

Die Niederlande – ein Vorbild für Deutschland? Die Europäische Zentralbank lässt sich von alten Legenden leiten

von

Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker

Wirtschaftsdienst, Mai 2002

Die Diskussion um die deutsche Lohnpolitik schlägt europäische Wellen. Der Chefvolkswirt der EZB, Otmar Issing, gefragt, ob die Löhne in Deutschland nicht dem französischen Beispiel folgen und etwas stärker steigen sollten, um mehr Binnennachfrage zu entfalten, nennt die hinter dieser Vorstellung stehende Idee "absurd"¹. Er verweist wie viele andere vor ihm auf die Niederlande, die heute die Früchte einer Lohnzurückhaltung in Form steigender Beschäftigung ernteten. Diese Legende ist zäh. Über Jahre ist in Deutschland der moderne Wirtschaftspolitiker nicht müde geworden, das Nachbarland als Vorbild für erfolgreiches Gürtelenger-Schnallen und eine grundlegende Reform des Wohlfahrtsstaates zu preisen.

Das "Poldermodell" diene als Beweis für die segensreichen Wirkungen mikroökonomischer Reformen ebenso wie als Beweis für die segensreiche Wirkung von Lohnzurückhaltung auf die Beschäftigung und die Arbeitslosigkeit. Mag der Erfolg des Modells inzwischen in den Niederlanden selbst aus vielen Gründen höchst umstritten sein², es gibt offensichtlich so wenige Beweise für die Wirksamkeit von Lohnzurückhaltung auf die Beschäftigung, dass man "ohne" die Niederlande nicht auskommt.

Wenn Vertreter der Europäischen Zentralbank (EZB) allerdings auf so prägnante Weise ein Land zum Vorbild machen, darf man nicht einfach zur Tagesordnung übergehen. Die EZB sollte nicht nur die Fakten kennen. Sie sollte auch die Logik der Lohnpolitik in einer Währungsunion stärker in ihre Überlegungen einbeziehen. Beides ist offenbar nicht der Fall. Nimmt man nämlich die Fakten zur Kenntnis, taugen die Niederlande hinsichtlich der nationalen Wirkung der Löhne auf die Beschäftigung nicht als Vorbild für Deutschland. Kennt man die Logik der Lohnpolitik in einem System absolut fixer Wechselkurse oder in einer Währungsunion und nimmt man das Ziel der Preisstabilität ernst, kann man das Poldermodell nicht für ein großes Land wie Deutschland empfehlen.

Niederländische Reallohnzurückhaltung als Vorbild?

Abbildung 1 zeigt, um wie viel die Reallöhne in den Niederlanden und in Westdeutschland, jeweils kumuliert von 1980 an, hinter dem Produktivitätswachstum zurückgeblieben sind. In beiden Ländern sind das über den gesamten Zeitraum gesehen etwa 13 Prozentpunkte gewesen. Während sich der Großteil des Zurückbleibens in Holland auf den Anfang der 80er Jahre konzentrierte und danach die Tarifpartner nur noch wenig von der "Produktivität für die Beschäftigung reservierten", wie das Zurückbleiben der Reallöhne in Deutschland vom Bündnis für Arbeit genannt wurde, sinkt die Kurve in Deutschland bis zuletzt fast kontinuierlich. Mitte

¹ Er weigert sich nach eigener Aussage sogar, dies eine "Theorie" zu nennen. Vgl. Otmar Issing: La théorie d'une relance de la croissance par les salaires est absurde, in: Les Echos vom 12.3.2002, S.8.

² Siehe z.B. den Bericht in der Financial Times Deutschland vom 20.3.2002 und viele Beiträge von Alfred Kleinknecht, z.B. in taz Nr. 6659 vom 25.1.2002, Seite 12.

der 90er Jahre erreichten die Niederlande den Tiefpunkt in Sachen Umverteilung, während in der Bundesrepublik noch einmal eine Umverteilungsrunde eingeleitet wurde.

Das weitgehend synchrone Zurückbleiben der Reallöhne in beiden Ländern kontrastiert in auffälliger Weise mit der Entwicklung der Arbeitslosigkeit (vgl. Abbildung 2). Die Arbeitslosenquote war in den Niederlanden in den 80er Jahren höher als in Deutschland. Sie entwickelte sich weitgehend parallel zur deutschen bis zur Mitte der 90er Jahre. Erst ab dem Jahre 1995 verliefen die Quoten in unterschiedliche Richtungen: Die niederländische sank von 7,1% (1994) bis 2001 auf 2,3%, die westdeutsche bzw. deutsche stieg bis 1997 weiter an, und schwenkte erst dann auf einen fallenden Pfad ein. Genau zu dem Zeitpunkt also, wo in unserem Nachbarland das Zurückbleiben der Reallöhne endete, begann die Arbeitslosigkeit zu sinken.

Da sieht man eben, wird der neoklassisch orientierte Ökonom sagen, gut Ding will Weile haben. Die positiven Folgen der richtigen Politik haben sich mit einer großen Verzögerung zwar niedergeschlagen, aber doch ganz zuverlässig, so nämlich, wie von der Theorie der relativen Preise vorhergesagt³: Bleiben die Reallöhne hinter der Produktivität zurück, ändert sich das Verteilungsergebnis zugunsten der Unternehmen, und die traditionelle neoklassische Theorie vermutet eine Arbeitsintensivierung der Produktion (bzw. eine Verlangsamung des Produktivitätswachstums), weil sich die relativen Preise der Produktionsfaktoren zugunsten von Arbeit verändert haben. Eine andere Variante der neoklassischen Theorie geht bei Lohnzurückhaltung von einer Umverteilung der Einkommen zugunsten höherer Gewinne der Unternehmen aus, die dann zu mehr Beschäftigung über mehr Investitionen führen.

