

New Economy – New Economics – New Politics?

Vom Mythos des Neuen zu neuen Erkenntnissen

Arne Heise

Vorbemerkungen

Am Beginn des 21. Jahrhunderts befinden sich die hochentwickelten Volkswirtschaften der westlichen Demokratien in einer Phase des strukturellen und institutionellen Wandels, der mitunter mit den Entwicklungen der industriellen Revolution seit Mitte des 19. Jahrhunderts verglichen wird: Industriesoziologen sprechen vom Umbruch der fordistisch geprägten, industriellen Massenproduktion zur postfordistischen Wissens- und Informationsökonomie, Politologen glauben den Beginn der ›2. Moderne‹ heraufziehen zu sehen, in der die nationale Prägung der Ökonomien (*Volkswirtschaften*) zugunsten globaler Märkte weichen und insbesondere die nationalstaatliche Regulierung einer grundlegenden Veränderung vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat unterworfen ist. Schließlich haben sich auch die Ökonomen diesem Trend zur Neubewertung der bisher geltenden volkswirtschaftlichen Regeln und Institutionen unter dem Schlagwort ›New Economy‹ angeschlossen.

So leicht sich also die gesellschaftlichen, aber auch wissenschaftsimmanenten Rahmenbedingungen beschreiben lassen, die zur Formulierung einer ›New Economy‹ geradezu drängten, so schwer läßt sich das Schlagwort ›New Economy‹ mit Leben füllen, zumindest aber eine einheitliche Verwendung innerhalb der Scientific Community, ganz zu schweigen vom politischen oder journalistischen Sprachgebrauch, feststellen. Dieses Manko ist umso bedauerlicher, als das Adjektiv ›neu‹ Anspruch auf Andersartigkeit erhebt, der recht schnell zu heftigen Kontroversen darüber geführt hat (vgl. Kalmbach 2000; Stierle 2000), was denn neu und anders sei, was aus der Neuartigkeit für (wirtschafts-)politische Konsequenzen zu ziehen seien und ob, als vielleicht umfassendste Konsequenz, der Wissensbestand einer ganzen Disziplin schlagartig veraltet und entsprechend großer Forschungs- und Rekonstruktionsbedarf besteht.

Einerseits sind Kontroversen solange fruchtlos, solange Unklarheit über den Diskussionsgegenstand besteht. Andererseits muß unbedingt geklärt werden, ob die ›New Economy‹, wenn es sie denn tatsächlich geben sollte, ›New Economics‹, also eine Veränderung des materiellen Teils der Prinzipien volkswirtschaftlicher Regeln und ›New Politics‹, also veränderte staatliche Interventionsformen, benötigt. Gleichzeitig muß hinterfragt werden, ob die US-zentrierte Vermutung einer ›New Economy‹ nicht nur ein weiteres Mißverständnis zwischen temporären Sonderentwicklungen und dauerhaften Strukturveränderungen ist, wie dies in den

1980er Jahren im Falle der ›Japan-AG‹ geschehen ist (vgl. Boyer 2000: 113) oder gar inszeniert wird, um der Sachzwanglogik neoliberaler Marktausdehnung ein weiteres Kapitel anzuhängen.

Was ist die ›New Economy‹? Problemaufriß und Interpretationsversuch

Bevor wir daran gehen wollen, dem Schlagwort der ›New Economy‹ etwas ökonomisch fundiertes Leben einzuhauchen, sollen zunächst einige empirische ›Anomalien‹ beschrieben werden, die als Ausgangspunkt der Diskussion um die ›New Economy‹ betrachtet werden können:

