Leibniz Online
Zeitschrift der Leibniz-Sozietät e. V.
ISSN 1863-3285
http://www.leibniz-sozietaet.de/journal/archive/14_12/04_busch&land.pdf

Ulrich Busch / Rainer Land

Teilhabekapitalismus

Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland im Zeitraum von 1950 bis 2010

Der nachstehende Text basiert auf einer Ausarbeitung der Autoren im Rahmen der Berichterstattung zur soziökonomischen Entwicklung in Deutschland, welche 2012 im VS Verlag für Sozialwissenschaften / Springer Fachmedien in Wiesbaden erschienen ist.[1]
Diese Arbeit wurde 2011 durch die Senatsverwaltung für Bildung, Wissenschaft und Forschung des Senats von Berlin im Rahmen des Leibniz-Projekts „Theorie und Praxis – Neugier und Nutzen. Aktuelle Beiträge aus den Wissenschaften“ dankenswerterweise gefördert.

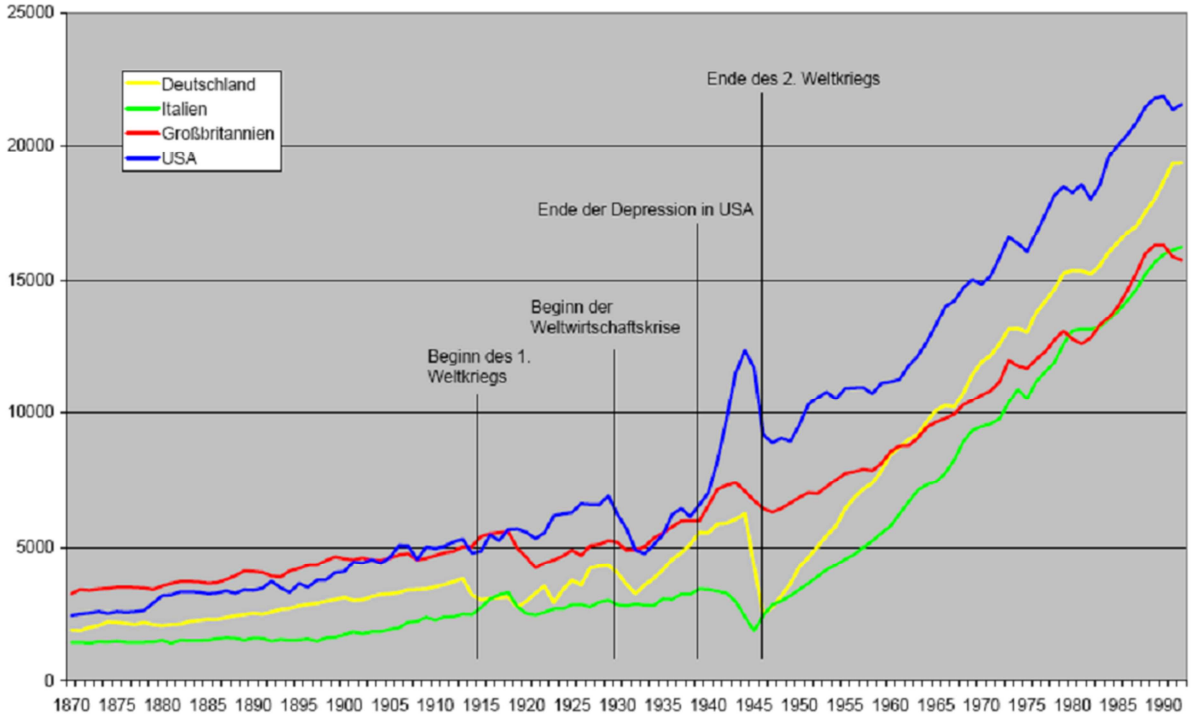
1. Entstehung und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung der *Nachkriegszeit* beruht auf einem Regime wirtschaftlicher Entwicklung, das im Folgenden *Fordistischer Teilhabekapitalismus* genannt werden soll und dessen Funktionsweise im Abschnitt 2 dargestellt wird. Entstanden in den USA der 1940er-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 sowie 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 (Abb. 1).

[1] Teilhabekapitalismus – Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland 1950-2009, in: Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung (Hrsg.): Berichterstattung zur soziökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Zweiter Bericht, Wiesbaden 2012, S. 111-152.

[2] Die Entwicklung in den staatssozialistischen Ländern stellt eine eigenständige Problematik dar und ist nicht Gegenstand dieser Ausarbeitung (vgl. dazu Busch 2009a).

Abb. 1: Einkommen pro Kopf in Kaufkraftparitäten US$ 1870-1992, Deutschland, Italien, Großbritannien, USA. BIP pro Kopf in 1990 Geary-Khamis Dollar



Quelle: Maddison, A. (1995); Datenbank (2009).

Abbildung 1 zeigt, dass diese Entwicklung nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 und der anschließenden Depression (die in den USA bis 1938 dauerte) begann, in den anderen Industrieländern – hier gezeigt für Großbritannien, Italien und Deutschland – aber erst nach dem Einbruch durch den 2. Weltkrieg. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der Nachkriegszeit lagen dabei deutlich über denen der vorangegangenen Periode (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP pro Kopf (in %)

	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 wie Abb. 1.

Ende der 1960er- bis Mitte der 1970er-Jahre kam es zu ersten Anzeichen für Dysfunktionalitäten, etwa seit Ende der 1970er-Jahre 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. Die Ölkrisen markierten den Beginn eines Umbruchs, der bis in die Gegenwart reicht und in dessen Verlauf grundlegende Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierten, zentrale institutionelle Regulationen aufgelöst wurden und neue Entwicklungstrends erkennbar wurden. Die Raten der Produktivitätssteigerung fielen von einem vergleichsweise hohen Niveau zwischen 3 und 8 Prozent auf weniger als zwei Prozent in den 1970er Jahren, und zwar mehr oder weniger in allen entwickelten In-

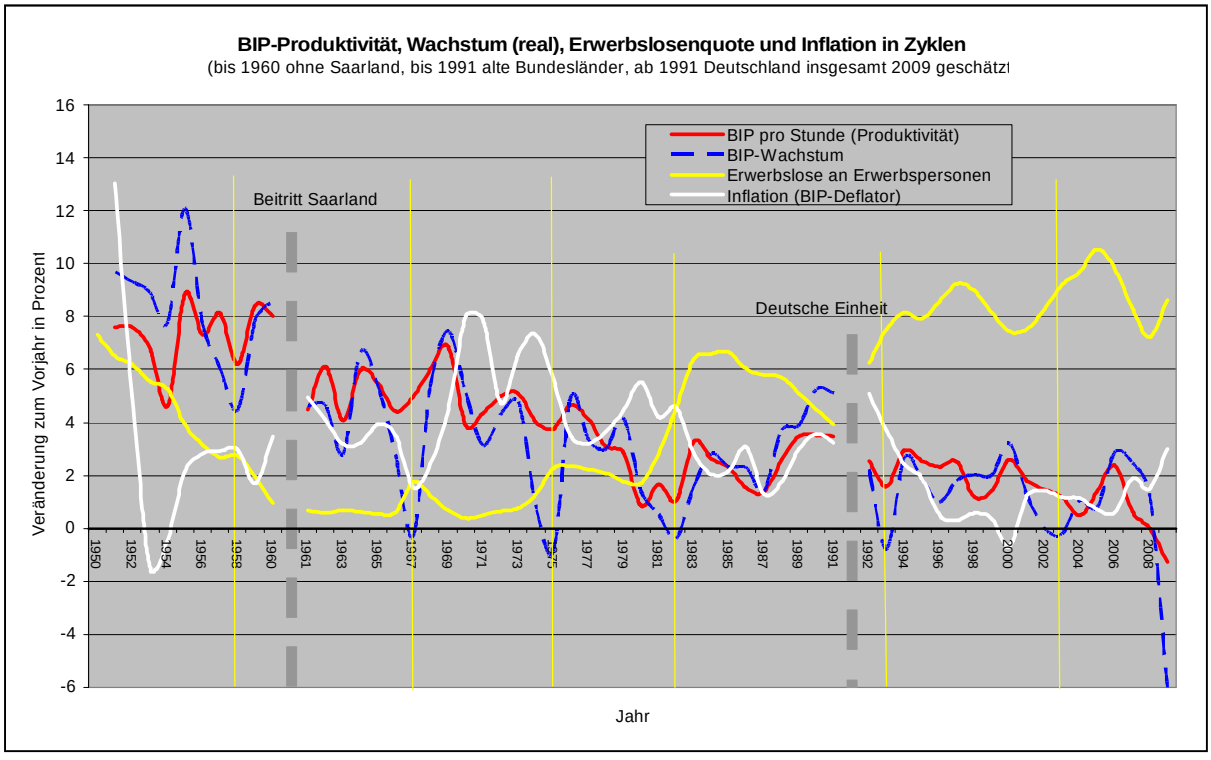
dustrieländern. Seitdem schwanken sie zwischen null und drei Prozent, erreichen selten auch einmal vier Prozent. Entsprechendes kann für die Wachstumsraten des BIP gezeigt werden.

Sowohl die Herausbildung eines neuen Typs wirtschaftlicher Entwicklung im bzw. nach dem 2. Weltkrieg als auch dessen Erosion und der seit den 1970er-Jahren zu beobachtende Umbruch sind nicht auf die deutsche Volkswirtschaft beschränkt. Alle entwickelten kapitalistischen Industrieländer zeigen im Großen und Ganzen dieses historische Geschehen – wobei Niveaus und Zeitpunkte etwas variieren.[3] Weder der Aufstieg noch die Erosion dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung können daher im Prinzip auf spezielle Merkmale einer nationalen Kapitalismusvariante, etwa den Rheinischen oder den Angelsächsischen Kapitalismus, zurückgeführt werden.

Bei der weiteren Darstellung der Merkmale des Aufstiegs, der Erosion und des Umbruchs dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung orientieren wir uns an den Konjunkturzyklen, die auch meist für die Ordnung der empirischen Daten verwendet werden.[4] Wir unterscheiden dabei in dem Beobachtungszeitraum von 1950 bis 2009 sieben Konjunkturzyklen, deren Verlauf wir an der zyklischen Veränderung 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 2 zeigt den Konjunkturverlauf für die deutsche Volkswirtschaft.

Abb. 2: Konjunkturverlauf der deutschen Volkswirtschaft 1950 bis 2009



[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.

[4] Zyklen bzw. Durchschnittswerte von Zyklen enthalten jeweils einen Auf- und einen Abschwung, Dekadendurchschnitte können dagegen zwei Auf- oder Abschwünge enthalten und sind daher 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 „1991“ in den USA und in Großbritannien, in Deutschland, Frankreich, Schweden und Japan erst 1993 auszumachen.

Der erste Zyklus, der wahrscheinlich schon vor 1950 begonnen hat und bis 1958 reicht, 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 charakterisieren das Geschehen. Der zweite Zyklus, 1959-1967, ist durch hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP-Wachstums, stabile Vollbeschäftigung und noch niedrige, aber langsam steigende Inflationsraten charakterisiert. Hier handelt es sich um die Phase des weitgehenden Funktionierens dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung. Die Krise von 1967 ist allerdings schon spürbar und führt zur ersten Verunsicherung in Politik und Gesellschaft.

Im dritten Zyklus 1968 bis 1975 scheint die wirtschaftliche Entwicklung mit Wachstumsraten der Produktivität von preisbereinigt fast 6 Prozent und des BIP von fast 6 Prozent zunächst auch noch uneingeschränkt zu funktionieren. Allerdings steigt die Inflationsrate auf das höchste Niveau des gesamten Beobachtungszeitraums, was auf eine Wachstumsbeschleunigung an der oberen Leistungsgrenze der deutschen Volkswirtschaft hinweist. Bemerkenswert ist das Ende dieses Konjunkturzyklus, weil es den Beginn des Niedergangs markiert, dem schon verborgene Erosionsprozesse vorangegangen sein müssen. Es handelt sich um den Konjunktureinbruch, der mit der Ölkrise 1973 begann und 1975 seinen Tiefpunkt hatte und der erstmalig nach dem Krieg zu einem – wenn auch noch geringem – Schrumpfen des BIP führt, vor allem aber steigt die Arbeitslosigkeit erstmalig auf mehr als 3 Prozent und geht im nächsten Aufschwung kaum wieder zurück. Die Zeit anhaltender Massenarbeitslosigkeit hat begonnen.

Der folgende Zyklus von 1976 bis 1982 bringt zwar eine kurze Erholung, in der fast wieder die vorangegangenen Wachstumsraten erreicht werden – aber nur für kurze Zeit. Er ist gekennzeichnet durch einen kurzen Aufschwung und eine lange Rezession von 1980 bis 1983 mit bis dahin ungeahnten Erwerbslosenraten von über 6 Prozent. Die Inflationsrate ist anhaltend hoch trotz der geringen Wachstumsrate, die für den gesamten Zyklus weniger als 3 Prozent betragen.

Die darauf folgende Erholung im 5. Zyklus ist erst zögerlich, erreicht aber gegen Ende der 1980er-Jahre für kurze Zeit wieder Wachstumsraten um die 4 bis 5 Prozent. In diesen Zyklus fallen der Beitritt der DDR, die Wirtschafts- und Währungsunion und die Vereinigung der beiden deutschen Staaten; dies ist die Ursache für die Sonderkonjunktur 1990/91, aber auch für das Ansteigen der Erwerbslosenquote auf fast 10 Prozent.

Der sechste Zyklus von 1994 bis 2003 kann als zähe Dauerkrise beschrieben werden. Produktivität und BIP-Wachstum dümpeln auf einem Niveau unter 2 Prozent dahin, die Erwerbslosenquote steigt, die Inflation sinkt, erstmalig machen sich Deflationstendenzen bemerkbar.

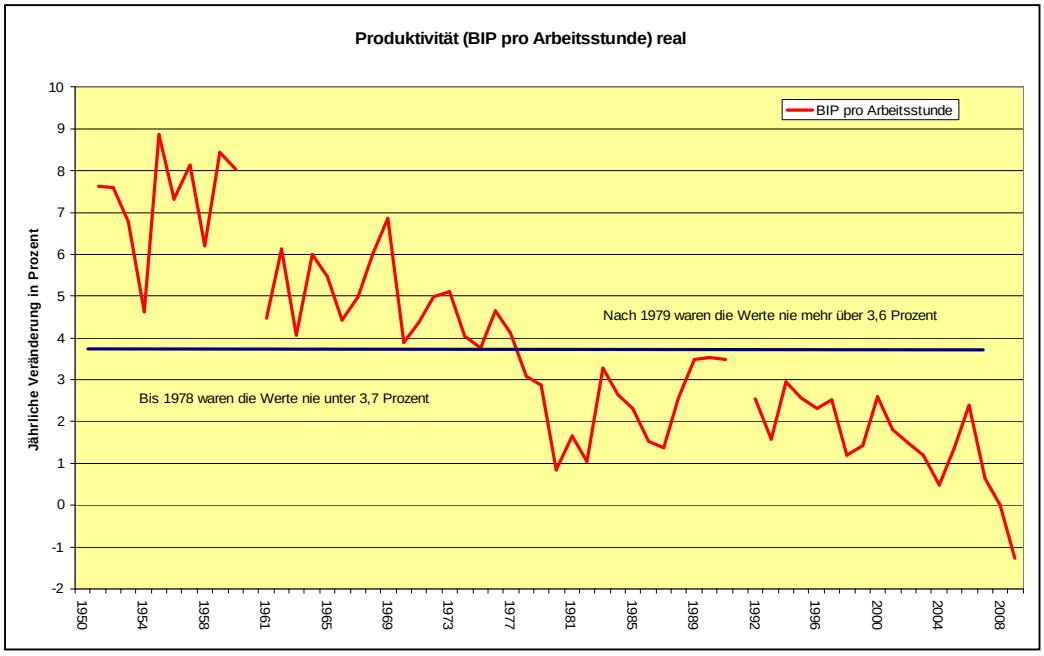
Wäre es 2008 nicht zu der Weltfinanzkrise und der dadurch ausgelösten Weltwirtschaftskrise gekommen, hätte man den anschließenden 2004 begonnenen Zyklus mit etwas Mut zur Spekulation als Beginn einer Erholung und vielleicht sogar als Zeichen für den Auftakt eines möglicherweise neuen Typs kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung deuten können. Im Frühjahr 2008 sah es nämlich noch so aus, als könne das Wirtschaftswachstum des siebten Zyklus erstmalig höher ausfallen als das des vorangegangenen Zyklus, nämlich 1,8 bis 2 Prozent gegenüber 1,6 Prozent für 1994-2003. Die Finanzkrise hat diese Perspektive jedoch vereitelt. Wir werden mit einem Produktivitäts- und einem BIP-Wachstum deutlich unter einem Prozent für den gesamten Zyklus zu rechnen haben und die Deflationstendenzen haben 2009 noch einmal deutlich zugenommen.

Der gesamte Verlauf lässt sich aus der hier 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.

---

[6] Zum historischen Verlauf vgl. Abelshauser 2004: 106ff.

Abb. 3: Deutschland: Wachstumsraten der Produktivität und des BIP



Im folgenden Abschnitt 2 werden wir die aus unserer Sicht konstitutiven Komponenten des nach dem 2. 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 *fordistischer Teilhabekapitalismus* genannten Regimes wirtschaftlicher Entwicklung ist die Kombination von drei Elementen:

– Erstens: *Fordistische Massenproduktion*. Jede Massenproduktion nutzt Skaleneffekte, *economies of scale*, als Ressource der Produktivitätssteigerung. Das Besondere der *fordistischen* Massenproduktion besteht in der Kopplung von *Massenproduktion* und *Massenkonsumtion über die Masseneinkommen*, vor allem also über die Arbeitnehmereinkommen. Vor dem Zweiten Weltkrieg wurde Massenproduktion schon zum Prinzip der Rüstungsproduktion, aber erst während (in den USA) bzw. nach dem Zweiten Weltkrieg 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 *economies of scale zur wichtigsten Produktivitätsressource* – das ist der erste Unterschied des Fordistischen Teilhabekapitalismus von vorangegangenen Kapitalismustypen.

– Zweitens: Produktivitätsorientierte Lohnentwicklung. In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg bzw. vor der Weltwirtschaftsdepression (1929-1938) stiegen die Reallöhne zwar auch, blieben aber im Mittel deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurück (vgl. dazu insbesondere Lutz 1984). Seit den 1950er Jahren steigen die Löhne in allen o.g. Volkswirtschaften im Mittel mindestens genauso schnell wie die *volkswirtschaftliche* Produktivi-

tät.[7] Dies gilt bis Ende der 1970er Jahre. Folge ist eine positive Rückkopplung von Massenproduktion, Masseneinkommen und Massenkonsumtion.

Erst durch die ständig steigenden Masseneinkommen und die steigende Massenkonsumtion konnten die *economies of scale* 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 Konsumtion der abhängig Beschäftigten möglich. Fordistische Massenproduktion und produktivitätsorientierte Lohnentwicklung gehören 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 ist, 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 wachsen. Die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung schließt 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 steigen. Die Kopplung der Löhne an die Produktivität ist die Voraussetzung, auf welcher Wohlfahrts- und Sozialstaat möglich wurden.

– Drittens: Ein *Weltmarktregime der komparativen Vorteile*. Der Weltmarkt wuchs nach dem Zweiten Weltkrieg wieder erheblich schneller als die nationalen Volkswirtschaften, weil diese sich komplementär auf differente Produktpaletten bzw. unterschiedliche Funktionen im evolvierenden globalen Massenproduktionsregime spezialisieren. Damit wird der Weltmarkt neben der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung zur zweiten essentiellen Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum, mit der globale Effekte, globale *economies of scale*, für Innovationen nutzbar wurden.[8] 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 ent-

---

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

Die unterschiedlichen Lohnniveaus und unterschiedliche Lohnsteigerungen einzelner Branchen haben also nicht differente Branchenproduktivitätssteigerungen zur Ursachen (dann müssten Ärzte wenig und Fließbandarbeiter viel verdienen). Ursache dafür sind einerseits differente Aufwendungen für die Erlangung der erforderlichen Qualifikationen und den Zugang zu einem Beruf, dann auch kulturelle Gründe, Traditionen, Monopole. Andererseits aber die aktuelle und die mittelfristige Marktlage, also Abweichungen der Nachfrage nach bestimmten Qualifikationen vom Angebot, regionale Differenzen bei erschwerter 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).

[8] Ein Weltmarkt komparativer Vorteile mit komplementär entwickelten Funktionen der Unternehmen und der Volkswirtschaften erfordert, dass Exporte und Importe beide schneller steigen als die Produktivität bzw. das BIP, aber beide etwa in gleichem Maße, so dass die Handelsbilanzen der einzelnen Volkswirtschaften mittelfristig ausgeglichen sind. Dies ist klar zu unterscheiden von einem Weltmarktregime, bei dem Importe und Exporte stark differieren, weil einzelne Länder versuchen, Exportüberschüsse durchzusetzen und ihre Weltmarktanteile zu Lasten anderer Länder zu vergrößern, die dann gezwungen sind, Importüberschüsse hinzunehmen und sich zu verschulden.

stand eine positive Rückkopplung zwischen Massenproduktion, Massenkonsum und Weltmarkt (vgl. Abelshauser 2004: 34ff).

In Deutschland wurden der Maschinen- und Anlagenbau als Branche und die diversifizierte Qualitätsproduktion, vor allem die Produktion von Produktionsmitteln – Produktionsmitteln für die Massenproduktion – und komplexen Konsumgütern, wie PKW, zu dem herausragenden Exportgut, während die Massenproduktion von Konsumgütern wie Textilien, Bekleidung und Schuhen, Massen-Elektrotechnik und später auch von EDV und Unterhaltungselektronik eher in anderen Ländern expandierte.[9]

„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." (Abelshauser 2004: 59)

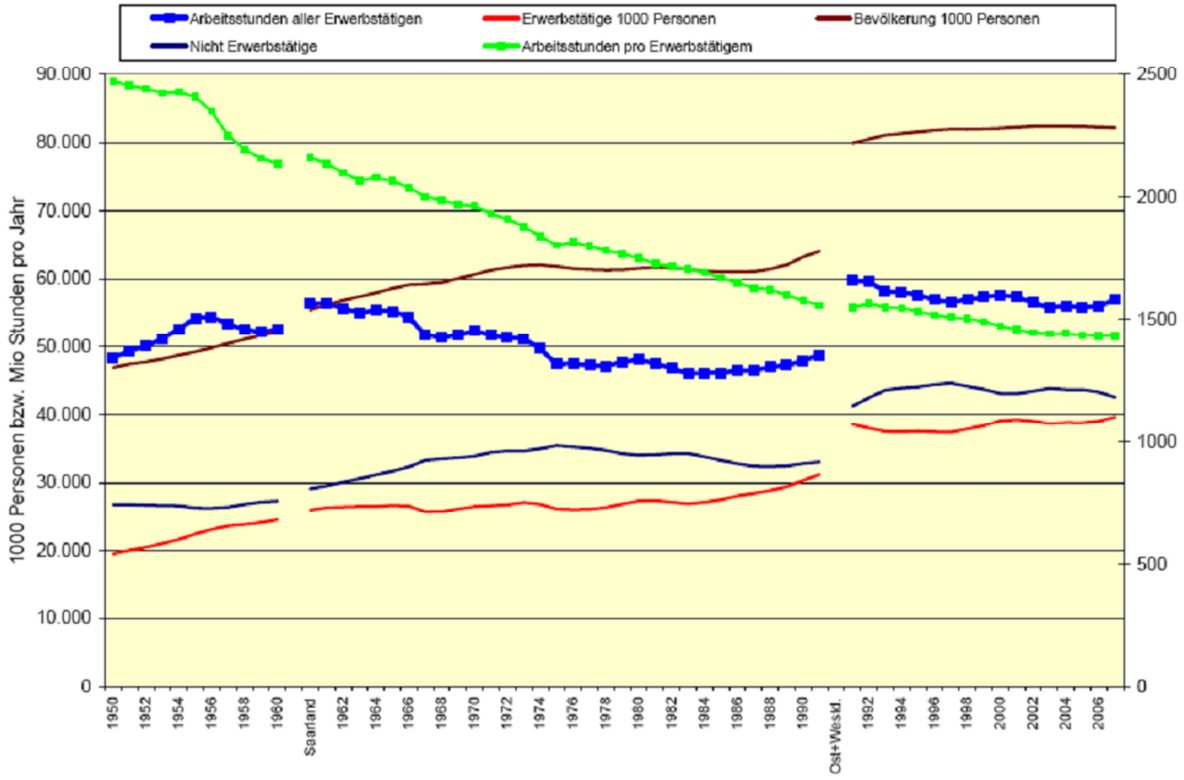
Auch ein Regime der diversifizierten Qualitätsproduktion, das den deutschen Mitgegebenheiten und dem entstandenen deutschen Institutionensystem (Abelshauser 2004: 31, 43 und 59) entsprach, nutzt bezogen auf die Weltwirtschaft Funktionen in einem globalen Massenproduktionssystem, folgt also zumindest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

2.1. Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität

Die wirtschaftliche Entwicklung im Deutschland der Nachkriegszeit beruht – wenige Jahre (1950-1954) ausgenommen – nicht auf einem zusätzlichen Einsatz an Arbeit, sondern ausschließlich auf der Steigerung der *Arbeitsproduktivität* (BIP pro Arbeitsstunde). Zwar nimmt die Zahl der Erwerbstätigen in den 1950er- und 1960er-Jahren zu (Abb. 4), insbesondere durch die Kriegsrückkehrer, die Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte und seit den 1980er Jahren durch die zunehmende Beschäftigung der Frauen. Aber der Zunahme der Zahl der Erwerbstätigen steht vor allem in den 1960er und 1970er Jahren eine sinkende Zahl der Arbeitsstunden pro Kopf gegenüber, so dass die Gesamtmenge der Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen insgesamt stetig abnimmt. Im Jahr 2005 wurden im vereinigten Deutschland nicht mehr Arbeitsstunden geleistet als 1960 in Westdeutschland.

[9] Nach Trischler (2007: 58) beruht 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." Es ist klar, dass diese Spezialisierung komplementärer Adaptionen der anderen Weltmarktteilnehmer bedurfte, die man nur verstehen kann, wenn die *economies of scale* eines globalen Massenproduktions- und Massenkonsumtionsregimes vorausgesetzt wird, in das allerdings auch die Rohstofflieferanten, die agrarischen Entwicklungsländer und die staatssozialistischen Industrieländer mit besonderen Rollen eingebunden sind. Vgl. auch Abelshauser 2004:43.

Abb. 4: Deutschland: Arbeitsstunden, und Erwerbstätige 1950 – 2007
Nicht Erwerbstätige: Nicht Erwerbspersonen plus Erwerbslose bzw. Bevölkerung minus Erwerbstätige.



Die Produktivität je Arbeitsstunde erhöhte sich zwischen 1950 und 2007 jährlich um fast 4,0 Prozent. Sie ist damit nicht nur die entscheidende Quelle des 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 2 zeigt, dass die Produktivität bezogen auf die Arbeitsstunde immer schneller gestiegen ist als die Produktivität in BIP je Erwerbstätigem, d.h. die Arbeitszeit pro Erwerbstätigem hat in allen Zyklen abgenommen. Im ersten Zyklus stieg das BIP schneller als die Produktivität pro Erwerbstätigem und auch schneller als die pro Stunde, d.h. die Zahl der Erwerbstätigen *und* die Gesamtzahl der Arbeitsstunden haben zugenommen. Das hat mit der hohen Zuwanderung von Erwerbstätigen in den Nachkriegsjahren zu tun, stellt also eine besondere Konstellation dar. Das gilt auch für den V. 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 Produktivität 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.

Tabelle. 2: Wachstum der Produktivität und des BIP in Konjunkturzyklen in Prozent

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[1]	5,60
(VI) 1994-2003	2,00	1,27	1,56	2,48
(VII) 2004-2009	0,60	-0,08	0,42	1,87

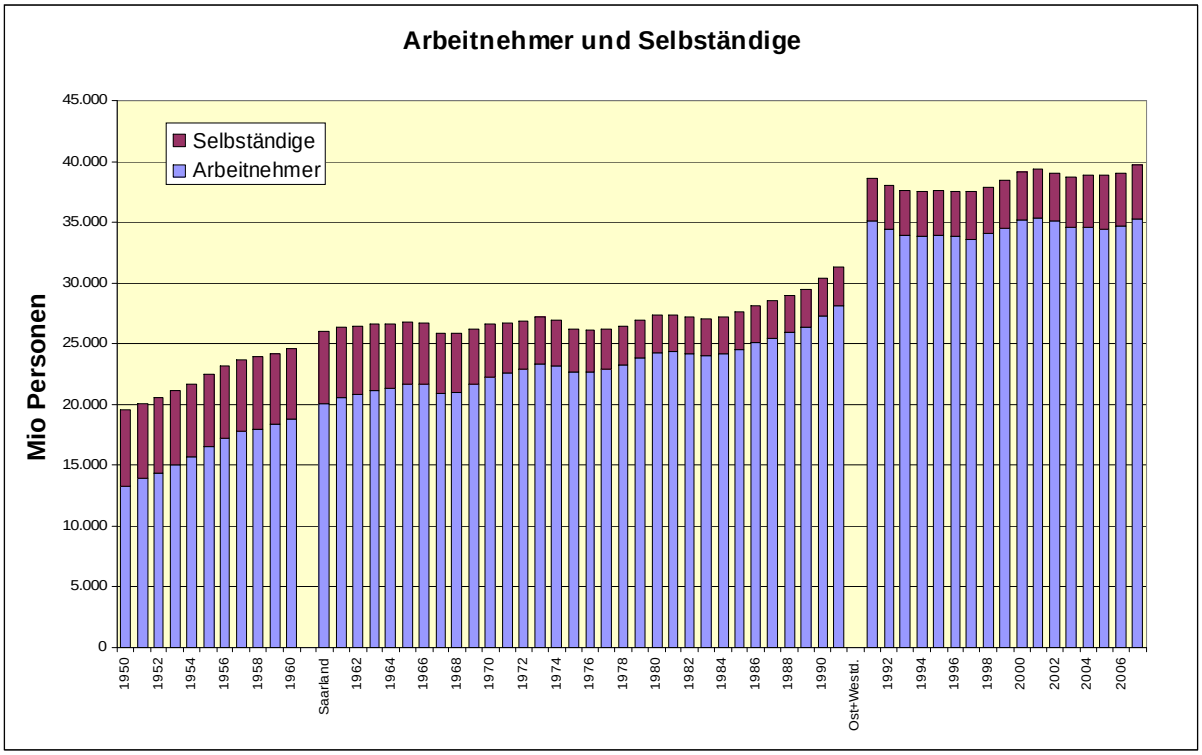
1) Ohne den Wiedervereinigungseffekt, welcher in den Jahren 1990 bis 1992 mehr als die Hälfte des Zuwachses ausmachte, hätte der reale Zuwachs im fünften Zyklus nur ca. 2,5% betragen.

