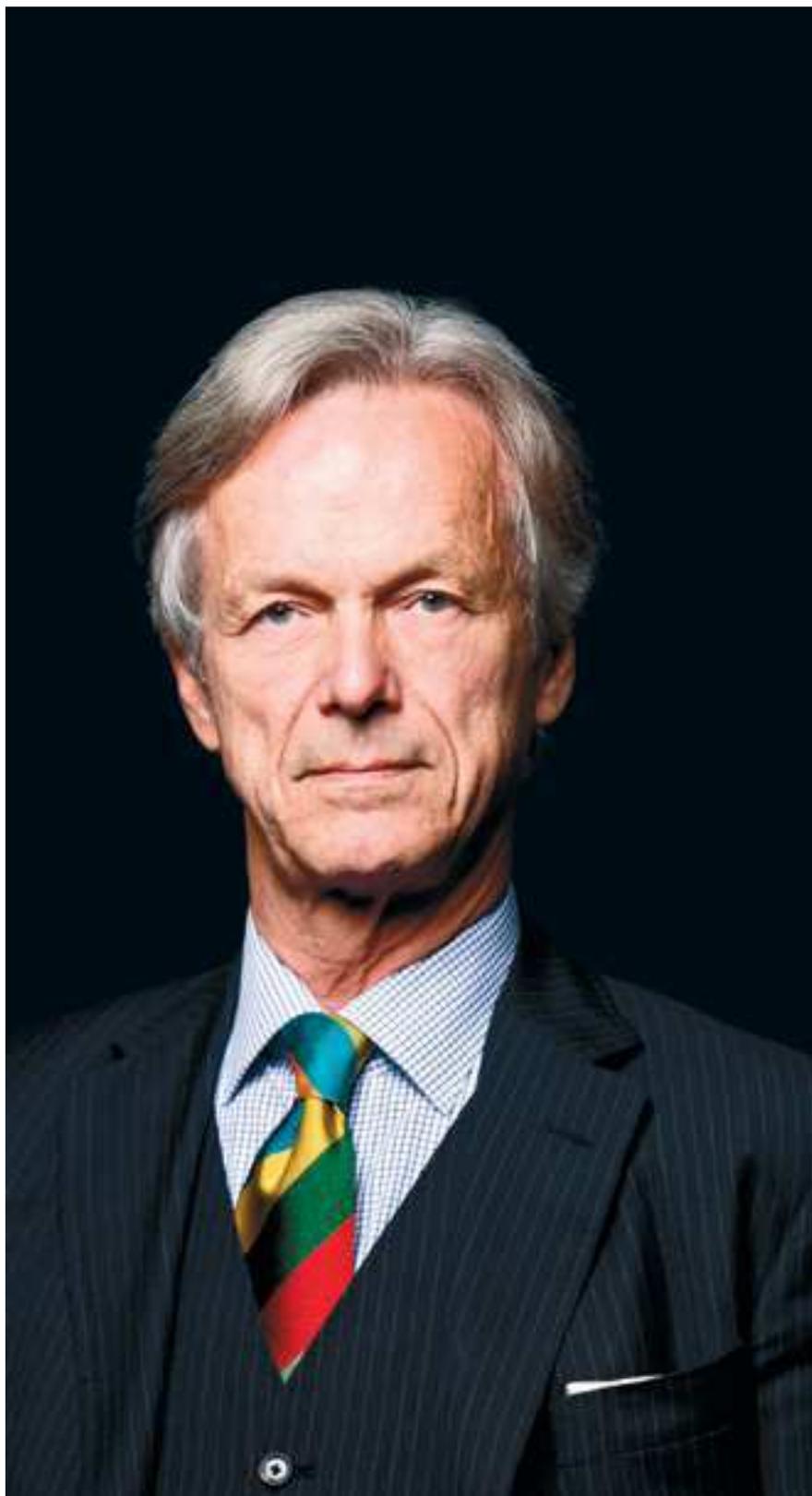


# Die Diktatur der Katallaxie

Verhalten wir uns zu Hause wie auf dem Markt? Sicher nicht. Warum sollte also unser gesamtes privates Wirtschaften den Regeln dieses Marktes unterworfen werden? Florian Josef Hoffmann entwirft ein Ökonomie-Modell, in dem die sichtbaren Gemeinschaften wieder wichtiger werden als die unsichtbare Hand.



