

Mause, Karsten

Book Part — Accepted Manuscript (Postprint)
Investitionen

Suggested Citation: Mause, Karsten (2018) : Investitionen, In: Voigt, Rüdiger (Ed.): Handbuch Staat, ISBN 978-3-658-20743-4, Springer VS, Wiesbaden, pp. 1039-1048, https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1_93

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/218744>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Investitionen

Karsten Mause*

Mai 2018

Abstract: Dieser Beitrag gibt einen Überblick über den Themenkomplex „Investitionen“ aus gesellschaftswissenschaftlicher Sicht. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der staatlichen Investitionspolitik: Der Staat kann selbst als Investor auftreten. Zudem kann der Staat versuchen, Investitionsentscheidungen von Unternehmen und Privathaushalten zu beeinflussen. Die Investitionsplanung von Unternehmen, Privatpersonen und Staaten ist allerdings mit dem Problem konfrontiert, dass die zukünftige Entwicklung nicht vollständig vorhersehbar ist.

Keywords: Investition, Investitionspolitik, Unternehmen, Privathaushalte, Staat, Politische Ökonomie.

* Assistant Professor of Political Economy, University of Münster, Department of Political Science (IfPol), Scharnhorststr. 100, D-48151 Münster, E-Mail: karsten.mause@uni-muenster.de

Suggested Citation: Mause, Karsten (2018): Investitionen. In: Rüdiger Voigt (Hrsg.): *Handbuch Staat*. Wiesbaden: Springer VS, S. 1039–1048. https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1_93

1. Einleitung: Die Allgegenwart von Investitionen

Aus ökonomischer Sicht handelt es sich bei einer Investition um einen Konsumverzicht in der Gegenwart, in der Erwartung, dass die investierten Ressourcen (u. a. Zeit, Arbeitsenergie, Geld) in der Zukunft einen (nicht-)monetären Ertrag (engl. „Return on Investment“) erzielen. Ausgehend von dieser recht breiten und allgemeinen Definition wird der Begriff der Investition in den Wirtschaftswissenschaften und im Wirtschaftsleben in verschiedenen spezifischen Kontexten gebraucht. So investieren Unternehmen Geld in den Kauf von Fabrikhallen, Maschinen, Computern oder anderen Kapital- bzw. *Investitionsgütern*, die diesen Unternehmen zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen dienen, welche schließlich auf Märkten verkauft werden. In zeitlicher Hinsicht wird oft zwischen *Anfangsinvestitionen* bei der Unternehmensgründung und laufenden Investitionen unterschieden. Letztere können zur Erneuerung des „in die Jahre“ gekommenen betrieblichen Kapitalbestands dienen (*Ersatzinvestitionen*) und/oder zur Erweiterung dieses Bestands (*Erweiterungsinvestitionen*).

Vor einer Investitionsentscheidung wird ein Unternehmen in der Regel so genau wie möglich zu berechnen versuchen, ob sich eine bestimmte Investition überhaupt lohnt bzw. rechnet in dem Sinne, dass zumindest die Kosten der Investition durch die von dem Unternehmen mit den gekauften Investitions- bzw. Kapitalgütern erzielten Umsätze gedeckt werden (siehe zur betriebswirtschaftlichen Investitionsrechnung ausführlicher Wöhe et al. 2016, S. 465–510). Ein gewinnorientiertes bzw. gewinnmaximierendes Unternehmen wird eine Investition freilich in der Regel nur dann tätigen, wenn der durch die Investition erzielte Umsatz bzw. Erlös die Investitionskosten übersteigt (d. h. die Investition einen Gewinn erwirtschaftet). Da zukünftige Erlöse oft zum Zeitpunkt der Investition nicht mit Sicherheit bestimmbar sind, sind unternehmerische Investitionen häufig risikobehaftet: eine als sicheres und gewinnträchtiges „Investment“ eingestufte Investition kann sich also im Nachhinein als unternehmerische Fehlentscheidung herausstellen, die zu Verlusten und schlimmstenfalls zur Insolvenz des Unternehmens führt.