Da muss man in Deutschland jetzt wohl nur warten. Da inzwischen die Reallohnzurückhaltung ebenso groß wie in Holland ist, wäre es nach dieser Theorie nur eine Frage der Zeit, bis auch hier die Arbeitslosigkeit deutlich sinkt. Unklar ist lediglich, wie man als Anhänger der Theorie der relativen Preise und diesem empirischen Befund *weitere* Lohnzurückhaltung für Deutschland fordern kann. In dem für die Begründung der Lohnzurückhaltung entscheidendem Zeitraum, den 80er Jahren vor allem, war die Arbeitslosigkeit in den Niederlanden höher als hierzulande. Folglich ist bei der Behauptung einer verzögerten Wirkung des neoklassischen Effekts nicht zu verstehen, warum jetzt, da Deutschland ebenso erfolgreich in Sachen Verteilungsänderung zugunsten der Unternehmen wie die Niederlande ist, noch weitere Zurückhaltung etwas bringen sollte. Selbst wenn man fest an den neoklassischen Nexus glaubt, lässt sich eine noch weitergehende relative Reallohnsenkung nicht begründen.

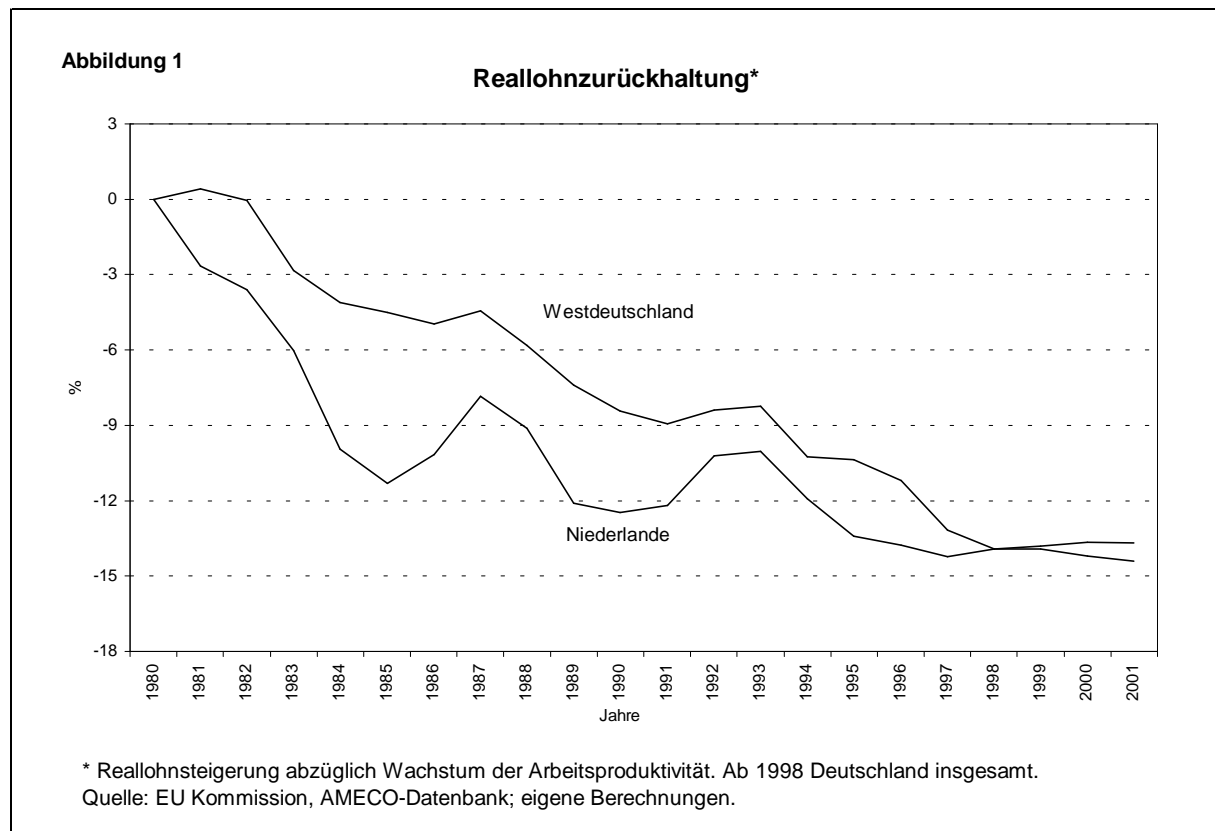
Das Gleiche gilt prinzipiell für die zweite Variante der Neoklassik, die auf steigende Gewinne, also auf eine Umverteilung der Einkommen zugunsten der Unternehmen durch zurückhaltende Lohnabschlüsse und dadurch induzierte Investitionen setzt. Hier ist eine verzögerte Wirkungsweise des neoklassischen Nexus allerdings weit unplausibler als im obigen Fall. Stiegen die Gewinne im Gefolge geringerer Reallohnzuwächse, müsste sich das sofort in zunehmender Investitionstätigkeit und höherer Wachstumsdynamik niederschlagen. Denn da die reale Wirtschaft und jedes einzelne Unternehmen – anders als in stationären Lehrbuchmodellen – ständig von verschiedenartigen Schocks gewissermaßen bombardiert wird, kann nur ein Zusatzgewinn, der unmittelbar zu höheren Investitionen führt, diese erhoffte Funktion erfüllen. Gewinne sind in der dynamischen Wirtschaft kein Dauerzustand, sondern ein flüchtiges

³ Vgl. zur Theorie der relativen Preise und den dieser Theorie zugrundeliegenden Annahmen Flassbeck /Spiecker: "Löhne und Arbeitslosigkeit - Warum die gängigen Rezepte zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht greifen", Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 118, 1998.

Gut. Entweder der Unternehmer realisiert sie rasch, oder der Wettbewerb nimmt sie ihm wieder weg.

