

Neue Ökonomie: Charakteristika, Existenz und Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik

New Economy – in keinem Artikel über konjunkturelle Entwicklungen, Wirtschaftswachstum oder abnehmende Inflationsgefahren darf dieses Schlagwort fehlen. In allen Berichten über (neue) Technologien oder die Börsensegmente für junge Unternehmen ist es zu finden. Doch was ist eigentlich neu an der Neuen Ökonomie, gibt es sie tatsächlich, und welche Auswirkungen ergeben sich für die Wirtschaftspolitik?

Um diesen Fragen nachzugehen, ist zunächst der Begriff „New Economy“ zu klären. Darauf aufbauend soll untersucht werden, ob ihre Kennzeichen in der Realität beobachtbar sind. Anschließend werden die zentralen Auswirkungen auf die Arbeits- und Kapitalmärkte aufgezeigt. Schließlich wird untersucht, welche wirtschaftspolitischen Herausforderungen sich durch die New Economy ergeben.

I. Begriffsinhalte

Etwa seit 1994 wird in den USA ein „neues Paradigma“ diskutiert, das seit zwei Jahren in leicht abgewandelter Form unter dem Begriff der New Economy – oder nun in Deutsch: Neue Ökonomie – erörtert wird, wobei die inflationäre Verwendung dieses Begriffes einer sachlichen Diskussion eher abträglich ist. Der Sinngehalt wurde derart aufgebläht, dass heute alles, was mit Software, Computern, mobiler Kommunikation und Datentransfer in Verbindung steht, mit dem Begriff der New Economy belegt wird. Gleichzeitig wurden einige Termini geprägt, die in engem Zusammenhang mit der New Economy stehen: *digital economy*, *network economy*, *virtual economy*, *weightless economy*, *knowledge economy* oder *information society*. Sie decken trotz ihrer Vielzahl jedoch nicht den gesamten Begriffsinhalt ab, sondern stellen eine Verengung des Blickwinkels auf Teilaspekte dar. Ausgeblendet werden die ursprünglich diskutierten gesamtwirtschaftlichen Effekte. Die New Economy verspricht nahezu paradiesische Zustände: Hohes Wachstum, geringe Arbeitslosigkeit, niedrige Inflationsraten – und dies auf Dauer. Ausgelöst werden diese Entwicklungen durch die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, die zu Produktivitätsfortschritten

führen. Das Durchlaufen eines gesamten Konjunkturzyklus vom Aufschwung über den Boom und Abschwung bis hin zur Rezession innerhalb weniger Jahre wird es dagegen in Zukunft nicht mehr geben – so die These der New Economy. Diese Zusammenhänge seien im Folgenden näher erläutert.

II. Ökonomische Zusammenhänge

Kernelement der New Economy ist der Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktivität durch den technologischen Fortschritt in der Datenverarbeitung (Soft- und Hardware) und Datenübermittlung, welche eng verknüpft ist mit dem Internet und der mobilen Kommunikation. Zu unterscheiden sind zwei zentrale Effekte: Erstens stellen die neuen Produkte neue Güter dar, durch welche Einkommen und Wohlstand generiert werden und bei deren Herstellung es zu deutlichen Produktivitätssteigerungen kommt. Zweitens führt die Verbreitung der neuen Technologien auch in anderen Sektoren zu einer Erhöhung der Produktivität¹.

Bedeutender als die Verbreitung der stofflichen Güter wie Computer, Geräte der mobilen Kommunikation etc. ist, dass es durch die neuen Technologien und Produkte zu einem Quantensprung hinsichtlich der Informationsverarbeitungskapazitäten sowie -übermittlungsmöglichkeiten und damit auch in Bezug auf die Verfügbarkeit von Informationen kommt. Des Weiteren tragen verschiedene Eigenschaften der Information zur raschen Expansion dieser Sektoren bei². Durch die Dynamik steigt die Wirtschaftsleistung in den neuen Sektoren schnell an und diese gewinnen für die Gesamtwirtschaft zunehmend an Gewicht. Gleichzeitig werden durch die technologischen Innovationen andere Bereiche der Wirtschaft

1 Zu diesem Abschnitt vgl. Horst Siebert, *The New Economy – What is Really New?*, Kiel 2000.

2 Erstens weisen Informationen oftmals Charakteristika von öffentlichen Gütern (im ökonomischen Sinne) auf: Nicht-Rivalität und Nicht-Ausschließbarkeit. Zweitens führen hohe Fixkosten bei der Erstellung von Informationen zu sinkenden Durchschnittskosten/steigenden Skalenerträgen. Drittens führen Netzwerkeffekte zu positiven technologischen externen Effekten.

nicht nur relativ, sondern durch die Verdrängung von Produkten auch absolut verlieren. Zudem wächst durch Verbesserungen im Bereich des Produktionsprozesses sowie durch Weiterentwicklungen der Produkte die Produktivität in diesen Sektoren. Ein Beispiel hierzu ist der anhaltende Preisverfall trotz rasanter Qualitätsverbesserungen bei PCs.

