, aber auch andere nichtkapitalistische Modelle der Wirtschaft, am Ende doch eine Chance bekommen.

Analytische und methodische Prämissen

Bekanntlich erklärt die herrschende Wirtschaftstheorie das Wachstum des realen Sozialprodukts aus den Aggregatwirkungen der Handlungen individueller Akteure, der sogenannten „Wirtschaftssubjekte“. Ausgestattet mit Präferenzen einerseits, Informationen andererseits treten sie als Anbieter sogenannter „Produktionsfaktoren“ – Arbeit, Kapital, technischer Fortschritt und so weiter – auf, aus deren Kombination sich dann spezifische „Wachstumspfade“ ableiten lassen. Ausgangspunkt wirtschaftssoziologischer Erklärungen sind dagegen nicht individuelle Akteure, sondern soziale Systeme. Mit dem von Granovetter geprägten Konzept der „sozialen Einbettung“ hat die Wirtschaftssoziologie sich gegen den individualistischen Rationalismus der Wirtschaftstheorie zu profilieren versucht, indem sie auf die tatsächliche Einbindung wirtschaftlichen Handelns in Institutionen, Netzwerke, Familien und andere nicht unmittelbar wirtschaftliche Sozialsysteme aufmerksam machte.⁸ So berechtigt dies erscheint, ist darüber hinaus daran zu erinnern, dass auch der Markt selbst als Kernsphäre wirtschaftlichen Handelns ein institutionell reguliertes soziales System darstellt und nicht etwa eine Sphäre, in der individuelle Egoisten unvermittelt aufeinandertreffen. Auch in der Wirtschaftssoziologie wird dies nicht immer klar gesehen. Märkte beruhen auf der Institution des Privateigentums und setzen deren gegenseitige Anerkennung durch die beteiligten Akteure voraus. Sie werden nicht durch blanke individuelle Egoisten regiert, sondern durch die soziale Norm des Tausches: Wer auf das Eigentum anderer zugreift, muss im Gegenzug Zugriffe Anderer auf sein Eigentum akzeptieren. Käufe und Verkäufe werden schließlich durch ein gesellschaftliches Medium vermittelt, das Eigentumsrechte sozial repräsentiert und übertragbar macht: Geld. Und nicht nur hinsichtlich seiner Form ist das Marktgeschehen sozial geprägt, sondern auch hinsichtlich seines Inhalts. Denn was an Märkten gehandelt und als Äquivalent getauscht wird, sind ja nicht einfach „Güter“ oder „Dienstleistungen“, wie die gängige, etwas naive Ansicht lautet, sondern stets *Eigentumsrechte* über Güter und Dienstleistungen.

Wenn man an solche Selbstverständlichkeiten erinnert, wird man sofort den Vorwurf

gegenwärtigen müssen, die Wirtschaftssoziologie verfechte eine „übersozialisierte“ Sicht auf wirtschaftliches Handeln, in der die Akteure nur als durch die unsichtbaren Fäden der Institutionen gesteuerte Marionetten erscheinen. Die Wirtschaftssoziologie begegnet dem mit dem methodischen Prinzip der *Mehrebenenanalyse* sozialen Handelns. Das heißt: die Autonomie individuellen Handelns in der Wirtschaft wird nicht ignoriert. Sie wird vielmehr zum Gegenstand eines separaten Analyseschritts im Rahmen eines die dynamischen Wechselwirkungen zwischen Handlungen und Strukturen systematisch berücksichtigenden Analyseverfahrens gemacht, eben der Mehrebenenanalyse. Die Grundgedanken dieses Verfahrens sind bereits seit den 1980er-Jahren von verschiedenen Autoren/innen entwickelt worden;⁹ die heute einflussreichste und am besten ausgearbeitete Version ist jedoch zweifellos die von Hartmut Esser.¹⁰ Die von Esser beschriebenen drei Grundschriffe des Verfahrens müssen hier als bekannt vorausgesetzt werden; nur zur Erinnerung seien sie kurz rekapituliert. Der **erste** Schritt besteht in der Rekonstruktion der *Logik der Situation*, das heißt der Erfassung der für das Handeln relevanten institutionellen und sonstigen sozialen Randbedingungen, und zwar einerseits aus der Perspektive des wissenschaftlichen Beobachters, andererseits aus der der Handelnden selbst. Den **zweiten** Schritt nennt Esser *Logik der Selektion*; es geht hier um die Ableitung der für das tatsächliche Handeln maßgeblichen Maximen aus der Situation mittels sogenannter „Brückenhypothesen“ (die Einführung einer zusätzlichen nomologischen Regel zur Handlungserklärung, wie Esser sie an dieser Stelle zeitweilig vorsah, ist überflüssig). Im **dritten** Schritt, der *Logik der Aggregation* werden die Rückwirkungen der aggregierten Handlungen auf die sozialen Rahmenbedingungen analysiert, womit die Untersuchung zu ihrem Ausgangspunkt zurückkehrt. Die drei Analyseschritte können aneinandergereiht und so für die Analyse auch längerfristiger sozialer Dynamiken fruchtbar gemacht werden.

Ein wirtschaftssoziologisches Modell wirtschaftlichen Wachstums

Wie lässt sich das skizzierte Verfahren für eine soziologische Analyse wirtschaftlichen Wachstums nutzbar machen? Wir folgen den von Esser genannten drei Schritten und beginnen mit der Rekonstruktion der für das Handeln der Wirtschaftssubjekte relevanten sozialen Situation.

Logik der Situation: An erster Stelle ist hier die Institution der *Eigentumsrechte* zu nennen, freilich nicht des Privateigentums überhaupt, dessen Geschichte weit hinter den modernen Kapitalismus zurückreicht. Relevant im engeren Sinn erscheint vielmehr die spezifisch kapitalistische Konstellation der Eigentumsrechte, wie sie sich in der Folge der seit dem

späten 18. Jahrhundert einsetzenden Entgrenzung der Märkte, insbesondere ihres Übergreifens von der Zirkulations- auf die Produktionssphäre, herausgebildet hat. Das Ergebnis der Unterwerfung der Produktionssphäre unter den Markt war bekanntlich, dass die Kontrolle über die Produktion auf zwei Klassen von Eigentümern aufgeteilt wurde: Arbeit und Kapital. Die Inhaber der menschlichen Produktionsbedingungen, die faktisch über nichts verfügten als ihre bloße Arbeitskraft, wurden zu Eigentümern einer Ware besonderer Art erklärt, der „Ware Arbeitskraft“ – eine Konstruktion, deren fiktiven Charakter Karl Polanyi mit Recht betont hat. Die sachlichen Produktionsmittel dagegen wurden zum Eigentum einer separaten sozialen Klasse, des „Kapitals“. Bei Adam Smith und anderen Autoren der klassischen Politischen Ökonomie taucht neben den beiden genannten Klassen noch eine weitere besitzende Klasse auf, die Rentiers beziehungsweise Grundeigentümer; heute dagegen wird auch das Grundeigentum in der Regel der Oberkategorie des „Kapitals“ zugerechnet.

Es ist allein das Eigentum über die Produktionsbedingungen, nicht etwa deren technische Produktivitätseigenschaften (wie auch Mathias Binswanger anzunehmen scheint)¹¹, die den Anspruch der Eigentümer auf eine aus dem Kapital fließende „Rendite“ begründen. Unter kapitalistischen Bedingungen sind es nicht allein die Arbeitenden, die ihren Anteil auf den Produktionsertrag reklamieren (was natürlich und unvermeidlich ist). Vielmehr hält stets eine weitere Kategorie von Eigentümern die Hand auf, das „Kapital“, genauer: eine ganze Phalanx von Eigentümergruppen, die sich dem Oberbegriff des Kapitals subsumieren lassen und Ansprüche auf den Produktionsertrag erheben: Aktienbesitzer, Grundeigentümer, Immobilienbesitzer, Kreditgeber. Um diese zusätzlichen Ansprüche abzudecken, muss der Ertrag der Produktion immer höher sein als die vorherigen Aufwendungen. Die Produktion „lohnt“ sich für die Eigentümer nur, wenn sie über die vorherigen Kostenzahlungen hinaus einen Profit abwirft; andernfalls wird sie eingestellt oder gar nicht erst aufgenommen.

