



Sahra Wagenknecht

**Kapitalismus, was tun?
Schriften zur Krise**

Zwei Bestseller in einem Band:
Kapitalismus im Koma
Wahnsinn mit Methode

Das Neue Berlin



Sahra Wagenknecht

Kapitalismus, was tun?
Schriften zur Krise

Zwei Bestseller in einem Band:
Kapitalismus im Koma
Wahnsinn mit Methode

Das Neue Berlin

Impressum

Kapitalismus im Koma

Erstausgabe 2003, edition ost

Wahnsinn mit Methode

Erstausgabe 2008, Das Neue Berlin

ISBN eBook 978-3-360-50039-7

ISBN Print 978-3-360-02159-5

© 2013 Verlag Das Neue Berlin, Berlin
Umschlaggestaltung: Buchgut, Berlin,
unter Verwendung eines Fotos von Bernd Kuhnert

Das Neue Berlin Verlagsgesellschaft mbH
Neue Grünstraße 18, 10179 Berlin

Die Bücher des Verlags Das Neue Berlin
erscheinen in der Eulenspiegel Verlagsgruppe.

www.eulenspiegel-verlagsgruppe.de

Sahra Wagenknecht

Kapitalismus, was tun?

Schriften zur Krise

Das Neue Berlin

Buch I

Kapitalismus im Koma

Eine sozialistische Diagnose

Wirtschaftskolumnen

Auf Schrumpfkurs

Schrumpft sie oder schrumpft sie nicht – diese in der Ökonomenzunft rege diskutierte Frage ist seit einer Woche amtlich entschieden: Sie schrumpft. Nach einer sogenannten »Roten Null« im zweiten Quartal 2001 ist die deutsche Wirtschaftsleistung im dritten Quartal um 0,1 Prozent zurückgegangen. Otto Normalverbraucher wird diese Nachricht weniger intensiv bewegen. Seine Bezüge schrumpfen zumeist schon länger und um weit erheblichere Beträge. Wer beispielsweise unter die noch in Zeiten sonniger Konjunktur im produktiven Arbeitsbündnis zwischen Hundt und Schröder (Gewerkschafter waren als Unterhaltungseinlage zugelassen) ausgekungelten Metall- und Chemietarifverträge fiel, verlor in diesem Frühjahr mindestens ein Prozent seines Einkommens. Um etwa diese Quote nämlich überstieg die Inflation das festgelegte Plus bei den Löhnen. Von der Gehaltskurve all jener, deren Einkommen längst kein Tarifvertrag mehr regelt, nicht zu reden. Auch die Zahl der Firmenpleiten ist in den zurückliegenden Jahren ohne nennenswerte konjunkturelle Schwankungen von einem Rekord zum nächsten geklettert.

Freilich: Was sind einige zehntausend insolvente Klitschenbesitzer gegen die aktuellen Nöte von Deutsche Bank Vorstand Breuer, der seinen Aktionären erklären muss, weshalb das noble Haus in den ersten drei Quartalen 2001 einen mickrigen Gewinn von gerade 5,3 Milliarden Mark eingefahren hat. Im gleichen Vorjahreszeitraum waren es immerhin noch 8,7 Milliarden. Ähnliche Sorgen, wenngleich weniger drastischen Ausmaßes, plagen das Topmanagement von Daimler und BMW mit Quartalsgewinnen von etwas über fünf- beziehungsweise sechshundert Millionen Märkern. Ein Jahr zuvor lag die

Bilanz um ein- bis zweihundert Millionen darüber. Ja, es gibt jetzt sogar handfeste Verluste außerhalb des notorisch schwindsüchtigen Mittelstands: bei Siemens etwa oder der Deutschen Telekom. (Die unter Linken heftig umstrittene Frage, ob Enteignungen von Aktionären zulässig seien, wurde von Herrn Sommer übrigens inzwischen praxisorientiert beantwortet. Zu bedauern ist nur, dass es irgendwie doch wieder nicht die richtigen Aktionäre traf.)

Nun erhalten Wirtschaftsinstitute ihr Geld bekanntlich nicht nur dafür, falsche Konjunkturprognosen abzugeben, sondern auch dafür, ihre Fehler rückwirkend zu erklären. Also wird inzwischen emsig über die Ursachen des Dilemmas debattiert. Da die gutdotierten Ökonomen lange begriffen haben, was die PDS auf Geheiß vermeintlicher Vordenker gerade lernen soll: dass nämlich Unternehmertum und Gewinninteresse Effizienz und Innovation bewirken und jedenfalls nicht Verfall und Vergeudung, bleibt der Kapitalismus als Krisenursache außer Betracht. Es werden andere Gründe gesucht und Schröder hat seine inzwischen in den Ring geworfen: Die dümpelnde US-Wirtschaft, teilte er mit, schmälere den deutschen Export. Auch das *Handelsblatt* empört sich und titelt: »US-Verbraucher enttäuschen Erwartungen der Märkte.« Womit der gerügte US-Verbraucher, der im Schnitt heute mehr Schulden als Jahreseinkommen hat und, sofern von der laufenden Entlassungswelle betroffen, schon nach kurzer Zeit keine Aussicht auf einen müden Dollar staatliche Unterstützung mehr, – womit er seine Verbrauchslust bezahlen soll, wird nicht erläutert. (Gleiche Kritik an den bundesdeutschen Verbraucher zu richten, unterlässt man wohlweislich; es könnte immerhin den ein oder anderen Gewerkschafter auf die Idee bringen, den für verlangte Konsumfreude nötigen Zuschlag beim Einkommen zu fordern.) Die Verweisung nach Übersee hat für Schröder zudem den Vorteil, dass die Wurzel der Misere damit jenseits des Handlungsradius' der Bundesregierung

liegt und keine Schlüsse für die eigene politischen Linie sich aufdrängen.