Die Informationstechnologie wirkt sich nicht allein in diesen Sektoren aus. Vielmehr stellen die Informationsverarbeitungs- und -übermittlungstechnologien neue Querschnittstechnologien dar, durch welche die Produktionsprozesse in allen Wirtschaftsbereichen effizienter gestaltet werden können. Dies beginnt bei der Bestellung von Rohstoffen und Zwischenprodukten via Internet (*business to business*, B2B), geht über neue Möglichkeiten der Produktion oder die verbesserte Steuerung der Prozesse durch eine leichtere Koordination räumlich getrennter Unternehmensteile und reicht bis hin zum Absatz der Endprodukte an den Konsumenten über das Internet (*business to consumer*, B2C). So dürften die neuen Technologien ebenso einschneidend sein wie seinerzeit die Entwicklung der Dampfmaschinen oder des elektrischen Stroms; sie haben damit eine deutlich größere Bedeutung als Innovationen einzelner Produkte wie Radio oder maschineller Webstuhl.

Der mit den Innovationen verbundene technische Fortschritt kann die Strukturen der Volkswirtschaften grundlegend verändern: Dienstleistungen gewinnen zunehmend an Bedeutung; Informationen, Datenübermittlungs- und -verarbeitungskapazitäten werden in vielen Bereichen zentraler Produktionsfaktor und Endprodukt gleichermaßen. Diese Entwicklungen können zwar als normaler Strukturwandel begriffen werden, sie scheinen jedoch von derart tief greifender Natur zu sein, dass die Verwendung eines neuen Terminus sinnvoll ist.

Die Basisinnovationen können auch als Ursachen für einen neuen so genannten Kondratieff-Zyklus gesehen werden³. Diese Argumentation widerspricht der These der New Economy nur insofern, als bei Kondratieff-Zyklen der Produktivitätszuwachs durch neue Technologien nach einer gewissen Zeit rückläufig ist. Aber auch hier kommt es zu tief greifenden und anhaltenden Änderungen der Wirtschaftsstrukturen. Somit ist zu klären, ob die neuen Technologien zu einer in ihrer Höhe einmaligen Angebotsausweitung führen oder dauer-

haft zu höheren Produktivitätsfortschritten beitragen, die eng mit den Wachstumsraten der neuen Technologien verknüpft sind⁴.

Aus den Produktivitätssteigerungen und Wachstumsimpulsen ergeben sich elementare Auswirkungen auf zentrale volkswirtschaftliche Entwicklungen wie Wachstum, Konjunktur und Inflation. Bis Mitte der neunziger Jahre wurde in der volkswirtschaftlichen Theorie die Existenz von Konjunkturzyklen – empirisch gesichert – wie folgt begründet: Durch einen anhaltenden Wirtschaftsaufschwung fällt die Arbeitslosigkeit bis auf ihre „natürliche“ oder „inflationstable“ Quote, d. h. bis zu jenem Niveau, ab welchem die Inflationsgefahren zunehmen. Wird diese Rate erreicht, kommt es zu einem Lohnanstieg, welcher wiederum zu einer Nachfrageausweitung führen kann. Gleichzeitig können die Unternehmen bei zunehmend ausgelasteten Kapazitäten nur noch geringere Produktivitätsfortschritte realisieren, so dass die Lohnstückkosten und damit die Erzeugerpreise steigen. Aus diesen beiden Entwicklungen ergibt sich eine inflationäre Tendenz, die sich durch die Herausbildung einer Lohn-Preis-Lohn-Spirale verfestigen kann. Diesen Entwicklungen wird die Zentralbank durch Leitzinserhöhungen entgegentreten. Die höheren Zinsen wirken schließlich dämpfend auf Konsumnachfrage und Investitionen gleichermaßen.

Diese Argumentationskette sei nun durch grundlegende Änderungen dauerhaft durchbrochen werden, so die These der Neuen Ökonomie. Zwar kommt es durch den Aufschwung ebenfalls zu einer Reduktion der Arbeitslosenquote, die auch weiterhin mit steigenden Löhnen und in der Folge mit einer zunehmenden Konsumnachfrage einhergeht. Die angebotsseitigen Bedingungen seien dagegen grundlegend verbessert worden, da steigende Investitionen in neue Technologien und der beschleunigte technische Fortschritt dauerhaft hohe Produktivitätsfortschritte ermöglichen. Hierdurch ergeben sich zwei zentrale Effekte: Erstens können die Lohnstückkosten trotz steigender Löhne konstant gehalten oder gar gesenkt werden, so dass die Angebotspreise der Unternehmen tendenziell konstant bleiben. Zweitens steigt das Produktionspotenzial, d. h. jenes Güterangebot, welches bei Vollausslastung der Produktionskapazitäten hergestellt werden könnte, stark an, so dass die Angebotsausweitung ebenso schnell erfolgen kann wie der Nachfrageanstieg. Folglich liegt das Potenzialwachstum und damit jene Wachstumsrate, welche dauerhaft ohne inflationäre Tendenzen realisiert werden kann, höher als in den

³ Kondratieff postulierte, es komme durch technologische Innovationen wie die Entwicklung der Dampfmaschine wiederholt zu Produktivitätssprüngen, welche im Laufe der Zeit abklingen, und damit zu sich über mehrere Jahre erstreckenden Wachstumszyklen.

⁴ Vgl. hierzu Abschnitt III.

letzten Jahrzehnten⁵. Hierdurch sind die Inflationsgefahren, welchen die Geldpolitik entgegenzutreten hätte, deutlich geringer einzuschätzen. Damit wird eine Abflachung und Verlängerung der Konjunkturzyklen möglich.