Die eigentumsrechtlich oktroyierte Mehrarbeit stellt eine *erste strukturelle Grundbedingung* des Wachstumszwangs dar, wenn auch – wie sofort hervorzuheben ist – nur eine notwendige und keineswegs hinreichende. Mehrarbeit zugunsten der Besitzenden, die es fast immer in der Geschichte gegeben hat, lässt eo ipso die Wirtschaft noch nicht wachsen. Das gilt jedenfalls, solange das Mehrprodukt noch ganz oder weitgehend in Naturalform durch die Eigentümer konsumiert wird, wie das unter den Bedingungen vorkapitalistischen Grundeigentums zumeist der Fall war. Im modernen Kapitalismus dagegen wird die Realisierung der Mehrarbeit durch den Markt vermittelt. Das heißt, ihr Produkt muss *in Geldform* realisiert und daher zunächst auf dem Markt verkauft werden,

was zwischen den Eigentümern ein Verhältnis der Konkurrenz entstehen lässt. Das ist die *zweite strukturelle Bedingung* des Wachstumszwangs, aber auch sie ist noch immer nur notwendiger, nicht hinreichender Art. Denn auch dort, wo das Mehrprodukt ganz oder überwiegend in Geldform angeeignet wird, ist damit noch nicht seine weitere, konsumtive oder investive Verwendung präjudiziert. Es wäre noch immer denkbar, dass der Mehrwert ganz oder überwiegend konsumiert wird, so wie dies noch im 19. Jahrhundert bei vielen Adelsfamilien der Fall war. Soweit dies zutrifft, bleibt die Konkurrenz unter den Anbietern gering und das System kann auf einem Pfad stationärer Reproduktion verharren. Ein dauernder Wachstumszwang kann erst dort entstehen, wo der Mehrwert investiert beziehungsweise akkumuliert wird, mit der Folge, dass die Konkurrenz zwischen den Anbietern sich verschärft.

Der Übergang zu einer systematischen Orientierung auf Akkumulation setzt auch Veränderungen auf der Mikro-Ebene voraus, die im nächsten Schritt betrachtet werden sollen. Zunächst ist jedoch noch eine *dritte, strukturelle Bedingung des Wachstumszwangs* zu berücksichtigen: die Existenz eines modernen Bank- und Kreditsystems, das in der Lage ist, Kredit „aus dem Nichts“ zu schaffen. Ein einfaches Gedankenexperiment kann das zeigen: Gesetzt den Fall, alle Akteure würden sich für einen Pfad maximalen Wachstums entscheiden und den in Geld realisierten Mehrwert vollständig reinvestieren beziehungsweise akkumulieren: Könnten sie mit einer solchen Strategie kollektiv zum Zuge kommen? Es würde bedeuten, dass alle kaufen, um das hergestellte Produkt anschließend zu einem höheren, die vorherigen Kostenzahlungen übersteigenden Wert zu verkaufen. Einzelnen können sie das durchaus, kollektiv jedoch nicht. Die für das Wachstum konstitutive Vermehrung des aggregierten Angebotswerts der Waren verlangt vielmehr nach einer komplementären Zunahme auch der Nachfrage; andernfalls würden die Akteure sich gegenseitig in eine Situation ruinöser, preisdrückender Konkurrenz manövrieren. Wie Binswanger gezeigt hat, lässt sich der in den angebotenen Produkten enthaltene Mehrwert nur dann realisieren, wenn gleichzeitig eine permanente Zusatznachfrage auf den Plan tritt, die aus zusätzlichem, neu geschaffenen Kredit, nicht aus früheren Kostenzahlungen zu finanzieren ist.¹² Kredite müssen letztlich zurückgezahlt werden; das bedeutet einen zusätzlichen Druck auf die Akteure, ihre Marktaktivitäten auszuweiten, mit der Folge neuer Kreditaufnahmen, und so weiter. So entsteht ein Perpetuum Mobile, das den Wachstumsimperativ auf Dauer stellt und selbst moderate Rückgänge des Wachstums als „Krise“ erscheinen lässt.

Das moderne Bankensystem und das von ihm entwickelte System der Kreditschöpfung stellt somit eine dritte Grundbedingung des Wachstumszwangs dar. Die Eigenlogik des

Kreditsystems bildet jedoch nicht die einzige, sondern nur eine von drei strukturellen Bedingungen des Wachstumszwangs; sie entfaltet ihre Wirkung nur im Kontext der eigentumsrechtlich oktroyierten Mehrarbeit und ihrer marktwirtschaftlichen Vermittlung. Über diese drei Grundbedingungen hinaus sind auf der institutionellen Ebene noch eine Reihe weiterer Voraussetzungen zu nennen, auf die hier nur summarisch verwiesen werden kann: die Garantie der Eigentumsrechte durch eine rechtsstaatliche Ordnung, ein Bildungssystem, das Unternehmer wie Arbeitskräfte mit den geforderten Qualifikationen ausstattet, ein Wissenschaftssystem, das den wirtschaftlichen Innovationsprozess unterstützt.

Logik der Selektion: An diesem Punkt können wir zum zweiten Schritt der Mehrebenenanalyse, der Untersuchung der Logik der Selektion, übergehen. Es geht hier darum, wie die individuellen Akteure ihre Situation wahrnehmen und für welche Handlungsoptionen sie sich nach Maßgabe ihrer Wahrnehmungen entscheiden. Dank ihrer sozial kontextualisierenden Perspektive ist die Wirtschaftssoziologie in der Lage, das faktische Handeln der individuellen Akteure und ihre Einbindung in die strukturellen Wachstumszwänge differenzierter zu erfassen, als es der individualistische Ansatz der herrschenden Wirtschaftstheorie erlaubt. Auch hier muss ich mich auf eine thesenartige Zusammenfassung beschränken.¹³

Die herrschende Wirtschaftstheorie begreift wirtschaftliches Handeln bekanntlich als rationale Verfolgung gegebener Zwecke unter der Bedingung knapper Mittel.¹⁴ Die Komplexität realer Entscheidungssituationen wird durch diesen Ansatz offensichtlich stark unterschätzt – ein Problem, auf das die Wirtschaftstheorie reagiert, indem sie die Komplexität des Entscheidungskontextes mittels analytischer Annahmen wie vollständige Information, vollständige Konkurrenz, gegebene Präferenzen, Abwesenheit von Transaktionskosten und externen Effekten, Neutralität des Geldes und so weiter zu eliminieren versucht. Die Wirtschaftssoziologie betont demgegenüber, dass die Akteure auf den entgrenzten Märkten des modernen Kapitalismus mit einem sehr viel grundlegenden Problem konfrontiert sind als dem der rationalen Optimierung von Entscheidungen: mit Unsicherheit.¹⁵ Weder sind die möglichen Folgen von Entscheidungen vollständig bekannt, noch die Wahrscheinlichkeit, mit der die bekannten Handlungsfolgen eintreten. Wirtschaftliche Entscheidungen orientieren sich an Preisen; jedoch nicht nur die bekannten aktuellen Preise sind relevant, sondern auch die noch unbekannt, in der Zukunft erzielbaren. Nicht einmal ihre eigenen aktuellen und mittelfristigen Präferenzen sind den Akteuren ohne weiteres klar. Natürlich stellt sich die Frage, wie in einer solchen Situation Entscheidungen überhaupt möglich sind. Die von wirtschaftssoziologischer Seite

vorgeschlagene Antwort darauf ist: Entscheidungen werden dadurch möglich, dass die Akteure die Wirklichkeit nicht in ihrer ganzen Komplexität wahrnehmen, sondern bewusst oder unwillkürlich auf vereinfachende Bilder – Beckert spricht von „Imagined Futures“ – zurückgreifen. Diese Imaginationen können sich im Nachhinein als falsch oder stark verzerrt erweisen; das Wichtige ist aber, dass sie die Wahrnehmung erst einmal so filtern, dass Entscheidungen und Handeln überhaupt möglich werden. Das Handeln der Wirtschaftsakteure wird, wie heute auch empirisch orientierte Wirtschaftsforscher betonen, in hohem Maße durch „Narrative“ beziehungsweise „Visionen“ bestimmt.¹⁶ Derartige Visionen werden durch Unternehmen, Erfinder und Medien in die Welt gesetzt; ein Beispiel wäre die mit der Entwicklung digitaler Informationstechnologien verknüpfte Vision des „globalen Dorfes“. Sie entwickeln sich nicht nur im Bereich der Technologie, sondern in allen Handlungsfeldern der Wirtschaft, von den Finanzmärkten, über die Produktion und die Organisation bis hin zum Konsum. Das gemeinsame Merkmal dieser Konstrukte ist ihre Zukunftsorientierung, also ihre Funktion, eine von möglichst vielen Akteuren geteilte gemeinsame Wahrnehmung einer prinzipiell offenen Zukunft zu erzeugen. „Imagined Futures“ verlagern den auf der Ebene der Eigentumsrechte und des Kreditystems strukturell verankerten Wachstumsimperativ auf die subjektive Ebene. Es geht darum, das heutige Handeln über die Bewältigung des Alltags hinaus auf erst künftig zu realisierende Projekte und Innovationen zu fokussieren. Im Erfolgsfall wird die Vision zu einer „Self-fulfilling prophecy“, indem sie hinreichend viele und die „richtigen“ Akteure mobilisiert, sowie die notwendigen Investitionen motiviert und damit das Wachstum vorantreibt. Aber natürlich ist der Erfolg niemals garantiert; „Imagined futures“ können scheitern, was dann schwere wirtschaftliche Krisen nach sich ziehen kann.

