

04 Teilhabekapitalismus

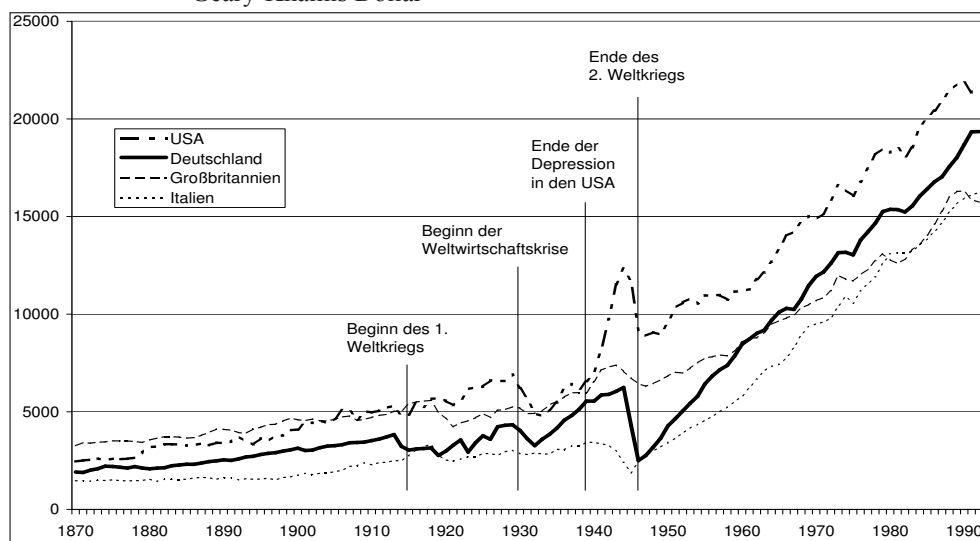
Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland 1950 bis 2009¹

Ulrich Busch / Rainer Land

1. Entstehung und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung der *Nachkriegszeit* beruhte auf einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung, das im Folgenden *fordistischer Teilhabekapitalismus* genannt und dessen Funktionsweise im Abschnitt 2 dargestellt wird. Entstanden in den USA der 1940er

Abbildung 4.1: Einkommen pro Kopf in Kaufkraftparitäten US\$ 1870-1992, Deutschland, Italien, Großbritannien, USA. Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in 1990 Geary-Khamis Dollar



Quelle: Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung.

¹ Zu diesem Kapitel sind folgende ergänzende Einzelstudien im Internet unter <http://www.soeb.de/makroindikatoren.php> verfügbar: soeb-Arbeitspapier 2008-2 (im Text zitiert als Busch 2008) zu Staatsverschuldung und Finanzierung der Sozialsysteme; soeb-Arbeitspapier 2008-3 (zitiert als Land 2008a) zu Ressourceneffizienz und Grenzen des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung; soeb-Arbeitspapier 2008-4 (zitiert als Land 2008b) zu Teilhabe und Lohnentwicklung in Deutschland und im internationalen Vergleich; soeb-Arbeitspapier 2010-2 (zitiert als Busch/Land 2010) zu Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Arbeitszeit. Auf zusätzliche Tabellen und Abbildungen bzw. Datenquellen, die an gleicher Stelle im Internet verfügbar sind, wird im Text mit dem Zusatz „web“ verwiesen.

Jahre (vgl. Land 2009a und b), wurde es nach dem Weltkrieg zum wirtschaftlichen Entwicklungsmodus der kapitalistischen Weltwirtschaft insgesamt und etablierte sich mit jeweiligen nationalen Besonderheiten und komplementären Spezialisierungen auch in Kanada, West- und Nordeuropa und in Japan, etwas später in Taiwan, Südkorea und Thailand und ansatzweise in Lateinamerika.² Die welt- und volkswirtschaftliche Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmte auch das deutsche „Wirtschaftswunder“ der Nachkriegszeit.

Abbildung 4.1 zeigt einen Bruch in der Dynamik der Einkommensentwicklung, der mit der Weltwirtschaftskrise 1929 beginnt und in den USA über eine lange Depression bis etwa 1938 anhält, dann aber in einen stürmischen Aufschwung übergeht – in den USA schon während, in Großbritannien, Italien und Deutschland nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges. In dieser Zeit entstand u. E. dieses neue Regime wirtschaftlicher Entwicklung, das dann in den 1950er und 1960er Jahren zu einer lang anhaltende Dynamik wirtschaftlicher Entwicklung führte, wie an dem steilen Anstieg der Einkommen von 1950 bis 1980 zu erkennen ist. Auch Tabelle 4.1 zeigt, dass die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) nach dem Zweiten Weltkrieg über denen vorangegangener Perioden lagen.

Tabelle 4.1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP pro Kopf

	Deutschland	Italien	Großbritannien	USA
1871-1938	1,65	1,29	0,95	1,51
1939-1992	2,96	3,27	1,85	2,52
1939-1975	3,24	3,58	1,88	2,86
1950-1975	5,09	4,74	2,22	2,31
1976-1992	2,36	2,57	1,78	1,77

Quelle: Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung.

Seit den 1970er Jahren ging die Dynamik der Produktivitätsentwicklung und des wirtschaftlichen Wachstums weltweit und auch in Deutschland auf etwa die Hälfte des Niveaus der 1950er und 1960er Jahre zurück. Dieser Verlust an Entwicklungsdynamik markiert *Erosion* und *Demontage* des fordistischen Teilhabekapitalismus, die in Abschnitt 3 bis 5 behandelt werden. Die Ölkrisen waren der Beginn eines Umbruchs, der bis in die Gegenwart reicht und in dessen Verlauf grundlegende Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierten, zentrale institutionelle Regulationen aufgelöst und neue Entwicklungstrends erkennbar wurden. Die Raten der Produktivitätssteigerung fielen von einem vergleichsweise hohen Niveau zwischen 3 und 8% auf weniger als 2% in den 1970er Jahren, und zwar mehr oder weniger in allen entwickelten Industrieländern. Seitdem schwanken sie zwischen 0 und 3%, erreichen selten auch einmal 4%. Entsprechendes kann für die Wachstumsraten des BIP gezeigt werden.

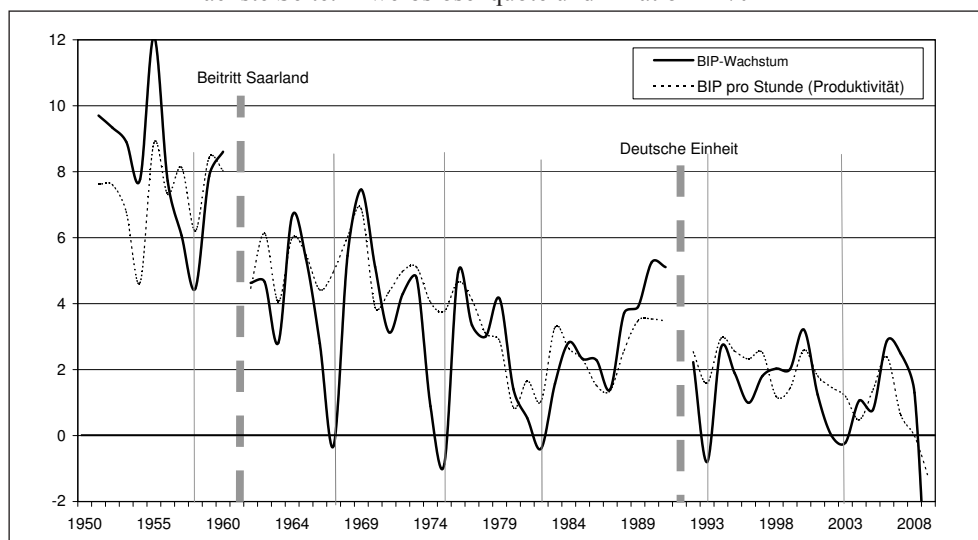
Sowohl die Herausbildung eines neuen Typs wirtschaftlicher Entwicklung im bzw. nach dem Zweiten Weltkrieg als auch dessen Erosion und der seit den 1970er Jahren zu beobachtende Umbruch waren nicht auf die deutsche Volkswirtschaft beschränkt. Alle entwickelten kapitalistischen Industrieländer zeigten im Großen und Ganzen dieses historische Geschehen

² Zur Entwicklung in den staatssozialistischen Ländern vgl. Kapitel 5.

– wobei Niveaus und Zeitpunkte etwas variierten.³ Daher kann prinzipiell weder der Aufstieg noch die Erosion dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung auf spezielle Merkmale einer nationalen Kapitalismusvariante, etwa des Rheinischen oder des Angelsächsischen Kapitalismus, zurückgeführt werden.

Bei der Darstellung der Merkmale des Aufstiegs, der Erosion und des Umbruchs dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung orientieren wir uns an den Konjunkturzyklen, die meist auch für die Ordnung der empirischen Daten verwendet werden.⁴ Wir unterscheiden im Beobachtungszeitraum von 1950 bis 2009 sieben Konjunkturzyklen, deren Verlauf wir anhand der zyklischen Bewegung der Raten der Veränderung der Produktivität, des BIP, der Erwerbslosigkeit und der Inflation bestimmen. Aus statistischen Gründen wird jeweils das Jahr mit einem Tiefpunkt des BIP-Wachstums als das letzte eines Zyklus und das Folgejahr als das erste des folgenden Zyklus gewählt.⁵ Die folgende Abbildung 4.2 zeigt den Konjunkturverlauf für die deutsche Volkswirtschaft.

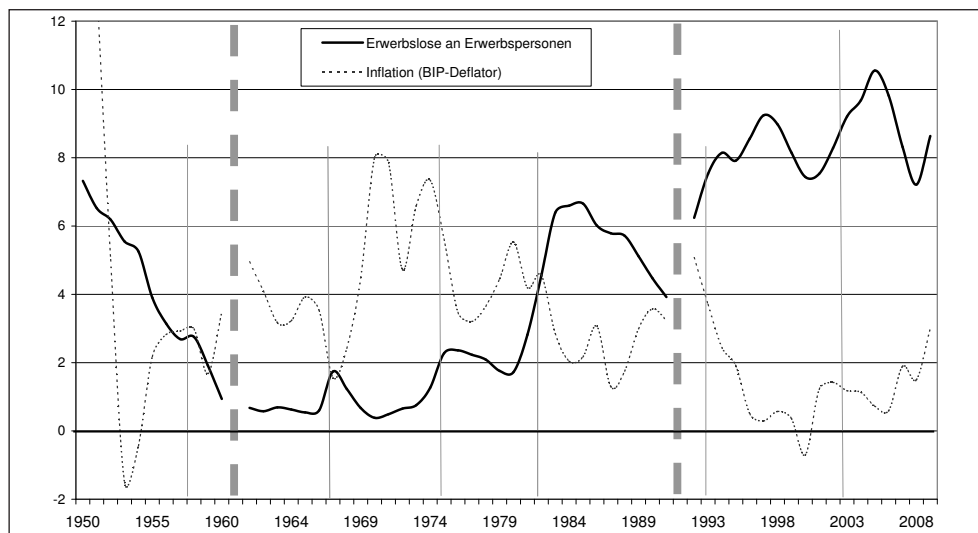
Abbildung 4.2: Konjunkturverlauf der deutschen Volkswirtschaft 1950 bis 2009; unten: Jährliche Veränderung des BIP und der Produktivität in %, nächste Seite: Erwerbslosenquote und Inflation in %



3 Länder, die erst zwischen 1950 und 1975 zu kapitalistischen Industrieländern geworden sind (beispielsweise Südkorea), und Schwellenländer, die noch in den 1980er oder 1990er Jahren große traditionelle bzw. nichtkapitalistische Wirtschaftssektoren hatten (beispielsweise Mexiko), weisen einen modifizierten Verlauf auf, ebenso natürlich staatssozialistische Länder, die wir hier nicht näher betrachten können. Siehe dazu Kapitel 5.

4 Zyklen bzw. Durchschnittswerte von Zyklen enthalten jeweils einen Aufschwung und einen Abschwung, Dekadendurchschnitte können dagegen zwei Auf- oder Abschwünge enthalten und sind dann nicht vergleichbar.

5 Soweit internationale Aspekte eine Rolle spielen, gehen wir für diese nicht konjunkturtheoretische Analyse der Vergleichbarkeit wegen vereinfachend davon aus, dass die Zyklen weltweit etwa synchron verlaufen. Tatsächlich ist dies oft der Fall, z.B. 1975, 1982 und 2009, aber nicht immer. So ist der Tiefpunkt des fünften Zyklus in den USA und Großbritannien 1991, in Deutschland, Frankreich, Schweden und Japan erst 1993.



Quelle: Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung.

Der erste Zyklus, der wahrscheinlich schon vor 1950 begonnen hat und bis 1958 reichte, kann in Deutschland als die Konstitutionsphase des neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet werden.⁶ Hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP, sinkende Arbeitslosigkeit und eine niedrige Inflationsrate charakterisierten das Geschehen. Der zweite Zyklus, 1959 bis 1967, war durch hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP, stabile Vollbeschäftigung und noch niedrige, aber langsam steigende Inflation charakterisiert. Hier handelte es sich um die Phase des weitgehenden Funktionierens dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung. Die Krise von 1967 war allerdings schon ein spürbarer Einschnitt und führte zu erster Verunsicherung in Politik und Gesellschaft.

Im dritten Zyklus 1968 bis 1975 schien die wirtschaftliche Entwicklung mit Wachstumsraten der Produktivität und des BIP von preisbereinigt fast 6% zunächst noch uneingeschränkt weiterzugehen. Allerdings stieg die Inflationsrate auf das höchste Niveau des gesamten Beobachtungszeitraums, was auf eine Wachstumsbeschleunigung an der oberen Leistungsgrenze der deutschen Volkswirtschaft hinweist. Bemerkenswert war das Ende dieses Konjunkturzyklus, weil es den Beginn des Umbruchs markierte, dem schon verborgene Erosionsprozesse vorangegangen sein müssen. Es handelte sich um den Konjunkturreinbruch, der mit der Ölkrise 1973 begann und 1975 seinen Tiefpunkt hatte. Er führte erstmalig nach dem Zweiten Weltkrieg zu einem – wenn auch noch geringen – Schrumpfen des BIP. Zugleich stieg die Arbeitslosigkeit erstmals auf mehr als 3% und ging im nächsten Aufschwung kaum wieder zurück. Die Zeit anhaltender Massenarbeitslosigkeit hatte begonnen.

Der folgende Zyklus von 1976 bis 1982 brachte eine kurze Erholung, in der fast wieder die vorangegangenen Wachstumsraten erreicht wurden – aber nur für kurze Zeit. Er war gekennzeichnet durch einen kurzen Aufschwung und eine lange Rezession von 1980 bis 1983

⁶ Zum historischen Verlauf vgl. Abelshauser 2004: 106 f.

mit bis dahin ungeahnten Erwerbslosenraten von über 6%. Die Inflationsrate blieb trotz der geringen Wachstumsrate anhaltend hoch.

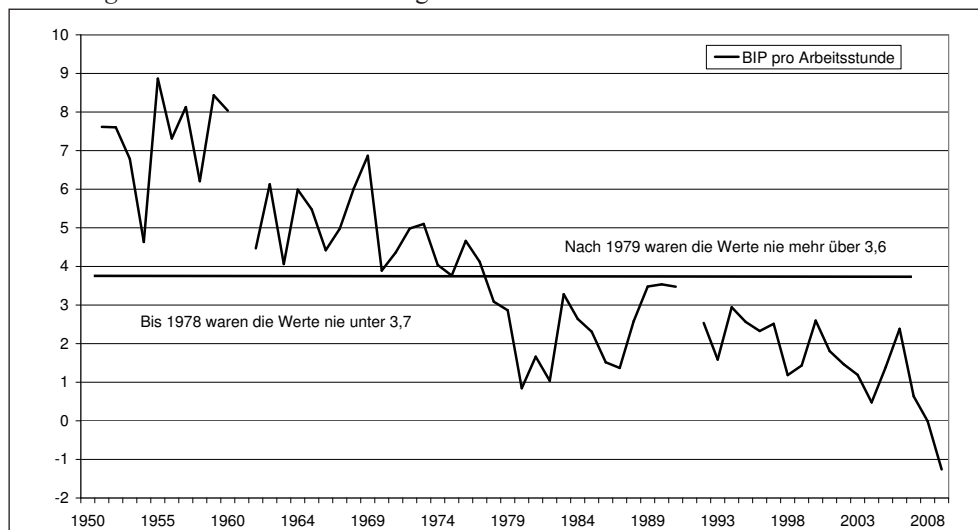
Die darauf folgende Erholung im fünften Zyklus verlief erst zögerlich, gegen Ende der 1980er Jahre wurden dann aber für kurze Zeit wieder Wachstumsraten um die 4 bis 5% erreicht. In diesen Zyklus fielen die Wirtschafts- und Währungsunion, der Beitritt der DDR und die Vereinigung der beiden deutschen Staaten; dies war die Ursache für die Sonderkonjunktur, aber auch für das Ansteigen der Erwerbslosenquote auf fast 10% Anfang der 1990er Jahre.

Der sechste Zyklus von 1994 bis 2003 kann als zähe Dauerkrise beschrieben werden. Produktivitäts- und BIP-Wachstum dümpelten auf einem Niveau unter 2% dahin, die Erwerbslosenquote stieg, die Inflation sank, erstmals machten sich Deflationstendenzen bemerkbar.

Wäre es 2008 nicht zu der Weltfinanzkrise und der dadurch ausgelösten Weltwirtschaftskrise gekommen, hätte man den anschließenden, 2004 beginnenden Zyklus mit etwas Mut zur Spekulation vielleicht als Beginn einer Erholung oder möglicherweise sogar als Zeichen für den Auftakt eines neuen Typs kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung deuten können. Im Frühjahr 2008 sah es noch so aus, als könnte das Wirtschaftswachstum des siebten Zyklus erstmals seit langem wieder höher werden als das des vorangegangenen, nämlich ca. 1,8 bis 2% gegenüber 1,6% für den Zyklus von 1994 bis 2003. Die Finanzkrise hat diese Perspektive zunächst vereitelt. Derzeit scheint offen, ob die globale Finanzkrise durch einen längeren Aufschwung überwunden werden wird, ob eine Serie weiterer Finanzkrisen zu erwarten ist oder ob sich eine dominant depressiv-deflationäre Entwicklungstendenz durchsetzen wird.

Der gesamte Verlauf lässt sich aus der Perspektive der diesem Kapitel zugrunde liegenden Konzeption wirtschaftlicher Entwicklung als Evolutionszyklus im Sinne Schumpeters (1912 und 1939 bzw. 1961) beschreiben, als ein Aufstiegs-, Erosions- und Demontageszenarium, wobei Erosion und Demontage als *Umbruch* mit offener Perspektive verstanden werden.

Abbildung 4.3: Jährliche Veränderung der Produktivität in %



Quelle: Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung.

Im folgenden Abschnitt 2 werden wir die aus unserer Sicht konstitutiven Komponenten des nach dem Zweiten Weltkrieg entstandenen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmen und empirisch darstellen. Die Abschnitte 3 und 4 beschäftigen sich dann mit den Phänomenen und den Erklärungen des Umbruchs.

