

Funk, Lothar

Article — Digitized Version

Ein New-Economy-Effekt für Deutschland?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Funk, Lothar (2000) : Ein New-Economy-Effekt für Deutschland?,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 80, Iss. 5, pp. 271-276

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40510>

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.

Lothar Funk

Ein New Economy-Effekt für Deutschland?

Seit der zweiten Hälfte der neunziger Jahre setzt sich mehr und mehr die These durch, dass mit den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien ein neues „goldenes“ Zeitalter mit höheren Produktivitäts- und Wachstumsraten angebrochen sei. Worauf beruht der so genannte Neue Ökonomie-Effekt? Welche Alternativerklärungen existieren hierzu? Was ergibt sich hieraus für die Wirtschaftspolitik?

In der Regel erfolgt der Vergleich zwischen den USA und Westeuropa – beziehungsweise dessen größten Volkswirtschaften – mit Hilfe von zentralen Indikatoren wie der Arbeitslosenrate, der Inflationsrate und der Arbeitsproduktivität (vgl. Tabelle). Besonders auffällig ist am Zeitraum 1987-1998 im Vergleich zu den beiden Jahrzehnten davor das bessere Abschneiden der USA bei der Arbeitslosigkeit – bei einer ähnlich geringen Inflationsrate wie in Europa. Lange Zeit wurde in der deutschen Diskussion das US-Modell häufig dennoch als wenig erstrebenswert für die kontinental-europäischen Länder abgetan.

Zwei Gründe waren hierfür in der Regel ausschlaggebend: Erstens wurde auf die bis vor kurzem regelmäßig allenfalls nur halb so hohe Zuwachsrate der gemessenen Arbeitsproduktivität in den USA im Vergleich zu Westeuropa verwiesen. Zweitens führten Gegner einer Übertragung von Elementen des deregulierten US-Wettbewerbsmodelles des Arbeitsmarktes auf Deutschland die größeren Armutsprobleme und eine zunehmende, starke Differenzierung der Einkommen in den USA als Gründe für ihre Ablehnung einer so weit gehenden Deregulierung der Volkswirtschaft wie in den USA an¹.

Erfolgreiche Vereinigte Staaten

Durch die jüngsten Produktivitäts- und Wachstumsentwicklungen in den USA wird den Kritikern des US-Modells allerdings – zumindest vorerst – mehr und mehr der Wind aus den Segeln genommen. Das westeuropäische Wachstum ist in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre mit 2 bis 3% durchgängig niedriger als in den USA mit rund 4% (wobei der US-Council of Economic Advisers nur 2,3% im Schnitt bis 2003 für die USA prognostiziert hatte). Der damit verbundene Anstieg des Wachstums der US-Arbeitsproduktivität auf knapp 3% Ende der neunziger Jahre ist beachtlich

und unerwartet². Dieses stetige Wachstum geht zudem einher mit einer bis vor kurzem fallenden Inflationsrate, einer auf etwa 4% gesunkenen Arbeitslosigkeit und neuen Beschäftigungsrekorden – seit 1993 wurden mehr als 20 Mill. neue Arbeitsplätze geschaffen – im mittlerweile historisch längsten Boom der USA.

Wenngleich die bisweilen geäußerte Hoffnung darauf, dass der Konjunkturzyklus außer Kraft gesetzt sei, übertrieben erscheint, so haben sich seine Ausschläge sehr wohl verringert und seine Zyklen ausgedehnt, wie die Entwicklung in den Vereinigten Staaten zeigt³. Abgerundet wird die vor allem durch das hohe Außenhandelsdefizit etwas getrübbte Bilanz dadurch, dass die Mehrzahl der neu geschaffenen Arbeitsplätze im Vorjahresvergleich überdurchschnittlich entlohnt wird, das Auseinanderdriften der Einkommensverteilung derzeit gestoppt ist und die Armutsrate inzwischen den niedrigsten Stand seit zwei Jahrzehnten erreicht hat sowie der Bundeshaushalt Überschüsse erzielt⁴.

Der Charme des US-Modells liegt folglich darin, zur Zeit in jedem der in der Tabelle aufgeführten Indi-

¹ Vgl. L. Mishel, J. Bernstein, J. Schmitt: *The State of Working America 1998-99*, Ithaca, London 1999, S. 355-389.

² Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität zwischen 1995 und 2000 wird von Goldman Sachs für die USA auf 2,2%, für Deutschland und Frankreich auf 1,8%, sowie für Großbritannien auf 1,5% geschätzt. Vgl. M. Wolf: *Growing too fast for comfort*, in: *Financial Times* vom 5. 4. 2000, S. 23. Vgl. zur jüngsten US-Arbeitsproduktivitätsentwicklung (1998 = 2,8%, 1999 = 2,9%) T. Fricke: *Großbritannien boomt zweiter Klasse*, in: *Financial Times Deutschland* vom 5. 3. 2000, S. 30.