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, bei denen hohe Aufwendungen für allgemeine Kosten (z.B. für Forschung und Entwicklung und große Anlagen), auf eine große und wachsende Zahl von Produkten umgelegt und die Kosten pro Produkt gesenkt werden können. Die Innovationen, die den Produktivitätsschub der 1950er und 1960er Jahre möglich gemacht haben, basieren fast alle auf Inventionen, die in die Vorkriegszeit zurückreichen, vor allem den Innovationen, die mit der Entwicklung der Kraftfahrzeuge, der Elektrotechnik, der Haushalts- und der Petrolchemie und dem Maschinenbau zusammenhängen.

Die Durchsetzung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung ist mit der Auflösung des traditionellen Sektors verbunden (vgl. Lutz 1984). Die zuvor traditionellen Landwirtschafts- und Handwerksbetriebe produzierten für den Eigenbedarf und für lokale Märkte, Familie und Betrieb waren aber noch nicht getrennt, Familienarbeit dominierte, Lohnarbeit war die Ausnahme, Versorgung, nicht Kapitalverwertung bestimmte ihre Funktionsweise. In den 1950er und 1960er Jahren wandelten sich diese Betriebe in kapitalistische Unternehmen mit Lohnarbeit, Spezialisierung auf eine enge Produktpalette und an der Kapitalverwertung ausgerichteten Effizienzkriterien. Das Ergebnis war erstens eine Verringerung der Anzahl der Betriebe, eine Vergrößerung der Betriebe hinsichtlich des Produktionsvolumen und der Anzahl der Arbeitskräfte und bei Landwirtschaftsbetrieben eine Vergrößerung der landwirtschaftlichen Nutzfläche und der Zahl der Tiere pro Betrieb. Damit verbunden war ein erheblicher Produktivitätsschub, die Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte ging binnen zehn Jahren auf weniger als die Hälfte zurück. Für die Sozialstruktur hatte diese Transformation des traditionellen in einen kapitalistischen Sektor erhebliche Konsequenzen. Ein bestimmter Typ kleiner Selbständiger verschwand, der Arbeitnehmer und die Lohnarbeit wurden in Bereichen (und Regionen) typisch, in denen sie vorher Ausnahme waren.

Die folgenden Abbildungen zeigen beide Prozesse. Bis etwa 1970 steigt die Zahl der Arbeitnehmer, während die der Selbständigen in gleichem Maße zurückgeht.

Abbildung 5: Arbeitnehmer und Selbständige 1950 bis 2007



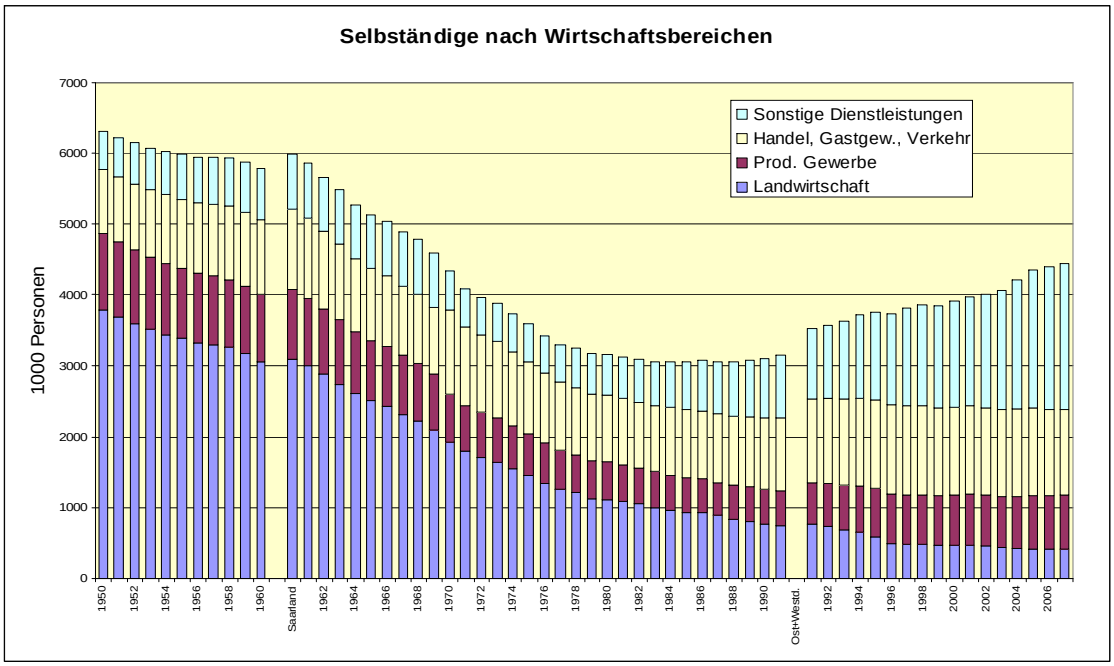
Dabei erfolgt dieser Rückgang vor allem in der Landwirtschaft und (in geringerem Maße) in der gewerblichen Wirtschaft, während die Zahl der Selbständigen im Handel, Gastgewerbe und Verkehr in etwa gleich bleibt und in den anderen Dienstleistungen seit den 1980er Jahren erheblich steigt. Die Zahl der *Selbständigen* sinkt, von 6,3 Millionen (1950) auf 3,1 Millionen (1990) in Westdeutschland und 4,4 Millionen (2007) im vereinigten Deutschland.[10] Anteilsmäßig bedeutet dies beinahe eine Halbierung. Dementsprechend wächst der Anteil der *Arbeitnehmer* von 63,4% auf 81,4%, wobei deren Zahl auch absolut zunimmt, von 18,7 Millionen 1950[11] auf 35,2 Millionen 2007[12]. Da sich dieser Trend über den gesamten Zeitraum erstreckt, lässt er sich als Ausweitung der *Erwerbsarbeitsgesellschaft* mit einer ausgeprägten Dominanz abhängiger Beschäftigungsverhältnisse interpretieren. Bis Mitte der 1960er Jahre wird die Zunahme der Arbeitnehmer hauptsächlich vom produzierenden Gewerbe getragen, seit den 1970er-Jahren durch die Bereiche Handel, Verkehr, Gaststätten und sonstige Dienstleistungen. Dabei nehmen zunächst die staatlichen Dienstleistungen, später dann auch die privaten und unternehmensbezogenen Dienstleistungen stark zu (vgl. Abb. 6 und 7).

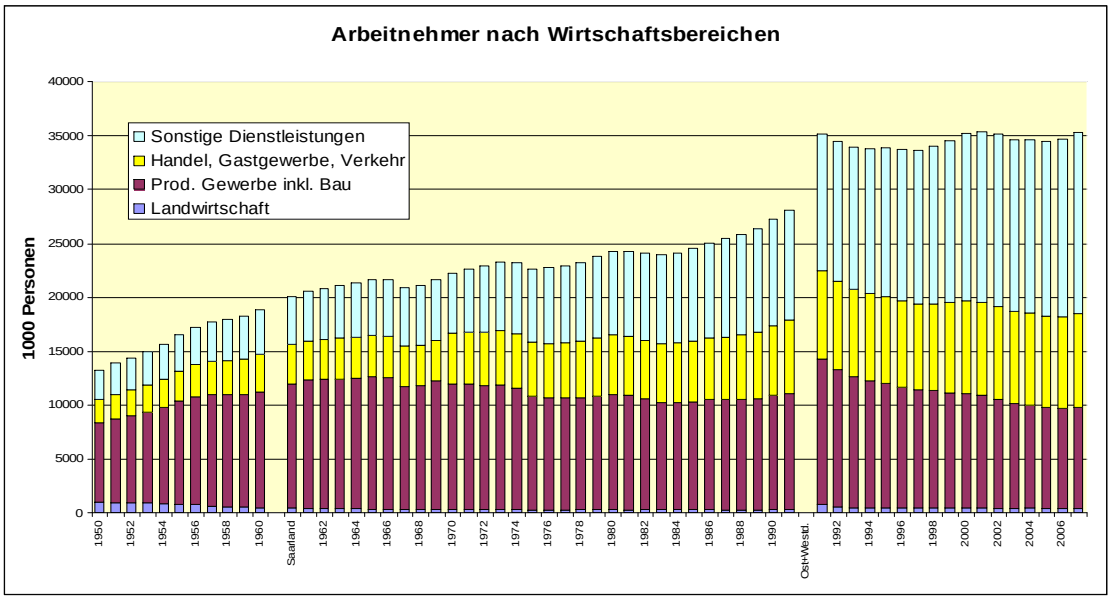
[10] Für die DDR gilt dies analog: 1955 betrug die Zahl der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen hier 1,6 Millionen, 1989 waren es nur noch 184.000 (Statistisches Amt 1990: 127). Addiert man die Angaben für Ost- und Westdeutschland, so erhält man für 1955 eine Selbständigenzahl von 7,6 Millionen.

[11] In der alten Bundesrepublik waren es 13,7 Millionen, in der DDR 5,0 Millionen (vgl. StatBA 2006: 76; Statistisches Amt 1990: 17)

[12] Rund 14% davon sind geringfügig entlohnte Beschäftigte (vgl. StatBA 2005: 69).

Abbildungen 6 und 7: Selbständige und Arbeitnehmer nach Wirtschaftsbereichen





Die Transformation des traditionellen Sektors in kapitalistische Unternehmen schuf ein Bündel typischer sozialer Problemlagen, die mit dem Übergang der Menschen in die Lohnarbeit und der Reduzierung der Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte, aber auch mit der Auflösung der traditionellen Einheit von Betrieb und Familie und der Dorfgemeinschaft als Produktionsverbund zusammenhingen und auf die an anderer Stelle noch einzugehen sein wird. In den 1960er Jahren stand die Bewältigung dieser Probleme des sozialen Wandels im Mittelpunkt der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik. Ursachen, Erscheinungsformen und Bewältigungsstrategien für diesen Typus sozialer Probleme unterscheiden sich aber erheblich von den neuen sozialen Problemlagen, die im und nach dem Umbruch entstanden sind und die den Hintergrund der aktuellen sozialen Frage bilden.

Welche Folgen hatte die Durchsetzung des fordistischen Teilhabekapitalismus für die Branchenstruktur? Empirisch kann diese Frage nur grob behandelt werden, weil vergleichbare 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 relativ grobe Branchenstruktur der 1950er und 1960er Jahre lässt sich ein Rückgang der Landwirtschaft (kapitalistische Transformation des traditionellen Sektors) zu Gunsten der gewerblichen Wirtschaft feststellen. Der Dienstleistungssektor wächst bis in die 1970er-Jahre etwa so schnell wie die gewerbliche Wirtschaft, in den 1980er-Jahren und danach aber erheblich schneller.

Tabelle 3: Wachstumsraten der Wertschöpfung der Branchen (preisbereinigt, Kettenindex)

BIP-Zyklen	Alle Branchen Wachstumsraten preisbereinigt	Land- und Forst-wirtschaft, Fischerei	verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel und Gastgewerbe	Verkehr, Nachrichten	Finanzierung, Vermietung, Unternehmens-dienstleistungen	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	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

Der Anteil der Landwirtschaft geht erheblich zurück, nach 1980 sinkt auch der Anteil der Industrie. Diese Entwicklung wird zuweilen als Schrumpfung interpretiert. Das ist falsch, weil man in einer Volkswirtschaft keine funktionale Rangordnung der Branchen aufstellen kann – es sei denn, es handelt sich um Zweige, die ausschließlich Luxusgüter darstellen, also weder als Produktionsmittel noch zur Reproduktion der Arbeitskraft benötigt werden, (Sraffa 1978: 26). Die Landwirtschaft ist bezogen auf ihr Produktionsvolumen nicht geschrumpft, sie hat ihre Produktion von 1950 bis 2009 preisbereinigt sogar mehr als verdoppelt, verbunden mit einer gewaltigen Steigerung der Arbeitsproduktivität. Der Rückgang der Beschäftigtenzahl ist ausschließlich Ausdruck gestiegener 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 steigt als die Industrieproduktion, sinkt auch 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*[13] möglich ist, so in den meisten personenbezogenen Dienstleistungen, in der Wissenschaft und der Bildung. Ein Lehrer kann nicht Jahr für Jahr drei oder fünf Prozent mehr Schüler pro Stunde unterrichten und ein Arzt die Zahl der Patienten pro Tag nicht kontinuierlich steigern. Ein Industriearbeiter dagegen kann die Zahl der produzierten Produkte pro Stunde endlos steigern, durch Automation, durch neue Maschinerie, veränderte technische Abläufe und nicht zuletzt durch Wechsel zu anderen Produkten. Wirtschaftliche Entwicklung ist daher auch damit verbunden, dass der Anteil der Beschäftigung in solchen Zweigen mit den höchsten Möglichkeiten der technischen Produktivitätssteigerung relativ sinken muss, was aber gerade nicht für eine Bedeutungsminderung spricht, sondern im Produktivitätssteigerungspotenzial dieser Branchen begründet ist.

2.2. Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus

Die Lohnentwicklung und der darüber vermittelte Massenkonsum sind 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 Abschnitt gewidmet, dessen wichtigste Ergebnisse sind:

1. Die Kopplung steigender Arbeitnehmereinkommen 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, international liegen vergleichbare Daten erst ab 1960 vor). In allen Ländern außer Griechenland, Korea und den USA[14] lag die Rate der Lohnsteigerungen sogar leicht über der der Produktivität. Es gibt mehrere Hinweise darauf, dass dies vor dem Zweiten Weltkrieg nicht galt.[15] 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 erstmalig systematisch etabliert wurde (Land 2009a: 75f), 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. Schumpeter 1996/1942: 381f, Land 2009b).

2. Für alle Industrieländer ist dieser Zusammenhang für die Zeit nach 1975 gelockert, d.h. die Lohnsteigerungsrate liegt im Mittel leicht unter der Rate der Produktivitätssteigerung, in einigen Jahren erheblich darunter. Der Quotient aus Lohnsteigerung und Produktivitätssteigerung liegt zwischen 0,57 (Italien) und 0,95 (Dänemark) bzw. 0,98 (Korea). Der Quotient für Deutschland beträgt 0,79, d.h., die Lohnsteigerung betrug seit 1976 im Mittel 79 Prozent der Produktivitätssteigerung. Vor 1975 lag der Quotient bei 1,16. Wir interpretieren dies als Ero-

---

[13] Unter technischer Arbeitsproduktivität verstehen wir das Verhältnis des Produktionsergebnisses in sachlicher Form (Produktmenge in Stück oder anderen technischen Mengenausdrücken) pro Arbeitszeit, unter betriebswirtschaftlicher Produktivität die betriebliche Wertschöpfung pro Arbeitseinheit, unter volkswirtschaftlicher Produktivität das Bruttoinlandsprodukt der Volkswirtschaft pro Erwerbstätigem bzw. pro Arbeitsstunde.

[14] Griechenland und Korea hatten noch starke traditionelle Sektoren. Die USA haben für 1960 bis 1975 einen Wert von 0,92. Sie hatten die höchsten Lohnsteigerungen aber vor Beginn des Beobachtungszeitraums, nämlich in den 1940er- und 1950er-Jahren. In den 1960-Jahren machten sie eine Wirtschaftskrise durch, die überdurchschnittlich zu Buche schlägt. Der Wert wäre mit hoher Wahrscheinlichkeit auch größer 1, wenn Daten für 1950er- und 1940er-Jahren einbezogen worden wären. Leider liegen dafür aber keine vergleichbaren Daten vor.

[15] Hoffmann gibt für Deutschland 1,9 % als Durchschnitt 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 Helmstädter 1971: 194, 208f.)

sion der Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus und als das wichtigste Umbruchsphänomen.

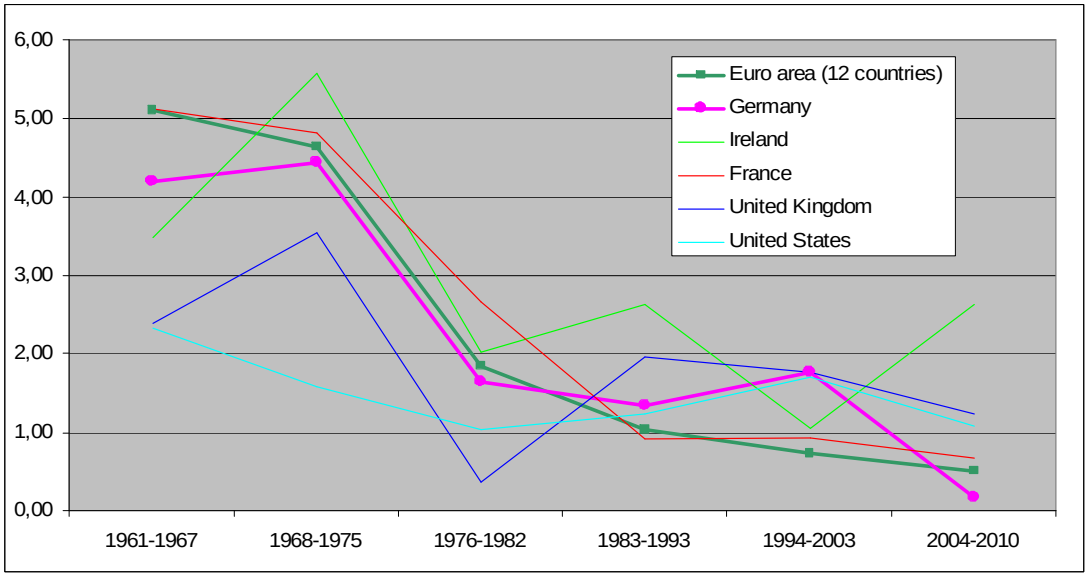
Tabelle 4: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Quotient beiderfürdie Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 im internationalen Vergleich

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

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 als 1, so sind die Löhne langsamer gestiegen.

3. Auch in Deutschland entkoppeln sich Lohn- und Produktivitätsentwicklung in den 1980erJahren, zunächst aber in geringerem Maße als in Großbritannien und in den USA (vgl. Abb. 8).

Abb. 8: Durchschnittliche jährliche Steigerung der Realeinkommen in den Zyklen



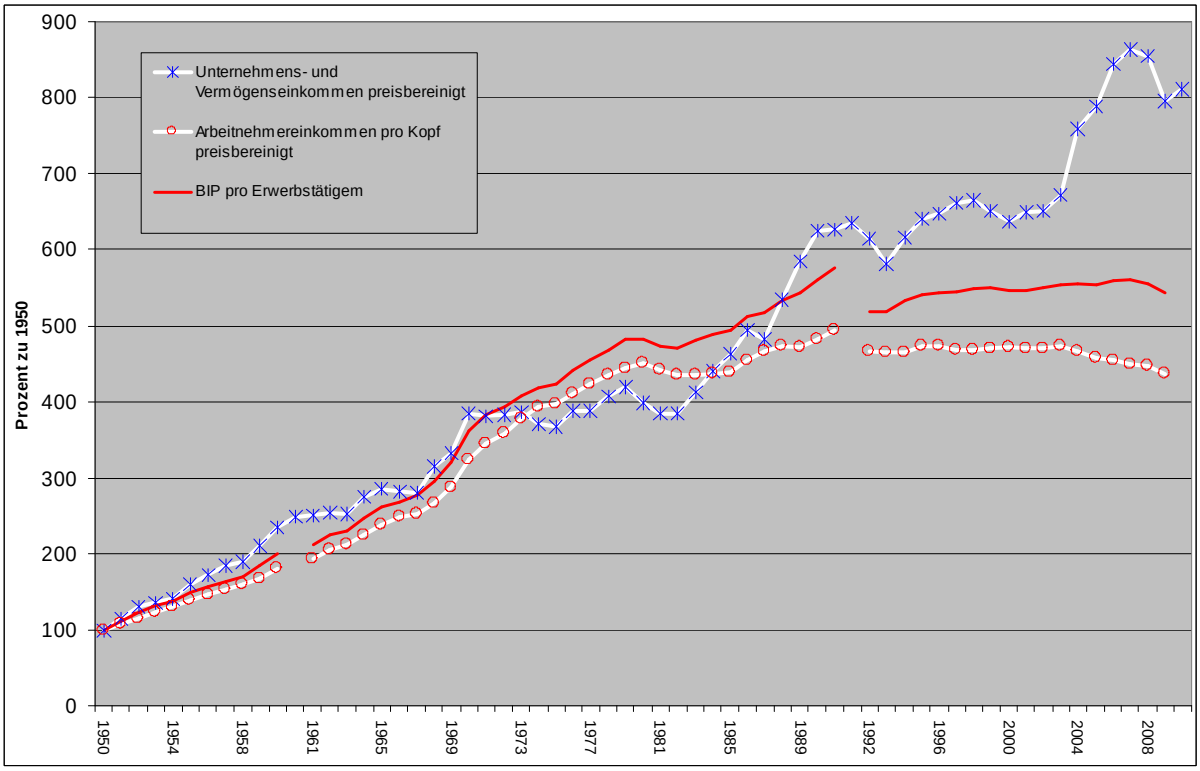
Quelle: Eigene Berechnungen, Datenbasis Ameco.

Die Abbildung zeigt, dass Großbritannien nach 1976 die deutlichste Senkung der Realeinkommensentwicklung durchmachte, dann folgen die USA, mit etwas geringerem Ausschlag sinkt auch in Deutschland und den anderen EU-Ländern die Reallohnentwicklung unter die 2-Prozent-Marke. In Deutschland gibt es dann nach 1990 noch mal eine Reallohnsteigerung, vor allem in Ostdeutschland und wegen der Sonderkonjunktur der deutschen Einheit auch in den alten Bundesländern. Nach 2000 ist in Deutschland eine nochmalige sehr starke Senkung der Reallohnentwicklung auf faktisch Null festzustellen – und das zu einem Zeitpunkt, zu dem nicht nur in Irland, sondern auch in Großbritannien, den USA, Frankreich und der EU insgesamt die Zeit des Zurückbleibens der Reallohnentwicklung hinter der Produktivität zu Ende geht.

Die folgende Abbildung 9 zeigt die Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit 1950 (1950=100), relativ zur Entwicklung der Produktivität. Zunächst sehen wir, dass bis etwa 1973 Löhne und Unternehmenseinkommen etwa parallel ansteigen, und zwar entsprechend der Entwicklung der Produktivität. Dabei liegen die Unternehmenseinkommen leicht über der Linie der Arbeitnehmereinkommen, die Lohnquote (Abb. 10) sinkt in den 1950er-Jahren leicht und stagniert in den 1960er-Jahren, aber ohne dass der Zusammenhang von Lohn- und Produktivitätsentwicklung beeinträchtigt wäre.

Mitte der 1970er-Jahre fällt die Entwicklung der Unternehmenseinkommen zurück, stagniert faktisch, während die Lohneinkommen bis 1980 unverändert ansteigen und bis 1990 in etwas geringerem Maße weiter steigen. Daher liegt die Entwicklung der Lohneinkommen von 1973 bis 1984 bei zwar steigender, aber noch moderater Arbeitslosigkeit über der der Unternehmenseinkommen.

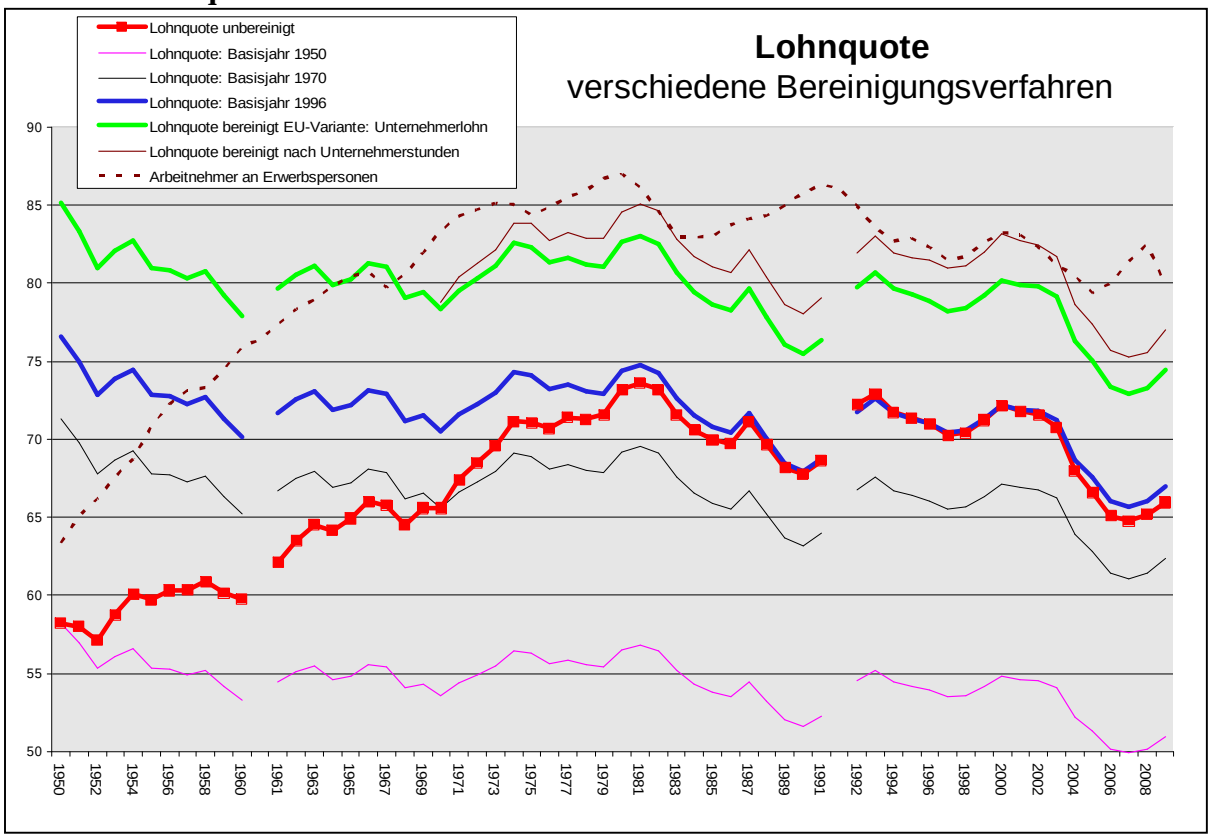
Abb. 9: Entwicklung der Arbeitnehmer und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Verhältnis zur Produktivität, 1950=100*



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

Die entsprechende Entwicklung kann auch an der (bereinigten) Lohnquote verfolgt werden, die in den 1950er Jahren leicht fällt, in den 1970er Jahren steigt, seit den 1980er Jahren wieder fällt – unterbrochen von der deutschen Einheit – und seit 2004 dramatisch abstürzt (vgl. Arbeitsgruppe 2012: 91ff.).

Abb. 10: Lohnquote Deutschland



Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist die Entwicklung der Sozialtransfers, der Sozialleistungen des Staates und des Staatskonsums. Zu den Merkmalen des Teilhabekapitalismus gehörte, dass die Transfereinkommen, insbesondere die Altersrenten als der umfangreichste Transfer, ebenfalls mit der Produktivität steigen, in Deutschland vermittelt über ihre Bindung an die Lohnentwicklung. Die Sozialbeiträge (Renten-, Arbeitslosen-, Kranken- und Pflegeversicherung) sind bis 1975 im Mittel nominal um 22 Prozent gestiegen, das BIP nominal um knapp 10 Prozent. Diese überdurchschnittliche Steigerungsrate ist 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 Prozent in den 1970er Jahren. Seit den 1980er Jahren bleibt die Steigerungsrate der Sozialbeiträge hinter der Wachstumsrate des BIP zurück, dementsprechend sinkt der Anteil am BIP wieder. Seit 1998 liegt die Wachstumsrate der Sozialbeiträge mit nominal 1,3 Prozent jährlich wegen der stagnierenden Lohnentwicklung trotz Beitragssatzsteigerungen deutlich unter der Inflationsrate, d.h. die finanzielle Basis des beitragsfinanzierten Sozialsystems schrumpft.

Tabelle 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
1992-2009	19,09	25,43
1950-1975	13,28	16,92
1976-2009	20,78	27,19
Mittelwert	17,47	22,66

Ein ähnliches Bild zeigt die Entwicklung des Staatskonsums und der monetären Sozialleistungen. Der Anteil aller Sozialleistungen am BIP betrug in den 1950er-Jahren rund 15 Prozent und Anfang der 1970er-Jahre rund 20 Prozent und er stieg nach 1975 auf derzeit 30 Prozent, ist also insgesamt auch schneller gestiegen als das BIP. Diese Steigerung ist auf den Anstieg monetärer Sozialleistungen auf Grund gestiegener Erwerbslosigkeit zurückzuführen.

Tabelle 6: Sozialleistungsquote 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).

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 steigen die Sozialleistungen im Umbruch tendenziell schneller als das BIP.

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, auch nicht darin, dass er die bloßen Reproduktionskosten der Arbeitskraft überschreitet und auch nicht darin, dass er überhaupt steigt. Der Unterschied besteht darin, dass er *im Maße der Produktivität steigt*, und zwar systematisch, dauerhaft und regelrecht, also institutionell verankert – jedenfalls solange dieses Regime funktionierte. In 30 Jahren bis 1980 ist der Reallohn fast auf das Fünffache des Werts von 1950 gestiegen, in den darauf folgenden 30 Jahren dagegen kaum noch.

