

Zehn Mythen der Krise

Heiner Flassbeck

edition suhrkamp digital



Inhalt

VORWORT:

Ökonomische Krisen und ihre Mythen 7

MYTHOS I:

Finanzmärkte sind effizient und fördern unseren Wohlstand 11

MYTHOS II:

Die Regierungen haben erkannt, dass sie handeln müssen . . . 15

MYTHOS III:

Die Staatsschulden sind die eigentliche Ursache der Krise . . 18

MYTHOS IV:

Wir leben über unsere Verhältnisse 22

MYTHOS V:

Es gibt gar keine Eurokrise, Europa ist wegen der zu hohen Schulden einiger kleiner Länder in der Krise 26

MYTHOS VI:

Ganz unabhängig von den Ursachen: Die Staaten müssen sparen 34

MYTHOS VII:

Alle müssen ohne Schulden auskommen 38

MYTHOS VIII:

Die Notenbanken inflationieren die Wirtschaft, um die Staaten zu retten 40

MYTHOS IX:

Deutschland wird zum Zahlmeister Europas 42

MYTHOS X:

»Weiter so« ist eine Option für Deutschland 46

SCHLUSSWORT:

Ökonomische Krisen und ihre politischen Folgen 51

Literatur 61

MYTHOS V:

Es gibt gar keine Eurokrise, Europa ist wegen der zu hohen Staatsschulden einiger kleiner Länder in der Krise

Die Eurokrise ist sozusagen der Höhepunkt der Verdrängung der Ursachen der Krise bzw. der Geiselnahme derselben durch die herrschende Politik und einer Form ihrer Umdeutung, die in eine Katastrophe führen muss. Wer glaubt, sich mit ideologisch geleiteter Brachialgewalt über die Ursachen von Krisen einfach hinwegsetzen zu können, muss langfristig scheitern, weil er einfach immer das Falsche tut.⁴

Wieder begegnen wir dieser Kombination von Unwissen und Vorurteil, die keinen Widerspruch duldet. Der einmal eingeschlagene Weg soll konsequent zu Ende gegangen werden, selbst wenn alle Mauern einstürzen. Von Anfang an stand die Europäische Währungsunion (EWU) unter einem verhängnisvollen Stern, weil sich Deutschland darauf kaprizierte, den Staatsschulden unter den Kriterien, die für eine Mitgliedschaft qualifizierten, den mit Abstand wichtigsten Rang einzuräumen. Das ist in der Sache durch nichts gedeckt, weil es keinen engen Zusammenhang zwischen Staatsschulden und Inflation gibt. Eine Währungsunion ist aber zuvorderst eine Inflationsgemeinschaft. Länder geben die Möglichkeit, nationale Geldpolitik zu betreiben und ein nationales Inflationsziel zu verfolgen, auf, weil sie glauben, gemeinsam in einem großen Markt die geldpolitischen Instrumente effektiver einsetzen zu können, und weil bei der Inflationsrate Abweichungen von den wichtigsten Handelspartnern auf Dauer ohnehin nicht sinnvoll sind.

Sowohl die absolute Höhe der Staatsschulden als auch die laufende Verschuldung beeinflussen die Inflationsrate eines Landes nur auf verschlungenen Wegen und auf eine quantitativ nicht nachweisbare Weise. Doch das zählt in der Politik ja nichts, wenn

man sich einmal darauf eingeschossen hat, im Zuge einer Währungsunion noch ganz andere Ziele zu erreichen, etwa das generelle Zurückdrängen des Staates oder die Begrenzung der »unsoliden« staatlichen Schulden.