³ Unter anderem ist das auch auf den durch die neuen Informationstechnologien ermöglichten unmittelbaren Überblick über Warenbestände eines Unternehmens und die Nachfrage danach zurückzuführen. Dies macht eine auf Unsicherheit beruhende Lagerhaltung der Anbieter überflüssig, die bisher zu Schwankungen des Konjunkturzyklus beitrug. Vgl. S. Weber: *The End of the Business Cycle?*, in: *Foreign Affairs*, Juli/August 1997, S. 65-82.

⁴ Vgl. Council of Economic Advisers: *The Annual Report*, Februar 2000, Washington 2000; Internet: <http://w3.access.gpo.gov/eop/>, S. 37-40.

⁵ Vgl. zum Beispiel R. Hank: *Das Ende der Gleichheit oder Warum der Kapitalismus mehr Wettbewerb braucht*, Frankfurt/Main 2000, S. 91; und U. Rettberg: *Die USA als Benchmark*, in: *Handelsblatt* vom 6. 3. 2000, S. 27.

Dr. Lothar Funk, 35, ist zur Zeit als wissenschaftlicher Assistent an der Universität Trier beurlaubt und als DAAD Senior Fellow und Director of Economic Research am Institute for German Studies in Birmingham, Großbritannien, tätig.

katoren besser als oder tendenziell genauso gut abzuschneiden wie die größten westeuropäischen Länder. Daher werden die USA von immer mehr Beobachtern als „Benchmark Modell“ angesehen, dem nachzustreben ist bzw. an dem man sich im Wettbewerb orientieren sollte⁶. Herauszufinden ist insbesondere, welche Ursachen die neuerdings auffallend bessere Produktivitätsentwicklung der USA hat, ob sie nachhaltig ist und was andere Länder, vor allem Deutschland, wirtschaftspolitisch hieraus lernen können.

In der aktuellen Diskussion finden sich im wesentlichen drei Erklärungen für die jüngsten US-Erfolge:

□ die „Neue Ökonomie“-These einer technologischen Revolution, die mit einem neuen „goldenen Zeitalter“ mit längerfristig höheren Produktivitätszuwächsen und höheren Wachstumsraten verbunden sei. Dabei beschreibt der Begriff „Neue Ökonomie“ die Verschiebung der Beschäftigung von den klassischen Industriegütern (zum Beispiel Maschinenbau, Autoproduktion, Rohstoffverarbeitung und Chemie) zu wissensbasierten Dienstleistungen in den Feldern Technologie, Telekommunikation, Medien und Internet. Die Besonderheit dieser „knowledge-based industries“ liegt in ihren positiven Netzwerkexternalitäten⁷ z.B. bei einem einheitlichen Computer-Betriebssystem oder dem Internet, die zu einem fortlaufenden, sich selbst verstärkendem Wachstum der Netzwerke führen, weil über eine längere Zeit immer mehr Nutzer einen Vorteil aus einer Teilnahme am Netzwerk ziehen und sich der Nutzen für die bisherigen Teilnehmer hierdurch vergrößert (positiver Feedback-Effekt bzw. steigende Skalenerträge);

□ die „Alte Ökonomie“-These⁷ zahlreicher angelsächsischer traditioneller Keynesianer, dass die Gründe für die zur Zeit auf Hochtouren laufende US-Volkswirtschaft vor allem in einer mutigen gesamtwirtschaftlichen Nachfragepolitik liegen;

□ die „Alte Ökonomie“-These vieler Mainstream-Ökonomen, dass sich die empirischen Fakten auch im Rahmen des bestehenden ökonomischen Standardmodells erklären lassen würden und dass das gestiegene Produktivitätswachstum eher ein transitorisches Phänomen der Restrukturierung als ein permanentes Phänomen sei.

⁶ Zur Erklärung: Der Wert von Netzwerken steigt mit der Anzahl der Nutzer in gewissen Grenzen stetig an. Mit jedem Nutzer nimmt tendenziell zudem die Verfügbarkeit komplementärer und qualitativ höherwertiger Produkte zu. Vgl. C. Wey: Marktorganisation durch Standardisierung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik des Marktes, Berlin 1999, S. 33 ff.

⁷ Bei diesen Begriffsunterscheidungen ist der „Old Economy“-Ansatz in dem Sinne zu verstehen, dass die volkswirtschaftlichen Lehrbücher aufgrund der derzeitigen US-Entwicklungen nicht vollständig umzuschreiben sind, wie manchmal von Verfechtern der neuen Ökonomie behauptet wird, sondern nach wie vor die konkurrierenden makroökonomischen Paradigmen Gültigkeit besitzen werden.