In Deutschland ist es folglich nicht zu einer ständig steigenden Investitionsdynamik gekommen, wie das der sich ständig verbessernden Verteilungssituation der Unternehmen entsprochen hätte, und in den Niederlanden sind ab 1995 offenbar andere Faktoren hinzugetreten, die für einige Jahre die Umverteilung ergänzten oder überspielten. Selbst eine höhere Resistenz der Unternehmensinvestitionen gegenüber Nachfrageschocks, wie sie von der "Angebotspolitik" aufgrund von Steuersenkung, Lohnzurückhaltung, Deregulierung und Privatisierung in den letzten 20 Jahren erwartet worden war, ist, für Deutschland zumindest, nicht zu beobachten, wie der Einbruch der Ausrüstungsinvestitionen im vergangenen Jahr gezeigt hat⁴.

Aus binnenwirtschaftlicher Sicht gibt es keinen Grund zu erwarten, eine weitere Reallohnzurückhaltung werde neoklassischen Vorstellungen – weder solchen, die auf eine Änderung der relativen Preise vertrauen, noch solchen, die auf steigende Gewinne hoffen – zum Durchbruch verhelfen. Alles, insbesondere auch die Ergebnisse in den USA und Großbritannien⁵, die zwar enorme Erfolge am Arbeitsmarkt, aber nahezu keine Lohnzurückhaltung aufweisen, deutet darauf hin, dass die neoklassische Theorie keinerlei Erklärungskraft für die reale Welt hat.

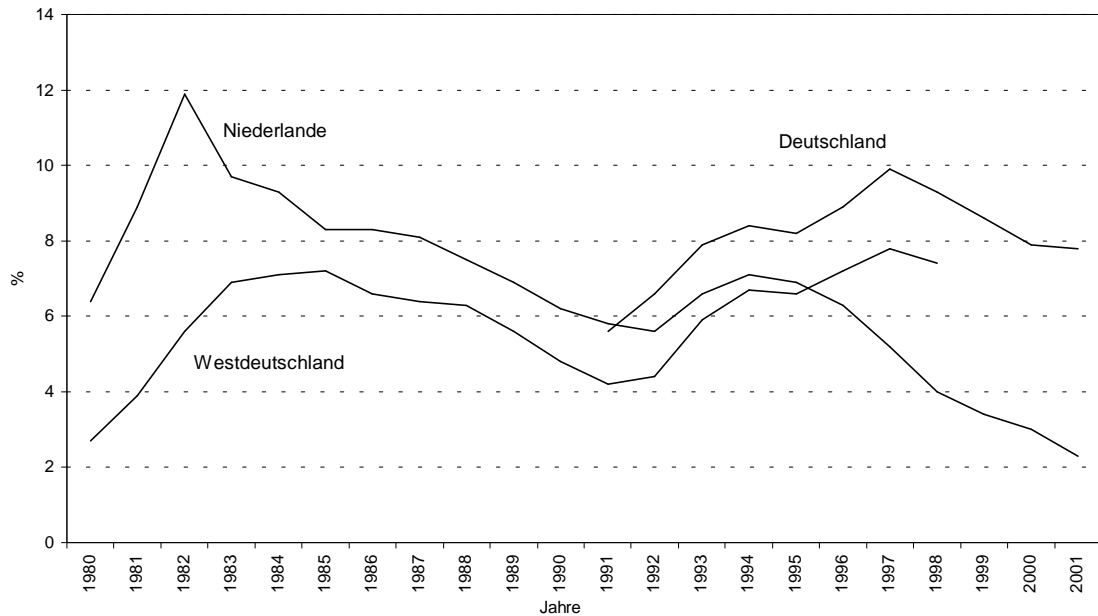


⁴ Vgl. Flassbeck/Müller "Ein babylonisches Mißverständnis" in der FAZ vom 23.2.2002, Seite 13.

⁵ Vgl. Flassbeck/Spiecker "Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich", Kurzstudie für die Hans-Böckler-Stiftung und den Bundesvorstand des DGB, 2000.

Abbildung 2

Arbeitslosenquote



Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank.

Niederländische Nominallohnzurückhaltung als Vorbild?

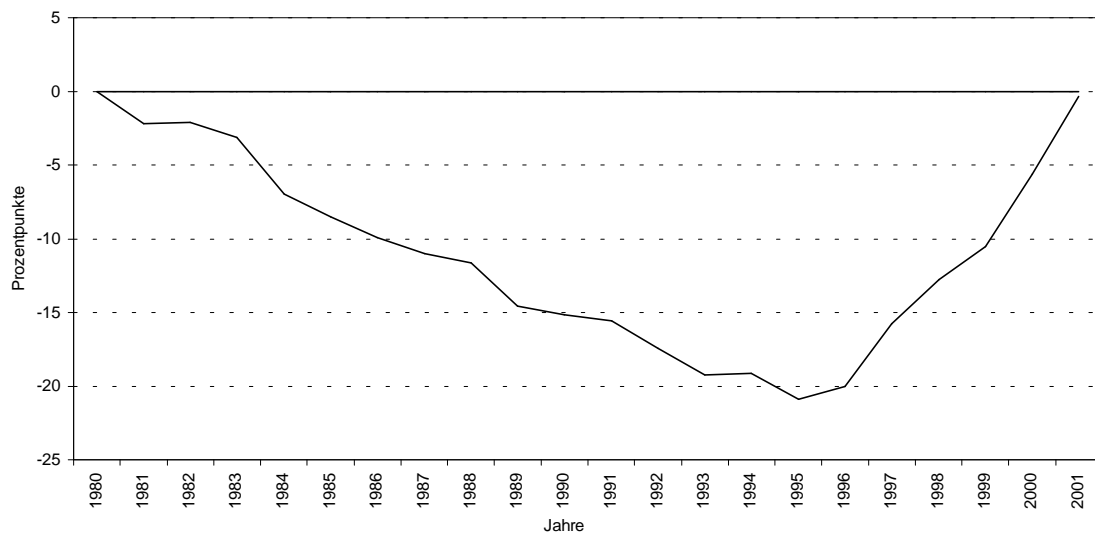
Neben dem binnenwirtschaftlichen Zusammenhang wird zusätzlich häufig die Vorstellung vertreten, die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sei eine Art zweite Dividende, die man mit Lohnzurückhaltung einfahren könne⁶. Auch hier dienen die Niederlande zumeist als Vorbild. Über sinkende oder im internationalen Vergleich weniger stark steigende Lohnstückkosten⁷ kann ein Land bei festen nominalen Wechselkursen seine Wettbewerbsfähigkeit verbessern, also real abwerten. Es geht hierbei nicht um Reallohnzurückhaltung, sondern um Nominallohnzurückhaltung, also Nominallöhne, die – im Verhältnis zum nationalen Produktivitätsfortschritt – weniger zunehmen als bei den Handelspartnern.