Als die Ökonomie erfunden wurde, hatte sie mit Marktwirtschaft nichts zu tun. Sie war sogar das Gegenteil davon. Denn Aristoteles, auf den der Begriff der Ökonomie zurückgeht, unterschied bei den wirtschaftlichen Tätigkeiten der Menschen zwischen Ökonomie und Katallaxie, also zwischen der häuslichen Wirtschaft (oikos = Haus) und der Tauschwirtschaft (katallage = Tausch), also jener, die draussen auf dem Markt stattfindet.

Die Differenzierung, die mit diesem Begriffspaar vorgenommen wird, entspricht derjenigen, die der deutsche Soziologe Ferdinand Tönnies vor gut hundert Jahren als Trennung von «Gemeinschaft und Gesellschaft» entwickelte. Und so traditionell sie ist, diese Differenzierung wird im hochtechnologischen 21. Jahrhundert einen neuen Boom erfahren. «Wir müssen lernen, in zwei Welten zu leben», fordert der Zürcher Nationalökonom Philipp Aerni – und das bedeutet: Wir müssen einen guten Teil dessen wieder entlernen, was wir als «Moderne» verinnerlicht haben.

**ANONYME GESELLSCHAFT** Die ursprünglichen oder auch manche heute noch existierenden Stammesgesellschaften kennen die Trennung zwischen Gesellschaft und Gemeinschaft nicht. In ihren Welten sind beide eins. Sie kennen keine Anonymität; Fremde werden verjagt oder umgebracht. Abstrakt generelle Regeln sind ihnen fern. Sie kennen in der Urform keine Strassenverkehrsordnung, kein Kaufrecht, kein Baurecht. Nicht einmal Privateigentum, in der von uns installierten, strengen Form der Universalabwehr gegen den Zugriff eines jeden anderen, ist ihnen bekannt.

Als zweite Welt entwickelte sich die anonyme Gesellschaft, also die staatliche Gemeinschaft, als Gemeinschaft der Gemeinschaften, beziehungsweise die Katallaxie, also die Marktwirtschaft, als externes Vehikel der ursprünglich rein privaten häuslichen Wirtschaft. Sie ist eine Folge des Sesshaftwerdens des Menschen, seiner Individualisierung, seiner Befreiung aus der Stammesbindung, ersetzt durch die Bindung an das Eigentum an Grund und Boden. Die Individualisierung sorgte für die Entstehung der unterschiedlichsten Gemeinschaften, in die sich die Menschen freiwillig oder unfreiwillig integrierten. Unsere Kirchen sind beispielsweise solche Gemeinschaften. Der Dorfpfarrer ersetzte in gewissem Sinne den Stammeshäuptling – jedenfalls in der Zivilgesellschaft.

**INTERNE ARBEITSTEILUNG** Wirtschaftlich waren die Bauern an ihre Äcker gebunden, spezialisierten sich und erfanden die Märkte als übergeordnete Organisationsform, um im Tausch gegen eigene Produkte an die Produkte anderer zu gelangen, die sie nicht selbst produzierten. Die interne Arbeitsteilung der Stämme und Familien, also die Zusammenarbeit, externalisierte sich, wurde auf den Märkten anonym – und erhöhte gleichzeitig das produktive Potenzial gewaltig, auch deshalb, weil Vorräte angelegt werden konnten. Die zweite Welt der Wirtschaft, die Katallaxie, war geboren.

Diese zweite Welt unterschied sich von der ersten gewaltig. War die erste Welt, die Welt der Ökonomie, eine soziale, von menschlichen Beziehungen geprägte Welt, so war die zweite eine organisiert kommerzielle, ausschliess-

lich von wirtschaftlichen Interessen geprägte Welt. In der ersten Welt bestimmte und bestimmt Verantwortlichkeit das Handeln der Beteiligten, die Verantwortung für die Seinen, für das Land, für die Versorgung, für die Sicherheit. Wirtschaftlich gelten im unmittelbaren sozialen Umfeld die Regeln der Gerechtigkeit, Leistungen werden kooperativ und reziprok von allen eingebracht, um ein Gesamtergebnis zu erzielen, an dem am Ende alle nach den Regeln eben dieser Gerechtigkeit partizipieren, jedenfalls partizipieren sollten.