- Seit Beginn der 90er Jahre und unabhängig von statistischen Revisionen in jüngerer Zeit hat sich das *Produktivitätswachstum* insbesondere in den USA, aber auch in Großbritannien – also den Ländern, die vorgeblich auf dem Weg zur ›New Economy‹ am weitesten fortgeschritten sind – trendmäßig beschleunigt, nachdem es in den Dekaden zuvor trendmäßig gefallen war (vgl. Kalmbach 2000: 212; Stierle 2000: 554; Stiroh 2000: 89ff.).
- Der neoklassisch-monetaristische *Wachstumssyllogismus* sieht einen Anstieg der privaten Ersparnisse als sprudelnder Quell für ein investitionsgetragenes Wirtschaftswachstum vor. Tatsächlich fielen die Sparquote der privaten Haushalte – als Maß der Sparneigung – und die Wachstumsrate des BIP weitgehend parallel von Anfang der 70er bis zur ersten Hälfte der 90er Jahre (Sparquote von 10% auf 5%, die BIP-Wachstumsrate von durchschnittlich 4,3% auf 1,8%; vgl. Bluestone 1999:23f.). Weiterhin ist die Sparquote der privaten Haushalte über die 90er Jahre trendmäßig rückläufig und hat Ende der 90er Jahre mit einem negativen Wert den historischen Tiefstand erreicht, gleichzeitig erlebten die USA nun aber die längste Wachstumsphase der Nachkriegszeit.¹
- Die gegenwärtige Prosperitätsphase in den USA ist von einem untypischen Zusammenspiel stetig hoher Wachstumsraten und dauerhaft niedriger Inflationsraten bei hoher Beschäftigungswirksamkeit des Wirtschaftswachstums gekennzeichnet. Ist es das *Ende der ›Phillips-Kurve‹*, die einen inflationären Druck bei steigender Beschäftigung prognostiziert, oder eine wundersame Senkung der NAIRU – jener Arbeitslosenquote, die nicht ohne aufkeimende Lohn- und Preisinflation unterschritten werden kann?

In der Kombination dieser drei Phänomene spricht vieles für eine Wiederkehr der Bedingungen des ›Goldenen Zeitalters‹ der 50er und 60er Jahre, anderes aber eben auch für veränderte Gesetzmäßigkeiten der Akkumulation, die eine ›New Economy‹ ausmachen könnten. Im folgenden sollen drei Definitionsabgrenzungen einer ›New Economy‹ beschrieben werden, die sich in der Literatur herauskristallisieren lassen:

1. Auf einer rein *phänomenologischen Ebene* werden häufig alle jene Branchen zur ›New Economy‹ aufaddiert, die im Gegensatz zur ›Old Economy‹ des Industriezeitalters nicht auf Real-, sondern im wesentlichen auf wissensbasiertem Humankapital aufbauen: Computer- und Softwareindustrien, der Telekommunikationssektor, die Medienbranche und der weite Bereich der Internetunternehmen. Wenn die Abgrenzung manchmal auch willkürlich erscheint, ist die Zugehörigkeit zur ›New Economy‹ dann wichtig, wenn es um die marktliche Vermögensbewertung an der Börse geht, wo z. Zt. nur Werte der ›New Eco-

- nomy« als »sexy« (d. h. hinreichende Kursgewinnphantasien generierend) angesehen werden (vgl. Kronberger 2000).
2. Auf *mikroökonomischer Ebene* kann die durch das Internet und andere Infrastrukturnetzwerke entstandene netzgebundene Informations- und Kommunikationsökonomie als »New Economy« betrachtet werden, in der durch die Konvergenz einst verschiedener Wirtschaftsbereiche Restrukturierungsprozesse ausgelöst wurden und der gesellschaftliche und wirtschaftliche Wandel vorangetrieben wird (vgl. Kalmbach 2000: 213; Clement 2000).
 3. Auf *makroökonomisch-institutioneller Ebene* wird die Veränderung des fordistischen Akkumulationsregimes mit seiner stabilen Kapital-Arbeits-Beziehung und der Verschränkung von fordistischer Massenproduktion mit stabilem Massenkonsum in Richtung einer postfordistischen Vermögens- oder Finanzwirtschaft (vgl. Aglietta 2000; Boyer 2000) beschrieben, in der veränderte institutionelle (Kapital-Arbeits-, Entlohnungs-, Unternehmensfinanzierungs- und Corporate Governance-)Strukturen und marktliche Bedingungen (zunehmender Wettbewerb in einer globalen Weltwirtschaft, veränderte Orientierung wirtschaftspolitischer Akteure) »bisher geltende volkswirtschaftliche Regeln auf den Kopf stellen« (BHF-Bank 2000) – eine »New Economy«?

Im folgenden wollen wir jene Zielsetzungen und Aufgabenstellungen ökonomischer Forschung beschreiben, die sich aus der differenzierten Annäherung an die »New Economy« ergeben. Grundsätzlich ist dabei zunächst zu fragen, ob sich neue Gesetzmäßigkeiten auf der Policy-Ebene, also »New Economics« im eigentlichen Sinne ergeben, ob es neuer Regelwerke und Institutionen auf der Polity-Ebene bedarf bzw. ob sich diese bereits herausbilden, und ob sich auch die Interessen- und Motivationslage der wirtschaftspolitischen Handlungsträger auf der Politics-Ebene in einer »New Economy« verändern.