Der einzig klar nachweisbare Zusammenhang ist der zwischen dem allgemeinen Kostenniveau einer Volkswirtschaft und dem Preisniveau bzw. dessen Entwicklung. Setzt man die Entwicklung der Löhne ins Verhältnis zur Entwicklung der jeweiligen nationalen Arbeitsproduktivität (das Ergebnis sind die sogenannten Lohnstückkosten), lässt sich Inflation sehr gut erklären. Grafik 3 zeigt einen über 60 Jahre hinweg äußerst stabilen Zusammenhang. Dass dieser glasklare Zusammenhang, zudem mit eindeutiger Kausalität von den Löhnen hin zu den Preisen versehen, systematisch von der herrschenden Lehre in der Volkswirtschaft ausgeblendet wird, zeigt besser als alles andere, wie dogmatisch die Kader der Neoklassik und des Neoliberalismus ausgerichtet und abgeschottet sind (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007). Sich bei der systematischen Eindämmung der Inflation in Europa auf diesen Zusammenhang zu berufen hätte aber gleich gegen mehrere Dogmen verstoßen. Neben dem Zurückdrängen des Staates und seiner Schulden galt es vielmehr, die Bedeutung des Geldes für die Inflation und die zentrale Rolle der Unabhängigkeit der Zentralbank festzuschreiben. Die Unabhängigkeit der Zentralbanken ist seit Beginn der siebziger Jahre ein zentraler Glaubensgrundsatz des neoliberalen Gedankengutes geworden, weil sie auf eine Entstaatlichung des wichtigsten wirtschaftspolitischen Instruments, also des Zinsniveaus, hinauslief. In der Folge wurde der entscheidende Zusammenhang, der kausal naheliegende und auch statistisch eindeutige Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und Inflation, der allein den Erfolg einer Währungsunion garantieren kann, weitgehend ignoriert.

Exkurs: Die deutsche Währungsunion

Ein ähnliches Muster kann man bei der deutsch-deutschen Währungsunion erkennen, die nur wenige Jahre zuvor und

keineswegs mit durchgreifendem Erfolg über die Bühne gegangen ist. Auch hier verweigerte sich die Politik genau so lange einer konsequenten Ursachenanalyse der Deindustrialisierung Ostdeutschlands, bis es ihr in den Kram passte. Auch damals bestand das zentrale Problem im Auseinanderlaufen der Wettbewerbsfähigkeit der beiden Regionen, weil Ostdeutschland mit einem extrem hohen Wechselkurs in die Union gestartet war und sehr schnell versuchte, eine Lohnangleichung zustande zu bringen (vgl. dazu ausführlich Flassbeck/Spiecker 2007).

Das Auseinanderlaufen der Lohnstückkosten zwischen Ost und West war für die deutsche Politik in den ersten Jahren nach dem Fall der Mauer aber überhaupt kein Thema, weil man ja fest davon überzeugt war, die Tatsache, dass es in Ostdeutschland nun eine Marktwirtschaft gab, würde ganz automatisch alles andere überspielen. Dass auch Marktwirtschaften Schocks ausgesetzt sein können, die sie bei Weitem überfordern, wurde konsequent verdrängt. Das Wirtschaftswunder war das Modell, und jeder Einwand kam entweder von Vaterlandsverrätern oder von Ewiggestrigen, die dem Sozialismus nachtrauerten.

Erst als man im Jahr vier oder fünf der Vereinigung nicht mehr leugnen konnte, dass die »blühenden Landschaften« nach wie vor eher Steppen waren, mussten Schuldige gefunden werden. Genau da entdeckte man die Divergenz bei den Lohnstückkosten, die sich, in D-Mark gerechnet, zwischen den beiden Landesteilen ergeben hatte. Da bot es sich an, auf die Gewerkschaften einzuschlagen, die es in einem selbstzerstörerischen Akt auf sich genommen hatten, die rasche materielle Vereinigung, die der Staat trotz der vielen Hilfen nicht forciert hatte, durchzusetzen. In der Folge entwickelte sich die Wettbewerbsfähigkeit in Ost- und Westdeutschland dramatisch auseinander, ein Trend, der in der weitgehenden Deindustrialisierung Ostdeutschlands endete. Doch trotz der zeitweiligen »Einsicht« in die Problematik eines solchen Auseinanderlaufens zog man daraus für das Experiment der europäischen Währungsunion nicht den naheliegenden Schluss, dass solche Differenzen bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit der Regionen vermieden werden müssen.

Wenn man den zentralen Zusammenhang, um den es bei einer Währungsunion geht, ignoriert und sich auf Nebenkriegsschauplätzen austobt, ist das Scheitern vorprogrammiert (vgl. Flassbeck 1997; Flassbeck/Spiecker 2005). Dass es der globalen Finanzkrise bedurfte, um das zu Tage treten zu lassen, ist nur »eine ironische Fußnote«, ein Aperçu der Geschichte. Da das Scheitern unvermeidlich war, ist der Anlass allerdings zweitrangig. Weil Deutschland in völliger Verkennung der Bedingungen in einer Währungsunion sofort nach dem Inkrafttreten der entsprechenden Verträge anfang, das gemeinsam festgelegte Inflationsziel in dem Versuch zu unterlaufen, durch Lohnsenkungen seine Wettbewerbsfähigkeit voll gegen die europäischen Partner auszuspielen, die sich nun nicht länger über die Abwertung ihrer Währungen wehren konnten, war die Währungsunion sozusagen von der ersten Stunde an auf dem Pfad in den Untergang.