2. Die konstitutiven Komponenten des Teilhabekapitalismus

Kern des *fordistischen Teilhabekapitalismus* genannten Regimes wirtschaftlicher Entwicklung ist die Kombination von drei Komponenten:

- Erstens: *fordistische Massenproduktion* (vgl. Kapitel 2). Jede Massenproduktion nutzt Skaleneffekte (*economies of scale*) als Ressource der Produktivitätssteigerung. Das Besondere der *fordistischen* Massenproduktion besteht in der Kopplung von *Massenproduktion* und *Massenkonsumention* über die *Masseneinkommen*, vor allem also über die Arbeitnehmereinkommen. Schon vor dem Zweiten Weltkrieg wurde Massenproduktion zum Prinzip der Rüstungsproduktion, aber erst während des Kriegs (in den USA) bzw. danach wurde sie zum Kern der Innovationsprozesse in der industriellen Konsumgüterproduktion und in modifizierter Form auch in vielen Investitionsgüterindustrien. Damit aber wurde die Steigerung der Arbeitsproduktivität durch positive Skaleneffekte der Massenproduktion zur *wichtigsten Produktivitätsressource* – das ist der erste Unterschied des fordistischen Teilhabekapitalismus im Vergleich zu vorangegangenen Kapitalismustypen.
- Zweitens: *produktivitätsorientierte Lohnentwicklung*. In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg bzw. vor der Weltwirtschaftsdepression (1929 bis 1938) stiegen die Reallöhne zwar auch, blieben aber im Mittel deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurück (vgl. dazu insbesondere Lutz 1984). Seit den 1950er Jahren stiegen die Löhne in allen genannten Volkswirtschaften im Mittel *mindestens* genauso schnell wie die *volkswirtschaftliche* Produktivität.⁷ Dies galt bis Ende der 1970er Jahre. Folge war eine positive Rückkopplung von Massenproduktion, Masseneinkommen und Massenkonsumention.

Erst durch die ständig steigenden Masseneinkommen und die steigende Massenkonsumention konnten die positiven Skaleneffekte und die fordistische Industrieorganisation zum zentralen Innovationsfeld dieses Entwicklungstyps werden. Und erst mit der fordistischen Massenproduktion war eine Ökonomie der systematischen Steigerung der Lohneinkommen und der wachsenden Konsumention der abhängig Beschäftigten möglich. Fordistische Massenproduktion und produktivitätsorientierte Lohnentwicklung gehören

⁷ Wichtig ist, dass die durchschnittlichen Löhne aller Arbeitskräfte im Maß der Produktivität der gesamten Volkswirtschaft (also gesamtes BIP pro Erwerbstätigen bzw. pro Arbeitsstunde) stiegen, unabhängig von den unterschiedlichen Steigerungsraten der einzelnen Branchen.

Die unterschiedlichen Lohnniveaus und Lohnsteigerungen einzelner Branchen haben also nicht differente Branchenproduktivitätssteigerungen zur Ursache (sonst müssten Ärzte wenig und Fließbandarbeiter viel verdienen). Gründe für diese Unterschiede sind einerseits differente Aufwendungen für die Erlangung der erforderlichen Qualifikationen und den Zugang zu einem Beruf, auch kulturelle Spezifika, Traditionen, Monopole; andererseits aber die aktuelle und mittelfristige Marktlage, also Abweichungen der Nachfrage nach bestimmten Qualifikationen vom Angebot, regionale Differenzen bei erschwelter Wanderung usw.

In einer Volkswirtschaft würden sich die Löhne verschiedener Branchen und Regionen vollständig ausgleichen, wenn die Aufwendungen für den Zugang (Berufsausbildung und andere) gleich hoch wären und wenn die Kosten des Berufswechsels bzw. die regionale Wanderung null wären. Da dies nicht der Fall ist, differieren die Lohnniveaus entlang dieser Determinanten (vgl. Flassbeck/Spiecker 2000, 2001, 2007).

zusammen. Die über die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung vermittelte positive Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum ist das Geheimnis der globalen Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung wie auch des deutschen Wirtschaftswunders – aber sie ist zugleich auch die Krux und der Keim des Niedergangs.

Volkswirtschaftlich wichtig für das Funktionieren des Entwicklungsregimes war, dass nicht nur der private Konsum und die privatwirtschaftlichen Investitionen der Unternehmen, sondern auch der öffentliche Konsum, die Transfereinkommen und die staatlichen Investitionen etwa im Maße der Produktivität wuchsen. Die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung schloss die Kopplung der meisten Massentransfereinkommen an die Produktivität ebenso ein wie die Steigerung der staatlichen, kollektiven und ggf. auch der privaten Ausgaben für Sozialleistungen, Infrastruktur, ggf. Bildung und öffentliche Dienstleistungen, die zwar nicht in jedem Jahr, aber summarisch im mehrjährigen Mittel (und tendenziell eher antizyklisch) etwa mit der Produktivität stiegen. Die Kopplung der Löhne an die Produktivität war die Voraussetzung für den Wohlfahrts- und Sozialstaat.

- Drittens: Ein *Weltmarktregime der komparativen Vorteile*. Der Weltmarkt wuchs nach dem Zweiten Weltkrieg erheblich schneller als die nationalen Volkswirtschaften, weil diese sich komplementär auf differente Produktpaletten bzw. unterschiedliche Funktionen im evolvierenden globalen Massenproduktionsregime spezialisieren. Damit wurde der Weltmarkt neben der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung zur zweiten essenziellen Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum, mit der globale Effekte, *economies of scale*, für Innovationen nutzbar wurden. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg war der Weltmarkt ein zentraler Orientierungspunkt des kapitalistischen Entwicklungsprozesses gewesen, aber zwischen 1914 und 1945 dominierten nationalstaatliche Innovationsstrategien, die bis zu Autarkiebemühungen reichten. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg entstand eine positive Rückkopplung zwischen Massenproduktion, Massenkonsum und Weltmarkt (vgl. Abelshäuser 2004: 34 f.).

In Deutschland wurden die Produkte des Maschinen- und Anlagenbaus als Branche und der diversifizierten Qualitätsproduktion, vor allem von Produktionsmitteln für die Massenproduktion und komplexen Konsumgütern wie PKW, zu den herausragenden Exportgütern, während die Massenproduktion von Konsumgütern wie Textilien, Bekleidung und Schuhen, Massen-Elektrotechnik und später auch von EDV und Unterhaltungselektronik eher in anderen Ländern expandierte.⁸

„So wichtig die fordistische Massenproduktion in der Nachkriegszeit auch geworden ist, so wenig bedeutete ihr später Einzug [...] den Bruch mit den Regeln der diversifizierten Qualitätsproduktion.“ (Abelshäuser 2004: 59)

8 Nach Trischler (2007: 58) beruhte der deutsche Weltmarkterfolg „nicht in erster Linie [...] auf den Märkten der besonders forschungsintensiven Spitzentechnologien und auch nicht auf den Märkten der Massenproduktion, sondern auf diversifizierter Qualitätsproduktion in den Märkten der Hochtechnologien. Im ‚Modell Deutschland‘ verbindet sich ein primär mittelständisch und dezentral ausgerichtetes Produktionssystem mit einem vornehmlich auf Verbesserungsinnovationen statt auf Basisinnovationen, auf Hochtechnologien statt auf Spitzentechnologien beruhenden Innovationssystem.“ Diese Spezialisierung bedurfte komplementärer Adaptionen der anderen Weltmarktteilnehmer, die man nur verstehen kann, wenn die *positiven Skaleneffekte* eines globalen Massenproduktions- und Massenkonsumtionsregimes vorausgesetzt werden, eines Regimes, in das auch die Rohstofflieferanten, die agrarischen Entwicklungsländer und die staatssozialistischen Industrieländer mit besonderen Rollen eingebunden waren. Vgl. auch Abelshäuser 2004: 43.

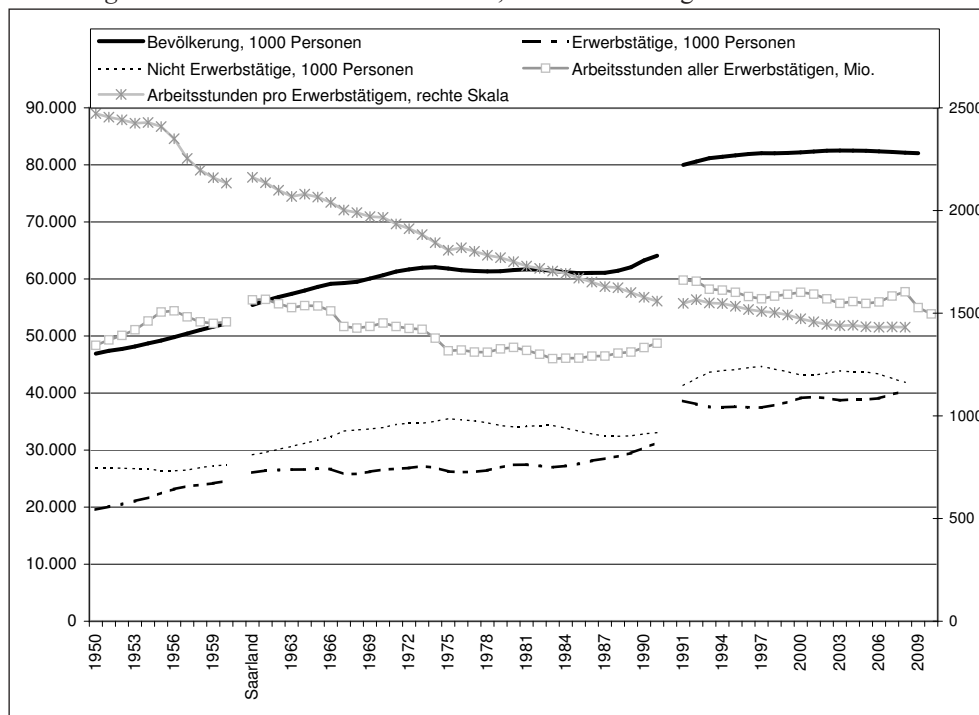
Auch ein Regime der diversifizierten Qualitätsproduktion, das den deutschen Mitgegebenheiten und dem entstandenen deutschen Institutionensystem (Abelshauser 2004: 31, 43 und 59) entspricht, nutzt bezogen auf die Weltwirtschaft Funktionen in einem globalen Massenproduktionssystem, folgt also mittelbar auch den *economies of scale*, die zumindest bei den Anwendern, z.B. den Käufern von Druck- oder Textilmaschinen, das Selektionskriterium für Investitionen und Kaufentscheidungen bilden.

2.1 Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität

Die wirtschaftliche Entwicklung im Deutschland der Nachkriegszeit beruhte – wenige Jahre (1950 bis 1954) ausgenommen – nicht auf einem zusätzlichen Einsatz an Arbeit, sondern ausschließlich auf der Steigerung der *Arbeitsproduktivität* (BIP pro Arbeitsstunde).

Zwar nahm die Zahl der Erwerbstätigen in den 1950er und 1960er Jahren zu (Abb. 4.4), insbesondere durch die Kriegsrückkehrer und die Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte, später – seit den 1980er Jahren – noch einmal durch die zunehmende Beschäftigung von Frauen. Aber der Zunahme der Zahl der Erwerbstätigen stand vor allem in den 1960er und 1970er

Abbildung 4.4: Deutschland: Arbeitsstunden, und Erwerbstätige 1950 – 2009*



* Nicht Erwerbstätige: Nicht Erwerbspersonen plus Erwerbslose bzw. Bevölkerung minus Erwerbstätige.

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Jahren eine sinkende Zahl der Arbeitsstunden pro Kopf gegenüber, so dass die Gesamtmenge der Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen insgesamt stetig zurückging. Im Jahr 2005 wurden im vereinigten Deutschland nicht mehr Arbeitsstunden geleistet als 1960 in Westdeutschland (vgl. auch Land/Busch 2010).

Die Produktivität je Arbeitsstunde erhöhte sich zwischen 1950 und 2007 jährlich um fast 4,0 % (Abb. 4.3). Sie war damit nicht nur die entscheidende Quelle des BIP-Wachstums, sondern neben der Zunahme der Erwerbstätigenanzahl auch die Basis für die Verkürzung der Arbeitszeit. Das heißt, der Produktivitätszuwachs wurde nicht vollständig in ökonomisches Wachstum umgesetzt, sondern diente darüber hinaus einer Verringerung der Arbeitszeit. Tabelle 4.2 zeigt, dass die Produktivität bezogen auf die Arbeitsstunde immer schneller gestiegen ist als die Produktivität je Erwerbstätigen, d.h. die Arbeitszeit pro Erwerbstätigen hat in allen Zyklen abgenommen. Im ersten Zyklus stieg das BIP schneller als die Produktivität pro Erwerbstätigen und auch schneller als die Produktivität pro Stunde, das heißt, die Zahl der Erwerbstätigen *und* die Gesamtzahl der Arbeitsstunden haben zugenommen. Das hat mit der oben erwähnten Zuwanderung von Erwerbstätigen in den Nachkriegsjahren zu tun, stellt also eine besondere Konstellation dar. Dasselbe gilt für den fünften Zyklus, ist hier aber auf die Zunahme von Erwerbstätigen und Arbeitsstunden durch den Vereinigungseffekt von 1990 zurückzuführen. In allen anderen Zyklen, und das ist typisch für eine *intensiv-erweiterte Reproduktion*, deren Quelle die *Steigerung der Arbeitsproduktivität pro Stunde* ist, stieg das BIP langsamer als die Produktivität pro Stunde. Das bedeutet: In der Regel hat die Gesamtzahl aller geleisteten Arbeitsstunden abgenommen. Gleichzeitig wuchs aber die Zahl der Erwerbstätigen, wobei die Arbeitsstunden pro Kopf stärker sanken, als die Zahl der Erwerbstätigen stieg. Dies ist Ausdruck der Verteilung einer insgesamt sinkenden Arbeitsmenge auf mehr Erwerbstätige, bedingt vor allem durch die wachsende Erwerbstätigkeit von Frauen und den wachsenden Wohnstand, verbunden mit dem Wunsch nach mehr Freizeit.

Tabelle 4.2: Wachstum der Produktivität und des BIP in Konjunkturzyklen in %

Zeitraum	jahresdurchschnittliche Zuwachsrate der Produktivität (preisbereinigt)		jahresdurchschnittliche Zuwachsrate des BIP	
	BIP pro Arbeitsstunde	BIP pro Erwerbstätigem	preisbereinigt	nominal
(I) 1951-1958	7,14	5,74	8,26	11,64
(II) 1959-1967	5,78	4,58	4,79	8,08
(III) 1968-1975	4,88	3,57	3,78	9,66
(IV) 1976-1982	2,61	1,89	2,43	6,58
(V) 1983-1993	2,57	1,80	2,71*	5,60
(VI) 1994-2003	2,00	1,27	1,56	2,48
(VII) 2004-2009**	0,60	-0,08	0,42	1,87

* ohne den Wiedervereinigungseffekt, welcher in den Jahren 1990 bis 1992 mehr als die Hälfte des Zuwachses ausmachte, hätte der reale Zuwachs im fünften Zyklus nur ca. 2,5% betragen.

** Prognose für 2009. Der Zyklus ist vielleicht nicht abgeschlossen.

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Die Grundlage dieser Produktivitätssteigerung sind Innovationen, aber nicht jedwede, sondern selektiv begünstigt solche, die zu den beiden zentralen fordistischen Rückkopplungen – Massenproduktion und Massenkonsumtion, Massenproduktion und Weltmarkt – passen, weil sie zu positiven Skaleneffekten führen. Die Innovationen, die den Produktivitätsschub der 1950er und 1960er Jahre möglich machten, basierten fast alle auf Inventionen, die in die Vorkriegszeit zurückreichten, vor allem solchen, die mit der Entwicklung der Kraftfahrzeuge, der Elektrotechnik, der Haushalts- und der Petrolchemie und dem Maschinenbau zusammenhingen.

Die Durchsetzung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung ist mit der Auflösung des traditionellen Sektors (vgl. Lutz 1984) und dem Rückgang des Anteils der Landwirtschaft an Wertschöpfung und Arbeitskräftepotenzial verbunden (ausführlicher in Land/Busch 2010).

Welche Folgen hatte die Durchsetzung des fordistischen Teilhabekapitalismus für die Branchenstruktur? Empirisch kann diese Frage nur grob behandelt werden, weil detaillierte volkswirtschaftliche Daten dazu erst seit den 1990er Jahren existieren, also einem Zeitpunkt, zu dem die Herausbildung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung bereits abgeschlossen war und seine Erosion begonnen hatte. Für die Branchenstruktur der 1950er und 1960er Jahre lässt sich grob ein Rückgang der Landwirtschaft (kapitalistische Transformation des traditionellen Sektors) zu Gunsten der gewerblichen Wirtschaft feststellen. Der Dienstleistungssektor wuchs bis in die 1970er Jahre etwa so schnell wie die gewerbliche Wirtschaft, in den 1980er Jahren und danach aber erheblich schneller.

Tabelle 4.3: Wachstumsraten der Wertschöpfung der Branchen (preisbereinigt, Kettenindex)

BIP-Zyklen	alle Branchen; Wachstumsraten preisbereinigt	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Verarbeit. Gewerbe	Baugewerbe	Handel und Gastgewerbe	Verkehr, Nachrichten	Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleistungen	andere öffentliche und private Dienstleistungen
1951-1958	8,30	3,34	11,13	9,23	7,94	6,54	8,00	7,00
1959-1967	4,82	1,91	5,70	4,78	5,42	4,01	7,00	5,50
1968-1975	3,61	1,77	3,81	-0,11	3,24	3,19	5,21	5,64
1976-1982	2,42	2,56	1,63	0,25	2,48	4,19	4,44	2,94
1983-1993	2,73	-0,02	1,28	1,02	3,52	3,68	5,01	2,31
1994-2003	1,71	0,08	1,38	-2,66	2,07	3,48	3,01	1,54
2004-2009	1,96	3,63	4,18	-0,96	2,05	3,85	1,66	0,76
bis 1975	5,63	2,35	6,96	4,83	5,62	4,62	5,21	5,64
ab 1976	2,26	1,02	1,86	-0,69	2,66	3,77	3,84	2,01
Mittel	3,66	1,63	3,99	1,71	3,90	4,11	3,96	2,46

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Der Anteil der Landwirtschaft ging zurück, nach den 1970er Jahren auch der Anteil der Industrie zu Gunsten des Dienstleistungsgewerbes. Diese Entwicklungen werden zuweilen unseres Erachtens falsch als Schrumpfung mit Bedeutungsverlust interpretiert. Das ist falsch, weil man in einer Volkswirtschaft keine funktionale Rangordnung voneinander abhängiger Branchen aufstellen kann. Die Landwirtschaft ist bezogen auf ihr Produktionsvolumen nicht geschrumpft, sie hat ihre Produktion von 1950 bis 2009 preisbereinigt mehr als verdoppelt, verbunden mit einer gewaltigen Steigerung der Arbeitsproduktivität. Der Rückgang der Beschäftigtenzahl ist ausschließlich Ausdruck gesteigerter Produktivität und nicht gesunkener Produktionsmengen.

