

Jörg Roesler

Die Rolle der New Economies in Konjunktur und Krise. Zur wirtschaftshistorischen Analyse anhand von Eisenbahnwesen, Automobilbau und Informationstechnologie

1. „New Economy“ – Das Auftauchen eines Begriffs

Von einer New Economy hat wohl als erster im Juli 1996 der amerikanische Notenbankchef Alan Greenspan gesprochen, als er in einer Rede vor dem US-Amerikanischen Kongress die Auffassung vertrat, dass es „kaum noch geleugnet werden kann, dass eine Konjunktorentwicklung, die sich grundsätzlich von den typischen Nachkriegskonjunkturzyklen unterscheidet“ in den letzten Jahren entstanden ist. Greenspan sah diesen Unterschied in einer seit Beginn der 1990er Jahre in den USA zu beobachtenden Wirtschaftsentwicklung „mit stabilen Zuwachsraten des Bruttonationalprodukts, sinkenden Arbeitslosenzahlen, beachtlichem jährlichen Produktivitätszuwachs und einer Entwicklung ohne inflationäre Tendenzen“. Als Ursache für diesen „wohlthuenden Trend“ wollte Greenspan „die dramatischen Verbesserungen in der Computertechnik sowie der Kommunikations- und Informationstechnologie“ (im folgenden von mir summarisch als IT-Technik bezeichnet) ausgemacht haben (Scherrer, S. 2).

Der Begriff „New Economy“ wurde sehr schnell auch in Deutschland übernommen, als sich Ökonomen und Politiker ab Mitte der 1990er Jahre mit dem „amerikanischen Jobwunder“ zu befassen begannen. Immer häufiger war auch in Deutschland von einer „Neuen Ökonomie“ die Rede, welche die alte Regel wirtschaftlicher Entwicklung, der zufolge jeder Aufschwung unweigerlich in einer Krise endet, außer Kraft setzt. Die New Economy schien die Grundlage für einen fundamentalen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft zu sein. „Nichts bleibt wie es einmal war – so lässt sich das Merkmal der New Economy wohl am besten beschreiben“ verkündete der Präsident der Unternehmensberatungsfirma McKinsey Europe (vgl. Hickel, S. 45).

Natürlich gab es nicht nur Enthusiasten, sondern auch Kritiker der neuen Lehre – hauptsächlich von links wie Karl Georg Zinn in Aachen, Joachim Bischoff in Hamburg (Bischoff, S. 12–14), Rudolf Hickel in Bremen und Elmar Altvater in Berlin (Altvater/Mahnkopf), die sich gegen das „geschwätzige Fabulieren über eine völlig neue, quasi ewige Prosperitätskonstellation, die von einer ‚New Economy‘ eingeleitet worden wäre“ (Zinn, S. 15), wandten. Doch auf diese Stimmen wurde kaum gehört, solange die IT-Firmen boomten. Erst als im Jahre 2000 „der längste Aufschwung in der US-Wirtschaftsgeschichte“¹ zu Ende ging, als an den Börsen in New York und dann auch in Frankfurt am Main die Aktienkurse der Vorzeigefirmen der IT-Technik von Microsoft und AOL-Time Warner bis EM.TV, Mobilcom und Intershop purzelten, kamen Zweifel an der Krisenresistenz der New Economy auf. Der Euphorie machte allerdings nicht nüchterne Betrachtung Platz. Vielmehr wurde, was gestern noch gepriesen worden war, nun heruntergespielt oder gar lächerlich gemacht. Jetzt hieß es: Keine Krisenanfälligkeit? „In der Euphorie hat man daran geglaubt. Das war reines Wunschdenken, eine klare Fehleinschätzung“. Die New Economy sei auch nicht wirklich neu gewesen. „Im übrigen hat es ja auch schon in früheren Zeiten technologisch induzierte Konjunkturzyklen gegeben“ (DT 14.2.01).

Die New Economy, ihr Aufstieg und Fall – ein Wiederholungsfall? Dieser Gedanke hat nach dem Absturz von Dax und Nemax² im Jahre 2000 in Reminiszenzen über die „Neue Ökonomie“ mehrfach Beachtung gefunden. Kein Zweifel, schon früher hatte es wiederholt Wirtschaftskonjunktoren gegeben, die in engem Zusammenhang mit der Einführung neuer Technologien standen. Der sowjetische Ökonom Kondratieff hat daraus bereits 1926 eine der Theorien des langfristigen Konjunkturzyklus entwickelt. Doch im Falle der New Economy der 1990er Jahre ging es nicht nur um die gegenseitige Beeinflussung von Technologie und Ökonomie, sondern auch um das Wechselverhältnis zwischen beiden und Wirtschaftstheorie sowie Wirtschaftsideologie. Die (in den USA) ungewöhnlich lange Konjunktur schien nicht nur zu bestätigen, dass es sich auszahlt, wenn sich der Staat aus der Wirtschaftslenkung zurückzieht. Die sich rasch ausbreitenden neuen Technologien galten auch als handfester Nachweis dafür, dass diese Marktwirtschaft von einer neuen Qualität sei, nicht mehr identisch mit der „alten“, die sich in Phasen von Konjunk-

1 Laut dem US-„Komitee zur Datierung der Industriezyklen“ dauerte der Aufschwung vom März 1991 bis März 2001 (Wolf, S. 66 f.).

2 Aktienindex der Frankfurter Börse allgemein (Dax) und für junge Unternehmen der New Economy (Nemax).

tur und Krise bewegt und die den Unterschied zwischen arm und reich immer wieder reproduziert hatte.

In ihrem Zusammenspiel von Technologie, Ökonomie, Wirtschaftstheorie und Wirtschaftsideologie setzte sich die New Economy der 1990er Jahre von den meisten technologisch induzierten Konjunkturzyklen der vergangenen 150 Jahre ab. Der New Economy Boom war schon etwas Besonderes, aber nicht etwas Einmaliges, wie angenommen wurde, solange er funktionierte, und auch kein üblicher Zyklus, wie behauptet wurde, als die Krise kam. Es hat, wenn man eine Zeitperiode von etwa anderthalb Jahrhunderten zurückblickt, zwei lange Konjunkturphasen unter vergleichbaren Rahmenbedingungen und von vergleichbarer Komplexität gegeben wie in den 1990er Jahren, zwei weitere „New Economies“, wenn man so will.

Es handelt sich erstens um den von Ende der 1850er Jahre bis Anfang der 1870er Jahre³ andauernden Boom, dessen besonders stürmische letzte Phase (1869–1873) in die deutsche Wirtschaftsgeschichte als Gründerjahre eingegangen sind und die im Gründerkrach 1873 ihr jähes Ende fanden. Die Gründerkrise ist auch als „Eisenbahnkrisis“ (Sartorius, S. 285) bezeichnet worden, denn es war das Eisenbahngeschäft, das damals ganz wesentlich die Konjunktur getragen hatte, und es waren die Aktien von Eisenbahngesellschaften – deutschen, europäischen, amerikanischen – die beim Börsenkrach die größten Kursverluste erlitten.

Eine zweite Parallele sehe ich in der Entwicklung der amerikanischen Wirtschaft während der „Grand Prosperity“⁴, die Anfang der 1920er Jahre einsetzte und die Ökonomie der USA bis zu jenem „Schwarzen Donnerstag“ im Oktober 1929 prägte, an dem die an der New Yorker Börse gehandelten Aktien über Nacht schlagartig an Wert verloren. Dieser „Schwarze Donnerstag“ (in Europa als „Schwarzer Freitag“ bekannt) leitete bekanntlich die Weltwirtschaftskrise (1929–1933) ein, die keinen der größeren Industriestaaten verschonte mit Ausnahme der Wirtschaft der allerdings nicht mehr kapitalistisch organisierten Sowjetunion.