**ABSTRAKTE REGELN** Die Kauf- und Tauschwelt der Katallaxie hingegen gestaltet sich diametral entgegengesetzt. Das Eigeninteresse der Teilnehmer bestimmt das Marktgeschehen: Wo bekomme ich für mein Geld möglichst viel Ware, und wo bekomme ich für meine Ware möglichst viel Geld? Käufer und Verkäufer sind für ihr Gegenüber nicht verantwortlich. Die Beteiligten kennen nur das Recht, nicht die Gerechtigkeit,

## «Die Beteiligten am anonymen Wettbewerb auf dem Markt kennen nur das Recht, nicht die Gerechtigkeit.»

Käufer wie Verkäufer kennen nur den kurzfristigen Vorteil der jeweiligen Transaktion, sie ignorieren langfristige Nachteile. Der anonyme Wettbewerb des Marktes ignoriert die sozialen Komponenten total.

Die neue Anonymität der zweiten Welt verlangt nach abstrakten Regeln, die für alle Beteiligten gelten. Aufgestellt, umgesetzt und durchgesetzt wurden sie von der Gesellschaft, der Ge-

meinschaft der Gemeinschaften, also vom gewaltenteiligen – und arbeitsteiligen – modernen Staat. Der Weg zu Legislative, Exekutive und Judikative war dornenreich, lang und beschwerlich.

Wir leben also in zwei Welten, die man gedanklich trennen kann in Gemeinschaften und Gesellschaft und die wirtschaftlich getrennt sind in Privatwirtschaft und Marktwirtschaft, das heisst in Bereiche der internen und der externen Arbeitsteilung, in Ökonomie und Katallaxie. Und welche dieser Gesetzmässigkeiten man heranzieht oder höher gewichtet, entscheidet darüber, wo man sich politisch oder wissenschaftlich ansiedelt: links die «Gemeinschaftler», rechts die «Gesellschaftler», links das Soziale, rechts das Liberale, eher Kommerzielle.

**SOZIAL VERSUS KOMMERZIELL** Die beiden Welten lassen sich aber nicht nur gedanklich trennen, wir erleben sie tatsächlich tagtäglich getrennt. Zu Hause in der Familie oder im Betrieb, in der

Universität oder bei einer der vielen staatlichen Einrichtungen, oder bei nicht wirtschaftlichen Tätigkeiten im Rahmen unserer Neigungen, also in Vereinen, Parteien, Interessengemeinschaften, Kirchen, Klubs, bei Veranstaltungen aller Art, wo sich Gleichgesinnte treffen – überall dort leben wir in Gemeinschaften, in denen wir unser privates Leben mehr oder weniger streng organisieren.

Und dann verlassen wir die Gemeinschaft, verlassen den Haushalt, treten durch die Haustür vor das Klublokal, vor das Institut, vor das Büro, die Fabrik, die Kirche auf die Strasse, begeben uns in den sogenannten öffentlichen Raum, das heisst in die grosse Freiheit, die uns die abstrakt generellen Regeln der Gesellschaft gewähren, zum Beispiel die Verkehrsordnung, das Lärmgesetz, die Gesetze der Sittlichkeit und auf den Märkten das Kaufrecht.

Diese beiden Welten sind für unser Leben unabdingbar, wobei das Soziale uns Menschen näher ist als das kommerzielle Liberale. Doch genau hier beginnt unser Problem, denn in unserer Welt dominiert wirtschaftlich immer mehr nur noch eine Welt: die Katallaxie. Der Markt, die externe arbeitsteilige Tauschorganisation, die Marktwirtschaft, ist zwar nur ein Teil der Gesellschaft, aber seine freiheitlichen Regeln haben im Zuge der regionalen und globalen Arbeitsteilung weitgehend die Steuerung unserer Versorgung übernommen.