Durch die New Economy kommt es damit zwar zu einem Produktivitätsschub, dieser wirkt jedoch entsprechend den bisher gültigen Regeln. Es besteht daher keine Notwendigkeit, die volkswirtschaftlichen Lehrbücher neu zu schreiben, wie dies teilweise postuliert wurde. Wenig stichhaltig erscheint auch die These Jeremy Rifkins, es werde zu einem „Hyperkapitalismus“ kommen, da Eigentum und Markt im herkömmlichen Sinne verschwinden, dagegen der Zugang zu virtuellen und physischen Netzen zentral sein werde⁶.

Zentrale Indikatoren der New Economy auf gesamtwirtschaftlicher Ebene müssen folglich sein: (1) Hohe Wachstumsraten bei (2) abnehmender oder geringer Arbeitslosenquote, die (3) zu Lohnsteigerungen, aber aufgrund von (4) hohen Produktivitätsfortschritten (5) nicht zu steigenden Lohnstückkosten bzw. Erzeugerpreisen führen und daher mit (6) geringen Inflationsraten einhergehen. Anhand dieser Indikatoren wird im Folgenden untersucht, ob es in den USA, aber auch in Europa, tatsächlich eine New Economy gibt, oder ob es sich hierbei nur um einen Modebegriff ohne realen Hintergrund handelt.

III. New Economy in den USA?

Die Wachstumsphase der USA ist der längste Aufschwung in der US-Wirtschaftsgeschichte. Im vierten Quartal 1999 lag die annualisierte Wachstumsrate bei 7,3 % und erklimmte damit Höhen, welche in den vergangenen Jahren zumeist nur von dynamischen Schwellenländern erreicht wurden. Auch im ersten Halbjahr 2000 lag sie weiterhin klar über dem Durchschnitt der Industrieländer⁷. Zwar wurden bis Anfang der achtziger Jahre zum Teil noch höhere Wachstumsraten gemessen, doch folgte

5 Zum Zusammenhang zwischen Preisniveau und Produktionspotenzial im traditionellen Konjunkturzyklus und dem Einfluss der Neuen Ökonomie vgl. Horst Löchel, Die ökonomische Dimension der „New Economy“, Frankfurt/M. 2000, S. 8–11.

6 Vgl. Jeremy Rifkin, The age of access. The new culture of hypercapitalism, where all of life is a paid-for experience, New York 2000. Eine kurze, aber treffende Auseinandersetzung hiermit bietet Nikolaus Piper, Neue Ökonomie – alte Gesetze, in: Süddeutsche Zeitung vom 21. Oktober 2000, S. 25.

7 Das US-Wachstum ist nicht allein der New Economy zuzuschreiben. Nicht erörtert werden hier bspw. die Vermögenseffekte aufgrund der Aktienkurssteigerungen.

diesen meist eine deutliche Abkühlung bis hin zur Rezession. Seit dem dritten Quartal 2000 zeichnet sich im aktuellen Konjunkturzyklus ein Rückgang, jedoch noch keine Rezession ab. Kennzeichen des aktuellen Zyklus sind damit weniger die hohen Wachstumsraten an sich als vielmehr die Stetigkeit und Dauer des Aufschwungs⁸.

Auch für die Arbeitsproduktivität gilt, dass weniger die hohen Raten als vielmehr die stetige Aufwärtsentwicklung die robuste Lage der US-amerikanischen Wirtschaft kennzeichnen. Erst seit der zweiten Hälfte des Jahres 1999 lag der Anstieg dauerhaft bei 3 Prozent und mehr. Noch im dritten Quartal 2000 konnten beachtliche 4,8 Prozent erreicht werden⁹. Damit liegen die Schätzungen für das Produktionspotenzial derzeit im Bereich zwischen 3 und 3,5 %. Diese Werte wurden in der Vergangenheit wiederholt angehoben, da das tatsächliche Wachstum deutlich und dauerhaft höher als prognostiziert gelegen hatte. Entsprechend ist die These der New Economy anhand der beiden Indikatoren Wirtschaftswachstum und Produktivitätsanstieg kaum zu verwerfen.

Eine Vielzahl von Untersuchungen analysierten, ob die hohen Produktivitätssteigerungen der US-amerikanischen Wirtschaft in erster Linie durch die neuen Technologien bedingt seien. Die deutliche Mehrheit kommt zu dem Ergebnis, dass der Produktivitätsschub zumindest zum Großteil auf die New Economy zurückzuführen sei¹⁰. Strittig bleibt, ob die hohen Steigerungsraten der Arbeitsproduktivität anhalten werden. Einige Argumente sprechen dafür, dass mit allenfalls leicht abnehmenden Produktivitätsschüben zu rechnen ist. Die Verbreitung der neuen Technologien ist weiterhin eingeschränkt, so dass durch die anhaltende Adaption und Diffusion weitere Produktivitätsfortschritte zu erwarten sind¹¹. Speziell die Unternehmen der Old Economy haben zum Teil erst in

8 Für eine detailliertere Analyse incl. der entsprechenden empirischen Daten vgl. Michael H. Stierle, New Economy: How Real is the Phenomenon?, in: Lothar Funk (Hrsg.), Contemporary Aspects of the Third Way in the New Economy, Berlin 2000, S. 7–30. Quelle für alle Daten in diesem Abschnitt, sofern nicht anders angegeben: Bloomberg.

9 Zu bedenken ist zudem, dass zwischen Mai 1991 und Mai 2000 17,5 Mill. Arbeitsplätze neu geschaffen wurden und dass dieser Beschäftigungsaufbau i. d. R. auf Kosten der Produktivitätssteigerungen geht. Vgl. Lothar Funk, Institutionell verhärtete und politisch rationale Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland, Münster 1999, S. 82–98.