Nicht nur symbolisch, sondern auch mit seinem realen Beitrag zum Wirtschaftsboom der 1920er Jahre stand (in den USA, noch nicht in Deutschland) das Auto im Mittelpunkt jenes Aufschwungs und auch des Abschwungs während der „Great Depression“.

3 Im folgenden kurz: 1860er Jahre.

4 Auch als „Golden Age“ bezeichnet. Davon abgeleitet ist die Bezeichnung „New Golden Age“ für die USA der 1990er Jahre.

Dem Vergleich dieser drei „New Economies“ hat sich vor allem der Wirtschaftshistoriker zu stellen. Eric Hobsbawn hat bei seiner Besichtigung des „Zeitalters der Extreme“ auf das „unglaublich kurze Gedächtnis der Wirtschaftstheoretiker und -praktiker“ hingewiesen und die Historiker aufgefordert, sich „professionell an das (zu) erinnern, was der Mitbürger zu vergessen wünscht“ (Hobsbawn, S. 137).

Um die gesellschaftliche Funktion der „New Economies“ zu erfassen, sind in die Analyse über das technologische Moment und die rein wirtschaftliche Seite hinaus auch sozial- und mentalitätsgeschichtliche Überlegungen einzuschließen. Denn die zu untersuchenden Perioden sind Jahre gewesen, in denen die Anziehungskraft des Kapitalismus für breite Teile der Bevölkerung, vor allem für die Mittelschichten, größer war, als in den Jahrzehnten zuvor und danach, sowohl was den Glauben an die gepredigte Unumkehrbarkeit des eingeschlagenen Wachstumspfadades betrifft als auch den Versuch, sich am wirtschaftlichen Segen, der über das Land kam, seinen Anteil zu sichern, selbst Aktien zu erwerben, sich an den Börsenspekulationen zu beteiligen.

2. Die den New Economies zugrunde liegenden technologischen Innovationen

Die jeweils wichtigsten, in ihrer Zeit als „Quantensprünge der Verkehrsentwicklung“ gefeierten Innovationen (Stierle, S. 15), die die gesamten ökonomischen Verhältnisse durchdrangen, sind bereits genannt worden. Für die 1860er Jahre wird zuweilen neben der Eisenbahn noch auf das Dampfschiff, das (Übersee-) Kabel und den Telegraph bezug genommen (James, S. 34; Faulkner, S. 524). Für die 1920er Jahre werden z. T. noch vor der Automobilproduktion die massenhafte Ausbreitung des Telefons, die Entwicklung der Kinoindustrie und der Flugzeugbau genannt (Hickel, S. 13, 46). Die wichtigsten Felder der New Economy der 1990er Jahre hat Rudolf Hickel so zusammengefasst: „Materielle Güter wie Computer-Hardware (PCs, Server), Telekommunikationsnetze und -endgeräte, immaterielle Güter wie Software für Betriebssysteme und Anwendung einerseits, Dienstleistungen (Bereitstellung von Netzen, Netzzugang, Beratungsleistungen zur Gestaltung von Internet-Auftritten, Lieferung von Inhalten bzw. ‚Content‘) andererseits“ (Hickel, S. 22).

Die Einflussnahme dieser Produktionen auf die Volkswirtschaft ergab sich nicht so sehr aus dem Gewicht der neuen Branchen in der Gesamtwirtschaft (in den USA 1999 7,3%, in Deutschland 5,8 % des BIP) (Stierle, S. 19), son-

dern daraus, dass sich ihre Dynamik auf die gesamte Wirtschaft übertrug, diese durchdrang bzw. mitriss. So ist berechnet worden, dass z. B. die Computerbranche in den USA auf dem Höhepunkt des Booms der 1990er Jahre, zwischen 1996 und 1999, mit 24% zum allgemeinen Wachstum der Arbeitsproduktivität beitrug, obwohl auf diese Branche nur ein Prozent des in den USA angelegten Kapitals entfielen (Onliner/Sichel, S. 4). Insgesamt gesehen kamen durch die stärkere Nutzung von Computern, Software und Kommunikationsausrüstungen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre je nach Berechnungsart 48 % bzw. 74 % des Produktivitätszuwachses zustande (Scherrer, S. 4).

In den 1920er Jahren (1923) belief sich in den USA der Anteil der Automobilindustrie, gemessen an der Beschäftigtenzahl, auf nur 7,5 % der Arbeiter und Angestellten in der metallverarbeitenden Industrie (Woytinski, S. 227–230). Doch brachte die Erweiterung der Automobilproduktion in den fünfzehn Jahren von 1914 bis 1929 unmittelbar oder mittelbar vier Millionen Arbeitsplätze und damit Beschäftigung für „einen beträchtlichen Teil des Bevölkerungszuwachses von 17 Millionen“ in diesem Zeitraum. Das Kraftfahrzeug schuf in den 1920er Jahren „genügend neue Industrie und neuen Wohlstand, um die ganze Wirtschaftsmaschine mehr auf Touren zu bringen“ (Faulkner, S. 628). Die Verdoppelung der Produktivität je Arbeiter war im großen Maße auf die Entwicklung der Massenfertigung und die Einführung der „wissenschaftlichen Betriebsführung“, des Taylorismus in der Industrie zurückzuführen, die ihren Ausgangs- und ersten Höhepunkt in der Massenfertigung von Automobilen hatte (Lacey, S. 94–97). Das Auto ermöglichte gegenüber den schienenengebundenen Fahrzeugen eine flächenhaftere Erschließung und führte damit transportökonomisch zur Entwicklung neuer Wirtschaftsstandorte abseits der Bahnanlagen.

Ähnliche Berechnungen und Schätzungen wie für die Computer- und die Automobilbranche sind für die Eisenbahn nicht bekannt. Doch lässt sich der Anstoß, der von der Verbreitung der Eisenbahnen für die gesamte Wirtschaft ausging, nachvollziehen, wenn man sich die Vorzüge der Bahn gegenüber den bis dahin zur Verfügung stehenden Transportmitteln vor Augen hält: Die Eisenbahnen gaben einen gewaltigen Impuls zum Anwachsen des Personenverkehrs – in England beispielsweise auf das Zehnfache zwischen 1850 und 1855 allein –, da sie schnelle, sichere und vor allem billige Reisemöglichkeiten boten (König, S. 138–141). Neben größerer Mobilität für alle bedeutete die Eisenbahn speziell eine Zeit- und Geldersparnis für Gewerbetreibende. Auch für den Güterverkehr bedeutete die Eisenbahn einen Wachstumsim-

puls, da nun schnelle Beförderung zu niedrigen Preisen geboten wurde. Mit der Bahn wurde eine bis dahin unbekannte Regelmäßigkeit im Handel und Verkehr hergestellt (Pohl, S. 227).

Die technisch-ökonomisch bedingte, weit über ihr anteiliges Gewicht hinausreichende Bedeutung der neuen Branchen erklärt, warum die moderne Technologien verkörpernden Zweige für das Unterpfand einer „Neuen Wirtschaft“ gehalten wurden. Dass die Ausbreitung der neuen Branchen in den 1860er, 1920er und 1990er Jahren in Deutschland bzw. den USA einherging mit einer Periode langen, nicht durch eine Krise unterbrochenen Wachstums, erhöhte die Suggestivkraft jener Argumente, die auf die Behauptung hinaus liefen, mit der neuen Technologie sei auch eine ganz neue Art der (kapitalistischen) Wirtschaft eingezogen, die ersehnte Variante ohne Krisen und Rückschläge, mit zunehmendem Wohlstand für immer mehr Menschen.