Und an diesem Steuer sitzt: der Homo oeconomicus. Diese Figur, von der manch ein Wissenschaftler unverständlicherweise behauptet, es gebe ihn nicht, ist der Mensch als Entscheider, der sich selbst die immer wiederkehrende Frage beantwortet: Was mache ich? Und was lasse ich machen? Backe

## «Selbst wenn wir uns bewusst gegen eine Marktleistung entscheiden: Wir rechnen immer in und mit Märkten.»

ich das Brot selbst, oder kaufe ich es beim Bäcker? Nehme ich also die externe Arbeitsteilung in Anspruch oder nicht? Entschieden wird darüber innerhalb der jeweiligen Gemeinschaft, im Haushalt oder in der Fabrik, nach der Beantwortung vieler vielschichtiger Einzelfragen: Preis, Zeit, Qualität, Verfügbarkeit, Alternativen. Erst nach langem Abwägen fällt der Homo oeconomicus seine Entscheidung.

Dieser Homo oeconomicus, anders gesagt: die Make-or-buy-Entscheidung, öffnet ein Einfallstor, durch das die Katallaxie in die Ökonomie eindringen kann. Dabei bestimmt er mit jeder Entscheidung über das Wohl und Wehe aller anderen mit, weil er Marktbedingungen setzt, weil auch die Verweigerung

Einfluss auf das Marktgeschehen hat. Selbst wenn wir uns bewusst gegen eine Marktleistung entscheiden, schwebt die Alternative immer im Raum: Wie viel weniger Zeit, wie viel mehr Geld hätte es gekostet, essen zu gehen, statt Essen zu machen? Kann das Kind nicht auch mit einem Uber-Chauffeur von der Schule abgeholt werden? Wir rechnen in und mit Märkten, ob wir wollen oder nicht.

## Markt-Geschichte

Während des allergrössten Teils der menschlichen Geschichte wurde, wenn überhaupt, nur ein geringer Teil der zum Leben benötigten Mittel über Tauschhandel oder auf Märkten erworben. Die Standardvarianten des Erwerbs waren Geben (als Geschenk) oder Nehmen (vom gemeinsamen Vorrat), ohne dass eine Verbindung zwischen diesen Handlungen hergestellt wurde.

Die Vorstellung, in einer lokalen, in der Regel sehr stabilen Gesellschaft Waren zu tauschen, hat sich praktisch in keiner Kultur eigen-

ständig entwickelt. Handel und Märkte hatten ihre Berechtigung lange Zeit lediglich im Fernhandel, der allerdings auf wenige Produktgruppen wie Schmuck, Waffen oder Stoffe beschränkt war. Wie fremd das Konzept des Marktes noch vor zwei Jahrtausenden war, zeigt sich an der biblischen Szene der Vertreibung der Händler aus dem Tempel.

Im Zuge der Herausbildung grösserer Städte entstanden zentrale Plätze, meist mit einer religiösen Funktion. Als Orte, an denen die Menschen zusammenkamen, wurden sie auch bevorzugter Ort für Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistung. Von einer Neben- zur Haupt-

funktion wurde der Markt erst im Mittelalter, als Plätze explizit für die Nutzung als Marktplatz angelegt wurden. In grösseren Städten gab es auch spezialisierte Marktplätze, etwa den Fisch- oder den Rossmarkt.



Marktplatz in Bern . Quelle: Boris-B / Shutterstock.com

**ÖKONOMISCHE HINTERTÜR** Im Vergleich dazu sind die Zugänge, durch die die Ökonomie in die Katallaxie eindringen kann, allenfalls Hintertürchen. Wir können selbst Erdbeeren pflücken (was sich der Bauer teuer bezahlen lässt), unseren eigenen Gemüsegarten anlegen wie die Obamas (wenn wir Platz dafür haben), fair und nachhaltig und regional und bio einkaufen – ohne aber dafür eine so einfache Kalkulationsbasis zu haben wie Markt und Geld. Selbst wenn wir wollen, können wir mit sozialen Beziehungen nicht rechnen.