⁶ Vgl. Wolfgang Franz "Hohe Löhne bringen nur mehr Maschinen in die Fabriken" in der ZEIT vom 4.4.2002.

⁷ Siehe zur Erläuterung und Rechtfertigung des Konzepts Flassbeck "Theoretische Aspekte der Messung von Wettbewerbsfähigkeit" in Vierteljahreshefte des DIW, 1-2/1992.

Abbildung 3

Zurückbleiben der niederländischen Lohnstückkosten hinter den westdeutschen*



* Ab 1980 kumuliertes Zurückbleiben der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit dividiert durch das reale Bruttoinlandsprodukt in Landeswährung (= Lohnstückkosten) der Niederlande im Vergleich zu Westdeutschland in Prozentpunkten. Ab 1997 Fortschreibung der westdeutschen Daten mit denen für Deutschland. Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; eigene Berechnungen.

In der Tat hat dieser Zusammenhang in den Niederlanden, und hier besonders im Verhältnis zu Deutschland eine erhebliche Rolle gespielt. Abbildung 3 zeigt das Zurückbleiben der holländischen Lohnstückkosten gegenüber Westdeutschland (und, da die Wechselkurse fest waren, die reale Abwertung des Gulden gegenüber der D-Mark), kumuliert ab dem Jahr 1980. Seit Beginn der 80er Jahre sind die Lohnstückkosten – vor allem Dank der konzertierten Aktion im Poldermodell – in der niederländischen Gesamtwirtschaft fortwährend weniger stark gestiegen als in Westdeutschland. Bis zum Jahre 1995 kumulierte die Zurückhaltung zu einem Wettbewerbsvorsprung von über 20 %. Da Deutschland der wichtigste Handelspartner war und ist, gewann das Land massiv Marktanteile bzw. seine Unternehmen konnten ihre Produkte mit weit höherem Gewinn verkaufen als die deutschen Konkurrenten. Ausgerechnet seit 1995 hat sich das Blatt gewendet. Die Lohnstückkosten steigen in Holland jetzt stärker, und innerhalb von sechs Jahren ist der Vorsprung bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verspielt⁸.

Dass die niederländischen Lohnstückkosten gerade ab dem Zeitpunkt kräftig steigen, ab dem sich die Arbeitslosigkeit deutlich von der deutschen löst, ist kein Zufall. Zum einen ist zu diesem Zeitpunkt der positive Impuls von Seiten der Wettbewerbsfähigkeit am größten, zum anderen sinkt mit sinkender Arbeitslosigkeit der Anreiz, die Löhne niedrig zu halten und, wie noch zu zeigen ist, beflügeln die Lohnsteigerungen selbst die Binnennachfrage.

⁸ Das bedeutet allerdings auch, dass die niederländischen Unternehmen ihre erhöhten Marktanteile oder Margen noch nicht verloren haben. Die Wettbewerbsfähigkeit ist im Jahre 2001 gerade wieder ausgeglichen und damit können die einmal eroberten Märkte noch gehalten werden.

Deutschland konnte und kann aus logischen Gründen diesen niederländischen Weg nicht gehen. Gegenüber welchem Land, mit dem es feste Wechselkurse hatte, hätte die deutsche Wirtschaft um 20% real abwerten können, ohne das andere Land in fundamentale Schwierigkeiten zu bringen? Der Gedanke, die Verhältnisse in einer kleinen, sehr offenen Volkswirtschaft wie den Niederlanden auf eine große, viel stärker geschlossene Volkswirtschaft wie die deutsche zu übertragen, führt in die Irre. Mehr noch, wer diese Zusammenhänge nicht sieht und nicht versteht, kann das Funktionieren einer Währungsunion nicht verstehen. Das aber ist fatal, wenn es an der Spitze der Notenbank dieser Währungsunion der Fall ist.

Das niederländische Wunder: Entzaubert

Der Erfolg der Niederlande am Arbeitsmarkt beruht nicht auf dem neoklassischen Nexus – via Veränderung der relativen Preise von Arbeit und Kapital – sondern auf ganz anderen Faktoren. Wäre der neoklassische Zusammenhang entscheidend gewesen, hätte das Land auch bei gleichen oder gar geringeren Wachstumsraten als Westdeutschland die Arbeitslosigkeit abbauen und sich dem Vollbeschäftigungsniveau nähern können. Es ist ja gerade das Kennzeichen der neoklassischen Theorie, dass bei in ihrem Sinne flexiblen Preisen von Arbeit und Kapital Vollbeschäftigung bei jeder Wachstumsrate möglich ist.