Wenn der wirtschaftliche Aufschwung auch im ganzen Lande zu spüren war, auch für den „einfachen Mann“ durch die Zunahme der Beschäftigungsmöglichkeiten und eine Verbesserung seines Einkommens, so bildete sich die positive Entwicklung doch am deutlichsten an der Börse ab. Hier, so schien es wenigstens, ließen sich die Früchte der New Economy am raschesten ernten, und das durchaus nicht nur für die kleine Schicht der „Börsenjobber“, Großaktionäre und Spekulanten.

3. Die Aktienbörse als Motor der New Economies

Im Gedächtnis der Menschen ist geblieben: Sowohl in den 1860er, den 1920er und den 1990er Jahren fiel die lange Periode des wirtschaftlichen Wachstums zusammen mit gehäuften Aktivitäten an den Aktienbörsen. Vor allem für Aktiengesellschaften im Bereich der neuen zukunftsträchtigen Technologien war das Abheben der Kurse von der realen Umsatz- und Gewinnentwicklung der betreffenden Betriebe, die Herausbildung der sogenannten Aktienblase, charakteristisch. Eisenbahnaktien fanden in den Gründerjahren reißenden Absatz. Die Käufer betrachteten bald jede Eisenbahnaktie, die auf dem Markt angeboten wurde, als Los mit Gewinngarantie. Nicht anders erging es den Aktien der Technologiefirmen während der 1920er Jahre. Siebzig Jahre später waren es die Aktien von IT-Firmen, die heiß begehrt waren. Besonders rasch stiegen die Aktienkurse in Deutschland an einem speziellen Börsensegment, dem Neuen Markt. Der war im März 1997 ausdrücklich für neugegründete Unternehmen der Kommunikations- und Informationstechnologie nach dem Vorbild der amerikanischen Techno-

logiebörse Nasdaq und parallel zu dem Nouveau Marché in Frankreich, dem Nuovo Mercato in Italien, dem Swiss New Market geschaffen worden.

Ob die neuen Technologiefirmen nun in den Gründerjahren Eisenbahnbau betrieben, in den 1920er Jahren Flugzeuge herstellten oder – wie das Jenaer New Economy-Unternehmen Intershop in den 1990er Jahren – Software für Online-Bestellsysteme zum Absatz von Waren über das Internet entwickelten und vertrieben – ihnen allen erschlossen sich nach ihrem Börsengang auf dem Aktienmarkt großartige Finanzierungsmöglichkeiten. Die benötigten sie vielfach auch. Denn bei den Eignern und Managern der neuen Technologieunternehmen handelte es sich in der Regel nicht um Sprösslinge saturierter Firmendynastien, sondern um „Menschen aus dem Volke“. Eigenkapital war also knapp. Geld hatte auch der Gründer von Intershop, der Pfarrerssohn und abgebrochene Physikstudent Stephan Schambach zunächst vor allem nötig. Der 1989 auf der „Messe der Meister von Morgen“ in Leipzig Ausgezeichnete machte 1993 zusammen mit zwei Freunden die erste eigene Internet-Firma (Netconsult Computersysteme GmbH) auf (ND 13.2.02). Die Jungunternehmer erkannten bald die Vorteile der kommerziellen Nutzung des Internet. 1995 hatten sie bereits ein 12 000 Artikel umfassendes virtuelles Computerkaufhaus mit Namen „Intershop“ als größte Electronic Commerce-Installation in Europa geschaffen. Zweieinhalb Jahre später, im Juli 1998, war es dann so weit: Intershop ging als erste reine Internetfirma an den Neuen Markt (Richter, S. 2 f.). Der Ausweis war technische Kompetenz, nicht betriebswirtschaftlicher Erfolg. Intershop machte noch Verluste – wie 93 % der Internet-Firmen, die 1999 an die Börse gingen (Wolf, S. 145). Die Intershop-Aktie, mehrfach überzeichnet, stieg bereits am ersten Börsentag um 160%. Der Börsenwert der Firma betrug im Jahr 2000 11,3 Mrd. € Das waren 8 Milliarden mehr als im Vorjahr (Heismann, S. 150).

Wo in der IT-Branche so viel Geld – und sei es zunächst einmal fiktives Kapital, „papierne Duplikate des wirklichen Kapitals“ (Marx) – gemacht wurde, da blieben die Technikpioniere nicht unter sich. Geschäftemacher aller Art stellten sich ein, Bilanzen wurden des Kurses wegen gefälscht. Bald war ein „allgemeines Klima von Betrug und Korruption“ im Wirtschaftsleben zu beobachten (Wolf, S. 140). Zu den harmloseren Betrügereien gehörte es noch, seine Firma umzubenennen, d. h. dem alten Namen ein dot com oder einen anderen Internet-Begriff anzuhängen. Eine Studie ermittelte für die USA 183 börsennotierte Unternehmen, die zwischen Juni 1998 und August 2001 so verfahren (DT 23.12.2002).

Schon immer mischte sich in vielen der New-Economy-Chefs der Wagemut eines Pionierunternehmers mit der Manipulationsbereitschaft eines Betrügers.

Der deutsche Eisenbahnkönig Strousberg arbeitete von Anfang an nicht nur für die Vision, durch Erschließungsbahnen ganze Landstriche in die Moderne zu bringen. Schon für die Tilsit-Insterburger Bahn entwickelte er die Grundideen des später berühmten „Systems Strousberg“ (Ohlsen, S. 52). Den Umfang des Aktienkapitals ganz bewusst höher anzusetzen als die Baukosten überhaupt, und dann die Anleger damit zu locken, dass die Aktien an der Börse etwas unter ihrem angeblichen Wert angeboten wurden, war jedenfalls moralisch zweifelhaft und vom Gesetzgeber nicht erwünscht, wenn auch nicht unbedingt ungesetzlich (Gömmel, S. 9). Der Stock-Option-Plan, d. h. die Bezahlung der Manager durch Aktien der eigenen Firma als Gehaltersatz, durch ein Luftgehalt sozusagen, erweist sich bei näherem Hinsehen auch nicht als Erfindung der 1990er New Economy. Das „System Strousberg“ beinhaltete derartige Manipulationen bereits Mitte der 1860er Jahre.

4. Die Gründer aus Aushängeschild der New Economies.

Henry Ford war nicht nur der Chef des (damals) größten Konzerns einer der modernsten Branchen, über die die USA in den 1920er Jahren verfügte: Er war, nachdem er sein Modell „T“ gestartet hatte, die Personifizierung des modernen amerikanischen Kapitalismus, ein, wie einer seiner Biografen schrieb, „Volksheld“ (Lacey, S. 149).

Was der „Autokönig“ Henry Ford für die 1920er Jahre in den USA war, war Bethel Henry Strousberg, der „Eisenbahnkönig“, in den 1860er Jahren in Deutschland. Für die USA wäre für jene Zeitperiode der „Eisenbahn-, Land-, Schlot etc. Baron“ (so Friedrich Engels) Cornelius Vanderbilt zu nennen. „Dr. Strousberg“ galt in den Gründerjahren nicht nur als Eisenbahnkönig und ökonomischer Wunderdoktor. Er wurde auch als Kulturheros und Wohltäter der Menschheit verherrlicht. Die zeitgenössischen Zeitungen und Zeitschriften „befassten sich ausführlich mit allem, was Strousberg tat und dachte oder angeblich getan oder gedacht hatte, und schufen dabei den populären Mythos vom ‚Mann, der alles kann‘ ... Sein Bild ... hing in Schaufenstern neben dem Porträt des großen Bismarck und der kleinen Lucca, die, von der Wiener Hof-oper kommend, damals als der Liebling aller Berliner galt“, schrieb ein Zeitgenosse über den Eisenbahnkönig (Ohlsen, S. 126 f.).