Die Industrie hat ihr Produktionsvolumen preisbereinigt auf mehr als das Achtfache gesteigert. Da die Produktivität der Industrie aber noch schneller stieg als die Industrieproduktion, sank die Zahl der Erwerbstätigen in der Industrie, insbesondere nach 1975. Im Dienstleistungssektor ist die Produktion zu konstanten Preisen etwa in gleichem Maße wie in der Industrie gestiegen, nicht aber die Produktivität. Das liegt daran, dass in vielen Dienstleistungsbereichen keine Steigerung der *technischen Arbeitsproduktivität* möglich ist, so bei den meisten personenbezogenen Dienstleistungen, in der Wissenschaft und der Bildung. Ein Lehrer kann nicht Jahr für Jahr 3 oder 5% mehr Schüler pro Stunde unterrichten und ein Arzt die Zahl der Patienten pro Tag nicht immer weiter steigern. Ein Industriearbeiter dagegen kann die Zahl der produzierten Produkte pro Stunde prinzipiell (fast) unbegrenzt steigern, ermöglicht durch Automation, neue Maschinerie, neue technische Abläufe und nicht zuletzt durch Wechsel zu anderen Produkten. Wirtschaftliche Entwicklung ist daher auch damit verbunden, dass der Anteil der Beschäftigung in den Zweigen mit den höchsten Möglichkeiten der technischen Produktivitätssteigerung relativ sinken muss, was aber gerade nicht für eine Bedeutungsminde- rung spricht, sondern im Produktivitätssteigerungspotenzial dieser Branchen begründet ist.

2.2 Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus

Die Lohnentwicklung und der darüber vermittelte Massenkonsum waren qualitativ und quantitativ die zentrale Form der Teilhabe in diesem Typ wirtschaftlicher Entwicklung. Der Untersuchung der Lohnentwicklung von 1950 bis heute haben wir daher einen eigenen Exkurs (Land 2008b) gewidmet, dessen wichtigste Resultate hier zusammengefasst werden.

1. Die Kopplung steigender Arbeitnehmerinkommen an die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität lässt sich für die Zeit von 1950 bis 1975 eindeutig und zweifelsfrei nachweisen, und zwar sowohl für Deutschland als auch im internationalen Vergleich (Tabelle 4.4; international liegen vergleichbare Daten erst ab 1960 vor). Der Quotient aus Lohnsteigerung und Produktivitätssteigerung lag für diese Zeit in den meisten Staaten zwischen 1,26 (Dänemark) und 1,04 (Japan), für Deutschland betrug er 1,16. Ausnahmen waren einerseits Griechenland, Korea und die USA⁹ mit Quotienten unter eins, andererseits Luxemburg, die Niederlande und Portugal, die auf Grund besonderer Umstände sehr hohe Quotienten über 1,3 aufwiesen. In fast allen Ländern lag die Rate der Lohnsteigerungen leicht über der der Produktivität. Es gibt mehrere Hinweise darauf, dass dies vor dem Zweiten Weltkrieg nicht galt.¹⁰ Die Kopplung der Löhne an die Produktivitätsentwicklung scheint also (wie theoretisch unterstellt) eine sozioökonomische Neuerung des Nachkriegskapitalismus zu sein, die in den USA der 1940er Jahre erstmals systematisch etabliert wurde (Land 2009a: 75 f.) und die Schumpeter schon 1942 als neuartig bemerkte, aber mir großen Bedenken sah, weil er glaubte, eine so hohe Lohnentwicklung würde die unternehmerische Investitionstätigkeit untergraben (vgl. Schum-

9 Griechenland und Korea hatten noch starke traditionelle Sektoren. Die USA wiesen für den Zeitraum von 1960 bis 1975 einen Wert von 0,92 auf. Jedoch hatten sie die höchsten Lohnsteigerungen vor Beginn des Beobachtungszeitraums, nämlich in den 1940er und 1950er Jahren. In den 1960er Jahren machten sie eine Wirtschaftskrise durch. Der USA-Wert wäre mit hoher Wahrscheinlichkeit größer als eins, wenn Daten für die 1950er und 1940er Jahre einbezogen worden wären; leider liegen für diesen Zeitraum aber keine vergleichbaren Daten vor.

10 Hoffmann gibt für Deutschland 1,9 % als durchschnittliche Lohnsteigerung für 1850 bis 1950 (ohne Berücksichtigung von Kriegsjahren) an und resümiert, dass „in der Vorkriegszeit das reale Arbeitseinkommen langfristig weniger zunimmt als die Arbeitsproduktivität“. Hoffmann 1965: 94, vgl. auch Helmstätter 1971: 194, 208 f.

peter 1996/1942: 381f.; Land 2009b).

2. Für alle Industrieländer war diese Kopplung für die Zeit nach 1975 gelockert.¹¹ Die Lohnsteigerungsrate lag nun im Mittel *unter* der Rate der Produktivitätssteigerung, in einigen Jahren erheblich darunter. Der Quotient aus Lohnsteigerung und Produktivitätssteigerung betrug für die Phase von 1976 bis 2009 zwischen 0,57 (Italien) und 0,95 (Dänemark) bzw. 0,98 (Korea). Der Quotient für Deutschland lag bei 0,79, d.h., die Lohnsteigerung belief sich seit 1976 im Mittel nur noch auf 79% der Produktivitätssteigerung. Wir interpretieren dies als Demontage der Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus und als das wichtigste Umbruchphänomen (Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Quotient beider für die Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 im internationalen Vergleich

Land	Produktivität und Lohn (konst. Preise), Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch							
	1961-1975				1976-2009			
	Produktivität	Lohn pro Arbeitnehmer	Konsum	Quotient Lohn/Produktivität	Produktivität	Lohn pro Arbeitnehmer	Konsum	Quotient Lohn/Produktivität
European Union (15 countries)	3,93	4,36	4,31	1,11	1,68	1,14	2,14	0,68
Euro area (12 countries)	4,38	4,86	4,82	1,11	1,66	1,02	2,12	0,61
Belgium	4,01	4,95	4,38	1,23	1,58	1,49	1,91	0,94
Denmark	2,87	3,60	4,23	1,26	1,54	1,47	1,84	0,95
Germany	3,73	4,33	4,63	1,16	1,67	1,32	1,74	0,79
Ireland	4,33	4,60	4,00	1,06	2,99	2,05	3,54	0,68
Greece	7,85	5,04	6,46	0,64	1,53	1,39	2,94	0,91
Spain	6,12	6,70	6,43	1,10	1,63	1,03	2,85	0,64
France	4,70	4,97	5,17	1,06	1,67	1,23	2,26	0,74
Italy	4,96	5,31	4,97	1,07	1,44	0,82	1,98	0,57
Luxembourg	2,17	3,69	4,38	1,70	1,64	1,18	3,07	0,72
Netherlands	3,71	4,93	4,62	1,33	1,42	1,03	2,21	0,73
Austria	4,46	4,63	4,11	1,04	1,84	1,38	2,04	0,75
Portugal	5,64	7,81	6,40	1,38	2,36	1,40	2,56	0,59
Finland	4,40	4,51	4,96	1,03	2,27	1,73	2,35	0,76
Sweden	3,19	3,29	3,78	1,03	1,66	1,40	1,45	0,84
United Kingdom	2,32	3,01	2,54	1,30	1,84	1,44	2,36	0,79
Norway	3,70	4,08	4,32	1,10	1,92	1,57	2,89	0,82
United States	2,10	1,93	3,63	0,92	1,42	1,31	2,90	0,92
Japan	7,08	7,35	7,14	1,04	1,99	1,26	2,50	0,63
Mexico					1,46	-0,38	3,24	-0,26
Korea	3,45	1,56	6,53	0,45	4,14	4,05	5,47	0,98
Australia	2,10	3,07	4,81	1,46	1,35	0,82	3,19	0,61

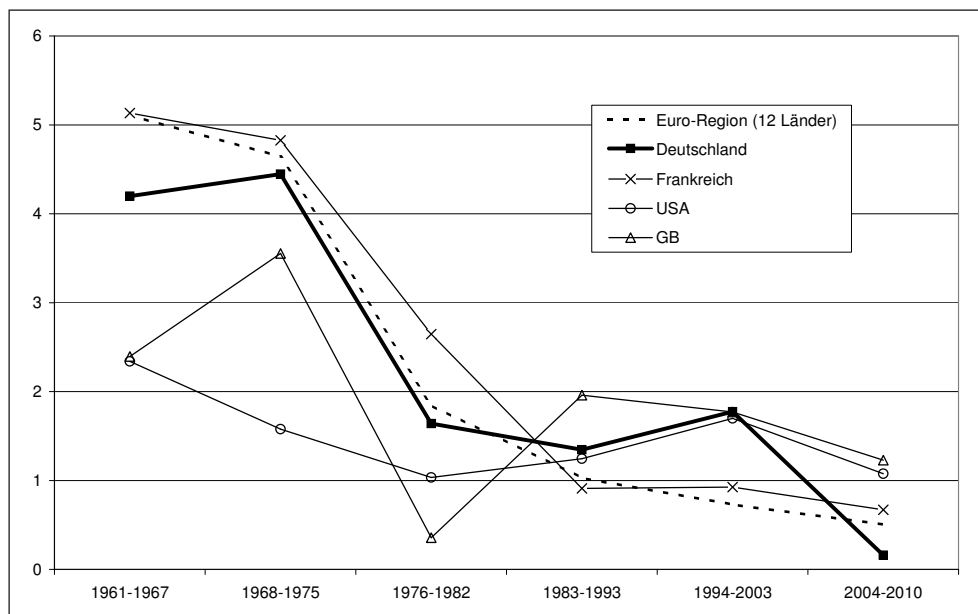
Anmerkung: Wenn der Quotient aus Lohn pro Arbeitnehmer und Produktivität (Spalten 5 und 8) größer als 1 ist, sind die Löhne schneller gestiegen als die Produktivität, ist er kleiner 1 so sind die Löhne langsamer gestiegen.

Quelle: Web-Tab. 4.2: Internationale Daten.

¹¹ Wir beschränken die empirische Darstellung hier nicht auf die Phase des funktionierenden Teilhabekapitalismus, sondern beschreiben auch schon die Tendenzen des Umbruchs, auch wenn diese erst in den Abschnitten 3 folgende erklärt und gedeutet werden.

3. Die Entkopplung von Lohn- und Produktivitätsentwicklung begann in Deutschland etwas später als in Großbritannien und den USA und war zunächst schwächer (wie auch in Frankreich).

Abbildung 4.5: Durchschnittliche jährliche Steigerung der Realeinkommen in den Zyklen



Quelle: Web-Tab. 4.2: Internationale Daten.

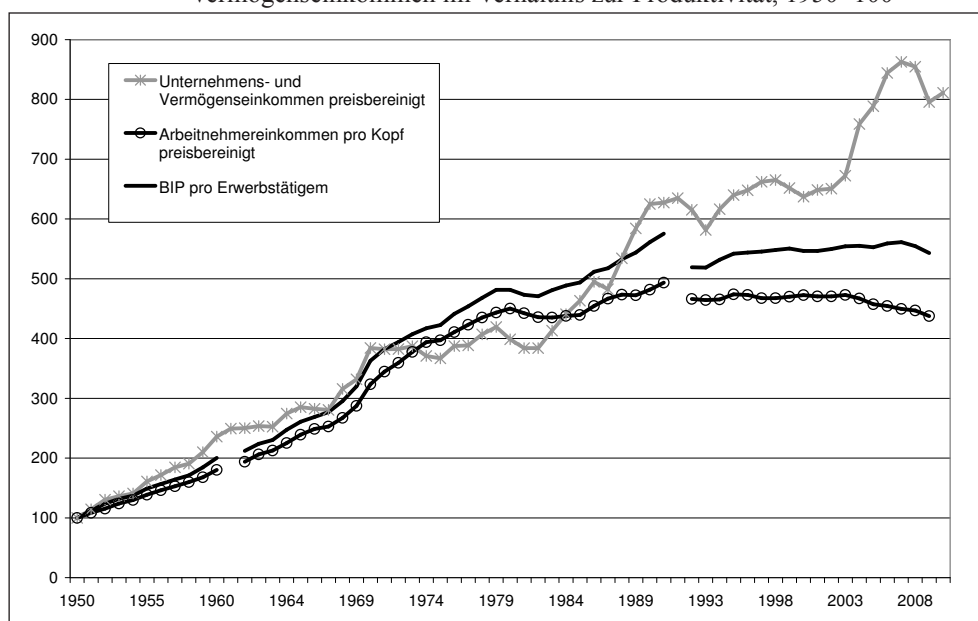
Abbildung 4.5 zeigt, dass in Großbritannien nach 1976 das Wachstum der Realeinkommen sich am deutlichsten abschwächte, an zweiter Stelle standen die USA. Mit etwas geringerem Ausschlag sank auch in Deutschland und den anderen EU-Ländern die Reallohnsteigerung unter die Zwei-Prozent-Marke. Deutschland erlebte nach 1990 noch einmal eine überdurchschnittliche Reallohnsteigerung, vor allem in Ostdeutschland und wegen der Sonderkonjunktur der deutschen Einheit auch im Westen. Seit 2000 ist das Wachstum der Realeinkommen in Deutschland aber ein weiteres Mal kräftig gesunken und liegt praktisch bei null.

Die folgende Abbildung 4.6 zeigt die Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit 1950 (1950 = 100) und zum Vergleich die Entwicklung der Produktivität. Bis etwa 1973 stiegen Löhne und Unternehmenseinkommen etwa parallel an, und zwar entsprechend der Entwicklung der Produktivität. Dabei lagen die Unternehmenseinkommen leicht über der Linie der Arbeitnehmereinkommen, die Lohnquote¹² sank in den 1950er Jahren leicht und stagnierte in den 1960er Jahren, ohne dass aber der Zusammenhang von Lohn- und Produktivitätsentwicklung beeinträchtigt gewesen wäre.

¹² Vgl. die Abbildung Lohnquote in Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Mitte der 1970er Jahre fiel die Entwicklung der Unternehmenseinkommen zurück, diese stagnierten faktisch bis etwa 1983, während die Lohneinkommen bis 1980 unverändert und bis 1990 in etwas geringerem Maße weiter stiegen. Daher lag das Wachstum der Lohneinkommen von 1973 bis 1984 bei zwar steigender, aber noch moderater Arbeitslosigkeit über dem der Unternehmenseinkommen.

Abbildung 4.6: Entwicklung der Arbeitnehmer und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Verhältnis zur Produktivität, 1950=100



Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Erst von 1983 bis 1990 stiegen die Unternehmenseinkommen wieder, diesmal deutlicher als vorher, nun sogar schneller als die Löhne. Hier zeigt sich zum ersten Mal die Erosion der Lohnregulation: Die Unternehmenseinkommen stiegen seit 1981 deutlich schneller, die Löhne langsamer als die Produktivität. Diese Entwicklung setzte sich mit einer kleinen Unterbrechung durch die deutsche Einheit bis heute fort, erfuhr aber nach 2003 noch einmal eine dramatische Verstärkung. Jetzt hoben die Unternehmenseinkommen völlig ab und verloren den Bezug zur Produktivitätsentwicklung; umgekehrt stagnierten die Arbeitnehmereinkommen real, sanken zeitweise sogar und entfernten sich von der Produktivitätsentwicklung immer weiter nach unten. Die Effekte der Produktivitätssteigerung kommen seit 2000 fast ausschließlich den Unternehmens- und Vermögenseinkommen zugute. Die Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus ist seit 2004 in Deutschland faktisch suspendiert.

Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist die Entwicklung der Sozialtransfers, der Sozialleistungen des Staates und des Staatskonsums. Zu den Merkmalen des fordistischen Teil-

habekapitalismus gehört, dass die Transfereinkommen, insbesondere die Altersrenten als der umfangreichste Transfer, ebenfalls mit der Produktivität steigen, in Deutschland vermittelt über ihre Bindung an die Lohnentwicklung. Bis 1975 stiegen die Sozialbeiträge (Renten-, Arbeitslosen- und Krankenversicherung) im Mittel nominal um 22%, das BIP um nominal knapp 10%. Diese überdurchschnittliche Steigerungsrate der Sozialbeiträge war vor allem auf den Auf- und Ausbau der Rentenversicherung und des Gesundheitswesens zurückzuführen. Der Anteil der Sozialbeiträge am BIP stieg von 8% (1950) auf 22% in den 1970er Jahren. Seit den 1980er Jahren blieb die Steigerungsrate der Sozialbeiträge hinter der Wachstumsrate des BIP zurück, dementsprechend sank der Anteil am BIP wieder. Seit 1998 liegt die Wachstumsrate der Sozialbeiträge (nun inklusive Pflegeversicherung) mit nominal 1,31% jährlich wegen der stagnierenden Lohnentwicklung trotz Beitragssatzsteigerungen deutlich unter der Inflationsrate, das heißt, die finanzielle Basis der beitragsfinanzierten Sozialsysteme schrumpft.

Tabelle 4.5: Sozialbeiträge in den Zyklen

BIP-Zyklen	Anteil am BIP	Anteil am Volkseinkommen
1951-1958	8,54	10,75
1959-1967	10,04	12,76
1968-1975	22,08	28,30
1976-1982	22,32	28,76
1983-1993	21,70	28,04
1994-2003	19,45	26,10
2004-2009	18,62	24,60
1950-1975	13,28	16,92
1976-2009	20,78	27,19
Mittelwert	17,47	22,66

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Ein etwas anderes Bild zeigt die Entwicklung des Staatskonsums und der monetären Sozialleistungen. Der Anteil aller Sozialleistungen am BIP betrug in den 1950er Jahren rund 15%, Anfang der 1970er Jahre rund 20% und stieg nach 1975 auf knapp 30%, ein Wert, der auch noch für die Gegenwart gilt. Er wuchs also insgesamt schneller als das BIP. Diese Steigerung ist auf den Anstieg monetärer Sozialleistungen auf Grund gestiegener Erwerbslosigkeit zurückzuführen.

Die Versuche, die Sozialleistungsquote in den 1980er Jahren wieder zu reduzieren, wurden durch die wachsende Arbeitslosigkeit und die zunehmenden sozialen Probleme konterkariert. Ein Vergleich mit den anderen Ländern zeigt, dass es sich dabei nicht um eine der deutschen Einheit geschuldete Besonderheit handelt, auch in Belgien, Frankreich, Großbritannien und Italien stiegen die Sozialleistungen im Umbruch tendenziell schneller als das BIP.

Tabelle 4.6: Sozialleistungsquote (Anteil der Sozialleistungen am BIP in %) verschiedener Länder im Vergleich

	Deutschland	Belgien	Frankreich	Großbritannien	Italien
1959-1967	18,40	15,97	17,57		16,37
1968-1975	22,98	19,70	19,71	16,58	17,90
1976-1982	29,16	27,61	25,11	21,39	20,17
1983-1993	27,35	27,98	27,86	24,06	23,32
1994-2003	28,78	27,23	29,72	26,79	24,71
2004-2007	29,50	29,50	31,40	26,55	26,20
1950-1975	21,01	18,10	18,79	16,58	16,98
1976-2007	28,39	27,75	28,08	24,51	23,24
Mittelwert	26,04	24,68	25,12	23,19	21,68

Quelle: Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18).

Zwischenbetrachtung: Teilhabe im Teilhabekapitalismus

Teilhabe bezog sich bislang auf die *Lohnentwicklung*, die volkswirtschaftlich größtenteils zum Arbeitnehmereinkommen gehörenden *monetären und sachlichen Sozialleistungen* und das damit gegebene *quantitative* Konsumvolumen der Bevölkerungsmehrheit. Dies sind auch die Parameter, in denen sich diese Art der Teilhabe volkswirtschaftlich ausdrückt. Die Besonderheit dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung im Unterschied zu vorangegangenen Kapitalismustypen besteht nicht darin, dass der Lohn höher ist, als zum bloßen Überleben nötig wäre, oder dass er die Reproduktionskosten der Arbeitskraft überschreitet, und auch nicht darin, dass er überhaupt steigt. Das Besondere ist, dass der Lohn *im Maße der Produktivität steigt*, und zwar systematisch, dauerhaft und regelrecht, also institutionell verankert – jedenfalls solange dieses Regime funktionierte. In den 30 Jahren bis 1980 wuchs der Reallohn fast auf das Fünffache des Werts von 1950, in den darauf folgenden 30 Jahren dagegen kaum noch.

