

MARTIN-LUTHER-UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG
PROFESSUR FÜR INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN UND
DEUTSCHE AUßENPOLITIK



Hallenser IB-Papier 3/2001

Reinhard Rode

New Economy und Weltwirtschaft

Beitrag für das Jahrbuch Internationale Politik 1999/2000

Begriff und Diskurs

Der Neuen Ökonomie¹ trauen ihre Verfechter zu, die Schranken der alten Ökonomie zu überwinden. Die Anzahl der Begriffe und der Teile der Neuen Wirtschaft ist mittlerweile inflationär lang.² Ein Ende der Konjunkturzyklen und auf Dauer hohes Wachstum, geringe Arbeitslosigkeit und niedrige Inflationsraten lautet die Verheißung. Das läuft auf ein Bild von einer Neuen Wirtschaft als einem immer währenden Wirtschaftsparadies hinaus. Auslöser der Euphorie waren neue Schübe in der technischen Entwicklung und darauf basierende erhoffte wirtschaftliche Effekte. Kern waren die Kommunikationstechniken, konkret die Fortschritte in der Datenverarbeitung bei Soft- und Hardware und in der Datenübermittlung. Mobile Kommunikation per Internet galt als Schlüssel zur Neuheit der Ökonomie. Information soll der Rohstoff der Neuen Wirtschaft sein. Neue Produkte sollen ungeahnten neuen Wohlstand erzeugen und zu enormen Produktivitätssteigerungen führen, was auch auf die alte Wirtschaft überspringen soll. Diese neue Paradigma wurde seit 1994 in den USA mit zunehmender Begeisterung diskutiert und propagiert. Die Euphoriewelle erreichte Anfang 2000 ihren Höhepunkt, stürzte dann aber zusammen mit der geplatzten Spekulationsblase der Dot.com-Werte und der Konjunkturschwäche in den USA am Ende des Jahres ab.

Hintergrund für die euphorische Identifizierung des modernen Hochtechnologiesektors der Wirtschaft als Neue Wirtschaft ist die Bewertung der jüngsten technischen Innovationen als revolutionär. Dieses Vorgehen ist alles andere als neu. Das Verhältnis zwischen Technik, Politik und Wirtschaft wird gewöhnlich zusammen mit einer neuen Welle technischer Innovationen zum Mythos der Neuheit überhöht, der alles auf den Kopf stellt. Pessimistische Maschinenstürmer und optimistische Technikgläubige traten stets mit ihren sich einander ausschließenden Weltbildern auf den Plan. Der technische Wandel und seine wirtschaftlichen und technischen Folgen haben bislang immer beide Seiten als naive Übertreiber entlarvt. Die realen Neuheiten des konkreten Wandels wirken weniger revolutionär als evolutionär und lassen die panikgetriebenen Angsthäsen wie die Wundergläubigen ex post gewöhnlich als voreilig aufgeregte Narren erscheinen. Diskursübliche Verallgemeinerungen wie die dynamische Technik gegenüber der statischen Politik³ belegen vor allem aktuelle Moden und offenbaren kaum zeitlose Erkenntnisse. Die konkreten Schritte des Wandels werfen hingegen pro-

¹ *The Economist*, A Survey of the New Economy, 23.09.2000, 44 S.; DIHT, Zukunftsperspektiven der deutschen Industrie, Bonn Jan. 2001; *Bundesverband deutscher Banken* (BdB), Europas New Economy, Daten, Fakten, Argumente, Berlin Nov. 2000; Michael *Stierle*, Neue Ökonomie: Charakteristika, Existenz und Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 9/2001, S. 15-22

² Cybernomics, digital economy, network economy, virtual economy, weightless economy, knowledge economy, information society

saische empirische Fragen nach dem aktuellen Stand und den laufenden Trends auf. Die angeblichen großen neuen Entwürfe wie etwa der vom Hyperkapitalismus⁴ erweisen sich nur allzu bald als verkaufsträchtige schriftstellerische Schnellschüsse.

Es spricht viel dafür, dass auch die Neue Wirtschaft wahrscheinlich den bekannten wirtschaftlichen Regeln folgt und Knappheiten kennt. Die traditionellen neoklassischen Wachstumsmodelle, die in den fünfziger Jahren entwickelt worden sind, hatten ihren Akzent auf Arbeit und Kapital. Neue Wachstumstheorien aus den achtziger Jahren haben Technologie und Humankapital direkt in Wachstumsmodelle einbezogen. Vorher hatte lediglich Joseph A. Schumpeter Wachstum durch technologische Innovation zu erklären versucht. Schumpeter sah, Kondratieff folgend, den Kapitalismus in ca. 50- bis 60-jährigen Wellen technologische Revolutionen erzeugen, die in die kreative Zerstörung alter Industriezweige münden würden.⁵ Die erste Welle von 1800 bis 1850 habe auf der Dampfkraft als revolutionärer Neuerung beruht, die zweite von 1850 bis 1900 auf der Eisenbahn, die dritte von 1900 bis 1950 auf der Elektrizität und dem Auto. In Fortschreibung hätten Kunststoffe, Fernsehen, Kernkraft, Elektronik und Raumfahrt die vierte Welle von 1950 bis 2000 geprägt, die fünfte, nächste Welle soll dann auf der Telekommunikation, der Mikroelektronik, der Gentechnologie und Multimedia beruhen, also im weitesten Sinne auf Informationstechnologien (IT).⁶ Was hat sich im Einzelnen in dieser Neuen Wirtschaft im Berichtszeitraum getan?