Doch so einfach lässt man den Kanzler nicht entkommen. Prompt meldet sich diese Woche einer jener Konzernlobbyisten, die ihre Ratschläge unter dem Pseudonym »Wirtschaftsweise« zu veröffentlichen pflegen, mit der These zu Wort, die Krise sei gar nicht nachfrage-, sondern angebotsseitig verursacht. Es folgt der bekannte Maßnahmenkatalog renditeträchtiger Umverteilung – von der Amerikanisierung des Arbeitsmarktes bis zum Einschmelzen sämtlicher Sozialleistungen auf Mindeststandards –, der der SPD-Regierung, sofern noch nicht erledigt, nachdrücklich aufgetragen wird. Der Mann wird sich vielleicht noch bis nächsten Herbst gedulden müssen, aber die Chancen stehen gut, dass er dann bekommt, was er verlangt. Schröder hat Hinweise aus dieser Richtung schon immer verstanden. Und dies wird so bleiben, solange jene, denen solches Verständnis aus gutem Grund fehlt, nicht endlich unüberhörbar auf sich aufmerksam machen. Dieses gilt in der Krise eher mehr denn weniger. Sonst wird auch der nächste Aufschwung, falls er kommt, sich wieder nur in den Gewinnbilanzen der Konzerne bemerkbar machen.

8. Dezember 2001

Pharma bei bester Gesundheit

Ulla Schmidt hat es schwer. Während die Kollegen Riester und Eichel ihre Hausaufgaben in Sachen Förderung der Profitrate längst erledigt haben, avanciert das Gesundheitswesen zum Sinnbild von Reformstau und Mutlosigkeit. Die Kassen schreiben rote Zahlen, die Beiträge steigen und steigen, die Wirtschaft plärrt, die Pharmakonzerne mauern sowieso. Da der vielgeforderte Mut freilich immer der ist, der SPD-Wählerklientel möglichst rücksichtslos ins Gesicht zu schlagen, wird uns wohl

zumindest im Wahljahr eine mutlose Ministerin erhalten bleiben.

Immerhin wird Vorfeldarbeit geleistet. Diese besteht erstens in der Verbreitung des Irrglaubens, dass das Dilemma nichts mit Interessen zu tun habe, sondern Folge objektiver Entwicklungen sei, und zweitens in der Popularisierung der Lüge, dass es ohne Leistungskürzungen nicht überwunden werden könne. Funktioniert hat das Muster schon bei der Rentenreform. Irgendwann waren sogar die Gewerkschaftsspitzen überzeugt, dass man der hartnäckig steigenden Lebenserwartung nachhaltig nur durch drastische Absenkung der Alterssicherung begegnen kann. Wer in Zukunft noch alt werden will, soll es sich gefälligst leisten können. Das edle Reformwerk, inzwischen Gesetz, hat freilich den Nachteil, dass es nur sehr langsam wirkt. Denn es ist vor allem die Generation der heute unter Fünfzigjährigen, der das Riester-Projekt eine Perspektive als Sozialhilferentner eröffnet. Also altert die Bevölkerung vorerst friedlich weiter, was wiederum – neben angeblich ausufernden Leistungskatalogen und mangelnder Effizienz – gute Vorwände hergibt, die »Kostenexplosion« im Gesundheitswesen zu erklären.

Es ist ein Verdienst des jüngsten Gutachtens des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, mit derartigen Legenden aufzuräumen. Wie das Gutachten belegt, ist der Anteil der Gesundheitsausgaben am Volkseinkommen (BIP) in den zurückliegenden dreißig Jahren weitgehend konstant geblieben. 1970 lag er bei 13,08 Prozent, 1998 bei 13,46 Prozent. Gleiche Konstanz zeigt der BIP-Anteil der Beiträge, der um sechs Prozent pendelt: von »Explosion« keine Spur. Steil angestiegen freilich sind die anteilig zum Bruttoeinkommen abhängig Beschäftigter berechneten Beitragssätze, die 1970 noch bei 8,2 Prozent lagen und 1998 13,6 Prozent erreichten. Das eigentliche Problem erschließt sich somit als Ergebnis

