

würdiger, vielleicht mehr oder weniger kritischer Blick auf das Erreichte. Von daher wäre ein Urteil zu streng, das sich ausschließlich am programmatischen Titel „Technikphilosophie im Aufbruch“ und dessen nur teilweiser Einlösung orientieren würde. Stattdessen erstreckt sich die positive Würdigung des Buches durch den Rezensenten auf die thematische Vielfalt, die neue Perspektiven erlaubt, und die kritische Reflexion des aktuellen Diskussionsstandes im Umkreis der Ropohlschen Themen, weniger auf die nur teilweise zum Ausdruck kommende Aufbruchstimmung.

Zu guter Letzt seien – verbunden mit der herzlichen Gratulation zum 65. Geburtstag – zwei Hoffnungen geäußert: dass Ropohls Diagnose der Abwicklung der Technikphilosophie sich als unzutreffend erweisen und dass die Festschrift zu seinem Geburtstag eine gute Verbreitung erfahren möge.

Literatur

Coenen, C., 2004: Nanofuturismus: Anmerkungen zu seiner Relevanz, Analyse und Bewertung. Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis 13. Jahrgang, Nr. 2 (Juni), S. 67-76

Grunwald, A., 2000: Handeln und Planen. München: Fink

Kornwachs, K. (Hrsg.), 2004: Technik – System – Verantwortung. Münster: LIT Verlag

Ropohl, G., 2004: Gelegenheiten zur unauffälligen Abwicklung der Technikphilosophie. In: Kornwachs, K. (Hrsg.): Technik – System – Verantwortung. Münster: LIT Verlag, S. 115-128

»

St. Bannas: Faire Marktwirtschaft. Ein Modell zu ‚No Logo‘. München: Ökom Verlag, 2003, 89 S., ISBN 3-936581-17-7, Euro 16,80

Rezension von Jürgen Kopfmüller, ITAS

Die Frage, wie die Grundprinzipien und Rahmenbedingungen des Wirtschaftens auf lokaler, nationaler oder globaler Ebene beschaffen sein sollten, damit die Wirtschaft den Menschen und ihren Bedürfnissen etwa nach Existenzsicherung und Lebensqualität – also ihrer ur-

sprünglich als „dienend“ charakterisierten Funktion – gerecht wird, beschäftigt die Gesellschaften und auch die Wissenschaft seit langer Zeit. Mit dem, was heute als „soziale Marktwirtschaft“ bezeichnet wird, wurde, beginnend vor rund fünfzig Jahren, in Deutschland und auch in anderen Industriestaaten ein vielschichtiges System unterschiedlichster Institutionen und Regeln geschaffen, das vor allem auf einen Ausgleich zwischen den grundlegenden Handlungsprinzipien Effizienz und Gerechtigkeit zielt. Zwar hat dieses System wohl seine relative Überlegenheit gegenüber den wesentlichen Alternativen – insbesondere der Planwirtschaft und dem kurzzeitigen Experiment der sozialistischen Marktwirtschaft – aus vielfältigen Gründen nachgewiesen. Dennoch sind die heutigen Gesellschaften mit zahlreichen Phänomenen konfrontiert, die auch im Sinne der Verletzung der beiden Prinzipien oder ihrer nicht gelingenden Verschmelzung ein Problem darstellen und in vielen Fällen noch an Schärfe zunehmen: Arbeitslosigkeit und Armut sind ebenso Indizien für zumindest partielle Schwächen der existierenden Systempraxis wie die Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen, die Bildungsmisere oder auch eine wachsende Zahl von Menschen, deren Krankheitssymptome den im Räderwerk aus täglichen Leistungszwängen oder Verteilungs- und Machtkämpfen entstehenden Stressfaktoren zugeschrieben werden.

