

New Economy – neuer Kapitalismus?

Zunehmende Arbeitslosigkeit und geringe gesamtwirtschaftliche Produktivitätszuwächse galten bis Mitte der neunziger Jahre in weiten Kreisen als das unausweichliche Schicksal entwickelter kapitalistischer Industriegesellschaften. Doch dann wurden die ersten Konturen des langanhaltenden Wirtschaftsaufschwungs in den USA sichtbar: das explosionsartige Wachstum des Internets, unglaubliche Kurssteigerungen der Aktien junger, in irgendeiner Form mit den Informationstechnologien verbundener Unternehmen – selbst wenn sie nur Verluste vorzuweisen hatten –, eine sinkende Arbeitslosenquote, hohe Produktivitätssteigerungen und schließlich sogar steigende Reallöhne am untersten Ende der Einkommenskala. Kein Wunder also, dass nahezu jede öffentliche Debatte oder wissenschaftliche Veröffentlichung über die deutsche Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik Hinweise auf die Erfolge der US-amerikanischen Wirtschaft einschloss. Es dauerte nicht lange, da war auch ein Name für dieses wundersame Entkommen aus dem bislang scheinbar vorgezeichneten Schicksal einer stagnierenden Wirtschaft gefunden: „New Economy“. Die alten Gesetzmäßigkeiten und Tendenzen des bisherigen Kapitalismus seien überholt, stattdessen würden neue Zusammenhänge gelten, die hohe Wachstumsraten, Vollbeschäftigung und in manchen Visionen sogar die Überwindung des Konjunkturzyklus ermöglichen sollten. Von den Arbeitskräften wäre aber eine

höhere Flexibilität erfordert, staatliche Regulierungen, sozialstaatliche Sicherungssysteme und starke Gewerkschaften wären deshalb in der neuen Zeit eher Störfaktoren.

Der Begriff New Economy wurde schnell ins wirtschaftspolitische Vokabular aufgenommen, und nicht nur konservative Kräfte empfahlen den europäischen Gesellschaften die Orientierung am amerikanischen Vorbild. So verkündeten Regierungschefs, die sich selbst als progressiv bezeichnen, in der Abschlusserklärung der Konferenz *Modernes Regieren für das XXI. Jahrhundert* im Juni 2000 in Berlin: „Die neue Wirtschaft, die den Globus mit rasender Geschwindigkeit erobert, führt zu beispiellosem Wohlstand. Wir glauben, dass Wirtschaftswandel und innovative Technologien neue Arbeitsmethoden erschließen und dass neue Märkte dem Einzelnen mehr Gestaltungsmöglichkeiten verschaffen und demokratisch angelegt werden können“.

Die Karriere eines Begriffs hängt häufig nicht nur davon ab, dass er in die Zeit passt, sondern auch davon, dass er inhaltlich mit vielfältigen Bedeutungen gefüllt werden kann. Im Fall der New Economy lassen sich mindestens fünf verschiedene Bedeutungsebenen identifizieren:

(1) Als Branchenzuordnung sind damit jene Wirtschaftszweige gemeint, in denen die auf das Internet bezogenen Informationstechnologien entwickelt, hergestellt und angewendet werden.

(2) Auf einer makroökonomischen Ebene wird damit ein Zusammenhang zwischen dem zunehmenden Einsatz dieser Informationstechnologien, daraus resultierenden Produktivitätssteigerungen und einem davon getragenen, dauerhaft hohen und zugleich inflationsneutralen Wirtschaftswachstum angesprochen.

(3) Auf den Kapitalmarkt bezogen, wird auf einen neuen Typ von Unternehmen hingewiesen, die meist in jüngster Zeit gegründet, schnell und unter hohem Risiko wachsen, sich vornehmlich auf „neuen Märkten“ finanzieren und deren Unternehmensbewertung sich klassischen Kategorien entziehen würde.

(4) Hinsichtlich des Arbeitsmarktes werden neue Entlohnungs- und Arbeitsformen betont, insbesondere die zunehmende Bedeutung von Aktienoptionen für qualifizierte Mitarbeiter, projektbezogenes Arbeiten und externen Qualifikationserwerb.

(5) Als Gesellschaftsformation wird mit New Economy die zunehmende Bedeutung von Wissen und Informationen für die Produktion, die Vormacht der Kapitalmärkte und die Deregulierung ökonomischer Verhältnisse verstanden.

