

Es gibt nur wenige große Ökonomen, wie Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), Karl Marx (1818-1883) und Joseph A. Schumpeter (1883-1950), die mit ihren Theorien das wirtschaftliche Geschehen nachhaltig beeinflusst haben und über die nach ihrem Tod so viel Positives wie Negatives geschrieben worden ist. In diese Reihe gehört uneingeschränkt auch der vor sechzig Jahren am 21. April 1946 verstorbene britische Ökonom Sir John Maynard Keynes (1883-1946). Er gab vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise (1929-1933) mit seinem 1936 veröffentlichten epochalen Werk „The General Theory of Employment Interest and Money“ (kurz: „General Theory“), den „Anstoß zu einer Revolution in der Wirtschaftstheorie“ (Axel Leijonhufvud 1973).

Ohne Staat geht es nicht

Der Markt und das Wettbewerbsprinzip in einer marktwirtschaftlich-kapitalistischen Ordnung sind von sich aus (immanent) nicht in der Lage, unfreiwillige Arbeitslosigkeit, die auf den einzelnen Arbeitslosen wie ein „Gewaltakt wirkt“ (Negt 2002), zu verhindern bzw. die Arbeitslosigkeit bei Vorliegen auch wieder zu beseitigen. Im Gegenteil, das System ist für Keynes zutiefst instabil. Dies nicht nur in einer kurzfristigen konjunkturellen Betrachtung. Keynes erkannte auch langfristig eine strukturelle Nachfrageschwäche und eine zunehmende Wachstums-Produktivitätsschere, die den Bestand des Systems als Ganzes bedrohen (Reuter 2000, 2004). Um es aber vor dem System einer 1917 in der Sowjetunion entstandenen, aber von Keynes abgelehnten, zentralen (sozialistischen) Planwirtschaft zu retten,¹ ergab sich für ihn keine andere Möglichkeit als die marktdominante kapitalistische Ordnung aufzugeben und in eine „staatsintervenierende mixed

Heinz-J. Bontrup *

Keynes wollte den Kapitalismus retten

Zum 60. Todestag von
Sir John Maynard Keynes

economy“ umzubauen, innerhalb derer sich aus dem Zusammenspiel zwischen „einzelwirtschaftlicher Rationalität“ und „gesamtwirtschaftlicher Vernunft“ die ökonomischen Entwicklungsmöglichkeiten optimieren lassen. „Ich für meinen Teil“, sagte Keynes 1926, „bin der Ansicht, dass ein klug geleiteter Kapitalismus die wirtschaftlichen Aufgaben wahrscheinlich besser erfüllen wird als irgend ein anderes, vorläufig in Sicht befindliches System, dass man aber gegen den Kapitalismus an sich viele Einwände erheben kann. Unser Problem geht dahin, eine Gesellschaftsorganisation zu schaffen, die möglichst leistungsfähig ist, ohne dabei unsere Ideen über eine befriedigende Lebensführung zu verletzen. (...) Diese Gedankengänge zielen auf mögliche Verbesserungen der Technik des modernen Kapitalismus durch das Mittel kollektiver Betätigung ab“ (Keynes 1926: 32f.).

Keynes widersprach dem damals vorherrschendem angebotsorientierten Denken des französischen Ökonomen Jean-Baptiste Say (1767-1832), wonach sich jede Produktion selbst seine Nachfrage schafft („Produkte kauft man mit Produkten“). Demnach könne es allenfalls kurzfristig zu Absatzproblemen kommen, weil vielleicht die falschen Dinge produziert wurden und der flexible Preismechanismus kurzfristigen Friktionen unterliege, langfristig sei es aber unmöglich, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zu gering ausfalle und Arbeitslosigkeit entstehe. Auch die Sparneigung der Wirtschaftssubjekte sei kein Problem, da der flexible Zins an den Geldmärkten immer für einen Ausgleich von Ersparnissen und kreditfinanzierten Investitionen sorgen würde, so das Credo von Say. Übersehen wird bei den Angebotstheoretikern bis heute aber ein grundsätzliches marktwirtschaftliches Koordinierungsproblem. Nur wenn viele Unternehmen gleichzeitig expandieren und ein Angebot bereitstellen, entsteht über die entsprechende Produktion auch Einkommen und Nachfrage. „Außerdem fallen die Erträge erst nach verkaufter Produktion an, während die Investitionskosten einschließlich der ersten Löhne vorher fällig sind. Es bedarf also zunächst einer Kreditexpansion, d.h. Unternehmen, Haushalte oder der Staat müssen Kredite aufnehmen oder frühere Ersparnisse abbauen, um

* Wirtschaftswissenschaftler an der Fachhochschule Gelsenkirchen

1 Von sozialistisch-marxistischen Autoren wurde Keynes deshalb vorgeworfen, den Kapitalismus retten zu wollen, während er von rechts-liberalen Vertretern denunziert wurde, er wolle den Kapitalismus zerstören.

neue Nachfrage zu finanzieren. Die Alternative ist das Ausland, also Exportnachfrage, die aber die Importe übersteigen muss, um einen Nettoeffekt auf die Nachfrage zu haben. Ein solcher Exportüberschuss ist aber monetär auch ein Kredit ans Ausland und sei es in der Form angesammelter Devisenreserven“ (Dauderstädt 2006: S. 8).

Aus dem Say'schen Theorem schloss die Politik aber noch in fataler Weise am Vorabend der Weltwirtschaftskrise von 1929, dass sich der Staat weitgehend aus der Wirtschaft herauszuhalten hat. Staatseinnahmen und -ausgaben sollten im Gleichgewicht gehalten werden. Staatsschulden seien auf jeden Fall zu verhindern. Beliebte war und ist hier bis heute der Hinweis auf David Ricardo, der in der Staatsverschuldung die „schrecklichste Geißel (sah), die je zur Plage der Nationen erfunden wurde.“ Dem steht aber die Richtigstellung des deutschen Finanzwissenschaftlers, Lorenz von Stein (1815 -1890), gegenüber: „Ein Staat ohne Staatsverschuldung tut entweder zuwenig für seine Zukunft oder er fordert zuviel von seiner Gegenwart.“ Und Keynes hielt Ricardo entgegen: „Ausgaben ‚auf Pump‘ können die Gesellschaft reicher machen“ (Keynes 1936, 2000: S. 128f.)

Für Keynes ist die Staatsverschuldung nicht das zu lösende Problem, sondern die „Geißel“ Arbeitslosigkeit, die das kapitalistische System als Ganzes in seinem Bestand gefährdet. Arbeitslosigkeit entsteht dabei nach Keynes, nicht weil die Löhne zu hoch sind, sondern weil die Unternehmen ihr profitdeterminiertes Güterangebot – aus einzelwirtschaftlicher Sicht rational – solange der effektiven Güternachfrage anpassen, bis ein neues Gleichgewicht bei einem aber niedrigeren Volkseinkommen erreicht ist. „Dieses Volkseinkommen stellt ein Gleichgewicht im Sinne eines Ausgleichs von aggregierter Nachfrage und aggregiertem Angebot dar, allerdings ein *Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung*“ (Bohnet/Schatzenstaller 1998: S. 603). Außerdem beobachten und vergleichen die Unternehmen die erzielbaren Renditen auf den Geldmärkten als Alternativenanlage bzw. deren Opportunitätskosten mit den Renditen der Sachinvestitionen. Durch diese Renditenvergleiche gewinnen Spekulationen, heute insbesondere durch Hedge- und Private Equity-Fonds, maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidung, überhaupt noch Sachinvestitionen vorzunehmen. Aus dem Ganzen entsteht eine doppelte Marktconstellation: Zum einen eine Hierarchisierung und zum anderen eine Interdependenz der Märkte, wobei der Arbeitsmarkt an unterster Stelle steht und von der Entwicklung auf den Güter-, und Geldmärkten abhängig ist. Der Arbeitsmarkt ist einzelwirtschaftlich als auch gesamtwirtschaftlich betrachtet nur ein „Restmarkt“. Dies wird heute wirt-

schaftspolitisch nicht nur negiert, sondern im Gegenteil, der Arbeitsmarkt wird an erster Stelle der Markthierarchie gestellt und jegliche Interdependenz zu den Güter- und Geldmärkten wegdefiniert. Man müsse nur die Löhne und Lohnnebenkosten senken und alles wäre gut. Wir würden geradezu ins gelobte Land der Vollbeschäftigung laufen. „Eine u.a. wesentliche Leistung von Keynes bestand dagegen darin zu zeigen, dass Arbeitslosigkeit auch dann nicht verschwindet, wenn die Löhne sinken“ (Willke 2002: S. 33).

Interpretationen und Weiterentwicklungen der Keynes'schen Theorie

Noch zu Keynes' Lebzeiten kam es zu vielfältigen Interpretationen seiner Theorie, was Grossmann zu der provokanten Frage veranlasste: „Was Keynes a Keynesian?“. Dazu hat nicht zuletzt die Auslegung und Formalisierung der Kerngedanken der „General Theory“ durch die von dem britischen Ökonomen John Richard Hicks (1904-1989) bereits im Jahr 1937 vorgenommene IS-LM-Darstellung beigetragen. „Diese Interpretation war folgenreich, weil sie zurückführte in die Welt des Gleichgewichtsdenkens und weil im klinischsterilen IS-LM-Schema nichts mehr enthalten war von Keynes' ‚dunklen Kräften der Zeit und der Ignoranz, die unsere Zukunft verhüllen‘“ (Willke 2002: S. 143).

In der IS-LM-Darstellung wird der Gütermarkt durch die IS-Kurve abgebildet, die in der Regel eine negative Steigung aufweist, und bei Übereinstimmung von Investitionen I und Ersparnis S ein Gleichgewicht zeigt. Bezeichnen wir, wie auch Keynes, das Einkommen, das mit der Produktion identisch ist, mit Y, den Konsum mit C und den Zinssatz der Investitionen mit i, dann erhalten wir die folgende gesamtwirtschaftliche Nachfragefunktion:

$$(1) \quad Y = C(Y) + I(i)$$

Keynes unterstellte eine Abhängigkeit des Konsums vom laufenden Einkommen Y: $C = C(Y)$ und eine Abhängigkeit der Investitionen vom Zinssatz. Mit steigendem Einkommen nimmt auch der Konsum zu, wobei allerdings der Zuwachs des Konsums kleiner ist als der Zuwachs des Einkommens (Keynes „psychologisches Gesetz des Konsumverhaltens“). Außerdem gibt es immer einen einkommensunabhängigen Konsum (C_0), der auch gesamtwirtschaftlich denkbar ist, wenn Lagerbestände abgebaut oder Güter importiert werden, und einen proportionalen Zusammenhang zwischen Konsum und Einkommen, wobei der Proportionalitäts-

faktor kleiner als 1 ist. Hieraus leitet sich die lineare keynesianische Konsumfunktion ab:

$$(2) C = C_a + bY \quad \text{mit } b < 1$$

Unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Nachfragefunktion (1) lässt sich dann durch Einsetzen der Konsumfunktion in (1) und durch Auflösen nach Y (dem Einkommen und Produktionsangebot) der "keynes'sche Multiplikator" $1/(1 - b)$ (den Keynes dem Ökonomen Richard Kahn zuschrieb) ableiten:

$$(3) Y = \frac{1}{1 - b} C_a + \frac{1}{1 - b} (a + I(i)) + \frac{1}{1 - b} A_{ST}$$

Bei einer proportionalen Konsumneigung von beispielsweise 80 v.H., d.h., 80 Prozent eines zusätzlichen Einkommens würden in den Konsum und 20 v.H. in die Ersparnis fließen, ergäbe sich ein Multiplikator von 5. Würden sich demnach die autonomen Konsumausgaben C_a bei konstanten (autonomen) Investitionsausgaben I um 10 Mrd. € erhöhen, wäre der tatsächliche Effekt auf die Produktion und das Einkommen um den Faktor 5, also um 50 Mrd. €, größer. Dies bezieht sich genauso auf zusätzlich vom Staat getätigte Ausgaben A_{ST} .

Das Gütermarktgleichgewicht besteht jeweils bei einem Einkommen Y , bei dem genau die nachgefragte Gütermenge $C(Y) + I(i)$ produziert wird. Das Gleichgewicht lässt sich dabei auch unter Berücksichtigung der Ersparnis als ein Gleichgewicht von Investitionen und Ersparnis ($I = S$) zeigen. Zieht man auf beiden Seiten der Gleichung (1) $C(Y)$ ab, so erhält man $Y - C(Y)$ und $I(i)$. $Y - C(Y)$ entspricht der Ersparnis $S(Y)$, so dass sich das Gleichgewicht am Gütermarkt auch in der folgenden Schreibweise zeigen lässt. In einer ex-post-Betrachtung gilt diese Gleichung gesamtwirtschaftlich immer.

$$(4) I(i) = S(Y)$$

Neben dem Gütermarktgleichgewicht $Y = C(Y) + I(i)$ als IS-Kurve in der IS-LM-Darstellung ergibt sich das Geldmarktgleichgewicht (LM-Kurve), wenn die reale Geldnachfrage L dem realen Geldangebot M/P entspricht, wobei die Liquiditätspräferenz L sowohl die einkommens- als auch die zinsabhängige Nachfrage nach Geld zeigt:

$$(5) M/P = L(Y, i)$$

Im Normalfall dokumentiert die LM-Kurve dabei einen positiv geneigten Verlauf. Im Schnittpunkt der IS- mit der LM-Kurve wird dann das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht abgebildet. Es zeigt das gleichgewichtige Zinsniveau i_0 und das gleichgewichtige Volkseinkommen Y_0 . Güter- und Geldmarkt sind hier ausgeglichen. Dies muss aber nicht, so die keynesianische Fundamentalaussage, auch für den Arbeitsmarkt gelten. Bei der Erstellung des Sozialproduktes Y benötigt man bei gegebenem Produktionsapparat und gegebener Technik nur eine bestimmte Menge an Arbeitskräften. Diese Menge wird nur zufällig mit der angebotenen Menge an Arbeitskräften übereinstimmen, so dass es auch zu der Situation einer Unterbeschäftigung (Arbeitslosigkeit) kommen kann, wobei es keinen markt-immanenten Mechanismus gibt, der dieses *Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung* auflöst. „Arbeitslosigkeit kann in diesem Modell nur durch staatliche Maßnahmen beseitigt werden, etwa durch eine Erhöhung der Geldmenge, die die LM-Kurve nach rechts verschiebt, oder eine expansive staatliche Ausgabenpolitik, die ebenfalls eine Verschiebung der IS-Kurve nach rechts bewirkt. Beide wirtschaftspolitischen Maßnahmen gehen bei normal verlaufenden IS- und LM-Kurven mit einer Erhöhung des Volkseinkommens auf Y_1 und damit der Beschäftigung einher“ (Bohnet/Schratzenstaller 1998: S. 603). Die expansive Geldpolitik senkt dabei die Zinsen auf das Niveau i_1 , während die expansive staatliche Ausgabenpolitik die Zinsen auf i_2 ansteigen lässt (siehe Abb. 1).

schäftigung, das auf zwei Wegen erreicht werden könne.