Die IT-Technik „im Weltmaßstab“ personifizierte in den 1990er Jahren zweifellos der Microsoftchef Bill Gates, der „Anführer der Informationsrevo-

lution“ (Derber, S. 30). Für Frankreichs New Economy stand der Name Jean-Marie Messier, der den Konzern Vivendi Universal vom biederen Dienstleister im Bereich der Wasserversorgung zum zweitgrößten Medienkonzern der Welt entwickelt hatte. In Deutschland kam Messiers Ruhm der von Telekomchef Ron Sommer noch am nächsten. Business wurde immer mehr zum Show-Business.

Von den Medien hoch gelobt wurden aber nicht nur die ganz Großen der New Economy. Den Jenenser Intershop-Chef Stephan Schambach feierte der „Spiegel“ als „König der Jungunternehmer Deutschlands“, das „Manager Magazin“ als „Popstar der Neuen Wirtschaft“, „Business Week“ sprach von „Germany`s Hotstar“.

Dank der ausführlichen Behandlung der Helden der Computerwelt, der Autoindustrie bzw. des Eisenbahnbaus in den Medien konnte das Volk sie bewundern lernen, samt dem Wirtschaftssystem, das ihren Aufstieg ermöglicht hatte. Unmittelbar als Karrierevorbild nehmen konnten sich die Helden der New Economies jedoch nur die wenigsten. Doch bestand eine Möglichkeit, an deren Aufstieg zu Reichtum und Glamour nicht nur als Beobachter teilzuhaben, sondern für sich selbst einen Teil von jenem Kuchen zu ergattern, der den Helden des Internet, der Autoproduktion bzw. des Eisenbahnbaus so gut bekam. Diese Möglichkeit war durch den Kauf von Aktien jener High Tech-Firmen gegeben, denen die Heroen der New Economy vorstanden. Sie bewunderte man nicht nur als Wirtschaftsgrößen – ihnen glaubten viele auch in Punkto Aktienkauf aufs Wort. Untersuchungen einer PR-Agentur haben ergeben, dass in Deutschland 49 % der potentiellen Aktionäre ihre Aktienkäufe nach dem Image des Vorstandsvorsitzenden des Unternehmens, das Aktienanbot, ausrichteten, in den USA waren es sogar 95 % (Risse, S. 111).

5. Die Konjunktur eines „Kapitalismus fürs Volk“

Der Kauf von Aktien wurde zu der Möglichkeit fürs „Volk“, sich in die Technologieunternehmen einzubringen. Er war auch eine Notwendigkeit für das Funktionieren der „New Economy“, denn das einzig neue Geld, das in das Nullsummenspiel der Aktienbörse hineinfließt, ist das Geld, das die Emittenten bekommen, wenn eine neue Aktie an die Börse geht oder das Aktienkapital einer bestehenden AG erhöht wird.

Dieses Geld stellen die Kleinanleger oder Kleinaktionäre zur Verfügung, sofern sie die angebotenen Aktien kaufen. Eine entsprechende Agitation haben PR-Agenturen nicht erst in diesem Jahrhundert entwickelt. „Die herrlichsten Prospekte wurden in der Presse verbreitet“, heißt es bei Sartorius dazu. „Wer

kein Geld hatte zu kaufen fand es bei den Banken, die, unter Sicherheiten für sich selbst, die Unerfahrenen mitzumachen ansprachen“ (Sartorius, S. 282).

Für die Propagierung neuer Aktienemissionen wurden auch in den 1990er Jahren Ausgaben nicht gescheut. Die Technologiefirmen verbrauchten enorme Mittel für Anzeigen in der rasch wachsenden Zahl von Zeitschriften und Magazinen, die sich mit dem Geschehen an den Aktienmärkten beschäftigten (Rupp, S. 238). Geschätzte 900 Millionen D-Mark investierte Ron Sommer allein im Vorfeld des ersten Börsengangs der Telekom 1996 für Werbung (Risse, S. 185). Dabei handelte es sich für ihn um eine wohlüberlegte Ausgabe: Ein wahrer Run setzte auf das begehrte Objekt Telekom-Aktie ein. „Rentner plünderten ihre Sparbücher, Familienväter kündigten Lebensversicherungen, konservative Anleger wechselten ins spekulative Fach, weil alle um jeden Preis dabei sein wollten“, hieß es in der Besprechung eines 2002 erschienen Buches über die jüngsten Entwicklungen an der Börse mit dem Untertitel: „Die Börse, der Wahn und das Begehren“. Erleichtert wurde die Hinwendung des „Volkes“, eigentlich mittelständischer Schichten, zum neuen Metier durch die große Stückelung der Telekom-Börsenpapiere. „Nicht mehr als ein Kinobesuch mit der Familie“ sollte die Aktie nach Vorstellungen des Telekom-Vorsitzenden Ron Sommer kosten. Der erste Börsengang der Telekom wurde ein voller Erfolg. Über zwei Millionen Kleinaktionäre waren mit von der Partie. Der Telekom-Chef sammelte 21 Milliarden DM an den internationalen Kapitalmärkten ein (Risse, S. 186). Insgesamt erhöhte sich in Deutschland die Zahl der direkten Aktienbesitzer zwischen 1988 und dem ersten Halbjahr 2000 von 3,2 auf 6,2 Millionen, fast eine Verdoppelung (SZ 24.9.03). Im Sommer 2001 gab es nach Angaben des Deutschen Aktieninstituts (DAI) 13,4 Millionen Besitzer von Aktien und Aktiendepots. Das waren etwa 21 % der erwachsenen Bevölkerung der Bundesrepublik (SZ 5.8.03).

Der erste Unternehmer in der deutschen Börsengeschichte, der die Aktien so zu stückeln begann, dass auch der „gemeine Mann“ am Aktienboom teilnehmen konnte, war der „Eisenbahnkönig“ Strousberg. Der Appell ans „Volk“, sich am mühelosen Geldverdienen zu beteiligen, blieb schon in den Gründerjahren nicht ungehört: „Damals“, schreibt Sartorius, „wollten der hohe Adel und die Geheimräte ebenso mühelos verdienen wie die Kutscher und die Dienstmänner, die Bankherren wie die Briefkopisten“ (Sartorius, S. 282). Die „Volksaktie“ wurde zu *einem* Merkmal der zunehmenden Identifizierung von Millionen mit der Neuen Ökonomie und dem ihr zugrundeliegenden kapitalistischen Wirtschaftssystem; der „mitarbeiternahe“ Unternehmer neuen Typs, der in vielen Fällen Neugründungen (Start ups)

von Multimedia- und Internetfirmen (Dotcoms) vorstand, zu einem zweiten. Der moderne Chef der Dotcoms, deren Zahl im Jahre 2000 in Berlin von 440 auf 850 anwuchs, wovon sich allein in den Hinterhöfen der Chausseestraße in Berlin-Mitte („Silicon alley“) 50 ansiedelten (DT 24.3.2001), ließ nicht nur die innerbetriebliche Kleiderordnung der Unternehmen der „Old Economy“ beiseite. Seine Mitarbeiter, die einen Teil ihres Lohnes in Form von Aktienoptionen erhielten und damit am steigenden Kursgewinn beteiligt waren⁵, durften ihn häufig auch duzen. Es war durchaus möglich, dass der neueingestellte Mitarbeiter in der Pause den geschäftsführenden Jungunternehmer beim Tischfußball schlug. Dafür arbeitete der Mitarbeiter „nach Bedarf und Anforderung“ freiwillig auch unbegrenzt länger, wenn dies die Expansion des Unternehmens erforderlich machte. Die Behandlung eventuell doch entstehender innerbetriebliche Probleme wurden mit neuartigen, die Tätigkeit des Betriebsrats ersetzende Strukturen wie „Round Table“ oder mit „Coaching“-Verfahren bewältigt (Hickel, S. 106-112).