Der Erklärungsansatz der „Neuen Ökonomie“

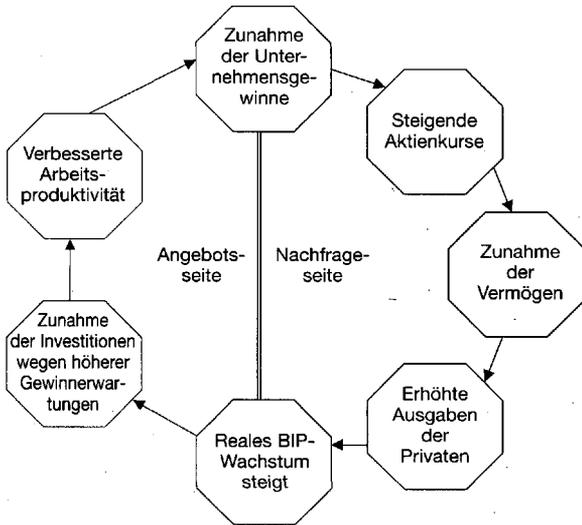
Die „New Economy“-Erklärung ist derzeit am populärsten. Die Anhänger dieser Hypothese führen das vermutete Einschwenken der USA auf einen längerfristig höheren Wachstumspfad auf die starke Expansion der Informations- und Kommunikationsdienstleistungen zurück. Die mit der „neuen, digitalen Ökonomie“ verbundene technologische Revolution, die mit hohen erwarteten Ertragsraten für Investitionen in moderne Technologien einhergeht, lasse das Produktionspotenzial bzw. die Angebotsseite auf Dauer kräftig wachsen. Ein neues goldenes Zeitalter anhaltend höheren Wachstums, niedrigerer und stabiler Inflationsraten, zunehmender Beschäftigung und einer nachhaltigen Steigerung der Produktivität stehe folglich höchstwahrscheinlich bevor. Dabei sei die stabilitätsorientierte Geldpolitik und die Fiskaldisziplin für die Aufrechterhaltung niedriger Zinsen verantwortlich, die wiederum hohe, produktivitätsfördernde und inflationsdämpfende private Kapitalinvestitionen ermöglichen würden. Dies würde schließlich durch einen effizienteren Kapitaleinsatz das reale Wachstum begünstigen⁸.

Ein solcher angebotsseitiger „Tugendkreislauf“ (vgl. Abbildung) könne nachfragepolitisch abgesichert werden durch steigende Aktienkurse, die sich aufgrund der verbesserten Ertragsraten der Investitionen in der Informations- und Kommunikationstechnologie ergeben. Höhere Aktienkurse würden das Vermögen der privaten Haushalte vermehren und ermutigten sie dadurch zu höheren Konsumausgaben. So soll die Nachfrage für das durch die neuen Investitionen zusätzlich entstandene Produktionsvolumen entstehen, was die steigenden volkswirtschaftlichen Wachstumsraten ermöglichen würde⁹.

Im Hinblick auf das gesamtwirtschaftliche Angebot und die aggregierte Nachfrage ergibt sich kurzfristig durch die angebotsausweitende Wirkung vermehrter Technologieinvestitionen ein preisdämpfender und das Bruttoinlandsprodukt erhöhender Effekt sowie über die verbesserten Zukunftserwartungen der privaten Investoren und Haushalte als Folge der investitionssteigernden höheren Gewinnerwartungen der Unternehmer und der konsumstimulierenden Vermögenseffekte der steigenden Börsenkurse eine parallele Ausdehnung der aggregierten Nachfrage¹⁰. Diese Zusammenhänge könnten, so die Verfechter der Neuen Ökonomie, die höheren Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes (BIP) ohne gestiegenen Inflationsdruck erklären. Da zudem die New Economy nicht nur ein vorübergehendes Phänomen sei, sondern hohe Gewinnerwartungen über einen längeren

⁸ Vgl. Council of Economic Advisers 2000, a.a.O., S. 281.

Tugendkreislauf in den USA



Quelle: B. Bluestone, B. Harison: Growing Prosperity, New York 2000.

Zeitraum gerechtfertigt seien, sei ein Platzen der Spekulationsblase mit massiven Aktienkursstürzen unwahrscheinlich und damit das makroökonomische Restrisiko eher gering.

Keynesianischer Deutungsversuch

Die traditionelle keynesianische Erklärung sieht in der besseren Performance der USA eine Reihe ihrer seit längerem aufgestellten Gegenthesen zum ökonomischen Mainstream bestätigt etwa, dass ein höheres inflationsfreies (Produktivitäts-)Wachstum möglich sei, als vom neoklassischen beziehungsweise nekeynesianischen Mainstream behauptet wird¹¹. Keynesianer gehen davon aus, dass in der Informationsrevolution, die in den neunziger Jahren zur Reife kam, Wachstumspotenzial steckt und dass dies der Grund für den Investitionsboom in den USA in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre ist¹². Das massive Beschäftigungswachstum in den Informationstechnologieindustrien und in anderen Branchen, die diese Technologien nutzen, erhöhte danach die aggregierte Nachfrage, während sich parallel zu den steigenden Aktienkursen die Sparquote gegen Null entwickelte.