Drei Dimensionen der »New Economy«

Erkenntnistreibende Ziele und Fragestellungen im Zusammenhang mit der »New Economy« müssen darin bestehen, nach dem Neuen, Andersartigen der »New Economy« zu suchen. Dabei sollen die erwähnten empirischen Anomalien einen Ausgangspunkt bilden: Neben der kritischen Einschätzung dieser Anomalien muß es also darum gehen, zu untersuchen, ob die Entwicklungen der »New Economy« in ihren verschiedenen Facetten bzw. in einem Zusammenspiel verschiedener Facetten einen Erklärungsbeitrag zum »Produktivitätsrätsel«, zur neuen Wachstumsdynamik und zur Stabilität des Wachstumsprozesses ohne inflationäre Verzerrungen liefern. Darüberhinaus muß es darum gehen zu untersuchen, ob sich neue Anforderungen für die Wirtschaftspolitik stellen, ob die öffentliche Güterbereitstellung auf ordnungs- oder prozeßpolitischer Ebene zur Erfüllung der staatlichen Allokations-, Distributions- und Stabilisierungsfunktion neu formuliert werden muß – dies betrifft die »Policy-Ebene«, also das Verständnis der ökonomischen Gesetzmäßigkeiten, ebenso wie die »Polity-Ebene«, also die Institutionen und Instrumente der Wirtschaftspolitik.

»New Economy« als Phänomen des Strukturwandels

Der Prozeß des Strukturwandels ist selbstverständlich ein normales, immerwährendes Phänomen dynamischer, marktorientierter Wirtschaften – der zunehmende Tertiarisierungsprozeß alleine, auch in seiner speziellen Ausprägung als von der Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) getriebenen Herausbildung einer Wissensökonomie scheint noch keine tragfähige Erklärung einer »New Economy« zu sein. Dennoch ergeben sich Aspekte in diesem Prozeß des Strukturwandels, der teilweise zu Vergleichen mit der »industriellen Revolution« oder der »Gründerzeit« (vgl. z. B. Leitl 2000: 262) (ver-)führen und OECD, Europäische Kommission und die EU-Staatschefs auf einen Strukturbruch in der Wachstumsentwicklung der europäischen Wirtschaften hoffen lassen:

1. Ist der Übergang zur wissensbasierten Dienstleistungsgesellschaft Ausdruck einer basistechnologischen Revolution, die einen neuen Kondratieff-Zyklus – also überzyklisches Wachstum aufgrund gesamtwirtschaftsweiten Investitionsbedarfs – anleitet? Zeigt sich in der langen Inkubationszeit von den technischen Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien und deren mikroelektronischen Basis bis zur umwälzenden Anwendung die Existenz einer »Lernkurve«, die vorübergehende Behinderungen des Strukturwandels implizieren würde?
2. Trennt die Entwicklung der IKT aufgrund ihrer Transaktionskostenreduktion zunehmend die vormals feste Verbindung von Dienstleistungsproduktion zu regionalen Märkten und regionalen Industrieproduzenten? Ist das Konzept der Firma im Coase'schen Sinne als transaktionskostensenkende Institution noch eine sinnstiftende Herangehensweise an die Dienstleistungsproduktion in der »New Economy«?
3. Welche Implikationen hat der Übergang von der Realkapitalzentriertheit der »alten Industriebranchen« und der geringen Bedeutung von Qualifikationen im traditionellen Dienstleistungsbereich zur Humankapitalzentrierung in der Informations- und Wissensökonomie? Unterliegt eine als Wissens- und Informationsökonomie interpretierte »New Economy« im Gegensatz zur industriellen »Old Economy« anderen Anforderungen an die Flexibilität des Arbeits(Humankapital-)einsatzes, die Segmentierung von Kern- und Randbelegschaften und welche Rückwirkungen können diese Anforderungen als strukturbildende Merkmale auf die (Rest-)Old Economy haben?