Aus der Marx'schen Perspektive war für den Kapitalismus konstitutiv, dass die Effekte steigender Produktivität überwiegend oder gar ausschließlich dem Kapital zufließen (Marx 1867: 338 f.), während die Lohnarbeiter im Grenzfall ein gleichbleibendes Realeinkommensniveau hinnehmen müssen, das durch die sachlichen Reproduktionserfordernisse der Arbeitskraft bestimmt wird, ein historisch-kulturelles und moralisches Element eingeschlossen (ebd.: 185). Das Lohnniveau war damit von der Produktivitätsentwicklung unabhängig determiniert. Dies galt für den fordistischen Teilhabekapitalismus nicht mehr: Kapital und Arbeit profitierten empirisch nachweisbar exakt in gleichem Verhältnis von der Produktivitätssteigerung, die Marx'sche Mehrwerttrate blieb konstant, und zwar in allen entwickelten kapitalistischen Industrieländern, nicht nur in Deutschland. Der volkswirtschaftliche Ausdruck dieser Art von Teilhabe über wachsende Löhne und wachsenden Konsum wird oft als bloß quantitativer Zuwachs missdeutet. Aber das wachsende BIP und die wachsenden Einkommen waren der quantitative Ausdruck eines *qualitativen Wandels* der Produktions- und Lebensweisen. Es entstand eine ganze Welt neuer Produkte, neuer Konsumgüter, anderer Infrastrukturen, anderer Wohnungen, Häuser, Städte, Möbel, Geräte, Möbel und anderer Bedürfnisse und Lebensweisen, auch wenn diese „Konsumgesellschaft“ aus heutiger Sicht borniert und die Wohnanlagen, öffentlichen Gebäude und Möbel der 1960er Jahre als langweilige billige Massenware erschei-

nen. Damals waren sie der Gipfel der Modernität und Ausdruck der Emanzipation vom Elend der Kriegs- und der Vorkriegszeit.

Zur Teilhabe im Teilhabekapitalismus gehörten steigende Löhne und sich qualitativ und quantitativ erweiternder Konsum, aber auch darüber hinausgehende Elemente: Schutzrechte (Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz, Kündigungsschutz) und Mitbestimmungsrechte, darunter die betriebliche Mitbestimmung, die 1952 mit dem Betriebsverfassungsgesetz neu konstituiert und 1972 und 1976 ausgebaut wurde. Diese Art der Teilhabe basierte auf *standardisierten Inhalten* und *kollektiven bzw. normierten* Schutzrechten. Teilhabe war noch *nicht* auf *individuelle* Verwirklichung ausgerichtet und es bestanden keine oder nur sehr geringe Möglichkeiten, die inhaltlichen *Entwicklungsrichtungen* der Gesellschaft, also die Richtungen der wissenschaftlichen und technischen Veränderung der Arbeit, der Produktion, der Konsumtion, der Infrastrukturen usw. zu gestalten oder wenigstens relevant mitzugestalten und mitzubestimmen. Teilhabe im Teilhabekapitalismus war *kollektive* und *standardisierte* Teilhabe. Dies begann sich erst in den 1970er und 1980er Jahren, also in der Krise des fordistischen Teilhabekapitalismus zu ändern.

2.3 Außenhandel

Zu den grundlegenden Merkmalen dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung gehört, dass der Außenhandel schneller wuchs als die einzelnen Volkswirtschaften, also positive Skaleneffekte durch komplementäre Entwicklung der Produktpaletten mobilisiert wurden.

In Tabelle 4.7 sehen wir für die beiden Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009, dass in allen Ländern (mit der irrelevanten Ausnahme Maltas, eines Landes, dessen Binnenwachstum auf die Zunahme des Tourismus zurückzuführen ist) Export *und* Import schneller wuchsen als das BIP. Es wurde also mehr exportiert *und* mehr importiert, d.h. die Breite der im Inland hergestellten Produktpaletten nahm ab, aber die Stückzahlen nahmen zu. Dies ist als Ausdehnung des Handels nach dem Prinzip komparativer Vorteile zu deuten, bei dem alle Handelspartner zumindest der Möglichkeit nach positive Effekte für die eigene Produktivitätsentwicklung realisieren können. Der Anteil des Exports bzw. des Imports am BIP lag für kleine Länder bei bis zu 50%, für große wie Deutschland bei etwa 20% und für sehr große bei 5% (USA). Er stieg bis 2009 weiter an, für kleine Länder auf Werte von 70 bis 80%, in Deutschland auf inzwischen über 40% und in den USA auf über 10%.

Bis in die 1970er Jahre war das Verhältnis von Exporten und Importen relativ ausgeglichen, d.h. auch für Länder, die traditionell exportorientierte Volkswirtschaften hatten, wuchs der Import in etwa gleichem Maße wie der Export, so dass die Handelsbilanzen ausgeglichen blieben. Ausnahmen waren Korea (Export stieg deutlich schneller als Import) oder Spanien (Import stieg schneller als Export).

Tabelle 4.7: Steigerungsraten des BIP, des Exports, des Imports sowie Exportüberschüsse im internationalen Vergleich für 1961-1975 und 1976-2009

Land	Produktivität	BIP Wachstum	1961-1975			Produktivität	BIP Wachstum	1976-2009			Differenz		
			Export	Import	Anteil Exp. am BIP			Export	Import	Anteil Exp. am BIP			
European Union*	3,93	4,22	7,13	7,25	20,74	20,60	2,13	4,80	4,76	30,68	29,93	0,74	
Euro area**	4,38	4,63	7,80	8,26	20,31	1,66	2,12	4,95	4,84	31,06	30,10	0,96	
EU without Germany	4,35	4,35	7,26	7,05	20,94	22,67	2,20	4,58	4,71	30,56	30,48	0,08	
Belgium	4,01	4,47	7,79	7,49	46,31	45,52	2,03	3,79	3,77	71,22	69,33	1,89	
Denmark	2,87	3,83	5,50	6,34	29,01	31,53	1,54	4,98	5,19	39,44	37,07	2,37	
Germany	3,73	3,79	6,79	8,16	20,52	18,24	1,67	5,41	4,89	31,38	28,58	2,80	
Ireland	4,33	4,45	8,21	7,65	33,76	41,00	2,99	4,68	9,31	67,00	61,76	5,23	
Greece	7,85	7,43	11,20	10,44	11,46	19,58	1,53	5,46	5,49	20,33	29,46	-9,12	
Spain	6,12	6,70	10,41	16,03	10,56	12,83	1,63	6,16	6,97	21,09	22,91	-1,82	
France	4,70	5,16	8,77	9,23	14,95	14,61	1,67	2,10	4,49	4,83	23,29	23,59	-0,30
Italy	4,96	4,88	9,53	8,48	15,31	15,20	1,44	1,91	3,86	4,20	23,15	22,39	0,76
Luxembourg	2,17	3,39	5,21	5,50	86,90	72,97	1,64	4,06	5,99	5,64	118,78	101,95	16,83
Netherlands	3,71	4,55	7,76	7,72	44,80	43,95	1,42	2,37	4,92	4,87	59,84	55,24	4,60
Austria	4,46	4,47	8,04	7,63	25,30	25,76	1,84	2,24	5,37	4,76	39,81	39,23	0,58
Portugal	5,64	5,82	8,76	9,14	20,16	25,22	2,36	2,69	5,73	5,80	27,06	35,42	-8,36
Finland	4,40	4,80	5,38	7,06	21,60	23,10	2,27	2,47	5,92	4,19	33,22	29,70	3,52
Sweden	3,19	3,96	6,45	5,75	23,75	23,00	1,66	1,89	5,04	3,93	38,21	34,14	4,07
United Kingdom	2,32	2,62	5,11	4,24	21,03	21,79	1,84	2,25	3,89	4,61	26,64	27,50	-0,86
Norway	3,70	4,41	5,99	6,96	36,26	37,20	2,95	4,08	3,23	40,31	33,22	7,09	
United States	2,10	3,78	6,36	5,61	5,90	5,44	1,42	2,91	5,49	6,33	9,77	12,16	-2,39
Japan	7,08	8,28	13,89	12,22	10,48	9,90	1,99	2,33	5,12	4,14	12,16	10,69	1,48
Mexico		6,51	6,90	7,01	8,10	10,70	1,46	3,01	8,82	8,55	20,25	20,47	-0,22
Korea	3,45	7,58	26,33	14,91	21,71	29,79	6,35	12,67	10,83	34,69	34,23	0,46	
Australia	2,10	4,60	6,30	5,28	13,37	13,70	1,35	3,13	5,04	6,70	17,43	18,98	-1,55

* 15 countries; ** 12 countries

Quelle: Web-Tab. 4.2: Internationale Daten.

Während das Wachstum von Export und Import auch nach 1975 das Wachstum des BIP in den einzelnen Volkswirtschaften überstieg, wie oben gezeigt, nahmen in diesem Zeitraum anders als zuvor die Differenzen zwischen Export und Import zu: Auf der einen Seite stehen Länder mit wachsenden Exportüberschüssen (Luxemburg, Irland, Niederlande, Norwegen, Schweden, Deutschland), auf der anderen Seite solche mit wachsenden Importüberschüssen (USA, Griechenland, Spanien, Frankreich, Portugal, Großbritannien). Dementsprechend stiegen die Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite. Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,36% des BIP, 2007 betrug er 7%. Die EU ohne Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,76%, 2008 hingegen ein Defizit von 1%.¹³

Solange Exporte und Importe stärker als das BIP *und* in etwa gleichem Maße wachsen, belegt dies eine florierende Wirtschafts- *und* Handelsentwicklung. Ungleiche Entwicklungen von Export und Import, Export- bzw. Importüberschüsse, belasten hingegen das internationale Finanzsystem, weil sie zu unausgeglichene Handelsbilanzen und wachsenden Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen führen. Wir sehen darin ein Umbruchphänomen, das mit einer Veränderung der Spielregeln des internationalen Handels zusammenhängt: Während der fordistische Teilhabekapitalismus im Kern auf Spielregeln komparativer Vorteile bei der Expansion der Massenproduktion unter Nutzung der positiven Skaleneffekte beruhte, so dass alle Handelspartner der Möglichkeit nach Produktivitätseffekte realisieren konnten, hat sich mit der sogenannten Globalisierung seit den 1980er Jahren das Modell des *Wettbewerbsstaats* durchgesetzt. Hier versuchen die Marktteilnehmer, durch Wettbewerbsvorteile (Lohnniveau, Steuerniveau, Regeldichte, Umwelt- und Sozialstandards usw.) anderen Marktanteile wegzunehmen, also Effekte durch *Umverteilung* statt durch Produktivitätssteigerung zu erreichen. Dabei werden die so erzielten Exportzuwächse eben nicht mehr durch einen entsprechenden Zuwachs von Importen realisiert, sondern durch Zuwachs von Finanzanlagen der Gläubiger bzw. Verbindlichkeiten der Schuldner. Ein solches Welthandelssystem kann langfristig nicht stabil sein, weil derartige sich ständig ausdehnende große Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen niemals wieder durch Handel ausgeglichen werden können und zu (früher oder später platzenden) Finanzblasen führen müssen.

Deutschland wie fast immer einen leichten Außenhandelsüberschuss auf, der seit den 1960er Jahren bis 1984 gewöhnlich unter 3% lag. Die Bundesrepublik Deutschland verfolgte seit der Bewältigung der Zahlungsbilanzkrise 1950/51 eine stabilitätsorientierte merkantilistische Außenwirtschaftspolitik (vgl. Herr 1992: 193, 334 f.). Der Kern dieser Politik besteht in dem Versuch, die innere Stabilität der Währung durch eine rigide geldpolitische Bekämpfung der Inflation zu sichern und mit einer Unterbewertung der Währung im Ausland in Einklang zu bringen. Möglich gemacht hat dies die *Deutsche Bundesbank*, indem sie die Aufrechterhaltung der Währungsstabilität der D-Mark und deren periodisch unabwendbare nominale Aufwertung systematisch mit einer realen Abwertung verbunden hat. Dadurch wurden die deutschen Exporte „gestützt“ und die Importe nach Deutschland „verteuert“. Die *Europäische Zentralbank* setzt heute diese Politik unter veränderten Bedingungen fort, bloß dass jetzt an die Stelle der nationalen restriktiven Geldpolitik lohnpolitische und finanzpolitische Maßnahmen treten, um die Inflation niedrig zu halten, was einem Abwertungseffekt gleichkommt.

Zwischen 1980 und 1990 wuchs der deutsche Außenhandelsüberschuss auf über 5% und ging dann in Folge der deutschen Einheit wegen des Außenhandelsdefizits der neuen Bundesländer und des großen Inlandsbedarfs in Ostdeutschland zurück. Seit 1994 stiegen Exporte

13 Vgl. Anmerkung 32.

und Importe wieder auf 47 bzw. 40% des BIP (2008). Der seit 2000 neuerlich entstandene Außenhandelsüberschuss ist mit über 7% (2007) bzw. 6% (2008) des BIP so hoch wie noch nie.

2.4 Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Hier wird nur ein für den makroökonomischen Zusammenhang relevanter Aspekt der Beschäftigungsentwicklung aufgegriffen. Für die Beschäftigung bis in die 1970er Jahre war eine relativ ausgeglichene Entwicklung typisch, die als *Vollbeschäftigung* bezeichnet wird. Die Arbeitslosigkeit war nur so hoch wie aufgrund konjunktureller Schwankungen und des Strukturwandels unvermeidlich, es gab keine bzw. nur eine sehr geringe, nicht auf volkswirtschaftliche Probleme zurückzuführende chronische Unterbeschäftigung. Ein Sozialsystem, das kurze Arbeitslosigkeit (einige Monate) überbrückte und durch Strukturwandel freigesetzte Arbeitskräfte mit Umschulungen und Mobilitätshilfen wieder in die Erwerbsarbeit zurückbrachte oder Erwerbslosigkeit durch Vorruhestand beendete, war angemessen.

Dies wurde im Umbruch bekanntlich anders. Seit Mitte der 1970er Jahre wuchs die Erwerbslosenquote auf mehr als das Doppelte, vor allem aber veränderte sie sich qualitativ. Die in den Rezessionsphasen der Konjunkturzyklen wachsende Arbeitslosigkeit wurde in den anschließenden Prosperitätsphasen nur noch teilweise abgebaut. Es entstand seit den 1970er Jahren eine von Zyklus zu Zyklus wachsende *Sockelarbeitslosigkeit*, über die eine Vielzahl von wissenschaftlichen Analysen und Interpretationen vorliegt. Damit waren aber neuartige soziale Problemlagen verbunden: Langzeitarbeitslosigkeit, Maßnahmekarrieren, Überflüssigkeit und Perspektivlosigkeit. Umbruch bedeutet in diesem Zusammenhang: Die im Teilhabekapitalismus für die Bearbeitung von Konjunkturschwankungen und Strukturwandel entstandenen institutionell verfassten Sozialsysteme, insbesondere die Arbeitslosenversicherung und die aktive Arbeitsmarktpolitik, waren nicht mehr in der Lage, die Regulation des Erwerbssystems konsistent sicherzustellen. Dies unterscheidet den Umbruch von der Aufstiegsphase.

3. Umbruch als Zusammenhang von Erosion und Demontage des Teilhabekapitalismus

3.1 Umbruchphänomene

Im vorangegangenen Abschnitt wurden die konstitutiven Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung der Nachkriegszeit dargestellt: Massenproduktion und Massenkonsum, produktivitätsorientierte Lohnentwicklung, Welthandel mit komparativen Vorteilen in einem globalen Regime der Massenproduktion, an dem Deutschland in der besonderen Rolle eines Herstellers diversifizierter Qualitätsprodukte teilnahm. Bei der empirischen Darstellung wurde diese Entwicklungsweise an volkswirtschaftlichen Datenreihen gezeigt, aber auch schon angesprochen, dass sich seit den 1970er Jahren Erosionserscheinungen bemerkbar machten und wichtige Regulationszusammenhänge in den 1980er Jahren und danach gestört oder suspendiert wurden. Rekapitulieren wir zunächst diese Phänomene, an denen sich Erosion, Niedergang und Umbruch zeigen:

1. Seit Mitte der 1970er Jahre hat sich die Wachstumsrate der Produktivität und des Bruttoinlandsprodukts halbiert, und zwar mehr oder weniger in allen kapitalistischen Industrieländern.

2. Die Lohnentwicklung, die bis Ende der 1970er Jahre in hohem Maße an der Produktivitätsentwicklung orientiert war, fiel deutlich hinter diese zurück, stagnierte in manchen Jahren und schien mit Beginn des neuen Jahrhunderts weitgehend von der Produktivität abgekoppelt.
3. Im Welthandel wuchsen die Außenhandelsanteile weiter, aber es entstanden zunehmend Handelsbilanzdifferenzen, weil einige Länder, insbesondere Deutschland, anhaltende Exportüberschüsse, andere anhaltende Importüberschüsse aufwiesen, einige daher Gläubigerpositionen aufbauten, andere sich zunehmend verschulden mussten, um am Welthandel teilnehmen zu können. Das System der komparativen Vorteile wurde dadurch konterkariert und faktisch suspendiert.
4. Die Preisentwicklung zwischen Fertigprodukten einerseits und Rohstoffen und Energie andererseits kehrte sich Ende der 1960er bis Ende der 1970er Jahre um, die *Terms of Trade* verschlechterten die Wettbewerbssituation vor allem der Produktionsmittelproduzenten und der Hersteller technisch komplexer Massenproduktionsgüter gegenüber den Rohstoff- und Energielieferanten - außer landwirtschaftlich produzierte Rohstoffe (vgl. 4.2.2. und Land 2008a).
5. Seit Mitte der 1970er Jahre funktionierte die Regulation des Erwerbssystems nicht mehr konsistent, die Erwerbslosenquote wuchs über die Schwankungsreserve hinaus, eine von Zyklus zu Zyklus wachsende Sockelarbeitslosigkeit und neue, aus Überflüssigkeit (Bude/Willisch 2006; Land/Willisch 2006) resultierende soziale Problemlagen und soziale Segregationen bestimmen das Bild.

Die folgenden Tabellen fassen die Gesamtentwicklung noch einmal zusammen.