- Erstens durch ein Sinken des Preisniveaus. Kommt es bei einer normalen wettbewerblichen Marktsituation infolge eines Überschussangebotes zu sinkenden Preisen, wird weniger an Transaktionskasse benötigt (das Volumen der Transaktionen sinkt, die reale Geldmenge steigt) und entsprechend steht ein größerer Teil der nominal gleichbleibenden Geldmenge für die Spekulationskasse, für den Kauf von Finanztiteln (Wertpapiere) zur Verfügung. Der Anstieg der Spekulationskasse senkt den Zins und belebt die Investitionsnachfrage der Unternehmen wodurch letztlich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, das Volkseinkommen und die Beschäftigung zulegen. So könne wieder ein Vollbeschäftigungsgleichgewicht herbeigeführt werden.
- Zweitens durch ein Sinken des Lohnniveaus. Den selben Effekt könne man auch durch Lohnsenkungen erreichen. Würden die Unternehmen die Lohnsenkungen über niedrigere Preise an die Nachfrager weitergeben, könne das Beschäftigungsniveau ebenfalls gesteigert werden.

Im Ergebnis der „neoklassischen Synthese“ kann es so nur dann zu einer verfestigten Arbeitslosigkeit kommen, wenn die Investitionsnachfrage völlig zinsunelastisch ist (gleich vertikale IS-Kurve „*Investitionsfalle*“) oder die Geldnachfrage unendlich zinselastisch ist (gleich horizontale LM-Kurve „*Liquiditätsfalle*“). Nur in diesen beiden Fällen wirke der „Keynes-Effekt“ nicht. Damit war es nach Hicks Ansicht gelungen, die „General Theory“ zu „Mr. Keynes' Special Theory“ umzumodeln bzw. das Keynes'sche „Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung“ zu einem „Spezialfall“ zu erklären. Unter normalen Bedingungen funktioniere dagegen der Marktausgleichs- und Vollbeschäftigungsmechanismus. Gäbe es allerdings an den Arbeitsmärkten „strukturelle Verwerfungen“, so müssten diese halt, ganz im neoliberalen Duktus, behoben werden. Dies bedeute zum einen, die Macht von Gewerkschaften und Insidern („Arbeitsplatzbesitzer“) durch eine Beschneidung des Arbeits- und Streikrechts zu reduzieren und zum anderen die Marktchancen der „Outsider“ durch Qualifizierungs- und Mobilisierungsprozesse zu erhöhen. Außerdem sollten die Lohnersatzleistungen zur Erhöhung eines Arbeitsangebotsdruckes von Arbeitslosen abgesenkt werden.

Dem hat Keynes noch zu Lebzeiten widersprochen betont Willke, „weil er die Beschäftigungs- und Verteilungswirkungen kumulativer Preis- und Lohnsenkun-

gen für verheerend hielt. Dagegen bringt die Inflation im Wesentlichen nur den entbehrlichen Rentiers Verdross, weil Geldvermögen und fixe Zinseinkünfte an Wert verlieren, wie umgekehrt Realvermögen an Wert gewinnt („Pigou-Effekt“²). Die Deflation dagegen lähmt die wirtschaftlichen Aktivitäten und führt zu einem Attentismus der Investoren: Solange die Preise sinken, warten sie mit weiteren Anschaffungen ab, weil ihr finanzieller Aufwand im Zeitverlauf geringer wird“ (Willke 2003: S. 153).

Der Hick'schen Interpretation widerspricht auch in vielfältiger Form der Post-Keynesianismus (Eichner 1982, Schui/Paetow 2003). Die bedeutendsten Vertreter wie Joan Robinson („Berücksichtigung monopolistischer Preisbildung“), Nicholas Kaldor („Dynamisierung der Wachstumstheorie“), Michal Kalecki („Einfluss von Verteilungskonflikten“) und Hyman P. Minsky („Ausbreitung instabiler Finanzmärkte“), sahen in der „neoklassischen Synthese“ keinen Ausweg, eher eine fragwürdige Konstruktion, einen „Vulgär bzw. Bastardkeynesianismus“ (Joan Robinson). Darüber hinaus ist es in jüngerer Zeit zu weiteren vielfältigen Entwicklungen der keynesianischen Theorien gekommen. Vertreter der „Neuen Keynesianischen Makroökonomik“, wie u.a. Robert W. Clower, Axel Leijonhufvud und Edmond Malinvaud, haben die „Neoklassische Ungleichgewichtstheorie“ begründet sowie Vertreter des „Neuen Keynesianismus“, wie Olivier Blanchard, Robert J. Gordon und Gregory Mankiw, eine mikroökonomische Fundierung von Preis- und Lohnrigiditäten nachgewiesen. Eine antizyklische keynesianische Geld- und Finanzpolitik ist dabei in der kurzen Frist immer dann vonnöten, wenn die Wirtschaft in eine Rezession abgleitet, da die Marktanpassungsprozesse an ein Vollbeschäftigungsgleichgewicht aufgrund dieser Rigiditäten nur sehr langsam über vorgeschaltete Mengeneffekte reagieren. Auch ist die Diskussion um eine „inflationstabile Arbeitslosenquote“, einer „Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment (NAIRU)“, zu erwähnen (Hein 2004). Die NAIRU beschreibt ein „Gleichgewicht“ zwischen den Verteilungsansprüchen von Kapital und Arbeit, wobei immer dann eine inflationsstabile Beschäftigung zu erwarten ist, wenn die effektive Nachfrage auf den Gütermärkten dem zufällig gegebenen Beschäftigungsvolumen entspricht. Hier sind die Verteilungsansprüche von Gewerkschaften und Unternehmen wechselseitig kompatibel, und es sind keine inflationssteigernden oder -senkenden Wirkungen zu erwarten. In einem post-keynesianischen Modell stellt dabei die NAIRU nur eine kurzfristige Be-

2 Benannt nach dem britischen Ökonomen Arthur Cecil Pigou (1877-1959).

schäftigungsgrenze oder Inflationsbarriere dar, die durch inkompatible und damit inflationsauslösende Verteilungsansprüche gegeben ist und durch die Geldpolitik erzwungen wird. „Langfristig folgt die NAIRU jedoch der tatsächlichen Arbeitslosenquote und wird damit durch die Entwicklung der effektiven Nachfrage bestimmt. (...) Durch die Einbeziehung von Forschungsergebnissen zum Zusammenhang von Lohnverhandlungssystemen, Geldpolitik und makroökonomischer Performance in das post-keynesianische Modell wurde zuletzt gezeigt, dass effektiv koordinierte Lohnverhandlungssysteme sehr viel besser als restriktive Geldpolitiken in der Lage sind, die Inflationsrate bei hoher Beschäftigung zu stabilisieren. Horizontal und vertikal koordinierte Lohnverhandlungen vermögen die makroökonomischen Externalitäten der Nominallohnsetzung zu internalisieren. Dadurch kann die NAIRU beträchtlich reduziert werden, wodurch auch eine ausschließlich an Preisniveau-Stabilisierung orientierte Zentralbank in die Lage versetzt wird, einen hohen Beschäftigungsgrad zu tolerieren. Eine Senkung der NAIRU erfordert daher die Organisation des Arbeitsmarktes sowie der Tarifverhandlungssysteme und nicht die weitere Deregulierung oder die Dezentralisierung von Lohnverhandlungen. Effektiv koordinierte Tarifverhandlungssysteme haben zudem den großen Vorteil, dass sie eine Stabilisierung der nominalen Lohnstückkosten und der Inflationsrate auch bei sinkender Beschäftigung ermöglichen und so ein unmittelbares Abgleiten der Ökonomie in makroökonomisch schädliche Deflationsprozesse verhindern können“ (Hein 2004: S. 64).

Dies alles wird aber durch den unsäglichen und einseitigen Rückfall auf das neoklassische Theoriegebäude bzw. seine neoliberale Politikanwendung seit etwa Mitte der 1970er Jahre immer mehr negiert. Warum? Hierfür gibt es marktwirtschaftlich-kapitalistisch endogene und eine Reihe von der Politik eingeleitete und zu verantwortende exogene Gründe.

Endogene Angriffe auf den Keynesianismus

Den Unternehmern und ihren Verbündeten (Claqueuren) aus Politik, Wissenschaft und Medien passt es nicht, dass Keynes mit seiner Wirtschaftspolitik Vollbeschäftigung herbeiführen will. Hierauf wies bereits 1943 der polnische Ökonom Michal Kalecki (1899-1970) hin. Eine vollbeschäftigte Wirtschaft verschiebt die Macht- und Verteilungsverhältnisse in Richtung Arbeitnehmer (Gewerkschaften) und Sozialstaat. Im Verteilungskampf steigen die Arbeits- und Sozialeinkom-

men zulasten der Gewinne und Vermögenseinkünfte. Bei Vollbeschäftigung finden die Arbeitnehmer schnell eine neue, häufig sogar bessere Stelle zu einem höheren Einkommen. Das unternehmerische Disziplinierungsinstrument der Entlassung wird so zu einem stumpfen Schwert. Außerdem sehen die Unternehmer ihre Macht durch Forderungen nach einer paritätischen Mitbestimmung (Wirtschaftsdemokratie) als bedroht an. Sie fürchten um ihr „Investitionsmonopol“ (Erich Preiser). Arbeitslosigkeit wirkt dagegen entgegengesetzt. „Nicht ohne Grund hat der österreichische Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften Friedrich August von Hayek, der in den letzten fünf Jahren erstmals in seiner Heimat in Mode gekommen ist, im Jahr 1980 der britischen Premierministerin Margaret Thatcher geraten, die Arbeitslosenquote kurzfristig auf 20 Prozent steigen zu lassen. Nur so könne ein geeignetes Umfeld für die Zerschlagung der Gewerkschaften und des Wohlfahrtsstaates geschaffen werden“ (Marterbauer 2006: S. 57). Auch wird befürchtet, dass es aufgrund einer auf Dauer angelegten Aussteuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage („Globalsteuerung“) womöglich zu einer staatlichen Investitionslenkung kommen könnte (Krüper 1975/Fleischle u.a. 1975/Butterwegge 1976/Roth 1976). Keynes hatte man noch zu Lebzeiten eine „Sozialisierung der Investitionen“ vorgeworfen, die er in der Tat auch zur Vermeidung einer durch Markt und Wettbewerb herbeigeführten Kapital-Überakkumulation, zumindest nicht ausgeschlossen hat. Außerdem wird eine zur Schaffung von Vollbeschäftigung notwendige expansive Geldpolitik, die die Zinsen zum realwirtschaftlichen Investitionsanreiz auf ein niedriges Niveau halten muss, abgelehnt. Eine solche Geldpolitik bedroht unweigerlich die Geldvermögensbesitzer, die Rentiers, die den Hauptanteil ihres Einkommens aus Zinseinkünften beziehen.

Diese endogenen Gründe in Verbindung mit einer aufseiten des Kapitals grundsätzlichen ideologischen Ablehnung allem „Staatlichen“ gegenüber überwiegen offensichtlich sogar die Vorteile, die Unternehmer aus einer keynesianischen Wirtschaftspolitik ziehen. Schließlich landen letztlich alle Staatsausgaben in den Büchern der Unternehmen. „Niemand würde von einer staatlichen Nachfragepolitik mehr profitieren als der Unternehmenssektor. Und kein Bereich würde von einer anhaltenden Flaute oder gar von einer Deflation mehr unter Druck gesetzt“ (Flassbeck 2004: S. 42).

Exogene Angriffe

Nachdem sich trotz aller restaurativen Kräfte und endogener Widerstände der Keynesianismus nach dem Zweiten Weltkrieg dennoch weltweit als wirtschaftspolitisches Paradigma etabliert hatte,³ setzten Anfang der 1970er Jahre externe Schocks der Keynes'schen Lehre schwer zu. Erst kurz zuvor war der Keynesianismus durch die Wirtschaftskrise von 1966/67 auch in der Bundesrepublik angekommen. Aufgrund des „deutschen Wirtschaftswunders“ und der erreichten Vollbeschäftigung hatte er hier bis dahin allerdings keine Rolle gespielt. Das „Stabilitätsgesetz“ (StabG) von 1967 führte dann aber sogar zu seiner, übrigens bis heute gültigen aber offensichtlich vergessenen, rechtlichen Verankerung (Zuck 1975: S. 61 - 66). Im Jahr 1973 brach dann aber das schon länger angeschlagene internationale Währungssystem („Bretton-Woods-System“⁴), an dessen Konstituierung Keynes maßgeblich beteiligt war und das auf festen Wechselkursen basierte, zusammen und wurde in ein Regime flexibler Wechselkurse überführt.⁵ „Als feststand, dass die USA weder willens noch in der Lage waren, für bereits bezogene Waren und Dienstleistungen (wegen eines nachhaltigen Leistungsbilanzüberschusses) in realen Gegenwerten zu bezahlen – die US-Notenbank war 1971 unfähig, Frankreichs Dollarguthaben in Gold einzulösen –, reagierten die Märkte, allen voran der Ölmarkt. Es folgte eine globale Rezession, vernebelnd ‚Ölkrise‘ genannt, weil einige erdölexportierende Länder sich geweigert hatten, ihr ‚Schwarzes Gold‘ weiter gegen papierene Dollar zu verkaufen; ihr monatelang durchgehaltenes Lieferembargo hatte allerdings schwere Folgen für die Weltwirtschaft“ (Bräutigam 2006: S. 297). Die kurzfristige künstliche Verknappung

- 3 Vom damaligen amerikanischen Präsidenten Richard Nixon wird berichtet, er habe noch 1971 den mittlerweile berühmten Satz „We are all Keynesians now“ ausgesprochen.
- 4 Kurz vor Ende des Zweiten Weltkrieges beschlossen die USA zusammen mit 40 weiteren Staaten in dem kleinen US-amerikanischen Ort „Bretton Woods“ ein neues Weltwährungssystem mit starren Wechselkursen zum US-Dollar. Hatte bis zur Weltwirtschaftskrise 1929 der US-Dollar noch „Golddeckung“, d.h. die umlaufende Dollarmenge war durch amerikanischen Goldbesitz gedeckt, so übernahm die US-Notenbank ab 1944 nur noch eine Zahlungsverpflichtung von Dollar zu Gold in der Relation von einer Unze Feingold gegen 35 zurückzukaufende US-Dollar.
- 5 Fast zeitgleich rückte auch der „Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ (SVR) von seiner zuvor vertretenen keynesianischen Linie in Richtung einer nur noch neoliberalen (angebotsorientierten) Position ab und auch die Deutsche Bundesbank fiel seit 1973 mit ihrem vollzogenen geldpolitischen Strategiewechsel und der Fokussierung auf eine ausschließliche Stabilisierung des Preisniveaus für eine Wirtschaftspolitik zur Stärkung von Wachstum und Beschäftigung völlig aus.

des Öls führte zu drastischen Preissteigerungsraten (Inflation) und gleichzeitig zu einer wirtschaftlichen Stagnation. Das bis dahin nicht gekannte Phänomen einer ökonomischen Stagflation breitete sich weltweit aus.