Befürworter wie Kritiker der Behauptung, ein neues Zeitalter kapitalistischer Entwicklung sei angebrochen, stützen sich auf eine oder mehrere der genannten Bedeutungsebenen, die ihrerseits eine Mixtur unterschiedlicher Thesen darstellen. Dabei gilt weithin als unbestritten, dass eine neue informationstechnologische Branche (kurz: IT-Branche) entstanden ist, für die vor allem zwei Faktoren zentral sind. *Erstens* die kontinuierliche und schnell steigende Leistungsfähigkeit mikroelektronischer Komponenten. Die sinkenden Kosten für Informationsverarbeitung und -übertragung haben eine anhaltende Ausdehnung der technischen Möglichkeiten zur Folge gehabt. In der Folge verkürzte

sich der Lebenszyklus der Produkte und der Prozesstechnologien. *Zweitens* wurde die Entwicklung der IT-Branche durch Netzwerk-Externalitäten vorangetrieben, da der Nutzen eines Netzwerks (bzw. einer Software) mit jeder weiteren Nutzerin steigt (genauso wie der Nutzen des Telefonnetzes mit der Anzahl der Anschlüsse zunimmt). Daraus folgt eine scharfe Konkurrenz um die Schaffung des größten Netzes bzw. um die Standards für die Software und die Übertragungsprotokolle innerhalb der Netze, da den Gewinnern hohe Monopolgewinne winken.

Kontrovers ist dagegen, was daraus folgt, insbesondere, ob diese Branchenkonjunktur mit ihren Auswirkungen auf Finanz- und Arbeitsmärkte die bisherige Funktionsweise des Kapitalismus auf den Kopf stellt. Die Versprechungen, die von den Propagandisten der New Economy gemacht werden, sind weitreichend, aber bei näherem Hinsehen nicht besonders neu. Auch für die anbrechende „Dienstleistungs-“ oder – etwas später – „Informationsgesellschaft“ wurden seit mindestens drei Jahrzehnten bereits ähnliche Wunderdinge angekündigt: die endgültige Überwindung von Klassengegensätzen, von betrieblichen Hierarchien, von Krisen und von Verteilungsgerechtigkeiten, die als typisch für kapitalistische Industriegesellschaften gegolten hatten.

Die neueste Version der Hoffnung auf ein „goldenes Zeitalter“ ist zunächst für ihren Paradiesfall USA zu überprüfen. Gibt es dort tatsächlich einen schlüssigen Zusammenhang zwischen den eingangs genannten Phänomenen der Expansion des IT-Sektors, wachsender Produktivität und steigendem Wohlstand? Weiterhin ist zu fragen, inwiefern in den USA, u.a. wegen ihrer einzigartigen Position in der Weltwirtschaft, eine singuläre Entwicklung stattfindet, deren Eigenheiten auf andere

Länder kaum zu übertragen sind; außerdem, wie sich Wandlungsprozesse, die in modifizierter Form dennoch auch in anderen Ökonomien stattfinden, auf deren langfristige Stabilität auswirken.

Lange galt für die USA das Diktum, Computer seien überall zu finden, außer in den Produktivitätsstatistiken. Erst in den letzten Jahren weisen die Produktivitätsstatistiken Wachstumsraten auf, die an die sechziger Jahre anknüpfen. Inwieweit diese offiziellen Produktivitätsstatistiken die tatsächliche Entwicklung widerspiegeln, bleibt aber, wie der Beitrag von *Christoph Scherrer* zeigt, angesichts erheblicher Messprobleme ungewiss. Zudem ist noch nicht hinreichend untersucht worden, ob neben der informationstechnischen Revolution nicht auch andere Faktoren die Produktivitätszuwächse ermöglichten, wie einerseits das Wirtschaftswachstum selbst und andererseits die Einführung eines „schlanken“ Managements und die Verlagerung von arbeitsintensiven Produktionsschritten. Diese unsichere Datenlage lässt auch Zweifel an der makroökonomischen These einer New Economy aufkommen, deren Kern darauf beruht, dass ein höheres inflationsneutrales Wirtschaftswachstum aufgrund gesteigerter Produktivitätszuwächse ermöglicht worden sei.

Interessanterweise wird allerdings die These von einer New Economy auch von Autoren vertreten, die weder zum Mainstream gehören noch – wie die Vertreter der Clinton-Regierung – ein unmittelbar politisches Interesse an dieser These hatten. Für Manuel Castells und, in abgeschwächter Form, auch für Robert Boyer lassen sich in der New Economy nämlich Anzeichen für ein neues Akkumulationsregime finden. Die regulationstheoretisch inspirierte Deutung der New Economy läuft zum Teil auf eine Revision vertrauter

makroökonomischer Annahmen hinaus. Trotz einer zunehmenden Lohnspreizung müsse es beispielsweise nicht zu einer sinkenden effektiven Nachfrage kommen, wenn die Einkommenseffekte, die aus steigenden Wertpapierpreisen resultieren, genügend stark sind. Die New Economy wäre demnach ein finanzgetriebenes Wachstumsmodell, in dem die Regulation der Löhne der Regulation des Vermögensmarktes konsequent untergeordnet wird, wobei die Geldpolitik sich nicht mehr primär auf die Inflationsbekämpfung, sondern auf die Stabilisierung der Aktienkurse richtet.