Mit dem vorliegenden Buch stellt Stephan Bannas auf rund 80 Seiten seine Überlegungen zur Gestaltung einer „fairen Marktwirtschaft“ vor. Bei seinem Ansatz – er verwendet dafür den Begriff „Modell“ – geht er von der Grundthese aus, dass die heutigen Probleme eher durch der Marktwirtschaft wesensfremde Faktoren verursacht werden und weniger durch Systemversagen des marktwirtschaftlichen Prinzips selbst (S. 1). Dem will er sein Modell als „umfassendes Gesellschafts- und Wirtschaftskonzept“ entgegensetzen. Es soll wesentlich gekennzeichnet sein durch eine wieder stärkere Orientierung an ursprünglichen Grundideen der Marktwirtschaft, an den Menschen sowie an den Prinzipien einer flexiblen und freiheitlichen Wirtschaftsordnung (S. 5). Er leistet damit einen auf einer prinzipiellen Ebene angesiedelten Beitrag zu einer ordnungsökonomischen bzw. ordnungspolitischen De-

bate, die in den letzten Jahren eher auf Detailfragen ökonomischer Steuerung gerichtet war. Dieser Schritt ist a priori sehr begrüßenswert, weil angesichts der zu lösenden Probleme und ihrer Dimension eine Debatte auch über grundsätzlichere Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens und deren Umsetzung dringend erforderlich ist.

Vor dem Hintergrund seiner Erfahrungen und Erkenntnisse als Unternehmer sowie als Wirtschafts- und Geisteswissenschaftler, der ein „Ur-Vertrauen“ in die marktwirtschaftlichen Grundprinzipien zum Ausgangspunkt seiner Überlegungen macht, geht Bannas von der Problemdiagnose vielfach verfälschter Marktergebnisse und daraus resultierender unerwünschter Effekte aus. Er führt dies vor allem auf zwei Faktoren zurück: zum einen auf die institutionalisierte Ausblendung der Emotion Angst auf der Produktionsseite – Angst vor Risiko und vor den Folgen des eigenen Tuns – insbesondere durch die Ende des 19. Jahrhunderts eingeführten haftungsbegrenzenden Regelungen des Aktien- und des GmbH-Rechts; zum anderen auf die umfangreichen Werbekampagnen und Marketingstrategien, die er als kommunikative Beeinträchtigung der Menschen und als Verletzung ihrer kommunikativen Integrität und Selbstbestimmung interpretiert und die er im Wesentlichen als dem Zweck der Erhaltung bzw. Konzentration von Marktmacht dienend charakterisiert. Der Autor spricht hier von „Informationsmüll“ und „Aufmerksamkeitsokkupation“, die Folgen davon bezeichnet er als „emotionale externe Effekte“, in Erweiterung des in der Umweltökonomie eingeführten, dort jedoch auf materielle Komponenten beschränkten Begriffs der externen Effekte.

Im Verständnis des Autors besteht die Grundidee des vorliegenden Ansatzes darin, die (lebenden) Menschen in den Vordergrund ordnungstheoretischer Überlegungen zu stellen und dem Kapital – als tendenziell vergangenheitsbezogenem und von Verstorbenen übernommenem Faktor – keine eigenständige und strukturierende Funktion zuzumessen. Anstelle des Kapitals und dessen Wachstum soll vor allem den Menschen und ihren Emotionen die Funktion des „dynamischen Elements“ des Wirtschaftens zukommen. Er versucht damit, eher an den Überlegungen von Adam Smith zur „Theorie der ethischen Gefühle“ anzuknüpf-

fen und diese mit seinem wesentlich später erschienenen Hauptwerk „Der Wohlstand der Nationen“ zu verbinden, anstatt sich in die gegenwärtige Globalisierungsdebatte einzureihen, die er als Aufguss der Sozialismus-Kapitalismus-Kontroverse kritisiert.

Bannas' „Gegenmodell“ der „Fairen Marktwirtschaft“ beruht auf drei konstituierenden Elementen: Erstens bleiben mit der freien Preisbildung, der wettbewerblichen Marktorganisation und dem Privateigentum wesentliche Elemente der gegenwärtigen marktwirtschaftlichen Grundordnung prinzipiell erhalten. Dabei ist hinsichtlich des Eigentums vorgesehen, dass *machtbildende Rechte* von Verstorbenen nicht vererbt bzw. weitergegeben werden können, sondern der Allgemeinheit zugänglich gemacht werden, mit dem Ziel, die Chancen und Gestaltungsspielräume kommender Generationen immer wieder neu und damit intergenerativ fairer zu verteilen. Eigentumsrechte an *Sachen* – und damit auch gegebenenfalls existierende Machtelemente – sollen dagegen wie bisher übertragen werden können. Auch der Anreiz, aus unterschiedlicher Kreativität oder Innovationsbereitschaft ökonomische Vorteile erzielen zu können, soll im Sinne der „Philosophie“ von Wettbewerb und Dynamik konstitutiven Charakter behalten. Die Grundzüge von Geld- und Finanzverfassung, Steuer- und Sozialgesetzgebung bleiben ebenfalls erhalten.