Aus der Marxschen Perspektive war für den Kapitalismus konstitutiv, dass die Effekte steigender Produktivität überwiegend dem Kapital zufließen (Marx, MEW 23: 338f), während die Lohnarbeiter im Grenzfall ein bloß gleich bleibendes Realeinkommensniveau hinnehmen mussten, das durch die sachlichen Reproduktionserfordernisse der Arbeitskraft bestimmt wird, ein historisch-kulturelles und moralisches Element eingeschlossen (ebd.: 185). Dies gilt für den fordistischen Teilhabekapitalismus nicht mehr: Kapital und Arbeit profitieren empirisch nachweisbar exakt in gleichem Verhältnis von der Produktivitätssteigerung, die Marxsche Mehrwertrate bleibt daher 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 sind der quantitative Ausdruck eines *qualitativen Wandels* der Produktions- und Lebensweisen. Es entsteht eine ganze Welt neuer Produkte, neuer Konsumgüter, anderer Infrastrukturen, anderer Wohnungen, Häuser, Städte, 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 erscheinen. Damals waren sie der Gipfel der Modernität und Ausdruck der Emanzipation vom Elend der Kriegs- und der Vorkriegszeit.

Zur Teilhabe im Teilhabekapitalismus gehören steigende Löhne und über den sich qualitativ und quantitativ erweiternden Konsum hinausgehende Elemente wie Schutzrechte (Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz, Kündigungsschutz) und Mitbestimmungsrechte, darunter zunächst die betriebliche Mitbestimmung, die 1952 mit dem Betriebsverfassungsgesetz neu konstituiert und 1972 und 1976 ausgebaut wurde. Diese Art der Teilhabe basiert auf *standardisierten Inhalten* und *kollektive* bzw. *normierten* Schutzrechten. Es bestehen aber keine oder nur sehr geringe Möglichkeiten für die Arbeitnehmer, die Entwicklungsrichtungen der Gesellschaft zu gestalten oder wenigstens mitzugestalten und mitzubestimmen.

2.3. Außenhandel

Zu den grundlegenden Merkmalen dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung gehört, dass der Außenhandel schneller wächst als die einzelnen Volkswirtschaften, also *economies of scale*-Effekte durch komplementäre Entwicklung der Produktpaletten mobilisiert werden (Welthandel nach dem Muster komparativer Vorteile). Dies soll hier kurz empirisch belegt werden.

In Tabelle 7 sehen wir für beide Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 (mit der irrelevanten Ausnahme Malta, einem Land dessen Binnenwachstum auf die Zunahme des Tourismus zurückzuführen ist), dass in allen Ländern der Export *und* der Import schneller wachsen als das BIP. Es wird also mehr exportiert und auch mehr importiert, d.h. die Breite der im Inland hergestellten Produktpaletten nimmt ab, aber die Stückzahlen nehmen zu. Dies ist als Ausdeh-

nung des Handels nach dem Prinzip komparativer Vorteile zu deuten, bei dem alle Handelspartner zumindest der Möglichkeit nach positive Effekte für die Produktivitätsentwicklung realisieren können. Der Anteil des Exports bzw. des Imports lag für kleine Länder bei bis zu 50 Prozent, für große wie Deutschland bei etwa 20 Prozent und für sehr große bei 5 Prozent (USA). Er stieg bis 2009 an, für kleine Länder auf Werte von 70 bis 80 Prozent, in Deutschland auf inzwischen über 40 Prozent und in den USA auf über 10 Prozent.

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 gleichem Maße wie der Import, so dass die Handelsbilanzen ausgeglichen blieben. Ausnahmen waren Korea (Export wächst deutlich schneller als der Import) oder Spanien (Import wächst schneller als Export).

Tabelle 7: Steigerungsraten des BIP, des Exports, des Imports sowie Exportüberschüsse im internationalen Vergleich für 1961-1975 und 1976-2009

	Aussenhandel							Aussenhandel						
	Produktivität, BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteile Export, Import							Produktivität, BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteile Export, Import						
Anteil Export bzw. Import	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch							Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch						
am BIP	1961-1975							1976-2009						
Land	Produktivität	BIP Wachstum	Export	Import	Anteil Exp. am BIP	Anteil Import am BIP	Differenz	Produktivität	BIP Wachstum	Export	Import	Anteil Exp. am BIP	Anteil Import am BIP	Differenz
European Union (15 countries)	3,93	4,22	7,13	7,25	20,74	20,60	0,15	1,68	2,13	4,80	4,76	30,68	29,93	0,74
Euro area (12 countries)	4,38	4,63	7,80	8,26	20,31	19,91	0,40	1,66	2,12	4,95	4,84	31,06	30,10	0,96
EU ohne Deutschland		4,35	7,26	7,05	20,94	22,67	-1,73		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	0,79	1,58	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	-2,52	1,54	1,99	4,98	5,19	39,44	37,07	2,37
Germany	3,73	3,79	6,79	8,16	20,52	18,24	2,28	1,67	1,93	5,41	4,89	31,38	28,58	2,80
Ireland	4,33	4,45	8,21	7,65	33,76	41,00	-7,23	2,99	4,68	9,31	7,78	67,00	61,76	5,23
Greece	7,85	7,43	11,20	10,44	11,46	19,58	-8,12	1,53	2,45	5,46	5,49	20,33	29,46	-9,12
Spain	6,12	6,70	10,41	16,03	10,56	12,03	-2,27	1,63	2,60	6,16	6,97	21,09	22,91	-1,02
France	4,70	5,16	8,77	9,23	14,95	14,61	0,34	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	0,11	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	13,92	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	0,86	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	-0,46	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	-5,06	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	-1,50	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	0,74	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	-0,76	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	-0,93	1,92	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	0,46	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	0,58	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	-2,59	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	-8,08	4,14	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	-0,32	1,35	3,13	5,04	6,70	17,43	18,98	-1,55

blau: Importüberschuss, rot: Exportüberschuss

Auch nach 1975 bleibt das Wachstum von Export und Import größer als das des BIP der einzelnen Volkswirtschaften. Aber die Differenzen zwischen Export und Import wachsen: 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). Zugleich steigen die Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite. Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,36 Prozent des BIP, 2007 betrug dieser 7 Prozent. Die Länder der Europäischen Union ohne Deutschland hatten 1998 einen Exportüberschuss von 1,76 Prozent, 2008 ein Defizit von einem Prozent.

Während das Wachstum von Exporten und Importen über dem Wachstum des BIP eine florierende Wirtschafts- *und* Handelsentwicklung belegen, solange beide in gleichem Maße wachsen, belasten Export- bzw. Importüberschüsse das internationale Finanzsystem, weil sie zu unausgeglichenen Handelsbilanzen und wachsenden Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen führen. Wir sehen darin ein Umbruchsphänomen, 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 economies of scale beruhte, bei denen alle Handelspartner der Möglichkeit nach Produktivitätseffekte realisieren konnten, hat sich mit der sogenannten Globalisierung seit den 1980er Jahren das Modell des *Wettbewerbsstaates* durchgesetzt, bei dem die Marktteilnehmer versuchen, durch Wettbewerbsvorteile (Lohnniveau, Steuerniveau, Regelungsdichte, Umwelt- und Sozialstandards usw.) anderen Marktanteile wegzunehmen, also Effekte durch Umverteilung anstreben. Ein solches Welthandelssystem kann langfristig nicht stabil sein, weil die sich ständig ausdehnenden großen Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen niemals durch Handel ausgeglichen werden können und früher oder später zu platzenden Finanzblasen führen müssen.

Deutschland wies fast immer einen leichten Außenhandelsüberschuss auf, der seit den 1960er-Jahren bis 1984 aber fast immer unter drei Prozent lag. Zwischen 1980 und 1990 wuchs er auf über fünf Prozent, ging dann in Folge der deutschen Einheit wegen des Außenhandelsdefizits der neuen Bundesländer und dem großen Bedarf Ostdeutschlands wieder zurück. Seit 1994 stiegen Exporte und Importe wieder auf 47 bzw. 40 Prozent des BIP (2008). Der seit 2000 neuerlich entstandene Außenhandelsüberschuss ist mit über sieben (2007) bzw. sechs (2008) Prozent des BIP so hoch wie noch nie.

Die Bundesrepublik Deutschland verfolgte seit der Bewältigung der Zahlungsbilanzkrise 1950/51 eine stabilitätsorientierte merkantilistische Außenwirtschaftspolitik verfolgt (vgl. Herr 1992: 193, 334f.). 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 in den Exportüberschussländern, allen voran Deutschland, an die Stelle der nationalen restriktiven Geldpolitik lohnpolitische und finanzpolitische Maßnahmen treten, um die Inflation niedrig zu halten, was einem währungspolitischen Abwertungseffekt gleichkommt.

Die merkantilistische außenwirtschaftliche Strategie der Bundesrepublik während der 1950er und 1960er Jahre bildete eine willkommene Ergänzung zur produktivitätsorientierten Lohnregulation und trug insofern nicht unerheblich zum Entwicklungserfolg des deutschen Wirtschaftsmodells bei. Bis Ende der 1960er Jahre stiegen zudem die Preise für Industriegüter schneller als für Energie und Rohstoffe, so dass sich die *Terms of Trade* positiv entwickelten. Dies kehrt sich im dritten Zyklus, zu Beginn der 1970er Jahre, dann jedoch um: jetzt fallen

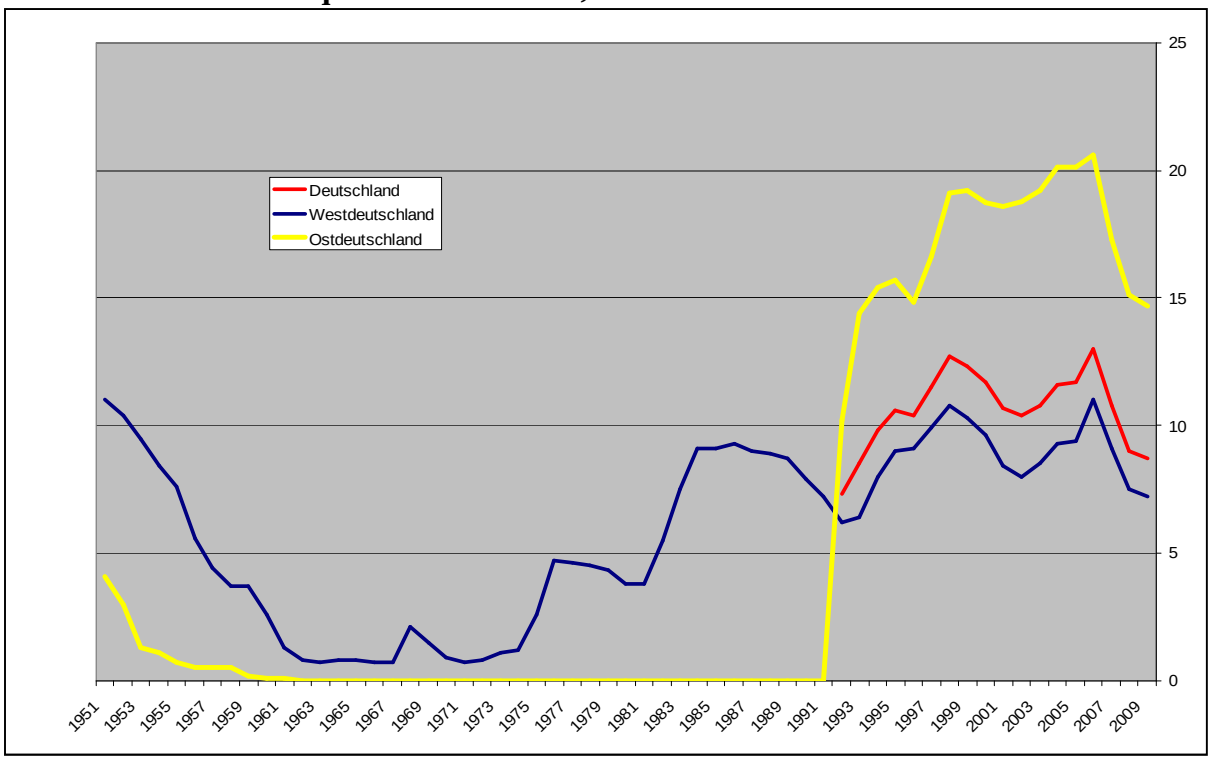
die Terms of Trade, da der Preisanstieg der Importe, insbesondere nach den Ölpreisschocks, nun den Preisanstieg der Exporte übertrifft. Im Verlaufe der 1980er Jahre kommt es hier zwar zu Anpassungsreaktionen, so dass sich die Terms of Trade vorübergehend wieder verbessern. Seit Ende der 1980er Jahre entwickeln sich Ausfuhr- und Einfuhrpreisindex in etwa parallel, so dass die Austauschrelationen stabil bleiben, die zu Beginn der 1970er Jahre erfolgte Trendumkehr aber war irreversibel. Für die nicht Rohstoffe exportierenden Volkswirtschaften, insbesondere auch für Deutschland, bedeutet dies eine fundamentale Veränderung ihrer außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

2.4. Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Dieses Thema wird an anderer Stelle ausführlicher behandelt (siehe zum Beispiel SOEB I), hier soll nur ein für den makroökonomischen Zusammenhang relevanter Aspekt behandelt werden.

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 durch konjunkturellen Schwankungen und Strukturwandel unvermeidlich, es gab keine bzw. eine nur sehr geringe und nicht auf volkswirtschaftliche Probleme zurückzuführende chronische Unterbeschäftigung. Ein Sozialsystem, das kurze Arbeitslosigkeit (einige Monate) überbrückt und durch Strukturwandel freigesetzten Arbeitskräfte mit Umschulungen und Mobilitätshilfen wieder in die Erwerbsarbeit zurückbringt oder Erwerbslosigkeit durch Vorruhestand beendet, ist für diese Entwicklung angemessen und ausreichend.

Abb. 11: Erwerbslosenquote 1951 bis 2009, Deutschland



Dies wird im Umbruch bekanntlich anders. Seit Mitte der 1970er Jahre steigt die Arbeitslosenquote auf mehr als das Doppelte, vor allem aber verändert sie sich qualitativ. Die in den Rezessionsphasen der Konjunkturzyklen wachsende Arbeitslosigkeit wird in den anschließenden Prosperitätsphasen nur noch eingeschränkt abgebaut. Es entsteht seit den 1970er Jahren eine von Zyklus zu Zyklus wachsende *Sockelarbeitslosigkeit* über die eine Vielzahl von wissenschaftlichen Analysen und Interpretationen vorliegt. Damit sind neuartige soziale Problemlagen verbunden: Langzeitarbeitslosigkeit, Maßnahmekarrieren, Überflüssigkeit und Per-

spektivlosigkeit. Aber nicht das Phänomen der Sockelarbeitslosigkeit an sich ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung, sondern die zu ziehende Schlussfolgerung: die für die Bearbeitung von Konjunkturschwankungen und Strukturwandel entstandenen institutionell verfassten Sozialsysteme, insbesondere die Arbeitslosenversicherung und die aktive Arbeitsmarktpolitik, sind nun 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 teilnimmt. Bei der empirischen Darstellung wurde diese Entwicklungsweise an volkswirtschaftlichen Datenreihen gezeigt, aber auch schon angesprochen, dass sich seit den 1970er Jahren Erosionserscheinungen bemerkbar machen und wichtige Regulationszusammenhänge in den 1980er Jahren und danach gestört oder suspendiert sind. Rekapitulieren wir zunächst diese Phänomene, an denen sich Erosion, Niedergang und Umbruch zeigen:

1. Seit Mitte der 1970er Jahre halbieren sich die Wachstumsraten der Produktivität und des Bruttoinlandsprodukts, und zwar mehr oder weniger in allen kapitalistischen Industrieländern (und auch in den staatssozialistischen Industrieländern).
2. Die Lohnentwicklung, die bis Ende der 1970er Jahre in hohem Maße an der Produktivitätsentwicklung orientiert war, fällt deutlich hinter die Produktivitätsentwicklung zurück, stagniert in manchen Jahren und scheint mit Beginn des neuen Jahrhunderts weitgehend von der Produktivität abgekoppelt.
3. Im Welthandel wachsen die Außenhandelsanteile weiter, aber es entstehen zunehmend Handelsbilanzdifferenzen, weil einige Länder, insbesondere Deutschland, anhaltende Exportüberschüsse, andere anhaltende Importüberschüsse aufweisen, einige daher Gläubigerpositionen aufbauen, andere sich zunehmend verschulden müssen, um am Welthandel teilnehmen zu können. Das System der komparativen Vorteile wird dadurch konterkariert.
4. Die Preisentwicklung zwischen Fertigprodukten einerseits und Rohstoffen und Energie andererseits kehrt sich Ende der 1960er bis Ende der 1970er Jahre um, die *Terms of Trade* verschlechtern die Wettbewerbssituation vor allem der Produktionsmittelproduzenten und der Hersteller technisch komplexer Massenproduktionsgüter gegenüber den Rohstoff- und Energielieferanten (außer landwirtschaftlich produzierte Rohstoffe).
5. Seit Mitte der 1970er Jahre funktioniert die Regulation des Erwerbssystems nicht mehr konsistent, die Arbeitslosenquote wächst über die Schwankungsreserve hinaus, eine von Zyklus zu Zyklus wachsende Sockelarbeitslosigkeit und neue, aus „Überflüssigkeit“ (Bude 2008) resultierende soziale Problemlagen und soziale Segregationen bestimmen das Bild – wie oben dargestellt.

Die folgenden Tabellen fassen die Gesamtentwicklung noch einmal zusammen.

Tabelle 9-1: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in Zyklen (wichtige Kennziffern)

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	3,66	8,16	6,93	2,18	-1,77	-0,62
D ab 1992	1,09	1,54	1,13	1,40	0,82	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
	1,91	2,07	1,87	1,56	2,10	6,06	5,37	3,60	-1,69	0,10
Mittelwert	3,46	3,70	3,54	3,50	3,11	7,89	7,70	3,56	-0,10	0,23

*** 2009 geschätzt

Die Tabelle 9-1 zeigt den Rückgang der preisbereinigten Wachstumsraten und den nach 1975 noch stärkeren Rückgang des Wachstums des Konsums, und zwar sowohl des privaten Konsums wie des Staatskonsums. Die Entwicklung des Konsums liegt im Mittel in der Größenordnung des BIP-Wachstums, vor 1975 knapp darüber, ab 1976 im Mittel knapp darunter. Die Investitionen liegen deutlich unter der Wachstumsrate des BIP bzw. der Produktivität. (3,11 zu 3,46 bzw. 3,70, wobei die Investitionen vor allem Anfang der 1990er Jahre (Ostdeutschland) und nach 2004 (Exportboom) darüber lagen. Die Differenz zwischen Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum zeigt mit einem negativen Vorzeichen die Dominanzumkehr von der Sachkapital- zur Finanzkapitalverwertung seit den 1970er Jahren an (vgl. Busch 2009b).

Zyklus	Quoten, Anteil am BIP									
	Erwerbslosenquote	Lohnquote bereinigt	Anteil privater Konsum am BIP	Anteil Staatskonsum am BIP	Anteil Investitionen am BIP	Monetäre Sozialleistungen, Anteil am BIP	Alle Sozialleistungen, Anteil am BIP	Anteil Exporte am BIP	Anteil Importe am BIP	Außenhandelsüberschuss, 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	74,43	57,87	18,40	17,85	19,86	32,00	42,66	37,29	5,79
D ab 1992	10,30	77,76	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	78,70	57,41	19,13	20,78	18,41	29,49	31,10	28,42	2,57
Mittelwert	5,30	79,52	57,23	17,01	22,89	17,18	25,67	26,60	23,73	2,81

* 2007

In Tabelle 9-2 sind die Daten zur Entwicklung der Arbeitnehmer-, der Vermögens- und Unternehmenseinkommen relativ zu den Wachstumsraten der Produktivität, des BIP und des Volkseinkommens dargestellt, die im Abschnitt 2.2. behandelt wurden. Die in Spalte 8 relativ zu Spalte 4 erkennbare Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen liegt nach 1975 deutlich unter der Produktivität (3,09 zu 3,63), obwohl in diesen Zeitraum außerordentliche Lohnsteigerungen in Ostdeutschland erfolgt sind. Aber auch für die Periode vor 1975 liegt die nominale Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätssteigerung (8,65 zu 8,94 Prozent jährlich). Dies widerspricht scheinbar der o.g. Feststellung, 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 im Abschnitt 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. Ta-

belle 9-3 zeigt die in 2.2. beschriebene Entwicklung der Sozialleistungen und des Außenhandels.

Tabelle 9-3: Veränderungen der Anteile am BIP in Zyklen

Zyklus	Wachstumsraten nominal								
	BIP-Inflation	BIP Wachstum nominal	Produktivität: BIP pro Erwerbstätigem	Volkseinkommen	Volkseinkommen pro Kopf	Arbeitnehmereinkommen	Arbeitnehmereinkommen pro Arbeitnehmer***	Unternehmens- und Vermögenseinkommen	Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Selbständigem
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	1,76	1,86	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	2,25	2,10	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	4,01	3,82	3,95	3,09	4,86	4,56
Mittelwert	3,10	6,56	5,88	6,45	5,94	6,65	5,44	6,29	7,24

* 2007, Wert vor der Weltwirtschaftskrise
***2009 geschätzt*
Einkommen steigt deutlich mehr als die Produktivität
Einkommen steigt deutlich geringer als Produktivität

Zwischenfazit:
Die volkswirtschaftlichen Phänomene des Umbruchs sind allgemein bekannt, meist als sogenannte *Wachstumsschwäche*, und die damit verbundenen Tendenzen (Lohn, Sozialausgaben, Handel) sind grundsätzlich beschrieben, ihre Existenz wird nicht bestritten. Offen und umstritten sind aber die Ursachen. Wir betrachten diese Entwicklung als *Umbruch*, der makroökonomisch durch ein Modell beschrieben werden sollte, das den *Zusammenhang von Erosion und Demontage* darstellt. Dabei betrachten wir Erosion als einen Prozess, der eine der essentiellen objektiven Voraussetzungen der fordistischen Massenproduktion auflöst und somit unabhängig von den Akteursstrategien zu einem schleichenden Verlust der innovativen Potenzialität dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung führt, was sich schleichend in sinkenden Steigerungsraten der Produktivität äußern muss – allerdings über viele Vermittlungen.

Demontage nennen wir hingegen Prozesse, die auf Strategien der verschiedenen Akteure, globaler wie nationaler – zurückzuführen sind und die vermittelt über die Interaktionen der Akteure das Regulationssystem des Teilhabekapitalismus zerstören. Beide Prozesse zusammen erklären auf volkswirtschaftlicher Ebene den Umbruch, weitere Elemente einer Umbrucherklärung gehören dann in speziellere Kapitel wie Betrieb, Unternehmen, Konsummuster usw.

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 Spiecker in einer Vielzahl von Artikeln und zwei Büchern (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007: 171, Flassbeck 2009). Aus ihrer Sicht sind es *politisch-strategische Fehlentscheidungen*[16], die zur Erosion der Lohnregulation, der Sozialpolitik und der Finanzpolitik geführt haben und die das internationale Handels- und Finanzsystem schwer geschädigt haben, insbesondere Entscheidungen der Deutschen Bundesbank und der Europäischen Zentralbank (EZB), Strategien der Politik seit den 1980er Jahren, darunter insbesondere die Deregulierung der Finanzmärkte, die Lohnmoderation und die Agenda 2010 der Schröder-Regierung, und Strategien der Un-

[16] „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)

ternehmerverbände und der Banken. Dahinter sehen sie eine politisch-kulturelle Veränderung: die Durchsetzung der neoklassischen Wirtschaftslehre und ein neoliberales Gesellschaftsverständnis, das seit den späten 1970er Jahren an Einfluss gewann.
Die 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. Ihre Sicht hat aber eine Krux: es gibt nur subjektive, keine objektiven Ursachen. Korrigiert man die Fehlentscheidungen, dann würde alles wieder laufen wie zuvor. Diese Sicht teilen wir nicht. Zwar sehen wir auch, dass die von Flassbeck/Spiecker beschriebenen Fehlentwicklungen durch Kräfteverhältnisse, Handeln und Entscheiden sozialer und politischer Akteure zustande gekommen sind, sehen dahinter aber einen unhintergehbaren objektiven Erosionsprozess. Aus unserer Sicht ist die Erklärung von Flassbeck und Spiecker eine korrekte Teilerklärung, die aber für sich nicht hinreichend ist.

2. Eine weitere diskutierte Erklärung ist die Globalisierung, also die Entstehung neuer globaler deregulierter globaler Märkte, global organisierter Produktionscluster (Lutge), multinationaler Unternehmen usw. Wir halten diese These für richtig, soweit damit ein Aspekt der Demontage beschrieben wird. Allerdings ist es falsch, die Globalisierung als einfach gegeben vorauszusetzen und den Umbruch aus der Globalisierung abzuleiten. Dann wird nämlich die Globalisierung zu einer letzten sich selbst erklärenden Ursache gemacht. Das aber lehnen wir ab. In unserer Sicht ist die Globalisierung eine Komponente des Umbruchs, die auf veränderte Produktionsbedingungen und veränderte Akteursstrategien (der Unternehmen, der Finanzmarktakteure, der Staaten, der Arbeitnehmerorganisationen u.a.) zurückzuführen ist. Natürlich entstehen diese neuen Strategien, die wir unten als Demontage näher beschreiben, als Reaktion auf ähnliche Strategien anderer Akteure: weil die einen deregulieren, müssen es die anderen auch. Weil die einen deregulieren, müssen die anderen Verteidigungswälle aufbauen usw.
   Das ist richtig, aber dabei darf man 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 immer ein Aspekt der Kapitalverwertungsinteressen war, ist und bleibt, sich aber erst im Umbruch in diversen Demontagestrategien gegen die ebenfalls vorhandenen Interessen an gesamtwirtschaftlichen Effekten und Win-Win-Konstellationen durchsetzt. Dies wäre dann erklärungsbedürftig. Globalisierung ist aus unserer Sicht keine letzte Ursache, sondern ein Moment in dem komplexen Erklärungszusammenhang unseres Umbruchsmodells.
3. Eine weitere mögliche Erklärung ist die Tertiarisierungsthese. Diese geht davon aus, dass in den 1970er Jahren der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft erfolgte bzw. seinen Höhepunkt hatte. Daran können volkswirtschaftlich zwei Argumente festgemacht werden: Erstens ist ein großer Teil der Dienstleistungen nicht zu technischen Produktivitätssteigerungen in der Lage (vgl. dazu Fußnote in 2.2. oben). Aus unserer Sicht ist zwar eine Verschiebung des Verhältnisses von Industrie und Dienstleistungen bei der Wertschöpfung und bei den Beschäftigtenzahlen zu konstatieren, wir lehnen dies aber als zentrale Erklärung für den Umbruch ab. Sie modifiziert die sozialstrukturelle Entwicklung und ist daher eher als eine den Umbruch begleitende Tendenz, nicht aber als ursächliches Umbruchphänomen selbst, darzustellen. Es ist nicht schlüssig, warum eine langsame Verschiebung der Relation von Industrie und Dienstleitungen die Grundlagen der fordistischen Sozioökonomie untergraben sollte. Das wäre nur dann der Fall, wenn man die Ausdehnung des Dienstleistungsbereichs als Bedeutungsverlust der Industrie interpretiert, was aus unse-

rer Sicht aber nicht zutrifft, denn sie ist auf eine überdurchschnittliche Produktivitätssteigerung der Industrie gegenüber den Dienstleitungen zurückzuführen.[17]

Als weitere mögliche Erklärungen wurden die *Unterkonsumtionstheorie* (nach Hobson 1902) und die *Überproduktionstheorie* (nach Marx) vorgeschlagen, die sinkende Kapitalproduktivität (resp. steigender Kapitalkoeffizient) – nach unserer Analyse der Daten empirisch nicht nachweisbar – und damit verbunden die Theorie des tendenziellen Falls der Profitrate (Marx). Wir lehnen diese Ansätze bzw. Theorien *als Erklärungen des Umbruchs* ab, unabhängig davon, welchen Erklärungswert sie in anderen Kontexten haben mögen.

Von Historikern wird in der Regel auf multiple Ursachenfelder verwiesen (vgl. Jarausch 2004, 2007). André Steiner führt folgende Ursachen an: das Rekonstruktions- und Aufholpotenzial, die Angebotsbedingungen, haben sich im Zeitverlauf verschlechtert, die Sachkapitalintensität stieg, daher sank die Grenzproduktivität des Kapitals, der Preisauftrieb bei Öl und Rohstoffen verschlechterte die Verwertungsbedingungen, die Mobilität der Beschäftigten hat sich verringert, zunehmend gesättigte Konsumgütermärkte und anspruchsvollere Konsumenten förderten die Abkehr von Massenprodukten, das fordistische Produktionsmodell hat seine Grenzen erreicht. Zudem war die Deagrarisierung abgeschlossen und die Tertiarisierung begann (Steiner 2006: 346f). Aus unserer Sicht würden wir einigen der angeführten Ursachen zustimmen, anderen widersprechen; eine multiple Sicht auf einen historischen Umbruch ist aber sicher richtig.

Wir wollen allerdings versuchen, in dem vielschichtigen Geschehen eine Unterscheidung zu treffen: Zunächst wäre theoretisch zu prüfen, ob (a) solche Prozesse identifiziert werden können, die einen lange funktionierenden Zusammenhang, das Regulationssystem des Teilhabekapitalismus, *zwingend* auflösen, also auch zu Suchprozessen nach einem Pfadwechsel führen. Sie wären dann von solchen Prozessen (b) zu unterscheiden, die 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 beeinflussen und gestalten könnten, während die eigentlichen Ursachen verborgen bleiben. Im Folgenden werden wir versuchen, dies skizzenhaft darzustellen.

Unsere Erklärung des Umbruchs besteht also in einem komplexen multifaktoriellen gedanklichen Modell, bei dem allerdings die „Faktoren" nicht einfach 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 auf Grund negativer Skaleneffekte der hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleibenden Ressourceneffizienz, behandelt im Abschnitt 3.3, ein irreversibler und nicht abzuwendender Prozess. Er bildet den Hintergrund des globalen Verteilungskampfes, in dem sich veränderte Akteurskonstellationen und Strategien herausbilden.

Dann folgen u.E. wenigstens vier Demontageprozesse des fordistischen Regulationsregimes, die aus Akteursstrategien und den Wechselwirkungen verschiedener Akteursstrategien zu erklären sind. Aber nur vor dem Hintergrund der schleichenden Erosion der Produktivitätsgrundlage (1) wird verständlich, warum sie sich durchsetzen und zwingend zur Demontage des fordistischen Regulationsregimes führen – und warum sie in Zeiten einer funktionierenden fordistischen Dynamik durch das Regulationssystem unter Kontrolle gehalten werden konnten. Dies sind:

(2) Suspendierung der produktivitätsorientierten Einkommensregulation;

[17] Andre Steiner (2006: 347) untersucht und problematisiert diese These: „Die Konsequenz aus diesen Befunden muss sein, das Konzept des sektoralen Strukturwandels in Frage zu stellen und zu historisieren." (348)

(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 den Wettbewerbsstaat und die Deregulation der Weltmärkte;
(5) Transformation des Systems zum Finanzmarktkapitalismus.