Eine Arbeitswelt ohne Ausbeutung – oder bestenfalls mit Selbstausbeutung von Mitarbeitern und Chef –, ein durch Spaß, Spannung und Risiko bestimmtes Arbeitsleben schien geboren, der Kapitalismus „smart“ geworden zu sein. Unter der jungen Generation dürften die Arbeitsbedingungen in den Start ups wesentlich dazu beigetragen haben, dass geglaubt wurde, das Zeitalter des „Kapitalismus mit menschlichem Antlitz“ habe in den Technologiefirmen der „Neuen Ökonomie“ bereits begonnen.

Sowohl das „Volk von Aktienbesitzern“ als auch die „klassenlose Betriebsbelegschaft“, die den Kapitalismus zeitweise für ein breites Publikum so attraktiv gemacht hatten, wurden in Frage gestellt, als die New Economies in die Krise gerieten.

6. Der Börsenkrach und seine unmittelbaren Folgen

Der Absturz der Aktienwerte war von den Beteiligten – Eigentümern, Managern, Kleinaktionären – nicht erwartet worden. Die Konjunktur könne bestenfalls nachlassen, wenn der Bedarf an neuer Technik gestillt sein würde, beruhigte man sich anfangs. Zum Zeitpunkt, als die Krise jeweils einsetzte, waren aber noch Tausende von Kilometern Eisenbahnstrecke in aller Welt zu bauen, selbst in den USA benötigten noch Millionen Familien ein Auto, hatte

5 Die Mitarbeiter erhielten das Recht, an Stelle eines Teiles ihres Lohnes Aktien des eigenen Unternehmens zu einem festgelegten Preis zu erwerben. Der Preis war in der Regel der Preis der Aktien zum Zeitpunkt der Ausgabe der Optionsrechte (Rupp, S. 28 f.).

das Internetshopping gerade erst einmal einen einstelligen Prozentanteil am Warenumsatz in den technologisch am weitesten fortgeschrittenen Staaten erreicht⁶. Gemessen am Bedarf schienen die IT-Firmen also weiterhin krisensicher, als die Börsenkurse im Jahre 2000 zu purzeln begannen und die Dotcoms ganz besonders betroffen waren.

Das war nicht nur für die 1990er Jahre charakteristisch: Wer Aktien von Betrieben der New Economy erworben hatte, wurde das erste Opfer des Börsenkrachs. Vor allem auf Eisenbahnaktien bezieht sich Sartorius' Einschätzung der Gründerkrise: „Viele schlechte Effekten waren nicht zu einigen Prozenten des Nominalkapitals (mehr) umzusetzen“ (Sartorius, S. 285).

Die Kursverluste an der Berliner Börse nach 1873 waren allerdings vergleichsweise gemäßigt, wenn man sie mit den Folgen des „Schwarzen Donnerstags“ (29. Oktober 1929) an der New Yorker Börse vergleicht. Zwischen September 1929 und Januar 1933 fielen die Industriepapiere nach dem Dow-Jones-Index im Durchschnitt um 83 % (Faulkner, S. 666).

Groß waren die Verluste der Aktionäre auch nach dem Ende des IT-Booms in Deutschland. 104 € war die T-Aktie noch Anfang 2000 wert, kaum mehr als zehn € zwei Jahre später. Neunzig Prozent Verluste musste mancher Anleger verkraften. Und das ging ihm nicht nur mit den Aktien der Telekom so. Die Marktkapitalisierung der 430 größten börsennotierten deutschen Unternehmen schrumpfte in den Jahren 2001 und 2002 von 890 Mrd. € auf gerade noch 315 Mrd. € oder um 65 %.

Der Wertverlust der Unternehmen am Dax wurde noch weit übertroffen von den Kursverlusten der Unternehmen am Neuen Markt. Der Nemax-All-Share-Index fiel von seinem Hoch im Frühjahr 2001 bis Anfang 2003 um 95%. Die Marktkapitalisierung der im Nemax gelisteten Technologiefirmen, welche zu besten Zeiten 230 Milliarden € betrug, war im Januar 2003 auf 21 Mrd. € gesunken, was einen Aktienwertverlust von 209 Mrd. € bedeutete. Insgesamt lösten sich in Deutschland im Ergebnis des Börsenkrachs nach dem Ende der IT-Hausse etwa 600 Mrd. € in Luft auf, in den USA verloren die Aktionäre über 5000 Mrd. Dollar (Ogger, S. 14).

In den New Economies ließen Firmenzusammenbrüche nach dem Platzen der Aktienblase nicht lange auf sich warten. Die Zweige der „Old Economy“ folgten bald nach. „Schon 1874“, im Jahr nach dem Gründerkrach, schreibt Sartorius, „zeigen die Eisenbahnen große Ausfälle ... und am Ende des Jahres

6 Der Otto-Versand, weltweit der größte Versender, machte 2000 lediglich 5,3 % seines Umsatzes im Internet (Richter, S. 23).

wird von einer ausgesprochenen Eisenbahnkrisis gesprochen. Im folgenden Jahr hat das Montangewerbe seinen Zusammenbruch. ... Gewerbe, die mit jenem zusammenhängen, schließen sich an. Alle anderen machen ihre Spezial- und Lokalkrisen durch“ (Sartorius, S. 285).

Verglichen damit griff die Krise in den USA nach dem „Schwarzen Donnerstag“ relativ schnell auf fast alle Produktionszweige über. Bald handelte es sich „um eine kombinierte Wirtschafts-, Währungs-, Börsen- und Bankenkrise“ (Wolf, S. 15). Nicht stärker als andere Produktionszweige betroffen schien zunächst der damals größte New Economy-Zweig, der Automobilbau. Dafür traf es Ford, General Motors, Chrysler und die anderen amerikanischen Automobilhersteller in der Folgezeit um so mehr. Hatten sie z. B. 1929 noch 650 000 Autos bei den Farmern absetzen können, so waren es 1932 nur noch 55 000. Mit dem Verkauf neuer Autos an die Facharbeiter war es nicht viel besser bestellt (Lacey, S. 247 f.).

Nach dem Börsenkrach und der Finanzkrise vom Jahre 2000 ist in Deutschland und den USA, wie zu erwarten war, auch die Erzeugung zurückgegangen. Die Start ups der IT-Branche wurden durch den Börsenkrach ihrer Finanzierungsbasis beraubt: Nun war es nicht mehr unwichtig, dass deren Umsätze zwar bisher Jahr für Jahr rasch gestiegen waren, aber an Gewinn in den meisten Fällen kaum zu denken gewesen war. „Das Geld ist alle, die Verluste werden immer bedrohlicher, neue Projekte sind nicht in Sicht“ konnte, wer wollte, im Sommer 2001 auf der Website www.dotcomtod.de nachlesen. Die Banken wurden generell extrem vorsichtig bei der Gewährung von Krediten für Investitionen. Auch die verschuldeten IT-Konzerne sind zum großen Teil damit beschäftigt, ihre Schulden zurückzuzahlen, statt zu investieren. Doch scheint die Produktionskrise bisher eher auf das Muster der Jahre nach 1873 als derjenigen nach 1929 hinauszulaufen, eher auf langanhaltende Stagnation als auf rasante Produktionsabstürze hinzudeuten.