Unternehmen können nicht nur in Sachkapital (Hallen, Maschinen, Computer etc.) investieren (*Sachinvestitionen*), sondern auch in „Humankapital“ (Becker 1993). Damit ist gemeint, dass Unternehmen in der Regel bestrebt sind, Personal einzustellen, das in der Lage ist, einen Beitrag zum Produktionsprozess und Unternehmenserfolg zu leisten. Zudem kann das Unternehmen durch Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen versuchen, das Qualifikationsniveau seiner Mitarbeiter zu erhöhen. Auch im Falle von *Humankapital-Investitionen* werden Unternehmen

in der Regel eine Kosten- und Ertragsrechnung im oben skizzierten Sinne anstellen. Und auch hier kann es zu mehr oder weniger schmerzhaften und teuren Enttäuschungen kommen. Beispielsweise kann es sein, dass kostspielige Weiterbildungsprogramme bei den teilnehmenden Angestellten nicht den gewünschten Qualifikationserfolg zeitigen. Oder es tritt der Fall ein, dass ein Mitarbeiter, in dessen Aus- und Weiterbildung das Unternehmen viel Geld und Zeit investiert hat, zu einem Konkurrenzunternehmen wechselt.

Aber nicht nur private und staatliche Wirtschaftsunternehmen (Industriebetriebe, Banken, Handwerksbetriebe etc.) treffen Investitionsentscheidungen, sondern auch andere Organisationen wie z. B. Krankenhäuser, Universitäten, Stiftungen, Vereine oder Familien. Beispielsweise können – Becker (1982) folgend – Familien bzw. Privathaushalte aus ökonomischer Sicht als „Betriebe“ betrachtet werden, von denen bestimmte auf Märkten erwerbbar Güter und Dienstleistungen (z. B. Heizkessel, Solaranlage, Holz, Bücher) angeschafft werden, um damit die Wohlfahrt des Haushalts zu erhöhen (z. B. in Form von Wärme, Strom, Gartenhaus, Bildung). In den Worten von Becker (1982, S. 101): „Man sollte allerdings darauf hinweisen, dass die Ökonomen in den letzten Jahren zunehmend anerkennen, dass ein Haushalt in der Tat eine ‚kleine Fabrik‘ ist: Er kombiniert Investitionsgüter, Rohstoffe und Arbeit zur Reinigung, Ernährung, Fortpflanzung und zur anderweitigen Produktion nützlicher Güter.“ In dieser ökonomischen Perspektive können, um ein weiteres Beispiel zu nennen, Eltern und ihre Kinder, aber auch alle anderen Bürger Zeit, Energie und Geld investieren, um ihren Bildungsstand in (Weiter-)Bildungseinrichtungen (Kindergarten, Schule, Universität usw.) oder mittels Selbststudium zu erweitern (Mause 2008). Und auch Investitionen in die eigene Gesundheit sind in diesem Kontext zu nennen.

Neben den oben angesprochenen Investitionen in Sach- und Humankapital können Wirtschaftsunternehmen und andere Organisationen sowie Individuen auch Geld in der Form investieren, dass sie es am Finanzmarkt anlegen (Investmentfonds, Aktien, Staatsanleihen etc.). Auch im Falle von *Finanzinvestitionen* wird der einzelne Investor in der Regel bestrebt sein, dass sich das getätigte „Investment“ auszahlt. Damit ist in diesem Kontext gemeint, dass sich das investierte Geld vermehrt, also eine Rendite abwirft. Wie die Geschichte des Finanzsektors zeigt, sind derartige Investitionen – je nach Anlageart – jedoch mit einem mehr oder weniger hohen Risiko behaftet. Nicht nur Sach- und Humankapitalinvestitionen (siehe z. B. das Ausmaß studentischer Verschuldung in den USA; Akers und Chingos 2016), sondern auch

Finanzinvestitionen können Wirtschaftsunternehmen, andere Organisationen sowie Privatpersonen in den Ruin treiben (Aliber und Kindleberger 2015).