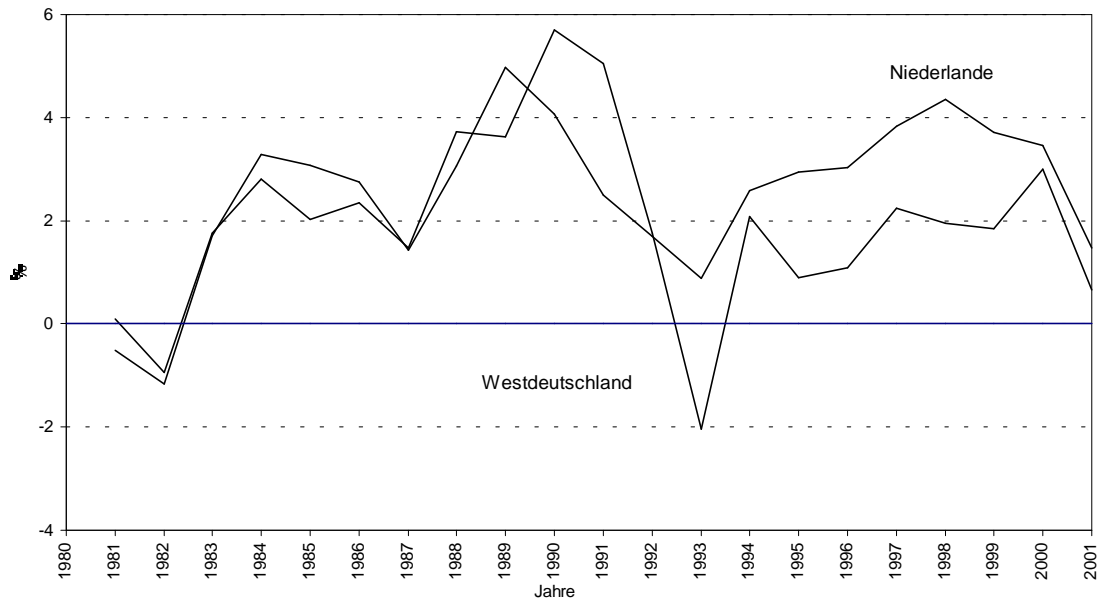
Tatsächlich unterschieden sich die Wachstumsraten beider Ländern, bei leichten Vorteilen für die Bundesrepublik, in den 80er Jahren kaum (Abbildung 4). In dieser Zeit blieb trotz der weit stärkeren Reallohnzurückhaltung im Nachbarland auch das Verhältnis der Arbeitslosenquoten unspektakulär (Abbildung 2). In Westdeutschland war die Arbeitslosigkeit zu Anfang der 80er Jahre weit weniger stark gestiegen, und die Quote sank ab 1985 allmählich von sieben auf vier Prozent. In den Niederlanden ging sie von 12 auf 6 Prozent zurück. Der Vereinigungsboom und die folgende Rezession waren in Holland weniger stark ausgeprägt, doch eine fundamentale Änderung der Verhältnisse ergab sich, wie oben erwähnt, erst ab 1995. Das Wachstum in den Niederlanden koppelte sich vom deutschen ab und war im folgenden Fünf-Jahres-Zeitraum mit im Jahresdurchschnitt 3,7 % fast doppelt so hoch wie in Deutschland.

Was waren die Gründe für diesen Erfolg der Niederlande beim Wachstum, der sich in einer Umkehrung der Verhältnisse am Arbeitsmarkt niederschlug? War es der verzögerte Erfolg des Poldermodells zu einem Zeitpunkt, an dem Deutschland weitgehend gleichgezogen hatte in Sachen Lohnzurückhaltung und der internationale Wettbewerbsvorsprung Hollands rasch dahinschmolz? Ein Blick auf die Nachfrageseite der Wirtschaft zeigt, dass alle diese Erklärungen weit neben der Sache liegen. Motor der Abkoppelung war der private Verbrauch, dessen Wachstumsdifferenz in dieser Zeit die des Bruttoinlandsprodukts erheblich übertrifft (von 1995 bis 2000 jahresdurchschnittlich 4 % in den Niederlanden, in Deutschland hingegen nur 1,6 %) (Abbildung 5). Sucht man nach den Quellen des Konsumbooms, zeigt sich, wie in den USA und in Großbritannien in den 90er Jahren, dass eine drastische Senkung der Sparquote der privaten Haushalte in erster Linie für die Nachfragedynamik verantwortlich war. Zwar stiegen auch die Reallöhne ab 1997 stärker als in Deutschland, wo sie seit der Rezession 1993 nur noch wenig zunahm (Abbildung 6). Der weitaus größte Beitrag kam aber von der Reduktion der Ersparnisse im Verhältnis zum Einkommen (Abbildung 7); die Sparquote sank von 1995 bis 2000 um über 7 Prozentpunkte⁹, in Deutschland hingegen nur um knapp 1 1/2 Prozentpunkte.

⁹ Gemäß den neuesten Daten der OECD (Economic Outlook Dezember 2001). Nach der alten Zeitreihe war es immerhin eine Reduktion um über 3 1/2 Prozentpunkte.