Soweit es um Kursstürze, Geschäftszusammenbrüche und Produktionsrückgänge geht, lassen sich die Folgen der Krise der New Economies einigermaßen exakt nachvollziehen. Darüber darf jedoch nicht übersehen werden, dass die auf der Entwicklung neuer Technologien basierende wirtschaftliche Prosperität als mehr angesehen worden war als eine überdurchschnittlich lange andauernde Boomperiode. Die New Economies standen für ein neues, krisenfreies Wirtschaften, für „Wohlstand für alle Anleger“. Die ungewöhnliche wirtschaftliche Dynamik der Aufschwungperiode hatten die Apologeten des Neoliberalismus damit begründet, dass sich die Marktbeziehungen frei entfalten konnten, weil der Staat sich aus der Wirtschaft zurückzog. Angesichts

dieser Seite, der ordnungspolitischen Relevanz der New Economies, ist es daher angebracht nachzuforschen, wie es dem „ideologischen Überbau“ der Neuen Wirtschaft erging, als diese in die Krise geriet.

Die frühen kritischen Stellungnahmen auf den Börsencrash und auf die mit den ersten Firmenzusammenbrüchen ruckbar werdenden massenhaften Betrügereien der Firmeninhaber und -manager bezogen sich noch nicht auf die Wirtschaftsverfassung generell, sondern auf die Galionsfiguren der New Economies: Die bis dahin von den Medien gefeierten Manager bzw.

Firmeneigner wurden von den geschädigten Aktionären und bald auch von der Öffentlichkeit generell zu Sündenböcken für den wirtschaftlichen Niedergang gemacht. Viele der anfänglichen Kommentare über die „Große Depression“ in den USA am Anfang der 1930er Jahre, selbst von Ökonomen, gaben vor allem dem „Umsichgreifen des als schick geltenden Betrugs“ und der „Spekulation“ die schuld (L. Robbins, S. 50). Strousberg, in den Konjunkturzeiten der Leitstern der Börse, avancierte zum Hauptschuldigen der Gründerkrise. Die Interessengemeinschaften geschädigter Besitzer von Strousbergschen Eisenbahnaktien bemühten nicht nur die Justiz, sondern veranstalteten vor dem Palais des „Eisenbahnkönigs“ in der Wilhelmstraße in Berlin regelrechte Protestdemonstrationen, um ihren Forderungen nach Entschädigung größeren Nachdruck zu verleihen.

Der Absturz aus dem Olymp der New Economy vollzog sich in der Bundesrepublik für die einstigen Helden des Aufschwungs in den 1990er Jahren nicht viel anders als vierzehn Jahrzehnte zuvor im kaiserlichen Deutschland. An Stelle der unbedingten Bewunderung für die Kreativität des Chefs war in der Öffentlichkeit nun wieder „die gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmers“ gefragt (vgl. Mohn). Parallel zum Absacken des Telekom-Aktienkurses ging auch der Stern des „Börsen-Popstars“ Ron Sommer unter. Während der letzten beiden Jahreshauptversammlungen in der Köln-Arena kam der Telekom-Chef kaum noch zu Wort. Anstelle von Autogrammjägern umworben wurde der Konzernchef massiv von wütenden Aktienbesitzern zum Rücktritt gedrängt. Statt Beifall erntete er Buhrufe und Pfiffe. Die zahlreich erschienenen Kleinaktionäre sahen in ihm den Totengräber ihrer Träume von Wohlstand und Reichtum.

Der moralische Schaden für das Börsengeschäft als wesentliches Moment der Funktionsweise des modernen Kapitalismus war gravierend. Der Verdacht der Kleinanleger, wieder einmal das Opfer manipulierter Bilanzen zu werden, blieb in den dem Börsencrash folgenden Jahren ausgeprägt. Auch im Deutschland der Jahrtausendwende begann das „Volk von Aktionären“ sich

nach dem Frühjahr 2000 (wieder) in ein Volk von Aktienmuffeln zu verwandeln. Innerhalb eines Jahres (vom 1. Halbjahr 2001 bis zum 1. Halbjahr 2002) ging nach Angaben des DAI die Zahl der Aktionäre und Aktienfondsbesitzer um 2,2 Millionen zurück. Wurde 2000 noch rund die Hälfte des Spargeldes in Aktien und Investmentfonds angelegt, so war es 2002 nur noch ein Viertel. Risikoarme Anlageformen wie Sparbuch oder Festgeld sind seitdem gefragt (SZ 5.8.03 u. 23.10.03).

Gefühle von Enttäuschung, Angst, Misstrauen gegenüber den früheren Heroen der New Economy bzw. den Aktienmärkten waren nach den Börsenkriechen von 1873, 1929 und 2000 allgemein. Vom Standpunkt des Wirtschaftshistorikers als beachtenswerter haben sich allerdings die mittelbaren Folgen der New Economy-Krisen erwiesen. Die New Economy-Konjunkturen der 1860er, 1920er und 1990er Jahre waren ideologisch so eng mit dem liberalistischen Wirtschaftssystem verknüpft worden, dass die diesen Konjunkturen folgenden Krisen auf die Dauer nicht ohne Auswirkungen auf die Wirtschaftspolitik und -lehre bleiben konnten, ob diese Variante des kapitalistischen Wirtschaftssystems nun konkret-historisch als „freihändlerisch“, „neoklassisch“ oder „neoliberal“ bezeichnet wurde (vgl. Roesler, S. 21–30).

7. Die weiterreichenden Folgen der Krise der New Economies: Ordnungspolitischer Paradigmenwechsel

Irgendwann in der Auswertung des eingetretenen wirtschaftlichen Desasters musste der Punkt kommen, wo von der Suche nach schuldigen Personen dazu übergegangen wurde, das gesamte Wirtschaftssystem, das zu den schweren Verwerfungen in der Wirtschaftslandschaft geführt hatte, in Frage zu stellen. „Die Krise wurde als eine Krise des liberalen Systems und seiner Moral, als Krise der Modernität gedeutet“, schreibt Thomas Nipperdey in seiner *Geschichte des Kaiserreichs* (Nipperdey, S. 284) über die Gründerkrise. Allerdings gewann diese Meinung nicht gleich nach dem Börsenkrach Raum. „Bis 1877 hinein“ sind nach Sartorius die Unternehmer außerhalb des New-Economy-Bereichs in ihrer Mehrzahl noch „Optimisten, hoffen auf eine baldige Besserung Im zweiten Stadium von 1877 bis 1879 werden sie, auch in den stärkeren und soliden Werken, Pessimisten, schränken überall ein“ (Sartorius, S. 285). 1878 war die Lehre des Liberalismus, damals häufig als Freihandelssystem bezeichnet, so weit diskreditiert, dass die Regierung offen für ein staatliches Eingreifen in wirtschaftliche Prozesse eintreten konnte. Die seitens des Staates mehr als zwei Jahrzehnte geübte Abstinenz gegen-

über dem Eisenbahngeschäft nahm Ende der 70er Jahre ein Ende. Die Frage, ob Staats- oder Privatbahn das Richtige sei, war unter der Vorherrschaft der Ideologie des Laissez faire in den 1860er Jahren zugunsten der freien Konkurrenz entschieden worden. Als während der Eisenbahnkrise die Missstände der inzwischen überwiegend privat geführten Branche ans Tageslicht kamen, schlug die Stimmung um. Selbst die Verstaatlichung nicht nur der „notleidenden“ Privatbahnen war nicht mehr tabu (vgl. Lotz, S. 27–42).