In der Bundesrepublik kam es 1974/75 infolge dieser „externen Schocks“ zur bis dahin schwersten Nachkriegsrezession. Hatte man bis dato noch wirtschaftspolitisch geglaubt, man könnte auf Basis des „Phillips-Theorems“ in Form eines Trade-offs beliebig zwischen einer hohen Inflationsrate und Arbeitslosenquote wählen,⁶ sich also Beschäftigung durch Inflation erkaufen, so wurde man nun mit der aufgetretenen Stagflation eines Besseren belehrt. Die Unternehmen wälzten trotz nicht ausgelasteter Produktionskapazitäten ihre ölpreisbedingten Kostensteigerungen über die Preise weiter. Ein marktwirtschaftlicher Widerspruch! Die Deutsche Bundesbank erhöhte daraufhin die Leitzinsen und verschärfte die Krise noch. Entscheidend war aber die Klemme, in die der Keynesianismus aufgrund dieser gesamten Situation geriet. Eine Bekämpfung der Stagflation mit antizyklischer Fiskal- und Geldpolitik, ohne direkte staatliche Eingriffe in die einzelwirtschaftlichen Preis- und Produktionsentscheidungen, die politisch vehement abgelehnt wurden, war auf einmal widersprüchlich geworden. Zwar verlangten Stagnation und Arbeitslosigkeit nach einem expansiven fiskal- und geldpolitischen Impuls, die aufgetretene Inflation aber genau das Gegenteil. Hierdurch konnten die Gegner des Keynesianismus erstmals eine größere Diskreditierungskampagne fahren.

Der theoretische Frontalangriff wurde dann durch den amerikanischen Nobelpreisträger Milton Friedman geführt. Dieser stellte den Markt und Wettbewerb sowie die daraus abgeleitete individuelle Freiheit⁷ wieder in den Mittelpunkt ökonomischer Betrachtungen und kritisierte aufs heftigste die keynesianische staatlich intervenierende Konjunktursteuerung (Friedman 1976). Die Entwicklung des Wachstums sei nicht von einer staatlich gesteuerten Nachfrage, sondern ausschließlich von der umlaufenden Geldmenge abhängig. Die dezidierten Gegner des Keynesianismus verfügten jetzt über eine neue Theorie, um gegen die unter dem keynesianischen Regime stark gewordenen Gewerkschaften und gegen den Sozialstaat zu Felde zu ziehen. Es kam zu einer „monetaristischen Gegenrevolution“ (Friedman 1970).

- 6 Dies führte zum berühmt-berüchtigten Ausspruch des damaligen Bundeskanzler Helmut Schmidt: „Lieber fünf Prozent Inflation als fünf Prozent Arbeitslosigkeit.“
- 7 Die CDU/CSU machte daraus im Bundestagswahlkampf 1980 das Motto: „Freiheit-oder-Sozialismus“.

Helmut Kohl etablierte die Wende in der Bundesrepublik

Ronald Reagan in den USA und Margaret Thatcher in Großbritannien setzten als erste konsequent die neue monetaristische Lehre in ihren Ländern um (Hickel 1981). In der Bundesrepublik waren es Helmut Kohl und sein Finanzminister Gerhard Stoltenberg, die sich 1982 mit der Regierungsübernahme durch die rechtsliberale CDU/CSU/FDP-Koalition dem Kurs anschlossen. Theoretisch vorbereitet wurde dies mit dem im selben Jahr veröffentlichten „Lambsdorff-Papier“ (1982), das auf eine weitgehende Zurückdrängung des Staates und eine deregulierte Wirtschaft setzte.⁸ Der Staat müsse sich aus der Wirtschaft heraushalten. „Wirtschaft finde in der Wirtschaft statt“, so der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Günter Rexroth (FDP). Der Staat habe lediglich die Rahmenbedingungen für ansich funktionierende Märkte zu setzen. Wir bräuchten deshalb weniger Staat und Bürokratie. Der Einzelne müsse endlich wieder mehr Freiheit über den Marktmechanismus vermittelt bekommen. Dies hätte in der Vergangenheit ein markt-interventionistischer Keynesianismus, der nur die Staatsquote und Staatsverschuldung erhöht hätte, massiv verhindert. Hiermit müsse Schluss sein, der Staat müsse durch Deregulierung zurückgedrängt und der Privatisierungsgrad wieder erhöht werden.

Das „neue“ grundsätzliche wirtschaftspolitische Paradigma passte zu dem – Mitte der 1980er Jahre in der Europäischen Gemeinschaft (EG) – gefassten Beschluss bis Ende 1992 einen einheitlichen Europäischen Binnenmarkt zu konstituieren. Im Trend immer schwächere Wachstumsraten und ansteigende Arbeitslosenzahlen in der EG sowie ein zugenommener Wettbewerb zwischen der Triade Amerika, Asien und Europa, insbesondere die „gelbe Gefahr“ aus Japan, würden dies erfordern. Offene Märkte sollten sich zukünftig im Wettbewerb durch die Abschaffung von Zollbestimmungen und Handelsbarrieren behaupten. Dafür müssten sich die Unternehmen von „staatlicher Gängelung“ sowie durch die Beseitigung natürlicher Monopole frei bewegen können (Cecchini 1988).

Mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion Anfang der 1990er Jahre und dem Wegfall der Systemkonkur-

renz zum Kapitalismus sowie den hierdurch geschaffenen bzw. geöffneten Märkten im Osten, einschließlich der deutschen Wiedervereinigung, wurde dann parallel zum Europäisierungsprozess mit der Wirtschafts- und Währungsunion einer noch vertieften ideologischen Ausrichtung der „reinen marktwirtschaftlichen Lehre“ Tür und Tor geöffnet. Jetzt müsse jeder für sich selber Sorgen, „jeder sei seines Glückes Schmied“, wobei die Ideologie der Entsolidarisierung bzw. die Individualisierung und Privatisierung gesellschaftlicher Risiken auf den Abbau des Sozialstaates zielt (Butterwegge 2005). In einer globalen und offenen Weltwirtschaft bräuchten wir keine staatliche keynesianische Zählung (Stabilisierung) einer kapitalistischen Wirtschaft mehr. Wir müssten die Menschen für den Wettbewerb nur noch „marktfähig“ machen, weil der Markt frei vom Staatsinterventionismus ein Optimum an ökonomischer Effizienz und wirtschaftlichem „Wohlstand für alle“ (Ludwig Erhard) erzeugen würde.

Wettbewerb und Markt sind zu wenig

Keynes konnte mit seiner „New Economics“ aber aufzeigen, dass das heute viel gelobte und eingeforderte Markt- und Wettbewerbsprinzip, das „Laissez-Faire“, der „Krieg aller gegen alle“ oder wie Karl Marx es formulierte, „ein Kapitalist schlägt viele andere tot“, nicht hinreichend ist, um die immer wieder behaupteten optimalen ökonomischen und gesellschaftlichen Ergebnisse, vor allem eine vollbeschäftigte Wirtschaft, zu realisieren. Wenn auch „Markt“ und „Wettbewerb“ heute zu zentralen (blinden) Kampfbegriffen in der wirtschaftlichen Diskussion geworden (pervertiert) sind (Mundorf 2006: S. 162 - 169), so ist dennoch zu konstatieren, dass Privatinteressen und Gesellschaftsinteressen nicht konform gehen und es auch nicht automatisch über eine „invisible hand“ (Adam Smith) zu einer gesellschaftlichen Harmonie kommt. Niemand wird bestreiten können, dass hinter jedem Wettbewerb das Motiv des Eigennutzes und kein altruistisches Motiv steht – während eine demokratische Gesellschaft vorrangig auf das Gemeinnützige oder sogar auf das Solidarische setzt. „Wettbewerb lebt von der Konkurrenz – ein demokratisches Gemeinwesen ganz entscheidend von der Kooperation. Wettbewerb schießt auf den kurzfristigen Erfolg – was wäre aber ein Staat wert, der es nicht als eine Pflicht betrachtet, stets die längerfristigen Interessen der gesamten Bevölkerung im Auge zu haben? Der Wettbewerb schafft äußere, fremdbestimmte Zwänge – Demokratie aber braucht das Prinzip der Selbstbestimmung wie die Luft zum Atmen. (...) Wettbewerb hält Ungleichheit aus, ja,

8 Kurz zuvor hatte die SPD/FDP-Regierung 1978 noch ein keynesianisch inspiriertes „Zukunftsinvestitionsprogramm“ (ZIP) mit einem Volumen von 20 Mrd. D-Mark aufgelegt. Neu an diesem Programm war die Verbindung gesamtwirtschaftlicher Nachfrigestärkung zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit mit der Finanzierung von gezielten Infrastrukturausgaben – beispielsweise zum Ausbau der ökologischen Infrastruktur.

braucht sie als Antriebskraft – eine Gesellschaft jedoch bricht auseinander, wenn zuviel Ungleichheit herrscht. Wettbewerb ist gewinnorientiert – aber eine offene demokratische Gesellschaft, die Zukunft gestalten will, braucht Spielraum für das Neue, das Unsichere, das sich nicht sofort und kalkulierbar in Profit Niederschlagende – man denke nur an Bildung und Forschung. Wettbewerb mag zu einzelwirtschaftlicher Effizienz führen, die volkswirtschaftliche Effizienz misst sich am Allgemeinwohl und am allgemeinen Wohlstand, was ohne normativen Rahmen – etwa durch das Prinzip des Sozialstaats – nicht gewährleistet ist, denn der Markt ist wertblind“ (Lieb 2006). „Er hat kein Herz“, stellt Amerikas bekanntester Ökonom Paul A. Samuelson (2005) fest.

Der Markt bzw. das Wettbewerbsprinzip haben aber nicht nur kein Herz, sie sind vor allen Dingen ohne staatliche Intervention nicht in der Lage, das Problem externer Markteffekte (z.B. Umweltverschmutzung) und ein von Wirtschaftssubjekten praktiziertes nicht-marktgerechtes Verhalten („moral hazard“) durch eine entsprechende Kosteninternalisierung in das Preissystem zu lösen (Heise 2005: S. 66 - 72). Hierdurch kommt es regelmäßig zu Fehlallokationen. Völlig vernachlässigt bei der blinden Wettbewerbsgläubigkeit wird außerdem der Tatbestand eines gefährlichen wettbewerbsimmanenten Konzentrations- und Fusionsprozesses (Huffschmid 2005), der letztlich immer mehr Marktmacht entstehen lässt und gleichzeitig mit dem Ansteigen privatwirtschaftlicher Macht den in Demokratien einzig legitimierten Staat und seine parlamentarisch erstrittene Politik, die für alle Bürger eine Wohlmehrmehrung bereitstellen und ermöglichen soll, unterminiert und für Partikularinteressen der Wirtschaft erpressbar macht. Marktmacht und Konzentration zerstört aber auch das Wettbewerbsgefüge selbst. Entweder muss der zu schwache Grenzanbieter ausscheiden – in der Regel sind dies mittelständische Unternehmen – oder Unternehmen schließen sich zusammen, fusionieren. Will man einen solchen Zusammenschluss nicht, so bietet auch eine Kartellvereinigung, wenn auch rechtlich nicht legal, alle Möglichkeiten dem unerwünschten Wettbewerb aus dem Wege zu gehen.

Wettbewerb hat dabei immer zwei Ebenen. Er entsteht auf der Marktneben Seite der miteinander konkurrierenden Unternehmen um die Nachfrage der Marktgegenseite. Idealtypisch sollen die Unternehmen hier entweder durch Innovationen neue (verbesserte) Produkte oder durch Prozessinnovationen die Produktionskosten senken und die Kostensenkungen über Preissenkungen in den Markt bringen. Gewinne sind hierbei im Marktgleichgewicht nicht vorgesehen, sieht

man vom kalkulatorischen Unternehmerlohn ab, der für den Einsatz der unternehmerischen Arbeitskraft gezahlt wird. Allenfalls entstehen temporäre Vorsprungsgewinne für besondere Innovationen, die immer wieder durch einen adaptiven Wettbewerb aufgezehrt werden. Unternehmen tun sich aber in der Regel mit Innovationen und Kostensenkungen auf der Marktneben Seite, deren Vorteile sie aus ihrer Sicht zu allem Überfluss auch noch an die Nachfrager der Marktgegenseite weitergeben sollen, mehr als schwer. Unternehmen wollen nämlich die Bevölkerung nicht besser mit hochqualitativen Produkten zu niedrigsten Preisen versorgen. Dies ist allenfalls eine naive ökonomische Vorstellung, genauso wie die Mär von einer „Konsumentensouveränität“, bei der als „oberster Herrscher“ auf den Märkten der Nachfrager entscheidet, welche Waren produziert, angeboten und verkauft werden und sich das produzierende Unternehmen dem zu unterwerfen habe. „In Wirklichkeit setzen die Unternehmen alles daran, Preise nach eigenem Belieben festzusetzen und künstlich Nachfrage nach ihren Gütern zu schaffen. Zu diesem Zweck nutzen sie das gesamte Instrumentarium der Monopol- und Oligopolbildung, der Produktgestaltung und –differenzierung, der Werbung und sonstiger Methoden der Verkaufs- und Handelsförderung“ (Galbraith 2005: S. 28). Kommt es so bei Unternehmen zu langfristigen Gewinnrealisierungen und womöglich noch zu hohen Gewinnen, so ist dies nichts anderes als eine Indikation für eine vorliegende Marktmacht und ihre Ausnutzung. Heute klagen dagegen Unternehmer schon dann, wenn die Gewinne nur rückläufig sind. Dies hat vom Grundverständnis mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung nichts mehr gemein. Letztlich wollen Unternehmen aber dennoch immer nur eins: Maximale Gewinne. Schon 1776 schrieb Adam Smith: „Geschäftsleute des gleichen Gewerbes kommen selten, selbst zu Festen und zur Zerstreung, zusammen, ohne dass das Gespräch in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit endet oder irgendein Plan ausgeheckt wird, wie man die Preise erhöhen kann“ (Smith 1776: S. 112).