Abbildung 4

Wirtschaftswachstum*

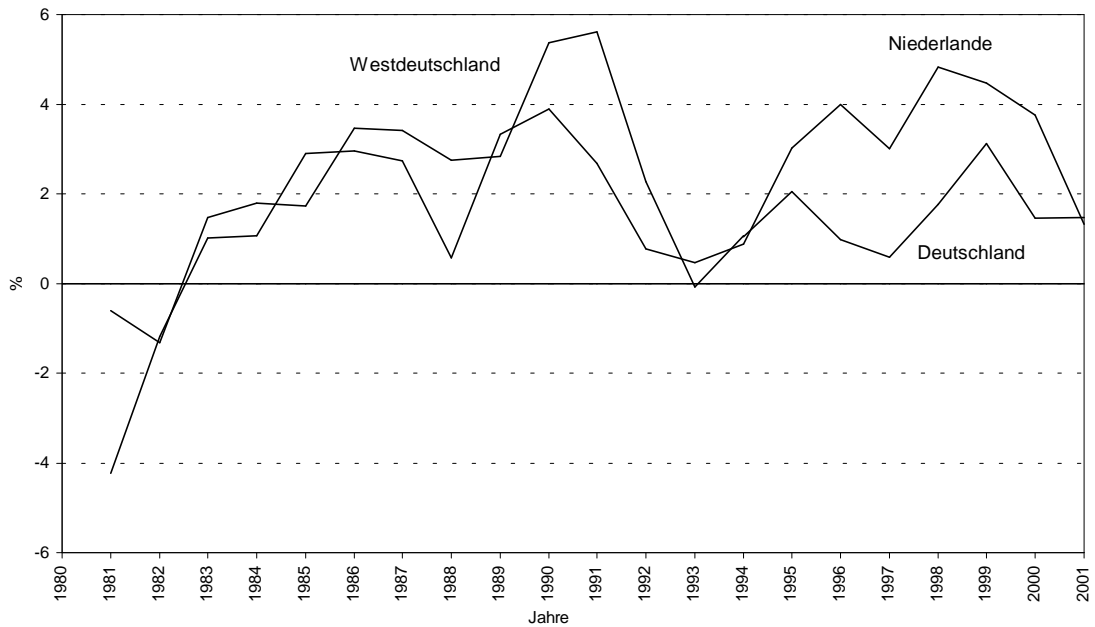


* Jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts in Landeswährung in %. Ab 1997 Deutschland insgesamt.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank.

Abbildung 5

Privater Verbrauch*

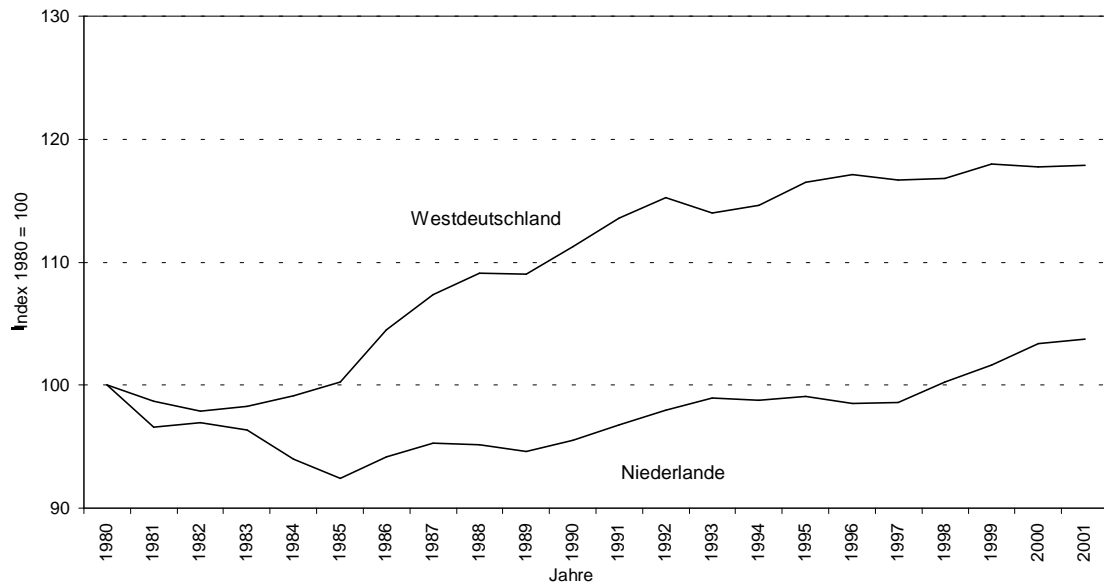


* Wachstumsrate des realen privaten Verbrauchs in heimischer Währung in %. Ab 1995 für Deutschland insgesamt anstelle von Westdeutschland.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank.

Abbildung 6

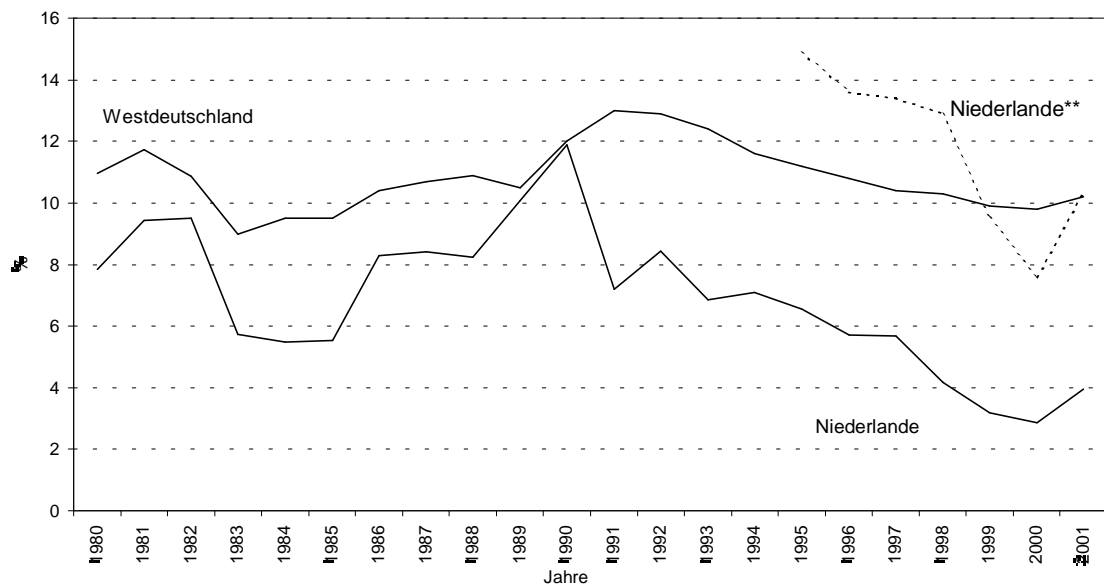
Reallöhne pro Kopf



* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten deflationiert mit dem Deflator des privaten Verbrauchs. Ab 1998 westdeutsche Werte mittels deutscher fortgeschrieben.
Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; eigene Berechnungen.