Deutschlands fester Glaube, es könne die Währungsunion nutzen, um im Wettkampf der Nationen endlich zu punkten, verletzte nicht nur den Geist der unterschriebenen Verträge, sondern auch die allgemeinen Regeln eines fairen internationalen Austauschs von Gütern und Dienstleistungen, in denen schon seit den fünfziger Jahren festgelegt wurde, dass sich Nationen im Fall fundamentaler außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte auch mit protektionistischen Mitteln wehren können.

Anders als es die beliebte Legende besagt, war es zu Beginn des neuen Jahrhunderts aber gerade nicht die gleichsam »natürliche« deutsche Wettbewerbsfähigkeit durch hohe Produktivität, die nun voll zum Tragen gekommen wäre, sondern ein politisch inszeniertes Lohndrücken, das – welche Paradoxie – erstmals in der deutschen Geschichte von einer rot-grünen Regierung mit letzter Konsequenz durchexerziert wurde. Man muss die Chronique scandaleuse der Agenda 2010 und von Hartz IV nicht noch einmal vorführen, das Ergebnis spricht für sich. Während die Produktivität pro Stunde in Deutschland von 1999 bis 2011 jährlich um 1,2 Prozent stieg (was weder historisch noch im gesamteuropäischen Maßstab ein besonders guter Wert ist), stiegen die Reallöhne (inflationsbereinigte Nominallohne pro Stunde) nur um 0,7 Pro-

zent (Grafik 4). In Frankreich, um nur das am wenigsten bekannte Beispiel zu nennen (es gibt nur für wenige Länder überhaupt Zahlen je Stunde), stiegen die Reallöhne mit 0,8 Prozent etwas stärker als die heimische Produktivität, und die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Deutschland verschlechterte sich erheblich. Die Lohnstückkosten zeigen dieses dramatische Auseinanderlaufen und zugleich, dass Frankreich gegenüber Deutschland massiv an Boden verlor, obwohl es alles richtig machte.⁵

Auf diese Weise verschaffte sich Deutschland einen Wettbewerbsvorsprung, der im Verlauf von zehn Jahren dazu führte, dass hierzulande produzierte Waren oder Dienstleistungen zwischen 25 Prozent (gegenüber Südeuropa) und 20 Prozent (gegenüber Frankreich) billiger sind als vergleichbare Produkte dieser Länder. Das ist natürlich ein unhaltbarer Zustand und muss zu einem Auseinanderbrechen der Währungsunion führen, weil kein Land der Welt gegenüber seinem wichtigsten Handelspartner einen solchen Rückstand bei der Wettbewerbsfähigkeit gutmachen kann, wenn die Option der Wechselkursänderung nicht zur Verfügung steht, wie das zum Beispiel gegenüber aufholenden Schwellenländern der Fall ist. Unlösbar wird die Situation, wie oben schon erwähnt, wenn der wichtigste Handelspartner sich prinzipiell weigert, einen Verlust eigener Marktanteile hinzunehmen. Dass die anderen ihre Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls ohne Probleme über Lohnsenkungen (im Jargon der Deutschland-Verteidiger wird das inzwischen »interne Abwertung« genannt) wiederherstellen könnten, ist ebenfalls eine Lüge, weil das in tiefer Rezession enden würde und einem klaren Verstoß gegen das gemeinsam festgelegte Ziel einer leicht positiven Inflationsrate gleichkäme.

Jenseits vieler wichtiger Details, die ich an anderer Stelle dargelegt habe (vgl. Flassbeck 2009, 2010), ist für das Verständnis der Zusammenhänge entscheidend, dass Deutschland sich diesen Vorsprung gerade nicht – wie fast alle Deutschen glauben – erarbeitet, sondern quasi erschlichen hat. Hätte Deutschland von Anfang an darauf bestanden, eine geringere Inflationsrate anzustreben (etwa weil man, wie viele SPD Politiker es heute behaupten, den Chinesen Paroli bieten musste), hätte man es den Partnern in der