Das zweite Element besteht darin, dass Haftungsbegrenzung bzw. -ausschluss bei wirtschaftlichen Aktivitäten nicht mehr vorgesehen ist. Es wirtschaften nur noch voll haftende Einzelkaufleute oder Zusammenschlüsse solcher Kaufleute – d. h. juristische Personen sind nicht wirtschaftlich aktiv – und das Aktienrecht und das GmbH-Gesetz werden abgeschafft, d. h. Aktionäre und GmbH-Anteilseigner gibt es nicht mehr. Vereine oder Vereinigungen mit eigener Rechtspersönlichkeit sind zwar zugelassen, sie werden jedoch steuerlich benachteiligt um zu vermeiden, dass die neue Regelung durch das Vereinsrecht unterlaufen werden kann und dass Vereine primär wirtschaftlich tätig sind. Bannas knüpft damit an klassische Ökonomen wie Adam Smith oder Walter Eucken an, die Haftungsbeschränkungen bzw. Kapitalgesellschaften im Prinzip ablehnten. Als Folge dieser Modifikation erwartet er, dass Kapital vermehrt innerhalb der Unternehmen – d. h. durch nicht

ausgeschüttete Gewinne – oder durch Bankkredite geschaffen wird und dass sich die Kapitalmobilität wieder der menschlichen Mobilität annähert, da Vertrauen gegenüber den Kapitalnachfragern eine wesentlich größere Rolle spielen wird. Er prognostiziert eine wachsende Zahl von unternehmerisch Tätigen (nicht zuletzt ehemalige Aktionäre) sowie einen aufgrund des Wegfalls des Haftungsausschlusses einsetzenden strukturellen Wandel in der Finanzbranche weg von Großbanken und hin zu kleineren, regional orientierten Banken, die sich aufgrund des Rufschädigungsrisikos durch gefährdete Einlagen wesentlich weniger an Unternehmen beteiligen werden.

Das dritte konstitutive Element besteht in einem erheblich eingeschränkten Markenschutzrecht. Es erlischt mit dem Tod des Inhabers und ist nicht auf andere Personen übertragbar. Die Marke wird sofort frei und für die Mitbewerber nutzbar, die sich jedoch an die vom ursprünglichen Inhaber festlegbaren Anforderungen an die Marke halten müssen. In der Einschätzung des Autors wird dies zur Folge haben, dass Marken in der Unternehmensstrategie keine dominierende Bedeutung mehr zukommt, Investitionen in Marken risikoreicher werden und Marketing- und Werbestrategien sich an diese Gegebenheiten anpassen werden.

Wesentliches Ziel dieser Änderungen der gegenwärtigen Haftungsbeschränkungs- und Markenschutzregelungen ist es, eine sich über Generationen fortpflanzende Konzentration von ökonomischer Macht zu begrenzen und letztlich eine Alternative zur Dominanz von internationalen Konzernen und Marken zu ermöglichen. Neben den genannten drei konstitutiven Elementen werden zwei ergänzende Regelungen eingeführt, die die Akzeptanz des Modells erleichtern sollen. Zum einen wird eine Risikobegrenzung für die Unternehmer dadurch vorgesehen, dass sie in begrenztem Umfang (maximal 5 Mio. Euro) Kapital ansammeln können, das nicht pfändbar ist und das nur zum Lebensunterhalt, nicht für wirtschaftliche Aktivitäten, verwendet werden darf. Zum anderen wird die Möglichkeit, Vermögen zu vererben, auf die Summe von fünf Mrd. Euro begrenzt, darüber hinaus gehende Beträge sollen dem Staat zufallen.

