

## Die unsichtbaren Ursachen der Konjunkturzyklen

### Grundlagen einer bodenständigen Konjunkturtheorie<sup>1</sup>

#### *Scheinbar triviale Beobachtungen*

Das Auf und Ab der Konjunktur ist bis heute für die ökonomische Theorie im Grunde rätselhaft geblieben.<sup>2</sup> Dennoch sind wichtige Sachverhalte, die das Verständnis der Konjunkturverläufe wesentlich vertiefen können, leicht zugänglich. Den Zugang hierzu eröffnet die deutende Analyse einzelwirtschaftlicher Entscheidungen, aber gelegentlich genügt auch schon ein Blick in die Tagespresse. Wenn Konjunkturforscher etwa beim Kippen eines Konjunkturaufschwungs ihre vorherigen, meistens zu optimistischen Prognosen allmählich revidieren, ohne über die Ursachen ihrer Irrtümer seriös Auskunft geben zu können, berichtet die Presse häufig über eine Straffung der Personalbestände nicht nur in Unternehmen, die bereits direkt mit einer beginnenden Rezession zu kämpfen haben, sondern auch dort, wo die Absatzzahlen noch glänzen.

Schon solche simplen Beobachtungen können viel dazu beitragen, die Konjunkturtheorie auf das Wesentliche zu lenken. Sie geben Hinweise auf das Wesen konjunktureller Überhitzungen und damit auch auf die Zwangsläufigkeit nachfolgender konjunktureller Abschwünge. Insofern sind solche Beobachtungen viel tiefgründiger als methodisch anspruchsvolle Erhebungen, die sich auf oberflächlich messbare Sachverhalte wie Kapazitätsauslastung, Auslandsnachfrage, Konsumklima und anderes konzentrieren. Sie sind wichtige Anknüpfungspunkte für eine wirklich bodenständige Konjunkturtheorie, mit deren Hilfe konjunkturelle Überhitzungen etwas zuverlässiger diagnostizierbar werden und daher auch eine besser begründete Stabilitätspolitik möglich wird als bisher.

---

<sup>1</sup> Zu weiteren Grundlagen der hier vorgestellten Konjunkturtheorie s. u.a. B. Wehner, Der Arbeitsmarkt im Sozialstaat, Hamburg 2001. S. auch die Beiträge zum Arbeitsmarkt in [www.reformforum-neopolis.de](http://www.reformforum-neopolis.de).

<sup>2</sup> S. hierzu auch „Die Logik der Konjunkturprognosen“ in [www.reformforum-neopolis.de](http://www.reformforum-neopolis.de)

*Das Wesen des konjunkturellen Abschwungs*

In Konjunkturabschwüngen finden zweierlei Marktanpassungsprozesse statt. Einer dieser Prozesse betrifft die Angebotsstruktur auf dem Gütermarkt. Die Unternehmen stellen fest, dass sie sich in der vorangegangenen Konjunkturphase über Intensität und/oder Struktur der künftigen Nachfrage nach ihren Produkten geirrt haben. Diese Irrtümer können sich u.a. auf die Wettbewerbssituation beziehen, auf die Technologie- und Produktentwicklung bei Konkurrenten, auf den Geschmacks- und Bedürfniswandel von Konsumenten oder auf Veränderungen im Nachfragverhalten des Staates, und er kann auch mit der Zinsentwicklung zu tun haben. In jedem dieser Fälle kann beispielsweise aus einem zuvor rentablen Produkt ein lästiger Verlustbringer werden.