Die von Scherrer vorgenommene Überprüfung der Kausalzusammenhänge im regulationstheoretischen Modell der New Economy wirft Zweifel an deren zwingendem Charakter auf. Somit stellt sich die Frage, ob nicht alternative Erklärungen für den langanhaltenden Wirtschaftsaufschwung unter der Clinton-Regierung zutreffender sind. Ausgeblendet werden in Boyers Modell eines finanzgetriebenen Akkumulationsregimes vor allem die internationalen Asymmetrien und Verflechtungen. Der US-amerikanische Boom lässt sich jedoch nicht erklären, ohne die besondere Rolle des US-Dollars und die Bedeutung der internationalen Kapitalströme zu berücksichtigen, wie sowohl Scherrer als auch *Trevor Evans* in ihren Beiträgen unterstreichen. Evans sieht gerade darin die Achillesferse des US-amerikanischen Booms. Er weist vor allem auf die Bedeutung der enormen Verschuldung sowohl der privaten Haushalte, wie auch der Unternehmen hin, die erheblich zum Wachstum des Konsums und der Investitionen beigetragen hat. Die Kreditausweitung lässt sich jedoch nicht unbegrenzt fortsetzen. Das Wachstum der privaten Verschuldung basierte ebenso wie der steile Anstieg der Aktienkurse auf dem kontinu-

ierlichen Zufluss von Kapital aus dem Ausland. In dem Moment, in dem das Vertrauen der Investoren in den Dollar brüchig wird und die amerikanische Notenbank gezwungen ist, die Zinsen zu erhöhen, um den Dollarkurs zu verteidigen, ist das Ende des außergewöhnlichen Wachstums programmiert. Dass die New Economy keineswegs das Ende der Konjunkturzyklen bedeutet, ist ja inzwischen auch tatsächlich deutlich geworden.

Thomas Sablowski und *Joachim Rupp* untersuchen in ihrem Beitrag die Ursachen und die Konsequenzen der zunehmenden Kapitalmarktorientierung von Unternehmen, mit der der langfristige und in den letzten Jahren enorm beschleunigte Anstieg der Aktienkurse einherging, der als eine tragende Säule der New Economy gilt. Sie führen die zunehmende Kapitalmarktorientierung auf die Strukturveränderungen der Finanzmärkte und auf die Übernahmeschlachten zurück, die mit der verschärften Weltmarktkonkurrenz infolge der Überakkumulation von Kapital zusammenhängen. Auf der diskursiven Ebene ist diese Kapitalmarktorientierung durch die Verbreitung des Shareholder-Value-Konzepts befördert worden. Am deutschen Beispiel skizzieren Sablowski und Rupp, wie die gesellschaftliche Aufwertung des Kapitalmarktes zu einem politischen und institutionellen Umbau führt, der jene wiederum verstärkt. Aus der zunehmenden Kapitalmarktorientierung resultieren verschiedene Widersprüche: Erstens führt das Shareholder-Value-Konzept zu einer selbstbezüglichen Renditespirale, wobei höhere Aktienkurse höhere Gewinnziele bedingen und umgekehrt. Zweitens erzeugt die Kapitalmarktorientierung einen Widerspruch zwischen kurz- und langfristiger Renditeoptimierung. Dies kann drittens trotz und wegen der proklamierten Konzentration auf

Kernkompetenzen zu einer Aushöhlung von Ressourcen und Kompetenzen der Unternehmen führen. Schließlich werden Unternehmen der Old Economy und der New Economy mit zweierlei Maß gemessen, wobei es zu einer Umverteilung von Kapital in Richtung der neuen Märkte kommt. In der ganzen Euphorie über die Möglichkeiten der New Economy wurde übersehen, dass viele Geschäftsmodelle nicht tragfähig sind, so dass die New Economy zum Teil auch als Kapitalvernichtungsmaschine fungiert.