Tabelle 4.8-1: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands, Wachstumsraten real in Zyklen

Zyklus	Wachstumsraten real									
	BIP real	Produktivität pro Stunde	privater Konsum	Konsumausgaben des Staates	Investitionen	Export real	Import real	Kapitalmarktzins real	BIP-Wachstum minus Kapitalmarktzins	Veränderung der Terms of Trade (Jahresdurchschnitt)
1951-1958	8,26	7,14	7,95	8,25	7,98	17,06	16,90			0,57
1959-1967	4,79	5,78	5,18	5,53	3,58	8,12	9,10	3,68	1,11	0,21
1968-1975	3,78	4,88	4,27	4,63	1,65	5,99	6,52	3,29	0,50	0,46
1976-1982	2,43	2,61	2,21	2,77	0,95	5,49	4,14	4,31	-1,89	-1,66
1983-1993	2,71	2,57	2,82	1,25	4,05	4,37	4,88	4,38	-1,67	1,65
1994-2003	1,56	2,00	1,43	1,39	0,00	7,27	5,98	3,00	-1,44	-0,02
2004-2009*	0,42	0,60	0,16	0,90	3,10	8,16	6,93	2,18	-1,77	-0,62
D ab 1992	1,09	1,54	1,13	1,40	0,79	6,35	5,45	2,76	-1,68	0,11
1950-1975	5,58	5,93	5,84	6,18	4,48	10,30	10,77	3,48	2,09	0,41
1976-2009	1,91	2,07	1,87	1,56	2,05	6,06	5,37	3,60	-1,69	0,10
Mittelwert	3,46	3,70	3,54	3,50	3,06	7,89	7,70	3,56	-0,10	0,23

*2009 geschätzt

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Tabelle 4.8-2: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands, Wachstumsraten nominal in Zyklen¹⁴

Zyklus	Wachstumsraten nominal								
	BIP- Infla- tion	BIP Wachs- tum nominal	Produk- tivität: BIP pro Erwerbs- tätigem	Volks- ein- kom- men	Volks- ein- kom- men pro Kopf	Arbeit- nehmer- einkom- men	Arbeit- nehmer- einkom- men pro Arbeit- nehmer***	Unterneh- mens- und Vermögens- einkommen	Unterneh- mens- und Vermögens- einkommen pro Selbst- ständigem
1951-1958	3,38	11,64	9,04	11,43	10,25	12,02	8,08	10,59	11,48
1959-1967	3,29	8,08	7,86	7,74	6,67	8,64	7,61	6,24	8,94
1968-1975	5,88	9,66	10,06	10,42	9,83	11,50	10,39	8,17	12,45
1976-1982	4,15	6,58	6,01	6,30	6,35	6,75	5,77	5,18	7,53
1983-1993	2,89	5,60	4,67	5,41	4,90	5,05	4,07	6,37	5,93
1994-2003	0,92	2,48	2,19	2,20	2,03	1,90	1,70	3,01	1,80
2004-2009*	1,47	1,87	1,36	2,00	2,09	0,79	0,46	4,78	3,18
2004-2007**						1,13	0,63	7,04	5,99
D ab 1992	1,49	2,57	2,41	2,33	2,18	1,91	1,90	3,32	1,95
1950-1975	4,15	9,72	8,94	9,78	8,83	10,64	8,65	8,25	10,88
1976-2009	2,32	4,23	3,63	4,05	3,86	3,95	3,09	4,86	4,56
Mittelwert	3,10	6,56	5,88	6,47	5,96	6,65	5,44	6,29	7,24

* 2009 geschätzt, ** 2007 vor der Weltwirtschaftskrise

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

Tabelle 4.8-3: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands, Quotienten, Veränderung der Anteile am BIP in den Zyklen

Zyklus	Quoten, Anteil am BIP									
	Er- werbs- losen- quote	Lohn- quote berei- nigt	Anteil privater Konsum am BIP	Anteil Staats- konsum am BIP	Anteil Investi- tionen am BIP	Monetäre Soziell., Anteil am BIP	alle Sozial- leistungen, Anteil am BIP	Anteil Ex- porte am BIP	Anteil Im- porte am BIP	Außen- handels- überschuss, Anteil am BIP
1951-1958	1,48	81,50	59,43	11,26	24,55		15,05	20,54	15,77	4,76
1959-1967	0,48	80,12	56,59	14,53	26,73	14,15	17,68	19,24	17,09	2,15
1968-1975	1,26	80,35	55,09	16,88	25,38	15,14	20,24	22,15	19,50	2,65
1976-1982	3,69	81,92	57,05	19,50	22,19	17,97	26,52	26,47	25,22	1,25
1983-1993	7,72	78,46	56,50	19,06	21,34	16,93	28,02	29,20	26,10	3,09
1994-2003	10,31	79,27	58,51	19,31	20,59	19,91	32,34	29,70	28,11	1,59
2004-2009*	11,33	74,24	57,87	18,40	17,85	19,86	32,00	42,66	37,29	5,79
D ab 1992	10,30	77,70	58,24	19,07	20,04	19,66	31,99	33,30	30,65	2,41
1950-1975	0,91	80,63	57,00	14,25	25,65	14,64	18,67	20,53	17,43	3,11
1976-2009	7,99	78,67	57,41	19,13	20,78	18,41	29,49	31,10	28,42	2,57
Mittelwert	5,30	79,50	57,23	17,01	22,89	17,18	25,67	26,60	23,73	2,81

*2009 geschätzt

Quelle: Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009.

14 Zu Tabelle 4.8-2 Die in Spalte 8 (Arbeitnehmereinkommen pro Arbeitnehmer) relativ zu Spalte 4 (BIP pro Erwerbstätigem) erkennbare Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen liegt nach 1975 deutlich unter der Produktivität (3,09 zu 3,63), obwohl in diesen Zeitraum außerordentliche Lohnsteigerungen in Ostdeutschland fielen. Aber auch für die Periode vor 1975 liegt die nominale Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätssteigerung (8,65 zu 8,94 % jährlich). Dies widerspricht scheinbar der Feststellung in 2.2., dass die Arbeitnehmereinkommen vor 1975 im Durchschnitt knapp über der Produktivität gestiegen seien. In Tabelle 9-2 haben wir es mit nominalen Werten zu tun, die Feststellung in 2.2. bezog sich auf die Realeinkommen. Preisbereinigt ergibt sich eine knapp über der Produktivitätssteigerung liegende Entwicklung, weil die Verbraucherpreisindizes fast immer kleiner sind als der BIP-Deflator (ausführlich im Exkurs).

3.2 Erklärungen des Umbruchs in der Debatte

Welche Erklärungen für Erosion und Niedergang der Regulation wirtschaftlicher Entwicklung werden diskutiert?

1. Eine mögliche Erklärung liefern Heiner Flassbeck und Friederike Spieker in einer Vielzahl von Artikeln und zwei Büchern (vgl. Flassbeck/Spieker 2007: 171; Flassbeck 2009). Aus ihrer Sicht waren es *politisch-strategische Fehlentscheidungen*¹⁵, die zur Erosion der Lohnregulation, der Sozialpolitik und der Finanzpolitik geführt und das internationale Handels- und Finanzsystem schwer geschädigt haben. Gemeint sind insbesondere Entscheidungen der Bundesbank und der Europäischen Zentralbank, Strategien der Politik seit den 1980er Jahren bis heute, darunter insbesondere die Deregulierung der Finanzmärkte, das Drängen auf Lohnzurückhaltung und die Agenda 2010 der Schröder-Regierung, sowie die entsprechenden Strategien der Unternehmerverbände und der Banker. Dahinter sieht Flassbeck eine politisch-kulturelle Veränderung: die Durchsetzung der neoklassischen Wirtschaftslehre und ein neoliberales Gesellschaftsverständnis, das seit den späten 1970er Jahren an Einfluss gewinnt.

Seine Beschreibung der Funktionsweise des Wirtschaftssystems unter den Bedingungen von Lohnzurückhaltung und der damit verbundenen Gefahren für den Welthandel, die internationalen Währungs- und Finanzmärkte und die Europäische Union halten wir für überzeugend. Seine Sicht hat aber eine Krux: Es gibt hier nur subjektive, keine objektiven Ursachen. Eine objektiv bedingte Schranke einer fordistischen Entwicklungsweise sieht Flassbeck nicht. Korrigiert man die Fehlentscheidungen, dann würde alles wieder laufen wie zuvor. Diese Sicht teilen wir nicht. Zwar sehen wir durchaus, dass die von Flassbeck beschriebenen Fehlentwicklungen durch Kräfteverhältnisse, Handeln und Entscheiden sozialer und politischer Akteure zustande gekommen sind (vgl. Abschnitt 5). Zugleich erkennen wir aber auch einen *unhintergehbaren* objektiven Erosionsprozess des fordistischen Teilhabekapitalismus, der durch eine Wiederherstellung einer produktivitätsorientierten Lohnentwicklung und eines ausgeglichenen Welthandelssystems allein nicht überwunden werden kann. Aus unserer Sicht ist Flassbecks Erklärung eine korrekte Teilerklärung, aber nicht hinreichend für das Verständnis des Umbruchs insgesamt.

2. Eine weitere diskutierte Erklärung liefert die Globalisierungsthese, die davon ausgeht, dass die zunehmende internationale Verflechtung der Produktions- und Finanzkreisläufe und die Entstehung neuer globaler Märkte, global organisierter Produktionscluster (Lüthje 2001, 2004; Lüthje/Schumm/Sproll 2002), multinationaler Unternehmen usw. die Regulationsmöglichkeiten des Teilhabekapitalismus untergraben hätten. Wir halten diese These für richtig, soweit damit *ein Aspekt der Demontage* beschrieben wird. Allerdings ist es falsch, die Globalisierung als naturwüchsig gegeben vorauszusetzen. In unserer Sicht ist die Globalisierung eine Komponente des Umbruchs, die auf veränderte Akteursstrategien (der Unternehmen, der Finanzmarktakteure, der Staaten, der Arbeitnehmerorganisationen u.a.) zurückzuführen ist, insbesondere auf zielgerichtete Deregulierungen. Natürlich entstehen solche Strategien auch als Reaktion auf ähnliche Strategien anderer Akteure: Weil die einen deregulieren, müssen es die anderen auch, oder: Weil die einen deregulieren, müssen die anderen Verteidigungswälle aufbauen. Dabei darf man aber

15 „Kurz und gut: Arbeitslosigkeit ist kein Schicksal, sondern Politikversagen, basierend auf einer ungeeigneten, falschen ökonomischen Theorie [...] Das hätte alles nicht sein müssen.“ (Flassbeck/Busch/Land 2008: 8)

wissenschaftlich nicht stehen bleiben. Die Frage ist: Warum setzen sich seit den 1970er Jahren solche Strategien vermehrt durch und warum war das vorher nicht der Fall? Wir gehen davon aus, dass die Tendenz zur Deregulation im Interesse einzelwirtschaftlicher Vorteile zu Lasten volkswirtschaftlicher Entwicklung und weltwirtschaftlicher komparativer Effekte seit jeher ein Aspekt der Kapitalverwertungsinteressen war und dies auch bleibt, dass diese Tendenz sich aber erst im Umbruch in diversen Demontagestrategien gegen die ebenfalls vorhandenen Interessen an gesamtwirtschaftlichen Effekten und Win-win-Konstellationen durchsetzt. Dies ist dann aber erklärungsbedürftig. Globalisierung ist aus unserer Sicht keine letzte Ursache, sondern ein Moment in dem komplexen Erklärungszusammenhang unseres Umbruchmodells.

3. Eine weitere mögliche Erklärung ist die Tertiarisierungsthese. Sie geht davon aus, dass in den 1970er Jahren der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft erfolgte bzw. seinen Höhepunkt hatte. Tertiarisierung vermindere das Potenzial der Produktivitätssteigerung, zudem sei sie in Deutschland verspätet erfolgt, weshalb es einen Modernisierungsrückstand gebe. Eine Verschiebung des Verhältnisses von Industrie und Dienstleistungen bei der Wertschöpfung und bei den Beschäftigtenzahlen ist nicht zu streiten. Die leichte Verschiebung zu Gunsten der Dienstleistungen modifiziert die sozialstrukturelle Entwicklung aber nur in geringerem Maße, ist in unserer Sicht also eher als eine den Umbruch begleitende und modifizierende Tendenz. Es ist nicht schlüssig, warum eine langsame Verschiebung der Relation von Industrie und Dienstleistungen die Grundlagen der fordistischen Sozioökonomie untergraben sollte. Das wäre nur dann der Fall, wenn man die Ausdehnung des Dienstleistungsbereichs als Niedergang der Industrie interpretierte, was aus unserer Sicht falsch ist. Die relative Verringerung des Anteils der Industrie am BIP ist ja gerade Ausdruck der überdurchschnittlichen Produktivitätssteigerung der Industrie gegenüber den Dienstleistungen.¹⁶

Als weitere mögliche Erklärungen wurden die *Unterkonsumtionstheorie* (nach Hobson 1902/1979) oder die *Überproduktionstheorien* vorgeschlagen, auch die sinkende Kapitalproduktivität (resp. steigender Kapitalkoeffizient) – nach unserer Analyse der Daten empirisch nicht nachweisbar – und damit verbunden die Theorie des tendenziellen Falls der Profitrate kamen in die Debatte. Wir lehnen diese *als Erklärungen des Umbruchs* ab, unabhängig davon, welchen Erklärungswert sie in anderen Kontexten haben mögen. Die Unterkonsumtionstheorie ist bezogen auf die entwickelten Industrieländer für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg empirisch widerlegt, eine sinkende Kapitalproduktivität können wir unseren Daten nicht entnehmen (eher das Gegenteil) und es ist auch nicht klar, wie damit die genannten Umbruchphänomene erklärt werden sollen. Überproduktion von Gütern und Dienstleistungen tritt zyklisch auf und spielt dann auch in unserer Argumentation als Folge zurückbleibender Lohnsteigerungen eine Rolle, ist aber nicht der Grund, sondern ein abgeleitetes Moment des Umbruchs.

Von Historikern wird in der Regel auf *multiple* Ursachenfelder verwiesen (vgl. Jarausch 2004, 2007). Steiner führt folgende Ursachen an: Das Rekonstruktions- und Aufholpotenzial sei erschöpft, die Angebotsbedingungen hätten sich daher verschlechtert, die Sachkapitalintensität sei gestiegen, daher sei die Grenzproduktivität des Kapitals gesunken, der Preisauftrieb bei Öl und Rohstoffen habe die Verwertungsbedingungen verschlechtert, die Mobilität

¹⁶ Andre Steiner (2006: 347) untersucht und problematisiert die Tertiarisierungsthese: „Die Konsequenz aus diesen Befunden muss sein, das Konzept des sektoralen Strukturwandels in Frage zu stellen und zu historisieren.“ (348)

der Beschäftigten habe sich verringert, zunehmend gesättigte Konsumgütermärkte und anspruchsvollere Konsumenten förderten die Abkehr von Massenprodukten, das fordistische Produktionsmodell habe seine Grenzen erreicht. Zudem sei die Deagrarisierung abgeschlossen und die Tertiarisierung habe begonnen (Steiner 2006: 346 f.). Aus unserer Sicht würden wir einigen der angeführten Momente zustimmen, anderen widersprechen; eine multiple Sicht auf einen historischen Umbruch ist aber sicher immer richtig.

Wir wollen allerdings versuchen, in dem vielschichtigen Geschehen eine *Unterscheidung* zu treffen: Zunächst wäre theoretisch zu prüfen, ob (a) Prozesse identifiziert werden können, die einen lange funktionierenden Zusammenhang, das Regulationssystem des Teilhabekapitalismus, *zwingend* auflösen und gegebenenfalls Prozesse der Suche nach einem *Pfadwechsel* auslösen. Sie wären dann von solchen Prozessen (b) zu unterscheiden, die für sich keine Erosion des Teilhabekapitalismus zur Folge gehabt hätten, aber unabhängig davon eine modifizierende Wirkung haben. Dann gehören in eine multiple Betrachtung natürlich auch Prozesse, die (c) zunächst selbst Folgen der Erosion des Teilhabekapitalismus sind, aber im Geschehen selbst wieder auf die ursächlichen Prozesse zurückwirken und die Gestalt des Umbruchs äußerlich erheblich gestalten könnten, während die eigentlichen Ursachen verborgen bleiben.

Unsere Erklärung des Umbruchs besteht entsprechend in einem komplexen multifaktoriellen gedanklichen Modell, bei dem allerdings die „Faktoren“ nicht einfach aufgezählt oder summiert, sondern in einen *Zusammenhang* gestellt werden. Die fünf makroökonomischen Komponenten dieses Modells sind:

1. Die schleichende Erosion der Ressourcengrundlage des fordistischen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung, und zwar auf Grund *negativer Skaleneffekte* der hinter der Produktivitätsentwicklung *zurückbleibenden Ressourceneffizienz*, behandelt in Abschnitt 4.1. Es handelt sich um einen irreversiblen und nicht abzuwendenden Prozess, der notwendig zur Auflösung der fordistischen Ökonomien führen *muss*. Er bildet den Hintergrund des seit den 1980er Jahren veränderten globalen Verteilungskampfes, in dem sich veränderte Akteurskonstellationen und Strategien herausbilden.

Es folgen u.E. wenigstens vier *Demontageprozesse* des fordistischen Regulationsregimes, die aus Akteursstrategien und den Wechselwirkungen verschiedener Akteursstrategien zu erklären sind. Nur vor dem Hintergrund der schleichenden Erosion der Produktivitätsgrundlage (1) wird verständlich, warum sie sich gegen die ja auch noch vorhandenen Akteursinteressen und Regulationen des fordistischen Teilhabekapitalismus durchsetzen konnten und schließlich *zwingend* und irreversibel zur Demontage des fordistischen Regulationsregimes führen – und warum sie andererseits vorher, in Zeiten einer funktionierenden fordistischen Dynamik, durch das Regulationssystem unter Kontrolle gehalten werden konnten. Dies sind:

2. Suspendierung der produktivitätsorientierten Einkommensregulation
3. Suspendierung der Einkommensgrundlage des Sozialstaats, teilweise als Folge der Suspendierung des Lohnsteigerungsregimes, teilweise aber auch direkt durch politisch durchgesetzten Abbau.
4. Suspendierung des fordistischen Welthandelsregimes durch das der Wettbewerbsstaaten und die Deregulation der Weltmärkte.
5. Finanzmarktkapitalismus.

Dieser *Zusammenhang von Erosion und Demontage* erklärt u. E. hinreichend die komplexe Umbruchkonstellation, die sich seit den 1970er und 1980er Jahren in allen entwickelten Industrieländern und in der Weltwirtschaft herausgebildet hat. Nur durch die Erosionsthese wird der irreversible Hintergrund der Demontagestrategien deutlich, wird verständlich, warum sie sich durchsetzen konnten und warum es nicht einfach möglich ist, zu dem alten fordistischen Regulationsregime bzw. zu der alten Kopplung von Produktivität, Lohn, Sozialtransfers bzw. zum fordistischen Welthandels- und -finanzsystem zurückzukehren.

Andererseits wird der Umbruchverlauf durch die Akteurskonstellationen, die wechselseitigen Aktionen der Akteure und die daraus resultierenden Demontagestrategien bestimmt und ist in hohem Maße kontingent. Er kommt also durch Evolution kleiner und meist inkrementeller Veränderungen regulierender Institutionen zustande, folgt mithin keinem Gesamtplan und stellt auch keinesfalls eine komplexe *rationale* Reaktion auf die Erosionsprozesse dar. Die Demontagestrategien der vielen einzelnen Akteure sind nicht notwendig, auch nicht tendenziell oder teilweise, auf die Überwindung der Entwicklungsschranken und die Wiederherstellung des alten oder eines neuen funktionierenden Regimes wirtschaftlicher Entwicklung gerichtet. Solche Strategien sind vielmehr Versuche, mit der schleichenden Erosion irgendwie klarzukommen, die eigenen Interessen zu wahren und die eigene Existenzgrundlage zu erhalten, in der Not auch auf Kosten anderer oder des Gemeinwohls. Einigen wird es gelingen, andere gehen im Umbruch unter. Dabei ist es möglich, dass sich im Umbruchgeschehen unter den vielen Akteursstrategien, die subjektiv mehr oder weniger auf eine Überwindung der Umbruchprobleme aus der Perspektive des jeweiligen Akteurs bzw. der jeweiligen Akteursgruppe zielen, auch solche befinden, von denen man später wird sagen können, dass sie Elemente eines die Umbruchprobleme tatsächlich überwindenden neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung geworden sind. Das aber ist Folge sozioökonomischer Selektionsprozesse im Kampf um Ressourcen und um die Durchsetzung von Strategien. Es ist nicht Folge der Intention oder der rationalen Entscheidung der Akteure.