Wenn solche Fälle in unerwartetem Ausmaß auftreten, wenn also besonders viele und gravierende Irrtümer der Unternehmen über die Entwicklung der Märkte in kurzer Zeit aufgedeckt werden, dann sind die Risiken des strukturellen Wandels zuvor systematisch unterschätzt worden. Dann steht für die Unternehmen nicht der permanent notwendige Anpassungsprozess an, um Nachfrage- und Angebotsstrukturen in Deckung zu bringen, sondern auch eine Reorientierung des unternehmerischen Risikoverhaltens. Die Erfahrung, mit den Risiken des Wandels vorher leichtfertig umgegangen zu sein und vor allem längerfristig angelegte Produktionsentscheidungen leichtfertig getroffen zu haben, schlägt um in einen viel vorsichtigeren Umgang mit dem Risikoproblem. Eine Strukturkrise, die u.a. viele Konsumprodukte, Immobilien und technische Innovationen zu Ladenhütern hat werden lassen, wird mit Zurückhaltung in der Produktion bewältigt. Solche Neigung, das Marktgeschehen eher auf Risiken als auf Chancen hin abzusuchen und bei Produktionsentscheidungen, die den Ungewissheiten des Wandels unterliegen, äußerste Vorsicht walten zu lassen, kann über Jahre nachwirken. Dies dämpft unter anderem die Kreditnachfrage der Unternehmen, und es dämpft ebenso die Bereitschaft von Kreditgebern, sich in den vom Risiko des Wandels besonders betroffenen Produktionsbereichen zu engagieren. Es führt damit zu einem restriktiveren Güterangebot und zu einer verhalteneren Nachfrage vor allem nach Investitionsgütern. Je weniger dabei die Produktionsrisiken auf die Wirtschaftsakteure gestreut sind, je weniger also z.B. neben den Unternehmen auch Arbeitnehmer und der Staat sich in die dem Marktgeschehen geschuldete Risikoträgerschaft teilen, desto stärker ist die zyklische Wirkung dieses Risikoaspekts.

Neben solchem Umschwung im unternehmerischen Risikoverhalten findet im konjunkturellen Abschwung immer ein weiterer wichtiger Anpassungsprozess statt, nämlich eine besonders konzentrierte Straffung von Personalbeständen. Dies bleibt nicht auf jene Unternehmen und Produktionsbereiche beschränkt, die von einem unerwarteten Rückgang des Nachfragewachstums betroffen sind. Nach einer konjunkturellen Überhitzung sieht sich vielmehr die Wirtschaft als ganze mit der Notwendigkeit personeller Konzentrationsprozesse konfrontiert. Welche betriebswirtschaftlichen Zwänge hier wirksam werden, ist daher eine der wichtigsten Fragen der Konjunkturtheorie.

Im Rahmen von technischen und organisatorischen Rationalisierungsmaßnahmen kann der Personalbedarf eines Unternehmens natürlich zu jedem Zeitpunkt schrumpfen. Die gesamtwirtschaftliche Personalanpassung in der Auslaufphase einer Hochkonjunktur ist aber kein solches Rationalisierungsphänomen. Wenn ein Unternehmen auch bei stabiler Nachfrageentwicklung besondere Anstrengungen unternimmt, um den Personalbestand zu verschlanken, kann der Sinn solcher Maßnahmen auch nicht in einer Anpassung der Angebotskapazitäten und damit unmittelbar verbundener Einsparung von Personalkosten liegen. Betriebswirtschaftlich sinnvoll ist eine solche Maßnahme nur, wenn der Stellenabbau anderweitige ökonomische Vorteile bringt. Die Unternehmen müssen sich also von der Straffung der Personalbestände z.B. eine Verringerung der Stückkosten, geringere Fehlerquoten, eine bessere Produktqualität und eine damit verbundene Verbesserung der Erträge versprechen.

In der konjunkturellen Aufschwungphase stehen die Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt in besonders intensiver Konkurrenz zueinander. Es wird schwieriger, Personal von zweifelsfreier fachlicher und persönlicher Eignung zu finden. Zugleich sinkt die Bereitschaft der Arbeitskräfte, sich ernsthaft den lästigen Prozeduren akribischer Test- und Auswahlverfahren auszusetzen. Die Folge ist, dass die Qualifikation des Personals auseinanderdriftet. Viele Positionen werden mit Arbeitskräften besetzt, die im Nachhinein den gestellten Anforderungen allenfalls mühsam gerecht werden und daher gegenüber anderen, an gleichen oder ähnlichen Arbeitsplätzen beschäftigten Arbeitskräften in der Leistung deutlich zurückfallen. Es wird auffälliger als zuvor, dass stark motivierte und eher lustlose, belastbare und anfällige, routinierte und unsichere, kreative und eher einfallsarme Mitarbeiter bei vergleichbarem Anforderungsprofil nebeneinander agieren.