Weitaus dramatischer als nach 1873 in Deutschland vollzog sich der Umschwung vom Laissez faire zum Staatsinterventionismus nach 1929 in den USA. Innerhalb von 100 Tagen nach Roosevelts Amtsantritt im März 1933 wurden 20 Gesetze zur Verstärkung der staatlichen Kontrolle bzw. Lenkung der amerikanischen Wirtschaft vom Kongress verabschiedet. Als Reaktion auf den Börsencrash und die damit verknüpften Schiebereien auf dem Wertpapiermarkt entstand die „Securities and Exchange Commission (SEC)“ als staatliches Kontrollorgan. Kurzzeitig stand sogar die Verstaatlichung der wegen Zahlungsunfähigkeit geschlossenen Banken zur Diskussion (Jakowlew, S. 210). Die allgemeine Zustimmung zum New Deal machte deutlich, dass in den Augen der Öffentlichkeit der altmodische Liberalismus und die Lehren der Neoclassical Economy dem Untergang geweiht waren. Die Wirtschaftspolitik hing unter Franklin D. Roosevelt einem Kapitalismus an, „der nicht mehr an dem Glauben klebte, dass die freie Marktwirtschaft das einzig Wahre sei“ (Hobsbawm, S. 141). Seine wirtschaftstheoretische Begründung fand das New Deal erst einige Jahre später, 1936, als der britische Wirtschaftstheoretiker John Maynard Keynes sein Hauptwerk „Die allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ veröffentlichte.

Schaut man auf die letzte der New Economy-Krisen, die im Jahre 2000 einsetzte, so hat sie bisher auf den ersten Blick eher zu einer Verhärtung neoliberaler Positionen als zu deren Aufweichung oder gar zu ihrem Ersatz durch einen eher keynesianistischen Kurs geführt. Doch bei genauerem Hinsehen sieht es selbst in den USA so aus, „als wäre Enron der Ausgangspunkt einer neuen Debatte über die Frage, welches Wirtschaftsmodell das beste ist“ (James, S. 11). Stimmen wie die von Jacob Heilbrunn sind jedoch (noch?) selten zu hören. Der Kolumnist der „Los Angeles Times“ äußerte Anfang 2002: „Die Boom-Jahre sind vorbei, das Triumphgeheul des Kapitalismus erscheint heute so anachronistisch wie 1989 das des Kommunismus“ (DT 13.7. 2002).

8. Zur langfristigen Entwicklung der New Economy-Branchen nach der Krise

Kurzfristig gehörten die Unternehmen, die sich dem Eisenbahnbau bzw. dem Automobilbau gewidmet hatten, sich als Computerhersteller oder Internetdienstleister profilierten, zu den am meisten durch Kursabstürze und Firmenpleiten betroffenen Betrieben. Von Kurs- und Produktionseinbrüchen nicht unberührt, aber *relativ* gestärkt ging jeweils die Old Economy aus der Krise hervor. Deren auf geregelte Entscheidungswege und eingespielte Prozessabläufe sowie feste Zuständigkeiten beruhende Strukturen, deren auf Sicherheit, Routine, Tradition und Qualität beruhende Firmenkultur war von den auf flexible Entscheidungswege und Risikobereitschaft pochenden Beschäftigten in den New Economy-Unternehmen während des Booms als überholt abgetan bzw. verlacht worden. Als Antwort auf die Herausforderungen der Krise begannen nun allerdings auch die Belegschaften der Dotcoms die vor kurzem noch belächelten Strukturelemente der Old Economy aufzugreifen – einschließlich Gewerkschaften, Betriebsrat und Arbeitszeitregelungen.

„Nachdem sich die Brandwolken der weitestgehend vernichteten New Economy im Wind zerstreut haben“, hieß es in der Besprechung eines neu erschienenen Buches über die Krise in der IT-Technik, „reiben sich viele der Geschädigten ernüchert die Augen“ (DP 28/03, S. 15). Bedeutet dies, dass die New Economy in den USA, in Deutschland oder anderswo tot ist, wie man es schon in den Medien nachlesen konnte, oder doch in Zukunft bedeutungslos sein wird? Ist, wie Oskar Lafontaine es ausdrückte, „der Spuk Gott sei Dank vorbei“ (DT 20.1.01)?

Die Meinungen darüber gehen auseinander. Erlauben wir uns einen Blick zurück auf die Technologieträger der beiden anderen New Economies, dann spricht einiges dafür, dass die heute neuen Branchen so wie die damals neuen nach der Krise ihren Platz in der modernen Wirtschaft werden behaupten und ausbauen können. Der Eisenbahnbau kam nach der weltweiten „Eisenbahnkrise“ von 1873 zwar kurzfristig in den USA und Deutschland fast zum Erliegen, doch war, bemerkt Sartorius zu Recht, das sachliche Kapital durch den Börsencrash nicht zugrunde gegangen. „Einige Linien kämpften sich durch die schwere Zeit hindurch unter Aufrechterhaltung des Betriebes, andere wurden vom Staat gehalten oder von ihm erworben, wieder andere wurden von alten gesicherten Gesellschaften (der Old-Economy – J. R.) übernommen oder als Anschlusslinien ausgebaut oder unterstützt“ (Sartorius, S. 279).

Nach 1880 wuchs das Schienennetz in Deutschland wieder kontinuierlich an. Sein Umfang konnte sich bis 1913 noch einmal fast verdoppeln, von

32 500 auf 63 700 km. In den USA fand die Verdoppelung bereits zwischen 1880 und 1900 statt. Weltweit hat sich das Schienennetz zwischen 1880 und 1913 fast verdreifacht (Pohl, S. 230). In den USA begann die Eisenbahnwirtschaft erst in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre, mitten in der allgemeinen Hochkonjunktur, zu stagnieren – ein Zeichen, dass sich die innovativen Kräfte der neuen Technologie, die 50 Jahre zuvor die gesamte Wirtschaft dominierte, endgültig erschöpft hatten. Allerdings hatte der Eisenbahnbau nach 1873 nie wieder eine ähnliche Rolle in der Volkswirtschaft spielen können wie im Jahrzehnt, das der „Eisenbahnkrise“ voranging, auch nicht während der 1880er Jahre, die als die Zeit des „Eisenbahnbooms“ in die amerikanische Wirtschaftsgeschichte eingingen (Faulkner, S. 659, 673). Die New Economy war schon lange bevor sie ihre technologisch bedingten Entwicklungsgrenzen erreicht hatte zu einer normalen, zu einer Old Economy geworden, ein Zweig von beträchtlichem Gewicht in der Volkswirtschaft, von dem aber keine spektakulären Impulse mehr für die Börse oder das gesamte Wirtschaftswachstum ausgingen.