Ein weiterer (sechster) grundlegender Prozess könnte u. E. Teil eines makroevolutionstheoretischen Modells des Umbruchs sein: Es ist der Wechsel im *Teilhabemodus*, der Übergang von einem eher standardisierten zu eher individualisierten Teilhabemustern. Dieser Prozess hatte seinen Ausgangspunkt zunächst (aber nicht ausschließlich) in dem beschriebenen makroökonomischen Lohnregime, das durch eine produktivitätsbezogene Steigerung der Löhne das alte kapitalistische Regulationsregime, die Orientierung der Löhne an den Kosten für die Reproduktion der Arbeitskraft, durchbrach. Mit der Verfünffachung der Reallöhne von 1950 bis 1975 entstand ein umfangreicher Fonds von Konsumressourcen, deren Verwendung für einen sehr großen Teil der Bevölkerung nicht mehr dominant durch die ökonomischen Zwänge der Reproduktion der Arbeitskraft bedingt war. Historisch erstmalig verfügten die sogenannten *arbeitenden Volksmassen*, die Bevölkerungsmehrheit, nicht nur eine kleine Elite, über disponible Ressourcen, die sie nach *individuellen* Präferenzen ohne ökonomische Zwänge einsetzen konnten und mit denen der Möglichkeit nach ein Regime individueller Entwicklung neben dem weiter notwendigen, aber nicht mehr dominanten Regime der Reproduktion der Arbeitskraft in den Arbeitnehmerhaushalten und den Lebenswelten der Individuen entstehen konnte. Die Möglichkeit ist allerdings noch nicht die Wirklichkeit. Die tatsächliche Disposition dieses freien Einkommensfonds muss zwischen den Interessen des Kapitals an der Funktionalisierung des Massenkonsums einerseits (vgl. Baumann 2009) und dem Kampf emanzi-

patorischer und neuer sozialer Bewegungen um Vielfalt, Autonomie und Selbstbestimmung der Lebensweise ausgekämpft werden.

Der seit den 1960er Jahren und in den 1970er Jahren enorm wachsende Anspruch auf Selbstverwirklichung und Individualität, der Anspruch, über die eigenen Lebensinhalte – und zunehmend auch über die Inhalte und die Art der Ausführung der Arbeit – selbst entscheiden oder mitentscheiden zu können, überschritt zunächst die Möglichkeiten des fordistischen Massenproduktionsregimes. Individualitätsentwicklung durch Teilhabe wurde erst im Umbruch, seit den 1970er und 1980er Jahren, ein Thema neuer sozialer Bewegungen. In gewisser Weise könnten die flexible Spezialisierung und die diversifizierte Qualitätsproduktion als Ausdruck der Suche nach einer neuen technologischen Basis für seit den 1970er Jahren entstehende, eher individualisierte Teilhabeformen gedeutet werden, als Suche nach einer neuen Vermittlung zwischen Massenproduktion und selbstbestimmter Gestaltung der neuen *individuellen* Lebenswelten, Konsumformen und -inhalte, die über das fordistische Teilhaberegime hinausweisen (vgl. hierzu Kapitel 2 in diesem Band).

Dass die Verwendung eines erheblichen Teil der Masseneinkommen nicht mehr durch ökonomische Zwänge vorgegeben, sondern frei disponierbar wurde – vorher ein Privileg kleiner elitärer Schichten –, führt zu einer ganz neuartigen sozioökonomischen Konstellation. Sie ist Resultat der Entwicklung im fordistischen Teilhabekapitalismus, weist aber mit der Möglichkeit freier und individuell disponierbarer Ressourcen über dessen kollektivistische und standardisierte Teilhabemuster hinaus. Die damit verbundene Veränderung der Teilhabemodelle kann nicht rein ökonomisch erklärt werden. Sie setzt vielmehr den Bezug auf *lebensweltliche* Konstellationen und *neue soziale Bewegungen* voraus, gehört daher nur teilweise in dieses Kapitel.

Bei der Einordnung dieser Prozesse in ein Umbruchmodell gibt es aus unserem heutigen Erkenntnisstand zwei Möglichkeiten. Entweder handelt es sich um einen wichtigen Prozess, der den Verlauf des Umbruchs in hohem Maße mitbestimmt, aber keinen ursächlichen Zusammenhang mit dem Umbruch aufweist und für sich analysiert keinen Umbruch begründen würde. Dies wäre die Konsequenz, wenn der Verlauf der Transformation des Teilhabemodells selbst nicht als eine das fordistische Regulationsregime *auflösende* Tendenz verstanden bzw. modelliert werden könnte. Behandelt man hingegen die Tendenz zu individualisierten Teilhabemodellen (und natürlich auch individualisierten Risiko- und Sicherungsmodellen) und die entsprechenden Orientierungen und Erwartungen als zu *essenziellen* Bedingungen der fordistischen Regulation im Widerspruch stehend, so wäre diese Tendenz selbst als ein den Umbruch auslösender und verstärkender Faktor aufzufassen – im Zusammenhang mit den anderen genannten. Aus unserer heutigen Sicht gibt es gute Argumente für die eine wie für die andere Hypothese, eine Entscheidung kann erst durch weitere Forschung, nicht nur empirische, auch theoretische, gefällt werden. Für eine weitere Analyse des Umbruchs des Teilhabemodells sind weitergehende empirische und theoretische Forschungen erforderlich.

Zu den genannten fünf (bzw. sechs) makroökonomischen Komponenten des Umbruchs des fordistischen Teilhabekapitalismus kommen weitere, die die Erwerbsverläufe (Kapitel 16-19), die soziale Lage (Kapitel 15), die Unternehmen (Kapitel 12, 13), die Konsummuster (Kapitel 10, 21) u.a. betreffen und die in den weiteren Kapiteln darzustellen sind.

4. Umbruch als Erosion

4.1 Negative Skaleneffekte der Massenproduktion

Wir gehen davon aus, dass die wichtigste Produktivitätsressource des fordistischen Teilhabekapitalismus, die Produktivitätssteigerung durch *positive Skaleneffekte der Massenproduktion*, durch dessen eigene Entwicklung untergraben wird. Diese Voraussetzung, ohne die keine Massenproduktion expandieren, keine Lohnsteigerungen und kein Massenkonsum entfaltet werden können, ohne die Massenproduktion und Lohnsteigerungen nicht mit Kapitalverwertung vermittelt und vereinbart werden können, wird auf eine *unvermeidliche* und *irreversible* Art und Weise untergraben, und zwar durch *negative Skaleneffekte*.

Gegen Ende der 1960er Jahre und vor allem in den 1970er Jahren wuchsen diese negativen Skaleneffekte u. E. so weit an, dass sie die positiven Skaleneffekte der Arbeitsproduktivitätssteigerung untergruben – und zwar weltweit. Die positiven Skaleneffekte bestehen weiter, aber die entgegenwirkenden negativen Effekte, die noch in den 1950er und 1960er Jahren klein, wenn wahrscheinlich schon spürbar waren, werden seit den 1970er Jahren so groß, dass sie sich auf die resultierende wirtschaftliche Entwicklung auszuwirken beginnen und die positiven Skaleneffekte der Massenproduktion schließlich weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich aufheben. Vor allem: Diese negativen Skaleneffekte steigen bei wachsender Produktion immer weiter an, auch gegenwärtig und in absehbarer Zukunft.

Was sind negative Skaleneffekte? Positive Skaleneffekte liegen vor, wenn die Kosten pro Produktionseinheit sinken, je mehr produziert wird, weil nicht stückbezogene allgemeine Kosten – in der fordistischen Massenproduktion sind das vor allem Kosten für Forschung und Entwicklung und für Maschinerie, Anlagen und Infrastruktur, aber auch für Verwaltung und Vertrieb – auf mehr Produkte verteilt werden. Positive Skaleneffekte sind besonders dann von Bedeutung, wenn der Anteil allgemeiner Kosten hoch und der Anteil stückbezogener Kosten gering ist, beispielsweise viel für Forschung und wenig für Material ausgegeben werden muss.

Das Umgekehrte gilt bei negativen Skaleneffekten. Negative Skaleneffekte liegen vor, wenn das zweite Stück teurer ist als das erste, weil bestimmte Kostenbestandteile umso höher werden, je mehr man produziert. Traditionell sind diese Skaleneffekte aus der Landwirtschaft bekannt. So bauen *Thünens Ringe* auf negativen Skaleneffekten auf, die durch wachsende Entfernung der Agrarproduktion vom Verbraucher entstehen. Auch Marx entwickelte seine Grundrententheorie (Differenzialrente I) auf der Voraussetzung negativer Skaleneffekte durch die Inbetriebnahme weniger fruchtbarer oder weiter entfernter Böden bei wachsender Produktion.

Auf den ersten Blick mag es scheinen, dass negative Skaleneffekte selten sind und sich auf Sonderfälle beschränken. Sie sind aber universell und spielen bei faktisch jedem Massenprodukt eine Rolle. Die Frage, welche Kostenbestandteile in der industriellen Massenproduktion unaufhebbare negative Skaleneffekte hervorrufen, ist heute nicht mehr schwer zu beantworten. Die industrielle Massenproduktion nach dem Zweiten Weltkrieg hat den Produktionsausstoß weltweit vervielfacht. In fast gleichem Maße wurden Zuwächse an Rohstoffen und Energie benötigt und Abprodukte in Form von Emissionen (einschließlich Müll) aller Art erzeugt. Alle Rohstoffe einschließlich der Energierohstoffe und der Deponien für Emissionen aber verursachen negative Skaleneffekte, weil die zusätzlichen Rohstoffe tiefer liegen, weitere Wege zu den Lagerstätten und Deponien zu bewältigen sind und die Aufbereitung mehr kostet. Zudem steigen die Preise auf Märkten, die eine steigende Nachfrage nicht durch

wachsende Angebote bedienen können, auf denen also tendenziell Mangel herrscht. Das betrifft Energie, Rohstoffe, Deponien für Abprodukte und Emissionen, letzteres beispielsweise, weil die Emission von CO₂ beschränkt und an den Kauf von möglicherweise knapper werdenden Zertifikaten gebunden ist.

Diese negativen Skaleneffekte waren in den meisten Fällen zunächst klein. Aber die benötigten und genutzten Ressourcen – Rohstoffe, Energiequellen und die Aufnahmefähigkeit der Natur für Abprodukte und Emissionen – sind in der Regel endlich, auch wenn dies erst sichtbar wird, wenn der Bedarf die Größenordnung der vorhandenen Ressourcen erreicht. Die Vervielfachung des Bedarfs an Rohstoffen, Energie und Deponien im Zuge der Expansion der fordistischen Massenproduktion hat den Bedarf an einigen weltweit wichtigen Ressourcen in die Nähe der vorhandenen Vorräte bzw. der Tragfähigkeitsgrenzen gebracht.

- Schon in den 1960er Jahren wurde die direkte Zerstörung der Umwelt durch die Industrie zu einem ökonomischen und sozialen Problem: Verschmutzung von Flüssen und anderen Gewässern, saurer Regen, Mülldeponien. Allerdings konnten diese (scheinbar) klassischen Umweltprobleme mehr oder weniger gelöst werden, und zwar einerseits durch Bearbeitung der Umweltschäden (z.B. Flusssanierung) und andererseits durch Veränderung bzw. Ergänzung der Produktionstechnik (Filter, Änderung der Verfahren). Umweltschutz schien anfangs die hinreichende Lösung um negative Skaleneffekte zu begrenzen und unter Kontrolle zu halten.
- Das erste *globale* Umweltproblem neuer Art war das Ozonloch. Die *Tragfähigkeitsgrenze* eines globalen Ökosystems, der Atmosphäre, für Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW) wurde überschritten. Die negativen Skaleneffekte der Nutzung von FCKW wurden größer als die positiven, allerdings nur auf einer weltwirtschaftlichen Ebene, nicht betriebswirtschaftlich, nicht für die Hersteller und nicht für die Nutzer von FCKW. Die Lösung war ein internationales Verbot, das heute mit Einschränkungen (z.B. für China) weltweit gilt, und das Ersetzen dieser Stoffe durch andere. Mit der neuen EU-Chemikalienverordnung (EU REACH 2006 a und b) soll nach einer Übergangszeit erreicht werden, dass nicht mehr nur einzelne gefährliche Chemikalien, sondern grundsätzlich alle künstlichen Stoffe registriert und nur zugelassen werden, wenn sie umweltkompatibel sind. Umweltkonsistenz (Huber 2000) würde somit in der Zukunft zu einem *Selektionskriterium* für chemische Innovationen werden, wobei derzeit fraglich ist, wie schnell und wie konsequent dies geschehen wird.
- Im Laufe der 1960er Jahre näherte sich der Verbrauch von Erdöl zunehmend dem Produktionspotenzial, Erdöl wurde immer teurer, der steigende Preis führte zu Kartellierung, Monopolbildung und wachsender Spekulation, es kam zu den ersten Ölkrisen 1973 und 1979/1981. Gleichzeitig wurde erkennbar, dass die Endlichkeit der fossilen Energieträger überhaupt – und anderer wichtiger Rohstoffe – als künftiges Problem der weiteren Industrialisierung ungelöst ist. Steigende Energie- und Rohstoffkosten, wachsende Unsicherheit, politische und auch militärische Auseinandersetzungen um Rohstoffe haben seitdem die Szene beherrscht. Zwar gelang es, durch politischen Druck, den Energiepreis für ca. 20 Jahre wieder zu drücken und temporär neue Ressourcen zu erschließen (beispielsweise Nordseeöl), aber das Grundproblem blieb und macht sich seit den 1990er Jahren wieder zunehmend bemerkbar.

- Eine weitere Zuspitzung erfährt das Problem negativer Skaleneffekte von Energie, Rohstoffen und Emissionen mit den Erkenntnissen über die vom Menschen verursachten Klimaveränderungen. Hier geht es nicht mehr um singuläre Knappheiten oder lokale Schäden. Vielmehr wird erkennbar, dass eine Industrieproduktion mit globalen Ausmaßen, die Ressourcen in der Größenordnung der Naturkreisläufe nutzt, nach einem grundlegend anderen Prinzip funktionieren muss als die bisherige industrielle Massenproduktion. Industrielle Produktion nach dem ‚alten‘ Prinzip funktionierte so, dass man nahm, was es in der Natur gab, und zurückführte, was übrig blieb oder nicht mehr gebraucht wurde. Kompatibilität von Industrie- und Ökosystemen war kein Selektionskriterium für Innovationen. Solange der Stoff- und Energieumsatz der Menschheit klein war gegenüber den Stoff- und Energieumsätzen der Ökosysteme, erzeugte dieses industrielle Verhältnis zur Natur kein globales Problem, allenfalls lokale, die man schlimmstenfalls durch lokale Verwüstung und Abwanderung lösen konnte. Heute aber wird klar, dass die industrielle Produktion künftig prinzipiell und in jeder Hinsicht umweltkompatibel sein muss. Es dürfen nur Stoffe und Energie aus der Natur entnommen bzw. in die Natur abgegeben werden, die sich funktional vollständig in die Naturkreisläufe einbetten. Die Größenordnung der Entnahme und Abgabe, also des Energieverbrauchs, des Rohstoffverbrauchs und der Emissionen darf auch bei wirtschaftlichem Wachstum nicht steigen, muss in Bezug auf viele Ressourcen und Emissionen sogar absolut sinken, so beim CO₂ und anderen Treibhausgasen. Die Erhaltung der Natursysteme und die Gestaltung der Schnittstellen zwischen Industrie und Natur wird selbst Teil der Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Verfahren.

Alle drei Problemkreise, klassische Umweltschäden, Tragfähigkeitsgrenzen bei Ressourcen und Kompatibilitätsprobleme an den Schnittstellen zwischen Gesellschaft bzw. Wirtschaft und Natur, haben negative Skaleneffekte zur Folge; negative Skaleneffekte, die bei wachsender Massenproduktion zunehmen, wie die positiven Skaleneffekte auch. Die Frage ist nur, wo die Kurven sich schneiden, wann also global gesehen und im Mittel die negativen Skaleneffekte die Größenordnung der positiven erreichen oder diese weltwirtschaftlich sogar überschreiten. Bekanntlich wird vermutet, dass die sogenannten externen Effekte der industriellen Umweltzerstörung und des globalen Bevölkerungswachstums, also beobachtbare negative Skaleneffekte, die sich nicht in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen, wohl aber in den Kassen der Allgemeinheit oder der Betroffenen niederschlagen, bereits heute die Gewinne der Industrieproduktion überschritten haben könnten, so dass die Weltwirtschaft heute schon per Saldo mit Verlust arbeite.

4.2 Empirische Belege

Im Folgenden wollen wir dafür eine Reihe von empirischen Belegen darstellen, die allerdings weder erschöpfend sein noch einen definitiven empirischen *Beweis* darstellen können. Für einen solchen Beweis müsste man die positiven und die negativen Skaleneffekte weltwirtschaftlich berechnen bzw. über ein Modell der weltwirtschaftlichen Entwicklung verfügen, das diese Skaleneffekte berücksichtigt. Dies ist aber bislang nicht möglich, weil theoretische Voraussetzungen, Modelle und Daten dafür nicht gegeben sind und auf absehbare Zeit auch nicht gegeben sein werden – vor allem nicht, wenn es um Effekte geht, die nur in langen Zeitreihen erkennbar sind. Möglich sind Plausibilisierungen unserer These, die wir für hinreichend evident

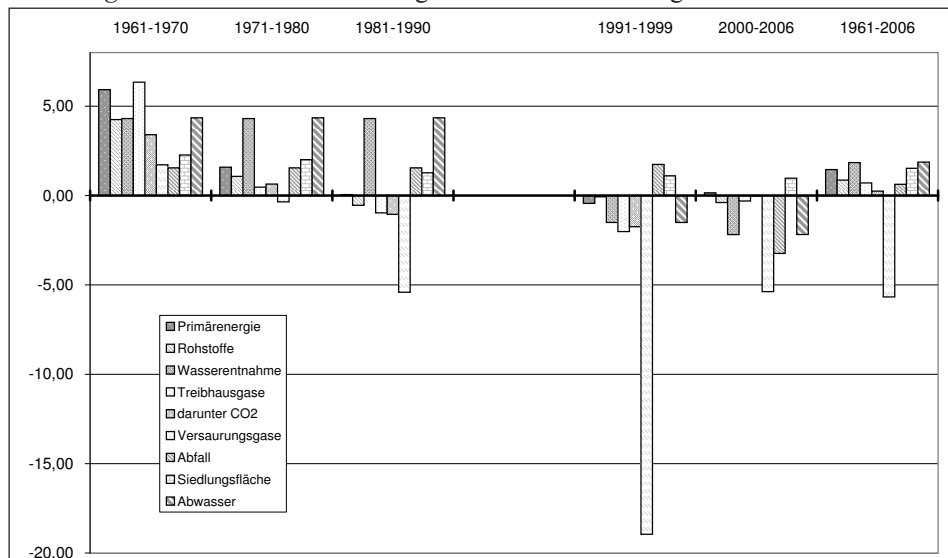
und grundsätzlich evident halten. Wir rekapitulieren hier nur die wichtigsten Feststellungen und verweisen im Übrigen auf einen umfangreichen, online verfügbaren Exkurs (Land 2008a).