---

Das für das betriebswirtschaftliche Kalkül entscheidende Problem hierbei liegt darin, dass diese Unterschiede zwischen Arbeitskräften sich in den meisten Fällen nicht in entsprechenden Unterschieden der Arbeitseinkommen niederschlagen. Eine Folge hiervon sind erhöhte soziale Spannungen, die allerdings oft unterschwelligem Charakter haben. Zumeist sind auch die gewachsenen Unterschiede in den Wertschöpfungsbeiträgen der Arbeitskräfte nicht konkret messbar und damit auch nicht eindeutig nachweisbar. Dennoch stellen sich negative betriebswirtschaftliche Folgen ein. Es kommt z.B. zu Motivationsstörungen, in deren Folge die leistungsfähigeren Arbeitskräfte ihre Wertschöpfungsbeiträge bewusst oder unbewusst dem gesunkenen Durchschnittsniveau bzw. dessen verlangsamtem Wachstum anpassen. Dies kann sich unmittelbar in Ertrags- bzw. Produktivitätseinbußen niederschlagen, aber auch in zunächst unauffälligeren Phänomenen wie höheren Fehlerquoten oder verminderter Kreativität.

Behalten die leistungsfähigeren Arbeitskräfte dagegen ihr hohes Wertschöpfungsniveau bei, neigen sie zu einem – seinerseits oft unausgesprochenen – Anspruchsschub. Diese Arbeitskräfte haben deutlicher als zuvor das Gefühl, zur Wertschöpfung des Unternehmens mehr beizutragen als gleich oder ähnlich entlohnte Kollegen. Sie streben daher an, dass die Unterschiede der Arbeitsentgelte den erhöhten Diskrepanzen der Wertschöpfungsbeiträge angenähert werden, dass also die empfundene Einbuße an struktureller Einkommensgerechtigkeit durch leistungsgerechtere Bezahlung wettgemacht wird. Dieser Anspruchsschub wirkt sich innerhalb einzelner Unternehmen aus, und er hat längerfristig auch Auswirkungen auf kollektive Arbeitsverträge. Die abnehmende Leistungsgerechtigkeit der Arbeitsentgelte kann auf diese Weise einen preistreibenden Lohnkostendruck erzeugen.

Sobald ein konjunktureller Aufschwung in eine Überhitzung mündet, ruft er also als messbare Begleitsymptome einerseits eine Verringerung des Produktivitätswachstums und andererseits einen anspruchsbedingten Druck auf die Löhne hervor. Zu den nicht messbaren Begleiterscheinungen gehören wachsende soziale Spannungen in Unternehmen, Verringerung der Leistungsbereitschaft, wachsende Probleme in der Produktqualität, erhöhte Fehlerquoten und eine geringere Kreativitätsleistung.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Die Höhe des ausgelösten Lohnanstiegs hängt natürlich u.a. von der Durchsetzbarkeit von Arbeitsentgeltsteigerungen in einzelnen Entgeltsegmenten ab. Wenn ein inflationärer Druck sich z.B. vornehmlich in Preissteigerungen bei Vermögensgegenständen wie Immobilien und Aktien niederschlägt, dann liegt die Ursache hierfür u.a. in der besseren Durchsetzbarkeit von Entgeltsteigerungen bei den höheren

Auch Unternehmensführungen, die sich dieser Phänomene kaum bewusst sind, spüren deren betriebswirtschaftliche Folgen und ziehen hieraus oft spontan die richtigen Konsequenzen. Auch sie versuchen, Personalbestände zu straffen, und sie gehen dabei selektiv vor, indem sie sich von unrentablen, zumeist weniger leistungsfähigen Arbeitskräften trennen und damit die Spreizung der individuellen Leistungsfähigkeiten verringern. Zugleich werden sie selektiver im Einstellungsverhalten, als sie es in der vorangegangenen konjunkturellen Aufschwungphase gewesen waren. Dies ist ein oft langwieriger und in vielen Ländern durch arbeitsrechtliche Regelungen erheblich erschwerter Prozess, zu dem sich im übrigen auch dann, wenn er als solcher bewusst geworden ist, Unternehmen ungern offen bekennen. Zumindest unbewusst aber zielen viele mit dem Konjunkturverlauf zusammenhängende unternehmerische Konsolidierungs- und Sanierungsbemühungen auf dieses Ziel ab.