Neue Schübe in der technischen Entwicklung: Kommunikation, Bio- und Gentechnologie

Informationstechnologien

Der stärkste Schub der technischen Entwicklung geht weiterhin von den Informationstechnologien aus. Die Fähigkeit, Daten zu speichern, zu analysieren und zu verbreiten, nimmt bei sinkenden Kosten weiterhin rapide zu. Nach dem Moore'schen Gesetz⁷ verdoppelt sich

³ Politik und Technik, *PVS Sonderheft* 31, 2000, S. XI

⁴ Jeremy Rifkin, *The Age of Access. The New Culture of Hypercapitalism, where all life is paid-for experience*, New York 2000

⁵ Zu Schumpeters Zyklen s. Joseph A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses*, Göttingen 1961, 2 Bde., hier Bd. 1, S. 180. Schumpeter stützt sich dabei auf die Kondratieff-Zyklen, s. N. D. Kondratieff, *Die langen Wellen der Konjunktur*, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 56, 1926, 3, S. 588 ff.

⁶ Reinhard Rode, *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, IPÖ Studienbuch, Halle 2000, S. 56 ff.

⁷ Nach der Voraussage des Mitgründers von Intel, Gordon Moore, aus dem Jahr 1965.

die Prozessorleistung der Chips bei sinkenden Kosten alle 18 Monate. 1999 betragen die Kosten für 1 MHz Prozessorleistung noch 0,17 US-\$, 1970 waren es 7 601 US-\$ gewesen. Die Kosten des Versands von 1 Billion bits sank im gleichen Zeitraum von 150 000 auf 0,12 US-\$.⁸ Die nächsten zehn Jahre wird noch mit einer Fortsetzung dieses Trends gerechnet. Vier Annahmen werden mit diesem Prozess verbunden: erstens durchdringt IT alle Bereiche und steigert die Effizienz, zweitens werden dadurch Marktprozesse effizienter gestaltet, drittens wirkt IT global und viertens steigert IT die Innovationsgeschwindigkeit.⁹

Auffällig war, dass der IT-Schub nicht parallel die Produktivität gesteigert hat (Produktivitätsparadox). Die Arbeitsproduktivität (output per man-hour) ist in den USA in der ersten Hälfte der neunziger Jahre noch im Jahresdurchschnitt um nur 1,4 % gewachsen. Zwischen 1995 und 2000 erhöhte sich dieses Wachstum immerhin auf 2,6 %. 1999 lag der Anstieg dauerhaft bei über 3 %, im dritten Quartal 2000 wurden sogar 4,8 % erreicht.

Ein Zusammenhang der Steigerung der Produktivität mit IT ist eine Standardannahme, bis zu zwei Drittel werden darauf zurückgeführt.¹⁰ Nur eine Minderheit der Experten hält an der Auffassung fest, IT sei und bleibe ein Spielzeug und sei kein Werkzeug. Die Spekulationsblase am Aktienmarkt, aus der seit dem Frühjahr 2000 fortwährend Luft entwich, war weniger spektakulär als die Zeitgenossen mit Kurzzeitgedächtnis einsehen. Dass technologische Revolutionen und Finanzspekulation Hand in Hand gehen, ist keinesfalls ungewöhnlich.

Auch zu den Arbeitsmarktfolgen gibt es mittlerweile Standardannahmen. Immer mehr Jobs entstehen im Dienstleistungssektor. Ideen spielen eine größere Rolle als Materialien in der „weightless economy“. Wissen wird zum Rohstoff. 1999 lag der Dienstleistungsanteil an der Beschäftigung in allen wichtigen Industriestaaten über 60 %, in den USA und England über 70 %.¹¹ Die IT-bedingten Verluste an Arbeitsplätzen sind als Folge der Entwicklung zur Informationsgesellschaft im niedrig qualifizierten Sektor konzentriert. Die Gehaltschere zwischen gering und höher qualifizierten Beschäftigten hat sich immer stärker geöffnet. Bis 1999 waren die Gehälter für Universitätsabsolventen auf der Basis des Index von 1979 gleich 100 über die Marke von 110 gestiegen, für erfolgreiche Schulabgänger waren die Gehälter auf die Marke unter 90 gefallen, für Schulabbrecher sogar auf knapp über 70.¹²

⁸ *The Economist*, a.a.O. (Anm. 1), S. 6

⁹ *Ebd.*, S. 10

¹⁰ *Ebd.*, S. 14 f. u. *Stierle* a.a.O. (Anm. 1), S. 17.