Dieser Zusammenhang von Erosion und Demontage erklärt u. E. komplex und hinreichend die 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 Hintergrund der Demontagestrategien deutlich, wird verständlich, warum sie sich durchsetzen konnten und warum sie irreversibel sind, es also nicht einfach möglich ist, zu dem alten Regulationsregime zurückzukehren.

Andrerseits wird der Umbruchsverlauf durch die Akteurskonstellationen, deren wechselseitige Aktionen und die daraus resultierenden Demontagestrategien bestimmt und ist in hohem Maße kontingent. Damit ist auch klar, dass der Umbruchsverlauf keinesfalls eine rationale Reaktion auf die Erosionsprozesse darstellt und daher nicht, auch nicht tendenziell oder teilweise, auf die Überwindung der Entwicklungsschranken und die Wiederherstellung des alten oder eines neuen funktionierenden Regimes wirtschaftlicher Entwicklung zielt. Es ist natürlich möglich, dass sich im Umbruchgeschehen unter vielen Akteursstrategien, die subjektiv mehr oder weniger auf eine Überwindung der Umbruchsprobleme aus der Perspektive des jeweiligen Akteurs bzw. der jeweiligen Akteursgruppe zielen mögen, auch solche befinden, von denen man später wird sagen können, dass sie Elemente eines die Umbruchsprobleme 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. Deren Strategien sind Versuche, mit der schleichenden Erosion irgendwie klar zu kommen, ihre eigenen Interessen dabei zu wahren und die eigenen Existenzgrundlagen zu erhalten. Einigen wird dies gelingen, andere gehen im Umbruch unter.

Ein weiterer grundlegender Prozess (6) gehört u.E. vielleicht in ein makroevolutionstheoretisches Modell des Umbruchs: es ist der vorn angesprochene Wechsel im Teilhabemodus, der Übergang von einem eher standardisierten zu einem eher individualisierten Teilhabemuster.

Dieser Prozess (6) hat seinen Gründe zunächst (aber nicht nur) im 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 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 könnte. Die Möglichkeit ist 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 emanzipatorischer 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, über die eigenen Lebensinhalte – und zunehmend auch über die Inhalte und die Art der Ausführung der Arbeit – selbst entscheiden oder mitent-

scheiden zu können, überschritt zunächst die Möglichkeiten des fordistischen Massenproduktionsregimes. Individualitätsentwicklung durch Teilhabe wird erst im Umbruch 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.

Die damit verbundene Veränderung des Teilhabemodells kann nicht ohne Bezug auf lebensweltlichen Konstellationen und neue soziale Bewegungen verstanden werden. Zudem sind die Forschungen, die erforderlich wären, um die Transformation des Teilhabemodells sozialökonomisch verstehen zu können, bislang unzureichend und nicht abgeschlossen. Bei der Einordnung dieses Prozesses in ein Umbruchmodell gibt es aus unserem heutigen Erkenntnisstand zwei Möglichkeiten: Entweder handelt es sich hierbei um einen wichtigen, relevanten Prozess, der den Verlauf des Umbruchs in hohem Maße mitbestimmt, aber hinsichtlich der Ursachen des Umbruchs nicht damit zusammenhängt und für sich analysiert keinen Umbruch begründen würde. So würde man vorgehen müssen, wenn der Verlauf der Transformation des Teilhabemodells selbst nicht als eine das fordistische Regulationsregime *auflösende* Tendenz verstanden bzw. modelliert werden könnte.

Würde man hingegen die Tendenz zur individualisierten Teilhabe- (und natürlich auch individualisierten Risiko- und Sicherungsmodellen) und die entsprechenden Orientierungen und Erwartungen als zu den *essentiellen* Bedingungen der fordistischen Regulation im Widersprich stehend behandeln müssen, so wäre diese Tendenz selbst als eine den Umbruch nicht nur modifizierende aufzufassen, sondern als einer der den Umbruch auslösenden verstärkenden Faktoren – im Zusammenhang mit den anderen genannten. Aus unserer heutigen Sicht gibt es gute Argumente für die eine wie für die andere Hypothese – eine Entscheidung, welche zutreffend ist, kann erst durch die Forschung, nicht nur die empirische, sondern auch die theoretische Forschung, gefällt werden.

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, durch dessen eigene Entwicklung untergraben wird. Die 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 nehmen diese negativen Skaleneffekte u.E. so stark zu, dass sie die positiven Skaleneffekte der Arbeitsproduktivitätssteigerung durch Massenproduktion untergraben – und zwar weltweit. Die positiven Skaleneffekte bestehen weiter, aber die entgegenwirkenden negativen Effekte, die noch in den 1950er und 1960er Jahren klein, wenn auch schon spürbar waren, werden seit den 1970er Jahren derart groß, dass sie sich auf die resultierende wirtschaftliche Entwicklung auszuwirken beginnen und die positiven Effekte der *economies of scale* schließlich weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich aufheben. Vor allem: diese negativen Skaleneffekte steigen bei wachsender Produktion immer weiter an, auch gegenwärtig und in der absehbaren 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 stückbezogener Kosten gering ist, beispielsweise viel für Forschung oder Produktionsanlagen 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 Johann Heinrich von Thünens „Kreise" auf negativen Skaleneffekten auf, die durch die Entfernung der Agrarproduktion vom Verbraucher entstehen. Marx entwickelte seine Grundrententheorie (Differenzialrente I) auf der Voraussetzung negativer Skaleneffekte durch die Inbetriebnahme weniger fruchtbarer 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. 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 mehr Rohstoffe 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 Mittel kostet. Zudem steigen die Preise auf Märkten, die eine steigende Nachfrage nicht durch wachsende Angebote bedienen können. Tendenziell herrscht also Mangel an Energie, Rohstoffen und an Deponien für die Emissionen, beispielsweise, weil die Emission von CO_2 beschränkt und an den Kauf von möglicherweise knapper werdenden Zertifikaten gebunden ist.

Diese negativen Skaleneffekte waren in den meisten Fällen zunächst gering. Aber die benötigten und genutzten Ressourcen, Rohstoffe, Energie und Emissionen sind in der Regel endlich, auch wenn dies erst sichtbar wird, wenn der Bedarf in die Größenordnung der vorhandenen Ressourcen kommt. Die Vervielfachung des Bedarfs an Rohstoffen, Energie und Deponien im Zuge der Expansion der fordistischen Massenproduktion hat nun den Bedarf einiger weltweit wichtiger Ressourcen in die Nähe der jeweiligen Ressourcen bzw. Tragfähigkeitsgrenzen gebracht.

- Schon in den 1960er Jahren wurde die direkte Zerstörung der Umwelt durch die Industrie zu einem ökonomischen und sozialen Problem: Flüsse, Gewässer, saurer Regen, Mülldeponien. Allerdings konnten diese scheinbar klassischen Umweltprobleme vergleichsweise schnell gelöst werden, und zwar einerseits durch Bearbeitung der Umweltschäden (z.B. Flusssanierung) und zum anderen durch Veränderung bzw. Ergänzung der Produktionstechnik (Filter, Änderung der Verfahren). Umweltschutz schien die hinreichende Lösung.
- Das erste globale Problem neuer Art war das Ozonloch. Die Tragfähigkeitsgrenze der Atmosphäre für FCKW wurde erreicht. In gewisser Weise waren die negativen Skaleneffekte der Nutzung von FCKW größer als die positiven, allerdings nur auf einer weltwirtschaftlichen bzw. volkswirtschaftlichen Ebene, nicht betriebswirtschaftlich, nicht für die Hersteller und nicht für die Nutzer von FCKW. Die Lösung war ein internationales Verbot und das Ersetzen dieser Stoffe durch andere, das heute mit Einschränkungen (z.B. für China) weltweit gilt.
- 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 1978ff. Gleichzeitig wurde erkennbar, dass die Endlichkeit der fossilen Energieträger überhaupt – und die Endlichkeit anderer wichtiger Rohstoffe – als künftiges Problem der

weiteren Industrialisierung ungelöst ist. Steigende Energie- und Rohstoffkosten, wachsende Unsicherheit, politische und auch militärische Auseinandersetzungen um Rohstoffe prägten das Bild seither. Zwar gelang es, durch politischen Druck, den Energiepreis für ca. 20 Jahre wieder zu drücken und temporär neue Ressourcen zu erschließen (Nordseeöl beispielsweise), aber das Grundproblem blieb bestehen und seit den 1990er Jahren macht es sich 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. CO_2 ist eigentlich ein Naturstoff. 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. Industrieelle 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. Solange der Stoff- und Energieumsatz der Menschheit klein war gegenüber denen von Naturkreisläufen, erzeugte dieses Naturverhältnis kein globales Problem, allenfalls lokale, die man schlimmstenfalls durch Abwanderung lösen konnte. Heute aber wird klar, dass 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 abgeben werden, die sich funktional vollständig in die Naturkreisläufe einbetten. Es dürfen keine Stoffe in die Natur abgegeben werden, die in der Natur nicht vorhanden sind. 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 CO_2 , anderen Treibhausgasen und vielen anderen Emissionen. 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, 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, also wann global gesehen und im Mittel die negativen Skaleneffekte in die Größenordnung der positiven angewachsen sind oder diese weltwirtschaftlich sogar überschreiten. Bekanntlich wird vermutet, dass die sogenannten externen Effekte der industriellen Umweltzerstörung und des globalen Bevölkerungswachstums, also negative Skaleneffekte, die sich in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen nicht niederschlagen, sondern in den Kassen der Allgemeinheit oder der Betroffenen, bereits heute die Gewinne der Industrieproduktion überschritten haben könnten, so dass die Weltwirtschaft heute schon per Saldo mit Verlust arbeitet.

4.2. Empirische Belege

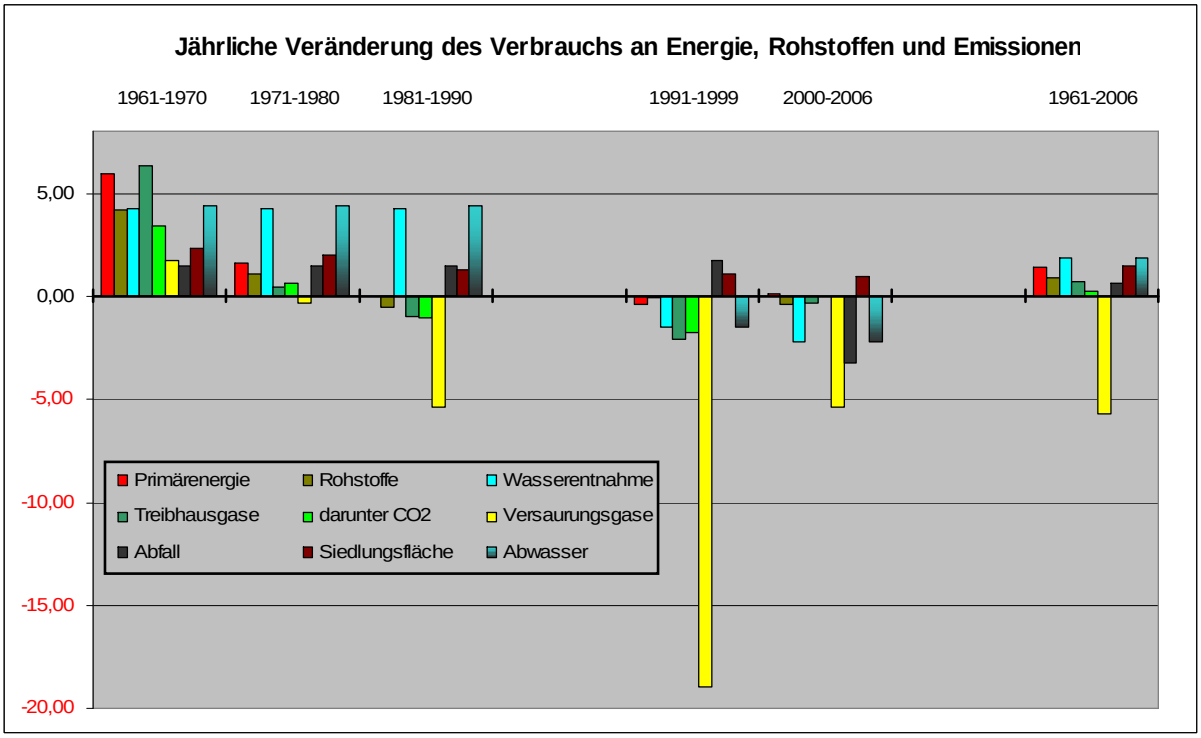
Im Folgenden wollen wir dafür eine Reihe von empirischen Belegen darstellen, die allerdings weder erschöpfend sein können, noch einen definitiven empirischen *Beweis* erbringen können. Für einen Beweis müsste man die positiven und die negativen Skaleneffekte weltwirtschaftlich berechnen bzw. ein Modell der weltwirtschaftlichen Entwicklung haben, 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 verfügbar sein werden – vor allem nicht, wenn es um Effekte geht, die nur in langen Zeitreihen erkennbar sind. Möglich sind Plausibilitätsannahmen zur Veranschaulichung unserer Thesen.

4.2.1. Verbrauch und Effizienzentwicklung bei Naturressourcen in Deutschland

In gesonderten Ausarbeitungen werden 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. Dabei stellen wir fest, dass die wirtschaftliche Entwicklung bis in die 1970er und 1980er Jahre fast ausschließlich mit einem fast proportional steigenden Ressourcenverbrauch verbunden war, also extensiv erfolgte.[18] Dies entspricht exakt unserer These. In den 1980er Jahren aber gibt es erste Anzeichen für eine Veränderung. Der Ressourcenverbrauch steigt bezüglich einiger Ressourcen nicht mehr so schnell wie die Produktivität und das BIP, die allerdings auch mit geringerem Tempo steigen als noch in den 1960er Jahren. Bei den Versauerungsgasen wird erstmalig eine Umkehr erkennbar: die Ressourceneffizienz steigt in den 1980er Jahren deutlich schneller als das BIP, daher gehen die Emissionen absolut zurück, in Deutschland nach 2000 fast auf Null. Im Laufe der folgenden zwei Jahrzehnte wird eine dominant intensive Reproduktionsweise auch bei anderen Naturressourcen erreicht. Wir werten dies einerseits als Ausdruck dafür, dass in den 1960er und 1970er Jahren tatsächlich Tragfähigkeitsgrenzen erreicht wurden, was wahrscheinlich unstrittig ist. Dies würde unsere These vollauf belegen. Zweitens sind dies erste Anzeichen dafür, dass die Transformation in einen ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung versucht wird.

[18] Unter extensiver Entwicklung verstehen wir ein Wachstum, bei dem Input und Output in gleichem Maße wachsen. Intensives Wachstum findet Ausdruck in der Veränderung von Relationen, wie der Arbeitsproduktivität (BIP pro Arbeitsstunde) oder der Ressourceneffizienz (Energie pro BIP). Daher verändert sich auch das Verhältnis von Input und Output, der Output wächst schneller als der Input, unter Umständen wächst der Output bei quantitativ konstantem oder sogar sinkendem Input. Intensives Wachstum ist aber immer mit einer Veränderung der Qualität der Prozesse, Ressourcen und Produkte verbunden, weshalb dafür zuweilen auch der Terminus qualitatives Wachstum verwendet wird.

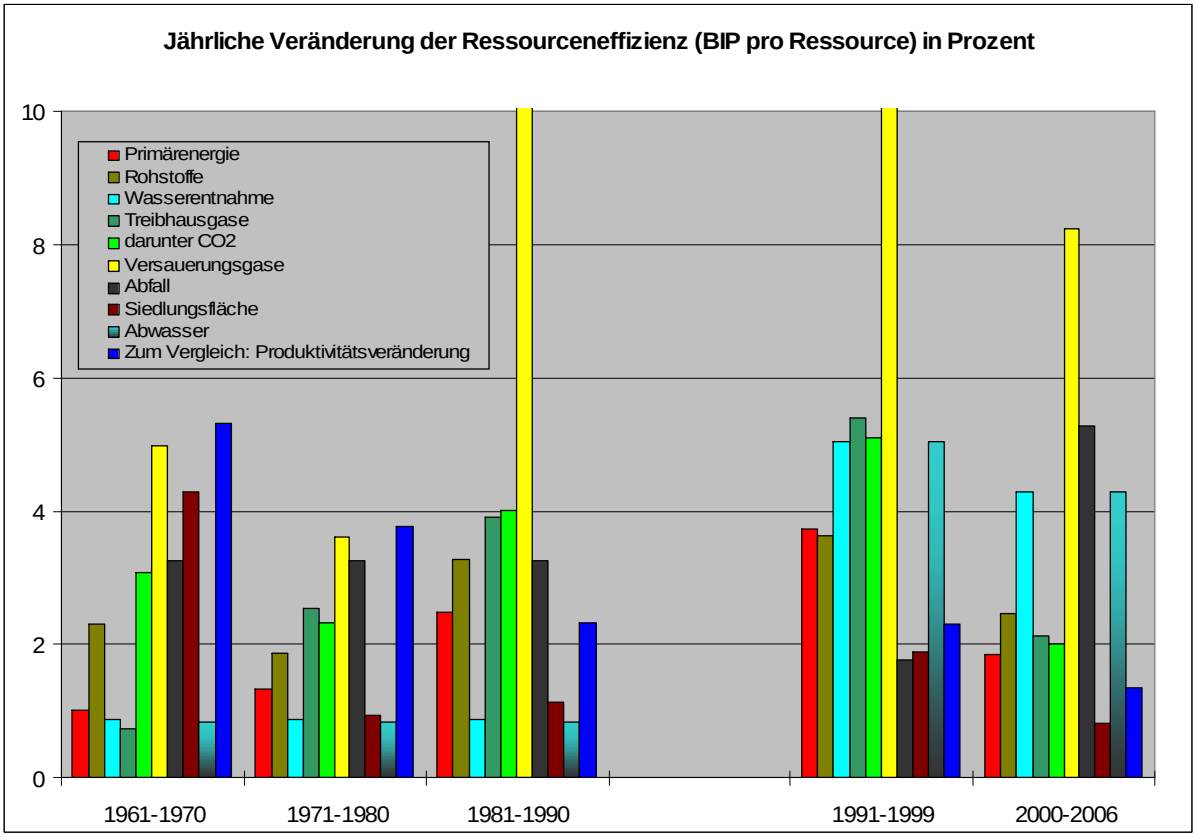
Abb. 12: Jährliche Veränderung des Verbrauchs wichtiger Ressourcen in Dekaden. .



Quelle: StatBA: Umweltgesamtrechnung 2007.

Abbildung 12 zeigt, dass über den Gesamtzeitraum (1961-2006) nur bei den Versauerungsgasen die Steigerung der Effizienz größer als das wirtschaftliche Wachstum war. In den 1960er Jahren wachsen faktisch alle Ressourcennutzungen extensiv, auch in den 1970er Jahren überwiegt noch die extensive Komponente, aber schon in den 1980er Jahren wachsen der Primärenergieverbrauch, der Rohstoffverbrauch und die Emission von Treibhausgasen nicht mehr. Die intensive Komponente verstärkt 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 deshalb im folgenden Zeitraum (2000-2006) nicht wiederholt werden. Der Primärenergieverbrauch stieg nach 2000 trotz gesunkenen Wirtschaftswachstums wieder etwas an, 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 nicht so günstige Entwicklungen aufwiesen, sind nach 2000 Fortschritte zur vorangegangenen Dekade zu konstatieren.

Abb. 13: Durchschnittliche Veränderung der Ressourceneffizienz im Vergleich mit der Veränderung der Arbeitsproduktivität. Bis 1990 alte BRD, ab 1991 Deutschland



Quelle wie Abb. 12.

Mit der Jahrhundertwende (2000) wurde in Deutschland rechnerisch der Übergang zu einem überwiegend intensiven Reproduktionstyp, bezogen auf die Naturressourcen, eingeleitet. Die Ressourceneffizienz steigt außer bei der Siedlungsfläche schneller als die Produktivität. Es ist aber nicht gesichert, dass es dabei auch bei ggf. wieder deutlich ansteigenden Wachstumsraten bleibt. Zudem reicht das Maß der Effizienzsteigerung für einen Wechsel des Entwicklungspfades, für einen neuen, ressourcenintensiven Typ wirtschaftlicher Entwicklung, bei Weitem noch nicht aus. Trotzdem könnte diese Tendenz auf ein neues Reproduktionsregime des Kapitalismus verweisen, dessen zentrale Entwicklungsressource nicht mehr die Arbeitsproduktivität, sondern die Ressourceneffizienz wäre. Wenn man das annimmt, wäre der Umbruch nicht nur Erosion des fordistischen Teilhaberegimes auf Grund negativer Skaleneffekte der Ressourcenbelastung, sondern zugleich auch der Suchprozess nach einem diese Grenze überwindenden Evolutionsmodus.

4.2.2. Preise und Terms of Trade. Weltwirtschaft

Im Folgenden soll die Entwicklung des Rohölpreises, der Preise für Energie und Rohstoffe überhaupt und der *Terms of Trade* näher analysiert werden.

Abb. 14: Preisentwicklung für Rohstoffe und Energie 1960 – 2006

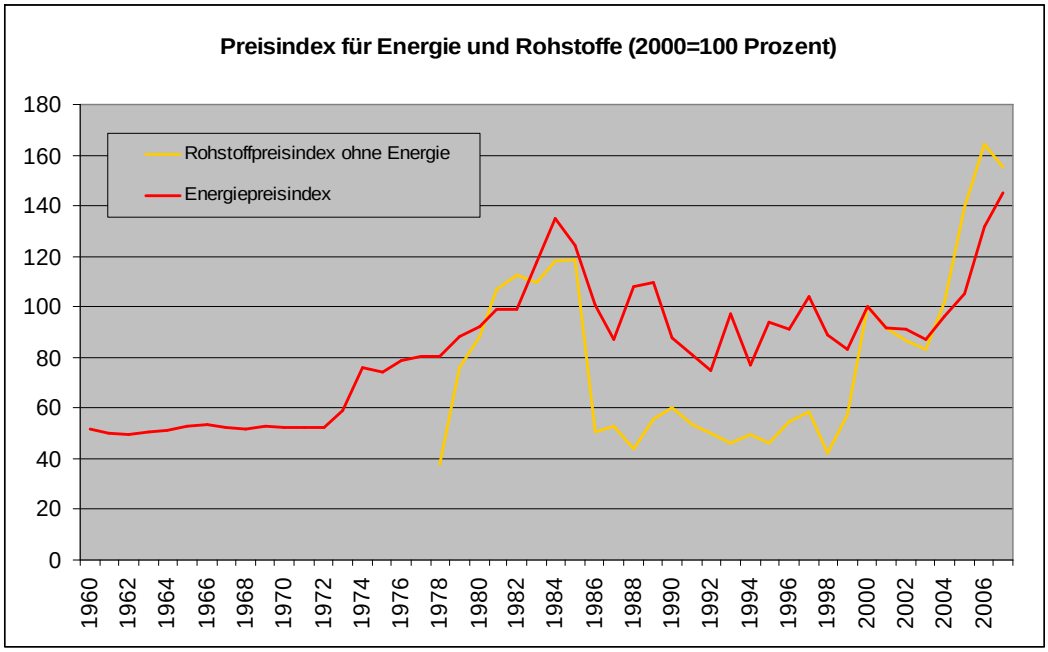


Abb. 15: Terms of Trade für Deutschland 1970 - 2006

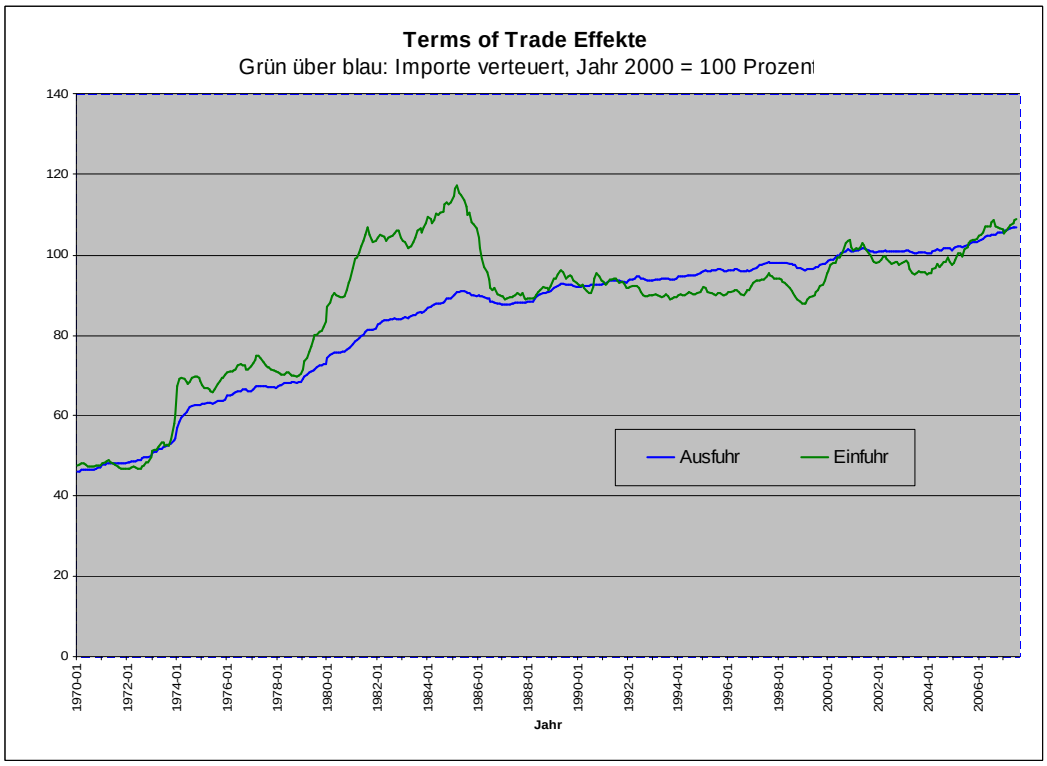


Abb. 14 und 15: Quelle der Daten: HWWI Rohstoffpreisindex, Deutsche Bundesbank 1988, Universität Münster, eigene Berechnungen

Dabei zeigt sich, dass in den 1970er-Jahren eine dramatische Umkehr der Situation zu bemerken ist. Die Energie- und Rohstoffpreise steigen auf mehr als das Doppelte und die Terms of Trade verschlechtern 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 – auf-

brechen und die Weltwirtschaft irreversibel verändern. Zwar konnten die Auswirkungen in den 1980er Jahren teilweise kompensiert und korrigiert werden – nicht zuletzt durch politischen Druck auf die Ölexporteure, Erschließen neuer Ölquellen, allerdings kaum durch steigende Ressourceneffizienz und absolut sinkenden Verbrauch von Energie, Rohstoffen und Emissionen. In den Abbildungen ist zu erkennen, dass sich die Preise und die *Terms of Trade* nach 1984 wieder auf das Niveau vor den Schocks hin bewegen. Aber seit 1999 steigen die Preise wieder, überschreiten den vorherigen Höchststand und haben 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.

5. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus

5.1. Reaktionen der Akteure

Die Ölkrisen 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 Ölkrisen unmittelbar die Folge politisch motivierter Preispolitik der erdölexportierenden Staaten der OPEC, aber diese wäre natürlich unmöglich gewesen, wenn es weltweit und auch in anderen Regionen genügend Öl gegeben hätte. Die Tatsache, dass wichtige Öl- und 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 brach in den Ölkrisen nicht nur ein aufgestautes politisches Problem, sondern auch ein aufgestautes Ressourcenproblem plötzlich aus. Allerdings hatte diese außenpolitische Oberflächengestalt der Ölpreisexplosionen eine fatale Folge: es schien so, als bestünde die wichtigste Gegenstrategie darin, politischen Druck auf die Ölländer und andere Rohstoffexporteure zu machen, 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 Ölkrisen waren der Ausgangspunkt eines weitreichenden wirtschaftspolitischen Strategiewechsels der Industrieländer, nicht nur und nicht zuerst in Deutschland, der eine Reaktion auf die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus darstellt, die wir im Weiteren als *Demontage* bezeichnen, weil zentrale Komponenten der Regulation des Teilhabekapitalismus außer Kraft gesetzt oder eingeschränkt werden. Es handelt sich um eine Reaktionsweise, die die Ursachen nicht beseitigt, die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz nicht aufheben kann, die aber temporär zu einer *Kompensation der Folgen* zumindest für bestimmte Akteursgruppen führen kann.

- Ausgangspunkt war die neomonetaristische 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 Arbeitnehmereinkommen darstellen),
- die Veränderung der Weltmarkstrategie: Globalisierung und Wettbewerbsstaat (der internationale Wettbewerb wird nicht mehr überwiegend mittels Innovationen, Funktions- und Arbeitsteilung und komparativen Vorteilen gestaltet, sondern als Wettbewerb um Weltmarktanteile, ausgetragen über Standortkonditionen wie Steuer- und Lohnniveau, Sozial- und Umweltstandards, reduzierter Finanzmarktaufsicht, Steueroasen usw.)

- Entstehung globaler bzw. transnationaler *Produktionsnetzwerke*, Contract Manufacturung sowie Rekonstruktion fordistischer Strukturen in der internationalen Arbeitsteilung, dadurch Erosion herkömmlicher Arrangements auf betrieblicher, aber auch nationaler und regionaler Ebene (Lütche 2001, 2002, 2004)
- Deregulierung der Finanzmärkte, die in einen Finanzmarktkapitalismus und schließlich die größte Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise seit 1929 führte.

Einige der aus der Demontage resultierenden Tendenzen sind vorn 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 im Abschnitt 2.3. Die Veränderungen in Produktion und Unternehmen müssen weiter untersucht werden. In diesem Abschnitt ist noch die Entstehung des Finanzmarktkapitalismus als eine Folge der Demontagestrategien darzustellen.