10 Vgl. zu dieser Diskussion und für Literaturhinweise zu den zentralen Studien: OECD, Economic Survey, Mai 2000, S. 29; U. S. Department of Commerce, Digital Economy 2000, Washington 2000, S. 27–42; IWF, World Economic Outlook, Oktober 2000, S. 48–53.

11 Vgl. OECD (Anm. 10), S. 24–34; Dale W. Jorgenson/ Kevin J. Stiroh, Raising the Speed Limit: U. S. Economic Growth in the Information Age, in: Brookings Papers on Economic Activity, (2000) 1, S. 125–211.

Ergebnisse der Analyse zur New Economy in den USA

Indikator	Argumente für die New Economy	Einschränkungen
Wachstumsrate	Stetiger und anhaltender Aufschwung, im Vergleich mit anderen Industrieländern hoch	Im historischen Vergleich nicht sehr hoch
Arbeitslosigkeit*	<i>Stetiger Abbau</i>	
Löhne*	<i>Anstieg</i>	
Produktivitätsanstieg	Anhaltend hoch	Im historischen Vergleich nicht sehr hoch
Lohnstückkosten	Geringer Anstieg	
Anstieg der Erzeugerpreise	Sehr niedrig bis Mitte 1999	Anstieg seit Mitte 1999
Inflationsrate	Gering bis Ende 1999	Anstieg seit Mitte 1999

* *Kursive Indikatoren in der Tabelle gelten auch für die Old Economy.*

Quelle: eigene Darstellung.

jüngster Vergangenheit begonnen, die neuen Technologien zu nutzen¹². Des Weiteren ist angesichts der durch die neuen Technologien möglichen Produktivitätsfortschritte nicht zu erwarten, dass die Investitionen in diesem Bereich zurückgehen. Dies gilt insbesondere, da aufgrund des Produktivitätsanstiegs im Hardware-Sektor der Preisverfall fortschreitet und damit bei konstanten Beträgen das reale Investitionsniveau steigt.

Aufgrund des Produktivitätsanstiegs war es möglich, dass die anhaltend hohe Steigerung der Wirtschaftsleistung nicht mit einer sehr hohen Kapazitätsauslastung einherging. Zudem konnte der – theoretisch erwartete und empirisch zu beobachtende – Anstieg der Löhne kompensiert werden, so dass die Lohnstückkosten weitgehend konstant gehalten werden konnten. Beachtlich ist zweifelsohne der Rückgang der Inflationsraten bis zum Herbst 1998, als die Teuerung mit 1,4 % auf jenem Niveau lag, welches zuletzt Mitte der sechziger Jahre dauerhaft erreicht worden war. Dies ist umso erstaunlicher, als – ganz entsprechend der New-Economy-These – enorme Erfolge beim Abbau der Arbeitslosigkeit erzielt werden konnten. Die Arbeitslosenquote ging im April 2000 auf 3,9 % – das niedrigste Niveau seit 30 Jahren – zurück und hält sich seither auf diesem Niveau¹³.

Kritisch ist jedoch der Anstieg der Erzeugerpreise und der Inflationsraten seit Mitte 1999. Die Infla-

tionsrate sprang bis zum März 2000 auf 3,8 % und ging auch bis Ende des vergangenen Jahres nicht deutlich zurück. Wenn, wie argumentiert wird, die Produktivitätsfortschritte anhalten, ist die zentrale Frage, ob die Lohnsteigerungen über den Produktivitätssteigerungen liegen werden. In den USA dürfte die „natürliche Arbeitslosenquote“ zwar auf früher unvorstellbare 4 % gesunken sein, dennoch ergeben sich nun Inflationsgefahren, da die Arbeitslosenquote um diese Marke schwankt¹⁴.

Gleichwohl könnte argumentiert werden, der Anstieg der Preisindizes sei durch externe Faktoren bestimmt. Hier wäre auf den von Februar 1999 bis März 2000 um mehr als 200 % gestiegenen Ölpreis zu verweisen. Zeitweilig lag dieser knapp unter 40 Dollar pro Barrel. Allerdings wirkten neben dem Ölpreis auch andere, ebenfalls nicht direkt mit der New Economy in Verbindung stehende Entwicklungen dämpfend auf die Inflation. Durch Deregulierungen der Gütermärkte, Intensivierung des Wettbewerbs im Rahmen der Globalisierung sowie Dollaraufwertungen wurde der Preisüberwälzungsspielraum der Unternehmen geringer. Zudem wirkten zuvor die Asienkrise sowie bis 1999 der Rückgang der Rohstoffpreise – insbesondere des Öls – dämpfend auf die Preisentwicklung in den USA¹⁵.

Auf Grund dieser Analyse scheint die These der New Economy in den USA einen hohen Erklärungswert für Höhe, Dauer und Stetigkeit des Rekordbooms zu haben. Für eine endgültige Aussage sind jedoch die Entwicklungen bis zum Abschluss des aktuellen Konjunkturzyklus abzuwarten (speziell bezüglich der Preisindizes). Dies gilt umso mehr, als bereits Ende der sechziger

¹² Zur Diskussion der Gründe, warum die Adaption und Diffusion der neuen Technologien derart lang benötigte, vgl. Jeremy Greenwood, *The Third Industrial Revolution: Technology, Productivity, and Income Inequality*, in: Federal Reserve Bank of Cleveland, *Economic Review*, 35 (1999) 2, S. 2–12; OECD (Anm. 10), S. 34.