Aus keynesianischer Perspektive überkompensierte in den Vereinigten Staaten der Konsum- und Investitionsboom den Ausgabeausfall infolge der staatlichen Haushaltskonsolidierung und der gewaltigen US-Handelsbilanzdefizite. Der Erfolg seit 1997 lasse sich hierauf zurückführen. Allerdings werden in der Zukunft erhebliche Risiken gesehen. Denn ebenso wie eine rasche Verbesserung der Gewinn-

⁹ Ebenda, S. 74.

Vergleich der Wirtschaftspersormance

(in %)

	1964-1973		1973-1987		1987-1998	
	USA	„Europa“	USA	„Europa“	USA	„Europa“
Arbeitslosenrate	6,0	2,3	7,2	6,3	5,8	9,5
Inflationsrate	3,8	4,7	6,9	9,7	3,4	3,3
Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität	2,6	5,2	1,1	2,9	1,1	2,0

¹ Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien.

Quellen: eigene Berechnungen aus R. J. Gordon: Macroeconomics, 8. Aufl. Reading u.a. 2000, S. 24 und S. 237, A1-A13; Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung: Statistisches Taschenbuch 1999, Arbeits- und Sozialstatistik, Tabelle 9.19.

erwartungen der Investoren die Aktienkurse von neuen Hochtechnologiefirmen hochtreibt, könnte es auch zu einem raschen Verfall der Kurse mit der Gefahr einer weltweiten „harten Landung“ kommen.

Die Erklärung des ökonomischen Mainstream

Der ökonomische Mainstream geht in dem Standardmodell der inflationsstabilen Arbeitslosenquote (NAIRU = Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) davon aus, dass sich ein Niveau der Beschäftigung bestimmen lässt, bei dem die Inflation stabil ist und somit die Notenbank ihr Inflationsziel erreichen kann. Im Rahmen eines solchen Ansatzes haben viele Ökonomen bis vor wenigen Jahren in der Regel eine NAIRU für die USA von rund 6% errechnet, bei deren Unterschreitung eigentlich mit einem Anstieg der Inflationsrate zu rechnen war¹³. Daher verblüfften zunächst die wesentlich besseren wirtschaftlichen Ergebnisse mit zum Teil parallel sinkenden Arbeitslosen- und Inflationsraten in den Jahren 1997 bis 1999 auf den jeweils tiefsten Stand seit Jahrzehnten.

Die Ökonomen des Mainstream meinen aber, die Wirtschaftsdaten in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre, die besser als erwartet ausfielen, im Rahmen ihres Standardmodelles vor allem durch das Zusammentreffen mehrerer unerwarteter positiver Schocks auf der Angebotsseite erklären zu können¹⁴. Dieser Ansatz könne das „Rätsel des US-Erfolges“ besser

¹¹ Vgl. o.V.: Internet Economics, in: The Economist, vom 1. 4. 2000, S. 77-79, hier S. 78.

¹² Vgl. D. Baker: Bull Market Keynesianism, in: The American Prospect, (1999) 42, Internet: www.prospect.org/cgi-bin/printable.cgi; und J. K. Galbraith: How the economists got it wrong, in: The American Prospect, 11 (2000) 7, vom 14. 2. 2000, S. 18-20.

¹³ Vgl. B. Bluestone, B. Harrison: Growing Prosperity. The Battle for Growth with Equity in the 21st Century, Boston, New York 2000, S. 50 ff.

¹⁴ Vgl. J. Lemieux: Expanding the Winners' Circle. A New Progressive Budget for the New Economy, in: Internet: www.dlcp-pi.org/texts/economic/2000budget_sum.htm, S. 1.

als der der Technologie-Revolution allein erklären, zumal der E-Commerce immer noch nur einen kleinen Anteil an den Gesamtumsätzen der USA hat¹⁵.

Die parallel sinkenden Arbeitslosen- und Inflationsraten seien im wesentlichen nichts anderes als eine Umkehrung der auch mit dem Standardmodell erklärbaren Stagflation mit parallel steigender Arbeitslosigkeit und Inflation in den siebziger Jahren. Die positiven Schocks zwischen 1996 und 1999 seien eine Folge

- gesunkener Energiepreise,
- niedrigerer Importpreise für die US-Wirtschaft für Güter aus den von der Asienkrise betroffenen Ländern bei gleichzeitigem Kapitalimport und einer damit einhergehenden Abwertungstendenz der Währungen Asiens gegenüber dem US-\$,
- einer schnelleren Verringerung der realen Computerpreise,
- eines niedrigeren Anstiegs der Kosten für die medizinische Versorgung und
- einer Korrektur der Inflationsrate nach unten infolge verbesserter Messverfahren, durch die sich die statistisch ausgewiesene Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsproduktes erhöhte.

