

Wachstumsneutrale Unternehmensführung

Die Perspektive einer „Postwachstumsgesellschaft“ wird in jüngster Zeit verstärkt diskutiert. Dieser Beitrag möchte die Debatte um die dabei kaum untersuchte Rolle der Unternehmen erweitern. Wachstumsneutrale Unternehmensführung wird als eine der möglichen, zukünftig wichtiger werdenden Handlungsoptionen angesehen.

Die Zeiten starken ökonomischen Wachstums seit den 1950er Jahren waren sowohl von der Annahme geprägt, hohe Wachstumsraten seien dauerhaft, als auch vom politischen Willen, diese Raten bei Wachstumseinbrüchen fortzusetzen (beispielsweise mit dem deutschen Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967). Dementsprechend wurde in vielen gesellschaftlichen Subsystemen, die in dieser Zeit gestaltet wurden, eine existentielle Abhängigkeit vom ständigen Wirtschaftswachstum eingebaut. Dies gilt auch für Unternehmen, wie Hans Ulrich, Begründer des St. Galler Management-Modells, schrieb: „Unternehmungen stehen [...] vor der Alternative, mitzuwachsen oder abzusterben. Die Großunternehmen vor allem sind wachstumsorientiert in ihrer Politik und setzen oft das Größerwerden als Ziel vor die Gewinnsteigerung“ (Ulrich 1984: 27). Jay Forrester, der sich als Begründer der Systemdynamik auch intensiv mit Unternehmen beschäftigt hat, bezeichnete es kürzlich als die größte kommende Managementherausforderung, wie man erfolgreich ein wachstumsneutrales Unternehmen (*a successful nongrowing company*) führt und wie man die allgemeingültige Annahme, den Unternehmenserfolg nur am Wachstum zu messen, abwenden kann (Hopkins 2009).

Eine Ablösung der Wachstumsorientierung von Unternehmen und die Entwicklung von Wachstumsneutralität drängt sich heute vor allem aus zwei Gründen auf: Zum einen, weil dies eine Voraussetzung dafür ist, dass die politische Wachstumsfixierung, die in der aktuellen Krise besonders stark hervortritt, ein Ende findet. Zum anderen sind die Wachstumsraten in den reichen westlichen Ländern seit langem rückläufig und werden sich in den nächsten Jahren auf sehr niedrigem Niveau bewegen. Folglich werden Absatzmärkte in den Industrieländern stagnieren und damit auch das dort mögliche unternehmerische Wachstum. Ein Ausweichen auf Exportmärkte birgt Risiken und ist mittel- bis langfristig keine Lösung.