5.2. Finanzmarktkapitalismus und gegenwärtige Weltfinanzkrise

Der gegenwärtige Finanzmarktkapitalismus verkörpert gegenüber dem traditionellen Finanzkapitalismus, wie er sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts durch den Zusammenschluss von Bank- und Industriekapital herausgebildet hat, aber auch gegenüber dem bank- und kreditbasierten, korporatistischen und staatlich regulierten Industriekapitalismus der fordistischen Ära, ein eigenständiges Modell. Sein Auftreten markiert eine neue Stufe in der Evolution der kapitalistischen Produktionsweise, welche neue Wachstums- und Produktivitätspotenziale mobilisiert, zugleich aber auch untrügliche Zeichen wirtschaftlicher und gesamtgesellschaftlicher Erosion erkennen lässt. Der Finanzmarktkapitalismus stellt ein ökonomisches System dar, in dem die Finanzmärkte und die auf diesen Märkten agierenden Akteure für die ökonomische Regulation und die gesamtgesellschaftliche Reproduktion eine herausragende Rolle spielen.

Wichtige Impulse für die Durchsetzung des finanzmarktkapitalistischen Regimes gingen von einer grundlegend veränderten institutionellen Konfiguration aus: Wurde das ökonomische Beziehungsgefüge bisher wesentlich durch den *Kredit,* als einem Vertrag zwischen Bank und Unternehmen, dominiert, so rückt jetzt die *Aktie* ins Zentrum. Damit erfahren die Finanzmärkte, insbesondere die Kapitalmärkte (Börse), eine enorme Aufwertung. Ihre Funktions- und Verwertungslogik wird nunmehr bestimmend für die Wirtschaft insgesamt. Dies hat gravierende Auswirkungen auf die Akteursstruktur und die Interessenlage in der Gesellschaft. Waren bisher Kreditbanken und Manager der Produktionsunternehmen die zentralen Akteure im Wirtschaftsleben und deren Ziele einer langfristig-stabilen Kapitalakkumulation die bestimmenden Interessen, so geben jetzt die Kapitaleigner, die Aktionäre, den Ton an, vor allem die institutionellen Anleger, die Investmentgesellschaften, Investment- und Pensionsfonds, Versicherungen usw. Da diese international aufgestellt sind, erhält das gesamte Wirtschaftsgeschehen von vornherein eine globale, auf den Weltmarkt bezogene Ausrichtung. Zentrales Kontrollinstrument sind die Eigentumsrechte der Aktionäre, welche sich bei ihren Entscheidungen vor allem von kurzfristigen Renditeerwartungen und den Analysen internationaler Rating-Agenturen leiten lassen. Dem entspricht der *Shareholder-Value* 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: 86f.). Zugleich trägt dieser Trend der Globalisierung Rechnung, indem sie mit einer *Entnationalisierung* des Kapitals, seiner Verwertung und Akkumulation, verbunden ist, wofür die Entflechtung der „Deutschland-AG“ steht.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal betrifft die Rolle, den Einfluss und die Machtbefugnisse des Staates und der nationalen Finanzpolitik. Mit dem Übergang zum globalen Finanzmarktkapitalismus agiert der Staat zunehmend defensiv. Lediglich im Krisenfall wird er zum Akteur und „Helfer in der Not“. Dieses Engagement dient vor allem der Aufrechterhal-

tung der finanzkapitalistischen Ordnung, der sozialen Befriedung der Bevölkerung und der Sozialisierung der Kosten, die durch die Krise und die Krisenprävention entstanden sind. In der Folge steigt die Staatsverschuldung massiv an, wodurch der Spielraum der Finanzpolitik eingeengt wird. Durch eine Reduzierung der Staatsausgaben, erzwungenes Sparen und Maßnahmen zur Begrenzung des Schuldenanstiegs („Schuldenbremse“) wird der Boden für eine dauerhafte Austeritätspolitik bereitet. Kontrastierend dazu realisiert die Finanzbranche schon bald nach der Krise wieder Maximalgewinne – ganz wie es vom Modell des Finanzmarktkapitalismus erwartet wird.

Unter dem Regime flexibler Wechselkurse als Funktionsbedingung für globale Devisen- und Kapitalmärkte, der vollständigen Liberalisierung des Güter-, Personen- und Kapitalverkehrs, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate, Optionen, Swaps, Futures usw.) und der massenhaften Verbriefung von Forderungen und Verbindlichkeiten erfolgte eine Transformation des Finanzmechanismus, wodurch den nationalstaatlichen Steuerungsaktivitäten und dem finanzpolitischen Instrumentarium der Staaten nach und nach der Boden entzogen wurde. Eine Einschränkung der Rolle des Geldes und der monetären Instrumente ist hingegen nicht zu beobachten. Eher das Gegenteil, auch wenn die Machtposition bestimmter Institutionen wie der Kreditbanken, der nationalen Finanzaufsicht und des Fiskus gegenüber früher geschwächt erscheint. Die starken Positionen haben nunmehr die Finanzmarktakteure inne, insbesondere die großen und global operierenden Kapitalgesellschaften, institutionellen Anleger und Rating-Agenturen. Dies wird auch quantitativ evident, indem die Finanzvolumina, die von diesen bewegt und kontrolliert werden, den Umfang der Budgets mittelgroßer Staaten übersteigen und die Gewinne der Finanzbranche die Gewinne anderer Branchen weit übertreffen.[19]

Im Lichte des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes erscheint der finanzmarktkapitalistische Umbau als *Übergang* von einer „koordinierten“ zu einer „liberalen“ Marktökonomie (vgl. Hall/Soskice 2001). Dies scheint aus heutiger Sicht, nachdem das ganze Ausmaß dieser Transformation sichtbar wird, jedoch entschieden zu kurz gegriffen. Zum einen, weil der finanzmarktorientierte Umbau keineswegs nur das Regulationsregime betrifft, sondern fundamentale Determinanten der Wirtschaftsordnung. Zum anderen, weil mit dieser Transformation eine Bedeutungsverschiebung verbunden ist, die sich nicht allein auf die Finanzsphäre beschränkt, sondern die *gesamte* Wirtschafts- und Gesellschaftsverfassung betrifft.

Der Übergang zum Finanzmarktkapitalismus impliziert eine Bedeutungszunahme des *Geldkapitals* gegenüber dem produktiven Kapital. Die Spezifik des Geldkapitals besteht aber darin, dass es, obwohl Moment des gesamtwirtschaftlichen Kreislaufs, *Geld*kapital ist, zinstragendes Kapital, sowohl seiner Form als auch seiner Verwertungslogik nach. Dies findet in der Formel G-G’ und der darin zum Ausdruck kommenden „eigentümlichen Zirkulation“ (Marx 1894: 352) seinen prägnantesten Ausdruck. Indem das Geldkapital im Finanzmarktkapitalismus zur bestimmenden Größe wird, wird der volkswirtschaftliche Gesamtprozess der spezifischen Verwertungslogik desselben, der *Logik der Verzinsung*, unterworfen. Das heißt, das Geldkapital und der ihm inhärente Zinsmechanismus bestimmen nunmehr die Funktionsweise des Kapitalkreislaufs *insgesamt*, das Akkumulationsregime und die ökonomische Reproduktion der Gesellschaft. Damit sind eine Reihe substanzieller Veränderungen im Reproduktions- und Verwertungsprozess des Kapitals verbunden: So kommt es zwangsläufig zu einer *relativen* „Entkopplung von Produkt- und Kapitalmarkt“ (Kühl 2003: 78) bzw. zu einer relativen „Verselbständigung“ der monetären gegenüber der realwirtschaftlichen Sphäre.[20]

[19] So lag die Bilanzsumme der vier deutschen Großbanken 2010 bei mehr als 2.000 Mrd. €, die Gesamteinnahmen des deutschen Staates dagegen nur bei 1.080 Mrd. € (Deutsche Bundesbank 12/2011: 24*, 54*). In den USA betrug der Anteil der Gewinne der Finanzbranche an den Gewinnen der Gesamtwirtschaft im Jahr 2007 mehr als 40% (Peukert 2010: 64).

[20] Inwieweit eine solche Verselbständigung der Geldsphäre gegenüber der realen Ökonomie möglich ist bzw. tatsächlich zu konstatieren ist, bleibt umstritten. Vgl. dazu Heine/Herr 1996; Bischoff 2008.

Dies zeigt sich unter anderem in einer divergierenden Entwicklung, einem Auseinanderdriften, beider Sphären. Ferner in einer deutlichen Ausdifferenzierung der Finanzsphäre in eine Vielzahl unterschiedlicher Märkte, wovon die abgeleiteten, die sekundären und tertiären Segmente, die für die Gesamtentwicklung wichtigsten sind, was den (unzutreffenden) Eindruck einer *absoluten* Entkopplung beider Sphären hervorruft.

In seiner terminologischen Bedeutung umfasst der Begriff *Finanzmarkt* den *Geldmarkt* (als Markt für kurzfristige Transaktionen von Liquiditätstiteln) und den *Kapitalmarkt* (als Markt für langfristige, vor allem der Investitionsfinanzierung dienenden Geldanlagen bzw. Kredite). Heute aber fächert sich bereits der Geldmarkt weit auf, indem zwischen Liquiditätstiteln verschiedener Liquiditätsgrade und unterschiedlichen Fristen unterschieden wird. Hinzu kommen die Devisen- und Sortenmärkte, die zusammen den *Währungsmarkt* bilden. Allein hier belaufen sich die Umsätze auf ein Vielfachen des transnationalen Güterhandels. Zum Kapitalmarkt zählen neben den klassischen Kreditmärkten für Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen der *Primärmarkt* für Wertpapiere, auf dem sich Unternehmen und Regierungen durch die Ausgabe von Aktien oder die Auflage von Anleihen über die Börse direkt beim Publikum finanzieren, der bedeutend größere *Sekundärmarkt* für Wertpapiere, auf welchem bereits emittierte Papiere gehandelt, be- und verliehen sowie besichert werden und der Markt für abgeleitete Finanzprodukte (*Derivate)*, welche sich auf finanzielle Forderungen und Verbindlichkeiten in der Zukunft beziehen bzw. der Immunisierung gegen Zins- und Wechselkursänderungen dienen (vgl. Huffschmid 2002: 25). Das Handelsvolumen auf den internationalen Finanzmärkten hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten explosionsartig vergrößert. So wuchs der Aktienhandel an den europäischen Wertpapierbörsen von 1990 bis 2000 auf das 13,6fache, von 1,4 Billionen USD auf 19,1 Billionen USD. Gleichzeitig erhöhte sich die Marktkapitalisierung (der Kurswert der Aktien) in der Europäischen Union von 65% auf 161% und in der Eurozone sogar von 21% auf 89% des BIP. In Deutschland lag dieser Wert 1999 bei 67,8% (ECB 2001: 10; Beckmann 2007: 55). Besonders rasant gestiegen ist das Handelsvolumen bei Finanzinnovationen. Inzwischen übersteigt dessen Umfang das Volumen von Aktien und Anleihen bei Weitem. Zwischen 1987 und 1998 erhöhte sich das nominale Volumen der Derivate von 1,6 auf 65,9 Billionen USD. Das ist ein Anstieg auf das Vierzigfache! Für 2001 wurde das Gesamtvolumen aller Finanzderivate auf mehr als 120 Billionen USD geschätzt. Ende 2007, bei Ausbruch der Finanzkrise, waren es bereits 596 Billionen USD (Der Spiegel 13.10.2008: 28). Arbeitstäglich werden an den Börsen Derivate im Umfang von mehr als zwei Billionen USD gehandelt. Dies entspricht einem Jahresumsatz von 696 Billionen USD. Da nur rund ein Fünftel des Derivatehandels an den Börsen abgewickelt wird, vier Fünftel aber außerbörslich, ist der Gesamtumfang dieser Geschäfte noch weit höher. Allein das Handelsvolumen der *Zinsfutures* lag 2001 bei 420 Billionen USD (Huffschmid 2002: 52) und ist seitdem weiter gestiegen.

Kein anderer Markt ist, was Produkte und Handelspraktiken anbetrifft, derart innovativ wie der Finanzmarkt. Finanzinnovationen verdrängen die klassischen Geld- und Kapitalmarkttitel; die Verbriefung von Krediten (Securitization) und der Handel mit derivaten Papieren ersetzt mehr und mehr das klassische Bankgeschäft. Auf diese Weise tritt der Kapitalmarkt an die Stelle der Banken. Aber selbst für diese werden die Einnahmen aus dem Wertpapierhandel, aus Fusionen und Börsenplatzierungen zunehmend wichtiger als das Einlagen- und Kreditgeschäft. Dies führt zu Umstrukturierungen in der Finanzbranche, zu Neupositionierungen und Machtverschiebungen. Damit verbunden ist eine *qualitative* Neuausrichtung der Märkte, ihre zunehmende Integration und globale Vernetzung, die Komplexität und Kompliziertheit der Geschäftsmodelle, aber auch die Produktpalette, welche heute *überwiegend Derivate und Finanzinnovationen* enthält und nur noch zum kleineren Teil klassische Bankprodukte und -leistungen.

Auf diese Weise entstand neben dem primären, produktiven Verwertungsprozess ein sekundärer, spekulativer, größtenteils „fiktiver“ Prozess, der sich durch die Emission und Zirku-

lation von Derivaten zudem „reflexiv vervielfältigt“ und der inzwischen den primären Prozess volumenmäßig übersteigt (Deutschmann 2005: 63). Hierin offenbart sich die im Finanzmarktkapitalismus fortgeschrittene Trennung von Kapitaleigentum und Kapitalfunktion, fatalerweise aber auch der Vorrang des Rentiers, Finanzinvestors und Spekulanten gegenüber dem produktiven Unternehmer. Erscheinungsformen „fiktiven Kapitals“ sowie eine Flut von zum Teil zweifelhaften Finanzinnovationen werden zu Schlüsselgrößen für das Geschehen auf den Finanzmärkten; ihre Bewegungen, Kursschwankungen usw. generieren bedeutsame Ver- und Entwertungsprozesse und geben den Ausschlag für Prosperität oder Ruin.

In diesem Zusammenhang kommt es zu eklatanten Verschiebungen in den Akteurs- sowie Macht- und Entscheidungsstrukturen: Aktionäre und Finanzinvestoren gewinnen an Einfluss, ebenso Analysten und Fondsmanager, während Industriemanager, Kreditbanker und Finanzpolitiker an Macht, Einfluss und Ansehen verlieren. Waren es früher vor allem Geschäftsbanken, Versicherungen und Unternehmer, die auf den Geld- und Kapitalmärkten Geschäfte tätigten, so sind dies heute überwiegend institutionelle Anleger, Investment-, Hedge- und Pensionsfonds, Investmentbanken, Off-Shore-Banken usw., welche hier enorme Vermögen einsetzen und diese (spekulativ) verwerten.[21] Für 2006 wurde das derart verwaltete Vermögen weltweit auf mehr als 55 Billionen USD geschätzt. Das entsprach 70% des Gesamtumfangs der Geldvermögen von 78,7 Billionen USD. In Deutschland verdreifachte sich dieser Umfang zwischen 1990 und 2001 fast auf 1,47 Billionen USD. Auf die Europäische Union entfiel ein Vermögensumfang institutioneller Anleger von 15,6 Billionen USD (International Financial Services 2006: 4; DAI 2003: 08.8).

In den einzelnen Ländern verteilt sich das institutionell verwaltete Vermögen sehr unterschiedlich: So entfällt in den USA der größte Teil auf Pensionsfonds, während in Deutschland, Frankreich und Großbritannien rund 50% dieses Vermögens auf Versicherungen entfallen. Überall jedoch sind Umfang und Anteil der Investmentfonds spürbar gewachsen. In Deutschland erhöhte sich das Fondsvermögen von 5 Mrd. € 1970 auf 129 Mrd. € 1990. Im Jahr 2000, im Zenit der Börseneuphorie, waren es 932 Mrd. € (BVI 2002: 64). Die Rolle der institutionellen Anleger ist keineswegs auf Finanztransaktionen beschränkt; ihr Einfluss erstreckt sich bis in die Politik. Sie geben global geltende Regeln für die Bonitätsbewertungen von Staats- und Unternehmensanleihen vor, definieren internationale Corporate Governance Codes, beeinflussen durch ihr Kaufverhalten die Wertentwicklung von Unternehmen und ganzen Branchen und unterstützen oder konterkarieren damit die Wirtschaftspolitik.

[21] In den USA hielten die institutionellen Anleger 2005 Kapitalanlagen im Umfang von 26,5 Billionen USD, das entspricht mehr als dem Zweifachen des Wertschöpfungsvolumens (International Financial Services 2006: 4).

Tabelle 10: Zahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland (in 1000)

	1988	1998	2000	2002	2004	2007	2010	2011 1. Hj.
Aktionäre	3.192	4.515	6.211	5.000	4.605	4.047	3.654	3.693
Fondsbesitzer	-	3.185	8.365	8.637	7.843	7.947	6.036	6.085
Gesamtzahl		6.789	11.828	11.549	10.504	10.317	8.385	8.312
			8	9	4	7		

Quelle: Deutsches Aktieninstitut (DAI) www.dai.de (03.01.2012)

Die seit den 1990er Jahren zu beobachtende „neue Investmentkultur“ (Stroczan 2002) erfasst auch in Deutschland breite Kreise der Bevölkerung. So waren zuletzt rund sechs Prozent der Bevölkerung direkt in Aktien investiert und knapp zehn Prozent indirekt, über Fonds, am Kapitalmarkt präsent (vgl. Tabelle 10). Diese Zahlen dokumentieren zwar gegenüber dem Jahr 2000 einen Rückgang des privaten Engagements am Aktienmarkt, bedeuten aber keine grundsätzliche Korrektur. Die Präsenz von insgesamt 8,3 Millionen Bürgern bzw. privaten Haushalten am Kapitalmarkt, der trotz Finanzkrise voranschreitende Umbau der Altersvorsorge und die Zunahme privaten Kapitalsparens sind Ausdruck des finanzkapitalistischen Umbaus, nicht nur der Wirtschaft, sondern der gesamten Gesellschaft. Die damit verbundenen Veränderungen betreffen letztlich *alle* Bereiche, auch kommunale, soziale und kulturelle Institutionen sowie Unternehmen außerhalb der Finanzbranche. Ihre Abhängigkeit von den Finanzmärkten steigt selbst dann, wenn der externe Finanzbedarf rückläufig ist und finanzielle Reserven angesammelt werden. Um diese Gelder einer angemessenen Verwertung zuzuführen bzw. wenigstens ihren Realwert zu erhalten, bleibt den Kommunen, Kulturvereinen, Kirchen, Krankenhäusern und KMU oftmals angesichts der niedrigen Verzinsung für sichere Anlagen nur der Kapitalmarkt. Wird davon in großem Stil Gebrauch gemacht, so verlieren die Investitionen in Produktivkapital gegenüber einem spekulativen *Finanzinvestment* an Bedeutung. Es zeigt sich hierin ein parasitär-spekulativer Zug, indem versucht wird, die Gewinnerzielung von ihrer Basis, der Gewinnerwirtschaftung, zu lösen. Dies mag im Einzelfall und temporär gelingen, ist im volkswirtschaftlichen Maßstab und auf Dauer aber unmöglich. Jedes Ponzi-Spiel endet wie ein „Kettenbrief“ – mit dem Ruin der Beteiligten.

Beim Finanzmarktkapitalismus handelt es sich weder um ein „Spielcasino“ noch um ein „Kettenbrief-Unternehmen“, sondern um ein für die Kapitalverwertung durchaus effizientes System. Bestimmte Züge dieser Art, charakteristische Fehlentwicklungen und Tendenzen, sind diesem Modell jedoch eigen. Dies resultiert objektiv aus der Dominanz der Finanzsphäre gegenüber der Realsphäre, den „Verrücktheiten des Geldes“, wie Marx es nennt, und der Logik der modernen Kreditökonomie, worin die Spekulation zum „Normalfall finanzökonomischer Transaktion“ (Vogl 2010/11: 95) wird. Versteht man unter Kapitalismus „eine bestimmte Art und Weise, das Verhältnis zwischen ökonomischen Prozessen, Sozialordnung und Regierungstechnologien nach den Mechanismen der *Kapitalreproduktion* zu organisieren“ (Ebd.: 131), so ist der Finanzmarktkapitalismus eben dasjenige Wirtschaftssystem, wo diese Organisation entsprechend den Mechanismen der *Finanzmärkte* erfolgt. An die Stelle der Kapitallogik tritt die Geldlogik, an die Stelle des Primats des Produktivkapitals die des Geldkapitals. Insofern ähnelt der Finanzmarktkapitalismus in bestimmter Hinsicht, insbesondere, was die Herkunft der Profite anbetrifft, eher dem Monetarismus kapitalistischer Frühzeit und dem Handelskapitalismus als dem klassischen Industriekapitalismus des 19. Jahrhunderts.

Für die Gesamtreproduktion relevante Prozesse verschieben sich von der Realsphäre in die Finanzsphäre und es kommt zu politischen, ökonomischen und sozialen Umstrukturierungen in der Gesellschaft. Davon werden die Einkommensströme erheblich tangiert, mehr aber noch die Vermögensakkumulation und die Verschuldung. Es kommt zu massiven Vermögensumschichtungen und zu einer strukturellen Neuordnung der betrieblichen und privaten Vermögen. Dabei spielen spekulative Verwertungsprozesse, die zur Vermögenskonzentration und -

zentralisation beitragen, aber auch enorme Vermögensentwertungen und -verluste, wie sie früher nur durch Kriege und ähnliche Katastrophen ausgelöst wurden, eine wichtige Rolle. Auf der anderen Seite, als Pendant zu den Geldvermögen, türmen sich enorme Schuldenberge auf, werden Riesensummen an Krediten ausgereicht und verschulden sich Staaten, Banken, Privathaushalte und Unternehmen. Im Verlauf der jüngsten Krise nahmen beide Prozesse, die Konzentration nominaler Vermögen und die Anhäufung riesiger Schuldenberge, völlig neue, bisher unbekannte Dimensionen an. Zugleich wird es immer schwieriger, echte ökonomische Werte von fiktiven Größen zu unterscheiden und das wahre Ausmaß der Gewinne und Verluste exakt zu beziffern.[22]

Mit den spekulativen Ver- und Entwertungsprozessen vollzog sich eine finanzwirtschaftliche Transformation, welche die globale Umverteilung von Ressourcen und Potenzialen zum Ergebnis hat. Dadurch öffnet sich möglicherweise aber auch „ein Fenster zur Lösung der wichtigsten globalen Probleme“ (Eichhorn/Sollte 2009: 23). Um dies zu netzen, bedarf es politischen Handelns!

Die Veränderungen, die der Übergang zum Finanzmarktkapitalismus mit sich gebracht hat, bedeuten weit mehr als einen bloßen Modellwechsel innerhalb der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. Sie bestimmen das Produktions- und Akkumulationsregime, die Art und Weise der Regulierung der gesamtwirtschaftlichen Reproduktion und das Verhältnis von Wirtschaft, Staat und Zivilgesellschaft. Damit geht eine Machtverschiebung einher, sowohl innerhalb der einzelnen Staaten und Staatengruppen als auch zwischen diesen. Darüber hinaus zwischen den Institutionen, Interessengruppen, Branchen, Klassen und sozialen Schichten. Die Stichworte hierfür lauten *Globalisierung* – nicht nur des Handels, sondern auch der Produktion und der Verwertung, *Liberalisierung*, *Deregulierung*, *Privatisierung*, *Kommerzialisierung* und *Finanzialisierung* – aller Bereiche der Gesellschaft. Im Ergebnis dieser Prozesse kommt es zu einer massiven Um- und Neuverteilung des gesellschaftlichen Reichtums, des Zugriffs auf die Ressourcen in der Welt und der Realisierungschancen von Zukunftspotentialen. Es eröffnen sich dadurch völlig neue Möglichkeiten für Wachstum und Innovativität; es wachsen aber auch *Unsicherheit*, *Ungewissheit* und *Risiken*, wie die finanzmarktinduzierten Krisen der Jahre 1987, 1991/93, 2000/02 und 2007/09 anschaulich zeigten.

Der „Finanzmarktkapitalismus“ stellt den Höhepunkt der Demontage des Teilhabekapitalismus dar, in dem die Suspension der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung, die Einkommensumverteilung, Wettbewerbsstaat, Rückbau der Sozialtransfers und Funktionswechsel der Finanzpolitik in einem System der Umverteilung zu Lasten der Volkswirtschaft und zu Gunsten der Finanzanleger zusammengefasst sind. Die Deregulierung der Finanzmärkte ist der entscheidende Hebel, über den die Kräfteverhältnisse derart 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 bloßer Mittler der Produktion und Reproduktion. Aus der Perspektive des Finanzkapitals aber erscheint das Sachkapital als Mittel zum Zweck der Wertsteigerung des Geldkapitals. Beide Perspektiven sind notwendige, aber einseitige Voraussetzungen der Regulation von Kapitalverwertung, die zugleich differente Interessenlagen ausdrücken. Ihr Verhältnis zueinander ist historisch bestimmt und verändert sich im Laufe der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise. Stand anfangs ganz klar die Produktion im Vordergrund, und damit deren Agenten, die Produktionsunternehmer,

[22] So handelte es sich zum Beispiel bei den als „Kosten der Krise“ 2007/09 apostrophierten Verlusten, Wertberichtigungen und Abschreibungen in Billionenhöhe vor allem um die Entwertung von fiktivem Kapital. Die „echten“ Vermögensverluste der Aktionäre, Sparer und Steuerzahler waren deutlich geringer.

so verändert sich dies im Zeitverlauf dahingehend, so dass heute Finanzakteure im Zentrum stehen und deren Interessen des Gesamtprozess bestimmen.

Die Stellung, die der Finanzsektor gegenwärtig in Wirtschaft und Gesellschaft einnimmt, ist Moment und Resultat eines historischen Entwicklungsprozesses, wie er sich seit dem 16. Jahrhundert in Europa und in der Welt vollzieht. Dieser Prozess wird gewöhnlich als Siegeszug des Geldes gedeutet und mit den Termini *Kommodifizierung*, *Kommerzialisierung*, *Monetisierung*, *Börsianisierung* und *Finanzialisierung* umschrieben (vgl. Marx 1894; Sombart 1911; 1916; Hilferding 1923). Charakteristisch für diesen Prozess ist, dass in seinem Verlauf die Beziehungen zwischen Individuen, Unternehmen, Organisationen und Staat zunehmend vermittels Geld und über Märkte geregelt werden. Das Geld und die mit ihm verbundenen Institutionen wie Banken, Fondsgesellschaften, Versicherungen usw. sowie die entsprechenden Märkte werden zu „Schaltstellen" für die gesamtwirtschaftliche Reproduktion. Die Finanzialisierung ist jedoch nicht auf die Wirtschaft beschränkt; sie erfasst vielmehr die Gesamtheit der sozialen Beziehungen, auch das menschliche Verhalten (Becker 1982), die „Lebenswelt" (Simmel 1900) und den „Alltag" (Weber 2010). Man mag dies begrüßen oder verabscheuen – es ist eine Konsequenz 500jähriger Zivilisationsentwicklung, worin Geldlogik und Finanzwirtschaft fortgesetzt expandierten und so zu ihrer heutigen Reife und Bedeutung gelangt sind.

Betrachtet man die bürgerlich-kapitalistische Gesellschaft von ihrer Genesis her, so stellt man fest, dass das Geld hier von jeher von essentieller Bedeutung war: Im Geld manifestiert sich die Kohärenz einer auf Tauschbeziehungen (Arbeitsteilung und Privateigentum) beruhenden Wirtschaft. Es fungiert in modernen Wirtschaftsgesellschaften als zentrales Informationsmedium und Integrator, als das, was „die Welt im Innersten zusammenhält" und an dem „alles hängt" (Goethe 1966: 153, 229). Zugleich verkörpert es wie kein anderes Ding den „Geist des Kapitalismus" (Weber 1920: 30). Als „letztes Produkt der Warenzirkulation" und „erste Erscheinungsform des Kapitals" (Marx 1890: 161) bildet es den *logischen* und *historischen* Ausgangspunkt für die kapitalistische Produktionsweise: „Das Kapital kömmt zunächst aus der Zirkulation her, und zwar vom Geld […] Geld ist die erste Form, worin das Kapital als solches erscheint." (Marx 1857/58: 178) Im historischen Verlauf verschmolzen Geld und Kapital begrifflich derart miteinander, dass Geldwirtschaft und Kapitalismus heute beinahe als identisch anzusehen sind.[23]

Die Dominanz des Geldes in den ökonomischen und sozialen Beziehungen trat zuerst im *Handelskapitalismus* des 16. bis 18. Jahrhunderts hervor, wo es als Kaufmanns- und Wucherkapital in Erscheinung trat (vgl. Sombart 1916; Marx 1894: 335ff.). Auf den Begriff gebracht wurde dies von den *Monetaristen* und *Merkantilisten* als den „ersten Dolmetschern der modernen Welt" (Marx 1859/60: 133), indem sie Ziel und Zweck allen Tuns im Geld erblickten („Reichtum – das ist Geld") und den Kapitalismus *als Geldwirtschaft* begriffen.

Im 19. Jahrhundert nahmen Kommerzialisierung und Monetisierung von Wirtschaft und Gesellschaft weiter zu. An die Stelle von Münzwirtschaft und Staatspapiergeld traten nun aber Wechsel, Banknoten und Giralgeld. Das *Kreditgeld* entwickelte sich zur adäquaten Geldform des *Industriekapitalismus*. Die Basis dafür bildete der Goldstandard, welcher bis 1914 uneingeschränkt funktionierte. Institutionell entsprach der Ausdehnung der *Kreditwirtschaft* eine Bedeutungszunahme der Banken, ihr Aufstieg zur ersten Wirtschaftsmacht (vgl. Bagehot 1873). Dabei zeichneten sich frühzeitig regionale ordnungspolitische Unterschiede ab: Für Deutschland waren *Kartelle* und *korporatistische Wirtschaftsformen* typisch; als Finanzie-

[23] Dem trägt der allgemeine Sprachgebrauch, worin die Kommerzialisierung, nicht aber das Geld, als konstitutiv für den Kapitalismus angesehen wird, nur ungenügend Rechnung. Meistens fungieren Termini wie Marktwirtschaft oder Marktgesellschaft als Synonyme für Kapitalismus (vgl. Eisenberg 2009). Eine Ausnahme bildet die monetärkeynesianische Schule, welche konsequent von Geldwirtschaft spricht (vgl. Heinsohn/Steiger 2002: 40).

rungsform überwog der langfristige Kredit der Hausbank.[24] Das Bankwesen war nach dem *Universalbankprinzip* organisiert und orientierte sich am *Stakeholder*-Modell nachhaltiger Gewinnerzielung und Kapitalakkumulation. Dem gegenüber entwickelten sich die USA zum „Land der Trusts und der anarchischen Konkurrenz" (Windolf 2005: 13) mit einem *Spezialbanksystem*, das heißt Spar-, Kredit- und Investmentbanken sind getrennt, und die Unternehmen finanzieren sich vor allem am Kapitalmarkt über Aktien und Anleihen. In der Unternehmensphilosophie herrscht in Übereinstimmung damit das *Shareholder-Value-Prinzip* vor.