¹¹ *The Economist*, a.a.O. (Anm. 1), S. 29

¹² *Ebd.*, S. 23

Biotechnologien

Neue Biotechniken sind ähnlich wie IT Hoffnungsträger der Neuen Wirtschaft. Biotechnologien sind Querschnittstechnologien für eine ganze Reihe von Feldern darunter vor allem Medizin, Landwirtschaft und Ernährung. Eine Vielzahl von Teilmärkten ist betroffen. Als wichtigster Durchbruch wird die Entschlüsselung des menschlichen Genoms im Jahr 2000 angesehen. Auf dieser Grundlage wird eine Revolutionierung der Medizin und des Gesundheitswesens erwartet. Dieser Zukunftsmarkt beim Life-Science-Geschäft in den reichen Industriestaaten mit überalterter Bevölkerung und hoher Kaufkraft wird als immens groß eingeschätzt. Deutschland ist auf dem Biotechnik-Markt zwar die Nummer 1 in Europa, aber schwach im Vergleich mit den USA. Die deutsche Pharmaindustrie ist vor allem exportstark aber innovationsschwach, was ihre Zukunftschancen mindert. So hat die Innovationskraft der deutschen Pharmaindustrie seit den siebziger Jahren beständig abgenommen, besonders bei der Spitzentechnik. Erst in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre hat sich beim FuE-Input eine Besserung abgezeichnet. In Deutschland gibt es zwar die meisten Biotechnik-Unternehmen (332 Stand 2000), diese rangieren aber in ihrem Reifegrad hinter dem Marktführer Großbritannien. Der deutsche Rückstand besteht vor allem bei der Anzahl neuer Produkte.¹³ So riesig wie der potentielle Markt sind auch die Entwicklungskosten und die gesellschaftlichen Akzeptanzprobleme der Genforschung. Die Gentechnik impliziert Genpolitik, d. h. vielfältige Regulierungsaufgaben insbesondere beim Klonen von menschlichen Stammzellen. Ethik, Technik und Märkte stellen Politik und Gesellschaft vor neue Fragen, auf die sich akzeptable Antworten erst im komplexen gesellschaftlichen Diskurs langsam herausstellen werden. Wirtschaft und Ethik nur einfach als Gegensätze einzuordnen, greift zu kurz.¹⁴

Trotz der angesichts der unterschiedlichen Werthaltungen unvermeidlichen Polarisierung haben sich 130 Länder im Januar 2000 in Montreal nach fünfjährigen Verhandlungen auf ein Biosafety-Protokoll geeinigt. 79 Staaten haben bis Ende 2000 unterzeichnet. Grundlage ist die Konvention zum Schutz der biologischen Vielfalt, die 1992 auf dem UN-Umweltgipfel in Rio de Janeiro verabschiedet worden war. Der Geltungsbereich des Biosafety-Protokolls erstreckt sich auf alle gentechnisch veränderten Organismen (GVO). Minimalstandards bei der Kennzeichnung sollen verhindern, dass GVO ohne Wissen eines Landes

¹³ Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschland. Zusammenfassender Endbericht 2000, März 2001, S. 86; *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 31.05.2001, S. 20

¹⁴ The Politics of Genes. America's Next Ethical War, in: *The Economist* 14.04.2001, S. 19 f.; Die Gentechnik-Debatte: Wirtschaft versus Ethik?, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 31.05.2001, S. 21

eingeführt werden. Marktzugangsfragen sind damit aber nicht gelöst. GVO-Freihändler wie die USA und Protektionisten wie die EU und viele Entwicklungsländer stehen sich gegenüber.¹⁵

Der erhoffte und in der Phantasie der Märkte vorweggenommene Boom der Biotechnik- und Pharmabranche führte genau wie bei den IT-Werten 1999 zu einer Spekulationsblase, aus der im März 2000 die heiße Luft entwich. Die für den Rest des Jahres 2000 verunsicherten schwankenden Märkte spiegelten die enormen Chancen wie die großen Risiken wieder.

Weltwirtschaftliche Folgen: Gewinner und Verlierer

USA: Vorreitergewinne und -probleme

Bislang gilt der Befund, dass die Neue Wirtschaft vor allem eine amerikanische Angelegenheit ist und Europa und Japan hinterherhinken. Voreilige Betrachter gingen sogar so weit, die New Economy als rein amerikanische Angelegenheit von den alten Wirtschaften der abgeschlagenen Wettbewerber abzugrenzen. Ein Standardindikator für diese Bewertung ist das Wirtschaftswachstum gemessen in BIP. Die USA konnten in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre jährliche durchschnittliche Wachstumsraten von 4,2 % verzeichnen, die Vergleichswerte für Deutschland lagen bei 1,8 %, für Japan bei 1,2 %. Im Jahr 2000 kam dieser Trend allerdings an ein vorläufiges Ende und die USA erlebten einen Wachstumsrückgang. Rezensionen befürchtungen gingen um.

Deutlich ist der Abstand bei den IT-Firmen. Von den TOP 50 umsatzstärksten IT-Unternehmen der Welt sind 36 in den USA beheimatet, 9 in Japan und nur 4 in Europa. Der Anteil der IT-Produktion beträgt in den USA 7 %, in den Japan 6,5 % und in Europa nur 4 %.¹⁶ Wichtiger als die Anteile der IT-Produktion dürfte freilich die IT-Anwendung sein, die die Produktivität steigert. Nimmt man die IT-Ausgaben als Prozentanteil am BIP, dann liegen die amerikanischen Anteile von knapp 8 % zwar noch über den europäischen und japanischen Anteilen, letztere holen aber auf. Sie können sich dabei auf die Preisvorteile beim Aufholen stützen. Generell wird von Kostenvorteilen für den Aufholer ausgegangen, der eigene Entwicklungskosten einspart, Fehler vermeidet und die beste bewährte Technik übernehmen

¹⁵ Jürgen Turek und Sascha Meinert, Das Biosafety-Protokoll in der Praxis, in: *Internationale Politik* 55, 2000, 12, S. 33- 38

¹⁶ *The Economist*, a.a.O. (Anm. 1), S. 34

kann. Historisch gesehen haben nicht die Erfinder, sondern die findigsten Anwender am meisten von neuen Techniken profitiert. Der amerikanische IT-Vorsprung der letzten Jahre ist also keine verlässliche Größe zum Ausruhen, er kann sich schnell verringern. Da sowohl in Europa als auch in Japan noch traditionelle Starrheiten existieren, gibt es enormes Aufholpotential durch die Übernahme amerikanischer IT und Business-to-Business (B2B) Electronic (e)-Commerce.