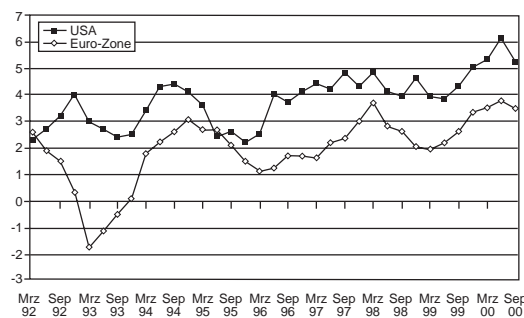
¹³ Die positiven Entwicklungen auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt sind sicherlich nicht allein der New Economy zuzuschreiben. Insbesondere ist auf die hohe Flexibilität der Strukturen zu verweisen, ohne die der Beschäftigungsaufbau in diesem Maße kaum möglich gewesen wäre. Hinzu kommen weitere Faktoren wie demographische Entwicklungen und die effektivere Hilfe bei der Suche nach neuen Arbeitsplätzen.

¹⁴ Aufgrund von Rezessionsgefahren sieht die Federal Reserve Bank derzeit keine Inflationsgefahren und senkte im Januar die Leitzinsen in zwei Schritten um insgesamt 100 Basispunkte.

¹⁵ Diese und weitere Punkte wurden auch kurz diskutiert von Kevin J. Stiroh, *Is There a New Economy?*, in: *Challenge*, 42 (1999) 4, S. 82–101, hier S. 95.

Jahre nach knapp neun Jahren des Aufschwungs die Hoffnung aufkam, der typische Verlauf der Konjunkturzyklen einschließlich der Rezession sei überwunden. Allgemein wird erwartet, dass es zu einer deutlichen Abkühlung der US-Konjunktur kommen wird. Dies bedeutet einerseits, dass die Phase des hohen und anhaltenden Wirtschaftswachstums bei geringen Inflationsraten sich dem Ende zuneigt, da – wie in bisherigen Konjunkturzyklen – die Notenbank aufgrund von Inflationsgefahren durch Leitzinserhöhungen das Wirtschaftswachstum bremst. Andererseits bedeutet dies ebenso, dass es nicht – wie bisher üblich – zu einer Rezession kommt.

Wachstumsraten in der Eurozone und in den USA



Quelle: Bloomberg auf Basis von Bureau of Economic Analysis und Eurostat.

schritte und Wachstumsraten deutlich niedriger liegen¹⁹.

Die aufgezeigten Defizite bedeuten jedoch nicht, dass es Europa in Zukunft nicht auch gelingen kann, durch die international verfügbaren technologischen Innovationen und Investitionen in neue Technologien dauerhaft größere Produktivitätsfortschritte und damit ein anhaltend hohes Wachstum zu erreichen. Vielmehr ist zu erwarten, dass der aufgezeigte Abstand sich in den kommenden Jahren verringern wird, da in Kontinentaleuropa zunehmend die Chancen der neuen Technologien genutzt werden. Im Bereich der mobilen Kommunikation hatte Europa die USA bereits 1999 eingeholt. Je 100 Einwohner besaßen in den USA 30, in Westeuropa 29 ein Mobiltelefon.

Durch diese Entwicklungen dürfte in Europa das Potenzialwachstum bereits angestiegen sein und weiter steigen. Nach Angaben der OECD lag es 1993 noch bei 1,8 % und erhöhte sich im Jahr 2000 auf 2,3 %²⁰. Diese Werte könnten jedoch aufgrund der dargelegten Entwicklungen bald nach oben revidiert werden, wie zuvor für die USA. Wichtig wird ferner sein, dass Europa den Abstand zu den USA bald verringert, da einen Teil der Gewinne und damit auch des Wirtschaftswachstums nur das erste Unternehmen am Markt erzielen kann (sog. *first mover advantages*). Damit fallen diese betriebs- und volkswirtschaftlichen Gewinne vorwiegend in den USA an; Europa kann hieran auch durch ein Nachziehen nicht vollständig partizipie-

IV. New Economy auch in Europa?

Ist auch in Europa ein anhaltend hohes Wachstum bei geringer Inflation gegeben? Wie die *Abbildung* verdeutlicht, ist dies allein aufgrund der geringen Stetigkeit und Höhe der europäischen Wachstumsraten zu verneinen. Sowohl Niveau als auch Konstanz des amerikanischen Wachstumsprozesses sind in der Eurozone bisher nicht anzutreffen. Bisher ist damit in Europa keine New Economy festzustellen¹⁶.

Dies kann u. a. damit begründet werden, dass die Informations- und Kommunikationstechnologien in Europa (noch) ein deutlich geringeres Gewicht haben als in den USA. Hierzu einige Beispiele: 1999 lag der Anteil dieser Technologien am Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Westeuropa mit 5,8 % (Deutschland 5,3 %) deutlich unter dem in den USA (7,3 %). Die Pro-Kopf-Ausgaben hierfür lagen bei 1 215 Euro, im Vergleich zu 2 023 Euro in den USA. Die Anzahl der Internet-Nutzer pro 100 Einwohner betrug in Westeuropa lediglich 10 und lag in den USA mit 28 fast dreimal so hoch¹⁷. Die Ausstattung der Haushalte mit PCs erreichte in den USA 61 %, während sie in Deutschland lediglich bei 32 % lag¹⁸. Gemäß der These der New Economy kann dies partiell erklären, warum in Europa die Produktivitätsfort-

16 Vgl. Dresdner Bank, Klassischer Zyklus oder „New Economy“ nach US-Vorbild?, in: Branchen und Märkte, April 2000, S. 5 f.