Die Deutung des Konjunkturabschwungs als eines nachholenden, betriebswirtschaftlich notwendigen personellen Ausleseprozesses ist natürlich alles andere als unumstritten. Sie ist indessen eine bodenständige Deutung, die angesichts der geringen Erfolge anderer theoretischer Erklärungsversuche zum Konjunkturverlauf sehr ernst genommen werden sollte. Diese Deutung stimmt mit vielen unmittelbar beobachtbaren, im übrigen auch intuitiv plausiblen Phänomenen auf dem Arbeitsmarkt und vor allem innerhalb von Unternehmen überein. Dass leistungsfähigere Arbeitskräfte mehr leisten, wenn sie unter sich sind, dass sie sich also von weniger produktiven Kollegen, die dennoch etwa gleich viel verdienen, zu Lasten ihrer Produktivität ablenken lassen, ist ein sehr allgemeines Phänomen, und es hat daher nicht nur einzelwirtschaftliche, sondern auch gesamtwirtschaftliche Bedeutung.<sup>4</sup> Dies ist eine schlichte Erkenntnis, die sich in realen arbeitsweltlichen Gruppenkontexten leicht verifizieren lässt.

Zu den minder leistungsfähigen Arbeitskräften, die gemessen an ihrer Leistung, ihrem Beitrag zur Wertschöpfung also, aus Unternehmersicht letztlich zu

---

Einkommensschichten. Vor allem diese nämlich setzen reale und erwartete Einkommenssteigerungen in eine erhöhte Nachfrage nach Immobilien und Wertpapieren um.

<sup>4</sup> In der Terminologie der o.g. Arbeitsmarkttheorie (vgl. Fußnote 1) ist der personelle Selektionsprozess der Rezession wie folgt zu beschreiben: Die Leistungen (Wertschöpfungsbeiträge) und Leistungsfähigkeiten Arbeitskräfte werden in der Rezession vorübergehend überschätzt. Dies führt dazu, dass die Entgelte der Arbeitskräfte nach oben angepasst werden (in graphischer Darstellung z.B. als Parallelverschiebung der L(eistungs)-Kurve). Wird bei konjunktureller Normalisierung die Einschätzung der individuellen Wertschöpfungsbeiträge nach unten angepasst, werden Arbeitskräfte vor allem im unteren Entgeltbereich unrentabel.

---

hoch bezahlt werden, gehören in vielen Berufsgruppen die Älteren. Die altersbedingt nachlassende Belastbarkeit bringt zumeist eine Minderung des Wertschöpfungsbeitrags mit sich, ohne dass dies mit einer entsprechenden Kürzung des Arbeitsentgelts verbunden wäre. Ältere Arbeitskräfte verdienen daher oft mehr, als sie den Unternehmen bei der nüchternen Betrachtungsweise, die eine Konjunkturabschwung nahelegt, wert sind, und sie verursachen dadurch Irritationen auch bei anderen Arbeitskräften. Unternehmen, die solchen Problemen in Aufschwungsphasen wenig Aufmerksamkeit schenken, neigen daher nach konjunkturellen Überhitzungen umso mehr dazu, sich von älteren Arbeitskräften zu trennen. Da dieses Phänomen sich langfristig gesehen sogar noch verschärft, wächst ganz allgemein der Druck, als Arbeitskraft altersbedingt in Arbeitslosigkeit, in Frühverrentung oder auch, wenn die finanzielle Not entsprechend groß ist, in deutlich schlechter bezahlte Arbeit zu wechseln. Gleichzeitig verschärft sich der Druck auch auf weniger leistungsfähige jüngere Arbeitskräfte, ihre Leistung derjenigen anderer, durchschnittlich leistungsfähiger Arbeitskräfte anzupassen. Ein solcher Anpassungsdruck hat auch immer vielfältige Überforderungssymptome zur Folge.<sup>5</sup>