Das Feld des B2B-Geschäfts zählte während des Internetbooms des Jahres 1999 zu den großen Hoffnungsträgern. Die Idee lag nahe, dass B2B-Plattformen durch die gebotene Informationsvielfalt einen neuen Boom für Beziehungen zwischen Unternehmen bewirken würden. Business-to-Consumer Websites konnten von Anfang an wenig Gewinne aufweisen, B2B hingegen versprach eine Goldmine zu werden und zog Wagniskapital geradezu magisch an. Ein Pionier des B2B war die Fa. VentrO in Mountain View in Kalifornien, die als Plattform für B2B im Bereich Life Science und medizinische Ausrüstungen operierte. Nach Gewinnen von 30,8 Mio. US-\$ im Jahr 1999 war eine Steigerung auf 129 Mio. für 2000 vorhergesagt worden. Tatsächlich brachen die Gewinne Ende 2000 auf fast 0 ein. Die VentrO-Aktie war 1999 von 15 auf 240 US-\$ gestiegen, um dann auf unter 1 US-\$ zu fallen. Von den Tausenden von Start-Up B2Bs der letzten 18 Monate sollen nur rund 100 überhaupt reale Geschäfte abwickeln. Das heißt aber keineswegs, dass B2B generell ein Flop wäre. Das Geld floss nur nicht in die Kassen der vielen neuen kleinen unternehmerischen Schnellschüsse, sondern in B2B-Konsortien großer Firmen. Covisint, einem B2B-Konsortium großer Autokonzerne, darunter General Motors, Ford, DaimlerChrysler, Renault und Nissan, wird ein Jahresumsatz von 750 Mrd. US-\$ zugetraut. B2B-Konsortien haben nicht die Liquiditätsprobleme der kleinen B2Bs. Sie weisen ferner die Größe auf, um Standards bestimmen zu können. B2B durchläuft bei den Geschäften großer Konzerne erst einen eher langsamen, aber nachhaltigen Wachstumsprozess. Bis 2004 soll jede dritte Bestellung zwischen Unternehmen in den USA Online erfolgen, jede fünfte in Europa.

Ein schneller Boom steht also nicht an, vielmehr ein mehrjähriges langsames Wachstum, bevor Unternehmen das Internet als Zentrum ihrer täglichen Abläufe nutzen werden. Das deutet darauf hin, dass kleine Software-Anbieter wohl eher nicht das Rennen machen werden, sondern große wie Oracle, IBM und SAP. Die Hauptnutznießer von B2B werden nach dem aktuellen Kenntnisstand dann große Firmen der alten Wirtschaft sein und die etablierten Softwarehäuser.¹⁷ Alte Ikonen wie General Electric haben ihre Online-Transaktionen 1999 und 2000 stark gesteigert und setzen diesen Trend fort. Alte Unternehmen nutzen immer mehr

¹⁷ *The Economist* 19.05.2001, S. 67 ff. u. *ebd.*, A Survey of Software, 14.04.2001, S. 18

B2B für die Optimierung der Beziehungen zu ihren eigenen Zulieferern und zwar in eigenen Plattformen und nicht in denen von unabhängigen B2B Dot.com Start-ups.¹⁸

Europa: Aufholerstarheiten

Das Aufholen bei IT gleicht einem Hindernislauf, bei dem weit mehr Faktoren als die Kosten der neuen Techniken zählen. Ob dies angesichts der bekannten überregulierten Arbeitsmärkte und Produktstandards in Europa bald gelingen kann, hängt weniger von der Innovationsbereitschaft der Wirtschaft als von der Reformfähigkeit der Politik ab, die die Rahmenbedingungen herstellt. Die alte Grundlage staatlicher Versorgung, die Steuern, könnte vom Internet unterminiert werden. Vor allem Verbrauchs- und Verkaufssteuern werden durch das Internet unterminiert. Die europäische Mehrwertsteuer, die im Laden an der Ecke automatisch entrichtet werden muss, kann beim Kauf bei einem Online-Händler in den USA eingespart werden. Internetkäufer in den USA zahlen in der Regel keine Verkaufssteuern. Firmen können ihre Online-Standorte schnell verlagern und von Steuerparadiesen aus operieren. Zwischenhändler entfallen und mindern wiederum die Steuerbasis. Die Europäische Kommission hat diese Praxis auf den Plan gerufen und vorgeschlagen, Online-Umsätze von Firmen über 100 000 Euro sollten in mindestens einem europäischen Land mehrwertsteuerpflichtig sein. Hochsteuerstandorte dürften auf jeden Fall unter Anpassungsdruck nach unten geraten, auch wenn das Ausmaß des globalen Internetgeschäfts sich wegen der Risiken für Lieferanten und Käufer noch in Grenzen hält.