Im Anschluss an die Skizzierung seines Ansatzes versucht sich der Autor an einer quali-

tativen Überprüfung der Funktionsfähigkeit in zweierlei Hinsicht: Zum einen geht er unter einer eher immateriellen, visionären Perspektive der Frage nach, inwieweit es mit dem Modell gelingen kann, die gewünschten menschlichen „Energien“ freizusetzen, zum anderen betrachtet er in einer eher pragmatischen materiellen Perspektive die ökonomische und gesellschaftliche Effizienz seines Modells. Die „Energie-Frage“ beantwortet er insoweit positiv, als nach seiner Einschätzung die Umsetzung seines Modells zu einer veränderten Wirtschaftsweise führen würde, die „die Vielseitigkeit der Welt und die Vielfältigkeit der Lebensenergien widerspiegelt“ (S. 23). Nicht anonyme, langfristig bestehende Konzerne, sondern dem menschlichen Lebenszyklus unterworfenen, a priori stärker regional orientierte Eigentümer-Unternehmer würden die wirtschaftliche Realität prägen. Dadurch erhielten die Elemente Muße und Langsamkeit wieder mehr Bedeutung gegenüber Elementen wie Beschleunigung und Geschwindigkeit. Der Spannungsbogen der gesamten Verhaltensbandbreite zwischen „Dienst am Nächsten“ und „Egoismus“ würde wieder mehr zum alltäglichen Bild des Wirtschaftens gehören. Dabei soll es letztlich dem Spiel der Marktkräfte überlassen bleiben, welche der vom Autor idealtypisch unterschiedenen Energien – die an Kosten- oder Produktivitätsgrößen orientierte „betriebswirtschaftlich-pragmatische“ oder die an menschlicher Nähe, regionaler Identität oder Altruismus orientierte „betriebswirtschaftlich-charismatische“ – dominieren wird, sowohl im Verhältnis zwischen Unternehmen als auch innerhalb eines Unternehmens. Diese, durch das Modell intendierte tendenzielle Chancengleichheit für beide „Energietypen“ markiert er als wesentlichen Unterschied zur gegenwärtigen Praxis.

Hinsichtlich der Effizienz-Frage beschränkt sich der Autor zwangsläufig auf grundlegende Argumentationslinien, da Maßnahmen der vorgeschlagenen Art in ihren vielfältigen Wirkungen natürlich erst nach eingehenderen Analysen angemessen evaluiert werden können. Er argumentiert dabei unter drei Gesichtspunkten. Zunächst richtet er den Blick auf die Frage nach der Erreichbarkeit der anvisierten Ziele. Die Reduzierung von unerwünschter (d. h. nicht durch z. B. höhere Produktqualität begründete) Marktmacht und die daraus resultierende erhöhte Fairness sieht er bereits durch die starke Ein-

schränkung des nach seiner Einschätzung zentralen Faktors für die Entstehung von Marktmacht, der Marke und des Markenschutzrechts, gewährleistet. Darüber hinaus bewirke die Verknüpfung mit der vorgesehenen Veränderung des Gesellschaftsrechts, dass in den Markt neu eintretende bzw. dies beabsichtigende Wettbewerber bessere Chancen haben werden, da sie nicht mehr mit langfristig präsenten Marken und davon profitierenden kapitalstarken Unternehmen konkurrieren müssen. Auch die Frage nach der Möglichkeit, die „emotionalen externen Effekte“ zu reduzieren und Emotionen stärker ins Wirtschaften zu integrieren, beantwortet er positiv. Er verweist dabei zum einen auf die erwartete Reduzierung der vor allem durch den bislang unbegrenzten Markenschutz entstehenden (und die externen Effekte bewirkenden) Marketing- und Medienmacht; zum anderen führt er die verbesserten Chancen an, ein Unternehmen zu gründen und leitet daraus Effekte ab wie „vermehrten Stolz auf die eigene Arbeit“, Berücksichtigung der „Würde der Menschen“ oder auch eine stärkere regionale Orientierung und damit gesellschaftliche Identitätsbildung vor Ort. Spätestens hier bewegt sich Bannas allerdings deutlich im Bereich der Spekulation.

Der zweite Aspekt betrifft das Thema Verbraucherschutz. Der Autor stellt hier dem Argument, die Existenz von Marken würde eine durch bessere Information bedingte Käuferleichterung für Kunden und damit mehr Verbraucherschutz bewirken, seine Beobachtung der Praxis und Thesen aus der betriebswirtschaftlichen Literatur gegenüber. Demnach sind Werbestrategien in den letzten Jahren zunehmend dadurch charakterisiert, dass in ihnen die funktionalen Qualitäten eines Produkts zunehmend durch psychologische Qualitäten und die Vermittlung eines psychologischen Zusatznutzens ergänzt bzw. abgelöst werden. Die ursprüngliche Funktion von Marken, Produktinformation und -unterscheidbarkeit zu erhöhen, verliere zu Gunsten des Ziels des Aufbaus von Produzentenmacht an Bedeutung. In einem System mit zeitlich befristetem Markenschutz könne dagegen Werbung den Verbraucherschutzgedanken wieder neu entdecken.