Damit aber noch nicht genug. Gewinn stellt unter dem heute vorherrschenden Regime des Neoliberalismus sogar das vorab festgelegte und geplante Kontrakteinkommen dar und das Lohneinkommen ist nur noch das zur Restgröße degradierte Residuum-einkommen, das jederzeit erpressbar geworden ist. Dem Ganzen liegt seit Jahren ein Shareholder-Value-Denken zugrunde, das zu einer Verkehrung kapitalistischer Logik und Verhältnisse geführt hat. Die abhängig Beschäftigten bekommen heute nur noch, was übrigbleibt, nachdem die Kapitaleigentümer ihre Gewinnansprüche vorab befriedigt haben (Deutschmann

2005: S. 8). Unternehmensleitungen verlangen Eigenkapitalrenditen von bis zu 25 Prozent. Derartige Steigerungen lassen sich aber mit betriebswirtschaftlich traditionellen Methoden, wie der Generierung von Innovationen, der Schaffung von Investitionen und über einen realwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt nicht herbeiführen. Deshalb setzt das Shareholder-Value-Denken auch auf eine Doppelstrategie: Einerseits im Innenverhältnis auf eine „Knechtung der abhängig Beschäftigten“ mit Maßnahmen wie Lohnsenkungen und Arbeitszeitverlängerungen ohne Lohnausgleich durch ein verschärftes Kostenmanagement, und andererseits auf Unternehmensübernahmen (Fusionen). Durch den Aufkauf von Unternehmen wird dabei in der Regel eine Konzentration auf das sog. unternehmerische „Kerngeschäft“ angestrebt, das auch bei Konzernen den Verkauf von Tochterunternehmen oder den Verkauf von Unternehmensteilen (Outsourcing) nach sich ziehen kann. Letztlich wird hier eine Steigerung der Marktmacht durch Konzentration in zwei Richtungen angestrebt: Bei den Lieferanten werden rigorose Einkaufsbedingungen per Machtdiktat an den Beschaffungsmärkten durchgesetzt. Großunternehmen und Konzerne wenden ihre Nachfragemacht an, so dass den meist mittelständischen Zulieferern durch das Verlangen niedrigster Einkaufspreise bei höchster Produktqualität und langen Zahlungszielen häufig nicht einmal mehr eine Vollkostendeckung verbleibt (Bontrup 2006). Dadurch kommt es zu enormen nicht leistungsdeterminierten Gewinnumverteilungen innerhalb des Unternehmenssektors, von den marktbeherrschenden (ausbeutenden) zu den marktohnmächtigen (ausgebeuteten) Unternehmen. Die Insolvenzstatistiken geben darüber hinreichend Auskunft. Außerdem zahlen die Endverbraucher an den Absatzmärkten der marktmächtigen Unternehmen durch verschlechterte Produktqualitäten und Verfügbarkeiten (Service) zu erhöhten Preisen die Zeche. Dass es dabei temporär sogar zu Phasen erhöhter Wettbewerbsintensität, sogar zu einer ruinösen Konkurrenz, mit fallenden Preisen kommt, ist kein Widerspruch, sondern systemisch angelegt. Dies hat mit der Marktgegenseite, der Nachfrageseite, zu tun. Bei nur schwachen Wachstumsraten der Wirtschaft entsteht nämlich nicht selten ein solcher ruinöser Wettbewerb, der zu einer gesamtwirtschaftlich gefährlichen Deflation führen kann. Dies insbesondere dann, wenn zu wenige wachstumsfördernde Innovationen gegeben sind und sich die „Intelligenz“ der angeblich „schöpferischen Pionierunternehmer“ (Joseph A. Schumpeter) auf repetitive Produktions- und Verwertungsprozesse beschränkt.

Wettbewerb schafft demnach nicht nur Vorteile wie Effizienz und Innovationen, sondern der „Stachel der

Konkurrenz“ fordert immer auch Verlierer und Opfer. Der Markt produziert nicht per se nur Leistungseinkommen, sondern auch kontraproduktive Machteincome und sorgt damit für eine nicht akzeptable gesellschaftliche Verteilung der arbeitsteilig generierten Wertschöpfung. Das sich selbst überlassene Marktsystem, so Keynes, steht dafür, „dass die erfolgreichsten Profitmacher durch einen unbarmherzigen Kampf ums Dasein nach oben kommen, einen Kampf, der mit einer Auslese der Tüchtigen durch den Bankrott der minder Tüchtigen endet. Diese Methode stellt die Kosten des Kampfes selbst nicht in Rechnung, sondern hat nur die Vorteile des Endresultates im Auge, die man für dauernde hält“ (Keynes 1926: S. 23). Dies wiegt insbesondere in einer kaum noch wachsenden Wirtschaft schwer. Hier kommt es zu einem Verdrängungswettbewerb mit einem reinen Vernichtungsschauspiel, weil die nicht mehr benötigten Ressourcen (Kapital und Arbeitskräfte) an anderer Stelle auch nicht mehr benötigt werden.

Alternativen zur Unternehmensmacht

Trotz der aufgezeigten Tatbestände erleben wir aber heute eine neoliberale Renaissance des reinen (naiven) Markt- und Wettbewerbsdenkens, dass sogar über den Bereich der Privatwirtschaft hinausgeht. Man will offensichtlich im neoliberalen Duktus fast alle gesellschaftlichen Bereiche, sogar öffentliche Güter dem Nichtausschluss- und Nichtrivalitätsprinzip entziehen. Selbst der Bildungssektor bleibt nicht mehr von einer wettbewerblichen Privatisierung verschont (Huffschild 2004: S. 159-177, Fritz, Thomas/Scherrer, Christoph 2002). Notwendig wäre dagegen ein Ausbau öffentlicher Leistungen und eine Bereitstellung durch öffentliche Unternehmen, die auch als ein Macht-Gegenpol zu privatwirtschaftlichen Unternehmen im Wettbewerbsprozess zu sehen sind. Weiter müsste der Konzentrations- und Fusionsprozess auf europäischer Ebene staatlich viel mehr als heute kontrolliert und ausgesteuert werden. Nationale Bestimmungen wie das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) reichen nicht mehr aus. Es muss endlich ein europäisches Kartellamt mit entsprechenden Kompetenzen eingerichtet und ein europäisches Wettbewerbsgesetz geschaffen werden. Die bestehende europäische Fusionsrichtlinie versagt dagegen auf ganzer Linie. Fusionen sollten nur noch bis zu einem europäischen Marktanteil von maximal 10 Prozent erlaubt sein, denn jede Fusion zerstört ein Stück Wettbewerb und hierdurch gibt es immer weniger markträumende Gleichgewichtspreise. Es kommt immer mehr zu Mengen- statt Preisanpassungen und

damit auf den betroffenen Märkten zu marktwirtschaftlich gefährlichen Rationierungen (Bohnet/Schratzenstaller 1998: S. 605, Heise 2005: S. 72 - 74). Ein Angebotsüberschuss führt dann nicht zu flexiblen Preissenkungen, sondern eher zu einer Produktionseinschränkung mit Entlassungen (Arbeitslosigkeit), womit wiederum für bestimmte Wirtschaftssubjekte die Verwirklichung ihrer Wirtschaftspläne nicht möglich ist (Malinvaud 1981: S. 204). Die von marktbeherrschenden Unternehmen gesetzten Machtpreise (Kenyon 1982) schöpfen außerdem einen Großteil keynesianisch eingesetzter Staatsausgaben ab, so dass wachstums- und beschäftigungsintendierte Mengeneffekte konterkariert werden. Marktbeherrschende Unternehmen sind daher entweder zu entflechten, oder, wenn dies aus Gründen einer Nichtrealisierung von minimalen Stückkostenproduktionen zu betriebssuboptimalen Größen führt, durch adäquate interne Preiskontrollen in ihrer Marktmacht zu beschneiden. Grundsätzlich haben alle Unternehmen, die entweder vom Staat und damit aus Steuerzahlungen größere öffentliche Aufträge erhalten oder wichtige Güter und Leistungen der gesellschaftlichen Daseinsvorsorge (dazu zählt u.a. der gesamte Bereich der Energie- und Wasserversorgung) anbieten, sich ebenfalls einer solchen Preiskontrolle zu unterziehen (Bontrup/Marquardt 2001).

Diese staatliche Markt- und Unternehmenskontrolle ist durch die Einführung von Wirtschaftsdemokratie zu komplettieren (Bontrup 2005: S. 128 - 163). „Denn erst mit der Demokratisierung der Wirtschaft werden die gesellschaftsstrukturierenden Machtzentren zurückgedrängt und einer direkten Planung und Kontrolle unterzogen. Gleichzeitig wird damit auch eine für die herrschende Staatsauffassung typische Dichotomie überwunden. Während das System der parlamentarischen Demokratie von der Idee lebt, es reiche aus, die politischen Strukturen eines Landes zu demokratisieren, fordert eine radikale – d.h. eine an den gesellschaftlichen Wurzeln ansetzende – Demokratisierung auch und eben die Einbeziehung der Wirtschaft“ (Hickel 1979). Bis heute steht der Mensch in der Wirtschaft, trotz vielfältiger politischer Sonntagsreden, nicht im Mittelpunkt, sondern er ist nach wie vor nur Mittel (Instrument) zur Gewinnmaximierung im Interesse einer kleinen gesellschaftlichen Schicht. Allen anderslautenden Verheißungen in der so genannten „modernen“ Managementlehre zum Trotz: Die Menschen bleiben unter kapitalistischen Verhältnissen lediglich Produktionsfaktoren. Humanisierungen der Prozesse und eine „Vergemeinschaftung des Personals“ zielt lediglich „auf die Optimierung der Ergiebigkeit der menschlichen Arbeit durch die Ausdehnung der Verfügungsgewalt des Betriebes über die Beschäftigten“

(Krell 1994: S. 54). Unter den Bedingungen eines ausschließlichen kapitalistischen Shareholder-Value-Denkens ist es sogar zu einer Prekarisierung von Beschäftigungsverhältnissen, verbunden mit einem gefährlichen gesamtwirtschaftlichen Lohndumping, gekommen. Die wichtige Machtbalance zwischen Kapital und Arbeit hat sich zunehmend zugunsten des Kapitals aufgelöst. Die wirklich notwendige Ökonomie, die in einer materiellen Teilhabe am arbeitsteilig generierten Mehr-(Überschuss)produkt und in einer immateriellen Teilnahme der Beschäftigten bestehen müsste, wird dagegen immer mehr pervertiert. Der vor kurzem verstorbene große amerikanische Ökonom John Kenneth Galbraith hat in seinem Buch „Die Ökonomie des unschuldigen Betrugs“ vor der im Shareholder-Kapitalismus entstandenen Machtkonzentration eines weitgehend verselbständigten und selbstherrlichen Managements, dass sich eine eigene Bürokratie geschaffen hat, nachhaltig gewarnt. Er fordert eine wirksamere Kontrolle. Diese kann nur durch Gegenmachtbildung („countervailing power“) erreicht werden. Dazu muss der „Faktor“ Arbeit im Unternehmen aber mit Macht ausgestattet werden. Nicht nur durch eine modifizierte verbesserte Mitbestimmungsgesetzgebung, sondern durch die uneingeschränkte rechtliche Gleichstellung von Arbeit und Kapital auf unternehmens- und betriebsbezogener Ebene. „Erst eine Gesellschaft, die die gemeinsam erarbeiteten Einkommens- und Vermögensgewinne aus Arbeit und Kapital rechtlich gleichstellt und redlich aufteilt und dies durch ihre Gesetze besiegelt, ist eine vom Ansatz her humane und gerechte Gesellschaft“ (Hankel 2001: S. 208).

Wie weit wir hiervon aber noch entfernt sind, zeigt nicht nur die mal wieder aktuell geführte Debatte um weniger gesetzliche Mitbestimmung auf betrieblicher und unternehmensbezogener Ebene (Müller-Jentsch 2005), sondern auch die 2004 auf europäischer Ebene und 2006 in nationales deutsches Recht überführte „Unternehmensübernehmerrichtlinie“, die bezogen auf grenzüberschreitende Fusionen die rechtlichen Rahmenbedingungen bei Übernahmen von Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien regelt. Völlig einseitig wird hier nur der Aktionär, der Shareholder, geschützt. Das Gesetz greift nicht einmal im Ansatz auf, dass Unternehmen auch aus Lieferanten, Kunden und Beschäftigten besteht. Hier hätte man sich auch ein Interventionsrecht gegen Fusionen durch die mindestens genauso wichtigen Stakeholder eines Unternehmens gewünscht (Bontrup 2006b).

Einzelwirtschaftliche Rationalitätsfalle

Die immanenten Schwächen des Markt- und Wettbewerbsprinzips zeigen sich auch in dem paradoxen Ergebnis eines einzelwirtschaftlichen rationalen Verhaltens und den daraus folgenden gesamtwirtschaftlichen Wirkungen. Der von Adam Smith aufgestellten kapitalistischen „Harmonielehre“, wonach das egoistisch motivierte Handeln letztlich wettbewerbsvermittelt in einen insgesamt gesamtwirtschaftlichen Vorteil (Wohlfahrt) umschlägt, widersprach Keynes. Er erkannte hier vielmehr einen im System angelegten „Webfehler“ einer „kapitalistischen Rationalitätsfalle“ oder einer „Kollektivillusion“ (Oliver Landmann), die das Auseinanderfallen von einzel- und gesamtwirtschaftlicher Logik beschreibt. „Wenn ich meine Ausgaben individuell reduziere, um meine laufenden Ausgaben an die Einnahmen anzupassen, kann ich davon ausgehen, dass mir das gelingt, weil meine Sparentscheidung keinen Einfluss auf meine Einnahmen hat. Wenn aber alle Wirtschaftssubjekte ihre Ausgaben reduzieren, vermindert das auch ihre Einnahmen“ (Bofinger 2005: S. 112). Was also auf einzelwirtschaftlicher Ebene, ob beim privaten Haushalt oder beim Unternehmen, durchaus rational sein mag, schlägt in Summe gesamtwirtschaftlich negativ auf das ganze System zurück. Wird beispielsweise immer mehr von den privaten Haushalten gespart und werden auf unternehmerischer Ebene immer mehr die Kosten gesenkt und womöglich auch immer mehr beim Staat gespart, so kommt es letztlich zu einem Ausfall an privater und staatlicher konsumtiver und investiver gesamtwirtschaftlicher Nachfrage. Weil Unternehmer aus ihrer interessenorientierten Sicht (rational) nach maximaler Gewinnproduktion streben und dazu die Arbeitskosten, die immer in exakt gleicher Höhe Arbeitseinkommen implizieren, senken, beeinflussen sie zwar positiv ihre individuellen betrieblichen Ausgaben.⁹ Diese gehen zurück und ceteris paribus steigen zunächst ihre Gewinne. Mit dem Rückgang der Arbeitskosten sinkt aber gleichzeitig auch das gesamtwirtschaftliche Maseneinkommen. Senken nun alle Unternehmen ihre Arbeitskosten, dann geht die Rechnung für alle Unternehmen nicht mehr auf. Erstens resultiert aus der Absenkung kein intendierter Wettbewerbsvorteil mehr. Es ist ein Nullsummenspiel auf abgesenktem Niveau. Was die einen vermeintlich gewinnen, müssen die anderen

verlieren. Da die Kosten (Ausgaben) des einen in einer geschlossenen Volkswirtschaft die Einnahmen des anderen sind, gehen zweitens insgesamt für alle Unternehmen die Umsätze, zunächst in Form von Absatzeinbußen zurück. Hierdurch wird ein verschärfter „destruktiver Preiswettbewerb“ ausgelöst und gleichzeitig ein „konstruktiver Wettbewerb“ über innovativ verbesserte oder sogar ganz neue Produkte behindert. Die Preissenkungen führen womöglich sogar zu deflatorischen Tendenzen. Dies bleibt natürlich in der zweiten Phase nicht ohne Folgen für den Gewinn der Unternehmen. Dieser geht nach anfänglicher Erhöhung zurück und viele, in der Regel mittelständische Unternehmen schreiben sogar Verluste. Um sich aus der Krise unternehmensindividuell zu befreien, versuchen die Unternehmen weiter ihre Kosten zu senken. Es kommt zu einer gefährlichen Abwärtsspirale, zu einem Teufelskreis, aus der es ohne staatliche Intervention keinen marktimmanenten Ausweg gibt. „Kostensenkungen, die große Wunderwaffe der neoliberalen Ökonomen, politischen Laienspieler und Unternehmensberater, sind – aus gesamtwirtschaftlicher Sicht – zwingend ein „Rohrkrepierer“ (Flassbeck 2003: S. 956f.). Dies ist eine weitere wichtige keynesianische Erkenntnis. Im Jahr 1926 beschreibt Keynes deshalb auch das „Ende des Laissez-Faire“. Er sieht deutlich, dass ein markt- bzw. wettbewerblicher Selbstlauf ohne staatliche Interventionen aufgrund der „Rationalitätsfalle“ allenfalls suboptimale gesamtwirtschaftliche Ergebnisse zeitigt und er zieht daraus die Konsequenz, wenn er schreibt: „Ich bringe den Staat ins Spiel; die Laissez-Faire-Doktrin gebe ich auf“ (zitiert bei Willke 2002: S. 18).