Es dürfte deutlich geworden sein, dass Investitionsentscheidungen – inklusive der Entscheidung, nicht zu investieren – in verschiedenen Gesellschaftsbereichen zu beobachten sind, und dort eine wichtige Funktion erfüllen. Im Grunde geht es bei den eingangs skizzierten Investitionsentscheidungen immer darum, dass ein bestimmter Akteur in der Gegenwart überlegt, ob es sich in der Zukunft in (nicht-)monetärer Form für ihn auszahlt, wenn er heute Zeit, Mühe und Geld investiert, um eine bestimmte Sach-, Humankapital- oder Finanzinvestition zu tätigen. In den Wirtschaftswissenschaften werden Investitionen daher üblicherweise als zukunftsorientierte Entscheidungen begriffen, von denen erwartet wird, dass diese in der Zukunft einen Nutzen stiften bzw. Ertrag abwerfen – in Abgrenzung zu Konsum-Entscheidungen, die dem Verbrauch bzw. der Bedürfnisbefriedigung in der Gegenwart dienen (z. B. Konsum von Kaffee, Kuchen, Kino etc.). In der Praxis ist es freilich nicht immer leicht, bestimmte Entscheidungen trennscharf den Kategorien (a) „Investition“ oder (b) „Konsum“ bzw. „Verbrauch“ zuzuordnen. Zum Beispiel kann der Besuch eines Sprachkurses zum einen als Bildungsinvestition verstanden werden: in der Gegenwart investieren die Teilnehmer Zeit, Energie und Geld in der Hoffnung, dass sich der Kursbesuch in der Zukunft auszahlt; beispielsweise in Form besserer Arbeitsmarktchancen. Zum anderen könnte aber bereits die Teilnahme an einem Sprachkurs dem einzelnen Teilnehmer einen Konsum-Nutzen stiften (Spaß, Zusammensein mit netten Menschen etc.) – insbesondere dann, wenn der Kurs in einem ausländischen Urlaubsort stattfindet (Mause 2008).

In den einleitenden Ausführungen wurde ein wichtiger Akteur, der – ebenso wie Unternehmen und Privatpersonen – ständig mit der Frage konfrontiert ist, ob eine bestimmte Investition getätigt werden sollte oder nicht, ausgeklammert: der Staat. Die folgenden Abschnitte konzentrieren sich daher auf zwei zentrale Aspekte der staatlichen Investitionspolitik: Der Staat kann – erstens – selbst als Investor auftreten und öffentliche Investitionen tätigen (vgl. Abschnitt 2). Zudem kann der Staat – zweitens – versuchen, die private Investitionstätigkeit zu beeinflussen (Abschnitt 3). Aus Gründen der Lesbarkeit wird im Folgenden oft vereinfachend von „dem“ Staat gesprochen, obwohl klar ist, dass in der Realität Politiker, Verwaltungsmitarbeiter, Regierungen, Staatsbetriebe und deren Manager sowie viele andere staatliche Akteure auf unterschiedlichen Gebietskörperschaftsebenen (u. a. Kommunen, Bundesländer, zentralstaatliche Ebene) Investitionsentscheidungen treffen.

2. Der Staat als Investor: Öffentliche Investitionen

Ähnlich wie Unternehmen, Privathaushalte und andere Organisationen und Einzelpersonen kann der Staat selbst als Investor auftreten. Beispielsweise können Steuermittel dafür verwendet werden, um Sachinvestitionen zu tätigen, die bestimmte Bereiche der öffentlichen Infrastruktur (Straßen, Brücken, Schienen-Netz, Internet, Verwaltungsgebäude, Schulgebäude etc.) ausbauen, erneuern oder – sofern noch nicht vorhanden – überhaupt erst aufbauen. In die Rubrik der staatlichen Sachinvestitionen fällt, um weitere Beispiele zu nennen, auch die Ausstattung (Fahrzeuge, Ausrüstung, Computer etc.) von Polizisten, Zollbeamten, Steuerfahndern und anderen Staatsdienern. Von derartigen Investitionen in die öffentliche Infrastruktur und Staatsausstattung profitieren nicht nur die Bürgerinnen und Bürger heute, sondern in gewissem Maße auch künftige Generationen, die dann einen Nutzen aus einem gut ausgebauten Staatswesen (Straßen, Brücken, öffentliche Sicherheit usw.) ziehen. Bei den Monat für Monat anfallenden Gehaltsausgaben für Staatsdiener handelt es sich aus ökonomischer Sicht jedoch nicht um Investitionen, sondern um konsumtive Ausgaben bzw. laufende „Betriebsausgaben“ des Staates (Heuermann und Tomenendal 2011).