17 Ursula Krück/Klaus Papenbrock, Regional starting positions in global e-competition, in: Deutsche Bank Research, Frankfurt Voice, Heft 20, 2000, S. 2–8.

18 Vgl. BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien), Wege in die Informationsgesellschaft: Status quo und Perspektiven Deutschlands im internationalen Vergleich, Berlin–Frankfurt/M. 2000, S. 10.

19 Zu weiteren Indikatoren vgl. August Götzfried, Strukturelle Unternehmensstatistik. EU-Wirtschaft in der Triade mit uneinheitlichen Ergebnissen, in: Eurostat, Statistik kurz gefasst, 23 (2000) 4.

20 Vgl. OECD, A Complete and Consistent Macro-Economic Data Set of the Euro Area, Methodological Issues and Results, Paris 1999, S. 22. Eine ausführliche Studie, in welcher noch kein Anstieg des Potentialwachstums nachgewiesen wird, bietet die Europäische Zentralbank, Monatsbericht Oktober 2000, S. 39–50.

ren. Es stellt sich also für Europa die Frage: Welche Auswirkungen der New Economy ergeben sich bereits heute für die Arbeits- und Kapitalmärkte, und vor welchen (neuen) Herausforderungen steht die Wirtschaftspolitik, um diesen Prozess zu beschleunigen?

V. Auswirkungen auf die Arbeits- und Kapitalmärkte

Die resistent hohe Arbeitslosigkeit ist das zentrale wirtschaftspolitische Problem in Europa, zu dessen Lösung die New Economy beitragen kann. Die Nachfrage nach Arbeitskräften ergibt sich in der Wirtschaftstheorie aus dem geplanten Güterangebot und entspricht der Steigerung der Produktionsfunktion. Durch die höhere Produktivität, die steilere Produktionsfunktion, steigt die Arbeitskräftenachfrage. Dies wird bereits anhand der höheren Wachstumsraten deutlich, welche (ab der so genannten Beschäftigungsschwelle) zum Abbau der Arbeitslosigkeit beitragen. Die Höhe der positiven Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt hängt allerdings von den institutionellen Bedingungen ab. Dabei wird es – wie bei jedem Strukturwandel – trotz des höheren gesamtwirtschaftlichen Wachstums Teilbereiche geben, welche nicht nur relativ, sondern auch absolut verlieren. Da das Wissen („*human capital*“) als Produktionsfaktor zunehmend an Bedeutung gewinnt, haben jene Personen besonders gute Arbeitsmarktchancen, die

- mit den neuen Technologien vertraut sind;
- die Fähigkeit haben, sich auf die in diesem dynamischen Prozess ständig wandelnden Herausforderungen einzustellen;
- einen hohen Ausbildungsstand aufweisen und bereit sind, sich auch während ihres Berufslebens kontinuierlich weiterzubilden;
- kreativ sind in dem Sinne, dass sie die verfügbaren Informationen zu Innovationen verknüpfen und weiterentwickeln können;
- bereit sind, Verantwortung für ihre Teilbereiche zu übernehmen und die entsprechende räumliche und zeitliche Flexibilität aufweisen²¹.

An Arbeitnehmern mit diesen Qualifikationen scheint es trotz des anhaltend hohen Niveaus an Arbeitslosigkeit zu mangeln, während andere trotz

des positiven konjunkturellen Umfeldes Schwierigkeiten haben, einen Arbeitsplatz zu finden.

Eine der Ursachen für die Verfestigung der strukturellen Arbeitslosigkeit liegt in den Regulierungen des Arbeitsmarktes. Zu starre Klauseln für die Ausgestaltung der Arbeitsverträge verhindern die Möglichkeit, für die aufgezeigten Fähigkeiten und Herausforderungen entsprechende Anreize zu setzen und die Löhne stärker zu differenzieren. Geschwindigkeit und Flexibilität sind für Unternehmen in den dynamischen Bereichen von großer Bedeutung, auch im internationalen Wettbewerb, welcher durch die neuen Technologien zunimmt. Damit behindern die Reglementierungen die notwendigen Entwicklungen und können als ein zentrales Wachstumshindernis in Europa angesehen werden.

Aufgrund der positiven Effekte für andere Arbeitnehmer sowie infolge demographischer Probleme in Zentraleuropa ist die Zuwanderung entsprechend geschulter Personen zu begrüßen. Die deutsche Green Card ist daher ein Schritt in die richtige Richtung. Um jedoch keinen Bruch in der Gesellschaft entstehen zu lassen bzw. diesen nicht zu vergrößern, ist parallel eine Bildungsoffensive notwendig. Hierzu zählt insbesondere die Ausbildung der Jugend in den Schulen, aber auch die Stärkung des Dualen Bildungssystems – zumal in den neuen Sektoren –, eine höhere Effizienz in der Hochschulausbildung sowie die Unterstützung der Grundlagenforschung in den neuen Technologien.