Der vollkommene Arbeitsmarkt existiert nicht

Das Fatale an der heute vorliegenden einseitigen Markt- und Wettbewerbsideologie ist besonders ihre Übertragung auf die Arbeitsmärkte. Auch diese seien uneingeschränkt zu deregulieren und zu liberalisieren, also dem Wettbewerbsprinzip auszusetzen. Der Arbeitsmarkt sei ein Markt wie jeder andere. In besonders offensiver Weise vertritt heute diese These der Präsident des Münchener ifo-Instituts Hans-Werner Sinn: „Der Markt für die Ware Arbeitskraft unterscheidet sich (...) nicht vom Markt für Äpfel. Das mag man beklagen, aber so ist es. Wird der Marktpreis für Äpfel nicht reguliert, dann findet der Markt ein Preisniveau, bei dem Käufer so viel Äpfel kaufen können, wie sie wollen, und die Bauern alle Äpfel loswerden, die sie

⁹ Eine Senkung der Arbeitseinkommen wirkt sich bei den abhängig Beschäftigten außerdem demotivierend aus, so dass es zu Produktivitätsverlusten und infolge zu steigenden kontraproduktiven Stückkostensteigerungen kommt. Auch wirkt ein Rückgang der Arbeitseinkommen negativ auf dringend benötigte Innovationsprozesse in den Unternehmen.

produzieren“ (Sinn 2003: S. 119). Übersteige demnach das Arbeitsangebot die Arbeitsnachfrage, so müsse eben der Preis (hier der Lohn) sinken, wie für jede andere Ware auch. Käme es dazu nicht, entstünde eine von den Arbeitskräften und ihren Gewerkschaften selbst gewählte bzw. verschuldete „freiwillige“ Arbeitslosigkeit, eine so genannte „Mindestlohnarbeitslosigkeit“.

Diese neoliberale Politikinterpretation verschweigt aber, dass die neoklassische Arbeitsmarkttheorie nur aufgrund völlig realitätsfremder Prämissen – analog zum Gütermarkt – ein Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt erklären kann. Zu diesen Prämissen zählt eine atomistische Angebots- und Nachfragestruktur. Hier existieren keine Beschränkungen des Marktzutritts. Die Marktteilnehmer verfügen über vollständige Informationen (Markttransparenz). Das Gut Arbeit ist homogen. Es existieren keine Präferenzen; alle Arbeitsanbieter sind gleich produktiv und gegeneinander austauschbar. Die Arbeitsanbieter verfügen über vollkommene Mobilitätsfähigkeit und -bereitschaft. Die Marktteilnehmer verhalten sich gewinn- bzw. nutzenmaximierend (Abb u.a. 1992: S. 969). Das Gewinnmaximum der Unternehmen wird dabei erreicht, wenn gemäß Grenzprodukttheorie das „Wertgrenzprodukt der Arbeit“ des zuletzt eingestellten Arbeitnehmers gerade seinem ausgezahlten Nominallohn entspricht. Hierbei variiert die Beschäftigungsmenge mit dem Reallohn. Steigt dieser, auch bei unveränderten Nominallöhnen aufgrund von Preissenkungen (hierdurch verringert sich das „Wertgrenzprodukt der Arbeit“), so geht die Nachfrage nach Arbeit zurück; und umgekehrt. Auch das Arbeitsangebot variiert am neoklassischen Arbeitsmarkt mit dem Reallohn. Bei einem Anstieg bietet der sich rational verhaltene Arbeitnehmer mehr Arbeitskraft an, während umgekehrt ein Sinken zu einem Rückgang des Arbeitsangebotes führt. Die Arbeitskraftanbieter wählen dabei die Arbeitsmenge aus, die ein maximales Nutzenergebnis unter Berücksichtigung einer Abwägung von Opportunitätskosten zwischen einer Substitution von Freizeit und Arbeitseinkommen sicherstellt.

Arbeit ist nicht nur eine Ware

Diese realitätsfremde Irrlehre übersieht aber vieles. Zunächst einmal, dass die Arbeitskraft unter kapitalistischen Bedingungen zwar eine Ware ist, wie Sinn betont, dass sie sich aber ansonsten in jeder Beziehung von anderen Waren unterscheidet. Arbeitssuchende

sind existenziell auf Erwerbsarbeit angewiesen. Sie haben in der Regel nichts anderes zu verkaufen als ihre Arbeitskraft und sind den Unternehmern gegenüber strukturell an den jeweiligen Teilarbeitsmärkten in einer viel schwächeren Position (Stobbe 1987: S. 253ff.). Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der bestehenden Massenarbeitslosigkeit. Nur die Unternehmer entscheiden, ausgestattet mit ihrem Investitionsmonopol, über das Ausmaß und die Art der Beschäftigung und nicht die Arbeitsplatzsuchenden, indem diese frei zwischen einem Angebot ihrer Arbeitskraft und dem Nichtangebot, also „Freizeit“ oder „freiwillige Arbeitslosigkeit“, entscheiden können. Auch muss der abhängig Beschäftigte aus Reproduktionsgründen zu jedem Reallohnsatz seine Arbeitskraft anbieten. Das Arbeitsangebot reagiert auf Lohnsatzveränderungen nicht wie normale Waren auf Preisänderungen. Schon 1933 hat Erich Preiser dazu alles Notwendige gesagt: „Wenn es im Allgemeinen gilt, dass bei Überangebot und dementsprechender Preissenkung einer Ware ihre Erzeugung eingeschränkt und das Angebot so lange verringert wird, bis der Preis wieder auf seinen Normalstand kommt, ist das bei einem Überangebot der ‚Ware Arbeitskraft‘ infolge der Unelastizität des Angebots eben nicht der Fall“ (Preiser 1933: S. 87). Im Gegenteil, man muss sogar mit einer anormalen Arbeitsangebotsfunktion rechnen: Verfällt der Lohn aufgrund eines Überangebots immer mehr, wird zur Einkommensstabilisierung nicht weniger, sondern mehr Arbeitskraft und -zeit angeboten. Die Folge ist, dass das gesamtwirtschaftliche Lohnniveau zunehmend immer weiter zurück geht, und die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt gleichzeitig nicht ab-, sondern sogar zunimmt (Stützel 1982).

Genau dies ist in Deutschland und Europa empirisch in einem erschreckend ausgebauten Niedriglohnsektor zu beobachten. Trotzdem, so wird populistisch behauptet, seien die abhängig Beschäftigten zu faul Arbeit nachzufragen. Nur unter Androhung von Strafe (Entzug staatlicher Alimentationen) könnten sie offensichtlich noch zur Aufnahme von Billigjobs gebracht („motiviert“) werden (Tenbrock 2003). Zynischer geht es nicht mehr. Vor allem auch deshalb, weil sich die Arbeitnehmer gemäß neoklassischer Theorie immer dann ökonomisch rational verhalten, wenn sie bei einem sinkenden Reallohn ihr Arbeitsangebot einschränken. Vor dem Hintergrund einer globalisierten und liberalisierten Weltwirtschaft hätten aber (leider) auch die nicht faulen Arbeitnehmer ihre Arbeitskraft unter den schlechtesten Arbeitsbedingungen und niedrigsten Löhnen anzubieten, wobei auch hier die kapitalistische

Gesetzmäßigkeit aufrechterhalten bliebe, dass diese Arbeit für den Unternehmer einen Mehrwert abwerfen muss. Der ausgezahlte Lohn müsse also auch hier unterhalb des „Wertgrenzproduktes der Arbeit“ liegen. Ansonsten hat der Unternehmer keine „Lust“ auf den „Faktor“ Arbeit. Dass er diese aber zumindest verspürt, müssten die Unternehmer und Kapitaleigner, die im Gegensatz zu den abhängig Beschäftigten von Natur aus „fleißig und strebsam“ sind, auch nicht unter Androhung einer Strafe „motiviert“ werden, sondern hier müsse „gehegt“ und „gepflegt“ werden, ansonsten würde man die Unternehmer „demotivieren“ und sie würden sich vom „Standort Deutschland“ aus der „Deutschland AG“ verabschieden. So seien Lohnsubventionen, also negative Löhne, wie der Kombilohn, der richtige Weg. Um die abhängig Beschäftigten abzusichern, könnte man den arbeitsmarktpolitischen Neo-Merkantilismus durch eine Aufstockung der Niedriglöhne und durch eine Entlastung bei Steuern und Sozialabgaben abfedern.

Durch die postkeynesianische Theorie ist dagegen hinlänglich bewiesen, dass der Arbeitsmarkt „kein echter Markt ist, denn der mit ihm verbundene Preis, die Lohnrate, ist nicht in der Lage, den Markt zu räumen, weshalb Schwankungen in der Lohnrate die Arbeitslosigkeit auch nicht zu beseitigen vermögen“ (Appelbaum 1982: S. 115). Wäre dies so, so müsste die Arbeitslosenquote in Ostdeutschland aufgrund des wesentlich geringeren Lohnstückkostenniveaus gegenüber Westdeutschland signifikant niedriger ausfallen. Das Gegenteil ist aber der Fall, weil Unternehmen eben nur dann Arbeit nachfragen, wenn Arbeit nachfragebedingt an den Güter- und Dienstleistungsmärkten profitabel abgesetzt werden kann.

Trotz alledem besteht aber die neoliberale Politik-anwendung in ihrem mechanistischen Therapieansatz unnachgiebig auf Lohnsenkungen und einer drastischen Reduzierung der sogenannten Lohnnebenkosten. Obwohl auch hier wissenschaftlich hinlänglich bewiesen ist, dass die Lohnnebenkosten innerhalb der unternehmerischen Gesamtkostenfunktion nur eine Marginalie sind und ein Anstieg der gesetzlichen Komponenten durch tariflich und unternehmerisch freiwillig gewährter Lohnnebenkostenbestandteile weitgehend kompensiert wurden (Bontrup 2004), wird dennoch immer wieder das Lied von den zu hohen Lohnnebenkosten gesungen. Erst jüngst wieder im Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD. Hier wird ernsthaft behauptet, eine Reduzierung der Lohnnebenkosten könne Arbeitslosigkeit bekämpfen bzw. so ließe sich an den Arbeitsmärkten das Überschussangebot an Ar-

beit abbauen. „Das sind Ausreden“, schreibt zu Recht Albrecht Müller (S. 61). „Manchmal muss man den Eindruck gewinnen, dass sie nicht aus Unwissen vorgebracht werden, sondern aus Dummheit oder mitunter aus Lobbyinteressen. Jede Senkung der Lohnnebenkosten hat eine Verringerung des Vertrauens in die sozialen Sicherungssysteme zur Folge, die mit den sogenannten Lohnnebenkosten finanziert werden. Wenn die Beiträge für die gesetzliche Krankenkasse mit aller Gewalt gesenkt werden, müssen Leistungen beschränkt werden, und die Menschen, die diese Leistungen weiter haben wollen, müssen sich privat versichern. Davon profitiert die Versicherungswirtschaft. Das gleiche gilt für die Rente: Wer die Lohnnebenkosten über Beitragssenkungen – und das heißt Leistungskürzungen – reduzieren will, der treibt den Privatversicherern die Hasen in die Küche.“ Die Arbeitnehmer erzielen keine Vorteile: Erstens zahlen sie aufgrund der Leistungskürzungen (bei Krankenkosten, Rente, Pflege und Arbeitslosengeld) ihren vermeintlichen Vorteil aus einer Lohnnebenkostensenkung selbst und zweitens wird bei Umschichtung von Sozialabgaben auf Steuern sogar ein zweites mal zulasten der Arbeitnehmer abkassiert.

Mehr Umverteilung geht nicht

Im Ergebnis soll es hier zu nichts anderem als zu einer interessenorientierten Umverteilung zu den Gewinn- und Vermögenseinkünften kommen. Die „Herrschaft“ der Massenarbeitslosigkeit sorgt dafür. Die eh schon Reichen werden immer reicher. Der Blick auf die gesamtwirtschaftliche Verteilung des Volkseinkommens in Deutschland, aber auch in den anderen europäischen Ländern, zeigt dies. Seit der Wiedervereinigung ist in Deutschland die strukturbereinigte Brutto-Lohnquote von 72 v.H. auf 67 v.H. um fünf Prozentpunkte bis 2005 zurückgegangen. Und auch 2006 wird die Lohnquote weiter fallen.