Es bleibt gleichwohl die Frage, was die Akteure motiviert, sich in die Zukunftsvisionen der Wirtschaft einbinden zu lassen. Die Handlungschancen der Akteure werden zunächst durch das oben beschriebene kapitalistische Arrangement der Eigentumsrechte vorgegeben. Die eigentumsbasierte Teilung der Klassen konfrontiert die Akteure mit einem auf den ersten Blick unüberwindbar scheinenden Ausmaß an sozialer Ungleichheit. Heute ist jedoch klar, dass es zu der sozialen Polarisierung der Klassen auf globaler Ebene, die Marx vor 150 Jahren vorausgesagt hatte, nicht gekommen ist. Im Gegenteil scheint sich die Dichotomie der Klassen in vielen Ländern geradezu in eine Anreizstruktur für den individuellen sozialen Aufstieg verwandelt zu haben. Zwar sind die faktischen Aufstiegschancen aus der arbeitenden in die vermögende Klasse oft nur gering, aber im Gegensatz zu ständischen Formen sozialer Ungleichheit ist die Ungleichheit der Klassen formal nicht festgeschrieben. Die bloße Chance, sich durch individuelle Anstrengungen in den Club der Vermögenden emporzuarbeiten, kann jedenfalls beträchtliche motivierende

Wirkungen entfalten.

Robert K. Merton hat in seiner klassischen, noch heute aktuellen Anomietheorie diese Konstellation als einen „double-bind“-Konflikt beschrieben: Während die Gesellschaft, ob manifest oder latent, den finanziellen Erfolg als obersten Leitwert individuellen Handelns institutionalisiert, enthält sie gleichzeitig die dafür notwendigen Mittel der vermögenslosen Mehrheit der Gesellschaft vor.¹⁷ Wie reagieren die Menschen auf diesen Konflikt zwischen dem gesellschaftlichen Wertesystem und ihrer Lebensrealität? Für die Mitglieder der vermögenden Klasse und der wohlhabenden Mittelschichten existiert der Konflikt nicht; sie führen ein mit den herrschenden Normen konformes Leben indem sie ihren Reichtum akkumulieren oder gut bezahlten beruflichen Tätigkeiten nachgehen. In den mehr oder weniger vermögenslosen mittleren und unteren Schichten der Gesellschaft ist der Konflikt dagegen deutlich spürbar. Die Akteure sehen sich mit widersprüchlichen Handlungsanforderungen konfrontiert, die sie zwingen, sich entweder für die Konformität mit den herrschenden Zielen zu entscheiden und dafür auch zu illegitimen Mitteln zu greifen, oder die Konformität mit den gegebenen Mitteln auf Kosten der Zielerreichung zu wählen. Den ersten Typus abweichenden Verhaltens nennt Merton „Innovation“ und meint damit nicht nur, aber in erster Linie kriminelles Verhalten. Der größte Teil sowohl der sogenannten „white collar“-Kriminalität als auch der Kriminalität der Unterschichten ist nach seiner Auffassung in diese Rubrik einzuordnen.

Mein Vorschlag geht dahin, die Analyse Mertons mit der Schumpeters zu kombinieren und den Merton'schen Begriff der Innovation auch auf unternehmerisches Verhalten im Sinne Schumpeters auszuweiten.¹⁸ Auch unternehmerisches Handeln reagiert auf den Konflikt zwischen gesellschaftlichen Zielen und den gegebenen Mitteln, und unternehmerische Karrieren bewegen sich, wie sowohl Merton wie auch Schumpeter sehen, zumindest phasenweise am Rande der Legalität. Und auch dort, wo unternehmerisches Handeln mit den gesetzlichen Normen konform geht, leistet es jedenfalls eines: die *Durchbrechung ökonomischer und technologischer Routinen*, die Schumpeter mit seinem bekannten Konzept der „schöpferischen Zerstörung“ fasst. Kreativität ist die Fähigkeit, etwas genuin Neues zu entwickeln, oder neue Lösungen für gegebene Probleme zu finden – eine Fähigkeit nicht nur von selbständigen Unternehmern oder Managern, sondern auch von als „Intrapreneure“ agierenden abhängig Beschäftigten, deren Bedeutung nicht unterschätzt werden sollte. Unternehmerische Innovationen lassen gegebene Technologien oder Produkte obsolet werden; sie hinterlassen Industrieruinen und sind in diesem Sinn immer auch zerstörerisch. Unternehmerische Kreativität ist keine isolierte individuelle Aktivität, sondern entwickelt sich im Rahmen der oben analysierten kollektiven Leitbilder

beziehungsweise Visionen. Sie ist gleichwohl eine genuin individuelle Fähigkeit,¹⁹ die eine starke subjektive Motivation voraussetzt und letztlich nicht administrativ, organisatorisch oder technologisch in Regie genommen werden kann – wahrscheinlich noch nicht einmal durch die heutigen KI-Technologien. Sie kann sich in allen Bereichen wirtschaftlicher Aktivität entfalten, nicht nur bei der Entwicklung neuer Märkte, Technologien, Finanzsysteme oder Organisationsstrukturen, sondern gerade auch im Konsum, dessen Bedeutung als Feld für Innovationen gerade im fortgeschrittenen „postindustriellen“ Kapitalismus zunimmt. Letztlich ist es Kreativität in ihren vielfältigen Formen, die – im Erfolgsfall – das wirtschaftliche Wachstum vorantreibt, indem sie auf den Märkten Resonanz findet. Das heißt, es kommt nicht einfach auf höhere „Produktivität“ im Sinne eines wachsenden Ausstoßes physischer Einheiten pro Zeiteinheit an, wie der physikalistische Jargon der Wirtschaftswissenschaften suggeriert. Entscheidend sind vielmehr die situativen Vorsprünge, die unternehmerische Akteure sich durch innovative Leistungen ganz unterschiedlicher Art in einem gegebenen Marktumfeld verschaffen. Diese Leistungen reichen vom Einsatz produktiverer Maschinen bis hin zu einem gekonnten Design von Handtaschen, das die Kunden/innen astronomische Preise bezahlen lässt. Der individuelle Zugang zu gehobenen sozialen Positionen hängt damit nicht mehr allein von der sozialen Herkunft oder von Bildungszertifikaten ab. Der moderne Kapitalismus lässt vielmehr einen genuin neuen, unternehmerischen Korridor des sozialen Aufstieges entstehen, der den von Merton beschriebenen strukturellen Double-bind-Konflikt individuell zu bewältigen hilft: Aufstieg aufgrund des Erfolges am Markt. Im Idealfall lässt er monopolähnliche Positionen entstehen, die freilich, solange der Wettbewerb funktioniert, temporär bleiben. Unternehmerische Kreativität hat schließlich viel mit *Jugendlichkeit* zu tun, es ist ein Phänomen, das sich stark auf die jüngeren Altersgruppen einer Kohorte konzentriert.²⁰ Dort, wo die Bevölkerung stark wächst, sind auch die Chancen für wirtschaftliches Wachstum hoch. Eine Stagnation oder ein Rückgang der Bevölkerung, mit der Konsequenz einer relativen Zunahme der älteren Kohorten, wird sich dagegen negativ auf das Wachstum auswirken.

Nur kurz sei an die weiteren Elemente der Merton'schen Typologie erinnert: Den zweiten Typus abweichenden Verhaltens, das heißt Konformität mit den Mitteln auf Kosten der Identifikation mit den gesellschaftlichen Zielen, nennt Merton „Ritualismus“. Hier liegt eine rigide, manchmal zwanghafte Identifikation mit den gesellschaftlichen Normen „korrekten“ Verhaltens vor, die zum Verzicht auf soziale Ambitionen führt und einen ängstlichen, sicherheitsbetonten Habitus zur Folge hat. Eine dritte Möglichkeit besteht darin, sowohl Ziele als auch Mittel abzulehnen, woraus sich wiederum zwei Optionen abweichenden Verhaltens ergeben, nämlich entweder „Rückzug“ (das Individuum isoliert

sich von seiner sozialen Umwelt), oder „Rebellion“ (individuelles Engagement für radikale gesellschaftliche Veränderungen auch mit gewaltsamen Mitteln). Der gemeinsame Nenner der drei genannten Verhaltenstypen ist ihre Wachstumsfeindlichkeit: Je stärker sie sich in einer Gesellschaft verbreiten, desto geringer sind deren wirtschaftliche Wachstumschancen.