An den Kapitalmärkten bahnen sich ebenfalls größere Umwälzungen durch die New Economy an. Herausragend ist – neben der zunehmenden Integration der weltweiten Kapitalmärkte – sicherlich die neue Aktienkultur, welche auch in Deutschland zu beobachten ist. Am Neuen Markt, dem Aktiensegment für Technologieunternehmen, können Gewinne von mehreren hundert Prozent in wenigen Wochen verdient werden. Die Kursschwankungen an diesen Technologiebörsen sind jedoch deutlich höher als an traditionellen Märkten, da in stärkerem Maße Erwartungen über zukünftige Gewinne und weniger aktuelle Gewinnentwicklungen gehandelt werden. Erwartungen erfüllen sich jedoch nicht immer. Es ist leider auch kein Einzelfall, wenn der Aktienkurs eines Unternehmens innerhalb weniger Monate um 95 % einbricht. Auch zu Insolvenzanträgen ist es bereits gekommen. Bei Engagements im Neuen Markt sind daher Chancen und Risiken gleichermaßen zu berücksichtigen. Gleichzeitig stellen der Neue Markt und ähnliche Aktienmärkte eine Möglichkeit für junge TMT-Unternehmen (Unternehmen aus den Branchen Technologie, Medien und Telekommunikation) dar, sich nach der Start-up-Phase mit Kapital für Investitionen einzu-

²¹ Zu den Auswirkungen auf die Beschäftigung in den New-Economy-Sektoren vgl. Beschäftigungspotentiale neuer elektronischer Medien, in: ifo-Schnelldienst, 50 (1997) 3, S. 3–18.

decken – ein wichtiger Faktor zur Stärkung der New Economy auch in Europa.

Die Fokussierung auf zukünftige Gewinne führt dazu, dass der Börsenwert – die Marktkapitalisierung – neuer, stark wachsender Unternehmen z. T. um ein Vielfaches über jenem etablierter Traditionsunternehmen liegt, obwohl die jungen AGs ein deutlich geringeres Produktionskapital und erheblich kleinere Umsätze aufweisen. Da eigene Aktien auch dazu benutzt werden können, die Aktionäre anderer Unternehmen bei einer Firmenübernahme zu bezahlen, können junge Technologieunternehmen traditionsreiche AGs kaufen, wie die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone verdeutlichte.

Gleichzeitig verschiebt sich das Gewicht an den Märkten für festverzinsliche Anlagen – so genannte Rentenpapiere – immer stärker weg von Staatspapieren hin zu Anleihen privater Unternehmen. Die Gründe hierfür liegen zum einen darin, dass Regierungen zunehmend eine weniger defizitäre Haushaltspolitik betreiben. In den USA war die Verwendung der milliardenschweren Haushaltsüberschüsse, die nicht zuletzt infolge des in der New Economy erreichten Wirtschaftswachstums erzielt wurden, eines der Streitthemen im Präsidentschaftswahlkampf – ein „Problem“, von welchem die europäischen Regierungen noch weit entfernt sind. Zum anderen erlangt der Rentenmarkt für die Unternehmen größere Bedeutung, speziell für die Telekommunikationsunternehmen, welche ihre UMTS-Lizenzen für den Mobilfunk bezahlen müssen.

VI. Hausforderungen für die Wirtschaftspolitik

Die Herausforderungen, vor denen die Wirtschaftspolitik aufgrund der Neuen Ökonomie steht, ergeben sich – neben den bereits beschriebenen Notwendigkeiten einer Bildungsoffensive und Arbeitsmarktderegulierung – insbesondere für die Geld-, Fiskal- und Wettbewerbspolitik.

Die zentrale Frage, welche sich der Geldpolitik hinsichtlich der New Economy stellt, ist – neben den Auswirkungen von so genannten Cyber-Money auf die Geldmenge – jene nach Intensität und Dauer der Produktivitätssteigerungen. Sollten diese anhaltend hoch sein, sind die Inflationsgefahren trotz höherer Wachstumsraten geringer einzuschätzen und der „Geldmantel“ kann großzügiger geschnitten werden. Dies schlägt sich erstens in einem

höheren Referenzwert für die Geldmengensteigerung und zweitens in niedrigeren Leitzinsen nieder.

Für die Fiskalpolitik wird durch die New Economy der Spielraum für expansive Maßnahmen geringer. Die technischen Innovationen erhöhen den internationalen Wettbewerbsdruck, da sie den internationalen Austausch von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Informationen erleichtern²². Der intensivere Standortwettbewerb gilt allgemein für die Schaffung positiver Rahmenbedingungen, speziell aber für die Fiskalpolitik. Nicht nur Unternehmen – insbesondere der New Economy – werden in ihrer Standortwahl flexibler, sondern ebenso hoch qualifizierte Arbeitnehmer und so genannte „Entrepreneurs“. Hierdurch reichen bereits geringere internationale Differenzen in den Steuersätzen aus, um entsprechende Wanderungsbewegungen zu induzieren, so dass überhöhte Steuersätze immer weniger durchgesetzt werden können. Gleichzeitig wird die Besteuerung des Güterumsatzes schwieriger, da diese Geschäfte auch über das Internet abgewickelt und damit offiziell in einem anderen Land getätigt werden können, wobei je nach Gesetzeslage andere Besteuerungsrichtlinien Anwendung finden.

Vor diesem Hintergrund sind zum einen die Bemühungen um eine Konsolidierung der öffentlichen Finanzen und zum anderen die im Grundsatz in die richtige Richtung gehenden Steuerreformen und -reformvorschläge zu sehen. Gleichzeitig wurde die Subventionierung alter Industrien reduziert, was im Staatshaushalt entsprechende Mittel für sinnvollere Ausgaben bzw. die Senkung der im internationalen Vergleich hohen Steuer- und Abgabenlast ermöglichte – gleichwohl besteht hier weiterhin Handlungsbedarf.