Beide Entwicklungsmodelle, das deutsche bzw. kontinentaleuropäische bankbasierte und das angloamerikanische kapitalmarktorientierte System, bildeten jeweils eigene Strukturen, Institutionen, Instrumente und Unternehmenskulturen heraus, die bis heute fortbestehen. Anfangs besaß das bankbasierte System die größere Strahlkraft und wurde daher, ausgehend von Deutschland, von einer Reihe anderer Staaten (Italien, Skandinavien, Mittel- und Osteuropa) kopiert. Seit den 1980er Jahren jedoch gilt das marktorientierte System als das für die Kapitalverwertung effizientere. Seitdem tendiert die Entwicklung stärker in diese Richtung. Ob die Finanzkrise 2008/2009 wegen der besonderen Fragilität der Investmentbanken hier ein Umdenken bewirkt hat, bleibt abzuwarten. Zumindest aber ist dadurch eine Diskussion über die verschiedenen „Finanzkulturen" in Gang gekommen (vgl. Benedikter 2011).

Mit dem Übergang zum 20. Jahrhundert erreichte die Entwicklung des Industriekapitalismus eine neue Stufe. Ursächlich hierfür war die zweite Revolution der Produktivkräfte, „die *elektrotechnische* Revolution" (Kuczynski 1975: 97f.), und die damit einher gehende Konzentration und Zentralisation von Kapital. Parallel dazu vollzog sich die wirtschaftliche und machtpolitische Verschmelzung von Industrie- und Bankkapital zum *Finanzkapital*. Rudolf Hilferding hat diesen Prozess 1910 als erster beschrieben[25]; W. I. Lenin führte die Analyse 1916 fort. Er erblickte hierin ein „Übergewicht des Finanzkapitals über alle übrigen Formen des Kapitals" und leitete daraus „die Vorherrschaft des Rentners und der Finanzoligarchie" ab. Ferner „die Aussonderung weniger Staaten, die finanzielle ‚Macht' besitzen" – als wichtigstes Merkmal einer *neuen Stufe* kapitalistischer Entwicklung, des Imperialismus (Lenin 1916: 242).

Mit der Vorherrschaft des Finanzkapitals[26] und dessen Omnipotenz in Wirtschaft und Gesellschaft wandelte sich der Industriekapitalismus zum *Finanzkapitalismus*. Dieser Prozess vollzog sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts in allen entwickelten Ländern der Welt, aber nicht überall auf die gleiche Art und Weise. Ausgehend von den o.g. strukturellen Unterschieden zeichneten sich diverse Varianten finanzkapitalistischer Entwicklung ab: In Großbritannien zum Beispiel beteiligten sich die Geldkapitalbesitzer durch den Kauf von Aktien *direkt* am industriellen Kapital. Die Rolle der Banken blieb dadurch auf die Vermittlung von Zirkulationskrediten und die Abwicklung der Geldzirkulation beschränkt. Für die Unternehmen bedeutete dies eine verhältnismäßig geringe Abhängigkeit vom Bankkapital. Sie finanzieren sich vor allem über die Börse. Ähnlich vollzog sich die Entwicklung in den USA. An-

[24] Hierzu gehören auch der Sitz von Bankern im Aufsichtsrat, was diesen die Kontrolle der Unternehmen erleichtert, sowie die Ausübung des Depotstimmrechts für die Aktionäre durch die Bank (Abelshauser 2005: 187f.).

[25] „Ein immer wachsender Teil des Kapitals der Industrie gehört nicht den Industriellen, die es anwenden. Sie erhalten die Verfügung über das Kapital nur durch die Bank, die ihnen gegenüber den Eigentümer vertritt. Andererseits muß die Bank einen immer wachsenden Teil ihrer Kapitalien in der Industrie fixieren. Sie wird damit in immer größerem Umfang industrieller Kapitalist. Ich nenne das *Bankkapital, also Kapital in Geldform, das auf diese Weise in Wirklichkeit in industrielles Kapital verwandelt ist, das Finanzkapital.*" (Hilferding 1955: 335).

[26] Der von Hilferding geprägte Terminus *Finanzkapital* ist vom umgangssprachlichen Begriff zu unterscheiden. So fasst *Wikipedia* unter „Finanzkapital" wenig präzise *Banken, finanzielle Kapitalgesellschaften und Aktieninhaber*, also Institutionen und Personen, die eine Rendite erzielen, indem sie Geld verleihen bzw. anlegen oder vergleichbare Kredit- und Geldgeschäfte tätigen. In einer noch weiter gehenden Bestimmung wird jegliches Geldvermögen als Finanzkapital definiert, was eher Verwirrung stiftet als Klarheit schafft.

derswo verfügten die Banken über das Geld der Anleger (Sparer) und verwandelten dieses durch die Vergabe langfristiger Kredite *indirekt*, durch dessen Anlage als zinstragendes Kapital, in industrielles Kapital. Zudem strebten die Banken stabile Beteiligungen am Industriekapital an. In der Folge verschmolzen beide Kapitalformen miteinander, wofür der Terminus *Finanzkapital* steht.[27] Praktisch bedeutete dies die weitgehende Kontrolle der Wirtschaft durch Großbanken und Finanzinstitute, zugleich *aber auch* die geld- und kreditgesteuerte Regulierung der Wirtschaft und die Tendenz zur „Umwandlung der anarchisch-kapitalistischen in eine organisiert-kapitalistische Wirtschaftsordnung" (Hilferding 1915: 322). Der nach 1900 beschrittene Entwicklungspfad stellte damit zugleich einen Baustein für die Formierung des „Rheinischen Kapitalismus" nach dem Zweiten Weltkrieg dar und prägt in bestimmtem Maße bis heute die Struktur des deutschen Finanzkapitalismus.

Nach der Weltwirtschaftskrise 1929/33 kam es weltweit zu einer Modifizierung des Finanzkapitalismus, wofür die Begriffe *Fordismus* bzw. *Teilhabekapitalismus* stehen. Das fordistische Produktions- und Konsummodell, das sich durch Massenproduktion und damit verbundene Skaleneffekte, eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung und ein Weltmarktregime komparativer Vorteile auszeichnet, ist während der 1930er Jahre in den USA entstanden. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde es auf Westeuropa übertragen. In einigen Ländern des RGW wurde eine „staatssozialistische Variante des Fordismus" praktiziert (Busch 2009a). Das fordistische Wirtschaftsmodell erwies sich für den forcierten, politisch gesteuerten und staatlich kontrollierten Aufbau und Aufholprozess während der Nachkriegszeit als außerordentlich erfolgreich. Es funktionierte auch in den 1960er Jahren, unter den Bedingungen der keynesianisch geprägten Globalsteuerung.

Dann jedoch, zu Beginn der 1970er Jahre, während der „großen Krise" und der darauf einsetzenden Globalisierung, der Liberalisierung des Güter-, Personen- und Kapitalverkehrs, der Einführung uneingeschränkter Währungskonvertibilität und flexibler Wechselkurse, kam es zur Erosion des fordistischen Modells, zum *Umbruch*. Zunächst im internationalen Wettbewerb, dann auch national. Als Reaktion hierauf erfolgten markante Reformen im Regulations- und Akkumulationsregime der westlichen Industrieländer, deren Kern in einer Aufwertung der Märkte und der *marktlichen* Koordinierung gegenüber bank- und kreditgesteuerten sowie staatlichen, insbesondere fiskalisch erwirkten, Regulationsformen zu sehen ist. Damit im Zusammenhang vollzog sich eine Umgestaltung der Produktionsweise – weg von der fordistischen Massenproduktion und hin zu einem postfordistischen Modell flexibler Fertigung diversifizierter Qualitätserzeugnisse, weg von traditionellen Formen industrieller Produktion und hin zur Erbringung vielfältiger Dienstleistungen (vgl. Abelshauser 2005: 432f.). Auch wenn dieser Umbau der Produktionsbasis keineswegs abgeschlossen ist und sich das neue Produktionsmodell bisher „weder vollständig noch flächendeckend" durchgesetzt hat; so prägt es doch „mehr und mehr das Antlitz der Arbeitsgesellschaft". Dazu gehört, dass immer größere Bereiche der gesellschaftlichen Produktion „marktförmigen Steuerungsmechanismen und Finanzkalkülen überantwortet" sind (Dörre/Brinkmann 2005: 86).

Man kann die gravierenden Veränderungen im ökonomischen Regulationsregime sowie die zunehmende Tertiärisierung der Volkswirtschaft als *Momente des Umbruchs* begreifen, aber auch als Reaktion hierauf, als *Antwort des Finanzkapitals* auf den historischen Wandlungsprozess in Wirtschaft und Gesellschaft. Für *beide* Lesarten gibt es hinreichend Argumente.

Der *sozioökonomische Umbruch* als Zäsur in der Evolution des Kapitalismus begann in Deutschland Anfang der 1970er Jahre mit der Erosion des fordistischen Produktionsmodells.

[27] Einige Autoren sind der Auffassung, das bankbasierte Modell unterscheide sich hinsichtlich der Struktur der Unternehmensfinanzierung nur unwesentlich vom angloamerikanischen. Die dazu vorgelegten Untersuchungsergebnisse (vgl. Edwards/Fischer 1993; D'Alessio/Overbeck 1998) relativieren die These von den zwei Modellen in bestimmter Hinsicht, heben sie m. E. aber nicht auf.

Ausschlaggebend hierfür waren die seit Ende der 1960er Jahre dramatisch gesunkene *Ressourceneffizienz* und die davon ausgehende Störung im Rückkopplungsmechanismus des Produktions- und Sozialmodells. Der dadurch generierte Erosionsprozess wurde durch die nach dem Zusammenbruch des Weltwährungssystems von *Bretton Woods* 1971/72 unabdingbar gewordene Neuordnung der internationalen Währungs- und Finanzarchitektur und den geldpolitischen Kurswechsel der Deutschen Bundesbank (1973)[28] erheblich forciert. Dies ist kein Zufall, spielen doch Geld und Finanzen im Finanzkapitalismus eine zentrale Rolle. Die Politik während der Ära Kohl (1982-1998), im Zeichen der „Agenda 2010" (1998-2002), in der Zeit der Großen Koalition (2002-2009) und der jetzigen Koalition, seit 2009, stellen Versuche dar, den sozioökonomischen Umbruch interessengeleitet zu bewältigen. Dabei kommt es immer wieder zu Rückschlägen, wozu die Durchsetzung des neoliberalen Modells zählt, so dass dieser Prozess heute keineswegs abgeschlossen ist, sondern andauert und im Ergebnis offen ist.

Eine Facette des epochalen Umbruchszenarios ist darin zu erblicken, dass die bank- und kreditbasierte Variante des Finanzkapitalismus, das deutsche Modell, gegenüber der marktbestimmten Variante, dem angloamerikanischen Modell, an Boden verloren hat. Oder anders ausgedrückt: die marktbasierte Variante hat sich im globalen Maßstab durchgesetzt. Für Deutschland und andere kontinentaleuropäische Staaten bedeutet dies den Umbau ihrer bisherigen Ordnung und den Übergang zu einem stärker marktorientierten Typ des Finanzkapitalismus. Während der 1990er Jahre schien dieser „Pfadwechsel" unabweislich (Cattero 1998). Eine erste Ernüchterung trat jedoch ein, als 2000 die „dot-com-Blase" platzte und damit der Traum von der *New Economy* als neuen Wachstums- und Wohlfahrtsmodell zu Ende war (vgl. Beck et al. 2002). Das deutsche Modell konnte dadurch vorübergehend seine Überzeugungskraft zurückgewinnen. Mit den spektakulären Wachstumserfolgen der US-Ökonomie, Großbritanniens, Irlands und einiger osteuropäischer Staaten, die sich einem marktradikalen Kurs verschrieben hatten, zwischen 2002 und 2007, erlangte das finanzmarktorientierte Modell jedoch von Neuem große Attraktivität, um dann durch die Krise 2008/09 jedoch stärker denn je diskreditiert zu werden. Möglicherweise kommt es nun, im Zuge von Finanzmarktreformen, zu einer Modifizierung des marktradikalen Modells, vielleicht sogar zu einer Renaissance des bank- und kreditbasierten Typs finanzkapitalistischer Regulation. Der neoliberale Lösungsversuch der Krise der Staatsfinanzen jedoch und die zu Lasten der nationalen Haushalte gehende „Sparwut" in der Gegenwart (vgl. Busch 2011) zielen eher in eine andere Richtung – in Richtung einer Reorganisation des marktorientierten Modells und der Unterordnung der staatlichen Fiskalpolitik unter die Interessen des internationalen Finanzkapitals.

Finanzkapital und Sachkapital sind im Kapitalismus immer gegeneinander verselbständigt, haben immer ein widersprüchliches Verhältnis. Zugleich aber ist die Bewegung des Finanzkapitals auf vielfältige Weise an die Bewegung von Waren und Leistungen, produktivem Kapital und Lohnarbeit, an Konsum und Sachinvestitionen zurückgebunden: zunächst und ursprünglich durch die Goldbindung des Geldes, später ersetzt durch die institutionelle Regulierung der Geldemission, durch Regeln der Kreditvergabe, der Währungsmärkte, der Terminbörsen und der Finanzmärkte überhaupt. Ohne diese Rückbindungen der Bewegung des Geldkapitals an die sogenannte Realwirtschaft würden Geld- und Finanzmärkte wie ein Kettenbriefspiel explodieren und schließlich zusammenbrechen. Das zentrale Problem jeder kapitalistischen Ökonomie und jedes Finanzsystems ist daher (nach Schumpeter) die „Goldbremse an der Kreditmaschine" (vergl. 1925: 123f, 1927, 1970), die natürlich heute nicht mehr aus Gold besteht, sondern aus Regeln, Richtlinien und Kontrollen.

Entscheidend ist, wie die institutionelle Rückbindung des Finanzsystems an Gütertransaktionen der Volkswirtschaft gestaltet ist, welche Belastungen sie aushalten kann, welche Sicherungen es gegen selbstreferenzielle Wertsteigerungen, „Blasen" und die anschließende mas-

[28] Die Deutsche Bundesbank ging 1973 zu einem neomonetaristischen, allein auf die Sicherung der Geldwertstabilität ausgerichteten und sich vor allem an der Entwicklung der Geldmenge orientierenden Kurs über.

senhafte Entwertung von Finanzanlagen gibt. Solche Rückbindungen schließen die Bewegung des Geldkapitals direkt oder indirekt an wichtige volkswirtschaftliche Parameter wie die Preissteigerungsrate, die Produktivität, die Kaufkraftparitäten, die Entwicklung des Kapitalstocks (über Sicherheiten) ein, überwachen die Entwicklung an den Geld- und Finanzmärkten, den Devisen-, Immobilien und Terminbörsen, kurz an allen Märkten, an denen Objekte als Finanzanlagen gehandelt werden und in denen es daher zu selbstreferenziellen Wertsteigerungen kommen kann.[29]

Trotz der damit verbundenen Gefahren ist die Abweichung der Finanzkapitalverwertung von der Bewegung des produzierenden Kapitals eine unabdingbare Notwendigkeit. Diese Erkenntnis verdanken wir Marx (1894) und Schumpeter (1912: 197). Marx deckte die relative Verselbständigung der Kreditzirkulation und des Kreditgeldes auf und Schumpeter erklärte, wie das wirtschaftliche System mit Hilfe finanzieller Operationen wirtschaftliche Entwicklung hervorbringt (1961: 118). Aber die Notwendigkeit einer Differenz der Bewegung von Geld- und Realwirtschaft ist auch eine der zentralen Lehren, die aus der Stagnation der staatssozialistischen Wirtschaften in den 1970er Jahren gezogen werden kann (vgl. Land 1988: 63f). Strikte und starre Kopplungen des Finanzkapitals an die sogenannte Realwirtschaft, wie sie immer wieder von den Erfindern neuer Geldsysteme ohne selbstreferenzielle Geldschöpfungsmechanismen vorgeschlagen werden (Kennedy 1990, Huber/Robertson 2008), würden die Evolutionsmaschine in kapitalistischen Volkswirtschaften ausschalten und die wirtschaftliche Entwicklung über Nacht zum Erliegen bringen. Nur dadurch, dass die Finanzkapitalverwertung mit Kreditemissionen und einer Aufwertung von Kapitalanlagen zyklisch über die Entwicklung des produktiven Kapitals hinauswächst (aber eben nur begrenzt, wenn die Rückkopplungen funktionieren!) und anschließend durch die Entwertung der Finanzanlagen wieder korrigiert wird, werden in einer kapitalistischen Ökonomie Innovationen finanziert, verbreitet, selektiert und eliminiert, Fehlinvestitionen korrigiert und überflüssig gewordene Kapazitäten aus dem Produktionskreislauf ausgeschieden. Dieser von Schumpeter bekanntlich „schöpferische Zerstörung“ genannte Prozess setzt eine *partielle* und *temporäre* Entkopplung der Geldkapitalverwertung von der des produktiven Kapitals, also auch ein gewisses Maß an Spekula-

[29] Die Möglichkeit von sich selbst verstärkenden Wertsteigerungen besteht nicht nur auf Finanzmärkten, auch spekulativer Handel mit Rohstoffen, Agrarprodukten, Immobilien und anderen Gütern kann zu selbstreferenziellen Wertsteigerungen führen, wenn es nicht um ihre Verwendung als Produktions- oder Konsumtionsmittel, sondern um eine Wertanlage geht. Werden Güter oder Finanzanlagen spekulativ als Wertanlage gehandelt, so besteht die Gefahr, dass sich deren Preise von dem realwirtschaftlichen Produktions- bzw. Investitionsgeschehen abkoppeln. Steigende Preise führen dann nicht zu sinkender, sondern zu steigender Nachfrage und diese wiederum zu steigenden Preisen – es entsteht eine positive Rückkopplung, ein sich selbst verstärkender Zirkel, der die Preise für Rohstoffe oder Geldkapitalanlagen auf ein Mehrfaches hochtreiben kann, solange die Tendenz stabil scheint und nicht mit einer Trendwende gerechnet werden muss. Dabei können exorbitante Wertsteigerungen und scheinbar phänomenale Einkommen erreicht werden, denen allerdings kein Zuwachs an Waren und Leistungen entspricht. Den Eignern dieser Finanzanlage erscheint die Wertsteigerung ihrer Finanzanlage aber so, als sei es ein Zuwachs ihres Geldvermögens, also wie ein Geldbestand auf einem Giro- oder Sparkonto. Das ist aber eine Fehlwahrnehmung. Tatsächlich handelt es sich um eine Vision, eine Möglichkeit, eine scheinbare Wertsteigerung, die sich erst noch bewähren muss, wenn man die Finanzanlage zu verkaufen versucht. Erst der Verkauf einer Finanzanlage zeigt, was sie wirklich wert ist. Der Versuch, dieses „fiktive“ Kapital in Geld umzuwandeln und dafür Güter und Leistungen zu kaufen, kann aber bei von der realwirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelten Wertsteigerungen nur für wenige Anleger gelingen, die meisten erleiden Verluste. Dann nämlich platzt die Blase und die massenhafte Entwertung der Finanzanlagen zeigt, was Wertsteigerungen im volkswirtschaftlichen Kontext tatsächlich waren: nichts, jedenfalls viel weniger als es schien.

Die große Bedeutung, die die Geld- und Finanzmärkte für die Regulierung des gesamten Kapitalkreislaufs, der Investitionen und aller Einkommen haben, macht spekulative Entwicklungen so gefährlich, denn sie übertragen sich auf die gesamte Volkswirtschaft. Die Möglichkeit, und wie sich immer wieder zeigt, auch die Realität selbstreferenzieller Wertsteigerungen bzw. Entwertungen von Finanzanlagen sind das zentrale Problem der Finanzmärkte und in jedem Regulationssystem sind funktionierende Rückbindungen des Finanzkapitalkreislaufes an die Realwirtschaft unverzichtbar.

tion auf die künftigen Effekte heute realisierter Innovationen und Investitionen, voraus und ist insofern funktional – solange es nicht zu unbeherrschbaren „Blasen“ kommt, die mit dem realwirtschaftlichen Innovations- und Investitionsgeschehen nichts mehr zu tun haben.

Allerdings muss dieser Prozess aus dem Ruder laufen, wenn die Rückkopplungen des Finanzkapitals an die volkswirtschaftliche Entwicklung zu schwach oder falsch angesetzt sind. Die Weltfinanzkrise 1929-1932 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, insbesondere der Zentralbanken, 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 hat. Es sollte zwar Kreditvergabe und Flexibilität der Kreditgeldemission über ein Zentralbanksystem und den Handel zwischen den Volkswirtschaften durch Devisentransfer ermöglichen, zugleich aber die Bindung an die realwirtschaftliche Entwicklung so stark halten, dass möglichst alle Kraft auf die volkswirtschaftliche Entwicklung und die Realinvestitionen orientiert wird, Spekulationen auf das zur Preisbildung für Finanzanlagen notwendige Maß begrenzt werden und keine großen spekulativen Blasen entstehen konnten. Zudem wurden potente Interventionsmöglichkeiten für Notfälle eingerichtet und der ganze Prozess international und national beaufsichtigt. Das Währungssystem von Bretton Woods, Weltbank und Internationaler Währungsfonds (IWF), 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, eine Vielzahl von Finanzregelungen, stehen für dieses nach dem Zweiten Weltkrieg neu verfasste System der Regulation von Geld- und Geldkapitalbewegungen.

Dieses Konzept eines zwar immer noch verselbständigten, zugleich aber institutionell an die realwirtschaftliche Entwicklung rückgebundenen Finanzsystems hatte sich bewährt und funktionierte bis in die 1970er Jahre hinein recht gut. Erst mit der Deregulierung der Finanzmärkte seit den 1980er Jahren kam es wieder zu Finanzkrisen – in aufsteigender Linie. Aus heutiger Sicht waren die Aussetzung der Goldbindung des Dollar 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 war die Politik der US-Administration unter Reagan und Großbritanniens unter Thatcher, aber auch die EU forcierte diese Entwicklung. Die europäische Kommission verbot präventiv alle gegenwärtigen und künftigen „weiteren Rechtsvorschriften“, die Finanzmärkte beschränken könnten.

Es wird leicht vergessen, dass es bis Mitte der 90er Jahre in einer Reihe von Mitgliedstaaten praktisch keinen freien Kapitalverkehr gab. Auch wenn theoretisch die Möglichkeit bestand, so unterlagen viele Finanzgeschäfte mit Akteuren in anderen Mitgliedstaaten doch der vorherigen Genehmigung durch nationale Behörden im Rahmen der so genannten „Devisenkontrollen“. Die vollständige Liberalisierung des Kapitalverkehrs in der EU wurde im Jahr 1988 beschlossen (Richtlinie 88/361/EWG) und trat in den meisten Mitgliedstaaten 1990 in Kraft; für die restlichen wurden spezielle Übergangsfristen vereinbart. Die Liberalisierung des

Kapitalverkehrs erfolgte im Zuge des Aufbaus der Wirtschafts- und Währungsunion und wurde schließlich im Vertrag von Maastricht verankert, der im November 1993 in Kraft trat. Der EG-Vertrag verbietet alle Beschränkungen des Kapital- und Zahlungsverkehrs, und zwar sowohl zwischen den Mitgliedstaaten als auch zwischen den Mitgliedstaaten und dritten Ländern. Dieser Grundsatz gilt unmittelbar, d. h. es sind dafür weder auf EU- noch auf einzelstaatlicher Ebene weitere Rechtsvorschriften erforderlich (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 die o.g. veränderte institutionelle Konfiguration, wodurch nicht mehr der Kredit, sondern die *Aktie* und damit die Funktionsweise der Finanzmärkte (Börse) ins Zentrum rücken. Die zentralen Akteure sind nunmehr nicht mehr die Kreditbanken, sondern 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.

Heute fächert sich bereits der Geldmarkt weit auf, indem bei den Liquiditätstiteln zwischen verschiedenen Liquiditätsgraden und Fristen unterschieden wird. Hinzu kommen die Devisen- und Sortenmärkte, die zusammen den *Währungsmarkt* bilden. Allein hier belaufen sich die täglich getätigten Umsätze auf eine Summe von bis zu 1,5 Billionen USD, einem Vielfachen des transnationalen Güterhandels. Zum Kapitalmarkt zählen neben den (1) klassischen Kreditmärkten für Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen (2) der *Primärmarkt* für Wertpapiere, auf dem sich Unternehmen und Regierungen durch die Ausgabe von Aktien oder die Auflage von Anleihen über die Börse direkt beim Publikum finanzieren, (3) der bedeutend größere *Sekundärmarkt* für Wertpapiere, auf welchem bereits emittierte Papiere gehandelt, be- und verliehen sowie besichert werden, und (4) der Markt für abgeleitete Finanzprodukte (*Derivate)*, welche sich auf finanzielle Forderungen und Verbindlichkeiten in der Zukunft beziehen bzw. der Immunisierung gegen Zins- und Wechselkursänderungen dienen (vgl. Huffschmid 2002: 25).

Auf diese Weise entsteht neben dem primären, produktiven Verwertungsprozess ein sekundärer, spekulativer und größtenteils „fiktiver" Prozess, der sich durch die Emission und Zirkulation von Derivaten „reflexiv vervielfältigt" und inzwischen den primären Verwertungsprozess volumenmäßig weit übersteigt (Deutschmann 2005: 63).[30] 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. zu Auslösern ökonomischer Ver- und Entwertungsprozesse.[31] In diesem Zusammenhang kommt es zu eklatanten Verschiebungen in den Macht- und Entscheidungsstrukturen: Aktionäre und Finanzinvestoren gewinnen an Einfluss, ebenso Analysten,

[30] Bereits 1998 war zu lesen, dass durchschnittlich jeden Tag 1.230 Mrd. USD „um die Welt" rasen. „Lediglich drei Prozent 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." (BVI 1998: 41)

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

Tabelle 11: Veränderung der Finanzierungsstruktur des Unternehmenssektors

Finanzierungsarten in Prozent der Gesamtfinanzierung, 1970 bis 2000				
	1970	**1980**	**1990**	**2000**
	G-7-Staaten			
Aktien	38	36	43	55
Kredite	36	37	32	24
Anleihen	7	5	7	8
Sonstige	19	22	18	13
	Großbritannien			
Aktien	49	37	53	67
Kredite	15	22	21	21
Anleihen	7	2	0	7
Sonstige	29	39	29	15
	USA			
Aktien	55	49	39	63
Kredite	15	13	18	10
Anleihen	14	17	18	14
Sonstige	16	21	25	13
	Japan			
Aktien	16	22	29	29
Kredite	48	45	45	40
Anleihen	2	3	6	10
Sonstige	33	30	20	21
	Kanada			
Aktien	46	41	41	54
Kredite	15	22	22	12
Anleihen	12	8	13	18
Sonstige	27	29	24	16
	Deutschland			
Aktien	27	20	31	49
Kredite	47	52	42	37
Anleihen	3	2	2	1
Sonstige	23	26	25	13
	Frankreich			
Aktien	41	34	56	70
Kredite	54	60	38	14
Anleihen	3	4	4	4
Sonstige	2	2	98	12
	Italien			
Aktien	32	52	48	52
Kredite	60	43	41	30
Anleihen	8	4	3	1
Sonstige	0	1	8	17

Quelle: Davis 2003

Rating-Experten und Fondsmanager, während die Manager in der Industrie, die Kreditbanker und Finanzpolitiker an Macht, Einfluss und Ansehen verlieren.

Im Finanzmarktkapitalismus tritt die Sach-Investitionsfinanzierung gegenüber dem spekulativ ausgerichteten *Finanzinvestment* immer mehr in den Hintergrund. Dies tangiert selbstverständlich die Einkommensströme, mehr aber noch 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 Billionenhöhe[32] vor allem um die Entwertung fiktiven Kapitals, aber auch um wirkliche Vermögensverluste der Aktionäre, Anleger, Sparer, Steuerzahler usw. 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.

Neben der qualitativen Wesensbestimmung des Finanzmarktkapitalismus erscheint es insbesondere für den Übergang vom fordistischen zum finanzmarktkapitalistischen Reproduktionstyp zweckmäßig, auch quantitative Kriterien definieren. Bei der Suche nach dafür geeigneten Indikatoren bietet sich das *Verhältnis von Realzins und Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts* an. Eine Reihe von Autoren betrachten diese Relation als zentralen Indikator für den finanzkapitalistischen Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft (vgl. Altvater 2006; Flassbeck/Spiecker 2007; Beckmann 2007; Busch 2009b; Jenner 2010).

Bis in die 1970er Jahre überstieg die jährliche Wachstumsrate des BIP in aller Regel den realen Zinssatz auf den Geld- und Kapitalmärkten.[33] Seit Anfang der 1980er Jahre jedoch gilt dies nicht mehr. Seitdem liegt das Zinsniveau mit der Wachstumsrate gleichauf[34] oder darüber. Die Differenz zwischen beiden Größen gilt daher als Indikator für die Bestimmung des Akkumulationsregimes. Eine Größenverschiebung bzw. ein Wechsel des Vorzeichens weisen darauf hin, dass sich in den ökonomischen Strukturen eine gravierende Veränderung, ein Umbruch, vollzieht: der bisherige Typ der Akkumulation wird von einem anderen Typ abgelöst.

Dass sich eine derartige Zäsur Ende der 1970er/Anfang der 1980er Jahre tatsächlich vollzogen hat, lässt sich empirisch anhand ökonometrischer Analysen zeigen[35]: Stellt man den durchschnittlichen Realzins auf 10-jährige Staatsanleihen der durchschnittlichen Wachstumsrate des realen BIP gegenüber, so ergibt sich für 1959 bis 1971 für Deutschland eine Diffe-

---

[32] Insgesamt wurden diese Kosten zunächst durch den IWF mit 945 Mrd. USD beziffert. Inzwischen geht man von mindestens 1,4 Bill. USD aus und hält selbst noch höhere Beträge nicht mehr für ausgeschlossen (vgl. Schoeller (2008).