Die Forschungen zu früheren Kondratieff-Zyklen haben gezeigt, dass der Schaffung wesentlicher Standortfaktoren, die Agglomerationsvorteile verschaffen und zu einer hohen Immobilität der Produktion(sfaktoren) führten, entscheidend für die wachstumsfördernde Teilnahme an der Entwicklung und Anwendung der Kondratieff-Technologien war – die Förderung der »Sun-rise-Industries« statt Alimentierung der »Sun-set-Industries«. Die Beantwortung der obigen Fragen dient also dem Zweck, die Entwicklungsbedingungen der »New Economy«-Branchen zu beleuchten und die Standortfaktoren in einer globalen Weltwirtschaft bei sinkenden Transaktionskosten zu untersuchen – dies betrifft Ausbildungs- und Technologiesysteme ebenso wie Kapital-Arbeits- (also Industriebeziehungs- und Human-Ressource-Systeme) und Entlohnungssysteme, aber auch die institutionellen Voraussetzungen für Joint-Venture-Kapitalbereitstellung in Branchen ohne beleihungsfähiges Realkapital. Natürlich aber muss auch untersucht werden, welchen Stellenwert die so

beschriebene ›New Economy‹ von der Wertschöpfungs- und Beschäftigungskapazität gesamtwirtschaftlich einnehmen kann – diese Fragestellung ist entscheidend für die Zentralität und Strukturprägung der ›New Economy‹.

›New Economy‹ in mikroökonomischer Betrachtung

Vielfach wird die Vernetzung von Informations- und Kommunikationsdienstleistungen und die zunehmende Konvergenz ehemals getrennter Dienstleistungsproduktionen – so werden Kommunikationsdienstleister in herkömmlichen Telefon- und Computernetzwerken zunehmend auch Anbieter und Transporteur von Inhalten und Diensten, während mediale Informationsnetzwerke (Kabel-, Sattelliten- und terrestrische Netzwerke) verstärkt auch interaktive Kommunikationsdienstleistungen anbieten – als Kennzeichen einer ›New Economy‹ verstanden. ›New Economy‹ also als Synonym für ›Digital- oder Internet-Economy‹ bzw. ›Network Economy‹. Folgende Fragen ergeben sich in diesem Zusammenhang:

1. Aufgrund der transaktionskostensenkenden Wirkung des Internets kommt es zu einer zunehmenden Marktdurchdringung (marketisation) der ›Old Economy‹: Marktzutrittsbarrieren (Marktschaffungs-, Werbungs-, Vertriebskosten) werden niedriger, Märkte verwandeln sich zunehmend zu den Auktionatormärkten, die die Lehrbücher bevölkern.
2. Andererseits entstehen bei der Bereitstellung von Informations- und (Tele-)Kommunikationsdienstleistungen in den entsprechenden Netzwerken auf der Produzentenseite positive Skalenerträge (positive economics of scale, die auf Größenvorteilen beruhen) und auf der Nachfragerseite positive Agglomerationserträge (economies of scope). »In der New Economy besteht daher eine Tendenz zu natürlichen Monopolen, zumindest zu oligopolistisch strukturierten Angebotsstrukturen, ...« (Clement 2000: 544). Bedenkt man weiterhin sogenannte ›Lock-in-Prozesse in den IK-Technologien, die durch immanente Standardsetzungen entstehen können, so wird die Bedeutung dieser altbekannten ›Marktfehler‹ offensichtlich: »The friction becomes the machine« (Ehrke o.J.: 9). Damit wird eine ordnungspolitische Debatte neuer Dimension aufgeworfen (vgl. Clement 2000) und die Frage nach der Notwendigkeit öffentlicher Güterbereitstellung im Bereich der ›New Economy‹ entgegen der herrschenden Tendenz des staatlichen Rückzuges neu gestellt.
3. Information spielte in der Wirtschaftswissenschaft immer eine wichtige Rolle, wurde aber weitgehend in den Kranz von gegebenen Rahmenbedingungen verbannt, unter denen rationale Wirtschaftssubjekte handeln müssen. Indem Information selbst zum zunehmend wichtiger werdenden Wirtschaftsgut (Produktionsfaktor oder Dienstleistung?) wird, müssen ihre besonderen Eigenschaften genauer untersucht werden: Handelt es sich nicht eigentlich um ein ›freies Gut, dessen Nutzung deshalb keine Zahlungsbereitschaft auslöst und folglich kostenlos sein müsste? Oder ist lediglich das informationsgenerierende Weltgeschehen ein ›freies Gut, nicht aber dessen Aufbereitung und Verbreitung? Kann dann aber eine effiziente, private Bereitstellung gesichert werden, wenn hohe Fixkosten und Kostendegression die ›Informationsproduktion‹ (ebenso wie die oben bereits erwähnte Bereitstellung) prägen und die Ausschlußfähigkeit (also Nutzung durch nicht-zahlungsbereite Wirtschaftssubjekte) nicht vollständig gegeben ist? Wie sieht unter diesen Bedingungen die private Informationspro-

duktion, die Preis- und Produktgestaltung aus? Muß tatsächlich die Nutzung von Informationsgütern durch den Verbraucher abgegolten werden oder handelt es sich lediglich um ein Kuppelprodukt der Werbewirtschaft (siehe z.B. das private Fernsehen)?