#### *Subjektive Markteinschätzung im Aufschwung und Abschwung*

Während im Abschwung betriebswirtschaftliche Vernunft die zu treffenden Maßnahmen mehr oder weniger gebietet, ist der Weg der Unternehmen in Phasen konjunktureller Überhitzung natürlich viel weniger von wirtschaftlicher Vernunft bestimmt. Wenn Unternehmen, wie sich im Nachhinein herausstellt, mehr und waghalsigere Risiken eingehen, als auf Dauer tragbar ist, und wenn sie Personal einstellen, das auf längere Sicht das Lohn- und Sozialgefüge von Unternehmen stört, dann müssen außerordentliche Umstände vorliegen, die konsequenter ökonomischer Vernunft widersprechen.

Diese außerordentlichen Umstände können zum einen das Risikoverhalten betreffen, und zum anderen können sie unmittelbar mit dem Urteil über die verfügbaren zusätzlichen Arbeitskräfte zusammenhängen. Im Aufschwung kann sich also theoretisch entweder das unternehmerische Urteil über Arbeitskräfte, die sonst in größerem Umfang von Arbeitslosigkeit, Frühverren-

---

<sup>5</sup> In diesen Deutungszusammenhang gehört als extremes Phänomen auch der in Japan beobachtete sog. „karoshi“, der Tod durch Überarbeitung, auch wenn dieser zumeist als ein managementtypisches Phänomen behandelt wird. Das Überforderungsrisiko ist natürlich umso geringer, je leichter Alternativen zum überfordernden Arbeitsplatz zugänglich sind. S. hierzu auch B. Wehner, *Der Neue Sozialstaat*, Opladen 1997, Kap. 3.

tung und ähnlichem betroffen wären, spontan zum Positiven wenden, oder es ereignet sich eine spontane Wende der Unternehmer zum Risikooptimismus.

Die letztere dieser beiden Möglichkeiten ist intuitiv die plausiblere. Es ist insofern in erster Linie die Einschätzung der Risiken, bei der eine das Auf und Ab der Konjunktur prägende Unstetigkeit angenommen werden kann. Eine abnehmende Risikoscheu kann aber letztlich auch Ursache dafür sein, dass Unternehmer vorübergehend über Bedenken hinsichtlich der Leistungsfähigkeit von Arbeitskräften hinwegsehen. Wenn nämlich auf den Absatzmärkten ungewöhnlich risikoarme Gewinne erwartet werden, erscheint auch das Risiko, dass einzelne Arbeitskräfte einen geringeren Wertschöpfungsbeitrag leisten als erhofft, leichter hinnehmbar. Der Risikooptimismus verleitet auf diese Weise dazu, dass der stimmigen Zusammensetzung des Personals bzw. einer möglicherweise wachsenden Unvereinbarkeit zwischen Lohnanspruch und Leistung einzelner Arbeitskräfte vergleichsweise wenig Beachtung geschenkt wird. Auf diese Weise wird es möglich, dass im Aufschwung größere unternehmerische Risiken eingegangen werden und dabei auch der Arbeitsmarkt über das längerfristig normale Maß hinaus ausgeschöpft wird.

Die Wende zu besonderem unternehmerischem Optimismus kann natürlich sehr verschiedene Ursachen haben. Es gibt sicher Phasen der Wirtschaftsentwicklung, in denen die unternehmerischen Risiken aus objektiven Gründen ungewöhnlich gering sind. Dies können Phasen sein, in denen sich bahnbrechende, die Produktivität der gesamten Wirtschaft rasch steigende Innovationen durchsetzen und den Anteil risikoarmer Produktion erhöhen. Es können auch Zeiten eines nachholenden Wiederaufbaus sein, nachkriegstypische Wirtschaftsphasen also, in denen die wirtschaftliche Dynamik sich mehr aus der Wiederherstellung von Zerstörtem als aus der Erschließung von Neuem entwickelt. Auch in solchen Phasen sind risikoarme Produktionsentscheidungen besonders klar und zahlreich vorgezeichnet.