Für die Wettbewerbspolitik stellen die Eigenschaften von Informationen folgende neue Herausforderungen dar: Erstens müssen Eigentumsrechte definiert werden, zweitens sind marktbeherrschende Stellungen zu verhindern, drittens bedarf das Internet spezifischer Regelungen, viertens gewinnt die Wettbewerbspolitik im Telekommunikationsbereich an Bedeutung²³.

Aufgrund der Nichtanwendbarkeit des *Ausschlussprinzips* (kein Nutzungsausschluss bei Nichtbezahlen möglich, z. B. Raubkopien) besteht ohne entsprechende Regelungen kein Anreiz, neue Informationen bzw. entsprechende Produkte zu entwickeln. Wer sollte Zeit und Geld in die Entwicklung neuer Computerprogramme investieren, wenn deren Verbreitung und Nutzung nicht kon-

22 Vgl. Michael H. Stierle, *Globalisierung und Globalität: Schrittmacher, Merkmale und Reversibilität*, Berlin 1999.

23 Vgl. H. Siebert (Anm. 1).

trolliert werden kann und somit keine Einnahmen generiert? Daher sind Eigentumsrechte notwendig, welche unterschiedlich ausgestaltet werden können (Copyright, Patente etc.).

Zwar gilt im Allgemeinen, dass es für Unternehmen einfacher wird, in andere Märkte einzudringen (*contestable markets*), da die Transaktionskosten sinken, nationale Grenzen durch das Internet leichter überwunden werden können, die Bereitstellungskosten von Informationen sehr gering sind etc. Gleichzeitig führen jedoch Netzwerkeffekte dazu, dass einzelne Anbieter in den Genuss einer monopolähnlichen Stellung kommen können. Ist es ihnen möglich, durch eine hohe Verbreitung ihres (evtl. mit Eigentumsrechten geschützten) Produktes in einem Bereich einen Standard zu setzen, kann hieraus eine marktbeherrschende Stellung entstehen, wie das Beispiel des Verfahrens gegen Microsoft verdeutlicht. In derartigen Fällen kann es Aufgabe der Wettbewerbspolitik sein, marktbeherrschende Stellungen zu verhindern und die Märkte bestreitbar zu halten. In einer zunehmend zusammenwachsenden Welt scheint hierfür eine verstärkte Zusammenarbeit der großen Wettbewerbsbehörden sinnvoll und notwendig.

Zumal für das Internet scheint die Setzung spezifischer Regelungen notwendig. Neben allgemeinen Gesetzen (freie Meinungsäußerung, Schutz der Privatsphäre, Jugend und Verfassungsmäßigkeit) geht es insbesondere um die Übertragungssicherheit sensibler Daten, insbesondere im Zahlungsverkehr und Online-Banking. Hierfür sind Verschlüsselungsstandards, Regelungen zur elektronischen Unterschrift etc. von zentraler Bedeutung. Diese Fragen stehen derzeit einer stärkeren Nutzung des Internet im Wege. Speziell das „B2C“ (business to consumer) leidet unter dem mangelnden Vertrauen in die Sicherheit bei der Bezahlung der Waren.

Die Nutzung der neuen Technologien und damit die Möglichkeiten der Realisierung der mit diesen

verbundenen mikro- und makroökonomischen Vorteile wird schließlich von der Wettbewerbspolitik im Telekommunikationssektor beeinflusst. Die Privatisierung und Deregulierung dieses Sektors hat in Europa zu deutlichen Preissenkungen und damit zu einem enormen Wachstum geführt. Dies gilt jedoch (noch) nicht für die nicht vom Wettbewerb betroffenen Ortsgespräche. Speziell die Bedingungen für die „letzte Meile“ zum Endkunden sind jedoch für die Nutzung des Internets von zentraler Bedeutung, da hierdurch die Kosten für das „Surfen“ determiniert werden.

Dass von der Politik zumindest die Reformnotwendigkeiten erkannt wurden, zeigt die „eEurope 2002“-Strategie der Europäischen Kommission sowie der darauf aufbauende Aktionsplan, der im Juni letzten Jahres von den Staats- und Regierungschefs verabschiedet wurde und bis 2002 vollständig umgesetzt sein soll. Die Initiative will die Nutzung des Internets im Bildungsbereich stärken und durch größeren Wettbewerb auf der „letzten Meile“ den Internetzugang preiswerter machen. Es sollen ein Internet-Zugang zu den Behörden gefördert sowie verbindliche Sicherheitsstandards umgesetzt werden. Hinzu kommen auf nationaler Ebene eine Vielzahl von Gesetzesvorhaben zur Förderung der neuen Technologien, speziell des E-Commerce.

Der Sachverständigenrat fasst die wirtschaftspolitischen Herausforderungen wie folgt zusammen: „Damit die Neue Ökonomie und der damit einhergehende Strukturwandel in Deutschland nicht behindert werden, muss die Wirtschaftspolitik ein innovationsfreundliches Umfeld schaffen, das der Dynamik dieses Bereiches genügend Raum zur freien Entfaltung gibt: Flexible Faktormärkte, freier Wettbewerb und klare Leistungsanreize bleiben unverzichtbar.“²⁴

²⁴ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2000/01, Wiesbaden 2000, S. 1.