[33] Für die Berechnung dieser Relation wird im Allgemeinen die Umlaufsrendite inländischer Schuldverschreibungen (mit einer Restlaufzeit von mindestens fünf Jahren) zugrunde gelegt. Da es sich hierbei um eine nominale Größe handelt ist für die Bestimmung des realen Zinssatzes die Inflationsrate in Abzug zu bringen. Dabei wird auf den Index der Verbraucherpreise zurückgegriffen, welcher „eine gute Näherung an das gesamtwirtschaftliche Preisniveau" darstellt. Mithin gilt: $r = i - P^e$ bzw. in Form der Fisher-Parität: $(1+i) = (1+r)(1 + P^e)$, wobei r für den realen und i für den nominalen Zinssatz stehen und P^e für die erwartete Preissteigerungsrate (vgl. Deutsche Bundesbank 2001: 35f.).

[34] Dies gilt für die USA, wo die Realzinskurve die Kurve des realen BIP 1981 schneidet, um dann bis 2003 ähnlich zu verlaufen. Zuletzt lag der Zins jedoch wieder deutlich unter der Wachstumsrate, wofür wirtschaftspolitische Eingriffe verantwortlich gemacht werden. In einer Reihe europäischer Staaten jedoch, in Deutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich, kommt es seit Beginn der 1980er Jahre zu einer regelrechten Umkehr der Relation. Lediglich während des Konjunkturaufschwungs 2005 bis 2007 kletterte die Wachstumsrate über den Zinssatz (Flassbeck/Spiecker 2007: 179, 298f.).

[35] Dabei wird aus Vereinfachungsgründen auf die Berechnung von Erwartungsgrößen verzichtet. Stattdessen finden Ex-post-Daten Verwendung, auch wenn diese von den erwarteten Größen um Einiges abweichen sollten.

renz von -1,99. Dies bedeutet, dass die Zinsaufwendungen vollständig aus dem Zuwachs des BIP bestritten wurden und dieser trotzdem noch ausreichte, um einen allgemeinen Anstieg der Wohlfahrt zu gewährleisten. In den Jahren 1972 bis 1981 betrug die Differenz dagegen +0,69. Der Vorzeichenwechsel deutet auf einen Regimewechsel hin, welcher mit Turbulenzen und Verschiebungen im Umverteilungsmechanismus einherging. Da die Differenz zwischen Realzins und Wirtschaftswachstum in Frankreich, Italien, Großbritannien, Kanada, Japan, den USA und anderen Staaten in dieser Periode jedoch noch negativ war, spricht einiges für einen geldpolitisch motivieren Alleingang Deutschlands, für ein „geldpolitisches Experiment" (von Hagen 1998: 439). Anfang der 1980er Jahre kam es jedoch weltweit zu einer Umkehr der Relation: Zwischen 1982 und 2001 war die Differenz zwischen Realzins und Wachstumsrate in *allen* Volkswirtschaften *positiv*. Diese Entwicklung setzte sich, wenn auch mit Unterbrechungen und geringer werdender Signifikanz, bis zuletzt fort. In Deutschland betrug die Differenz zwischen 1982 und 1991 durchschnittlich +3,11, zwischen 1992 und 2001 +2,76 und von 2002 bis 2010 +1,33 (vgl. Tabelle 12).

Eindeutig dokumentiert sich der Regimewechsel in den aggregierten Daten für die G-7-Staaaten: 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 1992 bis 2001 +2,13 (vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69).

Tabelle 12: Reale Kapitalmarktzinsen, reale Veränderung des BIP und Differenz (1960-2010)

	1961	**1962**	**1963**	**1964**	**1965**	**1966**	**1967**	**1968**	**1969**	**1970**
Zins	3,0	3,3	3,7	3,7	4,1	4,8	3,3	2,0	1,3	2,2
BIP	4,6	4,7	2,8	6,7	5,4	2,8	-0,3	5,5	7,5	5,1
Diff.	-1,6	-1,4	0,9	-3,0	-1,3	2,0	3,6	-3,5	-6,2	-2,9
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Zins	2,5	2,8	4,7	6,2	4,6	3,6	1,8	1,2	3,0	4,9
BIP	3,1	4,3	4,8	0,9	-0,9	5,0	3,4	3,0	4,2	1,4
Diff.	-0,6	-1,5	-0,1	5,3	5,5	-1,4	-1,6	-1,8	-1,2	3,5
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Zins	8,0	7,7	6,6	6,6	5,5	3,8	2,0	2,7	3,8	5,6
BIP	0,5	-0,4	1,6	2,8	2,3	2,3	1,4	3,7	3,9	5,3
Diff.	7,5	8,1	5,0	3,8	3,2	1,5	-2,1	-1,0	-0,1	-0,3
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Zins	5,2	4,2	2,8	3,8	3,9	3,4	3,0	2,5	2,7	3,7
BIP	5,1	2,2	-0,8	2,7	1,9	1,0	1,8	2,0	2,0	3,2
Diff.	0,1	2,0	3,6	1,1	2,0	2,4	2,2	0,5	0,7	0,5
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Zins	2,8	3,3	2,6	2,1	1,6	2,2	2,0	1,6	2,8	1,4
BIP	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	1,0	-4,7	3,6
Diff.	1,6	3,3	2,8	0,9	0,8	-0,8	-0,5	+0,6	+7,5	-2,2

Quelle: Deutsche Bundesbank 2001: 43; 2008: 51; 2011: 51*, eigene Berechnungen.1960 bis 1990: Westdeutschland, ab 1990: Deutschland. Zins = Umlaufsrendite inländischer Schuldverschreibungen mit einer Restlaufzeit von 5 bis 6 Jahren ./. Inflationsrate; Differenz = Realzins ./. Wachstumsrate.*

Der Wechsel des Vorzeichens (von – zu +) steht für den Übergang vom fordistischen, staatlich regulierten Kapitalismus zum liberalen Finanzmarktkapitalismus (vgl. Beckmann 2007: 43f; Flassbeck/Spiecker 2007: 177f.). Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass dieser Wechsel durch mehrere Determinanten bewirkt wird: *Zum einen* durch das nachlassende Wirtschaftswachstum seit Mitte der 1970er Jahre. *Zum anderen* aber durch den Anstieg des Zinsniveaus auf den Geld- und Kapitalmärkten, wofür es verschiedene Gründe gibt. Nach 1971 hob die Bundesbank den Nominalzins drastisch an. Dadurch wurde auch der Realzins mit nach oben gezogen. Mitte der 1970er Jahre aber fiel dieser wieder – auf dem Kapitalmarkt bis auf einen historischen Tiefstand von nahe Null, auf dem Geldmarkt kurzzeitig sogar darunter, um sich

dann jedoch, nach 1980, deutlich *oberhalb* des langjährigen Durchschnitts zu stabilisieren. Seitdem ist für Deutschland ein *hohes reales Zinsniveau* ebenso typisch wie ein verhältnismäßig geringes Wirtschaftswachstum. Dies lässt sich bis zum Eintritt in die Krise 2008 empirisch zeigen, auch wenn die Veränderung des Zinsniveaus weniger auffällig ist und die Volatilität hoch, so dass die Zinskurven im Zeitverlauf heftige Ausschläge aufweisen und die Zinsstruktur fortgesetzt zwischen „normal" und „invers" wechselt (vgl. Abb. 16). Im Übrigen ist wegen der „zentralen Bedeutung" des Realzinses für die Konjunktur die „Abweichung" des tatsächlichen Zinses vom neutralen Zins ein wichtiger „Indikator für den Restriktionsgrad der Geldpolitik" (Deutsche Bundesbank 2001: 47). Direkt steuern kann die Notenbank nur den nominalen Geldzins (vgl. Tabelle 13), ihr Einfluss auf das Zinsniveau am Kapitalmarkt ist deshalb letztlich gering.

Tabelle 13: Durchschnittlicher Zins 1960 bis 2010 in Deutschland (in %, Quartalsdaten)

	Kapitalmarkt*			Geldmarkt**	
	Nominal	Realzins		Nominalzins	Realzins
		ex ante	Ex post		
1960:1-1968:4	6,53	4,23	3,49	4,47	2,01
1969:1-1978:2	8,15	3,86	3,17	6,91	2,14
1978:3-1986:2	8,06	3,71	5,62	7,28	3,46
1986:3-1994:1	7,13	5,12	4,51	6,93	4,58
1994:2-2001:1	5,40	3,13	3,91	3,88	2,29
2001:2-2006:4	3,97	k. A.	2,34	2,90	1,27
2007:1-2010:4	3,55	k. A.	1,95	3,39	1,79

** Umlaufsrendite inländischer Schuldverschreibungen (ab 1974 mit einer Restlaufzeit von 5 bis 6 Jahren);*
*** Dreimonatsgeld.*
Quelle: Deutsche Bundesbank 2001: 42; 2011: 43, 51*; eigene Berechnungen (2001-2010)*

Auffällig ist, dass die ausgeprägte Volatilität der Realzinsen über kürzere Zeiträume mit einer *relativen Stabilität* des Zinsniveaus in der langen Frist einhergeht. Bezogen auf Dekaden und Konjunkturzyklen ist bis in die 1990er Jahre ein tendenzieller Anstieg des realen Zinsniveaus auf dem Kapitalmarkt zu konstatieren, der sich dann jedoch in der Folgeperiode nicht weiter fortsetzt. Parallel dazu vollzog sich ein deutlicher Anstieg der öffentlichen und der privaten Verschuldung, wobei die Schuldenstände jeweils die Kehrseite der Geldvermögensakkumulation darstellen. Da beide Bestandsgrößen, Geldvermögen und Schulden, seit den 1980er Jahren stark angewachsen sind, wächst auch die Bedeutung der Zinsen. Sowohl ihr absoluter Umfang als auch ihr volkswirtschaftliches Gewicht erhöht sich.

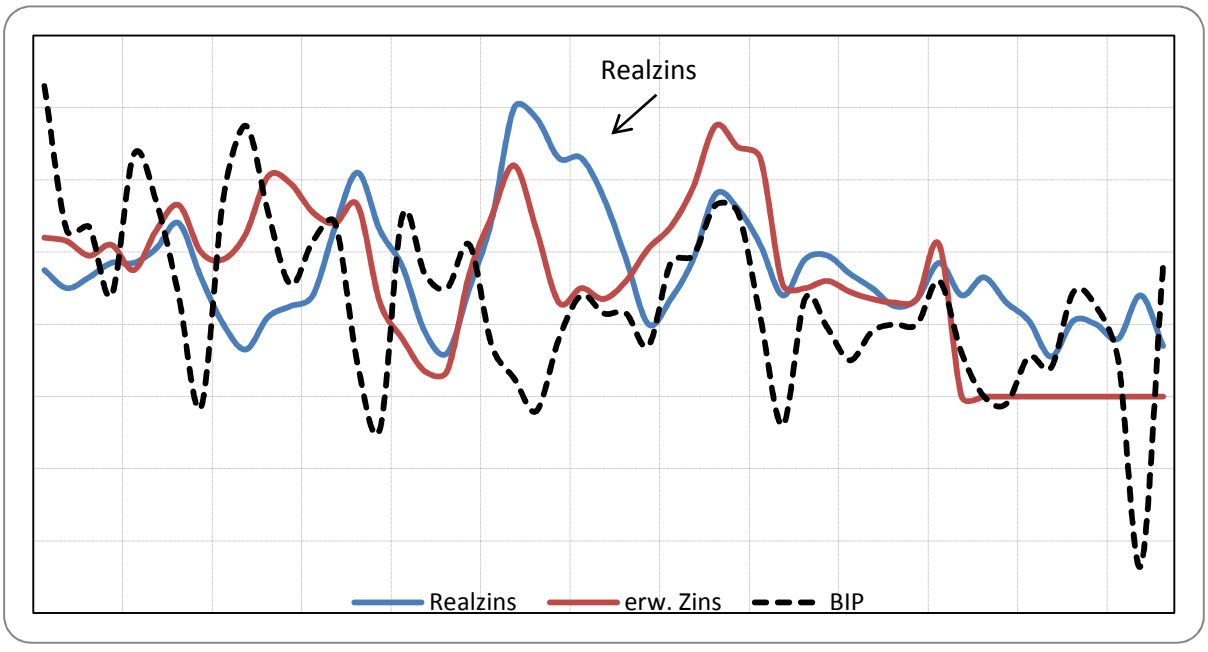
Der Anstieg des Anteils der Zinsen am verteilbaren Volkeinkommen muss bei zurückbleibendem Wirtschaftswachstums zwangsläufig zu einer Anspannung führen, zu Verteilungskämpfen innerhalb der Gesellschaft: Wenn die Gläubiger einen Zins in Höhe von drei oder vier Prozent verlangen, das Wirtschaftswachstum aber nur bei zwei Prozent liegt, dann „nehmen sie einen unverhältnismäßig großen Teil des gesamtwirtschaftlichen Kuchens für sich in Anspruch" (Jenner 2010: 242). Das heißt, sie vermehren ihren Reichtum auf Kosten der anderen, die nun weniger vom „Kuchen" abbekommen und deren Einkommen entsprechend sinken. Dass sich die Geldvermögensbesitzer in diesem Verteilungskampf durchsetzen und nicht die Lohnbezieher und Transfereinkommensabhängigen, ist die Konsequenz einer Machtkonstellation und Institutionalisierung, wie sie für den Finanzmarktkapitalismus typisch ist. Dies unterscheidet den gegenwärtigen Kapitalismus signifikant vom „guten Kapitalismus" (Dullien/Herr/Kellermann 2009) der fordistischen Periode.

Der Finanzmarktkapitalismus ist ökonomisch dadurch gekennzeichnet, dass das durchschnittliche Wachstum, die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung, nicht ausreicht, um auf der Grundlage der überkommenen Strukturen alle Zinsforderungen, das heißt die Ansprüche der Gläubiger resp. der Geldkapitalbesitzer, zu befriedigen. Die Folge ist eine strukturelle Verschiebung bei den Primäreinkommen und eine kapitalmarktinduzierte Redistribution der Ein-

kommen und Vermögen: Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen nimmt zu, während der Anteil der Arbeitseinkommen am Bruttonationaleinkommen sinkt (vgl. AG Alternative Wirtschaftspolitik 2011: 74). Diese Umverteilungspolitik wird durch den Umbau des Sozialstaats, der faktisch dessen Rückbau bedeutet, ergänzt. Verbunden damit ist eine beschleunigte Akkumulation von Geldkapital, auch in fiktiver Form, während die realen Investitionen zurückgehen. Auf diese Weise entsteht ein *circulus vitiosus*, welcher zu sinkenden Investitionsquoten und niedrigen Wachstumsraten auf der einen Seite und einer überwiegend unproduktiven Reichtumsakkumulation auf der anderen Seite führt. Im Extremfall mündet diese Entwicklung in eine Stagnations- und Deflationsspirale, auf jeden Fall aber war sie mitverantwortlich für die tiefe Krise, in welche die Weltwirtschaft 2008/09 stürzte.

Analysiert man die dafür relevanten Daten (vgl. Tabelle 12 und 13), so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass der finanzkapitalistische „Modellwechsel“ Anfang der 1980er Jahre kein Zufall war. Elmar Altvater gibt einen Überblick, über welche Schritte und Maßnahmen die Realzinsen Ende der 1970er/Anfang der 1980er Jahre systematisch nach oben geschleust wurden (Altvater 2006: 117ff.). Eine ähnliche Analyse stammt von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker. Ihr Fazit lautet: „Seit 1980 lag der Realzins nie mehr spürbar geschweige denn längere Zeit unter der Wachstumsrate, vielmehr übertraf er sie von 1980 bis 1989 um durchschnittlich 1,8 Prozentpunkte und seit der deutschen Wiedervereinigung 1991 bis heute beträgt der Abstand immerhin 1,3 Prozentpunkte.“ (2007: 180). Die Autoren machen dafür die neomonetaristische Geldpolitik der Deutschen Bundesbank bzw. der Europäischen Zentralbank verantwortlich. Aber die Geldpolitik allein vermag dies nicht zu bewirken. Der nachhaltige Rückgang des Wirtschaftswachstums seit den 1970erJahren, die sich dramatisch verschlechternde Ressourceneffizienz, der Einbruch bei den Terms of Trade usw. dürften hierzu ebenfalls erheblich beigetragen haben, so dass es sich bei der Ablösung des fordistischen Kapitalismus durch den Finanzmarktkapitalismus um einen außerordentlich komplexen und multikausal motivierten Umbruchprozess handelt, um eine historische Zäsur globalen Ausmaßes.

Abbildung 16: Realer Kapitalmarktzins, Ex-ante Realzins und reales BIP 1960-2010 in Prozent



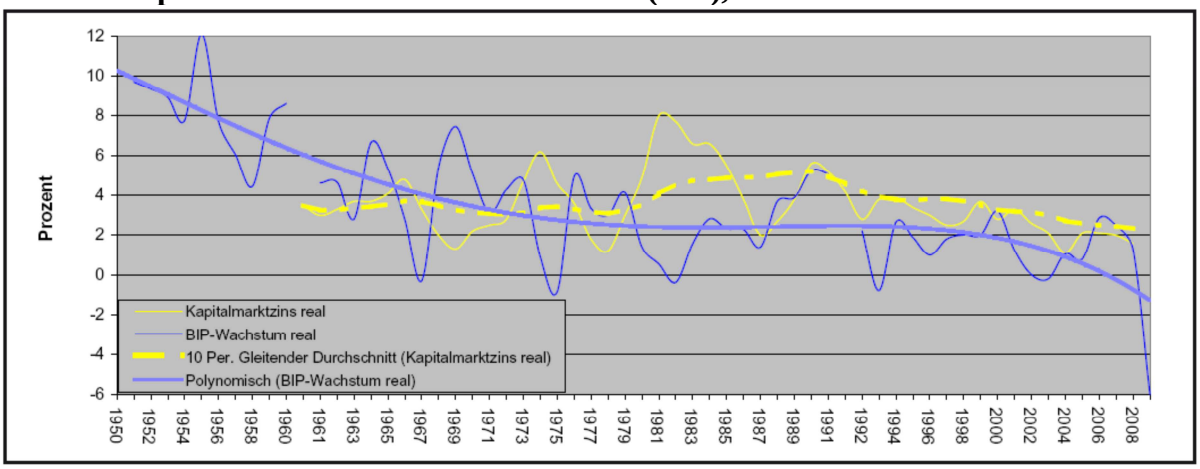
Quelle: Deutsche Bundesbank 2001ff., eigene Berechnungen.
Erwarteter Zins = ARIMA Konzept, Realzins: Umlaufsrendite abzüglich Inflationsrate, BIP: deflationierte BIP-Wachstumsrate

Das Hinausschießen der Kapitalmarktzinsen über die Rate des gesamtwirtschaftlichen Wachstums (nach 1980) bildet zweifellos, trotz aller Schwankungen im Zeitverlauf, eine „wichtige Zäsur, denn von da an verschafft Geldvermögen seinen Eigentümern größeren Gewinn als mit realen Investitionen im Durchschnitt erzielt werden kann“ (Jenner 2010: 245). Die Folgen dieser Entwicklung sind vielschichtig: *Einerseits* ergeben sich hieraus geringere Wachstumschancen, was vor allem aus der Verteuerung der Kredite und Investitionen resultiert. Die Umlaufsrendite von Schuldverschreibungen entspricht ziemlich genau den Opportunitätskosten einer Finanzanlage oder einer realen Investition. Insofern ist das reale Zinsniveau in der Tat „von zentraler Bedeutung für die Entwicklung der Konjunktur und für das langfristige Wachstum einer Volkswirtschaft“ (Deutsche Bundesbank 2002: 47). *Andererseits* bewirkt die Stabilitätspolitik der Zentralbank tendenziell eine Aufwertung der Währung. Dadurch erhöht sich der Wert der Finanzvermögen, zugleich aber verschlechtern sich die Exportchancen und die Möglichkeiten wirtschaftlicher Expansion. Die Reaktion des Kapitals hierauf bestand in Deutschland in erster Linie in einer Strategie des „Lohndumping“. Dies kam einer *realen* Abwertung der Währung gleich und sicherte so der deutschen Wirtschaft die internationale Wettbewerbsfähigkeit auch unter den Bedingungen eines „starken“ Euro. Der „Preis“ dafür ist jedoch im Zurückbleiben der Binnennachfrage zu sehen, was sich bei nachlassender Auslandsnachfrage als konjunkturpolitische Bremse, als krisenverschärfend erwies. Darüber hinaus trug diese Strategie zur Deindustrialisierung anderer Volkswirtschaften bei und damit zu einer Zunahme globaler Ungleichgewichte, was sich schließlich 2010/11 in der Krise des Euro-Raumes manifestierte.

Nicht zu übersehen ist auch, dass unter diesen Bedingungen die (privaten) Geldvermögen schneller wachsen als die Realwirtschaft und mit diesen die binnenwirtschaftlichen Schulden und der Kapitalexport (vgl. Busch 2011). Da keine inflationäre Entwertung der Finanzvermögen und Schulden erfolgt, kommt es auch hier zu eskalierenden Ungleichgewichten: Die Geldvermögen wachsen, verstärkt durch den Zinseszinseffekt, exponentiell, während die Schuldner einen immer größeren Teil ihrer Einkünfte für den Schuldendienst aufwenden müssen. Dies zieht beachtliche Redistributionseffekte nach sich (vgl. Moewes 2004; Deutschmann 2002). Dabei stärken die hohen Realzinsen die Position der Geldvermögensbesitzer und lassen ein spekulatives Investment auf dem internationalen Finanzmarkt mitunter attraktiver erscheinen als eine Realinvestition.[36] – Auch das gehört zu den „Spielregeln“ des globalen Finanzmarktkapitalismus.

[36] Das früher kaum denkbare Engagement der Landesbanken auf spekulativen Märkten erklärt sich zumindest zu einem Teil aus dem Dilemma, über steigende Einlagen zu verfügen, für welche sie eine marktgerechte Rendite erwirtschaften müssen, infolge der Sparpolitik des Staates dafür im Inland aber keine ausreichende Kreditnachfrage vorzufinden. Riskante Geschäfte im Ausland versprachen für vorübergehend eine Lösung. Die Finanzkrise offenbarte jedoch, welche Risiken und Verlustpotenziale in derartigen Engagements impliziert sind.

Abb. 17: Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum (real), Deutschland 1950-2009



Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

Die Strategie, die Finanzmärkte zu deregulieren, um die zurückgehende Produktivitätsentwicklung bzw. die zurückgehenden volkswirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen durch steigende Finanzmarktrenditen zu kompensieren, ist kein Null- sondern ein Negativsummenspiel. Das zeigen die seit den 1980er-Jahren regelmäßig auftretenden Finanzkrisen und die dabei entstehenden Verluste.

- Ende der 1970er Jahre und 1982 wurden die in der großen Depression der 1930er-Jahre eingeführten strikten Regulierungen der amerikanischen Sparkassen aufgehoben, die Sparkassen expandierten, u.a. mit Immobilien und hochspekulativen Unternehmensfinanzierungen. Mitte der 1980er-Jahre brach dies zusammen, der Staat gewährte den Banken Kredite in Höhe von 400 Milliarden US-Dollar, von denen 124 Milliarden letztlich nicht zurückgezahlt wurden.
- Mit Spekulationen auf den steigenden Ölpreis wurde ebenfalls in den 1980er-Jahren die Lateinamerikakrise (Schuldenkrise) ausgelöst.
- Die japanische Bankenkrise beruhte auf einer systematischen Überbewertung von Geldanlagen, die in 1990 platzen und Japan mehr als 10 Jahre mit Nullwachstum, Deflation und Unternehmenspleiten bescherte und das japanische Lohn- und Sozialsystem bis in die Grundfesten erschütterte.
- Die Asienkrise begann 1997 und erfasste die meisten vorher boomenden asiatischen Länder. Ursache waren maßlose Investitionen und exzessive Kreditaufnahme mit selbstreferenziellem Charakter. Man nahm Kredite in Ländern mit niedrigen Zinsen auf und legte diese in Ländern mit hohen Zinsen an, wobei Wechselkursdifferenzen ausgenutzt wurden. Die Blase musste irgendwann platzen und sie platze, als die kumulierten Differenzen zwischen Wechselkurs und Kaufkraftparität eine Umkehr der Wechselkurstrends erzwangen – was unvermeidlich war.
- Die Russlandkrise 1998 und 1999 beruhte auf dem Abfluss des in russischen Staatsschulden angelegten ausländischen Finanzkapitals, das wegen der Zahlungskrise des russischen Staates abwanderte, dadurch einen Kursverfall des Rubels auslöste, der wiederum aus der Abwanderung eine sich selbst verstärkende Kapitalflucht werden ließ, die den Rubel und die russische Wirtschaft in einen Abgrund riss. Die Inflation, eine Folge des Kursverfalls um 60 Prozent, hatte existenzielle Kaufkraftverluste für große Teile der Bevölkerung zur Folge, der Binnenmarkt brauchte 4 Jahre um sich zu erholen, im Baltikum und anderen Staaten der ehemaligen Sowjetunion kam es zu einer schweren Rezession.
- Die Krisen in Brasilien und Argentinien (1999 und 2000) gehen vor allem auf das Konto von Währungsspekulationen. Die Dot-Com-Krise 2000 wurde durch das Platzen einer

Spekulationsblase auf Investitionen im neu entstehenden Sektor der Internetunternehmen ausgelöst.

– Die Immobilien- und Finanzkrise 2008-2009 war hingegen die Folge spekulativer Blasen im Hypothekenmarkt, die durch neue Praktiken (Verbriefung, Bilanzauslagerung, auf kurzfristige Rendite orientierende Anreizsysteme) das gesamte globale Finanzsystem erfasste und zu der größten Weltwirtschaftskrise seit 1929 führte.

Betrachtet man diese Folge von Hoffnungen, Euphorie, Absturz und Katastrophe und die in dieser Zeit erreichte weltwirtschaftliche Entwicklung – die niedrigste Rate der Produktivitätsentwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg – wird klar, dass der Finanzmarktkapitalismus einschließlich der damit verbundenen Globalisierung des Geld- und Kapitalverkehrs, die Etablierung des Wettbewerbsstaats und das Shareholder-Value-Prinzip in den durch Finanzkapital gesteuerten Unternehmen eine gigantische Fehlentwicklung darstellen. Sie ist nur zu erklären durch die Erosion und die Krisenprozesse des Kapitalverwertungssystems und den aus betriebswirtschaftlicher Sicht einleuchtenden Versuchen, den negativen Skaleneffekten einer prekär gewordenen Industrieentwicklung zu entkommen, indem man in Finanzanlagen investiert. Weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich kann diese Strategie aber nicht aufgehen, weil niemand volkswirtschaftliche Realeinkommen aus den Wertsteigerungen von Finanzanlagen zaubern kann.

Im Finanzmarktkapitalismus treffen wir auf eine Kräfte- und Interessenkonstellation, die eher auf stabile Realzinsen und hohe Renditen in der Finanzsphäre als auf realwirtschaftliche Entwicklung und Dynamik setzt. Theoretisch ist diese Prioritätensetzung durch die neomonetaristische Lehre gedeckt, wonach der Geldwertstabilität gegenüber anderen wirtschaftspolitischen Zielen der Vorrang gebührt. Damit ist eine für die Definition des historischen Platzes des Finanzmarktkapitalismus bezeichnende Koinzidenz beschrieben: Analog zum Neomonetarismus, der sich gegenüber dem Keynesianismus als „Gegenrevolution sowohl in der Theorie als auch in der Politik“ (Friedman 1970: 101) verstand, verkörpert der Finanzmarktkapitalismus die *gegenrevolutionäre Antwort des Finanzkapitals* auf den fordistischen Kapitalismus und auf die Krise der 1970er Jahre. Er ist damit zugleich eine Antwort auf den in dieser Zeit einsetzenden sozioökonomischen Umbruch in Wirtschaft und Gesellschaft.

Man kann diese Antwort als „konservativ“ oder „reaktionär“ klassifizieren; es ist trotzdem eine *Antwort*, das heißt, ein Lösungsversuch für aufgestaute Probleme. Bei näherer Betrachtung erweist sich dieser Ansatz jedoch als höchst einseitig, da an den Interessen des Finanzkapitals orientiert, und als temporär, da die Existenzprobleme der Menschheit nicht wirklich gelöst, sondern nur in die Zukunft verschoben werden. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Durchsetzung des finanzmarktdominierten Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells im theoretischen und politischen Diskurs auf heftige Kritik stößt. Insbesondere Autoren „linker“ Provenienz kritisieren den Finanzmarktkapitalismus als „Spekulations- und Kasinokapitalismus“ (Hickel 2007), „Plünderungs- und Wucherkapitalismus“ (Altvater 2006: 125) und „legalisierten Großbetrug“ (Wagenknecht 2011: 63f.), als ein Wirtschaftssystem, worin Finanzsphäre und Realsphäre „entkoppelt“ sind (Zinn 1997: 93) und wo Billionen US-Dollar als „vagabundierendes Kapital“ auf der Suche nach rentierlichen Anlagen unablässig um den Globus jagen, Realinvestitionen aber ausbleiben (Bischoff 2006: 7). Auch hochrangige Akteure der „Finanzindustrie“ wie der frühere IWF-Chef und Bundespräsident Horst Köhler und der Hedgefonds-Manager George Soros warnen vor den „Monstern“ der Finanzmärkte und sehen im Finanzmarktkapitalismus ein „ungeheuerliches System“, das sich „von den ethischen Grundlagen des Wirtschaftens verabschiedet“ hat (Der Spiegel 13.10.2008: 28, 39f.). Dies alles ist zutreffend. Nichtsdestotrotz aber darf nicht ignoriert werden, dass dieses System auf der historischen Bühne erschien, weil der „gute Kapitalismus“ fordistischer Prägung in eine tiefe Krise gestürzt war, wofür es keine systemimmanente Lösung zu geben schien und der „reale Sozialismus“ als Systemalternative gerade dabei war, von dieser Bühne abzutreten.

Jedenfalls erwiesen sich die progressiven Kräfte als zu schwach, um im sozioökonomischen Umbruch eine *alternative* Lösung zum Finanzmarktkapitalismus durchzusetzen.