Tab.: 1 Wachstum des Volkseinkommens und seine Verteilung seit 2001 (in Mrd. Euro)

	Volkseinkommen	Arbeitnehmerentgelt	Unternehmens- & Vermögenseinkommen
2001	36,4	20,6	15,8
2002	20,3	8,1	12,2
2003	18,8	2,4	16,4
2004	58,3	3,4	54,9
2005	26,2	- 5,6	31,8
2006*	42,0	2,0	40,0
Gesamt	202,0	30,9	171,1

*Prognose. Quelle: Statistisches Bundesamt 2005, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, eigene Berechnungen

Die ganze Dramatik wird aber erst dann deutlich, wenn man sich die absoluten Zahlen der Verteilung des Volkseinkommens in den letzten Jahren inkl. der erwarteten Prognose für das Jahr 2006 anschaut. Ab 2001 zeigt sich hier insgesamt ein Anstieg des Volkseinkommens um 202 Mrd. Euro. Um diese Summe ist Deutschland also insgesamt reicher geworden. Von diesem Reichtum entfallen aber auf Unternehmens- und Vermögenseinkommen gut 171 Mrd. Euro, dies entspricht einer Quote von fast 85 v.H. Auf die Arbeitnehmerentgelte der gut 34 Millionen abhängig Beschäftigten kommen aber lediglich nur knapp 31 Mrd. Euro oder 15 v.H. des Volkseinkommens. Erstmals in der Geschichte der Bundesrepublik sind im Jahr 2005 die Arbeitnehmerentgelte sogar nominal um 5,6 Mrd. Euro gesunken, was bedeutet, dass die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stärker zugenommen haben als das gesamte Volkseinkommen (siehe Tab. 1). Nur was wird, einmal unabhängig von den sozialen Verwerfungen, damit erreicht? Selbst bei einer unterstellten konstanten gesamtwirtschaftlichen Sparquote kommt es zu nichts anderem als einem Rückgang der Konsumgüternachfrage. Dieser Rückgang wird aber nicht durch einen Anstieg der Investitionsgüternachfrage kompensiert. Hieraus folgt lediglich eine verheerende Wachstumsschwäche und Zunahme der Arbeitslosigkeit. Keynes hat seinerzeit zu Recht seinen Fachkollegen vorgehalten, sie würden einfach eine ausreichende Erhöhung der Arbeitskräftenachfrage bei Lohnsenkungen unterstellen ohne hierbei die negativen Effekte niedrigerer Löhne zu sehen. Die Empfehlung von Lohnsenkungen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit beruhe auf fehlerhaften Prämissen. Auch international agierende Konzerne können den durch Lohndrückerei verursachten binnenwirtschaftlichen

Nachfrageausfall nicht unendlich an den Exportmärkten kompensieren. Zwar können sie den „Doppelcharakter“ der Arbeitskosten umgehen, deren Einkommensseite aus dem Ausland bedient wird, dies hat aber Grenzen, weil die exportaufnehmenden Länder die Produkte nur mit eigenen Exportüberschüssen bezahlen können, was den armen Ländern schon mal aufgrund der schlechteren Austauschverhältnisse (Terms of Trade) per se nicht möglich ist (Dauerstädt 2004). Alle Länder können keine Exportüberschüsse erzielen. Nicht von ungefähr lautet eine wichtige wirtschaftspolitische Forderung, dass von den einzelnen Volkswirtschaften ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht anzustreben ist. Darüber hinaus führt eine durch Lohnzurückhaltung erkaufte aggressive Exportpolitik, erstens zu einer Schwächung der Binnenwirtschaft, da nun einmal der Lohn die wichtigste Grundlage des privaten Verbrauchs ist; dass mit Abstand größte Aggregat in der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Zweitens zieht Lohnzurückhaltung in einer Währungsunion die Euroländer mit in den Abwärtsstrudel, weil diese ohne Abwehrmöglichkeit in Form einer Währungsabwertung auch ihre Löhne senken müssen, wollen sie noch wettbewerbsfähig bleiben. Wie lange können die produktiv und innovativ schwächeren Länder, dazu zählt übrigens Deutschland nicht, einen solch ökonomisch unvernünftigen Kurs durchhalten, ohne aus der Währungsunion auszusteigen? Es sei denn sie akzeptieren, dass die stärkeren Länder ihre Märkte und Unternehmen okkupieren. Auch dies dürfte aber kein Weg in Richtung eines ökonomisch und sozial ausgerichteten (harmonisierten) Europas sein.

Was muss in der Lohn- und Einkommenspolitik geschehen?

Die Massenarbeitslosigkeit und dramatisch zugenommenen prekären Beschäftigungsverhältnisse in Europa hat die Gewerkschaften immer mehr geschwächt. Das wichtige Instrument des kollektiv verhandelten Flächentarifvertrags wurde dadurch zunehmend unterminiert (Bispinck 2006).¹⁰ Die trotzdem von neoliberalen Kräften gebetsmühlenhaft vorgetragene Forderung nach mehr Flexibilität in den Tarifverträgen und im Ar-

¹⁰ Die Tarifbindung der Beschäftigten durch Branchentarifverträge sank in Westdeutschland von 69 v.H. im Jahr 1996 auf 61 v.H. im Jahr 2004, in Ostdeutschland ging dieser Anteil im gleichen Zeitraum von 56 v.H. auf 41 v.H. zurück. Das heißt, bereits ein knappes Drittel (West) bzw. knapp die Hälfte (Ost) der Beschäftigten werden aktuell nicht mehr direkt durch Tarifverträge erfasst. Noch geringer fallen die Zahlen aus, wenn man die Betriebe betrachtet: Im Westen unterliegen noch 43 v.H. und im Osten nur noch 23 v.H. einer Tarifbindung.

beitsrecht kann nur noch als eine Scheindebatte bzw. als ein unternehmerischer Phantomschmerz bezeichnet werden. Die deutsche Tariflandschaft mit über 64.000 gültigen Tarifverträgen ist heute stark dezentralisiert, differenziert und flexibilisiert. „Die Hälfte der Großunternehmen hat eine gesonderte Standortvereinbarung. Drei Viertel aller tarifgebundenen Unternehmen haben Öffnungs- und Differenzierungsklauseln. Flexible Arbeitszeitgestaltungsmodelle ermöglichen mittels Arbeitszeitkonten lange Ausgleichszeiträume“ (Hirschel 2006) und eine großzügige Kündigungsregelung, die offensichtlich noch mehr ausgebaut werden soll, erlaubt den Arbeitgebern jederzeit die Trennung von ihren Arbeitnehmern. Jedenfalls stellt das deutsche Kündigungsschutzgesetz keine Barriere dar (Pfarr u.a. 2005).

Um hier eine dringend benötigte Wende herbeizuführen, müssen die Gewerkschaften wieder auf „Augenhöhe“ mit den Arbeitgeberverbänden verhandeln können. Die jüngsten Tarifabschlüsse haben endgültig deutlich gemacht, dass dies vor dem Hintergrund stark rückläufiger gewerkschaftlicher Mitgliedszahlen und einer damit einhergehenden finanziellen Auszehrung der Gewerkschaften sowie einer von den Arbeitgeberverbänden forcierten Verbandsflucht von Jahr zu Jahr weniger möglich ist. Die Gewerkschaften verlieren ihre Streikfähigkeit. Da sie aber nicht nur eine wichtige gesellschaftliche Säule sind, sondern auch nur starke Gewerkschaften eine Teilhabe an den gesellschaftlich arbeitsteilig generierten Produktivitäten und Wertschöpfungen für die abhängig Beschäftigten durchsetzen können, müsste eine gesetzliche Pflichtmitgliedschaft für alle Arbeitnehmer in den Gewerkschaften und für alle Unternehmen in den Arbeitgeberverbänden herbeigeführt werden. Dies auch vor dem Hintergrund des „Trittbrettfahrerproblems“ (Heise 2005: S. 45), dass immer bei kollektiven Verhandlungen und somit auch bei Tarifverhandlungen entsteht. Nur so wird es zukünftig noch möglich sein, dass zumindest in den hochproduktiven Branchen der verteilungsneutrale Spielraum von Produktivität und Inflationsrate ausgeschöpft und die oben beschriebene Umverteilung zu den Gewinn- und Vermögenseinkommen mit ihren kontraproduktiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen gestoppt werden kann. Auch ist endlich eine Gewinn- und/oder Kapitalbeteiligung von Arbeitnehmer, tarifvertraglich abgesichert, als ein On-Top-Modell auf Basis zuvor gezahlter Flächentarifentgelte einzuführen (Bontrup/Springob 2002). Darüber hinaus geht aufgrund der Tatsache eines bereits breit angelegten Niedriglohnssektors mit rund 7 Millionen Beschäftigten, der nicht zuletzt die Schwäche der Gewerkschaften zum Ausdruck bringt, kein Weg an der Einführung ei-

nes Mindestlohnes vorbei (Sterkel/Schulten u.a. 2006). In Europa länderbezogene produktivitätsorientierte Reallohn- plus Mindestlohnpolitik schaffen den dringend benötigten Spielraum für mehr Wachstum, allein reichen sie aber als arbeitsmarktpolitische Instrumente zur Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit nicht aus. Hinzu kommen muss außerdem eine Entlastung der Arbeitsmärkte durch die Einführung einer bedarfsorientierten Grundsicherung für nicht mehr Arbeitsfähige aufgrund nicht schließbarer Qualifikationslücken, gesundheitlicher Einschränkungen und Altersrestriktionen, die in einem öffentlichen Beschäftigungssektor aufgefangen werden müssen (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 2006).

Europas falsche makroökonomische Architektur

Lohn- und Einkommenspolitik ist, wenn auch eine sehr wichtige, aber dennoch nur eine wirtschaftspolitische Säule. Für Keynes sind die beiden anderen makroökonomischen Politikfelder noch wichtiger: die staatliche Finanz- und Geldpolitik. Würde Keynes noch leben, würde er diesen beiden in Europa umgesetzten Feldern nur schlechte Noten ausstellen. Den Interessenvertretern des Kapitals würde er dagegen sagen, dass sie aus ihrer profitorientierten Sicht alles richtig gemacht haben und den Politikern zurufen, dass sie schnellstens ihre Fehler berichtigen müssen, wollen sie nicht das ganze System in ihrem Bestand gefährden. Die Forderung und Umsetzung deregulierter und liberalisierter Märkte hat nicht nur dazu geführt, dass die Massenarbeitslosigkeit angestiegen ist und damit die abhängig Beschäftigten und ihre Gewerkschaften in der Lohnfrage diszipliniert wurden und es zu einer gigantischen Umverteilung und infolge zu einer Wachstumsschwäche in Europa gekommen ist, nein, zusätzlich wurde noch eine Finanz- und Geldarchitektur geschaffen, die geradezu prädestiniert ist, diese insgesamt schädliche Entwicklung zu verfestigen.

So wurde erstens mit der Europäischen Währungsunion den einzelnen Mitgliedsländern die Möglichkeit einer nationalen Geldpolitik genommen. Die Länder können jetzt nicht mehr ein direktes Durchschlagen von Kosten, Preisen und unterschiedlichen Steuersätzen auf ihre Produktionsstrukturen verhindern. Der „Stoßdämpfer“ Währungsabwertung wurde ihnen genommen. Zweitens kommt eine einheitliche europäische Geldpolitik der Quadratur des Kreises gleich. Die Europäische Zentralbank (EZB) kann nur einen nomina-

len Zinssatz für alle Länder der Euro-Währungsunion festlegen, die aber aufgrund unterschiedlicher realwirtschaftlicher Verhältnisse divergierende Inflationsraten ausweisen. Dies wiederum bedeutet, dass der für die wirtschaftliche Entwicklung relevante Realzins ebenfalls unterschiedlich hoch ausfällt. Für Länder mit einer niedrigen Inflationsrate und zu schwach ausgeprägter Binnennachfrage, wie beispielsweise in Deutschland, bedeutet dies realiter hohe Realzinsen und damit eine Behinderung notwendiger investiver Prozesse. Drittens orientiert die EZB, wie schon zuvor in Deutschland die Deutsche Bundesbank, ausschließlich auf das wirtschaftspolitische Ziel einer Preisniveaustabilität, und fällt somit zur Schaffung von Wachstum und Beschäftigung, anders als übrigens die US-amerikanische Nationalbank mit ihrer praktizierten Geldpolitik, aus. Außerdem hat die EZB aufgrund ihrer rechtlichen Statuten, die wenig demokratisch angelegt sind, jederzeit die Möglichkeit – entgegen der fundamentalen keynesianischen Forderung – eine nicht auf die Finanzpolitik abgestimmte Geldpolitik zu fahren. Im Gegenteil, sie kann sogar mit einem restriktiven Geldkurs kontraproduktive Effekte auslösen bzw. eine expansiv angelegte Finanzpolitik konterkarieren.

Aber auch die in nationalstaatlicher Verantwortung verbliebene Finanzpolitik wurde durch den 1997 in Amsterdam beschlossenen „Stabilitäts- und Wachstumspakt“ weitgehend an die Kette gelegt. Die Einengung des staatlichen fiskalpolitischen Spielraums auf 3 v.H. Netto-Neuverschuldung und die Aufforderung durch die EU-Kommission an die Mitgliedsländer, mittelfristig einen ausgeglichenen Staatshaushalt (oder sogar einen leichten Überschuss) auszuweisen, zwingt die Länder paradoxerweise selbst im konjunkturellen Abschwung zum kontraproduktiven Sparen. Damit wird der Pakt zu einer „fiskalischen Zwangsjacke“ (Bofinger 2005: S. 94ff./Heise 2002: S. 269ff.). Im konjunkturellen Aufschwung kann die 3-Prozent-Marke zwar unterschritten werden, im Abschwung, in einer Krisensituation, ist diese Grenze der Staatsverschuldung aber womöglich viel zu niedrig angesetzt, weil sogar nicht einmal mehr die automatischen Konjunkturstabilisatoren noch wirken können. Erzwungene staatliche Einsparprogramme zur Senkung der Staatsverschuldung wirken hier dann prozyklisch, d.h. sie verschärfen den konjunkturellen Abschwung und sorgen letztlich sogar aufgrund des „Verschuldungsparadoxons“ für mehr Staatsverschuldung.

Da diese falsche Architektur von Geld- und Finanzpolitik in Europa insgesamt politisch aber wohl nicht mehr umkehrbar gemacht werden kann, dies gilt besonders für die Einführung des Euros, sind folgende

wirtschaftspolitische Schritte dringend erforderlich:

- Erstens muss die EZB nicht nur auf Preisniveaustabilität, sondern auch auf eine Wachstums- und Beschäftigungspolitik rechtlich verpflichtet werden, um damit die Finanzpolitik der Nationalstaaten zu unterstützen. Gleichzeitig muss aber auch die EU über größere finanzielle Haushaltsmittel als heute verfügen, um eine eigenständige keynesianische Finanzpolitik betreiben zu können.
- Zweitens muss der von Romano Prodi als „dumm“ bezeichnete Stabilitäts- und Wachstumspakt abgeschafft werden, weil die Finanzpolitik bei einer einheitlichen Geldpolitik einen überproportionalen Spielraum zur Kompensation unterschiedlicher realwirtschaftlicher Anforderungen in den einzelnen Länder in einer Währungsunion haben muss.

Die Sorge, der Euro würde bei Abschaffung des „Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes“ zu einer Weichwährung, ist weder theoretisch noch empirisch nachzuvollziehen. Theoretisch soll es aufgrund der Staatsverschuldung und einer ständigen staatlichen Kreditaufnahme zu einem Zinsanstieg mit inflationären Wirkungen kommen. Dies ist aber nur dann der Fall, wenn kein ausreichendes Kreditangebot zur Verfügung steht bzw. wenn ein Kapitalmangel vorherrscht. Dem ist aber nicht so. Im Gegenteil: Es herrscht in allen reifen kapitalistischen Industrieländern eher ein Kapitalüberschuss. Finanzielle Liquidität ist überreichlich geworden. „In einer Gesellschaft, die im Überfluss lebt und spielend alles Lebensnotwendige erzeugen kann, verliert Kapital seinen Knappheitswert. (...) Nicht das hartnäckige Bestehen der Arbeiter auf zu hohen Löhnen und Sozialleistungen ist in dem Modell von Keynes die Ursache der Krise, sondern die hartnäckige Weigerung der Kapitalbesitzer, die ökonomischen Folgen einer objektiv abnehmenden Knappheit des Kapitals zu akzeptieren“ (Deutschmann 2003). Außerdem kann empirisch gezeigt werden, „dass Länder mit einem hohen Schuldenstand nicht unbedingt eine hohe Inflationsrate haben. So war Belgien bei einem Schuldenstand von über 100 v.H. die Geldentwertung traditionell gering, während Spanien mit einem relativ niedrigen Schuldenstand Anfang der 90er Jahre noch eine recht hohe Inflationsrate aufwies“ (Bofinger 2005: S. 96). Auch Deutschland – mit seiner hohen Staatsverschuldung – weist eine niedrige Inflationsrate auf, obwohl Deutschland seit der Wiedervereinigung insgesamt sechsmal den Stabilitäts- und Wachstumspakt nicht eingehalten hat; davon seit 2002 viermal infolge nicht. Auch im Jahr 2006 dürfte die von der EU öko-

nomisch willkürlich gesetzte „Verschuldungsgrenze“ überschritten werden und dennoch ist von einem Zinsanstieg und inflationären Prozessen nichts zu erkennen.