Abbildung 7

Sparquote*



* Ersparnis in % des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte. ** Neuere Werte der OECD für die Niederlande. Sprung gegenüber alten Daten vermutlich institutionell bedingt.
Quelle: OECD Economic Outlook Dezember 2001 und OECD Browser.

Lohnzurückhaltung: Umverteilung oder Nachfrageschock?

Woran liegt es, dass diese Fakten kaum zur Kenntnis genommen werden und statt dessen in Deutschland nach wie vor von weiterer Lohnzurückhaltung eine Abhilfe der Misere am Arbeitsmarkt erwartet wird? Offenbar kann sich die herrschende Lehre nicht von der neoklassischen Gedankenwelt lösen. Nirgendwo wird das deutlicher als bei den Einlassungen zum möglichen Nachfrageausfall bei Lohnzurückhaltung¹⁰. Wolfgang Franz etwa schreibt in der ZEIT vom 4.4.2002: "Bei Lohnanhebungen unterhalb des Produktivitätsfortschritts entstehen zusätzliche Einkommen in den Unternehmen und bei den Anteilseignern. Diese Gewinne werden für den Kauf von Investitions- oder Konsumgütern ausgegeben, stellen mithin Nachfrage dar, oder sie werden als Ersparnisse auf dem Kapitalmarkt angelegt." Das ist eine erstaunliche Welt: Was als Reallohn verschwindet, taucht selbstverständlich als Gewinn wieder auf.

Nachfrageseitig geht es aus neoklassischer Sicht immer nur um Umverteilung des – auf irgendeine geheimnisvolle Weise – schon von Anfang an *gegebenen* gesamtwirtschaftlichen Realeinkommens¹¹. Bei einem erwarteten durchschnittlichen Produktivitätswachstum in der Gesamtwirtschaft von 2% und einer Zielinflationsrate von 2% bedeutete Zurückhaltung bei den Löhnen einen Abschluss bei im Durchschnitt aller Branchen z.B. 3% statt 4%. Der Neoklassiker erwartet nun, dass das Realeinkommen um 2% steigt, wovon die Lohnbezieher real 1% und die Gewinneinkommensbezieher den Rest erhalten. Da dieser Rest mehr ist, als wenn die Verteilung des Einkommens konstant geblieben wäre, wird mehr investiert bzw. werden mehr Arbeitskräfte eingestellt. Das erhöht zusätzlich das Wachstum in den nächsten Perioden.

Weshalb aber sollte das Realeinkommen bzw. sein Wachstum – die im obigen Beispiel unterstellten 2% – gegeben sein? Stellen wir uns vor, nichts sei vorgegeben, die Zukunft sei ungewiss und die Unternehmen erhielten im Marktprozess das Residualeinkommen, also das Einkommen, das am Ende aller Transaktionen steht, das erst dann "ausgezahlt" wird, wenn die kontraktbestimmten Einkommen, vor allem die Löhne, abgegolten worden sind und sich die Nachfrage realisiert hat¹². In dieser unsicheren Welt bedeutet ein Lohnabschluss unterhalb von Produktivitätswachstum und Zielinflationsrate zwar eine Kostenentlastung der Unter-

¹⁰ Vgl. dazu auch DIW-Wochenbericht 1-2/1998: "Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung – Bundesrepublik Deutschland: Warten auf die Inlandsnachfrage, Box I: Kaufkrafttheorie des Lohnes so fragwürdig wie Gewinntheorie des Lohnes", wo gezeigt wird, dass es weitgehend symmetrische Reaktionen bei Lohnzurückhaltung und bei überschießenden Löhnen gibt. Die sechs großen deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute kommen in ihrem jüngsten Gutachten allerdings zu einem anderen Ergebnis, indem sie feststellen "... Ist der Anstieg der Löhne geringer als die Rate, die sich aus dem mittelfristigen Produktivitätszuwachs zuzüglich der Zielinflationsrate ergibt, steigt das Produktionspotential vorübergehend, weil sich die Angebotsbedingungen verbessern." (S.65) Die gleichen Institute stellen allerdings auf Seite 74 fest, dass Inflationsrisiken dadurch begrenzt werden können, dass die "Lohnpolitik auf moderatem Kurs bleibt". Der erste Satz ist durch nichts begründet, weil die Zunahme des Produktionspotentials bei verschlechterten Nachfragebedingungen und verbesserten Angebotsbedingungen keineswegs zwingend unterstellt werden kann. Beide Sätze sind zudem aber inkonsistent, weil moderate Lohnpolitik auf keinen Fall beides zugleich kann, die Angebotsbedingungen verbessern *und* die Inflationsrisiken gering halten. Lohnpolitik kann entweder für die Beschäftigung oder für die Preise zuständig sein, aber nicht für beides.

¹¹ In dieser schlichten Welt sind auch die politischen Verhältnisse klar: Nachfragetheoretiker sind links, weil sie zugunsten der Arbeitnehmer umverteilen wollen, Angebotstheoretiker sind rechts, weil sie zugunsten der Unternehmen umverteilen wollen. Dass es bei der keynesianischen Revolution gar nicht um Umverteilung gegangen ist, sondern um die fragilen Mechanismen einer Geldwirtschaft, die von objektiver Unsicherheit über die Zukunft gekennzeichnet ist, scheint bis heute von den meisten Ökonomen kaum verstanden worden zu sein.

¹² Vgl. auch Wilhelm Lautenbachs Kampf gegen die Neoklassik zu Ende der 20er Jahre in: Lautenbach "Zins/Kredit und Produktion", J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen 1952.

nehmen gegenüber dem Szenario eines 4%-Abschlusses. *Zum exakt gleichen Zeitpunkt* aber steigen auch die nominalen Einkommen der Lohneinkommensbezieher weniger, so dass sie eine geringere nominale Nachfrage entfalten können als bei einem 4%-Abschluss, wenn sie den geringeren Einkommensanstieg nicht durch eine Absenkung ihrer Sparquote ausgleichen.