Es muss hier nicht weiter ausgeführt werden, dass die schwere Krise, die Ford, General Motors, Chrysler u. a. amerikanische Autofirmen in den Jahren 1929 bis 1933 erlebten, und der in den dreißiger Jahren eine Periode der Stagnation der PKW-Produktion – in den USA bis in die zweite Hälfte der 40er Jahre – folgte, nicht das Ende der Expansion des Automobilbaus bedeutete – nicht in den USA und schon gar nicht weltweit (Woytinski/Woytinski, S. 1166). In Europa, vor allem im verspätet das Auto als Massenverkehrsmittel „entdeckenden“ Deutschland, setzte der Autoboom eigentlich erst in den 50er Jahren ein. Der Anteil der Arbeitnehmer an den PKW-Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg von 6,5 % (1950) über 28 % (1955) bis auf 53 % 1960 (Südbeck, S. 172).

Aus der Geschichte des Eisenbahnbaus und der Automobilindustrie lässt sich für die zukünftige Entwicklung und Bedeutung der IT-Technik m. E. folgendes schlussfolgern: Die seit 2001 rückläufigen und die voraussichtlich ab 2004 zunächst noch für eine Reihe von Jahren zu erwartenden bestenfalls durchschnittlichen Zuwächse im Umsatz der IT-Branchen werden nicht von Dauer sein. Weitaus stärkere Umsatzrückgänge der meisten ehemaligen Vorzeigefirmen (bei Intershop z. B. von 123 Mill. € im Jahre 2000 auf 45 Mill. € in 2002) (Richter, S. 31) und eine gewaltige Kontraktion des Aktienwertes aller gelisteten IT-Firmen sind kein Zeichen dafür, dass die Möglichkeiten der IT-Technik technologisch bereits erschöpft sind bzw. sie von ihrer Anwendung und Verbreitung her den Zenit bereits überschritten hat. „Die Ideen blei-

ben“, antwortete der Chef des führenden Softwarehauses Deutschlands, SAP, nach dem weiteren Schicksal der New Economy befragt. “Aber viele brauchen Jahre, um realisiert zu werden“ (DT 22.10.01). Die Langsamwachstums-Phase stellt aller Wahrscheinlichkeit nach nur eine Pause in der Entwicklung der IT-Branchen dar, die später – aber wann? – durch erneute Konjunkturen abgelöst wird. Ausgespielt allerdings dürfte die IT-Technik ihre Rolle als New Economy im umfassenden Sinne haben. Die Illusion der 1990er Jahre, dass mit dem Internet ein neue Qualität kapitalistischer Marktwirtschaft anbrechen wird, gekennzeichnet durch Krisenfreiheit, Vermögensbeteiligung (fast) aller am wachsenden Wohlstand und harmonisch gestaltet durch menschliche Umgangsformen und Arbeitsbedingungen im Betrieb, wird auch in nachfolgenden Boomperioden nicht noch einmal fröhliche Urständ feiern können. Es ist anzunehmen, dass die dritte New Economy- Krise ihre Spuren im Bewusstsein nicht nur der jungen Generation, die in den 1990er Jahren z. T. auch personeller Träger dieser New Economy war, hinterlassen wird, sondern dass die Geschehnisse an den Börsen im Jahre 2000 über mehrere Generationen ein Warnzeichen setzen gegen die Illusionierung der kapitalistischen Wirklichkeit, so wie es in der Vergangenheit die Gründerkrise oder die Weltwirtschaftskrise taten.

Literatur

- Altwater, E./B. Mahkopf: New Economy – nichts Neues unter dem Mond? In: WSI-Mitteilungen, 53/2000.
- Bischoff, J.: New Economy? In: Sozialismus, 1/2000.
- Derber, Ch.: One World. Von globaler Gewalt zur sozialen Globalisierung, Hamburg 2003.
- Faulkner, H. U.: Geschichte der amerikanischen Wirtschaft, Düsseldorf 1957.
- Gömmel, R.: Probleme der deutschen Industriefinanzierung im 19. Jahrhundert, Nürnberg 1988.
- Heismann, G.: Überholen ohne einzuholen. Neue Hochtechnologien zwischen Ostsee und Thüringer Wald, Berlin 2000.
- Hickel, R.: Die Risiko-Spirale, Frankfurt/Main 2001.
- Hobsbawn, E.: Das Zeitalter der Extreme, München 1995.
- Jakowlew, N. N: Franklin D. Roosevelt. Eine politische Biographie, Berlin 1977.
- James, H.: Der Rückfall. Die neue Weltwirtschaftskrise, München 2001.
- König, W.: Geschichte als Geschehen und als Tat. Projektion und Realität am Beispiel der frühen Eisenbahngeschichte. In: Diemel, H.-L./H. Trischler (Hrsg.): Geschichte der Zukunft des Verkehrs. Verkehrskonzepte von der Frühen Neuzeit bis zum 21. Jahrhundert, Frankfurt/Main 1997.

- Lacey, R. C.: Ford. Eine amerikanische Dynastie, Düsseldorf 1987.
- Lotz, W. : Verkehrsentwicklung in Deutschland 1800–1900, Leipzig 1910.
- Mohn, R.: Die gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmers, München 2003.
- Nipperdey, Th.: Deutsche Geschichte 1866–1918, Bd. I. Arbeitswelt und Bürgergeist, München 1991.
- Ogger, G.: Die Ego-AG. Überleben in der Betrüger-Wirtschaft, München 2003.
- Ohlsen, M.: Der Eisenbahnkönig Bethel Henry Strousberg. Eine preußische Gründerkarriere, Berlin 1987.
- Onliner, St. D./ D. E. Sichel: The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story? Washington D. C. 2000.
- Pohl, H.: Aufbruch der Weltwirtschaft. Geschichte der Weltwirtschaft von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg, Stuttgart 1989.
- Richter, A.: Intershop. Das Schicksal eines ostdeutschen New Economy-Unternehmens, UdK Berlin 2003.
- Risse, St.: Manager außer Kontrolle. Wie Gier und Größenwahn unsere Wirtschaft ruinieren, München 2003
- Robbins, L.: The Great Depression, London 1934.
- Roesler, J: Staatsinterventionismus und Marktregulierung als wirtschaftspolitische Alternativen des 19. und 20. Jahrhunderts, in: Sitzungsberichte der Leibniz-Sozi-
etät, Bd. 48, Jahrgang 2001, Heft 5.
- Rupp, J.: Neue Wirtschaft – Neues Management? Überlegungen zum deutschen Management in der New Economy, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, 9/2003, S. 23–30.
- Sartorius von Waltershausen, A.: Deutsche Wirtschaftsgeschichte 1815–1914, Jena 1923.
- Scherrer, Ch.: New Economy: Explosive Growth Driven by a Productivity Revolution? (Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, FS II 01-204), Berlin 2001.
- Stierle, M.H.: Neue Ökonomie: Charakteristika, Existenz und Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, 9/2003.
- Südbeck, Th.: Motorisierung, Verkehrsentwicklung und Verkehrspolitik in Westdeutschland in den 50er Jahren. In: Schildt, A./ A. Sywottek: Modernisierung im Wiederaufbau. Die westdeutsche Gesellschaft in den 50er Jahren, Bonn 1993.
- US-Commerce Department: Digital Economy 2000, Washington D.C. 2000.
- Wolf, W.: Sturzflug in die Krise. Die Weltwirtschaft, das Öl, der Krieg, Hamburg 2003.
- Woytinski, W. S.: Die Welt in Zahlen, Bd.4, Berlin 1926.
- Woytinski, W.S/ E. S. Woytinski : World Population and Production. Trends and Outlook, New York 1953.
- Zinn, K.-G.: Schlafmützigkeit im Wirtschaftsaufschwung, in: Sozialismus, 7–8/2000.