In Politik, Wissenschaft und Öffentlichkeit ist oft davon die Rede, dass der Staat in Forschung und Entwicklung (F&E), Bildung, Gesundheit, Umweltschutz oder – allgemein – in „die Zukunft“ investiert (Wurster 2010). Damit ist u. a. gemeint, dass der Staat gezielt Geldmittel in solche Gesellschaftsbereiche „pumpt“, von denen erwartet wird, dass diese die gesellschaftliche Entwicklung nicht nur kurzfristig – im Hier und Jetzt –, sondern auch mittel- und langfristig positiv beeinflussen, so dass künftige Generationen ein funktionstüchtiges und lebenswertes Gemeinwesen vorfinden. Anders formuliert: Der Staat tätigt derartige Investitionen in der Hoffnung, dass das gegenwärtige gesellschaftliche Entwicklungsniveau – gemessen u. a. an den nachfolgend genannten Indikatoren – verbessert oder zumindest gehalten werden kann: Bildungsniveau der Bevölkerung, Innovationskraft des Wissenschafts- und Wirtschaftssystems (Erfindungen, Patente etc.), Beschäftigungsniveau, Lebenserwartung, Zustand der natürlichen Umwelt etc. Werden derartige oder andersartige staatliche Investitionen aus *öffentlichen* Mitteln bzw. Haushalten bezahlt, sprechen Wirtschaftswissenschaftler von öffentlichen Investitionen. Es gibt jedoch auch Fälle, in denen staatliche und private Akteure gemeinsam im Rahmen sog. „Öffentlich-Privater Partnerschaften“ Investitionsvorhaben realisieren (Krumm und Mause 2009; Mause und Krumm 2011; Krumm 2017).

Aus volkswirtschaftlicher bzw. makroökonomischer Sicht wird erwartet, dass öffentliche Investitionen einen positiven Effekt auf das gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsniveau, das Wirtschaftswachstum und – über die hervorgerufene günstige Beschäftigungs- und Konjunkturlage – auf die Staatseinnahmen aus Steuern und Sozialabgaben haben. Zudem wird in diesem Zusammenhang ein sog. „Multiplikator-Effekt“ erwartet: beispielsweise wird der private Baukonzern, der den Zuschlag zum Bau eines Schulgebäudes erhält, selbst wiederum bei anderen Unternehmen Güter und Dienstleistungen (Baustoffe, Maschinen, Architektenleistungen etc.) nachfragen. Zudem kann es sein, dass die in das Bauprojekt involvierten Unternehmen mehr Arbeiter einstellen. Und Unternehmer und Arbeitnehmer werden einen Teil des im Rahmen dieses Projekts verdienten Geldes selbst wiederum durch Konsum- und Investitionsaktivitäten in den Wirtschaftskreislauf einspeisen. Auf diese Weise – so zumindest die wirtschaftstheoretische Erwartung – führt eine öffentliche Investition nicht nur zu einer Erhöhung der Wirtschaftsleistung des betreffenden Gemeinwesens um den Investitionsbetrag (z. B. 20 Millionen Euro zum Bau eines Schulgebäudes); sondern die staatliche Auftragsvergabe bzw. der staatlich gesetzte Nachfrageimpuls induziert einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um ein Vielfaches der ursprünglichen Investitionssumme. Ob diese in wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbüchern ausführlicher erläuterte theoretische Wirkungskette (siehe z. B. Zimmermann et al. 2012, Kap. 8/9) und die erwarteten positiven gesamtwirtschaftlichen und fiskalischen Effekte öffentlicher Investitionen auch tatsächlich eintreten, ist natürlich eine empirische Frage (Abiad et al. 2015).