Zweifellos steht die Wirtschaftswissenschaft vor neuen Herausforderungen, will sie die dynamische Reflexivität dieser mikroökonomischen Charakteristika der ›New Economy‹ erfassen und die im wesentlichen allokativen Anforderungen an die Wirtschaftspolitik – neue Regulierungen und Kontrollinstitutionen (vgl. Clement 2000), Marktzugangssubventionen (vgl. Kalmbach 2000: 215), etc. – in einem Umfeld zunehmender ›Staatskepsis‹ meistern.

›New Economy‹ als neues makroökonomisches Akkumulationsregime

Auf makroökonomischer Ebene erscheint nicht so sehr die Formgebung der Produktion – Industrie- oder Dienstleistungsproduktion – an sich von Bedeutung zu sein, als vielmehr der Übergang von einer relativ gleichförmigen, fordistisch strukturierbaren Massenproduktion zur idiosynkratischen, wissensbasierten Dienstleistungsproduktion. Während die fordistische Produktion auf stabilen, auf lange Frist angelegten Kapital-Arbeits-Strukturen beruht, ist die postfordistische Wissensgesellschaft wesentlich von hohe, spezifischen und schnell veränderliche Qualifikationen besitzenden (Symbol-)Analytikern bevölkert, deren längerfristige Bindung an den Dienstleistungsproduzenten z. B. durch Kapitalbeteiligungsformen hergestellt werden muß. Der Übergang könnte also von einer zunehmenden Streuung der Unternehmensassets und gleichfalls zunehmenden Bedeutung von Vermögens- statt Einkommensbestandteilen für Konsum- und Sparentscheidungen, einer Öffnung der Assetmärkte (Börsen) für weite Bevölkerungskreise, einer Verlagerung der Unternehmensfinanzierung von der Fremd- zur Eigenfinanzierung und einer neuen Corporate Governance-Struktur mit zunehmenden Dominanz des kurzfristig orientierten Shareholder-Value-Prinzips statt des an längerfristiger Verwertung orientierten Stakeholder-Value-Prinzips begleitet sein. In keynesianischer Terminologie stehen wir vor dem Wandel von einer ›monetären Produktionsökonomie‹, deren Zentrum die aktive, hocharbeitsteilige Materialveränderung unter Zuhilfenahme von vertraglich fixierter Arbeitsbereitstellung war, zu einer wahrhaften ›Vermögensökonomie‹, deren Zentrum die kurzfristige Verwertung von schnell entwertendem Wissen (Humankapital) ist. Die Regulationstheorie weiß diesen Übergang bereits als ›finance-led‹ gegenüber der früheren ›wage- oder profit-led‹-Konstellation zu benennen (vgl. Boyer 2000; Aglietta 2000), ohne allerdings die strukturbestimmenden Institutionen, das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht oder die Stabilität dieser ›New Economy‹ bereits beschreiben zu können.

Wenn dieses alles noch recht kryptisch klingt, dann wohl, weil die dargestellten Entwicklungslinien bisher nur in Andeutungen erkennbar sind – in den USA stärker als in Europa – und die gesamtwirtschaftlichen Folgerungen ohne theoretische Durchdringung unklar bleiben müssen: also tatsächlich ›New Economics‹ für die ›New Economy‹? Folgenden Fragestellungen sollen herausgestellt werden:

1. Der Verkauf der Arbeitskraft gegen eine Zeitentlohnung (abhängige Lohnarbeit) wurde durch die fordistischen Produktionsstrukturen mit den immanenten Leistungskontrollen erst ermöglicht. In der postfordistischen ›New Economy‹, die als Wissens- und Informationswirtschaft bezeichnet werden kann, muß