Schließlich widmet sich Bannas der klassischen Frage nach der *volkswirtschaftlichen* Effizienz. Hinsichtlich des hierfür zentralen Kriteriums, der Allokation der Produktionsfaktoren,

misst er seinem Modell eine der gegenwärtigen Praxis vergleichbare Effizienz zu. Ein effizienter Kapitaleinsatz werde vor allem dadurch gewährleistet, dass die Prinzipien freie Preisbildung, Privateigentum, Gewinnanreiz und dezentrales Angebot erhalten bleiben. Der Faktor Arbeit werde aufgrund der steigenden Marktchancen, Arbeitsleistung als Selbständiger anzubieten, und der vermehrten Wahrnehmung dieser Chancen aufgrund der stärkeren Gewinnanreize ebenfalls tendenziell effizienter eingesetzt. Bezogen auf die Distributionseffekte konstatiert der Autor die Überlegenheit des Modells, da die tendenziell wachsende Spreizung sowohl in der funktionalen als auch in der personalen Einkommensverteilung abgebaut werde, zurückzuführen vor allem auf die fairere Chancenverteilung für unternehmerisches Handeln und auf die wachsende Zahl von Unternehmen bzw. Unternehmerfamilien. Schließlich attestiert Bannas dem Modell auch Ordnungskonformität, einerseits aufgrund der Beibehaltung der oben genannten Prinzipien zu Preisgestaltung oder Produktangebot, andererseits unter der Maßgabe, dass durch die Gewährung angemessener Anpassungszeiträume für die Umsetzung der markenschutzrechtlichen Veränderungen auch dem Eigentumsschutzgedanken Rechnung getragen werden kann.

Im letzten Teil benennt der Autor zunächst einige Punkte, die im Rahmen einer Weiterentwicklung bzw. Präzisierung des Modells der genaueren Betrachtung bedürfen, etwa den Übergangsprozess zu den neuen Regelungen, die Funktion des Staates als Unternehmer oder die Regeln zum Vererben und zum pfändungsfreien Vermögen betreffend. Im Anschluss daran geht Bannas kurz auf einige ihm bisher besonders häufig gestellte, teils kritische Fragen zu seinem Ansatz ein. Zum Abschluss skizziert er erste aus seiner Sicht denkbare Maßnahmen zur geeigneten Gestaltung des Transformationsprozesses der beiden Rechtsbereiche in Richtung einer „fairen Marktwirtschaft“.

Was die Einschätzung des vorliegenden Buches betrifft, will ich zunächst drei Punkte herausstellen: Zunächst ist es dem Autor gelungen, auf wenigen Seiten ziemlich komplexe wirtschaftssystemare und -politische Sachverhalte auf der Ebene der Diagnose sowie der Problemlösungsstrategie auch für Nicht-Experten recht verständlich darzustellen. Unter inhaltlichen Gesichtspunkten ist sehr zu begrüßen, dass

hier die Begriffe bzw. Grundgedanken der Fairness und der Chancengleichheit (vielleicht sollte man eher von Chancenvergleichbarkeit sprechen) im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Geschehen in den Mittelpunkt gerückt werden. In der ordnungsökonomischen bzw. -politischen Debatte stellt dies eine eher seltene Ausnahme dar. Wenn auch in dem Buch nach meiner Erinnerung kein einziges Mal der Begriff „Nachhaltigkeit“ verwendet wird, so stellen doch Fairness und Chancenvergleichbarkeit unter dem Stichwort der inter- und intragenerativen Gerechtigkeit Grundorientierungen in der Nachhaltigkeitsdebatte dar. Insoweit kann (und sollte) die Kernthese des Buches durchaus auch in diesen Kontext gestellt werden. Gleiches gilt für die beiden strategischen Ansatzpunkte der Veränderung des Gesellschafts- und des Markenrechts, die auf eine Begrenzung von ökonomischer Macht sowie auf die Institutionalisierung von individueller Verantwortung für wirtschaftliches Handeln zielen.