4.2.1 Verbrauch und Effizienzentwicklung bei Naturressourcen in Deutschland

Es wurden die Daten für den Verbrauch wichtiger Naturressourcen (Primärenergieverbrauch, Rohstoffverbrauch, Wasserentnahme und -abgabe, Treibhausgase, Versauerungsgase, Abfall und Siedlungs- und Verkehrsfläche) in Relation zur Entwicklung des BIP und der Arbeitsproduktivität analysiert. Datengrundlage ist die Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007.

In dem Soeb-Arbeitspapier 2008-3 (Land 2008a) zeigen wir, dass die wirtschaftliche Entwicklung bis in die 1970er und 1980er Jahre fast durchweg mit einem nahezu proportional steigenden Ressourcenverbrauch verbunden war, also *extensiv* erfolgte. Dies entspricht unserer These. In den 1980er Jahren gab es erste Anzeichen einer Veränderung: Der Ressourcenverbrauch stieg bezüglich einiger Ressourcen nicht mehr so schnell wie Produktivität und BIP, die allerdings ihrerseits mit geringerem Tempo wuchsen als in den 1960er Jahren. Bei den Versauerungsgasen wurde erstmalig eine Umkehr erkennbar: Die Ressourceneffizienz stieg in den 1980er Jahren deutlich schneller als das BIP, daher gingen die Emissionen *absolut* zurück, in Deutschland nach 2000 fast auf null. Im Laufe der folgenden zwei Jahrzehnte wurde eine dominant intensive Reproduktionsweise auch bei einigen anderen Naturressourcen zumindest ansatzweise erreicht. Wir werten dies einerseits als Ausdruck dafür, dass in den 1960er und 1970er Jahren tatsächlich Tragfähigkeitsgrenzen erreicht wurden, was wahrscheinlich unstrittig ist. Zweitens sind dies erste vage Anzeichen für Transformationen in einen ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung.

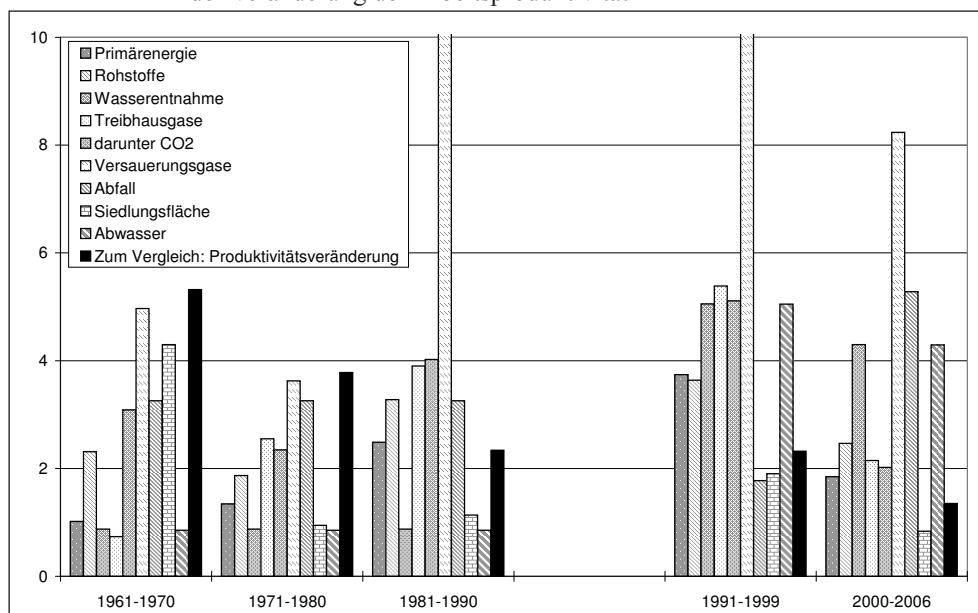
Abbildung 4.7: Jährliche Veränderung des Verbrauchs wichtiger Ressourcen in Dekaden



Quelle: Web-Tab. 4.3: Umweltgesamtrechnung; Land 2008a.

Abbildung 4.7 zeigt, dass über den Gesamtzeitraum (1961-2006) nur bei den Versauerungsgasen die Steigerung der Effizienz größer war als das wirtschaftliche Wachstum. In den 1960er Jahren wuchsen faktisch alle Ressourcennutzungen extensiv, auch in den 1970er Jahren überwog noch die extensive Komponente, aber schon in den 1980er Jahren wuchsen der Primärenergieverbrauch, der Rohstoffverbrauch und die Emission von Treibhausgasen absolut nicht mehr. Die intensive Komponente verstärkte sich in den 1990er Jahren weiter, allerdings muss dieser Effekt teilweise auf die Deindustrialisierung und die Modernisierung der ökologisch rückständigen Betriebe in Ostdeutschland zurückgeführt werden. Diese Einmaleffekte konnten im folgenden Zeitraum (2000 bis 2006) nicht wiederholt werden. Der Primärenergieverbrauch stieg nach 2000 trotz gesunkenen Wirtschaftswachstums wieder etwas, auch die Senkung des Verbrauchs anderer Ressourcen fällt nicht mehr so hoch aus wie in der Vordekade. Lediglich bei Abfall, Wasser und Abwasser, die vorher weniger günstige Entwicklungen aufwiesen, sind nach 2000 Fortschritte im Vergleich zur vorangegangenen Dekade zu konstatieren.

Abbildung 4.8: Durchschnittliche Veränderung der Ressourceneffizienz im Vergleich mit der Veränderung der Arbeitsproduktivität*



* Bis 1990 alte BRD, ab 1991 vereinigt Deutschland.

Quelle: Web-Tab. 4.3: Umweltgesamtrechnung; Land 2008a.

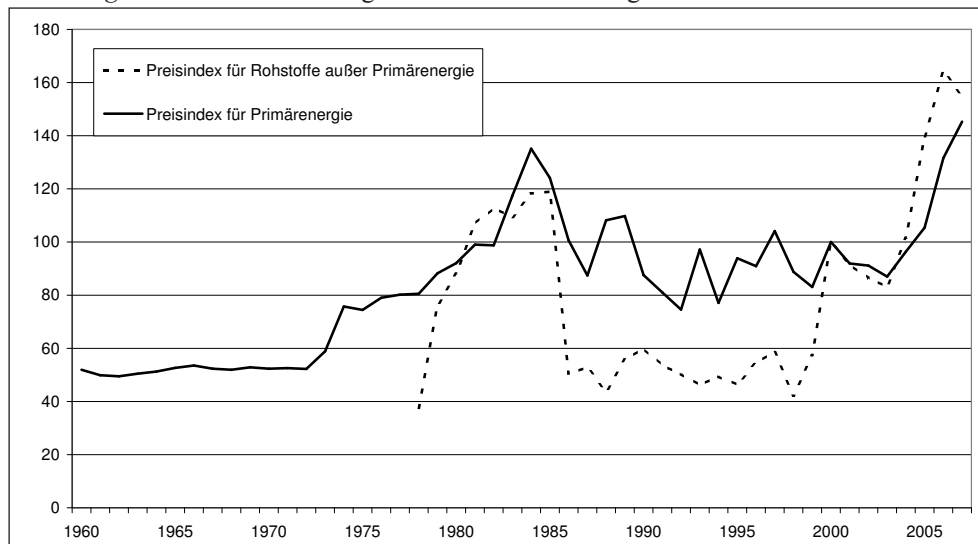
Mit der Jahrhundertwende (2000) wurde in Deutschland rechnerisch der Übergang zu einem überwiegend intensiven Reproduktionstyp (bezogen auf Naturressourcen) eingeleitet. Die Ressourceneffizienz stieg bei allen Ressourcen außer der Siedlungsfläche schneller als die Produktivität (vgl. Abbildung 4.8). Es ist aber nicht gesichert, dass diese Entwicklung sich auch unter Bedingungen ggf. wieder steigender Wachstumsraten fortsetzt. Zudem reicht das Maß

der Effizienzsteigerung für einen Wechsel des Entwicklungspfades, für einen neuen, ressourcenintensiven Typ wirtschaftlicher Entwicklung bei Weitem nicht aus. Trotzdem könnte diese Tendenz auf ein neues Regime des Kapitalismus verweisen, dessen zentrale Entwicklungsressource nicht mehr die Arbeitsproduktivität, sondern die Ressourceneffizienz werden könnte. Wenn man das annimmt, wäre der Umbruch nicht nur Erosion des fordistischen Teilhaberegimes auf Grund negativer Skaleneffekte der Ressourcenbelastung, sondern zugleich auch Suchprozess nach einem diese Grenze überwindenden Evolutionsmodus.

4.2.2 Preise und Terms of Trade, Weltwirtschaft

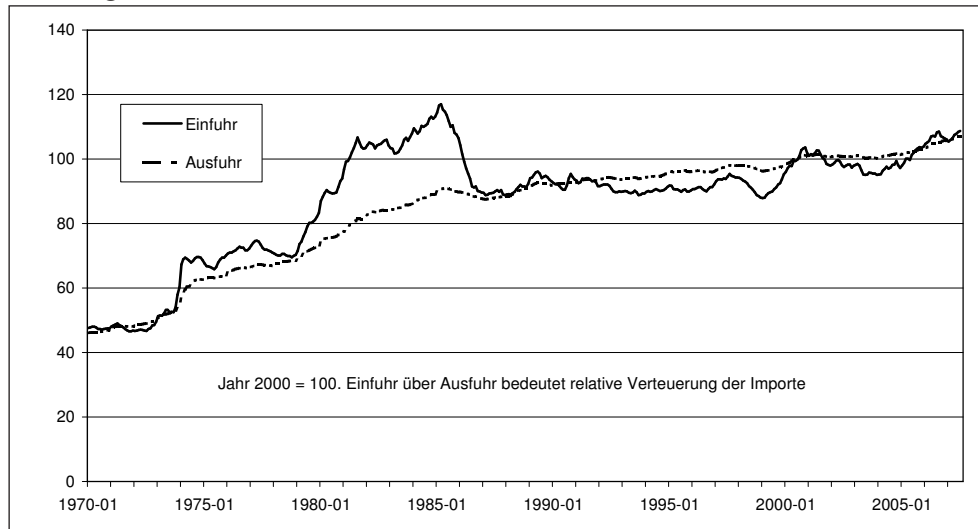
Eine Analyse der Entwicklung des Rohölpreises, der Preise für Energie und Rohstoffe überhaupt und der *Terms of Trade* belegt ebenfalls eine Tendenz zum grundlegenden Wandel (ausführlich Land 2008a).

Abbildung 4.9: Preisentwicklung für Rohstoffe und Energie 1960 – 2006



Quelle: Web-Tab. 4.3: Umweltgesamtrechnung; Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009 (HWWI Rohstoffpreisindex); Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung; Deutsche Bundesbank 1988; Preisindex des Statistischen Bundesamtes; eigene Berechnungen.

Abbildung 4.10: Terms of Trade für Deutschland 1970 - 2006



Quelle: Web-Tab. 4.3: Umweltgesamtrechnung; Web-Tab. 4.1: VGR Deutschland 1950-2009 (HWI Rohstoffpreisindex); Web-Tab. 4.5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung; Deutsche Bundesbank 1988.

In den 1970er Jahren zeigt sich diesbezüglich eine dramatische Umkehr der Situation: Die Energie- und Rohstoffpreise stiegen auf mehr als das Doppelte und die *Terms of Trade* verschlechterten sich zu Ungunsten der Exporteure von Fertigprodukten. Beides interpretieren wir als Ausdruck der bereits in den 1960er Jahren angewachsenen negativen Skaleneffekte der Massenproduktion, die in externen Schocks – den Ölkrisen der 1970er Jahre – aufbrachen und die Weltwirtschaft irreversibel veränderten. Zwar konnten die Auswirkungen in den 1980er Jahren teilweise kompensiert und korrigiert werden – nicht zuletzt durch politischen Druck auf die Ölexporteure und Erschließen neuer Ölquellen, kaum allerdings durch steigende Ressourceneffizienz und absolut sinkenden Verbrauch von Energie, Rohstoffen bzw. absoluten Rückgang von Emissionen. In den Abbildungen 4.9 und 4.10 ist zu erkennen, dass sich die Preise und die *Terms of Trade* nach 1984 wieder dem vor den Schocks bestehenden Niveau angenähert haben. Aber seit 1999 steigen die Preise wieder, haben den vorherigen Höchststand überschritten und im Jahr 2008 vor der Wirtschaftskrise alle Rekorde gebrochen.

Diese Entwicklung zeigt u.E., dass die Weltwirtschaft bezogen auf Energie und einige andere wichtige Rohstoffe seit den 1970er Jahren in der Nähe der Tragfähigkeitsgrenze operiert, also die Wachstumsdynamik der fordistischen Massenproduktion nicht beibehalten kann. Auch die Debatte über den Peak Oil, das globale Olfördermaximum, das im Juli 2006 erreicht worden sein soll, kann als Beleg herangezogen werden (vgl. <http://peakoil.com>; <http://www.raize.ch/Geologie/erdoel/oil.html>, <http://www.oelschock.de>, <http://www.energiekrise.de> und weitere Blogs).

5. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus

5.1 Reaktionen der Akteure

Die Ölkrise von 1973-1975 und 1979-1981 waren der erste dramatische Ausdruck des Kernproblems des fordistischen Entwicklungsregimes: Ressourcen, vor allem fossile Energie, einige Rohstoffe und Reservoirs für Emissionen wurden knapp. Zwar waren die Ölkrise unmittelbar die Folge politisch motivierter Preispolitik der Erdöl exportierenden Staaten der OPEC, aber diese wäre unmöglich gewesen, wenn es weltweit und auch in anderen Regionen genügend Öl gegeben hätte. Die Tatsache, dass wichtige Öl- und andere Rohstoffressourcen in den entwickelten Industrieländern schon verbraucht waren oder nur zu bis dahin untragbaren Kosten erschlossen werden konnten, war die Voraussetzung für die politische Funktionalisierung des Ölpreises. Insofern brachten die Ölkrise ein aufgestautes Ressourcenproblem zum Ausdruck, die außenpolitische Oberflächengestalt der Ölpreisexplosionen hatte aber eine fatale Folge: Es schien so, als bestünde die wichtigste Gegenstrategie darin, politischen Druck auf die Ölländer und andere Rohstoffexporteure auszuüben, sie durch Veränderung von Weltmarktregeln, globale Finanzpolitik, politische Erpressung und Kriege zu zwingen, die von den Industrieländern benötigten Ressourcen wieder zu günstigen Konditionen bereitzustellen, was bis in die 1990er Jahre auch gelang.

Die Ölkrise waren der Ausgangspunkt vielfältiger aber in sich inkonsistenter und divergenter wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Strategiewechsel verschiedener Akteure – nicht nur und nicht zuerst in Deutschland –, die eine Reaktion auf die veränderten Kosten, die geringeren Produktivitätsfortschritte und die angespannte Ertragslage der Unternehmen – letztendlich also auf die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus – darstellen. Wir bezeichnen diese Reaktion im Weiteren als *Demontage*, weil zentrale Komponenten der Regulation des Teilhabekapitalismus außer Kraft gesetzt oder eingeschränkt werden. Es handelt sich um eine Reaktionsweise, die die Ursachen nicht überwinden kann, also die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz nicht aufzuheben vermag, die aber temporär zu einer *Kompensation der Folgen* zumindest für bestimmte Akteursgruppen führen kann.

- Ausgangspunkt war die monetaristische Umsteuerung der Geldpolitik in den 1970er und 1980er Jahren.
- Es folgte die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik seit den 1980er Jahren (einschließlich des Abbaus von Sozialausgaben, die ja volkswirtschaftlich fast vollständig Arbeitnehmerinkommen darstellen).
- Die Weltmarktstrategie wurde verändert (Globalisierung und Wettbewerbsstaat). Der internationale Wettbewerb wurde nicht mehr überwiegend mittels Innovationen, Funktions- und Arbeitsteilung und komparativer Vorteile gestaltet, sondern als Wettbewerb um Weltmarktanteile, ausgetragen über Standortkonditionen wie Steuer- und Lohnniveau, Sozial- und Umweltstandards, reduzierte Finanzmarktaufsicht, Steueroasen usw.
- Es entstanden globale bzw. transnationale *Produktionsnetzwerke*, Contract Manufacturing, und es kam zu einer Rekonstruktion fordistischer Strukturen in der internationalen Arbeitsteilung, was zu einer Erosion herkömmlicher Arrangements auf betrieblicher, aber auch nationaler und regionaler Ebene führte (Lüthje 2001, 2004, Lüthje/Schumm/Sproll 2002)

- Die Deregulierung der Finanzmärkte führte in einen Finanzmarktkapitalismus und schließlich in die größte Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise seit 1929.

Einige der aus der Demontage resultierenden makroökonomischen Tendenzen sind oben bei der Behandlung der Komponenten des fordistischen Entwicklungsregimes bereits dargestellt worden: die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung und die damit zusammenhängende Untergrabung der Finanzierung der Sozialsysteme im Abschnitt 2.2. die Veränderung des Welthandelsregimes im Abschnitt 2.3. Die Veränderungen in Produktion und Unternehmen werden in den Kapiteln 12 und 13 behandelt. Im Folgenden ist in knapper Form die Entstehung des Finanzmarktkapitalismus als eine Folge der Demontagestrategien darzustellen.

5.2 *Der Finanzmarktkapitalismus und die gegenwärtige Weltfinanzkrise*

Der „Finanzmarktkapitalismus“ stellt den Höhepunkt der Demontage des Teilhabekapitalismus dar. Er fasst eine Reihe anderer wichtiger Tendenzen, die Suspension der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung, die Einkommensumverteilung, den Weg zum Wettbewerbsstaat, den Rückbau der Sozialtransfers und den Funktionswechsel der Finanzpolitik, in einem System der Umverteilung zu Lasten der Volkswirtschaft und zu Gunsten der Finanzanleger zusammen. Die Deregulierung der Finanzmärkte ist der entscheidende Hebel, über den die Kräfteverhältnisse so verändert wurden, dass diese Umverteilungen sozioökonomisch überhaupt durchsetzbar wurden.

Kapitalverwertung ist zunächst Reproduktion von Kapital und Lohnarbeit durch die Produktion, Zirkulation, Konsumtion und Investition von Gütern und Leistungen, die durch Geldkreisläufe, u.a. auch den Kreislauf des *Geldkapitals*, reguliert werden. Aus der Perspektive des Kreislaufs des produktiven Kapitals ist das Geldkapital bloß Mittler der Produktion und Reproduktion. Aus der Perspektive des Finanzkapitals aber erscheint das Sachkapital als Mittel zum Zweck der Verwertung bzw. Wertsteigerung des Geldkapitals. Beide Perspektiven sind notwendige, aber einseitige Voraussetzungen der Regulation von Kapitalverwertung, die auch differente Interessenlagen ausdrücken.