Ergänzende Faktoren

Als zusätzliche Erklärungsfaktoren lassen sich anführen:

- die geänderte demographische Zusammensetzung der abhängig Beschäftigten, wobei der Anteil der Jugendlichen, bei denen Arbeitslosigkeit höher ist, im Betrachtungszeitraum gesunken ist,
- eine erhebliche Zunahme des Anteils potenzieller Erwerbspersonen im Gefängnis, deren Arbeitsmarktchancen im Vergleich zur Gesamtbevölkerung tendenziell geringer sind,
- eine Verringerung der friktionellen Komponente der Arbeitslosigkeit aufgrund einer effektiveren Hilfe bei der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz.

Schließlich dürfte auch das von Stephen S. Roach vorgebrachte Argument eine wesentliche Rolle spie-

len, dass der tatsächliche Arbeitsinput in Stunden insbesondere in dem in den USA stark dominierenden Dienstleistungssektor wesentlich stärker gestiegen ist, als offizielle Statistiken dies ausweisen. Ein Teil des offiziell gemessenen Anstiegs der Arbeitsproduktivität im Dienstleistungssektor beruht wahrscheinlich in Wirklichkeit auf einem nicht berücksichtigten erhöhten Arbeitseinsatz in Form von unbezahlten Überstunden.

Trifft dies zu, dann sind dem Wachstum der Arbeitsproduktivität schon bald Grenzen gesetzt: „People simply can't work harder and harder indefinitely. That is a lesson that should not be lost on America and its brave new economy.“¹⁶ Für eine solche Interpretation spricht nicht zuletzt, dass laut Umfragen heute mehr Amerikaner um ihren Arbeitsplatz bangen als während der Rezession Anfang der neunziger Jahre, als die Arbeitslosigkeit ungefähr doppelt so hoch war.

Ein abschließendes Urteil darüber, welche Theorie letztlich zutrifft, ist noch nicht möglich. Unklar bleibt nämlich bisher, ob das originäre, also beschäftigungneutrale Produktivitätswachstum in den USA wirklich dauerhaft gestiegen ist und ob das als „Benchmark“ gepriesene Modell tatsächlich der Weisheit letzter Schluss ist, wie häufig von den Befürwortern behauptet wird. Möglicherweise läuft die Wirtschaft der Vereinigten Staaten einfach nur auf zu hohen Touren, und das US-Modell ist – zumindest in Teilen – bloß eine für einige Jahre „modische Form“ eines erfolgreichen Kapitalismusmodelles, das später wieder, wie früher bereits andere modische Modelle, seine Anziehungskraft verliert¹⁷.

Selbst die Deutsche Bundesbank und der Internationale Währungsfonds meldeten bereits vor den Korrekturen der letzten Wochen an den Aktienmärkten gewisse Bedenken bezüglich der Stabilität der aktuellen Situation an¹⁸: Die Vermögensabhängigkeit der privaten Nachfrage könne im Falle eines markanten Aktienkurseinbruches zum Wachstumsrisiko in den USA und innerhalb der OECD werden. Zudem sind die Effekte des erheblichen Ölpreisanstieges auf die Kosten, die Nachfrage und die Zinsentscheidungen in den USA abzuwarten. Allerdings hat sich die Bedeutung der Energiepreise für die Wirtschaftsentwick-

¹⁵ Vgl. R. J. Gordon: Foundations of the Goldilocks Economy: Supply Shocks and the Time-Varying NAIRU, in: Brookings Papers on Economic Activity, Nr. 2, S. 297-333; und ders.: Macroeconomics, 8. Aufl., Reading u.a. 2000, S. 262-268. Vgl. auch L. F. Katz, A. B. Krueger: The High-Pressure U.S. Labor Market of the 1990s, in: Brookings Papers on Economic Activity, Nr. 1, 1999, S. 1-87; und W. J. Baumol, A. S. Blinder: Economics, Principles and Policy, 8. Aufl., Fort Worth u.a. 2000, S. 493 f.

¹⁶ Vgl. für eine Warnung vor einer Überschätzung des New Economy-Effektes D. Coyle, J. Kay: Does the New Economy change everything?, in: Prospect, Februar 2000, S. 16-20; noch ausführlicher ist die Kritik in B. Cornell: The Equity Risk Premium. The Future of the Stock Market, New York u.a. 1999, S. 178-183.