Welche Absatzerwartungen bilden die Unternehmer nun aufgrund der Marktsignale? Sicher geringere als im Fall einer stärkeren Entwicklung der Lohneinkommen. Bestenfalls gleichen sich die geringeren Absatzerwartungen und die günstigere Kostensituation so aus, dass die Unternehmer insgesamt die gleichen Gewinnerwartungen haben und nicht weniger investieren oder konsumieren als im Fall eines 4%-Abschlusses. Dann aber wird der Nachfrageausfall aufgrund der Lohnzurückhaltung eben nicht durch zusätzliche Investitionen oder Konsum der Unternehmerhaushalte ausgeglichen. D.h. das nominale Gesamteinkommen steigt – anders als der Neoklassiker glaubt – langsamer, also um weniger als 4%. Je nachdem, ob die Unternehmer auf die schleppendere Nachfrage mit Preissenkungen reagieren oder nicht, ob also die Zielinflationsrate von 2% unterschritten oder erreicht wird, wächst die reale Gesamtnachfrage um weniger oder gerade 2%. Lässt man den Fall einer Preissenkung zunächst außer Betracht, bedeutet das dann zwingend eintretende geringere Wachstum der realen kontraktbestimmten Einkommen und damit des realen Gesamteinkommens ein Nicht-Ausschöpfen des potenziellen Produktivitätszuwachses, ohne dass man einen einzigen Arbeitslosen mehr in Lohn und Brot gebracht hätte.

Dieses geringere Wachstum der realen kontraktbestimmten Einkommen ist folglich ganz ähnlich zu behandeln wie ein (exogener) Rückgang der Staatsausgaben (und des öffentlichen Defizits) oder wie ein Rückgang der Auslandsnachfrage und des Leistungsbilanzüberschusses. In diesen Fällen würden offenbar weit weniger Ökonomen behaupten, es gebe jederzeit und automatisch einen Ausgleich über steigende Gewinne der Unternehmen¹³. Angesichts des jüngsten Einbruchs der Auslandsnachfrage und der verschreckten Reaktion der deutschen Investoren wäre das auch geradezu aberwitzig.

Reagieren die Preise rasch auf die sinkenden Kosten (was angesichts des großen Gewichts der Löhne für die gesamten Kosten und die Nachfrage sehr viel wahrscheinlicher ist als in den anderen erwähnten Fällen eines Nachfrageausfalls), kann das Realeinkommen mit 2% wachsen, aber die Inflationsrate ist niedriger als die Zielinflationsrate. Sollten im Prozess des Gürtel-enger-Schnallens schließlich Nominallohnabschlüsse unterhalb des Produktivitätsfortschritts vereinbart werden, kommt es zur Deflation. Das aber wirft einen Konflikt mit der Notenbank auf, die sich bemüht, die Inflationsrate im positiven Bereich zu halten¹⁴.

Natürlich soll auch nicht umgekehrt behauptet werden, man müsse nur recht hohe nominale Lohnabschlüsse tätigen, dann investieren die Unternehmer schon ganz von allein, da die schlechtere Kostensituation durch bessere Absatzerwartungen und steigende Preise überspielt würde. Die Notenbank würde der einsetzenden Lohn-Preis-Spirale mittels höherer Zinsen alsbald einen Riegel vorschieben. Zu verstehen gilt es, dass *beide* Denkrichtungen, Lohnab-

¹³ Besonders deutlich wird die Analogie zu den Löhnen bei einem Rückgang der Auslandsnachfrage, der von sinkenden terms of trade der Handelspartner, etwa sinkenden Ölpreisen, ausgelöst wird. Niemand würde behaupten, dass schon dies mehr Nachfrage im Inland bringt. Bei den Segnungen eines niedrigen Ölpreises wird regelmäßig *unterstellt*, die Auslandsnachfrage sei davon nicht berührt, der negative Einkommenseffekt bei den Ölproduzenten werde also von einer sinkenden Sparneigung dort ausgeglichen.

¹⁴ Vgl. dazu Flassbeck "Lohnzurückhaltung für mehr Beschäftigung? – Über eine zentrale Inkonsistenz im jüngsten Gutachten des Sachverständigenrates", Wirtschaftsdienst, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Februar 2000.

schlüsse *ober- wie unterhalb* des Produktivitätswachstums zuzüglich Zielinflationsrate, keine Aussicht auf Erfolg haben in Hinblick auf Investitionen, Wachstum und Arbeitsplätze.

Wie man es auch dreht und wendet, eine einfache positive Wirkungskette des Gürtel-enger-Schnallens lässt sich in einer großen Volkswirtschaft außerhalb der fiktiven neoklassischen Welt nicht konstruieren. Der einzig eindeutig positive Effekt, der auf den Außenhandel, kann in der Regel nur genutzt werden, wenn man von den zwingenden (symmetrischen) negativen Effekten in anderen Ländern abstrahiert. Im "monetären Chaos" (J. M. Keynes) flexibler Wechselkurse ist aber auch dieser Effekt nicht berechenbar und nicht systematisch für die Wirtschaftspolitik verfügbar. Bei festen Wechselkursen oder in einer Währungsunion gar ist es extrem gefährlich, wenn einzelne Länder glauben, sich auf diese Weise den Regeln des Spiels entziehen zu können. Zu den vornehmsten Aufgaben der Notenbank in einer Währungsunion sollte es gehören, darüber zu wachen, dass sich alle an die Spielregeln halten¹⁵.

¹⁵ Vgl. dazu Flassbeck "The exchange rate - Economic policy tool or market price, UNCTAD Discussion Paper Nr. 157, November 2001.