Doppelte Instabilität des Systems

Die Instabilität des kapitalistischen Systems sah Keynes nicht in einer zu hohen Staatsverschuldung, sie ist vielmehr das Spiegelbild und Ergebnis der marktimmanten Instabilität, die gleich in zweifacher Weise gegeben ist: Einmal im konjunkturellen marktwirtschaftlichen Zyklus und zum anderen in einer langfristig (säkular) angelegten Wachstumsschwäche. Kurzfristig im konjunkturellen Abschwung muss der Staat durch ein antizyklisches „deficit spending“, durch kreditfinanzierte staatliche Ausgaben in Verbindung mit einer expansiven Geldpolitik die kapitalistisch immanente Krise aussteuern und dagegenhalten. Dadurch kommt es über eine Multiplikatorwirkung zu einer Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage des Einkommens und der Beschäftigung. Tut dies der Staat nicht, sondern verhält sich mit seiner Finanz- und Geldpolitik prozyklisch, so kommt es zu einer Krisenverschärfung und einem Anstieg an konjunktureller Arbeitslosigkeit (Scherf 2005). Dies zeigt die seit langem in Deutschland praktizierte Politik überdeutlich, die nur noch über Exportüberschüsse überhaupt ein bescheidenes, aber für die Arbeitsmärkte völlig unzureichendes Wirtschaftswachstum möglich gemacht bzw. zu einer „gespaltenen Konjunktur“ geführt hat (Hein/Horn u.a. 2005: S. 411 - 417).

Keynes ist aber nicht – wie vielfach angenommen – bei einer kurzfristigen Betrachtung, bei einem konjunkturellen „deficit spending“, in seinen theoretischen Arbeiten stehen geblieben, sondern er hat auch eine Langfristanalyse zur Entwicklung kapitalistischer Ordnungssysteme vorgelegt, die Norbert Reuter (2000, 2004) verdienstvoll aufgearbeitet hat. Hier sah Keynes ein doppeltes Dilemma des reifen Kapitalismus. Erstens in Form einer wachsenden Kluft zwischen steigender Sparneigung einerseits und sinkender Investitionsneigung andererseits und zweitens in einer sich immer mehr auftuenden Wachstums-Produktivitätsschere. Je reicher eine Gesellschaft, desto größer paradoxerweise die resultierende Nachfragerücke. Aus einem zunehmenden Wohlstand resultiert eine Wachstumsbarriere in Form eines „abnehmenden Hanges zum Verbrauch“, sodass Sättigungstendenzen letztlich zu nachlassenden privaten Konsum bei ansteigendem Sparvolumen führen, dass nur noch unzureichend von den Unternehmen für Investitionszwecke nachgefragt

wird. Denn: Warum sollten die sich rational (profitmaximierend) verhaltenden Unternehmen in erweiterte Produktionskapazitäten investieren, wenn die privaten Haushalte einen immer größeren Teil des zudem noch immer ungleicher verteilten Einkommens und Vermögens sparen und nicht in den Konsum fließen lassen? Dies tun die Unternehmen natürlich nicht und hierdurch, so Keynes, entsteht eine gesamtwirtschaftliche (langfristige) „deflatorische Lücke“, ein Angebotsüberhang infolge eines Übersparens.

Dies bestätigt sich empirisch in Deutschland, wirft man einen Blick auf das private Netto-Geldvermögen, das mittlerweile auf über 2,5 Billionen Euro angewachsen ist (4 Billionen Euro Brutto-Geldvermögen minus Schulden von rund 1,5 Billionen Euro). Auf die reichsten 10 Prozent der privaten Haushalte entfällt dabei fast die Hälfte des gesamten Netto-Geldvermögens (Deutsche Bundesbank 2005: S. 24ff). Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang, dass ohne die Schulden des Staates und der Unternehmen die Geldvermögensbestände der privaten Haushalte nicht möglich wären. Wenn in einer Volkswirtschaft niemand bereit ist, sich zu verschulden, kann auch niemand Geldvermögen bilden und Zinsen erhalten. Ersatzweise bliebe nur das Ausland, was steigende Kapitalabflüsse bedeuten würde. Insofern impliziert eine Staatsverschuldung bzw. bedeuten staatliche Defizite nichts anderes, als dass die übrigen Teilnehmer des Wirtschaftslebens einen exakt gleich großen Überschuss besitzen. Die Summe aller Schulden ist notwendigerweise immer genauso groß wie die Summe aller Guthaben. Wenn die Schulden wachsen, wachsen die Guthaben im Gleichschritt mit. „Genauso wenig belasten wir mit unseren Staatsschulden automatisch unsere Kinder. Denn die Kinder, die unsere Schulden erben, erben auch unser Vermögen“ (Krämer 2001: S. 821). Man kann bei der Staatsverschuldung nicht immer nur in populistischer Manier die Schuldenseite verachten und die Vermögensseite unterschlagen, die dann aber isoliert betrachtet, bewundert wird.

Ein Blick in die gesamtwirtschaftliche Vermögensbildung und Finanzierungsrechnung Deutschlands seit der Wiedervereinigung zeigt diesen Zusammenhang. Von 1991 bis 2004 betrug der kumulierte Überschuss der privaten Haushalte in Deutschland knapp 1.130 Mrd. Euro. Neben den privaten Haushalten erzielten nur die finanziellen Sektoren (Banken und Versicherungen) noch einen Überschuss in Höhe von gut 137 Mrd. Euro. Dem standen exakt gleich große kumulierte Defizite bei den Produktionsunternehmen in Höhe von gut 576 Mrd. Euro und Kapitalzuflüsse aus dem Ausland von gut 3 Mrd. Euro sowie kumulierte Staatsschulden von über 693 Mrd. Euro gegenüber (siehe

Tab. 2). Wenn aber Staatsverschuldung und private Geldvermögensbildung zwei Seiten einer Medaille sind, kann Politik nicht weiter privaten Reichtum pflegen und sich dafür öffentliche Armut einhandeln, sondern es ist eine adäquate Besteuerung der privaten Überschüsse bzw. Gewinne und Vermögen überfällig. Hier auf wird von der Politik aber seit langem nicht nur verzichtet, sondern die Überschüsse wurden noch durch eine einseitige staatliche Umverteilungspolitik bei den Steuern und Sozialabgaben zugunsten der Unternehmen und Vermögenden erhöht.

sekundären staatlichen Umverteilung zugunsten der Gewinn- und Vermögenseinkommen, nicht realwirtschaftlich investiert werden, macht sich dies schließlich in einer sinkenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrage bzw. Wachstumsschwäche und einem Anstieg der Arbeitslosigkeit bemerkbar. Politik reagiert hierauf völlig falsch und kontraproduktiv mit „kürzen“ und „sparen“. Der Sozialstaat müsse „geschliffen“ und „abgebaut“ werden und inmitten einer Welt nie erreichten Wohlstandes in Deutschland sollen die Individuen mit Floskeln wie „Individualisierung“ und „Unternehmertum“ in einen sozial-darwinistischen Existenzkampf

Tab. 2: Finanzierungskreislauf der deutschen Wirtschaft nach Sektoren (in Mrd.)

	Private Haushalte*	Produktionsunternehmen**	Finanzielle Sektoren***	Ausland (+)= Kapitalzufluss	Staat Finanzierungsdefizit
1991	76,4	-63,1	13,5	17,7	-44,5
1992	79,0	-61,1	10,0	12,3	-40,2
1993	72,4	-42,3	11,7	9,8	-51,6
1994	51,8	-46,6	13,9	22,7	-41,9
1995	56,8	-23,7	9,7	16,6	-59,4
1996	61,7	-14,8	3,2	12,3	-62,5
1997	62,8	-26,8	6,0	8,6	-50,6
1998	66,1	-34,0	-4,7	13,4	-42,7
1999	69,4	-70,3	6,2	24,0	-29,3
2000	75,4	-137,1	8,0	26,7	27,1
2001	101,3	-52,9	10,9	3,4	-58,7
2002	114,3	-3,5	24,6	-45,4	-77,5
2003	125,1	-12,3	14,9	-46,3	-81,4
2004	131,3	11,9	9,4	-72,5	-80,1
Kumuliert	1.129,8	-576,6	137,4	3,3	-693,3
Jahresdurchschnitt	80,7	-41,2	9,8	0,2	-49,5

*inkl. Einzelunternehmen; **Kapital- und Personengesellschaften; ***Banken und Versicherungen Quelle: Deutsche Bundesbank: Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung für Deutschland 1991 bis 2004, Frankfurt a.M. 2005, S. 17 und S. 23

Dies zeigt die Entwicklung der Netto-Lohnquote, die das Arbeitnehmerentgelt in Prozent des verfügbaren Einkommens aller privaten Haushalte nach staatlicher Umverteilung durch Sozial- und Transfereinkommen dokumentiert. Hier ist die Netto-Lohnquote seit 1991 von 48,1 v.H. auf 38,9 v.H. im Jahr 2005 (1. Halbjahr) um über 9 Prozentpunkte geradezu abgestürzt (Schäfer 2005: S. 605). Wenn aber die überschüssigen Ersparnisse aufgrund einer – wie gezeigt – nicht zustande gekommenen produktivitätsorientierten Lohnpolitik (primäre Marktverteilung) und einer noch zusätzlich

getrieben werden (Deutschmann 2003), der wie aufgezeigt aufgrund des „Wettbewerbsprinzips“ und der einzelwirtschaftlichen „Rationalitätsfalle“ aber nicht zu optimalen ökonomischen und gesellschaftlichen Ergebnissen führt.

Um aus dem „stabilen“ Ungleichgewicht auszubrechen, müssen vielmehr bei gegebener Konsumfunktion die Investitionen erhöht werden. Die benötigten Investitionen werden aber in einer Krisensituation nicht von den Unternehmen angestoßen, sondern können nur als staatlich getätigte Investitionen ihre multiplikative

Wirkung entfalten. Würde in der Situation unterausgelasteter Produktionskapazitäten ein einzelner Unternehmer investieren, so würde lediglich seine Unterauslastung noch steigen, weil eine benötigte Zusatznachfrage nicht zustande kommt. Am Ende stünde er schlechter da, als vorher. Das System auf einzelwirtschaftlicher (unternehmerischer) Basis verfügt nicht über die Fähigkeit zu kollektiven Investitionsaktivitäten zu finden. Aus dieser „Rationalitätsfalle“ kann, wie aufgezeigt, nur der Staat aufgrund seiner gesamtwirtschaftlich strategischen Rolle die private (unfähige) Wirtschaft herausführen.

Außerdem hängt die unternehmerische Entscheidung für Sachinvestitionen von den an den Geld- und Kapitalmärkten erzielbaren Renditen ab. Sind die Renditen unter Abwägung von unterschiedlichen Risikostrukturen für eine Finanzinvestition höher als die aus einer Sachinvestition erzielbaren Renditen, so erfolgt ein Opportunitätskostenvergleich zugunsten der Finanzinvestition, die im Zuge einer Globalisierung und Liberalisierung der Kapitalmärkte an Bedeutung gewinnt. In diesem Zusammenhang hat Keynes das Bild vom „Kasinokapitalismus“ geschaffen. Hierbei prägt die Lust auf renditemaximierende Kapitalanlagen an irgendeinem Ort der Welt das Anlageverhalten. Durch diese Renditenvergleiche gewinnen Spekulationen maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidung, beschäftigungsschaffende Sachinvestitionen überhaupt noch vorzunehmen (Huffschmid 2002). Da aber alle Investitionen letztlich durch künftigen Konsum motiviert sind, wird es immer schwieriger, gewinnträchtige Investitionsmöglichkeiten zu finden. Die Profitrate sinkt (Bontrup 2000). Dies hat Keynes vorausgesehen und deshalb eine Abschöpfung der überschüssigen Ersparnisse, des Kapitalüberschusses, durch eine adäquate progressive Besteuerung verlangt. Dass hierfür aufgrund einer in Deutschland seit Jahren verfehlten Steuerpolitik und gigantischer Steuerhinterziehungen ein großer Spielraum gegeben ist, steht dabei außer Frage. So ist es von 1950 bis heute zu einem drastischen Anstieg der Massensteuern (Lohnsteuer und indirekte Umsatz- und Verbrauchsteuern) am gesamten staatlichen Steueraufkommen von gut 47 v.H. auf gut 77 v.H. gekommen, während die Gewinn- und Vermögensbesteuerung im selben Zeitraum von gut 23 v.H. auf gut 15 v.H. zurückgegangen sind (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 2006, S. 69 - 72). Da außerdem der gesellschaftliche Reichtum und das Sparen nicht gleich verteilt sind, sah Keynes durch eine progressive Besteuerung auch die Möglichkeit einer Einkommens- und Vermögensumverteilung von oben nach unten mit entsprechenden zusätzlichen positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekten.