Außerdem sind dem Finanzmarktkapitalismus trotz aller augenscheinlichen Irrationalität und Deformationserscheinungen durchaus Züge einer neuen (geld)wirtschaftlichen Rationalität immanent, welche u. U. zur Lösung der globalen Probleme und die Bewältigung der Aufgaben der Zukunft beitragen können. In dieser, gegenüber früheren Formen des Kapitalismus, zweifelsohne gewachsenen Rationalität und Effizienz einerseits, seiner Blindheit gegenüber den langfristigen Lebensinteressen der Menschheit, nachhaltigen Produktionszielen, sozialer Gerechtigkeit und Entwicklung aber andererseits, zeigt sich die *Ambivalenz* dieses Systems. Die hierin liegenden Gefahren durch Reformen und Demokratisierung der finanzpolitischen Entscheidungsstrukturen und -prozesse zu bannen, die Chancen und Potenziale der Finanzmärkte und des Finanzmechanismus aber zu nutzen, ist eine Herausforderung der Zukunft. Notwendig dafür sind die globale Regulierung und institutionelle Kontrolle der Finanzmärkte, eine Einschränkung der Spekulation (insbesondere mit Rohstoffen und Lebensmitteln) sowie die stärkere Einbindung der Finanzakteure in den Ordnungsrahmen der Weltwirtschaft. Zudem bilden sich, während immer größere Teile von Wirtschaft und Gesellschaft durch die Markt- und Geldlogik bestimmt werden, zugleich „Elemente eines nachfordistischen Produktionsmodells“ (Dörre/Brinkmann 2005: 86) heraus, entstehen neue Formen gesellschaftlicher Interaktion und verbinden sich individuelle Freiheit in der Arbeit und im Konsum auf neue Weise mit marktbestimmten und von Finanzkalkülen diktierten Zwängen. Hieran ist anzuknüpfen, wenn es darum geht, Wirtschaft und Gesellschaft effizient und demokratisch zu gestalten und Formen zu entwickeln, die historisch über den Finanzmarktkapitalismus hinausweisen, nicht aber dahinter zurückfallen.

Literaturverzeichnis:

Abelshauser, Werner (2004): Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945. München.

Abelshauser, Werner (2005): Die Wirtschaft des deutschen Kaiserreichs: Ein Treibhaus nachindustrieller Institutionen, in: Windolf, Paul (Hrsg.), a.a.O., S. 172-195.

Aglietta, Michel (2000): Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand. Hamburg.

Albert, Michel (1992): Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt a. M./New York.

Altvater, Elmar (2006): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen, Münster.

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2011): Strategien gegen Schuldenbremse, Exportwahn und Eurochaos. Memorandum 2011, Köln

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2012): Europa am Scheideweg – Solidarische Integration oder deutsches Spardiktat. Memorandum 2012, Köln

Bagehot, Walter (1873): Lombard Street, London.

Bartelheimer, Peter (2007): Politik der Teilhabe. Ein soziologischer Beipackzettel. Arbeitspapier zum Fachforum 1-2007. Projekt Gesellschaftliche Integration. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung.

Beck, Stefan/Caglar, Gülay/Scherrer, Christoph u.a. (2002): Nach der New Economy. Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Münster

Beck, Ulrich (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/Main.

Beck, Ulrich (1994): Jenseits von Stand und Klasse. In: Beck/Beck-Gernsheim (1994). 43-60.

Beck, Ulrich (2007): Tragische Individualisierung. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. Heft 5. 577-584.

Beck, Ulrich/Beck-Gernsheim, Elisabeth (1994): Riskante Freiheiten. Gesellschaftliche Individualisierungsprozesse in der Moderne. Frankfurt/Main.

Becker, Gary S. (1982): Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen

Beckmann, Martin (2007): Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie, Münster

Bell, Daniel (1985): Die nachindustrielle Gesellschaft. Frankfurt.

Benedikter, Roland (2011): Die Zukunft der Finanzkulturen des 21. Jahrhunderts liegt in einer bewussteren gegenseitigen Ergänzung zwischen den USA und Europa, in: Berliner Debatte Initial, 22, Heft 3, S. 103-119

Bernholz, Peter (1998): Die Bundesbank und die Währungsintegration in Europa. In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): 773-833.

BImSCHV (Bundesemissionsschutzverordnung) (1983): 13. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (Großfeuerungsanlagenverordnung - 13. BImSchV)

Binswanger, Hans Christoph: Die Wachstumsspirale. Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses. Marburg.

Bischoff, Joachim (2006): Zukunft des Finanzmarkt-Kapitalismus, Hamburg

Bischoff, Joachim (2008): Globale Finanzkrise, Hamburg.

Bittner, Thomas (2001): Das westeuropäische Wirtschaftswachstum nach dem Zweiten Weltkrieg. Eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Planification und der Sozialen Marktwirtschaft. Münster.

Boyer, Robert/Durand, Jean-Pierre (1997): After Fordism. London.

Brie, Michael/Böhlke, Ewald (1992): Rußland wieder im Dunkeln. Berlin.

Bücher, Karl (1910): Die Entstehung der Volkswirtschaft. Tübingen.

Bude, Heinz (2008): Die Ausgeschlossenen, München.

Bude, Heinz/Willisch, Andreas(2006): Das Problem der Exklusion. Hamburg.

Bühl, Walter L. (1988): Krisentheorien. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang. Darmstadt.

BUND/MISEREOR (2002): Wegweiser für ein zukunftsfähiges Deutschland. München.

Bundesregierung (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Berichtsband. Berlin.

Bundesverband Deutscher Investmentbanken (BVI) (1998): Jahresbericht 1998, Frankfurt a. M.

Busch Ulrich/Land, Rainer (2012): Teilhabekapitalismus – Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland 1950 – 2009, in: Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung (Hrsg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Zweiter Bericht, Wiesbaden, S. 111-151.

Busch, Hans Werner (u.a.) (Hrsg.) (2005): Tarifpolitik im Umbruch. Köln.

Busch, Ulrich (2009a): Die DDR als staatssozialistische Variante des Fordismus, in: Jahrbuch für Forschungen zur Geschichte der Arbeiterbewegung 2009/III, S. 34-56

Busch, Ulrich (2009b): Krisenverlauf und Krisendeutung im globalen Finanzmarktkapitalismus. In Berliner Debatte Initial, Jg. 20 Heft 2. 25-43

Busch, Ulrich (2011): Sparpolitik und Krisenmanagement, in: Berliner Debatte Initial, Jg. 22, Heft 2, S. 14-29

Busch, Ulrich (2012a): Finanzindustrie – Krebsgeschwür oder Herz der Wirtschaft? In: Sozialismus, Heft 3, S. 15-23

Busch, Ulrich (2012b): Zur Rolle der „Finanzindustrie“ in Wirtschaft und Gesellschaft, in: Sitzungsberichte der Leibniz-Sozietät der Wissenschaften, Bd. 113, Jg. 2012, S. 47-66.

Busch, Ulrich (2012c): Geldkaptal, Finanzkapital, Finanzindustrie. Zur Phänomenologie des modernen Kapitalismus, in: Berliner Debatte Initial, 23. Jg., Heft 2, S. 105-119

Busch, Ulrich/Land, Rainer (Hrsg.) (2006): Zur Lage in Ostdeutschland. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 17. Heft 5. 3-96.

Candeias, Mario (2009): Die letzte Konjunktur: organische Krise und „postneoliberale“ Tendenzen. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 20. Heft 2. 12-24.

Castel, Robert (2000a): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit. Konstanz: Universitätsverlag.

Castel, Robert (2000b): Die Fallstricke des Exklusionsbegriffs. In: Mittelweg 36. Jg. 9. Heft 3. 11-25.

Cattero, Bruno (Hrsg.) (1998): Modell Deutschland – Modell Europa. Probleme, Perspektiven, Opladen

Davis, E. Philip (2003): Institutional investors, financial market efficiency, and financial stability. In: European Investment Bank (EIB): EIB-Papers. Vol. 8. Heft 1. 76-107.

Deutsche Bundesbank (1970ff.): Monatsberichte, lfd.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1988): 40 Jahre Deutsche Mark. Monetäre Statistiken 1948-1987, Frankfurt am Main.

Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen. In: Monatsberichte. Jg. 58. Heft 9. 45-62.

Deutsche Bundesbank (2007): Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2006. In: Monatsberichte. Jg. 59. Heft 6. 17-34.

Deutsche Bundesbank (2008a): Integrierte sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen für Deutschland. In: Monatsbericht. Jg. 60. Heft 1. 31-47.

Deutsche Bundesbank (2008b): Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2007. In: Monatsbericht. Jg. 60. Heft 3. 15-25.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Die Bundesbank und die Währungsintegration in Europa. Fünfzig Jahre Deutsche Mark. München.

Deutscher Bundestag (2002): Enquetekommission Globalisierung der Weltwirtschaft. Abschlussbericht, Berlin.

Deutschmann, Christoph (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise, in: Windolf 2005: 58-84.

Deutschmann, Christoph (2006): Keynes und die Rentiers, in: Berliner Debatte Initial 17. Jg., Heft 4, S. 22-36.

Deutschmann, Christoph (Hrsg.) (2002): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan, Sonderheft 21, Wiesbaden

Dietz, Raimund (2011): Geld und Schuld. Eine ökonomische Theorie der Gesellschaft, Marburg.

Dörre, Klaus/Brinkmann, Ulrich (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus: Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells?, in: Windolf, P. (Hrsg.), S. 85-116.

Dörre, Klaus/Ulrich Brinkmann (2005): Finanzmarktkapitalismus - Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells? In: Windolf 2005: 85-116.

Dullien, Sebastian/Herr, Hansjörg/Kellermann, Christian (2009): Der gute Kapitalismus … und was sich dafür nach der Krise ändern müsste, Bielefeld

Edwards, Jeremy/Fischer, Klaus (1993): Banks, finance and investment in Germany, Cambridge

Eichhorn, Wolfgang/Sollte, Dirk (2009): Das Kartenhaus Weltfinanzsystem. Rückblick – Analyse – Ausblick, Frankfurt am Main

Eisenberg, Christiane (2009): Englands Weg in die Marktgesellschaft, Göttingen.

EU REACh (2006a): Europäische Chemiekalienverordnung, REACH-Verordnung EG Nr. 1907/2006, veröffentlicht am 30.12.2006 im EU-Amtsblatt. Siehe auch: http://ereach.dhigroup.com/MAIN_German/index_German.htm

EU REACH (2006b): Einführung zur REACH-Verordnung, konsolidierte Fassung der Stoff-Richtlinie, Richtlinie 2006/121/EG ; [mit Einführungstext zur REACH-Verordnung]

European Central Bank (ECB) (2001): The European Equity Market, Frankfurt a.M.

Fiehler, Fritz (2000): Die Gesellschaft der Vermögensbesitzer, Hamburg.

Flassbeck, Heiner (2009): Gescheitert. Warum die Politik vor der Wirtschaft kapituliert. Frankfurt/Main.

Flassbeck, Heiner/Busch, Ulrich/Land, Rainer (2008): Ursachen der langen Depression in Deutschland. Mit Heiner Flassbeck sprachen Ulrich Busch und Rainer Land. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 7-14.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich. Studie. www.flassbeck.de.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2001): Lohnstruktur und Beschäftigung. Ein Gutachten im Auftrag der Otto Brenner Stiftung Studie. www.flassbeck.de.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2007): Das Ende der Massenarbeitslosigkeit. Frankfurt/Main.

Flierl, Thomas/Raddatz, Frank M. (Hrsg.) (2009): Theater der Zeit. Welten Wenden. Arbeitsbuch 18. Berlin.

Ford, Henry/Crowther, Samuel (1922): My Life and Work. Deutsch: Mein Leben und Werk. 1923. Spätere Ausgaben auch unter dem Titel: Erfolg im Leben. Mein Leben und Werk. London.

Friedman, Milton (1970): Die optimale Geldmenge und andere Essays, München

Galbraith, John Kennet (1954/2009): Der Grosse Crash 1929. Ursachen, Verlauf, Folgen. München.

Galbraith, John Kennet (1958): Gesellschaft im Überfluß. München, Zürich.

Galbraith, John Kennet (1990): Leben in entscheidender Zeit. München.

Gebicke, Klaus (1997): Nikolaj Dmitrievic Kondratieff. Über dynamische Modellierung des Kapitalismus. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 8. Heft 1-2. 92-104.

Goethe, Johann Wolfgang v. (1966): Faust. Ein Tragödie, in: Goethes Werke in zwölf Bänden, Berlin und Weimar, Band 4, S. 139-525.

Grobecker, Claire/Krack-Roberg, Elle/Sommer, Bettina (2008): Bevölkerungsentwicklung 2006. In: Wirtschaft und Statistik. Jg. 2008. Heft 1. 39-52.

Hagen, Jürgen von (1998): Geldpolitik auf neuen Wegen (1971-1978). In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): 439-474.

Hall, Peter/Soskice, David (2001): Varieties of Capitalism, Oxford

Hartwich, Hans-Hermann (1998): Die Europäisierung des deutschen Wirtschaftssystems. Wiesbaden: Opladen.

Hedtke, Ulrich (1990): Stalin oder Kondratieff. Endspiel oder Innovation?. Berlin

Heine, Michael/Herr, Hansjörg (1996): Money Makes the World Go Round. Über die Verselbständigung der Geldsphäre und andere Mißverständnisse, in: Prokla, Heft 103, 26. Jg., Nr. 2: 197-225.

Heinsohn, Gunnar/Steiger, Otto (2002): Eigentumstheorie des Wirtschaftens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum, Marburg.

Heise, Arne (2008): Erlebt Deutschland ein neues Wirtschaftswunder?. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 15-26.

Helmstädter, Ernst (1971): Die Wachstumsrate der durchschnittlichen Arbeitsentgelte und der Zinssatz in einer wachsenden Wirtschaft. In: Hoffmann (1971): 193-228.

Herr, Hansjörg (1992): Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme. Frankfurt/New York.

Herr, Hansjörg/Voy, Klaus (1989): Währungskonkurrenz und Deregulierung der Weltwirtschaft. Marburg.

Heske, Gerhard (2005): Bruttoinlandsprodukt, Verbrauch und Erwerbstätigkeit in Ostdeutschland 1970-2000. Historische Sozialforschung. Supplement Nr. 17, Köln: Zentrum für Historische Sozialforschung.

Hickel, Rudolf (2007): Die Krise des Spekulationskapitalismus, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 10, S. 1157-1161

Hilferding, Rudolf (1915): Arbeitsgemeinschaft der Klassen? In: Der Kampf 8, S. 321-329.

Hilferding, Rudolf (1923): Das Finanzkapital, Berlin 1955.

Hillmann, Karl-Heinz (1994): Wörterbuch der Soziologie. Stuttgart.

Historische Datenbank des Lehrstuhls für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (2009). http://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/studieren/HistDatenbank.html.

Hobson, John. A. (1902/1979): Der Imperialismus. Köln/Berlin.

Hoffmann, Walther G. (1965): Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Berlin.

Hoffmann, Walther G. (1971): Untersuchungen zum Wachstum der deutschen Wirtschaft. Tübingen.

Hoffmann, Walther G./Müller J. H. (1959): Das deutsche Volkseinkommen 1851-1957. Tübingen.

Hölscher, Jens (1994): Entwicklungsmodell Westdeutschland. Aspekte der Akkumulation in der Geldwirtschaft. Berlin.

Holtfrerich, Carl-Ludwig (1998): Geldpolitik bei festen Wechselkursen (1948-1970). In: Deutsche Bundesbank (1998): 347-438.

Huber, Joseph (2004): Reform der Geldschöpfung – Wiederherstellung des staatlichen Geldregals durch Vollgeld. In: Zeitschrift für Sozialökonomie Nr. 142, September 2004, S. 13 - 21

Huber, Joseph (2006): Industrielle Ökologie. Konsistenz, Effizienz und Suffizienz in zyklusanalytischer Betrachtung. In: Kreibich, Rolf; Simonis, Udo Ernst (Hg.): Global Change. – Berlin: Verlag Arno Spitz, 2000. – S. 109–126.

Huber, Joseph/Robertson, James (2008): Geldschöpfung in öffentlicher Hand: Weg zu einer gerechten Geldordnung im Informationszeitalter. Kiel.

Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg

International Financial Services (2006): Financial Market Trends. Europe vs. US 2006, October

Janszen, Eric (2008): Die Bubble-Ökonomie. Wie man die Märkte für den großen Crash von morgen präpariert. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. Heft 5.

Jarausch, Konrad (2004): Die Umkehr. Deutsche Wandlungen 1945-1995. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

Jarausch, Konrad (2007). Krise oder Aufbruch? Historische Annäherungen an die 1970er Jahre. In: Zeithistorische Forschungen. Jg. 4. Heft 3. 334-341.

Jarchow, Hans-Joachim/Rühmann, Peter (1988): Monetäre Außenwirtschaft I und II (1989). Göttingen.

Jenner, Gero (2010): Wohlstand und Armut. Eine allgemeine Theorie über Eigentum, Geld, Güter und Staat, Marburg

Kaufmann, Stephan (2008): Ein Geschenk an die Finanzmärkte, in: Berliner Zeitung, 1.2.2008. http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/0201/meinung/0012/index.html, Stand 10.10.2009.

Kennedy, Margrit (1990): Geld ohne Zinsen und Inflation. München.

Keynes, John Maynard (1943): Das Langzeitproblem der Vollbeschäftigung. In: Reuter (2007): 159-164.

Keynes, John Maynard (1936): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Berlin 1983.

Kondratieff, Nikolai (1923/1990): Strittige Fragen der Weltwirtschaft und der Krise (Antwort an unsere Kritiker). In: Hedtke (1990): 135-196.

Kondratieff, Nikolaj D. (1926): Die langen Wellen der Konjunktur. In: Lederer, Emil (Hrsg.) (1926): Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Band 56. Heft 3: 573-609.

Krause, Günter (Hrsg.) (2007): Keynes als Alternative(r)? Argumente für eine gerechtere Wirtschaft. Berlin

Kromphardt, Jürgen (1977): Wachstum und Konjunktur. Göttingen.

Krüger, Stephan (2007): Konjunkturzyklus und Überakkumulation. Hamburg.

Krüger, Stephan (2010): Allgemeine Theorie der Kapitalakkumulation. Kritik der Politischen Ökonomie und Kapitalismusanalyse – Band 1, Hamburg

Krüger, Stephan (2012): Politische Ökonomie des Geldes. Kritik der Politischen Ökonomie und Kapitalismusanalyse – Band 2, Hamburg

Krugman, Paul (2009): Die neue Weltwirtschaftskrise, Frankfurt/New York

Kuczynski, Jürgen (1960-1972): Die Geschichte der Lage der Arbeiterklasse unter dem Kapitalismus. Bd. 1-38. Berlin.

Kuczynski, Jürgen (1975): Vier Revolutionen der Produktivkräfte. Theorie und Vergleiche, Berlin

Kühl, Stefan (2003): Exit. Wie Risikokapital die Regeln der Wirtschaft verändert, Frankfurt a. M.

Lambsdorff, Otto Graf (1982): Konzept für eine Politik zur Überwindung der Wachstumsschwäche und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. 9. September 1982. Archiv des Liberalismus. Friedrich Naumann Stiftung.

Land, Rainer (1984): Der Zusammenhang von innerer Logik sozialökonomischer Determination der Produktivkraftentwicklung in der monopolistischen Bewegungsform des Kapitals, Dissertation A und B, Humboldt-Universität zu Berlin (unveröff.).

Land, Rainer (1988): Die sozialökonomische Seite der Konzeption der entwickelten sozialistischen Gesellschaft und ihre Weiterentwicklung. In: Forschungsprojekt Philosophischer Grundlagen einer Konzeption des modernen Sozialismus. Humboldt-Universität zu Berlin. S. 57-74

Land, Rainer (1992): Fordismus und Planwirtschaft. In: Brie/Böhlke 1992: 45-59

Land, Rainer (1994 und 1995): Ökosteuer oder Ökokapital? Versuch einer Antwort auf Fragen von André Gorz. In: Andere Zeiten. Forum für politische Ökologie und soziale Emanzipation. Heft 4/1994 und Heft 3/1995.

Land, Rainer (1996): Vom Fordismus zum Öko-Kapitalismus? Überlegungen zu Regulationsprinzipien eines neuen Entwicklungspfades. In Berliner Debatte Initial. Jg. 7. Heft 6. 18-23.

Land, Rainer (2009a): Transformationen des Kapitalismus, Roosevelt und Obama. In: Flierl/Raddatz (2009): 74-79

Land, Rainer (2009b): Schumpeter und der New Deal (1933-1937). Erscheint in Berliner Debatte Initial. Jg. 20. Heft 4.

Land, Rainer: Ressourceneffizienz und die Grenzen des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung. Soeb-Arbeitspapier 2008-3. Kapitel 4, Anhang 2 (Oktober)

Land, Rainer: Willisch, Andreas (2006): Die Probleme mit der Integration. Das Konzept des „sekundären integrationsmodus“. In: Heinz Bude und Andreas Willisch: Das Problem der Exklusion.

Lenin, W. I. (1916): Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus, in: Werke, Bd. 22, Berlin 1981, S. 189-309

Lüthje, Boy (2001): Standort Silicon Valley. Frankfurt/New York: Campus.

Lüthje, Boy (2004): Kehrt der Fordismus zurück? Globale Produktionsnetze und Industriearbeit in der „New Economy“. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 15. Heft 1. 62-73.

Lüthje, Boy/Schumm, Wilhelm/Sproll, Martina (2002): Contract Manufacturing. Frankfurt/New York.

Lutz, Burkart (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Frankfurt/New York.

Luxemburg, Rosa (1913): Die Akkumulation des Kapitals. Nachdruck in: Gesammelte Werke (1975). Bd. 5. Berlin.

Lyotards, Jean-François (1988): Die Moderne redigieren. In: Welsch (1988): 204-214.

Maddison, Angus (1991): Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford.

Maddison, Angus (Hrsg.) (1995): Monitoring the world economy 1820-1992. Paris: OECD: S.194 f.

Mankiw, Gregory N. (1996): Makroökonomik. Wiesbaden.

Marx, Karl (1857/58): Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, in: Marx/Engels: Werke, Band 42, Berlin 1983

Marx, Karl (1859/60): Kritik der politischen Ökonomie, in: Marx/Engels: Werke, Band 13, Berlin 1972

Marx, Karl (1890): Das Kapital. Erster Band, in: Marx/Engels: Werke, Band 23, Berlin 1969

Marx, Karl (1894): Das Kapital. Dritter Band, in: Marx/Engels: Werke, Band 25, Berlin 1970

Meadows, Donella H. (u.a.) (1972): Die Grenzen des Wachstums. Stuttgart.

Mensch, Gerhard (1977): Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression. Frankfurt/Main.

Moewes, Günther (2004): Geld oder Leben. Umdenken und unsere Zukunft nachhaltig sichern, Wien, München

Mottek, Hans (1964): Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriss. Band II. Berlin.

Peukert, Helge (2010): Die große Finanzmarktkrise, Marburg

Räth, Nobert/Braackmann, Albert (2006): Vergleichbare Zeitreihen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. In: Wirtschaft und Statistik. Jg. 2006. Heft 10. 1003-1020.

Reuter, Norbert (2007): Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität. Marburg: Metropolis.

Ruben, Peter (2008): Vom Kondratieff-Zyklus und seinem Erklärungspotential. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 50-65.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2004/05. TZ 717-736.

Scharpf, Fritz W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Frankfurt/Main.

Schoeller, Olivia (2008): IWF: Krise kostet 1,4 Billionen Dollar. Sorge vor weiterem konjunkturellem Abschwung, in: Berliner Zeitung (08.10.2008). http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/1008/wirtschaft/0069/index.html, Stand 10.10.2009

Schumpeter, Joseph Alois (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin 1964.

Schumpeter, Joseph Alois (1925): Kreditkontrolle. In: Ders. (1952): 118-157.

Schumpeter, Joseph Alois (1927): Die goldene Bremse an der Kreditmaschine. In: Ders. (1952): 158-184.

Schumpeter, Joseph Alois (1952): Aufsätze zur ökonomischen Theorie. Tübingen.

Schumpeter, Joseph Alois (1961): Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. Bd. I und II. Göttingen. (Englische Originalausgabe: 1939).

Schumpeter, Joseph Alois (1970): Das Wesen des Geldes. Aus dem Nachlass. Göttingen.

Schumpeter, Joseph Alois (1996): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Teil V. Abriß der Geschichte der sozialistischen ParteienTheorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Arbeitsübersetzung des bislang in deutscher Sprache nicht erschienenen Teils der englischen Ausgabe von 1942 von Marc und Ulrich Hedtke. www.schumpeter.info.

Sen, Amartya K. 1999: Commodities and Capabilities (second impression). New Delhi/Oxford: Oxford.

Simmel, Georg (1900): Philosophie des Geldes, Frankfurt am Main.

Sombart, Werner (1911): Die Juden und das Wirtschaftsleben, Leipzig.

Sombart, Werner (1916): Der moderne Kapitalismus, Erster bis dritter Band, München und Leipzig

Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI); Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB); Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF); Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES) (Hrsg.) (2005): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Redaktion: Martin Baethge, Peter Bartelheimer, Tatjana Fuchs, Nick Kratzer, Ingrid Wilkens. Wiesbaden.

Spiecker, Friederike/Grunert, Günther (2009): Weltwirtschaftskrise und kein Ende? In: Politik unterrichten. Jg. 24. Heft 1. 36-49.

Sraffa, Piero (1978): Warenproduktion mittels Waren. Frankfurt/Main.

Stapelfeldt, Gerhard (1998): Die Europäische Union – Integration und Desintegration. Hamburg.

Statistisches Amt der DDR (1990): Statistisches Jahrbuch der DDR. Berlin.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (2005): Statistisches Jahrbuch 2005ff. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (2008), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktberechnung, Lange Reihen ab 1970, 2008, Wiesbaden 2009. Dateiname: 2180150087005.xls.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg.) (2008): Die Bundesländer. Strukturen und Entwicklungen. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg.) (2006): Datenreport 2006. Bonn.

Statistisches Bundesamt (StatBA) o.J., Lange Reihen für das frühere Bundesgebiet nach ESVG, 2. Auflage. Dateiname: Frueheres_Bundesgebiet_ESVG79_Mail.xls

Steiner, André (2006): Bundesrepublik und DDR in der Doppelkrise europäischer Industriegesellschaften. Zum sozialökonomischen Wandel in den 1970er Jahren. In: Zeithistorische Forschungen. Jg. 3. Heft 3. 342-362.

Streeck, Wolfgang (1999): Deutscher Kapitalismus: Gibt es ihn? Kann er überleben? In: Ders. (Hrsg.) (1999): 13-40.

Streeck, Wolfgang (2009): Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy. Oxford/New York.

Streeck, Wolfgang (Hrsg.) (1999): Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union. Frankfurt/Main.

Streeck, Wolfgang/Rehder, Britta (1999): Institutionen im Wandel: Hat die Tarifautonomie eine Zukunft? In: Busch u.a. (2005): 49-82.

Stroczan, Katharine (2002): Der schlafende DAX oder das Behagen in der Unkultur, Berlin

Thieme, H. Jörg (1998): Notenbank und Währung in der DDR. In: Deutsche Bundesbank (1998): 609-654.

Tichy, Gunther J. (1976): Konjunkturschwankungen. Theorie, Messung, Prognose. Berlin u.a.

Trischler, Helmuth (2007): "Made in Germany": Die Bundesrepublik als Wissensgesellschaft und Innovationssystem. In: Hertfelder, Thomas; Rödder, Andreas (2007): Modell Deutschland. Göttingen.

Vogl, Joseph (2010/11): Das Gespenst des Kapitals, Zürich

Volkert, Jürgen (2005a): Einführung: Armut, Reichtum und Capabilities – Zentrale Inhalte, Begriffe und die Beiträge dieses Bandes. In: Ders. (2005): 11-19.

Volkert, Jürgen (Hrsg.) (2005b): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen, Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. Wiesbaden.

Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991a): Marktwirtschaft und politische Regulierung. Marburg.

Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991b): Gesellschaftliche Transformationsprozesse und materielle Lebensweise. Marburg.

Wagenknecht, Sahra (2011): Freiheit statt Kapitalismus, Frankfurt am Main

Weber, Beat (2010): Finanzbildungsbürgertum und die Finanzialisierung des Alltags, in: Prokla 160, 40, Nr. 3, S. 377-394

Weber, Max (1920): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen, S. 17-206

Weizsäcker, Ernst U. von /Lovins, Amory B./Lovins, L. H. (1996): Faktor vier. Doppelter Wohlstand - halbierter Naturverbrauch. München.

Wellhöner, Volker (1996): „Wirtschaftswunder"- Weltmarkt – westdeutscher Fordismus. Der Fall Volkswagen. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Welsch, Wolfgang (Hrsg.) (1988): Wege aus der Moderne. Schlüsseltexte der Postmoderne-Diskussion. Weinheim: Wiley-VCH Verlag.

Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?, in: Ders. (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus, S. 20-57

Windolf, Paul (Hrsg.) (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45, Wiesbaden

Wittemann, Klaus Peter (1996): Postfordismus und Konsumformen – Elemente einer Suchstrategie. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 7. Heft 6. 10-17.

Woll, Artur (1987): Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München.

Wolters, Jürgen/Kuhbier, Peter/Buscher, Herbert S. (1990): Die konjunkturelle Entwicklung in der Bundesrepublik. Frankfurt/New York.

Womack, James P./Jones, Daniel T./Roos, Daniel (1992): Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Konsequenzen aus der weltweiten Studie aus dem Massachusetts Institute of Technology. Frankfurt/New.

Zinn, Karl Georg (1996): Zwanzig Jahre Wirtschaftskrise – Signal eines Epochenwandels? In: Arbeit, Jg. 5, Heft 3, 298-317.

Zinn, Karl-Georg (1997): Jenseits der Markt-Mythen. Wirtschaftskrisen: Ursachen und Auswege, Hamburg.

Zinn, Karl-Georg (2007): Mit Keynes zu einer „anderen Wirtschaft". Zur Langfristperspektive keynesianischer Ökonomie. In: Krause (2007): 26-46.

Anmerkung: Soweit in den Abbildungen und Tabellen keine Quellen angegeben sind, handelt es sich um eigene Darstellungen auf der Grundlage von Daten des Statistischen Bundesamtes.

Adressen der Verfasser:

Ulrich Busch, Dr. oec. habil., Finanzwissenschaftler, ulrich.b.busch@web.de

Rainer Land, Dr. sc. oec., Wirtschaftswissenschaftler, rla@thuenen-institut.de