Die ganz andere und häufigere Art konjunktureller Überhitzung ist aber diejenige, die auf falschem Optimismus, d.h. letztlich auf Unterschätzung realer unternehmerischer Risiken gegründet ist. Eine solche Fehleinschätzung kann wiederum auf falschen Signalen der Politik an die Wirtschaftsakteure beruhen, etwa wenn große Mengen zusätzlichen Zentralbankgelds verfügbar gemacht werden, ohne dass die Wirtschaftsakteure dies erkennen oder in seiner Bedeutung einschätzen könnten. Eine verfehlte Geldpolitik kann auf diese Weise einen trügerischen Optimismus und damit eine allgemeine

Unterschätzung der Risiken des Wirtschaftens auslösen. Auch eine unstete Fiskalpolitik hat zumindest in der Vergangenheit der Wirtschaft häufig ähnlich irreführende Signale gegeben und vorübergehende unternehmerische Illusionen schüren helfen. Im Risikoverhalten von Unternehmen kann es aber immer auch zu kollektiven endogenen Optimismus- oder Pessimismusschüben kommen, die ökonomisch so schwer erklärbar bleiben wie jede andere Art kollektiver Stimmungsumschwünge auch. Die ökonomische Theorie tut gut daran, solche Stimmungsumschwünge als eine ihr unzugänglich gebliebene und unzugänglich bleibende Ursache konjunktureller Schwankungen hinzunehmen.

Die Unterscheidung zwischen berechtigtem und unberechtigtem Optimismus als Ursachen konjunktureller Aufschwünge ist unter anderem deswegen wichtig, weil sich daraus Rückschlüsse auf den nachfolgenden Abschwung ergeben. Insoweit ein Aufschwung auf berechtigtem Optimismus beruht, mündet er nicht in eine Überhitzung, und insoweit ist die nachfolgende Konjunkturphase nur eine relativ schmerzlose, wenn auch oft als Enttäuschung wahrgenommene Rückkehr zu konjunktureller Normalität. Auf einen solchen Aufschwung folgt also kein unvermeidlicher Rückschlag, in dem vorangegangene kollektive Fehleinschätzungen korrigiert werden müssen.

Insoweit ein Aufschwung dagegen auf irreführenden politischen Signalen oder auf unerklärbaren kollektiven Stimmungslagen beruht, verläuft der nachfolgende Abschwung weniger glimpflich. Um den Fehlentscheidungen, deren Folgen im Abschwung auszustehen sind, möglichst keine neuen hinzuzufügen, müssen die Unternehmen in solchen Fällen über längere Zeit außergewöhnlich zurückhaltend operieren. Sie versuchen daher, sich auf die Produktion von Gütern und von Mengen und die Anwendung von Technologien zu beschränken, bei denen die Marktrisiken sehr gering erscheinen. Dabei werden sie auch anfällig für einen überschießenden Pessimismus, ausgelöst durch die Aufdeckung ungewohnt vieler unternehmerischer Fehleinschätzungen in einem kurzen Zeitraum. Solche Pessimismusschübe können den konjunkturellen Abschwung noch über das ohnehin notwendige Maß hinaus verschärfen. Eine Folge hiervon ist, dass auch die Arbeitslosigkeit über das konjunkturell unvermeidliche Niveau hinaus ansteigt.



---

### *Stabilitätspolitik und konjunkturelle Normalität*

Es war immer Wunschtraum der Konjunkturtheorie, konjunkturelle Normalität genau bestimmen und dementsprechend Abweichungen hiervon als solche statistisch messen und auch prognostizieren zu können. Dies aber kann niemals Gegenstand einer seriösen Konjunkturtheorie sein. Die Theorie muss sich vielmehr darin bescheiden, einen intuitiv plausiblen - und das heißt immer, einen möglichst bodenständigen - Beitrag zum Verständnis von Konjunkturschwankungen zu leisten. Schon hierfür bedarf es der gleichzeitigen Einlassung auf mindestens zwei ökonomische Problemfelder, nämlich das unternehmerische Risikoproblem und das Problem der Rentabilität von Arbeitskräften.