Wenn auch die hier vorgelegten Grundüberlegungen zur „Vision“ einer veränderten marktwirtschaftlichen Ordnung vom Autor selbst mit dem Etikett der noch erforderlichen Präzisierung und Weiterentwicklung versehen worden sind, will ich dennoch einige kritische Anmerkungen zu einigen eher grundlegenden Punkten anfügen:

- Insbesondere mit der Verwendung des Begriffs „umfassendes Gesellschafts- und Wirtschaftskonzept“ für seinen Ansatz hat sich der Autor – wie ich finde unnötigerweise – die Messlatte des eigenen Anspruchs und vor allem der induzierten Lesererwartungen sehr hoch, ich denke zu hoch gelegt. Zwar stellen die beiden Vorschläge zur Veränderung des Gesellschafts- und Markenrechts das im Kern neue bzw. innovative und, gemessen an der gegenwärtigen Praxis, ohne Zweifel weit reichende Element des Buches dar. Aber selbst wenn man berücksichtigt, dass diese ordnungspolitischen Neuerungen Auswirkungen auf gesellschaftliche Aspekte haben und dass der Autor eine explizite Verknüpfung zum Thema menschliche Emotionen herstellt, sollte man doch mit dem Begriff des „Umfassenden“ in diesem Zusammenhang etwas vorsichtiger umgehen.
- Ohne Zweifel liefert Bannas mit den beiden Reformvorschlägen zum Gesellschafts- und

Markenrecht einen sehr interessanten und innovativen Beitrag zu der Frage, wie die existierenden ordnungsökonomischen Rahmenbedingungen zu reformieren wären, um bestimmte Problemphänomene zielgerichtet eindämmen zu können. Weniger überzeugend erscheint mir dagegen die starke Betonung der menschlichen bzw. emotionalen Komponente in den betrachteten Prozessen, die für beide Reformvorschläge als expliziter Begründungskontext herangezogen wird. So wird für die Abschaffung der bestehenden Haftungsbeschränkungsregelungen nicht nur das Argument der verstärkten Zuschreibung individueller Verantwortung für wirtschaftliches Handeln, sondern auch die Auseinandersetzung mit der Emotion Angst und mit dem Unbekannten angeführt. Auch die Beschränkung des Markenschutzes wird nicht nur mit den Zielen Abbau von Marktmacht und Stärkung der Chancengleichheit, sondern auch mit der Verringerung emotionaler Beeinträchtigungen der Menschen durch Werbe- und Marketingstrategien begründet. Insbesondere mit der Prüfung seines Ansatzes hinsichtlich des Gelingens der „Freisetzung bestimmter menschlicher Energien und Regungen“ begibt sich der Autor auf problematisches Gelände. Manche Argumentation wirkt hier ziemlich gezwungen, zumindest jedoch sehr spekulativ, und nur bedingt nachvollziehbar.

Zumindest in dem Maße wie Anschlussfähigkeit an eine existierende Debatte, Nachvollziehbarkeit und vor allem eine den Grundthesen zu wünschende Akzeptanz bei den relevanten Institutionen als ein erstrebenswertes Ziel betrachtet werden, hielte ich eine weniger starke Betonung der emotionalen Aspekte der Vorschläge für zuträglicher.

- Mit seiner – nur mit der Sicht des überzeugten „Marktwirtschaftlers“ erklärbaren – absoluten Fokussierung auf das Funktionsprinzip „Markt“ (er spricht auch von seinem Ansatz als „radikal liberalem Wirtschaftskonzept“) blendet der Autor die gesamte Palette dessen aus, was seit langem und weitgehend konsensual als „Marktversagen“ bezeichnet wird. Anders als in seiner Einschätzung spielt dieses Phänomen in der Praxis eine erhebliche Rolle, da mit seinem Erscheinen immer dann zu rechnen ist,

wenn die Realität von der idealtypischen ökonomischen Modelltheorie abweicht: d. h. wenn es um öffentliche Güter geht (was den gesamten Umweltbereich betrifft, aber auch z. B. das Thema Bildung), wenn (ökologische oder soziale) externe Effekte vorliegen oder wenn die Akteure nicht über „vollständige Information“ hinsichtlich Produktpreisen und -qualitäten und die Pläne aller Marktteilnehmer verfügen. Es ist zumindest fraglich und weiteren Untersuchungen vorbehalten, ob bzw. inwieweit es mit der Umsetzung der Vorschläge des Autors (eher) gelingen könnte, die aus diesen Phänomenen resultierenden Probleme zu lösen und ob es beispielsweise ergänzender Mechanismen bedürfte. Gleiches gilt für die unterstellte Tendenz hin zu mehr Muße und Langsamkeit anstatt Geschwindigkeit und Dynamik im Wirtschaftsprozess.