Logik der Aggregation: Wir gehen nun zum dritten Schritt der Mehrebenenanalyse über, der Logik der Aggregation. Wachstum, als das Explanandum unseres Modells, ergibt sich als ungeplanter Aggregateffekt eines spezifischen Zusammenspiels von Faktoren auf der Makro- und Mikro-Ebene der Gesellschaft (das ist nur der einfachste Fall, eine differenzierte Analyse müsste selbstverständlich mehr als zwei Ebenen berücksichtigen), auf das auch die staatliche Wirtschaftspolitik nur begrenzt Einfluss hat. Wachstum entsteht folglich weder notwendig noch gesetzmäßig; vielmehr kann auch das Gegenteil der Fall sein, und auch solche Konstellationen können durch das Verfahren der Mehrebenenanalyse differenziert in den Blick genommen werden. Wir rekapitulieren kurz noch einmal die zentralen Makro- und Mikro-Bedingungen, die sich günstig auf das wirtschaftliche Wachstum auswirken: Erstens, eine dichotome, wenn auch nicht exzessiv ungleiche Verteilung der Eigentumsrechte über die Produktion und mit ihr der der Vermögen und Einkommen, die Raum für die Bildung einer Mittelklasse schafft und soziale Aufstiege ermöglicht. Die Aufstiegswege dürfen nicht durch autoritäre und/oder korrupte politische Regimes verriegelt sein, sondern es muss ein Minimum an Rechtsstaatlichkeit geben. Erforderlich sind darüber hinaus ein möglichst gut ausgebautes Bildungs- und Wissenschaftssystem sowie frei zugängliche Kreditsysteme und Kapitalmärkte, die die Finanzierung von Innovationen und sozialen Aufstiegen ermöglichen. Gefordert ist zweitens eine technische und kulturelle Infrastruktur für die Kommunikation ökonomischer Zukunftsvisionen, die auf Resonanz auf den Märkten stoßen müssen. Die dritte und vielleicht wichtigste Voraussetzung ist eine jugendliche und wachsende, zugleich nach sozialem Aufstieg strebende Bevölkerung, die die Spannung zwischen dem sozial vorgegebenen Ziel des Reichtums und den begrenzten Mitteln im Modus der „Innovation“ zu bewältigen sucht; Ritualismus, Rückzug oder Rebellion bleiben habituelle Orientierungen, die sich auf Randgruppen beschränken.

Wie betont, ist es keineswegs ausgeschlossen, dass die drei Bedingungskomplexe in der beschriebenen Weise ineinandergreifen und so über längere Zeit hinweg ein hohes Wachstum hervorbringen; die drei „goldenen“ Jahrzehnte der westlichen kapitalistischen Länder nach dem Zweiten Weltkrieg können vielleicht als Beispiel dafür gelten. Ebenso gut aber können die Bedingungen auf den Makro- und Mikro-Ebenen gegeneinander wirken

oder gar insgesamt dem Wachstum abträglich sein. Die beiden erstgenannten Bedingungskomplexe können heute in den entwickelten Industrieländern – Europa und Amerika – überwiegend als gegeben angenommen werden. Die wachsende Ungleichheit der Vermögen und Einkommen hemmt freilich die soziale und unternehmerische Aufwärtsmobilität und lässt die Mittelklassen schrumpfen. Darüber hinaus wächst die Bevölkerung in den entwickelten Ländern nicht mehr, sondern stagniert oder schrumpft. In vielen Schwellen- und Entwicklungsländern dagegen wächst die Bevölkerung zwar; auf struktureller Ebene jedoch werden die Wachstumschancen durch autoritäre und korrupte politische Regimes und exzessive Ungleichheiten der Einkommens- und Vermögensverteilung begrenzt.²¹

Degrowth als ökosozialistisches Konzept

Wir wenden uns nun den drei in der Einleitung genannten Fragen zur politischen Umsetzung von „Degrowth“ zu und beginnen mit der ersten Frage nach den notwendigen institutionellen Reformen. Welche Antworten darauf lassen sich aus dem soeben skizzierten Modell ableiten? So komplex das Modell auf den ersten Blick erscheint: die Antwort, die sich aus ihm auf die Frage nach den institutionellen Bedingungen der Überwindung des Wachstumszwangs ergibt, ist denkbar einfach. Es müssten keineswegs das Privateigentum oder gar der Markt überhaupt abgeschafft werden. Entscheidend wäre es vielmehr, das erste Glied in der Kette der strukturellen Zwänge, nämlich die dichotome Verteilung der Eigentumsrechte über die Produktion – Kapital einerseits, Arbeit andererseits – aufzubrechen. Statt der doppelten Verfügung über die Produktion durch zwei Klassen von Eigentümern käme es darauf an, ein einheitliches Eigentumsrecht über die Produktion zu schaffen, das seiner Natur nach nur bei den Arbeitenden liegen könnte. Ein ausgedehnter, durch Steuern finanzierter öffentlicher Sektor bliebe darüber hinaus unentbehrlich. Insoweit steckt in den erwähnten ökosozialistischen Ansätzen (Dörre, Saito, Jossa) durchaus ein zutreffender Kern.

Mit der Abschaffung des separaten Eigentumsrechts der Produktionsmittelbesitzer müsste die Produktion nicht mehr wachsen und einen Profit erbringen, um sich zu lohnen. Sie müsste vielmehr auf mittlere Sicht nur noch die Kosten decken. Wie in heutigen Handwerksbetrieben oder eigentümergeführten Kleinunternehmen könnten die Einnahmen in „guten“ Jahren steigen und in „schlechten“ sinken. Aber auch in „schlechten“ Jahren ginge die Welt nicht unter und die Unternehmen könnten auch bei sinkenden Umsätzen weiterarbeiten. Die Mitglieder des Unternehmens könnten sich ohne permanenten Gewinndruck über die Verteilung der Revenue auf Löhne, Abschreibungen,

Rücklagen, Investitionen verständigen. Der wirtschaftliche Prozess könnte weitergehen, ohne dass permanent neue Kredite aufgenommen und zurückgezahlt werden müssen. Auch Ersparnisse blieben möglich, sie wären aber – wie schon Keynes es einmal vorschlug²² – nur noch Rücklagen und kein zinstragendes „Kapital“ mehr. In der Folge würden das Banksystem und die Finanzmärkte zwar nicht überflüssig werden, aber stark schrumpfen. Auch ohne die Existenz einer separaten Kapitalrechnung könnten die Firmen in arbeitssparende Maschinen investieren; so, wie auch heutige Privathaushalte sich Wasch- oder Spülmaschinen anschaffen. Die Beseitigung des separaten Eigentumsrechts der Kapitaleigentümer würde gewiss nicht das Ende von Wettbewerb, Innovation und Wachstum schlechthin bedeuten; die Flexibilitätseigenschaften von Märkten blieben erhalten. Aber die Firmen würden nur noch auf der Ebene der Produkt- beziehungsweise Dienstleistungsmärkte konkurrieren, nicht länger über Kapital- und Arbeitsmärkte. Eine von den Arbeitenden als Eigentümern geleitete Wirtschaft würde – mit anderen Worten – das Ende der *kapitalistischen Kommodifizierung menschlicher Kreativität* via Kauf und Verkauf der „Ware Arbeitskraft“ bedeuten. Das würde Wachstum und Innovationen zumindest stark bremsen, und damit würde sich auch die Unsicherheit wirtschaftlicher Entscheidungen reduzieren. Es entstünde ein System, das dem von Jossa kürzlich vorgeschlagenen marktsozialistischen Modell²³ nahekäme, aber auch dem Daly schon in den 1970er-Jahren vorgelegten Konzept für eine stationären Wirtschaft.²⁴

Auch sonst würde sich im gesellschaftlichen Leben viel ändern. Die Gesellschaft müsste nicht immer neuen Zukunftsvisionen nachlaufen, sondern könnte sich auf die Bewältigung des Alltags konzentrieren und dabei auch ihrem Verhältnis zur Natur mehr Aufmerksamkeit widmen. Auch die Unternehmen und die individuellen Akteure stünden nicht länger unter Druck, ihr Überleben am Markt durch immer neue Innovationen zu sichern. Der Merton'sche Zielkonflikt zwischen gesellschaftlich institutionalisierten Zielen und unzureichenden Mitteln würde entschärft, mit ihm der Dauerstress auf der Ebene der individuellen Lebensführung. An die Stelle der Verheißungen zukünftigen Reichtums könnte ein maßvoller, auch sozial nur mäßig differenzierter, aber weitgehend stationärer realer Reichtum für alle treten. Last, but not least würde der Wegfall des Kapitaleinkommens nicht nur die soziale Ungleichheit beträchtlich reduzieren. Er hätte darüber hinaus einen positiven ökologischen Effekt, indem er dem besonders klimaschädlichen Konsumverhalten der Superreichen – das, wie inzwischen klar ist, eine nicht zu unterschätzende Quelle von Treibhausgasemissionen ist²⁵ – die Grundlage entzieht.