Deutlich auf einen europäischen Rückstand verweist das Produktivitätswachstum gemessen als Gesamtproduktivität (Total Factor Productivity, TFP), hier als Arbeits- plus Kapitalproduktivität. Es lag in den USA in den neunziger Jahren weit über dem europäischen Niveau. Europa hielt derweil beim Arbeitsschutz die Spitzenwerte. Beim Vergleich des Kostenniveaus des Internet (1995-2000) machten die amerikanischen durchschnittlichen Nutzungskosten weniger als die Hälfte der europäischen Kostenlasten aus. Bei der Zahl der Internetnutzer (1999) lagen die amerikanischen Werte mit ca. 160 Nutzern pro 1000 fast dreimal so hoch wie in Europa. Im Jahr 2000 waren fast die Hälfte aller US-Bürger, aber nur ein Viertel aller Deutschen und lediglich 15 % der Franzosen Internetnutzer.¹⁹ Bei der mobilen

¹⁸ *Ebd.*, S. 85 f.

¹⁹ *Ebd.*, S. 37 ff.

Kommunikation hatte Europa die USA 1999 eingeholt. Von 100 Einwohner hatten 30 Amerikaner und 29 Europäer ein Mobiltelefon.²⁰

Einen automatischen bequemen Aufholprozess dürfte es im IT-Sektor genauso wenig geben wie in anderen Bereichen. Aufholchancen sind vorhanden, diese können genutzt werden oder ungenutzt bleiben. In Europa kann nach den gesamtwirtschaftlichen Daten im Gegensatz zu den USA bisher noch nicht eindeutig von der Herausbildung einer New Economy gesprochen werden.²¹ Zwar ist in Europa der Weg in die Informationsgesellschaft eingeschlagen worden, eine Verstärkung des Wirtschaftswachstums auf der Grundlage von Produktivitätseffekten der Informations- und Kommunikationstechnologien ist aber noch nicht gesichert. Außerdem divergieren die Ausstattungsniveaus der neuen Techniken in Europa erheblich. Ein eindeutiger Technologieführer existiert in Europa nicht, je nach Technikfeld liegt eine Varianz in der Führung vor. Bei der IT-Intensität, dem Anteil der Ausgaben für Informations- und Kommunikationstechnik zum Bruttoinlandsprodukt, variieren in Europa die Werte zwischen 4 % im Süden (Spanien, Italien, Griechenland) und 8,5 % in Schweden. Der EU-Durchschnitt liegt bei 6 % und damit noch 2 Prozentpunkte hinter dem US-Wert von 8 %. Große Binnenunterschiede einerseits und große Abstände zu den USA andererseits sind in Europa auch bei der PC-Dichte und den Online-Abonnenten vorhanden.

Flexible Kapitalmärkte sind ein wichtiger Nährboden für die Neue Wirtschaft. Wagniskapital (Venture Capital) hat bis 1999 in Europa ein starkes Mengenwachstum erlebt. Der Anstieg der Volumina zwischen 1997 und 1999 erreichte das Zweieinhalbfache, nämlich von 9,7 auf 25,1 Mrd. Euro. 1999 entfielen 7 Mrd. Euro auf Deutschland, was einer Verdopplung binnen drei Jahren entsprach. In den USA waren 1999 45,2 Mrd. US-\$ an Venture Capital investiert worden.²² Im Jahr 2000 erfolgte dann als Folge der Spekulationsblase ein Einbruch. Da besonders Internetfirmen viel mehr Risikokapital erhalten hatten, als sie sinnvoll einsetzen konnten, wurde ein Großteil des Wagniskapitals fehlinvestiert bzw. vernichtet. Die Bereitschaft zu Neuinvestitionen sank drastisch. Ob darin nur eine überfällige Normalisierung zu sehen ist oder ob der zarten Pflanze der Wagniskapitalkultur in Europa ein fortdauernder Schaden zugefügt worden ist, wird sich erst zeigen.

Neben den Chancen der Neuen Wirtschaft standen in Europa vor allem die Risiken im politischen Diskurs der beiden Berichtsjahre stark im Vordergrund. Dominant waren dabei Ängste vor Gentechnologien und Risiken für die etablierten europäischen Sozialstaatsformen. In Deutschland begann eine aufgeregte Debatte über ethische Fragen der Gentechnik und die

²⁰ Stierle, a.a.O. (Anm. 1), S. 19

²¹ BdB, a.a.O. (Anm. 1), S. 20 ff.

²² *Ebd.*, S. 45 ff.

Herausforderungen für das spezifisch deutsche Konzept der Sozialen Marktwirtschaft. Die wirtschaftlichen Chancen einer erhöhten globalen Arbeitsteilung wurden in der exportorientierten europäischen Wirtschaft vornehmlich positiv bewertet. Bemängelt wurde, dass die europäischen Steuersysteme dynamischen jungen Unternehmen im Vergleich zur amerikanischen Konkurrenz zu wenig Pioniergewinne für tragfähige Entwicklungen belassen. Für die europäische Wettbewerbspolitik entstanden neue Herausforderungen durch monopolistische Tendenzen, die von starken Marktpositionen bei Netzwerktechnologien ausgingen. Großkonzerne gewannen damit Vorteile gegenüber mittelständischen Wettbewerbern.