Arbeit nicht bloß »flexibler« werden, das »Normalarbeitsverhältnis« an Strukturprägung verlieren (wie häufig für die Dienstleistungs-Arbeit ohnedies gefordert), sondern die Sinnhaftigkeit der Bereitstellung und Entlohnung von Arbeits-Zeit im allgemeinen in Frage gestellt werden. Stattdessen mag ein Arbeits-Werk (eine Beratungsleistung, eine Informationsbereitstellung oder – dissemination) bedeutsamer werden, die Lohnarbeit in traditionellen Unternehmen zugunsten der Beratungs-Selbständigkeit in Netzwerken zurückgedrängt werden² und folglich auch das kontinuierlich fließende Lohneinkommen gegenüber einem diskontinuierlichen Werkeinkommen an Bedeutung verlieren und eine Vermögensbeteiligung (mit entsprechendem Kapitaleinkommen bzw. Bewertungsveränderungen) als Bindungsfaktor des Netzwerkes die Bindungen des Arbeitsvertrages ersetzen oder zumindest ergänzen. Fraglich muß bleiben, ob die traditionelle Modellierung eines reallohnabhängigen Arbeitsmarktes, auf dem ein Arbeitsvolumen (in Stunden Lohnarbeit) bestimmt wird, unter diesen Bedingungen noch sinnstiftend sein kann. Beschäftigung und Arbeitslosigkeit müssten sonst neu definiert, die Bedeutung neuer Einkommens- und Vermögensbeteiligungsformen für Nachfrageentscheidungen auf Güter- und Finanzmärkten neu überdacht werden (vgl. z. B. Poterba 2000).

2. Von besonderer Bedeutung – weil nicht ausschließlich auf die Entwicklungen der Wissensökonomie konzentriert – sind die Veränderungen im Bereich der »Corporate Governance« und »Corporate Finance«: Mit dem Übergang von der bankenorientierten Fremdfinanzierung zur börsenorientierten Eigenfinanzierung sowohl der industriellen, materialverformenden wie Wissensproduktion gerät der Kern des ökonomischen Theoriegebäudes – die Investitionstheorie – ins Wanken, wenn die Bewertung der Investitionsgüter nicht mehr anhand der fundamentalen Ertragerwartungen auf Gütermärkten (interner Zins), sondern auf volatilen Spekulationsmärkten (Börsen) erfolgt und kein wahltheoretisch begründeter Opportunitätsfaktor (Kreditzins = Liquiditätsprämie), sondern ein undeutlicher Profitabilitäts-Benchmark (vgl. Economist 1998) der Shareholder die Akkumulation bestimmt. Welche Auswirkungen dies sowohl auf die Gleichgewichtslage – als virtueller Referenzpunkt – als auch die dynamische Entwicklung der »New Economy« hat, ist weitgehend offen, allenfalls das größere Volatilitätspotential scheint unverkennbar. Auch muß die neue Risikoverteilung bedacht werden: in der »Old Economy« trug der Sachkapital besitzende Eigentümer das Ausfall-, der Finanzintermediär (die Banken) das Liquiditätsrisiko, in der »New Economy«, die häufig durch einen geringen Bestand an beleihbarem Sachkapital gekennzeichnet ist, muß der Eigentümer beide Risiken tragen. Dies mag zwar – wenn es den Alteigentümern gelingt, neue (bzw. zusätzliche) Eigentümer zur Teilhabe zu aktivieren – einen enormen Kapitalengpass in einer wissensbasierten Wirtschaft beseitigen und sie quasi in die Lage versetzen, »eigenes Geld zu drucken«, überträgt aber auch die ökonomische Triebkraft von langfristorientierten Finanzintermediären (Stakeholder-Orientierung) auf kurzfristorientierte Finanzinvestoren (Shareholder-Orientierung). Natürlich muß nun noch der Frage nachgegangen werden, welche Konsequenzen die vorstehenden Ausführungen für die Wirtschaftspolitik des staatlichen Akteurs haben kann.

New Economy – New Economics – New Politics?