Die bisherigen Überlegungen zielten allein darauf, die institutionellen Veränderungen

genauer zu bestimmen, die für eine Überwindung des Wachstumszwangs notwendig wären, und mögliche gesellschaftliche Folgewirkungen zu umreißen. Es war kein Plädoyer dafür, derartige institutionelle Umwälzungen hier und heute praktisch in Angriff zu nehmen. Im Kern ginge es um die Abschaffung des separaten Eigentumsrechts der Produktionsmittelbesitzer. Ein solcher Schritt hin zu einer ökologisch ausgestalteten Form des Sozialismus wäre unumgänglich, will man ein vom Wachstumszwang freies Wirtschaftssystem realisieren – insoweit stimme ich der ökosozialistischen Position zu. Die erforderlichen harten Eingriffe in die kapitalistische Eigentumsordnung wären zwar äußerst konfliktträchtig und selbst wenn es demokratische Mehrheiten dafür gäbe, ließen sie sich nicht in einem Schlag umsetzen. Aber rein kosmetische Maßnahmen, wie die von Hickel vorgeschlagene Ersetzung des BIP als Indikator gesellschaftlichen Reichtums durch andere, stärker das menschliche „Wohlergehen“ fokussierende Kennziffern, reichen zweifellos nicht aus, um den kapitalistischen Wachstumsimperativ zu neutralisieren. Das gleiche gilt für die von Klimaschutz-Aktivisten propagierte Sensibilisierung des individuellen ökologischen Bewusstseins: Empfänglich dafür sind nach bisheriger Erfahrung meist nur diejenigen, die es sich auch finanziell leisten können. Auf die anderen dagegen wirkt eine ostentativ umweltbewusste Lebensführung eher als aufreizendes Statussymbol der urbanen Eliten.²⁶

Wir kommen damit zur zweiten Frage unserer Einleitung, der Frage nach den Chancen einer Mobilisierung demokratischer Mehrheiten für eine Degrowth-Politik. Die Antwort auf diese Frage erscheint eindeutig: Bereits dort, wo die Regierungen einzelne, in ihrer Wirkung durchaus begrenzte klimapolitische Maßnahmen durchzusetzen versuchen, wie die Erhöhung der CO₂-Bepreisung, ein Tempolimit auf Autobahnen oder einen Umbau der Heizungssysteme von fossilen zu erneuerbaren Energien, stoßen sie auf massive politische Widerstände nicht nur der Interessengruppen, sondern auch in vielen Teilen der Bevölkerung; hier ist den Beobachtungen Beckerts nichts hinzuzufügen. In vielen Entwicklungs- und Schwellenländern, in denen eine wachsende Bevölkerung erst dabei ist, sich aus der Armut zu befreien, wäre ein Verzicht auf wirtschaftliches Wachstum offenkundig illusorisch. In den entwickelten Industrieländern liegt ein zentrales Problem für die Klimapolitik in der Dynamik des modernen Massenkonsums und dessen negativen Folgen für Umwelt. Viele Konsumentinnen und Konsumenten betrachten das Ausleben ihrer Bedürfnisse entsprechend ihrer individuellen Zahlungsfähigkeit – sei es im Fleischkonsum, in der Bekleidung, in Kreuzfahrten, Autofahrten und Flugzeugreisen oder in Zweit- und Drittwohnungen – als ihr angestammtes Freiheitsrecht. Staatliche Eingriffe in diese Rechte werden als illegitime „Bevormundung“ zurückgewiesen.²⁷ Wenn aber die Regierungen es schon bei höchst begrenzten umweltpolitischen Maßnahmen so schwer

haben, demokratische Mehrheiten zu finden, hätte ein ökosozialistisches Programm, das auf den Umbau der Eigentumsrechte zielt, erst recht mit massiven Widerständen zu rechnen. Demokratische Mehrheiten dafür sind jedenfalls weit und breit nicht in Sicht.

Damit können wir zur dritten Frage übergehen: Selbst wenn es, auf welchem Weg auch immer, gelänge, die herrschende kapitalistische Dynamik institutionell durch ein Degrowth-Regime zu neutralisieren – wieweit würde das die Erreichung des Ziels der Klimaneutralität befördern? Auch hier ist die Antwort bei eingehender Überlegung negativ, jedenfalls solange man Degrowth als ein hier und heute zu realisierendes Programm betrachtet.

Für ein imaginäres Wirtschaftssystem, das auf dem Weg zur Klimaneutralität bereits weit fortgeschritten ist und sich weitgehend im Einklang mit der natürlichen Umwelt reproduziert, böte die oben skizzierte Konzeption einer nichtkapitalistischen Eigentumsordnung zwar durchaus ein Modell. Es könnte zeigen, wie die bereits erreichten Erfolge in der Klimapolitik institutionell stabilisiert und Rebound-Effekte vermieden werden können. Heute aber ist der Übergang zur Klimaneutralität erst noch zu bewältigen; für diesen Übergang jedoch ist die Parole „Degrowth“ offensichtlich alles andere als hilfreich. Selbst die radikalsten Verfechter des Degrowth-Konzepts fordern nicht, dass die Wirtschaft als Ganzes auf stationäre Reproduktion oder gar Schrumpfung heruntergedimmt werden müsste. Der Umbau der gesamten Wirtschaft und Gesellschaft auf Klimaneutralität hin ist ein Jahrhundertprojekt, das umfangreiche Investitionen erfordert und mithin auf Wachstum hinausläuft. Einige Bereiche müssen besonders stark wachsen, insbesondere die Produktion erneuerbarer Energien und der für ihren Einsatz erforderlichen Infrastrukturen, die Entwicklung klimaneutraler öffentlicher und privater Verkehrssysteme, die Umstellung von industrieller Produktion, Heizungssystemen und Gebäudemanagement auf Klimaneutralität. Und wenn diese Sektoren wachsen, dann müssen auch die ihnen direkt oder indirekt zuarbeitenden Industrien wachsen, und das sind nicht wenige. Selbst wenn einige andere Sektoren gleichzeitig stagnieren oder schrumpfen, dürfte dabei per Saldo ein positives Wachstum herauskommen.

Anders gesagt: Es würde gegen den Klimawandel nicht entscheidend helfen, wenn die heutige Wirtschaft auf stationäre Reproduktion oder gar Schrumpfung heruntergefahren würde, selbst wenn das so einfach möglich wäre. Denn die für die einfache Reproduktion der Wirtschaft nötigen Technologien blieben dann so klimaschädlich wie zuvor. Entscheidend ist es, die gesamte Technologiebasis der Gesellschaft auf Klimaneutralität umzustellen; das erfordert Investitionen in Größenordnungen, die sich heute noch kaum

abschätzen lassen. Voraussetzung für deren Erfolg sind nicht nur neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Technologien, sondern auch deren situationsgerechte lokale Anwendung. Es ist allein der Kapitalismus, der die dafür erforderliche dezentrale unternehmerische Intelligenz hervorgebracht hat, nicht nur bei den Unternehmen selbst, sondern auch bei den mit ihnen auf lokaler Ebenen kooperierenden Kommunen. Gerade mit Blick auf die Umweltpolitik erscheint es fahrlässig, auf diese Kapazitäten zu verzichten.

Aber ist es nicht gerade das kapitalistische Gewinnstreben selbst, das dem Übergang zu einer effektiven Klimaschutzpolitik im Wege steht? Ist es nicht so, dass kapitalistische Unternehmen nur auf Marktpreise reagieren und den Belangen der natürlichen Umwelt gegenüber strukturell blind sind, wie Niklas Luhmann schon in den 1980er-Jahren argumentierte?²⁸ Träfe das zu, wäre es im Gegenteil fahrlässig, von kapitalistischen Unternehmen einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu erwarten. Die Hoffnung könnte dann allein auf dem Staat und seiner Fähigkeit liegen, die Belange des Klimaschutzes durch externe Interventionen – etwa in der Gestalt des Emissionshandels – in das Marktsystem einzupreisen.