Breiten Raum nahm die Debatte der sozialen Risiken ein. Der Rückgang der Anforderung physischer Präsenz in Unternehmen der Neuen Wirtschaft bietet zwar Frauen und Körperbehinderten vielfältige neue Chancen, macht PC-Analphabeten aber zu Außenseitern. Sozialpolitik wird dadurch immer mehr zur Bildungspolitik, die angemessene Kenntnisse, die dem Wandel in Wirtschaft und Technik Rechnung tragen, vermitteln muss. Die starren alten Sozialbürokratien sind dadurch unter Modernisierungsstress geraten. Aus bürokratischen Wohlfahrtsleistungsverteilern müssen flexible Integrationsanbieter und Helfer bei Lernprozessen in Richtung zunehmender Selbstverantwortung werden. Für die von den Idealen der alten Arbeiterbewegung geprägten europäischen Gewerkschaften hat der Trend zur Informationsgesellschaft zunehmende Dilemmata bei der kollektiven Vertretung entstehen lassen. In Deutschland folgen die üblichen Flächentarifverträge der Logik der alten Industriegesellschaft, nicht der der Informationsgesellschaft. Aber auch die Stimmung in den Start-ups trübte sich Ende 2000 ein. Konkurse in der New Economy setzten gewerkschaftsresistente PC-Freaks frei und entwerteten die 1999 hoch geschätzten Mitarbeiteraktien. Ab Ende 2000 wurde verstärkt in der vorher gering geschätzten Old Economy wieder Unterschlupf gesucht und auch die Vorzüge von Job-Sicherheit und Betriebsräten wurden entdeckt.

Der gewachsene Reformbedarf der alten europäischen Sozialstaaten in ihrer Gesamtpalette der Alters-, Gesundheits- und Arbeitssysteme wird von den Verwaltern der etablierten Strukturen vornehmlich als Bedrohung des Gesamtsystems wahrgenommen und nicht als Modernisierungsanforderung für entstandene Verkrustungen. Die Privatisierung und mehr Bürgerengagement für gemeinnützige Zwecke, der Ausbau des „Dritten Sektors“ und die Entlastung des Staates sind nach wie vor Reizworte für die Vertreter der alten staatlichen Sozialbürokratien und ihre Verbände. Die Anfänge der Neuen Wirtschaft in Europa haben die vielfältigen Reformstaus weiter offen gelegt und zusätzlichen Reformdruck erzeugt.²³

²³ Karl-Heinz Paqué, Soziale Marktwirtschaft und globale „New Economy“: Ein Widerspruch?, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 9/2001, S. 31-38

Insgesamt lässt sich festhalten, dass in Europa noch kein wirtschaftspolitischer Paradigmenwechsel hin zum konsequenten Abbau der alten Starrheiten stattgefunden hat und auch divergente nationale Wirtschaftspolitiken fortdauern. Neben den Rigiditäten auf den europäischen Arbeitsmärkten sind auch Starrheiten im Management vorhanden. Besonders die deutsche Form der Corporate Governance trägt veraltete Züge. Das vorrangige Ziel der Unternehmensleistungen, qualitativ hochwertige technische Produkte herzustellen, die korporatistischen Beziehungen zu Banken und die Mitbestimmung gelten vielfach als altes Verflechtungsmuster der Deutschland AG. Die Neue Wirtschaft erfordert aber mehr Kundenmanagement und Shareholder Value-Konzepte, woran es in Europa noch hapert.²⁴ Die Kehrseite dieser neuen Konzepte bestand darin, dass Teile der New Economy und der neuen Manager nach amerikanischem Vorbild aber auch zu voreiliger werbeträchtiger Windmacherei geneigt und die Substanz gering geschätzt haben. Zusammenfassend betrachtet gibt es demnach eine ganze Reihe von Faktoren, die das Potential einer Neuen Wirtschaft in Europa an einer hinreichend schnellen und kräftigen Entfaltung hemmen. Der strukturelle Rückstand zu den USA dürfte demnach nicht schnell schwinden.

Schwellenländer: Öffnungsdruck

IT bietet gerade auch den Schwellenländern neue Wachstumschancen. Die Fähigkeit zur Nutzung erfordert jedoch die Bereitstellung der Grundlagen wie Öffnung der Märkte für Waren und Investitionen, liberalisierte Telekommunikation, Patentschutz, ein besseres Ausbildungsniveau, ein solides Rechtssystem und effektive Finanzmärkte. Da Internetnutzer in Entwicklungsländern nach Erhebungen der UNCTAD im Durchschnitt mindestens das Dreifache wie in reichen Ländern zahlen müssen, weil ineffiziente staatliche Monopole Kostensenkungen verhindern, wächst der Anpassungs- und Modernisierungsdruck für IT-Nachahmer. Zwischen und innerhalb der Entwicklungsländer dürfte sich allerdings die Schere zwischen den erfolgreichen IT-Nutzern und damit Aufholern und den IT-Analphabeten und Verweigerern öffnen. Die digitale Kluft (digital divide) wird sich wohl vergrößern. Das Beispiel Bangalores als Indiens bekannte Softwareschmiede ist eine Ausnahme, nicht Regel. Der Spillover aus dieser High Tech-Insel in den Rest der indischen Wirtschaft ist bislang ausgeblieben.