Es ist klar, dass es sich bei den beschriebenen Entwicklungen bislang allenfalls um in Ansätzen erkennbare Trends handelt – also ein hoch spekulatives Moment enthält, das auch noch einem deutlichen US-Zentrismus folgt. Und wenn die ›Varieties-of-Capitalism‹-Forschung uns etwas gelehrt hat, dann sicher, dass wir auch künftig mit divergenten Entwicklungen in den USA und Europa rechnen können, die den institutionellen Pfadabhängigkeiten und Anreizmechanismen geschuldet sind. Gleichwohl wäre es vorschnell und wissenschaftlich unredlich, an dieser Stelle Entwarnung im Sinne eines ›Nichts Neues unter dem Mond – die ›New Economy‹ ist lediglich ein neukonstruierter Sachzwang des Neoliberalismus³ geben zu wollen. Es erscheint vielmehr unbestreitbar, dass sich mit der zunehmenden Bedeutung der Informations- und Wissensproduktion einerseits und der teilweise eigenständigen, teilweise damit einhergehenden Veränderung der Corporate Finance- und Corporate Governance-Strukturen⁴ andererseits neue Herausforderungen an das Verständnis wirtschaftlicher Abläufe und Zusammenhänge stellen und sich damit auch die staatlichen Interventionen – die Wirtschaftspolitik – neuen Fragen ausgesetzt sehen. Da hier durchgängig argumentiert wurde, gute Fragen seien im gegenwärtigen Stadium der wissenschaftlichen Durchdringung besser als vorschnelle Antworten, können auch die abschließenden Bemerkungen zu einer ›New Politics‹ nur als Denkanstöße verstanden werden:

- Einigermassen deutlich und offensichtlich ist der regulative Bedarf im Bereich der netzgebundenen Informations- und Kommunikations(IuK)-Dienstleistungen und IuK-Netze geworden. Wie schon zu Beginn der industriellen Revolution ist ein starker, intervenierender Staat als Garant einer tragfähigen, privatwirtschaftlichen Dynamik gefordert – waren es einst die Infrastrukturen, die als öffentliche Güter bereitgestellt werden mussten, so sind es heute die Netzwerkexternalitäten, die den Staat als Regulator erfordern.
- Wenn sich auch die Gleichgewichtslage und Dynamik einer ›New Economy‹ noch nicht klar beschreiben lassen, dürfte ihre höhere Volatilität (häufig schon als ›Bubble Economy‹ bezeichnet)– begründet durch die größere Bedeutung nicht-fixierten Einkommens, die zunehmende Bedeutung spekulativer Vermögensbewertung für Konsum- und Investitionsentscheidungen sowie die Kurzzeitigkeit von Konsumtrends und Unternehmensentscheidungen – offensichtlich sein. Der Bedarf an stabilisierender Intervention müsste dann eher größer als kleiner werden im Vergleich zur ›Old Economy‹. Und doch bleiben Fragen: Bedarf es einer direkten Intervention in die nationalen und internationalen Finanzmärkte? Muss also z. B. die Geldpolitik statt einer Stabilität der Güterverstärkt eine Stabilität der Assetpreise sicherstellen? Ist dies ohne internationale Kooperation der Geldpolitik angesichts deregulierter Finanzmärkte überhaupt denkbar? Besteht zwischen beiden Zielen ein Konflikt, der politökonomische Interessenvertretungen auf den Plan ruft? Kann die staatliche Finanzpolitik in einer Informations- und Wissensökonomie direkte Impulse geben, die über eine zukunftsgerichtete Forschungs- und Bildungspolitik hinausgeht? Macht das Stabilisierungsanliegen in der New Economy überhaupt noch Sinn, wenn eine materielle Ressourcenverschwendung (Fehlinvestitionen bei temporär nicht-ausgelasteten Kapazitäten) und Arbeitslosigkeit (als potentielles, aber ungenutztes Arbeitsvolumen) im wesentlichen Elemente der ›Old Economy‹ sind?⁵

- Schließlich stellt sich die Frage nach der Zukunft der sozialen Sicherung in der ›New Economy. Mit dem Zerfall weitgehend homogener Lebensrisiken einer fordistischen Industriewelt zerbröckelt die Grundlage einer kollektiven Zwangsversicherung. Oder anders: Die Legitimation einer kollektiven Sozialsicherung auf einem Niveau deutlich über der Grundsicherung muß erst einmal erzeugt oder bewahrt werden – vielleicht sind die bestehenden Regelungen für freiberufliche Künstler in Deutschland hierfür ein Vorbild (vgl. z.B. Bieback 2000; Schmid 2000). Auch erhöht ein fixes Sozialeinkommen die prekäre Stabilität des System (automatische Stabilisatoren). Doch bedarf es dieser Stabilität überhaupt?