Aus heutiger Sicht erscheint eine solche Deutung zwar nicht falsch, aber verkürzt. Kapitalismus ist nicht einfach Marktwirtschaft, sondern – um es noch einmal zu betonen – ein System *entgrenzter Märkte*. Die Entgrenzung betrifft die räumliche, soziale, sachliche und zeitliche Dimension wirtschaftlichen Handelns. Preise bleiben zentral, jedoch die Preise auf nahen wie auf fernen Märkten, die heutigen Preise ebenso wie die in Zukunft zu erwartenden. Das allgegenwärtige Problem der Unsicherheit muss, wie oben ausgeführt, durch gemeinsame „imagined futures“ beziehungsweise Leitbilder überbrückt werden. Hier scheint sich ein alternativer Weg zu eröffnen, das Anliegen des Klimaschutzes auch jenseits der aktuellen Preissignale der Märkte in die Strategien der Unternehmen einfließen zu lassen: durch das Leitbild eines „grünen“, auf klimaneutrale Energiequellen gestützten Wachstums. Derartige Leitbilder haben sich schon seit längerer Zeit auch in der Wirtschaft herausgebildet. Und es spricht ja auch einiges dafür, dass die erneuerbaren Energien, sind die Investitionen in die nötigen Speichersysteme und Infrastrukturen erst einmal getätigt, sich auch betriebswirtschaftlich als kostengünstiger erweisen werden als die fossilen Energiequellen. Sonnen- und Windenergie sind kostenlos und müssen im Gegensatz zu Kohle, Öl und Gas nicht erst aufwendig aus der Erde gefördert werden, von den Kosten der Atomkraft ganz zu schweigen. Die Vision einer „grünen“ Produktionsweise gewinnt daher auch in den Unternehmen an Einfluss; Beckert spricht sogar von einem „Wechsel zu einem neuen sozialökonomischen Regime“.²⁹ Ohne Zweifel ist dabei noch immer viel von dem oft zitierten „Greenwashing“ im Spiel. Aber gleichwohl sind reale Fortschritte im Ausbau

klimaneutraler Energiequellen und Technologien unverkennbar, wie der neueste Bericht der Internationalen Energieagentur deutlich macht.³⁰ So sind Photovoltaikanlagen weltweit seit 2015 weitaus stärker ausgebaut worden als erwartet. Die jährlichen Investitionen in „saubere“ Energiequellen (allerdings einschließlich Atomkraft) haben zwischen 2015 und 2023 deutlich stärker zugenommen als die Investitionen in fossile Brennstoffe und sie übertreffen deren heutiges Niveau inzwischen erheblich (weltweit 1,75 Billionen\$ gegenüber 1 Billion\$ in 2023). Für die Zeit bis 2030 wird auf der Basis bereits beschlossener Planungen ein weiterer starker Zuwachs der Investitionen in erneuerbare Energien vorausgesagt. Der Höhepunkt des weltweiten Verbrauchs an fossilen Brennstoffen könnte dagegen schon in den kommenden Jahren erreicht werden; danach ist, auch aufgrund sinkender wirtschaftlicher Wachstumsraten in China, ein progressiver Rückgang zu erwarten. Auch der Absatz elektrisch getriebener Fahrzeuge ist weltweit zwischen 2020 und 2023 weitaus stärker gestiegen als ursprünglich erwartet; global betrachtet fährt nahezu jedes fünfte neu gekaufte Auto inzwischen mit elektrischem Antrieb, ähnliches gilt für den Absatz von Wärmepumpen.

Zwar reichen alle diese Fortschritte, wie auch die Autoren des International Energy Agency-Berichts betonen, noch bei weitem nicht aus, um das 1,5 Grad-Ziel der Pariser Klimakonvention zu erreichen; weitere und intensiviertere Anstrengungen seien notwendig. Aber Fortschritte sind durchaus erkennbar. Das ist, wie den Verfechtern des Degrowth-Konzepts vorzuhalten wäre, auch angesichts des Zeitdrucks, unter dem die Klimapolitik steht, kein unwichtiger Punkt: Angesichts der schon weit fortgeschrittenen Erderwärmung fehlt schlicht die Zeit, erst die Gesellschaftsordnung auszutauschen, um dann gründlich und systematisch die Behebung der durch den Kapitalismus verursachten Klima- und Umweltschäden in Angriff zu nehmen. Fortschritte müssen hier und heute erzielt werden. Auch kleinste Erfolge im Kampf gegen die CO₂-Emissionen, mit welchen Mitteln auch immer, sind relevant und willkommen. Vorerst bleibt daher nur die Option, die Reparatur der Umweltschäden der gleichen kapitalistischen Wirtschaft aufzuerlegen, die sie verursacht hat. Zweifellos wird es dabei nicht ausreichen, allein auf die spontane Durchsetzung des Leitbildes der „green economy“ in der Wirtschaft zu bauen. Die Planungen der Unternehmen setzen vielmehr wirksame und verlässliche staatliche Rahmenplanungen für den Übergang zur Klimaneutralität voraus, die durch Sanktionen und Anreize flankiert werden müssen. Nicht nur auf der Ebene der EU und der Nationalstaaten, sondern auch in den Kommunen wird es auf eine enge Abstimmung zwischen Politik und Unternehmen ankommen. Aus heutiger Sicht kann zwar niemand sagen, ob diese Anstrengungen ausreichen werden, um die Pariser Klimaschutzziele zu erreichen. Es ist, wie Beckert mit Recht betont, wenig wahrscheinlich. Aber vorerst scheint

es keine andere Option zu geben, als auf diesem Weg weiterzugehen.

Degrowth als empirischer Trend

Unser Fazit in Bezug auf Degrowth als politisches Konzept zur Bewältigung der Klimakrise fällt eindeutig negativ aus: Weder lassen sich dafür politische Mehrheiten – sei es in den westlichen Demokratien, sei es in Schwellenländern – gewinnen, noch ist erkennbar, wie sich, selbst bei einer Realisierung des Konzepts, die Emissionen von Treibhausgasen in dem notwendigen Tempo und Umfang reduzieren ließen. Indessen ist damit das letzte Wort über das Konzept „Degrowth“ noch nicht gesprochen. Eine andere Perspektive lässt sich gewinnen, wenn man Degrowth nicht als politische Parole versteht, sondern einen Blick auf die empirischen Daten zur Entwicklung des Wachstums wirft. Es geht jetzt nicht länger darum, die kapitalistische Konstellation der Eigentumsrechte politisch in Frage zu stellen. Im Mittelpunkt steht vielmehr die Frage, ob und wie weit der strukturell in der Verfassung kapitalistischer Eigentumsrechte angelegte Wachstumszwang sich auch faktisch in Gestalt positiver Wachstumsraten des Sozialprodukts einlösen lässt. Wie haben sich die wirtschaftlichen Wachstumsraten der entwickelten Industrieländer und der Schwellenländer seit dem Zweiten Weltkrieg entwickelt? Auch hier kann ich mich kurz fassen und brauche eigentlich nur auf die vor sechs Jahren erschienene Studie des Berlin-Instituts zu verweisen, die alle relevanten Daten und Fakten in dankenswerter Konzentration vorgelegt hat.³¹

Der Befund der Autoren lässt an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig: Die wirtschaftlichen Wachstumsraten der entwickelten Industrieländer und zunehmend auch der Schwellenländer weisen eine langfristig sinkende, gegen Null tendierende Tendenz auf. Jenseits der aktuell stark aufgeladenen politischen Kontroversen pro und contra Wachstum zeigt sich in den tatsächlichen Wachstumsraten über die konjunkturellen Schwankungen hinweg ein klarer Trend in Richtung Degrowth, der zwar auch mit der Klimakrise zu tun hat, überwiegend aber auf ganz andere Ursachen zurückgeht. Wie die Autoren selbst es formulieren: „Nach allen verfügbaren Statistiken hat sich der Wachstumsrückgang über Jahrzehnte verfestigt. Er ist dauerhaft und strukturell bedingt. Kurz gesagt, ist er größtenteils eine Auswirkung des Erfolges der Menschen in den weit entwickelten Ländern: Weil sie mehr Bildung mitbekommen und es ihnen besser geht, bekommen sie weniger Nachwuchs und leben immer länger. Das Bevölkerungswachstum klingt langsam aus, die Gesellschaften altern. Dieser demographische Wandel gilt als eine der Hauptursachen für das rückläufige Wirtschaftswachstum. Die Stagnation wäre demnach eine logische, systemimmanente Folge des sozioökonomischen Fortschritts und ein,

womöglich *das* große Thema des 21. Jahrhunderts. Denn dieser Trend trifft nicht nur die Industrienationen, sondern – zeitversetzt, aber mit höherem Tempo und stärkerer Wucht – längst auch die Schwellenländer von China bis Brasilien. Ihm folgen alle Länder, die sich auf den Entwicklungspfad begeben“.³²