3. Staatliche Beeinflussung privater Investitionen

Der Staat kann nicht nur selbst als Investor auftreten (d. h. öffentliche Investitionen), sondern daneben auch versuchen, die privaten Investitionen von Unternehmen, Haushalten oder anderen Akteuren (z. B. private Bildungs- und Forschungseinrichtungen) zu beeinflussen. In diesem Zusammenhang sind zunächst alle staatlichen Aktivitäten zu nennen, die darauf abzielen, Unternehmen, Privathaushalten oder anderen Organisationen und Personen möglichst gute Rahmenbedingungen für Investitionen zu bieten (Stichwort: „Investitionsklima“). Zudem ist zu berücksichtigen, dass es heutzutage kaum noch Staaten geben dürfte, die dem volkswirtschaftlichen Lehrbuch-Fall einer „geschlossenen *Nationalökonomie*“ entsprechen. Mit anderen Worten, viele Staaten haben sich dem internationalen Wettbewerb um mobiles (Human-)Kapital geöffnet (Sinn 2003; Genschel und Seelkopf 2015). In der Perspektive des internationalen bzw. interjurisdiktionellen Wettbewerbs ist zu erwarten, dass Unternehmen, andere Organisationen (z. B. Forschungseinrichtungen) und Privatpersonen gerne in einer

Jurisdiktion investieren werden (oder sich gar dort ansiedeln werden), in der die staatlich beeinflussbaren Rahmenbedingungen wie z. B. das Rechtssystem, die öffentliche Verwaltung, die öffentliche Infrastruktur (Verkehrswege, digitale Infrastruktur usw.) in einem guten Zustand sind. Fehlende Rechtssicherheit, ein unzureichender Schutz von Eigentumsrechten, ein korrupter Verwaltungsapparat, wettbewerbsbeschränkende staatliche Regulierungen, eine marode öffentliche Infrastruktur, Terrorismus und Krieg dürften hingegen auf viele private Investoren eher eine abschreckende Wirkung haben (Acemoglu und Robinson 2012).

Über die gerade skizzierte staatliche Schaffung eines möglichst attraktiven „Investitionsumfeldes“ hinausgehend, kann der Staat aber auch versuchen, mittels verschiedener wirtschaftspolitischer Instrumente – z. B. finanzielle Zuschüsse, zinsgünstige Kredite, staatliche Kreditausfallbürgschaften, steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten – die private Investitionstätigkeit zum Zwecke der Konjunkturbelebung oder zur Förderung von Investitionen in als besonders wichtig erachteten Gesellschaftsbereichen (Forschung & Entwicklung, Bildung, Umweltschutz etc.) direkt anzureizen. Dies ist allerdings aus ökonomischer Sicht nicht ganz unproblematisch. So besteht die Gefahr von sog. „Mitnahme-Effekten“ dergestalt, dass staatliche Mittel aufgewendet werden, um Anreize für private Investitionen zu setzen, die Unternehmen und Haushalte ohnehin getätigt hätten (Forstner und Koester 2014). Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass der Staat jedoch nicht nur private Investitionen in bestimmten Gesellschaftsbereichen anreizen bzw. fördern kann; sondern der Staat kann auch wirtschaftspolitische Instrumente (z. B. Regulierungen, Verbote) einsetzen, um private Investitionen in bestimmten Bereichen einzudämmen oder ganz zu verhindern: zum Beispiel im Falle von unternehmerischen Investitionen, die als umweltschädlich eingestuft werden.

4. Fazit: Die ständige Suche nach dem „Investitionsoptimum“

Unternehmen, Privathaushalte und der Staat treffen ständig Investitionsentscheidungen. Dabei stellt sich für diese Akteure immer die Frage, ob sie genug investieren, um mittel- und langfristig das eigene Wohlergehen und Überleben zu sichern. Diese Frage ist in der Praxis angesichts der oftmals nur schwer prognostizierbaren zukünftigen Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft nicht immer leicht und nicht ein für alle Male zu beantworten. *Unternehmen* bekommen freilich Marktsignale, die darauf hindeuten, dass es besser wäre, mehr in Fabrikanlagen, Maschinen, Personal und andere Bereiche zu investieren: beispielsweise wenn sich herausstellt, dass die von diesem Unternehmen angebotenen Produkte und

Dienstleistungen aufgrund von Qualitätsmängeln Absatzschwierigkeiten haben. Dies kann ein Unternehmen zum Überdenken der eigenen Unternehmens- und Investitionsstrategie veranlassen; manchmal ist es dafür aber bereits zu spät, und ein Unternehmen erkennt erst nach der Insolvenz und Schließung, dass es besser gewesen wäre, mehr in bestimmte Betriebsbereiche zu investieren.