Keynes sah aber nicht nur eine steigende Spar- und sinkende Investitionsneigung kommen, sondern auch die Phase eines „goldenen Zeitalters“ anbrechen. Dieser Punkt sei erreicht, wenn allein Wachstum nicht mehr für eine vollbeschäftigte Wirtschaft sorgen könne. Dies ist dann der Fall, wenn die Produktions- bzw. Wachstumsmöglichkeiten hinter der immer weiter voranschreitenden Produktivitätsentwicklung zurückbleiben, wenn immer weniger Arbeitsvolumen zur Wachstumsentwicklung notwendig ist. Steigt die Produktion pro Beschäftigten (und die Arbeitszeit verändert sich nicht), kann die Zahl der Beschäftigten nur zunehmen, wenn der Anstieg des Wachstums größer ist als die Produktivitätssteigerung. Dies ist aber seit Mitte der 1970er Jahre in Deutschland nicht mehr der Fall und es steht zu vermuten, dass es auch nie mehr der Fall sein wird. Es hilft nur noch eine sukzessive Verkürzung der Arbeitszeit. Zur Vermeidung von struktureller technologischer Arbeitslosigkeit wird Wachstum allein die Lösung nicht mehr bringen können, auch aus ökologischen Gründen nicht (Zinn 2003, Gasche 2004, Altvaeter 2006). „Am Horizont sah Keynes deutlich Umrisse einer Gesellschaft, in der Wachstum keine größere Bedeutung mehr haben wird. Insofern lässt sich diese Entwicklungsstufe auch als ‚Stagnationstheorie der langen Frist‘ bezeichnen“ (Reuter 2004: S. 329). „Immer mehr“, gar „immer schnellere Zuwächse des Sozialprodukts“ als letzten Sinn wirtschaftlichen Handelns und als natürliche Konsequenz menschlicher Bedürfnisbefriedigung zu legitimieren, übersieht den fehlenden Zusammenhang zwischen unbegrenzten Bedürfnissen und unbegrenztem Wachstum“ (Reuter 2006: S. 11). In Arbeitszeitverkürzung erblickte Keynes die Alternative. Die Menschen müssen dann immer weniger arbeiten (und so immer weniger durch den Produktionsprozess fremdbestimmt werden), um ihre Bedürfnisse mit Gütern und Diensten auf höchstem Niveau zu befriedigen. Und nicht zuletzt werden die Umwelt und der Verbrauch an natürlichen Ressourcen geschont. Dazu muss es aber wohl zu einer „Sozialisierung der Investitionen“ kommen, weil eben mit wachsendem Wohlstand die Ersparnisse schneller als die Einkommen wachsen und es so immer unwahrscheinlicher wird, dass die privatwirtschaftlich induzierten Investitionen entsprechend zulegen (Hickel 2003: S. 53). In logischer Konsequenz formulierte deshalb auch Keynes (1936): „Ich denke mir daher, dass eine ziemlich umfassende Verstaatlichung der Investitionen sich als das Mittel zur Erreichung einer Annäherung an Vollbeschäftigung erweisen wird; obschon dies nicht alle Arten von Zwischenlösungen und Verfahren ausschließen muss, durch welche die öffentliche Behörde mit der privaten Initiative zusammenarbeiten wird.“

Bibliographie

- Abb, Fritz/Auer, Josef/Mirz, Peter (1992): Arbeitsmarkttheorien, in: WISU, Das Wirtschaftsstudium, Heft 12, S. 969-974.
- Altvater, Elmar (2006): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen. Eine radikale Kapitalismuskritik, 3. Aufl., Münster.
- Appelbaum, Eileen (1982): Der Arbeitsmarkt, in: Eichner, Alfred S. (Hrsg.): Über Keynes hinaus. Eine Einführung in die postkeynesianische Ökonomie, Köln, S. 115-133.
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2006): Memorandum 2006. Mehr Beschäftigung braucht eine andere Verteilung, Köln.
- Bispinck, Reinhard (2006): WSI-Tarifhandbuch 2006, Köln
- Bofinger, Peter (2005): Wir sind besser, als wir glauben. Wohlstand für alle, 3. Aufl., München.
- Bohnet, Armin/Schratzenstaller, Margit (1998): Beschäftigungstheorien. Vom Keynes'schen Paradigma zur „Konvergenz“ neoklassischer und keynesianischer Theorieelemente bei der Erklärung gesamtwirtschaftlicher Beschäftigungsdefizite, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 12, S. 602-609.
- Bontrup, Heinz-J. (2000): Zur säkularen Entwicklung der Kapitalrentabilität, in: WSI-Mitteilungen, Heft 11.
- Bontrup, Heinz-J./Marquardt, Ralf-Michael (2001): Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen, Teil 1 und 2, in: Betrieb und Wirtschaft, Heft 15 und 16.
- Bontrup, Heinz-J./Springob, Kai (2002): Gewinn- und Kapitalbeteiligung. Eine mikro- und makroökonomische Analyse, Wiesbaden.
- Bontrup, Heinz-J. (2004): Zu hohe Löhne und Lohnnebenkosten – Eine ökonomische Mär, in: WSI-Mitteilungen, Heft 6, S. 313-318.
- Bontrup, Heinz-J. (2005): Arbeit, Kapital und Staat, Plädoyer für eine demokratische Wirtschaft, 3. Aufl., Köln
- Bontrup, Heinz-J. (2006): Unternehmerische Nachfragemacht – ein zunehmendes Problem, in: WRP – Wettbewerb in Recht und Praxis, Heft 2, S. 225-231.
- Bontrup, Heinz-J. (2006b): Stellungnahme zum „Unternehmensübernahmegesetz“, in: Deutscher Bundestag 16. Wahlperiode, Finanzausschuss, Wortprotokoll der 16. Sitzung, Berlin, S. 167-189.
- Cecchini, Paolo (1988): Europa '92. Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden.
- Bräutigam, Volker (2006): Endet die Dollar-Hegemonie? in: Ossietzky. Zweiwochenschrift für Politik, Kultur, Wirtschaft, Heft 8, S. 297-298.
- Butterwegge, Christoph (1976): Alternativen der Wirtschaftslenkung, Köln.
- Butterwegge, Christoph (2005): Krise und Zukunft des Sozialstaates, Wiesbaden
- Dauderstädt, Michael (2004): Standortkonkurrenz, Arbeitsplatzexport und Beschäftigung, Bonn (FES).
- Dauerstädt, Michael (2006): Sind unsere Löhne zu hoch? Schlaflose Nächte in der Basarökonomie, Bonn (FES).
- Deutsche Bundesbank (2005): Monatsbericht Juni, S. 15-30.
- Deutschmann, Christoph (2003): Die heimliche Wiederkehr des Keynesianismus, in: Frankfurter Rundschau vom 2. Dezember 2003.
- Deutschmann, Christoph (2005): Rätsel der aktuellen Wirtschaftspolitik: Die heimliche Wiederkehr des Keynesianismus, in: Zeitschrift für Sozialökonomie, Heft 146, September.
- Eichner, Alfred S. (Hrsg.) (1982): Über Keynes hinaus. Eine Einführung in die postkeynesianische Ökonomie, Köln.
- Flassbeck, Heiner (2003): Wie Deutschland wirtschaftlich ruiniert wurde. Ein Bericht aus dem Jahr 2010, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 8.
- Flassbeck, Heiner (2004): Beliebigkeit als Prinzip, in: Intervention, Zeitschrift für Ökonomie, Heft 1, S. 37-42.
- Fleischle, Gerhard/Krüper, Manfred (Hrsg.) (1975): Investitionslenkung. Überwindung oder Ergänzung der Marktwirtschaft?, Frankfurt a.M.
- Friedman, Milton (1970): The Counter-Revolution in Monetary Theory, deutsche Übersetzung: Die Gegenrevolution in der Geldtheorie, in: Peter Kalmbach (Hrsg.): Der neue Monetarismus, München 1973, S. 47-69.
- Friedman, Milton (1976): Kapitalismus und Freiheit, deutsche Übersetzung des Originaltitels „Capitalism and Freedom“, München.
- Fritz, Thomas/Scherrer, Christoph (2002): GATS: zu wessen Diensten?, Hamburg
- Gasche, Urs, O., Das Geschwätz vom Wachstum, Zürich 2004
- Galbraith, John Kenneth (2005): Die Ökonomie des unschuldigen Betrugs. Vom Realitätsverlust der heutigen Wirtschaft, München.
- Hankel, Wilhelm (2001): Erbschaft aus der Sklaverei. Miteigentum statt Mitbestimmung: warum Arbeit und Kapital rechtlich gleichgestellt werden müssen, in: Rudolf Hickel/Frank Strickstroch (Hrsg.): Brauchen wir eine andere Wirtschaft, Reinbek bei Hamburg.
- Hein, Eckhard (2004): Die NAIRU – eine post-keynesianische Interpretation, in: Intervention, Zeitschrift für Ökonomie, Heft 1, S. 43-66.
- Hein, Eckhard/Horn Gustav/Tober Silke/Truger Achim (2005): Eine gesamtwirtschaftliche Politik-Strategie für mehr Wachstum und Beschäftigung, in: WSI-Mitteilungen, Heft 8, S. 411-417.
- Heise, Arne (2002): Der Dumme Pakt, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 12/2002.
- Heise, Arne (2005): Einführung in die Wirtschaftspolitik. Grundlagen, Institutionen, Paradigmen, Stuttgart.
- Hickel, Rudolf (1979): Die Demokratisierung des Unternehmens – Die Neomarxistische Konzeption, in: Internationale Stiftung Humanum (Hrsg.): Neomarxismus und Pluralistische Wirtschaftsordnung, Bonn.
- Hickel, Rudolf (1981): Reagans „amerikanischer Traum“ – ein Alptraum für Europa, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 3.
- Hickel, Rudolf (2003): Die Keynes'sche Botschaft: Wiederbelebung Gesamtwirtschaftlicher Analyse und Politik, in: Herbert Schui, Holger Paetwo (Hrsg.): Keynes heute, Festschrift für Harald Mattfeldt, Hamburg 2003, S. 34-55.

- Hickel, Rudolf (2006): Schwarz-rote Placebopolitik, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 1, S. 9-13.
- Hirschel, Dierk (2006): Lohnpolitik in der Globalisierungsfalle, in: Frankfurter Rundschau vom 28. April 2006
- Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, 2. Aufl., Hamburg
- Huffschmid, Jörg (2004): Ein starker und demokratischer öffentlicher Sektor statt des Vorrangs für Privatisierung und Deregulierung, in: EuroMemo 2003, Köln.
- Huffschmid, Jörg (2005): Die dritte Fusionswelle, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 12, S. 1.514-1.516.
- Kalecki, Michal (1943): Politische Aspekte der Vollbeschäftigung, Neuwied 1976, (ursprünglich in englischer Sprache 1943).
- Kenyon, Peter (1982): Bestimmung der Preise, in: Alfred S. Eichner, (Hrsg.): Über Keynes hinaus. Eine Einführung in die postkeynesianische Ökonomie, Köln, S. 53-63.
- Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment Interest and Money*, London, in deutscher Übersetzung: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, von Fritz Waegner, 6. Aufl., Berlin 1983.
- Keynes, John Maynard (1926): *The End of Laissez Faire*, hier zitiert aus der deutschen Übersetzung „Das Ende des Laissez Faire“, abgedruckt in: Herbert Schui, Holger Paetwo (Hrsg.): *Keynes heute*, Festschrift für Harald Mattfeldt, Hamburg 2003, S. 13-33.
- Klauder, Wolfgang (2003): Sind die Einwände gegen eine antizyklische Finanzpolitik stichhaltig?, in: *Wirtschaftsdienst*, Heft 9, S. 572-581.
- Krämer, Walter (2001): Zur schlimmen Staatsverschuldung, in: *WISU, Das Wirtschaftsstudium*, Heft 6, S. 821
- Krell Gertraude (1994), *Vergemeinschaftende Personalpolitik*, Habilitationsschrift, München und Mering.
- Krüper, Manfred (1975): *Wirtschaftsplanung und Investitionslenkung*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B31/75, S. 21-45.
- Lambsdorff, Graf Otto (1982): Konzept für eine Politik zur Überwindung der Wachstumsschwäche und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, 9. September 1982, in: Friedrich Naumann Stiftung (Hrsg.): *Archiv des Liberalismus*.
- Leijonhufvud, Axel (1973): *Über Keynes und den Keynesianismus. Eine Studie zur monetären Theorie*, Köln.
- Lieb, Wolfgang (2006): Der Wettbewerbs-Republik entgegen, in: „Freitag“, *Die Ost-West-Wochenzeitung*, vom 13. Januar.
- Malinvaud, Edmond (1981): Die makroökonomische Rationierung der Beschäftigung, in: Hagemann, Harald/Kurz, Heinz D./Schäfer, Wolf (Hrsg.): *Die neue Makroökonomik. Marktungleichgewicht, Rationierung und Beschäftigung*, Frankfurt a.M., New York.
- Marterbauer, Markus (2006): *Interessenpolitik und ihre Grenzen – sechs Jahre rechtsliberale Wirtschaftspolitik in Österreich*, in: *Intervention, Zeitschrift für Ökonomie*, Heft 1, S. 51-58.
- Mundorf, Hans (2006): *Nur noch Markt, das ist zu wenig*, Hamburg.
- Müller, Albrecht (2006): *Machtwahn. Wie eine mittelmäßige Führungselite uns zugrunde richtet*, München.
- Müller-Jentsch, Walther (2005): *Welche Zukunft hat die Mitbestimmung?*, in: *WSI-Mitteilungen*, Heft 7, S. 354.
- Negt, Oskar (2002): *Arbeit und menschliche Würde*, 2. Aufl., Göttingen.
- Pfarr H./Ullmann, K./Bradtke, M. u.a. (2005): *Der Kündigungsschutz zwischen Wahrnehmung und Wirklichkeit. Betriebliche Erfahrungen mit der Beendigung von Arbeitsverhältnissen*, München.
- Preiser, Erich (1933): *Grundzüge der Konjunkturtheorie*, Tübingen.
- Reuter, Norbert (2000): *Ökonomie der „Langen Frist“*, Zur Evolution der Wachstumsgrundlagen in Industriegesellschaften, Marburg.
- Reuter, Norbert (2004): *Antizyklische Fiskalpolitik und deficit spending als Kern des Keynesianismus? Eine „schier unausrottbare Fehlinterpretation“*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 3, S. 325-345.
- Reuter, Norbert (2006): *Wende zum Genug. Eine bedürfnistheoretische Verteidigung der Stagnationstheorie*, Manuskript, Berlin.
- Roth, Wolfgang (Hrsg.) (1976): *Investitionslenkung*, Reinbek bei Hamburg.
- Samuelson, Paul A. (2005): in: *Der Spiegel*, Nr. 38.
- Schäfer, Claus (2005): *Weiter in der Verteilungsfalle – Die Entwicklung der Einkommensverteilung in 2004 und davor*, in: *WSI-Mitteilungen*, Heft 11, S. 603-615.
- Scherf, Wolfgang (2005): *Plädoyer für eine konjunkturgerechte Schuldenpolitik*, in: *WSI-Mitteilungen*, Heft 11, S. 654-655.
- Schui, Herbert/Paetwo, Holger (Hrsg.) (2003): *Keynes heute*. Festschrift für Harald Mattfeldt, Hamburg.
- Sinn, Hans-Werner (2003): *Ist Deutschland noch zu retten?*, München.
- Smith, Adam (1776): *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London, in deutscher Übersetzung „*Der Wohlstand der Nationen*“, München 1974.
- Sterkel, Gabriele/Schulten Thorsten/Wiedemuth, Jörg (Hrsg.) (2006): *Mindestlöhne gegen Lohndumping. Rahmenbedingungen-Erfahrungen-Strategien*, Hamburg.
- Stobbe, Alfred (1987): *Volkswirtschaftslehre III*, 2. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York.
- Stützel, Wolfgang (1982): *Marktpreis und Menschenwürde*, 2. Aufl., Stuttgart.
- Tenbrock, Christian (2003): *Arbeit für 4,90 Euro*, in: *DIE ZEIT*, Nr. 22 vom 23. Mai 2003.
- Willke, Gerhard (2002): *John Maynard Keynes*, Frankfurt a.M.
- Zinn, Karl Georg (2003): *Welche Zukunft hat das Wachstum? Quantitative und qualitative Aspekte der Nachhaltigkeit*, in: Herbert Schui, Holger Paetwo (Hrsg.): *Keynes heute*, Festschrift für Harald Mattfeldt, Hamburg 2003, S. 56-71.
- Zuck, Rüdiger (1975) *Wirtschaftsverfassung und Stabilitätsgesetz*, München.