Was die genauere Analyse der Ursachen betrifft, nennen die Autoren vier Faktoren, von denen zwei mit den aus unserem Modell abgeleiteten Hypothesen übereinstimmen:³³ Die langfristigen Veränderungen der Altersstruktur der Bevölkerung, sowie die zunehmende Ungleichheit der Verteilung der Vermögen und Einkommen. Als dritter Faktor werden sinkende Produktivitätszuwächse genannt. Sie stellen jedoch eher ein Symptom denn eine Ursache des Wachstumsrückgangs dar, für das die Autoren selbst keine rechte Erklärung haben. Sie greifen in diesem Zusammenhang die fast vierzig Jahre alte Diskussion um das sogenannte „Produktivitätsparadox“ auf, das heißt den Befund, dass die breite Einführung von digitalen Technologien nicht zu den erwarteten Produktivitätsgewinnen geführt hat, sondern im Gegenteil mit sinkenden Produktivitätszuwächsen einherging. Es wäre vielleicht hilfreich gewesen, wenn die Autoren in diesem Zusammenhang den Phänomenen des Unternehmertums, der unternehmerischen Aufwärtsmobilität und deren sozialstrukturellen Bedingungen mehr Aufmerksamkeit geschenkt hätten. Als vierter das langfristige Wachstum bremsender Faktor wird die zu erwartende Zunahme ökologischer Schäden genannt, die Agrarflächen und Produktionsanlagen unbrauchbar machen, die Produktivität beeinträchtigen und die Produktionskosten steigen lassen.

Die Quintessenz der Ursachenanalyse ist ein starkes Argument für die Unumkehrbarkeit des Trends zum Null-Wachstum. In den entwickelten Industrieländern geht die Bevölkerung zum Teil bereits drastisch zurück. Nur dank Einwanderung gelingt es hier, die Folgen der nicht bestandserhaltenden Reproduktionsziffern wenigstens teilweise auszugleichen. Aber die Unternehmensgründungen gehen zurück, und der Fachkräftemangel macht sich selbst in konjunkturellen Schwächephasen immer deutlicher bemerkbar. Auf Weltebene ist bisher aufgrund der noch hohen Bevölkerungszuwächse in einigen Entwicklungs- und Schwellenländern bislang nur ein Rückgang der Wachstumsraten der Gesamtbevölkerung – inzwischen auf jährlich unter 1 Prozent - festzustellen. Der für die entwickelten Länder charakteristische Rückgang der Kinderzahlen wird sich jedoch – wie die Autoren des Berlin-Instituts argumentieren – mit der in den Schwellen- und Entwicklungsländern fortschreitenden Bildung und Qualifizierung der Frauen auch dort durchsetzen. Auch das Wachstum der Weltbevölkerung wird sich daher weiter verlangsamen. Manchen Projektionen zufolge wird es seinen Höhepunkt bereits um 2070 mit einer Zahl von etwa 9,7 Mrd. Menschen

erreichen und dann in eine absolute Schrumpfung übergehen.³⁴ Der Rückgang der Bevölkerung ist meist mit einer Zunahme der Lebenserwartung verknüpft. Beide Faktoren lassen eine Zunahme des wirtschaftlich inaktiven Teils der Bevölkerung, einen überproportionalen Rückgang des Erwerbsspersonentials, sowie – wie man hinzufügen muss – eine progressive Verringerung gerade der für unternehmerische Innovationen wichtigen *jugendlichen* Kohorten erwarten. Es mangelt zwar gerade heute nicht an Wissenschaftlern und Politikern, die nach Patentrezepten gegen das nicht bestandserhaltende Reproduktionsverhalten von Frauen suchen. Bislang hat freilich noch niemand ein solches Rezept gefunden und es spricht wenig dafür, dass es jemals gefunden wird. Neue Technologien, wie die heute viel gepriesene künstliche Intelligenz, sind keineswegs eine Garantie für höhere Produktivitätszuwächse. Viel eher trifft das Gegenteil zu, wie die bisherigen Erfahrungen mit der Digitalisierung zeigen. Dazu kommt die zunehmende Ungleichheit der Vermögens- und Einkommensverteilung, die die soziale Aufwärtsdynamik blockiert, die Mittelklassen schrumpfen lässt und ungeachtet der weit verbreiteten politischen Kritik auf keine relevanten Gegenkräfte stößt. Schließlich ist die Beeinträchtigung des Wirtschaftswachstums durch zunehmende Umweltschäden zu nennen – und die aktuelle Zunahme geopolitischer Konflikte ist hier noch nicht einmal erwähnt.

Fazit

Unsere Auseinandersetzung mit dem Degrowth-Konzept hat zu einem paradoxen Ergebnis geführt. In der politischen Diskussion über seine Tauglichkeit als Strategie für einen effektiven Klimaschutz ist das Konzept heute hoch umstritten. In der Tat gibt es gut begründete Einwände gegen das Konzept. Ökosozialistisch argumentierenden Autoren ist darin Recht zu geben, dass ernsthafte Schritte gegen den in die kapitalistischen Eigentumsverhältnisse eingebauten Wachstumsimperativ weitreichende eigentumsrechtliche Eingriffe voraussetzen würden. Politisch sind solche Eingriffe freilich heute weit davon entfernt, demokratisch mehrheitsfähig zu sein. Überdies lässt die fortgeschrittene Erwärmung des Weltklimas schlicht keine Zeit mehr, um zunächst die Gesellschaftsordnung auszutauschen und dann erst die Ursachen der ökologischen Krise zu bekämpfen. Die Reduktion der Emissionen muss hier und heute beginnen, am besten sofort. Dabei wird es nicht ausreichen, allein auf die Wirkung der sich in der Wirtschaft verbreitenden Leitbilder eines „grünen“ Wachstums zu vertrauen; zusätzliche, auch mit Anreizen und Sanktionen verknüpfte staatliche Rahmenvorgaben sind unverzichtbar. Aber ohne Wachstum wird der Übergang zur Klimaneutralität nicht zu bewältigen sein.

Die oft heftig geführte Debatte zwischen Befürwortern und Gegnern kapitalistischen Wachstums lässt freilich eines übersehen: Mit dem Wachstum geht es, wenn auch aus überwiegend anderen Gründen als dem der Klimakrise, so oder so bergab. Insofern ist das Konzept „Degrowth“ mehr als nur eine politische Parole; es bezeichnet einen empirischen Trend. Am Ende könnte ein Zustand des Null-Wachstums stehen, wie er schon heute in Japan zu beobachten ist. Zugespitzt könnte man argumentieren, dass die in der Wirtschaft kursierenden Visionen einer klimafreundlichen Zukunft ironischerweise das Potential haben, die sich abschwächende kapitalistische Dynamik vorübergehend noch einmal zu revitalisieren. Absehbar ist jedenfalls, dass die Klimaschutzpolitik sich zwischen zwei konträren Tendenzen bewegen wird: Den von „grünen“ Investitionen in den Klimaschutz ausgehenden expansiven Impulsen einerseits, den kontraktiven Effekten sinkender Wachstumsraten andererseits. Strukturell sinkende wirtschaftliche Wachstumsraten sind zwar einerseits eine gute Nachricht für die Umwelt, aber zugleich auch eine schlechte, denn sie behindern die Finanzierung der für den Umbau der Energieerzeugung und der Infrastrukturen nötigen Investitionen. Entsprechend steht die Politik vor komplexen Herausforderungen: Sie muss die klimapolitisch gebotenen massiven Investitionen in klimaneutrale Technologien und Infrastrukturen fördern und in diesem Sinn auch „Wachstumspolitik“ betreiben. Aber sie agiert dabei unter demographischen und sozialstrukturellen Bedingungen, die die Chancen für Wachstum tendenziell ungünstiger werden lassen, mit der Folge auch geringerer Spielräume für „grüne“ Investitionen und auf Dauer gestellter ökonomischer Krisen.