Finanzkapital und Sachkapital sind im Kapitalismus immer in bestimmtem Maße gegeneinander verselbstständigt, haben immer ein widersprüchliches Verhältnis. Trotz der damit verbundenen Gefahren ist die (relative) Loslösung der Finanzkapitalverwertung von der Bewegung des produzierenden Kapitals eine Notwendigkeit. Nur dadurch, dass die Finanzkapitalverwertung mit Kreditemissionen und der Aufwertung von Kapitalanlagen zyklisch über die Entwicklung des produktiven Kapitals hinauswächst (aber eben nur begrenzt, wenn die Rückkopplung funktioniert!) und anschließend durch Entwertung der Finanzanlagen wieder reduziert wird, werden in einer kapitalistischen Ökonomie Innovationen finanziert, verbreitet, selektiert bzw. eliminiert, werden veraltete Sachanlagen entwertet, Fehlinvestitionen korrigiert und überflüssig gewordene Produktionskapazitäten aus dem Produktionskreislauf ausgeschieden und es wird überflüssig gewordenen Kapital durch Entwertung beseitigt. Dieser von Schumpeter bekanntlich „schöpferische Zerstörung“ genannte Prozess setzt eine partielle Entkopplung der Geldkapitalverwertung von der Verwertung des produktiven Kapitals, also auch ein gewisses Maß an Spekulation auf die künftigen Effekte heute realisierter Innovationen und Investitionen, voraus und ist insofern funktional – solange es nicht zu Blasen, d.h. zu sich selbst verstärkenden Wertsteigerungen für Finanzanlagen, Rohstoffe, Immobili-

en oder andere Güter kommt, die mit dem realwirtschaftlichen Innovations- und Investitionsgeschehen nichts mehr zu tun haben.

Zugleich aber muss die Bewegung des Finanzkapitals in der Verselbstständigung mittelbar auf an die Bewegung von Waren und Leistungen, produktivem Kapital und Lohnarbeit, an Konsum und Sachinvestitionen zurückgebunden werden, und zwar durch vielfältige Formen der Regulation der Wechselkurse, der Finanzanlagen, durch Geld- und Finanzpolitik, Kreditkontrolle und Bankenaufsicht.¹⁷ Entscheidend ist, wie die institutionellen Rückbindungen des Finanzsystems an Gütertransaktionen der Volkswirtschaft gestaltet sind, welche Belastungen sie aushalten können, welche Sicherungen es gegen selbstreferenzielle Wertsteigerungen, „Blasen“ und anschließende massenhafte Entwertung von Finanzanlagen gibt.

Allerdings wird die Bewegung des Geldkapitals notwendigerweise aus dem Ruder laufen, wenn die Rückkopplungen des Finanzkapitals an die volkswirtschaftliche Entwicklung zu schwach oder falsch angesetzt sind. Schon die Weltfinanzkrise 1929 bis 1932 war auf eine zu weit gehende Abkopplung der Finanzkapitalbewegung von der Produktion, Konsumtion, Reproduktion und Realinvestition zurückzuführen, wobei auch hier die spekulative Wertsteigerung von Immobilien den Ausgangspunkt der bis dahin größten Finanzblase darstellte. Die Reaktionen der Akteure haben diese Krise durch kontraktive Reaktionen (Haushaltskontraktion, Lohnsenkungen, Sozialabbau) zu einer langen Depression (in den USA bis 1938) verschlimmert, bis der amerikanische New Deal aus der Not heraus einen Kurswechsel im Krisenmanagement einleitete (vgl. Galbraith 1954/2009, 1990). Deshalb war die Re-Konstitution des Kapitalismus in Gestalt des fordistischen Teilhabekapitalismus mit dem striktesten Regulationssystem des Finanzkapitals verbunden, das es bis dahin überhaupt gegeben hatte. Es sollte zwar Kreditvergabe und Flexibilität der Kreditgeldemission über ein Zentralbanksystem und den Handel zwischen den Volkswirtschaften durch Devisentransfer ermöglichen, aber die Bindung an die realwirtschaftliche Entwicklung so stark halten, dass möglichst alle Kraft auf die Realinvestitionen und die volkswirtschaftliche Entwicklung orientiert wurde, Spekulationen auf das zur Preisbildung für Finanzanlagen notwendige Maß begrenzt wurden und keine großen spekulativen Blasen entstehen konnten. Zudem wurden potente Interventionsmöglichkeiten für Notfälle eingerichtet und der ganze Prozess wurde international und national beaufsichtigt. Das Währungssystem von Bretton Woods, die Weltbank und der Internationale Währungsfonds, GATT und WTO, BIZ und andere internationale Institutionen, zwei- und mehrseitige Abkommen über Handel inklusive Kapital- und Devisentransaktionen sowie komplementäre Institutionen in den USA, der EU und den nationalen Volkswirtschaften, Zentralbanken, Banken- und Börsenaufsicht, Eigenkapitalvorschriften, Devisenregelungen, Steuervorschriften und eine Vielzahl von Finanzregelungen stehen für dieses nach dem Zweiten Weltkrieg neu verfasste System der Regulation von Geldbewegungen und Geldkapitalbewegungen.

Dieses Konzept eines zwar weiterhin verselbstständigten, zugleich aber institutionell stark an die realwirtschaftliche Entwicklung rückgebundenen Finanzsystems hatte sich bewährt und funktionierte bis in die 1970er Jahre hinein gut. Erst mit der Deregulation der Finanzmärkte seit den 1980er Jahren kam es wieder zu Finanzkrisen – in aufsteigender Linie.

17 Man beachte diese Unterscheidung: *Entkopplung und Rückbindung* als *vermittelte* Kopplung ist etwas anderes als eine vollständige Verselbstständigung oder eine unmittelbare Einheit bzw. Identität, wie sie etwa durch ein an die realwirtschaftliche Wertschöpfung gebundenes *Vollgeld* angestrebt würde. Vgl. Huber 2004; Huber/Robertson 2008; Binswanger 2006.

Aus heutiger Sicht waren die Aussetzung der Goldbindung des Dollars durch die USA 1971 und die Auflösung des internationalen Währungssystems von Bretton Woods, das mit festen Wechselkursen operierte, die ersten Schritte. In den 1980er Jahren wurden alle Finanzmärkte, auch die für Termingeschäfte und Währungen, nach und nach liberalisiert, was zu dramatischen Schwankungen weltwirtschaftlich wichtiger Preise (Öl, Weizen) und teilweise irrationalen Bewegungen der Wechselkurse führte und den realwirtschaftlichen Reproduktions- und Investitionsprozess erheblich beeinträchtigte. Der Ausgangspunkt dieser Strategien waren die Politik der US-Administration unter Reagan und der britischen Regierung unter Thatcher, aber auch die EU forcierte diese Entwicklung. Die Europäische Kommission verbot präventiv alle gegenwärtigen und auch alle künftigen „weiteren Rechtsvorschriften“, die Finanzmärkte beschränken könnten (vgl. Europäische Kommission 2009).

Mit dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen, der Internationalisierung der Märkte, dem Handel auf Offshore-Märkten, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate) und der Verbriefung von Krediten erfolgte eine Transformation der Finanzkapitalverwertung und ihrer Rolle im Wirtschaftssystem – mit Folgen für die Funktionsweise der Kapitalverwertung insgesamt. Ausschlaggebend dafür ist insbesondere eine veränderte institutionelle Konfiguration: Die ökonomischen Beziehungen werden nicht mehr durch den Kredit als einen Vertrag zwischen Bank und Unternehmen dominiert, sondern durch die Aktie und damit durch die Funktionsweise der Finanzmärkte (Börse). Die zentralen Akteure in diesem System sind mithin nicht mehr die Kreditbanken, sondern die Aktionäre, insbesondere institutionelle Anleger wie Investmentgesellschaften, Investment- und Pensionsfonds und Versicherungen. Zentrales Kontrollinstrument sind die Eigentumsrechte der Aktionäre, welche sich bei ihren Entscheidungen von kurzfristigen Renditeerwartungen und den Analysen internationaler Rating-Agenturen leiten lassen. Dem entspricht der Shareholder-Value-Grundsatz als Steuerungsprinzip von Unternehmen und „Bindeglied zwischen einem unsteten, fragilen Umfeld und einer flexiblen Produktionsweise, die diese Unsicherheiten in (betrieblichen) Organisationskontexten zu bearbeiten sucht“ (Dörre/Brinkmann 2005: 86 f.). Zugleich trägt diese Entwicklung ausgesprochen globale Züge und ist folglich mit einer *Entnationalisierung* des Kapitals wie der Kapitalverwertung verbunden.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal betrifft die Rolle, den Einfluss und die Machtbefugnisse des Staates und der nationalen Finanzpolitik, welche sich im globalen Finanzmarktkapitalismus eindeutig auf dem Rückzug befinden und nur im Krisenfall als Akteure und „Helfer in der Not“ eingreifen. Mit dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen, der Internationalisierung der Märkte, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate) und dem Trend zur Verbriefung von Forderungen und Verbindlichkeiten erfolgt eine Transformation des internationalen Finanzmechanismus, wodurch den nationalstaatlichen Steuerungsaktivitäten und finanzpolitischen Instrumenten zunehmend der Boden entzogen wird (vgl. Beckmann 2007: 29).

Auf diese Weise entsteht neben dem primären, produktiven Verwertungsprozess ein sekundärer, spekulativer und größtenteils „fiktiver“¹⁸ Prozess, der sich durch die Emission und Zirkulation von Derivaten „reflexiv vervielfältigt“ und inzwischen den primären Verwertungs-

18 Fiktiv sind die durch Wertsteigerungen von Finanzanlagen entstehenden Vermögen, weil ihnen keine realwirtschaftlichen Zuwächse an Gütern, Leistungen oder Sachanlagen entsprechen. Würden fiktive Geldvermögen bzw. deren Zuwächse massenhaft zu tatsächlicher Nachfrage nach Gütern, Leistungen oder Sachvermögen eingesetzt, würden die entsprechenden Märkte und das Finanzsystem insgesamt zusammenbrechen.

prozess volumenmäßig weit übersteigt (Deutschmann 2005: 63).¹⁹ Es ist dies ein Phänomen, worin sich die fortgeschrittene Trennung von Kapitaleigentum und Kapitalfunktion offenbart, aber auch der Vorrang des Rentiers und Finanzinvestors gegenüber dem produktiven Unternehmer augenscheinlich wird (vgl. Deutschmann 2006; Fiehler 2000). Damit werden Erscheinungsformen „fiktiven Kapitals“ sowie Finanzinnovationen und Derivate wie Optionen, Swaps, Futures, Junkbonds, diverse Commercial Papers, Asset Backed Securities (ABS), Asset Backed Commercial Papers (ABCP), Discount-, Basket-, Index- und Bonus-Zertifikate, Aktienanleihen usw. zu Schlüsselgrößen für die Finanzmärkte, und ihre Bewegungen, Kursänderungen usw. werden zu Auslösern ökonomischer Ver- und Entwertungsprozesse.²⁰ In diesem Zusammenhang kommt es zu eklatanten Verschiebungen in den Macht- und Entscheidungsstrukturen: Aktionäre und Finanzinvestoren gewinnen an Einfluss, ebenso Analysten, Rating-Experten und Fondsmanager, während die Manager in der Industrie, die Kreditbanker und Finanzpolitiker an Macht, Einfluss und Ansehen verlieren (vgl. Kapitel 12).

Im Finanzmarktkapitalismus tritt die Sach-Investitionsfinanzierung gegenüber dem spekulativ ausgerichteten *Finanzinvestment* immer mehr in den Hintergrund. Dies tangiert selbstverständlich die Einkommensströme, mehr noch aber die Vermögensstruktur. So kommt es zu massiven Vermögensumschichtungen und zu einer strukturellen Neuordnung der betrieblichen und privaten Vermögen. Dabei spielen spekulative Verwertungsprozesse, die zur Reichtumskonzentration beitragen, aber auch enorme Entwertungen, wie sie früher nur durch Kriege ausgelöst wurden, eine zunehmende Rolle. So handelt es sich bei den als „Kosten“ der Finanzmarktkrise 2008 apostrophierten Verlusten, Wertberichtigungen und Abschreibungen in Billionenhöhe²¹ zwar vor allem um die Entwertung fiktiven Kapitals, aber eben auch um Vermögensverluste der Aktionäre, Anleger, Sparer, Steuerzahler usw., die Rückwirkungen auf deren realwirtschaftliche Ressourcen und Strategien haben. Zugleich wird die *finanzielle* Vermögenssituation der privaten Haushalte, deren Liquidität und Performance, immer mehr zur bestimmenden Größe für die soziale Differenzierung und Polarisierung in der Gesellschaft.

Der zentrale Indikator für den finanzkapitalistischen Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft ist das *Verhältnis von Realzins und Wachstumsrate des BIP*. Bis in die 1970er Jahre überstieg die jährliche Wachstumsrate des BIP in der Regel den realen Zinssatz auf den Geld- und Kapitalmärkten. Seit Anfang der 1980er Jahre gilt dies nicht mehr: Nunmehr liegt das Zinsniveau gleichauf mit der Wachstumsrate²² oder darüber (vgl. Abb. 4.11). Die negati-

19 Bereits 1998 war zu lesen, dass durchschnittlich jeden Tag 1.230 Mrd. US-Dollar „um die Welt“ rasen. „Lediglich 3% davon dienen der Abwicklung des Warenverkehrs. Die übrigen 97% sind reine Finanztransfers, Kapital, das vor allem auf der Suche nach kurz- oder langfristigen Anlagemöglichkeiten ist.“ (Bundesverband Deutscher Investmentbanken (BVI) 1998: 41)

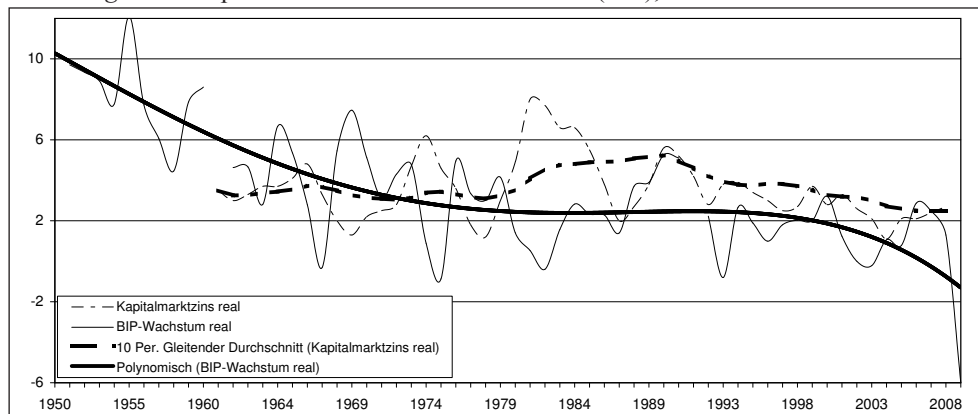
20 Während die Wirtschaftsleistung in der Welt gegenwärtig auf rund 60 Billionen US-Dollar geschätzt wird, liegt die globale Aktienmarkt-Kapitalisierung bei ca. 55 Billionen US-Dollar, handelbare Schuldverschreibungen sind etwa 70 Billionen US-Dollar wert und das Volumen der Derivate umfasst nominal 1.600 Billionen US-Dollar, das 27-Fache der realen Wirtschaftsleistung (Kaufmann 2008).

21 Insgesamt wurden diese Kosten zunächst durch den IWF mit 945 Milliarden US-Dollar beziffert. Inzwischen geht man von mindestens 1,4 Billionen US-Dollar aus und hält selbst noch höhere Beträge nicht mehr für ausgeschlossen (vgl. Schoeller 2008).

22 Dies gilt für die USA, wo 1981 die Kurve des Realzinses die Kurve der Veränderungsrate des realen BIP schnitt und dann bis 2003 einen ähnlichen Verlauf aufwies wie diese. Zuletzt lag der Zins jedoch wieder deutlich unter der Wachstumsrate des BIP, wofür wirtschaftspolitische Eingriffe verantwortlich gemacht werden. Ein ähnliches Bild zeichnet sich für Japan ab. In einer Reihe von europäischen Ländern jedoch, in Deutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich, kam es 1981/82 tatsächlich zu einer Umkehr der Relation, die bis 2004 anhält. Erst im letzten Konjunkturaufschwung (2005 bis 2006) kletterte die Wachstumsrate wieder leicht über

ve oder positive Differenz zwischen Zins und Wachstumsrate gilt gemeinhin als geeigneter Indikator für die nähere Bestimmung des Akkumulationsregimes. Eine Größenverschiebung bzw. ein Wechsel des Vorzeichens weist darauf hin, dass sich in den ökonomischen Strukturen eine gravierende Veränderung, ein Umbruch, vollzieht: Der bisherige Typ kapitalistischer Akkumulation wird von einem anderen Typ abgelöst.

Abbildung 4.11: Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum (real), Deutschland 1950-2009



Quelle: Web-Tab. 4.3: Umweltgesamtrechnung; Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

Stellt man den durchschnittlichen Realzins auf zehnjährige Staatsanleihen der durchschnittlichen realen Wachstumsrate des BIP gegenüber, so ergibt sich für die Jahre 1959 bis 1971 für die Bundesrepublik Deutschland eine Differenz von -1,99. Das bedeutet, dass die Zinsaufwendungen vollständig aus dem Zuwachs des BIP bestritten wurden und dieser trotzdem noch ausreichte, um Löhne und Unternehmergewinne etwa proportional zu steigern. Für die Jahre 1972 bis 1981 betrug die Differenz dagegen +0,69. Der Vorzeichenwechsel deutet auf einen Regimewechsel hin. Da die Differenz zwischen Realzinsen und Wirtschaftswachstum in Frankreich, Italien, Großbritannien, Kanada, Japan, den USA und anderen Ländern in dieser Periode jedoch noch negativ war²³, spricht einiges für einen geldpolitisch motivierten Alleingang Deutschlands, für ein „geldpolitisches Experiment“ (von Hagen 1998: 439). Anfang der 1980er Jahre kam es dann jedoch weltweit zu einer Umkehr der Relation: Zwischen 1982 und 2001 war die Differenz zwischen Realzinsen und durchschnittlicher Wachstumsrate in allen Ländern positiv. Diese Entwicklung hat sich, wenn auch mit geringer werdender Signifikanz, bis in die Gegenwart fortgesetzt. In der Bundesrepublik Deutschland beträgt die Differenz zwischen 1982 und 1991 +3,11, von 1992 bis 2001 +2,76 und von 2002 bis 2007 +1,03.

Sehr deutlich dokumentiert sich der Regimewechsel in den aggregierten Daten für die G7-Staaten: Hier betrug die Differenz im Durchschnitt der Jahre 1946 bis 1958 -0,36, von 1959 bis 1971 -3,15 und von 1972 bis 1981 -2,87, von 1982 bis 1991 dagegen +2,30 und von

den Zinssatz (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007: 179, 298 f.), um in der Rezession (2007 bis 2009) wieder darunter zu fallen.

23 Vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69; Altvater 2006: 121.

1992 bis 2001 +2,13 (vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69). Der Wechsel des Vorzeichens (von minus zu plus) steht für den Übergang in den Finanzmarktkapitalismus.²⁴

Der Finanzmarktkapitalismus einschließlich der damit verbundenen Globalisierung des Geld- und Kapitalverkehrs, der Etablierung des Wettbewerbsstaats und der Dominanz des Shareholder-Value-Prinzips in den durch Finanzkapital gesteuerten Unternehmen ist nur zu erklären durch die Erosion und die Krisenprozesse des Kapitalverwertungssystems und den aus betriebswirtschaftlicher Sicht einleuchtenden Versuch, den negativen Skaleneffekten einer prekär gewordenen Industrieentwicklung zu entkommen, indem man in Finanzanlagen investiert. Weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich kann diese Strategie nicht aufgehen, weil niemand volkswirtschaftliche Realeinkommen aus den Wertsteigerungen von Finanzanlagen zaubern kann.

24 Vgl. hierzu Deutscher Bundestag 2002: 69 f.; Beckmann 2007: 43 f.; Flassbeck/Spiecker 2007: 177 f.