²⁴ Joachim Rupp, Neue Wirtschaft – Neues Management?, in: *ebd.*, S. 23-30

Arme Länder: digitaler Rückstand

Für arme Entwicklungsländer, vor allem für Afrika brachte die digitale Teilung der Welt zunehmenden Rückstand.²⁵ Derzeit halten die reichsten Länder mit 15 % der Weltbevölkerung 90 % der Weltausgaben für IT und verfügen über 80 % der Internetnutzer. Gleichzeitig können aber auch technische Entwicklungsstufen wie Kupferkabel und analoge Telefone einfach übersprungen werden. Neue drahtlose Techniken sind weit kostengünstiger als die alten und das Internet bietet kostenfreien Zugang zu einer Welt von Informationen und Wissen aller Bereiche. Die von der Weltbank teilfinanzierte African Virtual University bietet völlig neue Möglichkeiten der Wissensverbreitung in rückständigen Ländern. Auch kleine Firmen in armen Ländern können über das Internet neue Märkte erschließen. So kann z. B. ein Schneider in Shanghai einen Kunden in einem Industrieland direkt ohne Zwischenhändler per Versand mit einem handgemachten Anzug beliefern. Die Länder, die fest im Griff rentensuchender Staatsklassen sind, werden sich mit dem Aufholen in eine von IT geprägte Neue Weltwirtschaft überaus schwer tun. Vormoderne gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Binnenstrukturen sind durch IT als Bad Governance-Bremmfaktoren immer offener zutage getreten.

Asien: IT-Reserven und Tycoons

Nach der Standardeinschätzung wird Asien wahrscheinlich mehr und schneller profitieren als Lateinamerika und Afrika. Vor allem die asiatischen Verbraucher könnten in ihren überregulierten Ökonomien vom Internet stark profitieren. Südkorea z. B. hat enorm in IT investiert und versucht, die Grundlagen für eine wissensorientierte Wirtschaft zu schaffen. 20 Mio. von 48 Mio. Koreanern sollen kurzfristig ans Netz. Die Nutzerquote lag schon im Jahr 2000 über der in Deutschland. Ob mit B2B E-commerce die verfilzten Geschäftsbeziehungen zwischen den koreanischen Konglomeraten, den Chaebols, und ihren Lieferanten entflochten werden können, hat sich erst noch zu erweisen. In Asien schlummern jedenfalls Produktivitätsreserven, die über denen in den bisherigen IT-Vorreiterländern liegen. IT kann bei der Entwicklung Asiens helfen, ist aber kein generelles Rezept. IT-Nutzerfähigkeiten erfordern ein wirtschaftliches und politisches Umfeld, das durch Öffnung und Deregulierung gekennzeichnet

²⁵ Measuring Globalization, in: *Foreign Policy* nach http://www.foreignpolicy.com/issue_janfeb_2001/-atkearney.html am 14.06.2001

ist. Eine eigene asiatische IT gibt es nicht, die USA wirken als Vorbild und Modell. Wer dem Modell nicht nacheifern will, bleibt zurück. Die Heterogenität und die Abschottungstendenzen sind in Asien allerdings noch viel stärker als in Europa. Hinzu kommen strukturelle Probleme der asiatischen Wirtschaftskultur wie die hoch korporatistischen, nicht marktkonformen Verflechtungen zwischen Staat und Banken, die Japan in eine tiefe Verschuldung geführt haben und in einem Fall wie Indonesien stark korrupte Züge tragen. Mängel an Transparenz und Rechtsstaatlichkeit sowie veraltete Tycoon-Führungsstile behindern die Nutzung der IT-Reserven.²⁶

Mehr alt als neu

Von den Versprechungen der New Economy sind folgende nicht erfüllt worden: Erstens sind Konjunkturzyklen nicht überwunden, wie der Einbruch in den USA zeigt. Ob IT den laufenden Zyklus abschwächt, muss sich erst noch zeigen. Ein Grund für die Abschwächungsvermutung war zweitens die Annahme, dass IT durch Just in Time-Lagermanagement die Lagerhaltung reduziert. Auch hier steht der Testfall noch aus. Die dritte Verheißung lautete, dass IT-Ausgaben rezessionsresistent wären. Die Nachfrage nach IT-Ausrüstungen würde trotz eines Abschwungs in der alten Wirtschaft fort dauern, weil die Innovationsgeschwindigkeit so hoch sei, dass Unternehmen schnell ihre Ausrüstungen erneuern müssten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Tatsächlich stiegen die jährlichen IT-Investitionen in den USA zwischen 1995 und 2000 um durchschnittlich 25 % pro Jahr, brachen dann aber im ersten Quartal um 20 % ein. Ob weitere einschneidende Kürzungen folgen, wird sich erweisen. Als Mythos erwies sich viertens die Erwartung, die Unternehmensgewinne würden weiter stark zunehmen. Durchschnittliche Gewinnmargen von 19 % waren prognostiziert worden. Gewinneinbrüche seit der Jahreswende 2000/01 lassen diese Voraussagen als gar zu optimistisch erscheinen. Die fünfte und wohl völlig törichte Versprechung bezog sich auf die Aktienkurse. In einer Welt schneller technologischer Sprünge seien die alten Bewertungsmaßstäbe, die sich an Gewinnaussichten orientierten, obsolet geworden. Tatsächlich fielen die Kurse vieler verlustbringender Dot.com-Firmen seit Frühjahr 2000 um 90 bis 100 %.²⁷

Auch die Verheißung des Produktivitätswachstums durch IT ist nicht unumstritten. Die Frage, wie viel des amerikanischen Produktivitätswachstums strukturell und wie viel zyklisch bedingt ist, wird kontrovers diskutiert. Robert Gordon, ein Wirtschaftswissenschaftler

²⁶ *The Economist*, A Survey of Asian Business, 07.04.2001, S. 1-18

²⁷ What's left? Special Report The New Economy, in: *The Economist* 12.05.2001, S. 83 ff.