Dabei ist zu bedenken, dass Unternehmen zumeist nicht über unbegrenzte Finanzmittel verfügen, um alle Investitionen tätigen zu können, die sie für sinnvoll erachten. Der Vorwurf, dass ein Unternehmen „zu wenig“ investiere, mag zwar aus Sicht außenstehender Beobachter berechtigt sein; das betreffende Unternehmen könnte aber schlicht aus Geldmangel und fehlendem Zugang zu (weiteren) Krediten nicht in der Lage sein, mehr zu investieren. Und es kann auch der Fall eintreten, dass ein Unternehmen „zu viel“ investiert: beispielsweise wenn die getätigten Investitionsausgaben (Fuhrpark, Gebäude, Büroausstattung, Computer etc.) und andere Kostenkomponenten die Einnahmen, die ein Unternehmen mit dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen erzielt, über einen längeren Zeitraum übersteigen und somit die Insolvenz droht. Im letztgenannten Fall kommt unter Umständen der Staat ins Spiel, der z. B. das betreffende Unternehmen vor dem Konkurs rettet und die Mitarbeiter vor der Entlassung bewahrt (Europäische Kommission 2014).

Auch *Privathaushalte* und die darin lebenden Menschen bekommen Marktsignale. Zum Beispiel könnte ein Arbeitnehmer bei der Wahrnehmung der Arbeitsmarktlage zu dem Schluss kommen, dass es besser wäre, mehr in Aus-/Weiterbildung zu investieren, um sein individuelles Qualifikationsniveau zu erhöhen, und auf diese Weise eine besser bezahlte Stelle zu erhalten. Ähnlich wie im oben skizzierten Unternehmensfall realisieren Menschen aber oftmals erst spät bzw. im Nachhinein, etwa wenn sie bereits entlassen und erwerbslos geworden sind, dass es besser gewesen wäre, mehr Zeit, Energie und Geld in den Aufbau und die Pflege des eigenen „Humankapitals“ zu investieren. Das Bedauern getroffener oder nicht getroffener Investitionsentscheidungen kann nicht nur in puncto (Aus-)Bildung, sondern auch in vielen anderen menschlichen Lebensbereichen auftreten (Gesundheit, Ehe, Hausbau, Geldanlage usw.). Und ähnlich wie Unternehmen können auch Privathaushalte in finanzieller Hinsicht in einem Ausmaß investieren, dass sich später als „zu groß“ herausstellt. Tritt die „Privatinsolvenz“ bzw. Zahlungsunfähigkeit ein, kommt möglicherweise der rettende (Sozial-)Staat ins Spiel, der die betroffenen Bürger mit Geld und lebensnotwendigen Gütern versorgt (Heuer 2015).

An dieser Stelle sei erwähnt, dass sich darüber streiten lässt, ob und inwieweit die ökonomische Investitionsrechnung (u. a. das Denken in Kosten und Erträgen von Investitionen) im Sinne eines sog. „ökonomischen Imperialismus“ in allen Lebens- und Gesellschaftsbereichen zur Anwendung kommen sollte (Schaal et al. 2014). Auch ist hervorzuheben, dass sowohl Unternehmer als auch Privathaushalte und die darin lebenden Menschen (a) lernfähig sein können und (b) die Möglichkeit bekommen können, die in der Vergangenheit getroffenen Investitionsentscheidungen zu korrigieren beziehungsweise in der Zukunft bessere Entscheidungen zu treffen. Eine Insolvenz könnte demnach Anlass und Ansporn für einen Unternehmer sein, es beim/im nächsten Unternehmen anders und besser zu machen (Kerber 1997; Röpke 2002). Und auch Privatpersonen bekommen gewissermaßen an jedem neuen Tag ihres Lebens die Möglichkeit, eine neue „Investitionsstrategie“ – in welcher Hinsicht auch immer – auszuprobieren: „Die Fehlerkorrektur ist die wichtigste Methode der Technologie und des Lernens überhaupt. [...] Man spricht mit Recht von der Methode, von Versuch und Irrtum, aber man unterschätzt dabei die Wichtigkeit des Irrtums oder des Fehlers – des fehlerhaften Versuches“ (Popper 1994, S. 256).