Inwieweit all diese Fragen tatsächlich virulent werden, hängt wesentlich davon ab, in welchem Ausmass die beschriebenen Trends sich materialisieren und zu strukturbestimmenden Elementen werden – erst dann aber ist es berechtigt, von einer wahrhaft neuen Wirtschaft und Gesellschaft – einer ›New Economy‹ – zu sprechen (die ansonsten und, wie mancher vielleicht denken wird, hoffentlich an uns vorbeigehen mag). Wir sollten uns auf die Möglichkeit neuer Herausforderungen zumindest einstellen und rechtzeitig nach Antworten auf sich dann stellende Fragen suchen, ansonsten laufen wir Gefahr, einmal mehr von der Macht des Faktischen überrollt zu werden.

Anmerkungen

- 1 Was sich natürlich saldenmechanisch, nicht aber ohne weiteres mit der neoklassischen Kausalität erklären lässt.
- 2 In den USA sind bereits etwa 30 % aller Beschäftigten ›independent contractors‹; vgl. Rassel/Applebaum 1998).
- 3 In dieser Weise sind wohl Altvater/Mahnkopf (2000) und Schmidt (2000) zu interpretieren. Allerdings steht auch außer Frage, dass die ›New Economy‹ als neuer Sachzwang für uralte Marktradikalisierungskonzepte herzuhalten hat (vgl. z.B. Hank 2000; Siebert 2000).
- 4 Die zunehmende Börsenkapitalisierung setzt ja einen deutlich verbesserten Informationszu- und -umgang voraus und schafft gleichermaßen neuen Informations- und Beratungsbedarf.
- 5 Niemand würde wahrscheinlich auf die Idee kommen, z.B. einen zyklischen Lagerbestand an Kraftfahrzeugen als Indiz einer Interventionsnotwendigkeit zu sehen.

Literatur

- Aglietta, M.; Ein neues Akkumulationsregime, Hamburg 2000
- Altvater, E., Mahnkopf, B.; ›New Economy‹ – nichts Neues unter dem Mond?; in: WSI-Mitteilungen, H. 12, 2000, S. 770–778
- Bieback, K.-J.; Soziale Absicherung neuer Selbständiger; in: WSI-Mitteilungen, H.12, 2000, S. 810–817
- BHF-Bank; New Economy – was ist das?; BHF-Bank Wirtschaftsdienst Nr. 1984 v. 12. August 2000
- Bluestone, B.; Wall Street contra Main Street: Das US-amerikanische Wachstumsmodell; in: Lang, S., Mayer, M., Scherrer, Chr. (Hrsg.); Jobwunder USA – Modell für Deutschland?, Münster 1999, S. 22–43
- Boyer, R.; Is a financed-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis; in: Economy and Society, Vol. 29, No. 1, 2000, S. 111–145
- Clement, R.; Braucht die New Economy eine neue Regulierung?; in: Wirtschaftsdienst, H. 9, 2000, S. 542–548

- Economist; Trapped by the Bubble; *The Economist* v. 25. September 1999, S. 1–16
- Hank, R.; Amerika ist das Modell; in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 51 Jg., H. 8–9, 2000, S. 450–455
- Kalmbach, P.; Eine neue Wirtschaft im neuen Jahrtausend?; in: *Wirtschaftsdienst*, H. 9, 2000, S. 210–217
- Kronberger, R.; Die New Economy, Emerging Markets und der Finanzplatz Österreich; in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 47 Jg., Nr. 4, 2000, S. 464–475
- Rasell, E., Applebaum, E.; Atypische Arbeitsverhältnisse in den USA. Eine Herausforderung für Arbeitnehmer und Gewerkschaften; in: *WSI-Mitteilungen*, H.6, 1998, S. 381–386
- Schmid, G.; Arbeitsplätze der Zukunft: Von standardisierten zu variablen Arbeitsverhältnissen; in: Kocka, J.; Offe, C. (Hrsg.); *Geschichte und Zukunft der Arbeit*, Frankfurt 2000, S. 269–292
- Schmidt, I.; Computer.com & @ktien – Die neuen Quellen des Wachstums; in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 51 Jg., H. 8–9, 2000, S. 486–496
- Siebert, H.; Neue Impulse für die neue Ökonomie; in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* v. 20. Mai 2000
- Stierle, M.H.; New Economy – Wunschtraum oder Realität?; in: *Wirtschaftsdienst*, H. 11, 2000, S. 549–557
- Stroh, K.; 'Is There a New Economy?'; in: *Challenge*, July-August 1999, S. 82–101