von der Northwestern University, ist einer der erklärten New Economy-Skeptiker. Er rechnet dem strukturellen Wachstums der Produktivität allenfalls 2 % zu. Studien aus dem offiziellen Sektor wie dem Council of Economic Advisers des Präsidenten und der Zentralbank Fed behaupten, dass das gesamte Wachstum der Arbeitsproduktivität seit 1995 strukturell war und nachhaltig bei knapp 3 % liege. Wenn es zuträfe, dass ein Großteil des Produktivitätswachstums durch die IT-Investitionen verursacht wurde, dann wäre deren Rückgang kein positives Vorzeichen für die weitere Entwicklung der Produktivität. Wenn es zutreffen sollte, dass der Boom bei den IT-Investitionen nicht nachhaltig ist, sondern überinvestiert wurde, wären die weiteren Aussichten für das Produktivitätswachstum getrübt. Eine Annahme der Credit Suisse First Boston geht davon aus, dass amerikanische Firmen in den letzten beiden Jahren 190 Mrd. US-\$ überinvestiert hätten. Auf der positiven Seite steht allerdings immer noch die Erwartung, die Firmen könnten ihre Effizienzsteigerung aus existierenden neuen IT erst noch umsetzen. Nach dieser Logik werden die Unternehmen durch das Internet ihre Transaktionskosten, ihre Logistik und ihre Kommunikation mit Kunden und Lieferanten noch weiter optimieren können. IT wird demnach die Produktivität weiter steigern, allerdings nicht mehr auf dem überzogenen Niveau der letzten beiden Jahre.²⁸

So wie IT in den letzten beiden Jahren mit der Annahme, alles habe sich geändert, notorisch überschätzt wurde, so wenig kann davon ausgegangen werden, es habe sich gar nichts geändert und die New Economy sei nur ein Phantasieprodukt. Die Wahrheit dürfte wie so oft eher in der Mitte liegen. Nach dem Ende des Hype der Get-Rich-Quick Culture der Dot.coms dürfte Normalisierung angesagt sein. Die Neue Wirtschaft folgt weitgehend wieder den Regeln der alten. IT brachte und bringt weitere Modernisierungsschübe, aber keine Revolution.

Da IT einen Kernfaktor des vielfältigen Globalisierungsprozesses, der auf mehreren Ebenen²⁹ stattfindet, ausmachen, hat der davon ausgehende gesellschaftliche Druck im Betrachtungszeitraum die Gegner auf den Plan gerufen. Globalisierung ist von alten und neuen Protektionisten zunehmend als negative „neoliberale Globalisierung“ im politischen Diskurs attackiert worden.³⁰ Transnationale globalisierungs- und IT-kritische Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) sind neu entstanden oder haben sich neu formiert und an Schlagkraft und medialer Präsenz gewonnen. Auftritte bei der WTO-Konferenz in Seattle im Dezember 1999, bei der Weltbank- und IWF-Tagung in Prag und beim Weltwirtschaftsforum in Davos im Jahr

²⁸ *Ebd.*, S. 86

²⁹ Stefan Müller und Martin Kornmeier, Globalisierung als Herausforderung für den Standort Deutschland, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 9/2001, S. 6-14; die Autoren nennen sieben Ebenen: Finanzen, Märkte, Technologie, Lebensformen, politische Steuerung, politische Einigung der Welt und Bewusstsein.

³⁰ Horst Afheldt, Anpassung an die neoliberale Globalisierung?, in: *ebd.*, S. 3-5

2000 haben anti-liberale und wirtschaftskritische Teile der westlichen Gesellschaften im Modernisierungsstress als neue außerparlamentarisch-oppositionelle und auch teils auch gewaltbereite Kräfte angezeigt. Auffällig war, dass diese Kampagnen und Aktionen international über das Internet vernetzt waren und ohne diese Plattform in ihrer Massenwirkung überhaupt nicht hätten organisiert und durchgeführt werden können. Zu kurz gekommene, sinnsuchende und erdrettende IT-Kinder haben zusammen mit nach dem Ende des Ost-West-Konflikts frustrierten altlinken Antikapitalisten Randalepartys gefeiert und etablierte Governance-Foren westlicher Regierungen kurzfristig erfolgreich verunsichert.³¹ Nach den Heilspredigern der Neuen Wirtschaft begann eine Folgekonjunktur für die naive Kritik des angeblichen „Terrors der Ökonomie“.³² Es wurde Mode, die Wachstumsleistungen von Märkten und die Governanceleistungen der westlichen Regierungen zu unterschätzen und gering zu achten.³³ Die IT-Schübe und die Euphorie der Neuen Wirtschaft und der Neuen Märkte bis Anfang 2000 lösten unweigerlich auch einen Katzenjammer an den Märkten und Gegenströmungen in der Politik aus. Deren Nachhaltigkeit folgte bislang keineswegs dem Moore'schen Gesetz der Verdoppelung in 18 Monaten, das weiter nur für die Rechenleistung von Chips gilt. Wirtschaftlicher und weltwirtschaftlicher Wandel haben sich durch die Neue Wirtschaft 1999/2000 beschleunigt, politische Folgewirkungen sind eingetreten, doch die Kontinuitäten der alten Wirtschaft und der alten Politik haben die Faktoren der Veränderung weitgehend austariert.

³¹ The Non-Governmental Order, in: *The Economist* 11.12.1999, S. 18 f.

³² So der Titel des gleichnamigen Buches der französischen Autorin Viviane Forrester, dtsh. Ausgabe, München 1998

³³ Reinhard Rode, *Weltregieren durch internationale Wirtschaftsorganisationen*, Halle 2001