Aber nicht nur Unternehmen und Bürger, sondern auch „*der Staat*“ und seine politisch-administrativen Angestellten sehen sich permanent mit der Frage konfrontiert, ob sie genug investieren. So hat vor und nach Smith (1776/1981) viele Ökonomen und andere Gesellschaftsbeobachter die Frage umgetrieben, ob das Ausmaß an öffentlichen Investitionen „groß genug“ ist, um mittel- und langfristig den „Wohlstand der Nation“ zu sichern oder gar zu mehren. Tut der Staat „zu wenig“, um solche privaten Investitionen anzureizen, die mehr Beschäftigung, Wirtschaftswachstum und Steuereinnahmen schaffen? Müsste der Staat „mehr tun“, um im internationalen Wettbewerb um ausländische Investoren erfolgreicher zu sein? Diese Fragen lassen sich nur für ein konkretes Gemeinwesen, das sich in einer konkreten, realweltlichen Situation befindet, diskutieren. Vermutlich ist es selbst in wohlhabenden und hoch entwickelten Ländern immer möglich, noch mehr in Infrastruktur, Bildung und andere Gesellschaftsbereiche zu investieren, um den Wohlstand der Nation weiter zu erhöhen und das Leben in diesem Land für Bürgerinnen und Bürger noch angenehmer zu machen.

Allerdings bestehen außerhalb des Schlaraffenlandes nicht nur für Unternehmen und Privathaushalte, sondern auch für den Staat finanzielle Restriktionen der Investitionstätigkeit: Wie sollen zusätzliche öffentliche Investitionen (z. B. groß angelegte staatliche

Investitionsprogramme) finanziert werden? Höhere Steuern belasten Unternehmen und private Haushalte, könnten also die private Investitionstätigkeit hemmen. Eine Alternative stellt die Kreditfinanzierung dar. Falls auch zukünftige Generationen von einer in Rede stehenden öffentlichen Investition profitieren, argumentieren viele Ökonomen, dass eine Verschiebung eines gewissen Teils der Finanzierungslasten auf künftige Steuerzahler mittels staatlicher Kreditaufnahme in der Gegenwart durchaus mit der Forderung nach „Generationengerechtigkeit“ vereinbar sei (Holtfrerich et al. 2015). Ein Staat kann jedoch in finanzielle Schwierigkeiten geraten, wenn dieser bereits in der Vergangenheit viele öffentliche Investitionen und andere Ausgaben „auf Pump“ getätigt hat, und kein (Steuer-) Geld mehr zur Verfügung steht, die Altkredite zu bedienen. Wenn diesem Staat niemand mehr neue (Rettungs-)Kredite gewähren möchte, erfolgt der Staatsbankrott (vgl. Reinhart und Rogoff 2009 mit zahlreichen historischen Fällen).

Neben der Ungewissheit über die künftige Entwicklung können staatliche Entscheidungsträger bei ihrer Investitionsplanung also mit finanziellen Restriktionen zu kämpfen haben. Die Geschichten vom wirtschaftlichen Aufstieg und Niedergang von Imperien und Staaten (siehe z. B. Olson 1982; Kennedy 1987; Landes 1998; Acemoglu und Robinson 2012) deuten zudem darauf hin, dass trotz aller mehr oder weniger ernstgemeinten Versuche des Staates, eine „rationale“, „optimale“ und „nachhaltige“ Investitionsplanung/-politik zu betreiben, sich vielfach erst im historischen Rückblick zeigt, ob ein Staat bewusst oder unbewusst „zu wenig“ in seine Zukunft investiert hat.