Das katallaktische Denken erzeugt im Zusammenspiel mit der Globalisierung ein Übergewicht freiheitlicher

## «So schwer es Menschen fällt, ein Gefühl für Fairness zu entwickeln, so deutlich erkennen und spüren sie Unfairness.»

Bedingungen in der Wirtschaft, wodurch die Verantwortlichkeit, der die Menschen unter einzelökonomischen Bedingungen als Eigentümer und Arbeitgeber normalerweise unterliegen, zwangsläufig zurückgedrängt wird. Die Verantwortungslosigkeit siegt unter dem Mantel sich multiplizierender Freiheiten und wachsender Gütermengen über die Verantwortung.

**WEDER GEIZ NOCH WUCHER** Heute haben wir, theoretisch, die Chance, über neue Technologien wie Sharing der Ökonomie wieder zu ihrem Recht zu verhelfen. Aber derzeit sieht es leider eher danach aus, als sei Sharing in erster Linie eine Operation, um die Einkommen und die Preise noch weiter zu senken. Was bei katallaktischer Betrachtung ja auch völlig

in Ordnung ist: je billiger, desto besser. Nur ist das eben nicht ökonomisch gedacht – weil es den Ansatz der gegenseitigen Gerechtigkeit vermissen lässt, wie er in Gemeinschaften üblicherweise praktiziert wird. Da ist es einfach unmoralisch, dass jemand etwas zu billig bekommt, wenn der andere dafür eine zu hohe Gegenleistung abliefern. Das gilt natürlich auch umgekehrt für zu hohe Preise bei zu niedrigen Werten. Geiz ist also genauso wenig geil wie Wucher.

Und wie kommen wir zu in diesem Sinne ökonomischen, also für alle halbwegs gerechten Lösungen? Dafür gibt es zwei Schlüssel. Der eine ist positiv und wird aus der Nähe der Menschen zuein-

ander geboren, indem sie sich in irgendeiner Gemeinschaft zusammengehörig fühlen. Bei Verteilungen, sowohl innerhalb der horizontalen Strukturen, also von Mitarbeitern und Mitbewerbern, wie auch innerhalb der vertikalen Strukturen, also von Kunden zu Lieferanten, werden immer dann humane und soziale Aspekte besonders berücksichtigt, wenn sie als Gemeinschaften oder erweiterte Gemeinschaften (Genossenschaften, Verbände) organisiert sind. Allein schon aus der Nähe, also von Mensch zu Mensch, kann sich Sympathie und Empathie entwickeln – seinen Kumpel haut man nicht übers Ohr.

**GEBEN ODER NICHTNEHMEN** Der zweite Schlüssel ist negativer Art und lautet Unfairness. So schwer es Men-

schen fällt, ein Gefühl für Fairness zu entwickeln (das gilt sogar innerhalb von Gemeinschaften), so deutlich erkennen und spüren sie Unfairness, und zwar nicht nur, wenn sie ihnen selbst widerfährt, sondern auch, wenn andere davon betroffen sind.

Auf der Basis dieser beiden Gefühle – den positiven Gefühlen von Sympathie und Zugehörigkeit und der inneren Ablehnung von Unfairness – lassen sich funktionierende Solidarsysteme entwickeln und installieren, also installierte Gemeinschaften, innerhalb derer sich die Menschen wohlfühlen und die ein organisiertes Gegengewicht zur herzlosen Anonymität der Gesellschaft bilden.

Am Ende ist es also die Zuneigung zu den Mitmenschen, zu denen man in jedweden Gemeinschaften in Verbindung steht, die in der Lage ist, die Wirtschaft in vielen Bereichen – wenn auch nicht in allen – in die richtige, die ökonomische Richtung zu steuern. Sie ist in der Lage, uns wieder in zwei Welten leben zu lassen. Dabei zeigt sich die Zuneigung nicht unbedingt im Geben, sondern sie kann auch aus Nichtnehmen bestehen beziehungsweise aus dem Verzicht auf überbordende Machtpositionen aus natürlichem Respekt vor dem Mitmenschen, mit dem man sich verbunden fühlt, also aus freiwilliger Selbstregulierung im Verhältnis zum Nächsten. <

### Lektüre zum Thema

Homo unoeconomicus . Interview mit dem Verhaltensökonom Matthias Sutter . GDI Impuls 1.13, S. 74–79