- Ein ebenfalls grundsätzlicheres Problem scheint mir darin zu liegen, dass der Autor seine Vorschläge, die ja nicht zuletzt verteilungsbeeinflussenden Charakter besitzen und die er daher zu Recht mit den Begriffen „Fairness“ und „Chancengleichheit“ in Verbindung bringt, einer mehr oder weniger klassischen Effizienzprüfung zu unterziehen versucht. Selbst wenn man einen breiteren Effizienzbegriff zu Grunde legt, gilt doch, dass die Realisierung von Fairness zumindest auch nach anderen Kriterien als dem der Effizienz zu bemessen ist. Der Autor unterzieht sich bzw. seinen Ansatz damit einem unnötigen, weil sachlich unangemessenen Erklärungs- bzw. Rechtfertigungszwang, der – und das ist natürlich die Interpretation des Rezensenten – den Umstand widerspiegelt, dass Bannas hin und her gerissen ist zwischen neoklassisch-marktwirtschaftlichen Grundüberzeugungen und dem Wunsch, in diesem System „revolutionäre“ Ideen zu verwirklichen. Nicht zuletzt auch weil die von ihm vorgebrachten Argumente für die Möglichkeit eines effizienten Einsatzes der Produktionsfaktoren in seinem Modell meist sehr kursorisch, spekulativ und nur bedingt nachvollziehbar sind (etwa den Faktor Arbeit betreffend), scheint mir dieser – bewusst oder unbewusst vollzogene – Spagat nicht ganz geglückt zu sein.

- Schließlich sei noch auf eine zumindest sprachliche „Unsauberkeit“ hingewiesen. Wenn der Autor von „Kapital“ spricht, dieses als tendenziell vergangenheitsbezogen bezeichnet und ihm keine eigenständige und strukturierende Funktion zumessen möchte, meint er offenkundig das *Sachkapital* in Form von Anlagen, Gebäuden, Maschinen usw. Unter dem Kapitalbegriff werden jedoch vielfach – man mag sich über die Angemessenheit streiten – auch ökologische („Naturkapital“) und soziale bzw. menschliche Faktoren („Sozial-, Wissens- und Humankapital“) subsumiert. Da diesen im Sinne des Autors wohl durchaus eine eigenständige Funktion zuzumessen ist, wäre hier größere sprachliche Genauigkeit ratsam gewesen.

Als Fazit möchte ich festhalten: Auch wenn man sich nicht die Terminologie des Autors zu eigen macht, der im Zusammenhang mit seinem Ansatz und dessen Umsetzung die Begriffe „Ungeheuerlichkeit“ und „Heldentat“ verwendet, sind die weit reichenden Veränderungen der bestehenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die mit den unterbreiteten Vorschlägen verbunden sind, offenkundig. Sie sind im Kern positiv zu bewerten, zumindest jedoch der eingehenden Diskussion würdig. Die kritischer zu betrachtenden Teile des Buches liegen eher im „Umfeld“, genauer in einigen der vom Autor gewählten Begründungskontexte und Bewertungskriterien. Aus der Sicht des Rezensenten wäre eine Beschränkung auf die Ziele *Zuschreibung von individueller Verantwortung für wirtschaftliches Handeln* und *Reduzierung von Marktmacht* völlig ausreichend und unter Akzeptanzgesichtspunkten erfolgversprechender gewesen, um im Rahmen der existierenden (Nachhaltigkeits)Debatten für die – ohnehin schon für viele schwer verdaulichen – Thesen zur Veränderung des Gesellschafts- und Markenrechts zu werben. Letztlich werden die Intensität und die Richtung der allgemeinen Rezeption und Diskussion des Buches in der nächsten Zeit zeigen, wie die vom Autor gewählte Strategie zu beurteilen ist.

« »