Ohne Arbeit schnell Geld verdienen – so lässt sich die Maxime des Rentiers zusammenfassen. Die New Economy führt vermeintlich dazu, dass auch Lohnabhängige zu Aktionären werden und Lohn Einkommen an Bedeutung verlieren. *Jan Prieue* unterzieht diese Vorstellung einer kritischen Überprüfung. Wenn dem tatsächlich so sein sollte, würde die Instabilität und Krisenhaftigkeit der Wirtschaft zunehmen, da die Ankerfunktion des Lohnes verloren ginge und die effektive Nachfrage zunehmend von der volatilen Aktienkursentwicklung abhängig würde. Allerdings zeigen die empirischen Daten auch, dass der Aktienbesitz nach wie vor hoch konzentriert ist und dass keineswegs alle Arbeitnehmer zu Aktionären werden. Insofern ist nicht zu erkennen, dass inzwischen gegenüber der früheren, beschränkten „Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand“ eine wirklich neue Qualität entstanden wäre.

Mit dem New Economy-Postulat werden weitreichende gesellschaftstheoretische Thesen verbunden: Jeremy Rifkin spricht vom Verschwinden des Eigentums, Diane Coyle von einer „weightless world“. Die New Economy gilt als wissensbasierte Ökonomie, die auf immaterieller Arbeit beruht und im virtuellen Raum stattfindet. Entgegen solchen Vorstellungen zeigt

Boy Lühje am Beispiel des Silicon Valley, dass gerade auch die New Economy auf einer Basis materieller, industrieller Produktion ruht, die sich erheblich von den Vorstellungen unterscheidet, die üblicherweise mit der Arbeitswelt der New Economy verbunden werden. Lühje untersucht das Produktionsmodell der IT-Branche, die sozusagen das Rückgrat der Internetökonomie bildet. Dabei zeigt sich, dass diese Branche durch eine Kombination extrem heterogener, hochsegmentierter Arbeitsverhältnisse geprägt wird, die auf einer internationalen, ethnischen und geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung beruht. Im Silicon Valley arbeiten eben nicht nur hochbezahlte Software-Entwickler, sondern auch zehntausende Immigrantinnen in niedrig entlohnenden, tayloristisch organisierten Montagejobs. Zuweilen herrschen nicht nur hochgradig flexibilisierte, sondern auch informalisierte Arbeitsbedingungen, die man eher mit der „Dritten“ als mit der „Ersten“ Welt verbindet. Die traditionellen Gewerkschaften konnten in der IT-Branche bisher noch kaum Fuß fassen, allerdings gibt es, wie Lühje darstellt, inzwischen immerhin neue Ansätze der Interessenartikulation und der gewerkschaftlichen Organisation. „Opas Kino ist tot“ behaupteten westdeutsche Jungfilmer vor rund vierzig Jahren. Dass „Opas Kapitalismus“ das Schicksal alles Vergänglichen erlebt habe, wurde seither noch sehr viel häufiger behauptet. Klassengegensätze, Krisen und nicht zuletzt Armut in einem gesellschaftlich relevanten Ausmaß – das waren Erscheinungen, die im Wirtschaftswunderkapitalismus der Bundesrepublik als Ereignisse aus grauen Vorzeiten galten. Ihren Resten, so wurde geglaubt, könne man mit staatlichen Interventionen auf verschiedenen Ebenen endgültig den Garaus machen. Der Staat ist seither in Misskredit

geraten; seit dem Aufstieg des Neoliberalismus werden Wunder eher wieder vom Markt erwartet. Das tut jedoch dem Glauben keinen Abbruch, unsere Epoche befinde sich Lichtjahre entfernt von den Analysen, wie sie etwa Karl Marx im *Kapital* vorgenommen hat. Die Beiträge dieses Heftes zeigen dagegen, wie aktuell zentrale Tendenzen sind, die er dort beschrieben hat. Konkurrenz auf dem Weltmarkt, Überakkumulation, einschneidende Krisen, Druck auf Arbeitsstandards und Löhne – all dies gehörte bereits zu „Opas Kapitalismus“ und es findet sich auch in der New Economy, nicht auf der strahlenden und blendenden Vorderseite, dafür aber um so reichlicher auf ihrer eher unschönen Rückseite.

* * *

Außerhalb des Schwerpunkts erscheint in diesem Heft von *Oliver Schöller* eine Untersuchung zur Bertelsmann-Stiftung. Bertelsmann ist nicht nur eines der weltweit wichtigsten Medienunternehmen, die Bertelsmann-Stiftung ist ein in der breiteren Öffentlichkeit zwar nicht sehr bekannter, in den verschiedensten politischen Diskursen dafür aber um so einflussreicherer Think Tank, dem in der sozialwissenschaftlichen Literatur bisher noch recht wenig Aufmerksamkeit gewidmet wurde.

* * *

An diesem Heft wirkten *Thomas Sablowski* und *Christoph Scherrer* nicht nur mit eigenen Artikeln, sondern auch als Gastredakteure mit. Für ihre Unterstützung und ihr Engagement danken wir ihnen ganz herzlich.