Literaturverzeichnis

- Abiad, Abdul, Davide Furceri und Petia Topalova. 2015. *The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies*. *IMF Working Paper WP/15/95*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Acemoglu, Daron und James A. Robinson. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.
- Akers, Beth und Matthew M. Chingos. 2016. *Game of Loans: The Rhetoric and Reality of Student Debt*. Princeton: Princeton University Press.
- Aliber, Robert Z. und Charles P. Kindleberger. 2015. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. 7. Aufl., Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Becker, Gary S. 1982. *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Europäische Kommission. 2014. Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung nichtfinanzieller Unternehmen in Schwierigkeiten. *Amtsblatt der Europäischen Union* C 249/1: 1–28.

- Forstner, Bernhard und Ulrich Koester. 2014. EU-Investitionsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in Südeuropa: empfehlenswert? *Wirtschaftsdienst - Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 94(9): 666–670.
- Genschel, Philipp und Laura Seelkopf. 2015. The Competition State: The Modern State in a Global Economy. In *The Oxford Handbook of Transformations of the State*, Hrsg. Stephan Leibfried, Evelyne Huber, Matthew Lange, Jonah D. Levy, Frank Nullmeier und John D. Stephens, 237–252. Oxford: Oxford University Press.
- Heuer, Jan-Ocko. 2015. Private Überschuldung und Sozialpolitik: Varianten der staatlichen Regulierung von Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung. *Zeitschrift für Sozialreform* 61(3): 315–340.
- Heuermann, Roland und Matthias Tomenendal. 2011. *Öffentliche Betriebswirtschaftslehre: Theorie - Praxis - Consulting*. München: Oldenbourg.
- Holtfreich, Carl-Ludwig, Lars P. Feld, Werner Heun et al. 2015. *Staatsschulden: Ursachen, Wirkungen und Grenzen*. Berlin: Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften.
- Kennedy, Paul M. 1987. *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. New York: Random House.
- Kerber, Wolfgang. 1997. Wettbewerb als Hypothesentest: Eine evolutorische Konzeption wissenschaftlichen Wettbewerbs. In *Dimensionen des Wettbewerbs: Seine Rolle in der Entstehung und Ausgestaltung von Wirtschaftsordnungen*, Hrsg. Karl von Delhaes und Ulrich Fehl, 29–78. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Krumm, Thomas und Karsten Mause. 2009. Public-Private Partnerships als Gegenstand der (Politik-)Wissenschaft. *Politische Vierteljahresschrift* 50(1): 105–129.
- Krumm, Thomas. 2017. *Staatlichkeit im Wandel. Öffentlich-private Partnerschaften im internationalen Vergleich*. Baden-Baden: Nomos.
- Landes, David S. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. New York: W. W. Norton & Company.
- Mause, Karsten und Thomas Krumm. 2011. Public-Private Partnership as a Tool of Government: Exploring its Determinants across German States. *German Politics* 20(4): 527–544.
- Mause, Karsten. 2008. Ist Bildung eine Ware? Ein Klärungsversuch. *ORDO - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 59: 363–380.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Popper, Karl R. 1994. *Alles Leben ist Problemlösen: Über Erkenntnis, Geschichte und Politik*. München: Piper.
- Reinhart, Carmen M. und Kenneth S. Rogoff. 2009. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Röpke, Jochen. 2002. *Der lernende Unternehmer: Zur Evolution und Konstruktion unternehmerischer Kompetenz*. Marburg: Mafex Press.
- Schaal, Gary S., Matthias Lemke und Claudia Ritzi. Hrsg. 2014. *Die Ökonomisierung der Politik in Deutschland: Eine vergleichende Politikfeldanalyse*. Wiesbaden: Springer VS.
- Sinn, Hans-Werner. 2003. *The New Systems Competition*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Smith, Adam. 1776/1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Fund.

- Wöhe, Günter, Ulrich Döring und Gerrit Brösel. 2016. *Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. 26. Aufl., München: Vahlen.
- Wurster, Stefan. 2010. *Zukunftsvorsorge in Deutschland: Eine vergleichende Untersuchung der Bildungs-, Forschungs-, Umwelt- und Energiepolitik*. Baden-Baden: Nomos.
- Zimmermann, Horst, Klaus-Dirk Henke und Michael Broer. 2012. *Finanzwissenschaft: Eine Einführung in die Lehre von der öffentlichen Finanzwirtschaft*. 11. Aufl., München: Vahlen.