¹⁷ S. Roach: Productivity Rise? The Arithmetic Doesn't Add Up, in: International Herald Tribune vom 15. 2. 2000, S. 6.

¹⁸ Vgl. R. B. Freeman: Single Peaked vs. Diversified Capitalism: the relation between economic institutions and outcomes, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7556, Cambridge, Februar 2000; Internet: <http://www.nber.org/papers/w7556>, S. 24 ff.

¹⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank: Die Wirtschaftslage in Deutschland um die Jahreswende 1999/2000, Monatsbericht der deutschen Bundesbank, 52 (2000), S. 4-19, hier S. 7; und o.V.: Dringend nötige Wachstumsbremse in den USA, in: Neue Zürcher Zeitung vom 13. 4. 2000, S. 23.

lung im Vergleich zu den siebziger Jahren wesentlich verringert¹⁹, und die Ölpreise sind im April wieder um 20% gefallen.

Gemeinsamer Nenner der Erklärungsversuche

Wenngleich es in der Regel nicht explizit herausgestellt wird, wird in diesen drei Erklärungsansätze als Faktum jeweils die vergleichsweise hohe Allokationsfähigkeit der Arbeits-, Güter- und Kapitalmärkte in den USA anerkannt, die eine flexible Angebotsreaktion auf Nachfrageänderungen ermöglicht. Es scheint klar zu sein, dass ohne die im Vergleich zu Westeuropa insgesamt wesentlich größere Flexibilität auf der Angebotsseite der US-Volkswirtschaft auch die ersten Produktivitätsfrüchte der Informationsrevolution erheblich geringer ausgefallen wären. Darauf weist auch hin, dass im weniger flexiblen Westeuropa der „New Economy“-Effekt trotz einer ähnlichen Verfügbarkeit der entsprechenden Technologien bisher ausblieb. Deutschland hat sogar mit 50% einen vergleichbar hohen Anteil an „knowledge-based industries“ wie die USA²⁰, und dennoch treten die Wirkungen der Neuen Ökonomie hierzulande bisher nicht in dem Maße wie jenseits des Atlantiks auf.

Theoretische Ansätze, die die wirtschaftlichen Erfolge der Vereinigten Staaten in erster Linie mit der dort betriebenen Geldpolitik erklären wollen und hieraus die Notwendigkeit einer expansiveren geldpolitischen Strategie im Euro-Währungsraum als Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ableiten²¹, sind so lange wenig zielführend, wie die Arbeitsplatzbesitzer die so geschaffenen Spielräume hauptsächlich in Form von höheren Löhnen oder besseren Sozialleistungen bzw. Regulierungen zu ihren Gunsten ausnutzen können und sich daher vor allem Preiseffekte ergeben würden. Auch der Versuch, die unterschiedlichen Erfolge der Vereinigten Staaten und Westeuropas während der letzten Jahre weitgehend allein auf das Hinterherhinken bei der Anwendung der neuen Technologien, auf zu niedrige Ausbildungsinvestitionen im Bereich der Anwendung dieser Technologien und auf teilweise zu hohe Kosten für den Internet-Zugang in Europa zurückzuführen²², greift zu kurz. Die

Flexibilität der Märkte ist vielmehr im wesentlichen ebenfalls komplementär durch Reformen zu steigern, die die Anreize erhöhen, damit der „New Economy“-Effekt in Europa Fuß fassen kann²³.

Um in Deutschland und der Europäischen Union vergleichbare Wachstumssteigerungen wie in den USA zu erreichen, die über einen größeren Zeitraum andauern, sind daher, unabhängig davon, ob sich die technologische New Economy-These eines langfristig höheren Wachstums aufgrund der behaupteten „geänderten ökonomischen Gesetzmäßigkeiten“ letztlich als richtig erweist, zunächst die nötigen Voraussetzungen einer anhaltend besseren Wirtschaftsperformance durch institutionelle Reformen für mehr Beschäftigung und einen effizienteren Kapitaleinsatz zu schaffen²⁴. Die Erkenntnis, dass die hohen Renditen der neuen Technologien in den Vereinigten Staaten aus den niedrigeren Lohnstückkosten in den relevanten Branchen resultieren²⁵, verdeutlicht die Notwendigkeit, in Deutschland einige entscheidende institutionelle Reformen durchzuführen.

Änderungsbedarf am Modell Deutschland

Das deutsche Wirtschaftsmodell beruhte in der Nachkriegszeit trotz zahlreicher Konflikte vor allem auf einem Konsens zwischen drei Akteuren, den Arbeitgeberverbänden, den Gewerkschaften und der jeweiligen Regierung. Die hierauf beruhenden Institutionen, zum Beispiel die kollektiven Tarifverhandlungen auf sektoraler Ebene, das duale Ausbildungssystem, ein vergleichsweise generös umverteilender Sozialstaat, der seine Leistungen und deren Finanzierung direkt oder indirekt weitgehend an ein Arbeitsverhältnis knüpft, und ein vor allem auf den Banken basierendes System der Unternehmensfinanzierung bei einer relativ geringen Bedeutung des Kapitalmarktes und gleichzeitig vielfältigen Unternehmensverflechtungen trugen in der Zeit des Wirtschaftswunders wesentlich zum relativ guten Erfolg Deutschlands im internationalen Vergleich bei.