Was statistisch gesehen konjunkturelle Normalität ist, lässt sich allenfalls im langfristigen Rückblick abschätzen. Eine Konjunkturtheorie, die im Vorhinein Handreichungen zur Einhaltung einer vermeintlich genau berechneten konjunkturellen Normalität geben will, verfolgt eine illusionäre Zielsetzung. Ihr fehlt es vor allem an grundlegenden erkenntnistheoretischen Einsichten in das Wesen der Konjunktur. Das Wesen der Konjunktur nämlich liegt gerade in deren Unvorhersehbarkeit. Und wenn der Konjunkturverlauf im Voraus unberechenbar ist, dann auch die konjunkturelle Normalität..

Die Konjunkturforschung ist immer wieder der Versuchung erlegen, Prognosen zum Konjunkturverlauf in Analogie zu Prognosen des Wetters leisten zu wollen. Eben hierin liegt aber schon ein grundlegender Irrtum. Auf eine zuverlässige Wettervorhersage nämlich kann sich jeder am Wetter Interessierte einstellen, ohne damit das Wetter zu beeinflussen. Würde dagegen je eine als wirklich zuverlässig geltende, allgemein anerkannte Konjunkturprognose erstellt, würde diese sich selbst schon dadurch im Nachhinein lügen strafen, dass die Wirtschaftsakteure ihr Verhalten dieser Prognose anpassen. Denn ein solches angepasstes Verhalten kann niemals mit dem prognostizierten Verhalten identisch sein, zumindest dann nicht, wenn sich im Konjunkturverlauf etwas ändert.<sup>6</sup>

Eine der wenigen praktischen Einsichten, die sich aus einer dementsprechend bescheidenen, auf ein Verstehen konjunktureller Zusammenhänge beschränkten Konjunkturtheorie ergeben, ist ein Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und der Manifestation unternehmerischer Risiken. Wenn nämlich die

---

<sup>6</sup> S. hierzu auch „Die Logik der Konjunkturprognosen“ in [www.reformforum-neopolis.de](http://www.reformforum-neopolis.de)

Arbeitslosigkeit abnimmt und zugleich die Risikoschadensfälle, gemessen etwa an der Zahl von notleidenden Krediten oder Insolvenzen, weniger werden, dann ist dies ein Indiz dafür, dass die Konjunktur auf eine Überhitzung zusteuert. Eine Abnahme der Arbeitslosigkeit nämlich ist - bei gleichbleibenden Einstellungen der Arbeitsmarktakteure - nur möglich, wenn die unternehmerische Risikobereitschaft wächst, und mit der Risikobereitschaft wächst auch die Anfälligkeit für das reale Scheitern an eben diesen Risiken.

Dabei ist indessen immer auch zu bedenken, dass es für konjunkturell deutbare Phänomene wie eine Zu- oder Abnahme der Arbeitslosigkeit oder der Insolvenzen auch vielfältige andere, nichtkonjunkturelle Ursachen gibt. Schon deswegen sollte eine Konjunkturtheorie, selbst wenn sie zu einem besseren Verständnis von Konjunkturzyklen beiträgt, keineswegs eine höhere Bereitschaft zu konjunkturpolitischem Interventionismus nahelegen. Die beste Konjunkturpolitik wäre eine Stabilitätspolitik der Notenbank, die einer möglichst einfachen und transparenten Regel folgte. Eine solche transparente Regel ist z.B. diejenige, die Notenbank möge für ein konstantes Zinsniveau bestimmter langfristiger risikoloser Anleihen sorgen.<sup>7</sup>

08 – 2004

---

<sup>7</sup> S. hierzu „Die Logik der Geldpolitik“ (1) und (2) in [www.reformforum-neopolis.de](http://www.reformforum-neopolis.de)