Sollte das Wirtschaftswachstum sich tatsächlich in immer größeren Teilen der Welt verflüchtigen, würde das bedeuten, dass der in den kapitalistischen Eigentumsverhältnissen angelegte Wachstumsimperativ faktisch nicht mehr eingelöst werden kann. Die Folgen eines solchen Zustandes lassen sich, wie erwähnt, schon heute vor allem in Japan besichtigen. Dort gibt es inzwischen landesweit rund 8,2 Millionen leerstehender Häuser, und Grundschulen müssen in Altenpflegeeinrichtungen umgewidmet werden.³⁵ Ungeachtet der nach wie vor guten internationalen Aufstellung der japanischen Konzerne kann der Kollaps der nationalen Wirtschaft nur durch eine exorbitante Staatsverschuldung (inzwischen 260 Prozent des Bruttoinlandsprodukts) verhindert werden, die durch beispiellose Anleihekäufe der Zentralbank finanziert werden muss. Als Mittel zur Überbrückung der immer tieferen Kluft zwischen den Eigentumsverhältnissen und der gesellschaftlichen Realität dürfte die Geldschöpfung der Zentralbanken sich freilich nicht auf Dauer eignen. Wenn der Wachstumszwang in der kapitalistischen Konstruktion der Eigentumsrechte wurzelt: Wird man dann nicht über eine Neukonstruktion der Eigentumsrechte nachdenken müssen, die das Weiterlaufen der

Wirtschaft auch dann ermöglicht, wenn es kein Wachstum und keine Profite mehr abwirft? Das könnte, müsste aber nicht auf Öko-Sozialismus hinauslaufen; ebenso denkbar wäre die von den Autoren des Berlin-Institutes empfohlene Stärkung der mittelständischen, genossenschaftlichen und gemeinwohlorientierten Sektoren der Wirtschaft.

Endnoten

1. Z.B. Jason Hickel, *Weniger ist mehr. Warum der Kapitalismus den Planeten zerstört und wir ohne Wachstum glücklicher sind*, München 2023.
2. Kohei Saito, *Systemsturz. Der Sieg der Natur über den Kapitalismus*, München 2023; Klaus Dörre, *Die Utopie des Sozialismus. Kompass für eine Nachhaltigkeitsrevolution*, Berlin 2021.
3. Herman Daly, *Steady-State Economics*. Washington D.C. 1977; Bruno Jossa, *On Market Socialism*, Cheltenham 2023.
4. Ulrike Herrmann, *Das Ende des Kapitalismus. Warum Wachstum und Klimaschutz nicht vereinbar sind und wie wir in Zukunft leben werden*, Köln 2022.
5. Z.B. schon Richard Smith, *Beyond Growth or Beyond Capitalism*, in: *Real-World Economics Review* 53 (2010), S. 28-42.
6. Jens Beckert, *Verkaufte Zukunft. Warum der Kampf gegen den Klimawandel zu scheitern droht*, Berlin 2024.
7. Oliver Richters / Andres Siemoneit, *Wachstumszwang – eine Übersicht*. Institut für zukunftsfähige Ökonomien Discussion Papers Nr. 3, Bonn 2019.
8. Mark Granovetter, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in: *American Journal of Sociology* 91 (1985), 3, S. 481–510.
9. Anthony Giddens, *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, London 1979; James S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass. 1990; Renate Mayntz / Fritz Scharpf, *Der Ansatz des akteurszentrierten Institutionalismus*, in: dies. (Hg.): *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*, S. 39-72, Frankfurt am Main 1995.
10. Hartmut Esser, *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt am Main 1993; Ebd., *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 1: Situationslogik und Soziales Handeln*, Frankfurt am Main 1999; für einen Überblick siehe Rainer Greshoff, *Das 'Modell der soziologischen Erklärung' als Kombination von methodischen und gegenständlichen*

Annahmen, um soziale Aggregationen erklären zu können., in: K.S. Rehberg (Hg.), Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006, S. 4206-4215, Frankfurt am Main 2008.

11. Mathias Binswanger, Der Wachstumszwang. Warum die Volkswirtschaft immer weiterwachsen muss, selbst wenn wir genug haben, Weinheim 2019.
12. Mathias Binswanger, Money Creation, Profits and Growth: Monetary Aspects of Economic Evolution, in: E. Helmstaedter / M. Perlman(Hg.), Behavioral Norms, Technological Progress and Economic Dynamics: Studies in Schumpeterian Economics, S. 413-47, Ann Arbor 1996.
13. Ausführlicher: Christoph Deutschmann, Disembedded Markets. Economic Theology and Global Capitalism, Abingdon 2019; Ebd., Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive, Wiesbaden 2019; Ebd., Society, production and work, in: M. Zafirovski (Hg.), A Modern Guide to Economic Sociology, Cheltenham 2020, S. 186-203; Ebd., Trügerische Verheißungen: Markterzählungen und ihre ungeplanten Folgen, Wiesbaden 2020.
14. Lionel Robbins, An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, London 1932.
15. Jens Beckert, Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics, Cambridge/Mass 2016; Deutschmann, Disembedded Markets; Ebd., Kapitalistische Dynamik.
16. Robert Boyer, Expectations, Narratives and Socio-Economic Regimes, in: J. Beckert / R. Bronk (Hg.), Uncertain Futures. Imaginaries, Narratives and Calculation in the Economy, S. 39-61, Oxford 2018.
17. Robert K. Merton, Social Theory and Social Structure. Enlarged Edition, New York 1968.
18. ausführlicher Deutschmann, Disembedded Markets, S. 102 f.
19. Christoph Deutschmann, A Pragmatist Theory of Capitalism, in: Socio-Economic Review 9 (2011), S. 83-106.

20. Donna J. Kelley / Niels Bosma Niels / José E. Amorós, Global Entrepreneurship Monitor 2010. Annual Global Report, London 2011.
21. Daron Acemoglu / James A. Robinson, Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty, London 2012.
22. John M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money, The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol III, London 1973¹⁹³⁶, S. 221.
23. Jossa, On Market Socialism.
24. Daly, Steady-State Economics.
25. Lucas Chancel, Global carbon inequality over 1990–2019, in: Nature Sustainability, 5 (2022), 11, S. 931–938; Sighard Neckel, Zerstörerischer Reichtum. Wie eine globale Verschmutzer-Elite das Klima ruiniert, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 4/2023, S. 47–56.
26. Beckert, Verkaufte Zukunft, S. 111 f.
27. Philipp Lepenies, Verbot und Verzicht. Politik aus dem Geiste des Unterlassens, Berlin 2022.
28. Niklas Luhmann, Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen? Opladen 1990.
29. Beckert, Verkaufte Zukunft, S. 143.
30. International Energy Agency, World Energy Outlook 2023.
31. Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Was tun, wenn das Wachstum schwindet? Warum auf Staat, Bürger und Wirtschaft eine neue Normalität zukommen könnte, Berlin 2017; vgl. aber auch McKinsey Global Institute, Secular stagnation and low investment: Breaking the Vicious Cycle, Discussion Paper Draft 2.0., 2016; McKinsey Global Institute, The future of wealth and growth hangs in the balance, May 24, 2023 Report.

32. Berlin-Institut, Was tun, wenn das Wachstum schwindet?, S. 4 f.
33. Berlin-Institut, Was tun, wenn das Wachstum schwindet?, S. 15 f.
34. So eine Berechnung des Wiener Wittgenstein Centre for Demography and Global Human Capital (WIC), die den Einfluss des Bildungsstandes auf die Fertilität stärker berücksichtigt als die gängigen Projektionen der U.N., vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung. Globale Bevölkerungsentwicklung. Fakten und Trends, BIB. Bevölkerungsstudien 1/2021, Wiesbaden 2021, S. 18.
35. „Uralte Dörfer lehren noch etwas, auch wenn sie sich leeren. Das Konzept der Heilung im Denken junger Architekten in Japan“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 8.5.2024.

Christoph Deutschmann

Christoph Deutschmann, Jg. 1946, ist Professor (seit 2010 i.R.) am Institut für Soziologie an der Universität Tübingen. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Wirtschaftssoziologie, Industrielle Beziehungen und Soziologische Theorie. Vor seiner Berufung nach Tübingen im Jahr 1989 arbeitete er, nach Studium und Promotion in Frankfurt/M, am Institut für Sozialforschung in Frankfurt/M (1976–1984), an der Tohoku-Universität in Sendai/Japan (1984–1986), sowie am Wissenschaftszentrum für Sozialforschung in Berlin (1986-1989). Wichtigste neuere Veröffentlichungen: *Disembedded Markets. Economic Theology and Global Capitalism*, 2019, New York: Routledge; *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*, 2. Aufl., 2019, Wiesbaden: Springer VS; *Trügerische Verheißungen: Markterzählungen und ihre ungeplanten Folgen*, 2020, Wiesbaden: Springer VS.

Dieser Beitrag wurde redaktionell betreut von Hannah Schmidt-Ott.

Artikel auf soziopolis.de:

<https://www.sozio.polis.de/degrowth-der-weg-zur-bewaeltigung-der-klimakrise.html>