Dieses „Modell Deutschland“ – ein Begriff, der nach einem SPD-Wahlkampfslogan von 1976 auch Eingang in die Wissenschaft gefunden hat –, das später durch das Betriebsverfassungsgesetz (Mitbestimmung) teilweise noch weiter ausgebaut wurde, darf aber kei-

¹⁹ Vgl. o.V.: Oil and the new economy, in: The Economist vom 1. 4. 2000, S. 88.

²⁰ Vgl. H. Remsperger: Is there a New Economy in Germany?, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln Nr. 14 vom 20. 3. 2000, S. 14-18, hier: S. 15.

²¹ Vgl. S. Collignon: Schlüssel zum US-Erfolg sind Geldpolitik und stabile Löhne, in: Financial Times Deutschland vom 24. 3. 2000, S. 29.

²² Vgl. R. Prodi: Europa ans Internet!, in: Die Zeit vom 16. 3. 2000, S. 23. Allerdings ist ein adäquat ausgebildetes Personal für den wirtschaftlichen Erfolg von IKT-Investitionen naturgemäß bedeutsam; vgl. G. J. Gelauff, P. de Bijl: The renewing economy in: CPB Report 2000/1, S. 19-24.

²³ Vgl. H. Siebert: Noch viel zu tun für eine „New Economy“ in Euroland, in: Handelsblatt vom 21. 2. 2000, S. 2.

²⁴ Vgl. zu den Risiken des derzeitigen Konjunkturaufschwungs T. Mayer: An der Wachstumsgrenze, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, vom 17. 4. 2000, S. 33.

²⁵ Vgl. o.V.: Amerika profitiert mehr vom Technologie-Boom, in: Neue Zürcher Zeitung vom 12. 4. 2000, S. 21.

²⁶ Vgl. H. Grosseckeltler: Der „starke“ Staat als Garant einer „sozialen“ Marktwirtschaft: die Ideen der Gründungs-Väter aus heutiger Sicht, in: P. Hampe, J. Weber (Hrsg.): 50 Jahre Soziale Markt(wirtschaft): Eine Erfolgsstory vor dem Ende?, München 1999, S. 46-68.

neswegs mit einer Realisierung des ordoliberalen Konzeptes einer Sozialen Marktwirtschaft verwechselt werden²⁶. Vielmehr klaffte spätestens seit Beginn der siebziger Jahre eine Lücke zwischen der deutschen Praxis und dem Konzept einer echten Sozialen Marktwirtschaft²⁷. In der Realität der westdeutschen Politik hatte sich insbesondere seit den Ölkrisen ein mittlerer Weg zwischen dem marktorientierten US-Kapitalismus und dem nordeuropäischen gewerkschaftlich-sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaats-Kapitalismus durchgesetzt, der auf der historischen Koexistenz von vergleichsweise freier Wettbewerbsordnung auf den Gütermärkten, sozialstaatlicher Fürsorgegarantie und einer kooperativen Sozialordnung für die Arbeitsmärkte beruhte.

Dieses Konzept erzielte aber seit Mitte der siebziger Jahre im internationalen Vergleich der Performance auch nur noch einen „mittleren“ Erfolg²⁸. Daher stellt sich heute und angesichts des New Economy-Effektes in den USA die Frage, ob Bundeskanzler Gerhard Schröder, der das Modell Deutschland für nicht überholt hält²⁹, oder ob der Präsident des Bundesverbandes der deutschen Industrie, Hans-Olaf Henkel, der im deutschen Modell heute kein Vorbild mehr sieht³⁰, Recht hat. Auch wenn man diese Frage unbeantwortet lässt, so können doch Lehren aus der Wirtschaftspolitik der USA für Deutschland gezogen werden³¹.

Folgende Reformen würden das „Modell Deutschland“ wieder anreizkompatibler und damit erfolgreicher werden lassen, obwohl auch die bisherigen Erfolge aufgrund der unternehmensinternen Restrukturierungen infolge der neuen Herausforderungen und infolge von Deregulierungen auf den Gütermärkten bereits beachtlich sind:

Erstens ist neben dem Abbau von unnötigen, Neugründungen behindernden Regulierungen (z.B. ein Meisterbrief zur Gründung von E-Commerce-Unternehmen) ein Aufbrechen der „Deutschland AG“ im Hinblick auf Unternehmensverflechtungen sinnvoll, die Kapital aus steuerlichen Gründen in wenig effizien-

ten Verwendungen binden, um diesen Produktionsfaktor in effizienteren und den komparativen Vorteilen eines Industrielandes besser entsprechenden Verwendungen einzusetzen. Eine höhere Kapitalproduktivität, wie in den USA, erzwingt eine größere Anpassungsgeschwindigkeit und damit bessere Wachstumschancen³².

Zweitens ist ein Aufbrechen des Kartells aus Sozialpartnern und Regierung notwendig, weil es tendenziell Unternehmensneugründungen, Newcomer, die technologische Leistungsfähigkeit, Reformen des Sozialstaates, eine marktgerechte Lohnbildung und damit einen hohen Beschäftigungsstand behindert, der zur optimalen Ausschöpfung der Chancen einer „New Economy“ notwendig ist³³. Dies kann entweder durch eine Ausgrenzung der Sozialpartner, wie in den angelsächsischen Ländern, oder durch deren Einbindung in die nötigen Reformen, wie in den Niederlanden, geschehen. Zukünftig muss jedenfalls mehr Rücksicht als bisher auf jene Arbeitsplätze genommen werden, deren Produktivitätszuwachs hinter dem Durchschnitt zurückbleibt³⁴.

Schließlich erscheint es drittens grundsätzlich sinnvoll, einige Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft wiederzubeleben. Hierbei sollten das Subsidiaritäts-, das Versicherungs- und das Individualprinzip Vorrang vor dem Solidaritäts-, dem Versorgungs- und dem Sozialprinzip bekommen³⁵, damit sich auch in Deutschland ein New-Economy-Effekt schnell und nachhaltig einstellen kann. Eine Unternehmensteuerreform, die trotz aller Mängel zumindest per Saldo Vorteile bringen kann, und eine „Green-card“-Aktion zur Zuwanderung hochqualifizierter Spezialisten in einigen Zweigen der Neuen Ökonomie in Verbindung mit kosmetischen Reformen oder solchen, die in anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik den Interventionismus erhöhen, reichen hingegen auch in Zeiten einer verbesserten konjunkturellen Dynamik nicht aus, um einen höheren Wachstumspfad, eine gesteigerte Produktivität und mehr Beschäftigung zu erzielen.

²⁷ Vgl. L. Funk: Economic Reform of Modell Deutschland, erscheint in: R. Harding, W. E. Paterson (Hrsg.): The Future of the German Economy: an end to the miracle?, Manchester 2000.

²⁸ Vgl. B. Weßels: Die deutsche Variante des Korporatismus, in: M. Kaase, G. Schmid (Hrsg.): Eine lernende Demokratie. WZB-Jahrbuch 1999, Berlin, S. 87-113, hier: S. 102 f.

²⁹ G. Schröder: Das Modell Deutschland ist nicht überholt, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 25. 9. 1999, S. 7.

³⁰ Vgl. H.-O. Henkel: Jetzt oder nie – die Krise ist unsere Chance, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 1. 3. 2000, S. 18.

³¹ Vgl. J. B. Donges: Die New Economy in den USA ist das Ergebnis kluger Politik, in: Handelsblatt vom 7.3.2000, S. 2; P. Hildebrandt: Ohne Strukturreformen keine „New Economy“ in Europa, in: Financial Times Deutschland vom 29. 2. 2000, S. 29; und O. Graf Lambsdorff: Der Staat behindert die Entfaltung der New Economy, in: Die Welt vom 1. 4. 2000, S. 14.

³² Vgl. P. Nunnenkamp: Schreckgespenst Globalisierung, in: Internationale Politik, 53 (1998) H. 5, S. 15-24.

³³ Vgl. D. B. Audretsch: Is the German Economic Model Still Viable?, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 46 (1999) H. 3, S. 276-285, hier S. 283; und C. Graack, P. J. J. Welfens: Internationaler Technologiewettbewerb, Arbeitsmarktprobleme und Unternehmensgründungsdynamik bei verschärfter Standortkonkurrenz, in: dies. (Hrsg.): Technologieorientierte Unternehmensgründungen und Mittelstandspolitik in Europa, Heidelberg 1999, S. 1-35.

³⁴ Vgl. W. Streeck: Auf dem Weg zu einer postindustriellen Lohnstruktur, in: Financial Times Deutschland vom 28. 2. 2000, S. 33. Vgl. auch R. Layard: Why Europe needs welfare to work, in: Financial Times vom 23. 3. 2000, S. 29.

³⁵ Vgl. O. Schlecht: Die Soziale Marktwirtschaft – ein Konzept der Vergangenheit?, in: U. Blum u.a. (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft im nächsten Jahrtausend, Stuttgart 1999, S. 7-20, hier: S. 9 f.