simpler Prozentrechnung. Wenn ich eine konstante Größe auf eine immer kleinere Basis beziehe, wächst deren anteilig ermittelter Wert: Zehn Äpfel von einhundert Äpfeln entsprechen zehn Prozent, zehn Äpfel von nur achtzig Äpfeln entsprechen 12,5 Prozent, - der Anteil ist um 2,5 Prozentpunkte gestiegen, obwohl zehn Äpfel natürlich zehn Äpfel bleiben. Auf die Ökonomie übertragen: Wenn diejenigen, die den gesellschaftlichen Reichtum erarbeiten, immer weniger Anteil an ihm haben, stellt dieser Trend das lohnbezogene Sozialversicherungssystem in all seinen Elementen auf tönernen Füßen. Um das Defizitproblem der Kassen zu lösen, könnte die IG Metall also ruhigen Gewissens statt fünf auch 15 Prozent Lohnzuwachs verlangen; ohne Kampf wird ohnehin weder das eine noch das andere zu haben sein. Beistand durch die SPD-Gesundheitsministerin oder gar durch den bei Präsentation des neuen VW-Luxuswagens werbewirksam posierenden Kanzler ist dabei allerdings nicht zu erwarten.

Andererseits trifft zu, dass Gesundheit tatsächlich billiger zu haben wäre: als Gut, nicht als Ware. Wer wissen will, in welchem Winkel der Volkswirtschaft sein persönliches Beitragssoll als »Haben« auftaucht, findet unter der Rubrik Anlage-Empfehlung im *Handelsblatt* folgende Denkhilfe: »Als Gewinn- und Cash-Generatoren werden die großen Pharmakonzerne derzeit wohl nur noch von der Ölindustrie übertroffen. Die führenden 20 Arzneimittelhersteller erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Betriebsgewinn von zusammen fast 70 Mrd. Dollar ... Davon wurde ... mehr als die Hälfte in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an die Aktionäre ausgeschüttet.« Allein die letztjährigen Preissteigerungen für Arzneimittel haben hierzulande etwa eine Milliarde DM zusätzliche Kassenmittel verschlungen. Folgerichtig legt das *Handelsblatt* seiner vermögenden Klientel den Kauf von Pharmawerten ans Herz, wissend, dass weder die geplante Aut-item-Regelung noch Schröders steuerlich absetzbarer

»Solidarbeitrag« von gerade vierhundert Millionen Mark an Preistreiberei und horrenden Gewinnen etwas ändern werden. Die Gefahr ist eher, dass die neue Regelung die Konzentration in der Pharmabranche weiter verstärkt und die Spielräume für Preisdiktate und rege Lobbyarbeit dadurch sogar wachsen. Dazu gibt es eigentlich nur eine ernstzunehmende Alternative. Sie läge in einem System, in dem Kranke nicht länger dazu dienen, als »Cash-Generatoren« das Portefeuille wohlhabender Aktionäre anzureichern, sondern Gesundheit als schützenswertes Gut und Recht jedes Menschen anerkannt ist. Das wäre eine Gesundheitsreform, die diesen Namen wirklich verdient. Genau besehen wäre es natürlich mehr als eine Reform, denn private Pharmakonzerne nebst ihrer Shareholder werden sich mit einem solchen Projekt kaum anfreunden können.

22. Dezember 2001

Tödlicher Schaum

Es geht offenbar erst, wenn nichts mehr geht. Drei Tage nach dem Rücktritt des argentinischen Präsidenten hat der neue Interimspräsident Saá ein Schuldenmoratorium angekündigt: Die Zins- und Tilgungsleistungen auf Auslandsanleihen werden ausgesetzt; Verhandlungen mit den Gläubigern über Abschläge bei Zinsen und Nominalwert der argentinischen Staatsschuld sollen in Kürze beginnen. Alles in allem also ein Hoffnungsschimmer für die von Rezession und IWF-diktierten Sparprogrammen ausgeblutete argentinische Bevölkerung? Kaum.

Denn wie die »Verhandlungen« ausgehen werden, lässt sich leider auch ohne Gabe zur Prophetie ahnen: Man gönnt dem Land gerade so viel Luft, dass es nicht erstickt. Derselbe Leidensweg wurde schon anderen sogenannten Schwellenländern aufgezwungen. Auch Argentinien selbst befindet sich keineswegs zum ersten Mal im Zustand

faktischen Staatsbankrotts. Der Ausweg, den die internationalen Finanzhaie in solcher Situation offerieren, erwächst aus der einfachen Logik, dass ein toter Sklave kein ausbeutbarer Sklave mehr ist. Aber Wiederbelebungsversuche an einem bis zur Bewusstlosigkeit geschundenen Knecht haben selbstredend nicht den Zweck, ihn in einen freien Mann zu verwandeln.

Die argentinische Regierung steckt in dem Dilemma, eigentlich nur zwischen Übeln wählen zu können. Wird der Peso abgewertet, explodiert die großenteils auf Dollar lautende Staatsschuld Argentiniens, und gleiches gilt für die Dollarschulden der Privaten. Hauptprofiteur wäre die Exportwirtschaft, insbesondere also amerikanische und internationale Konzerne, für die Argentinien als Billiglohnstandort wieder attraktiver würde. Zigtausende mittlere Unternehmen dagegen würden eine derartige Verteuerung ihrer Schulden nicht überleben. Zumal die Mittelschichten von ihren Ersparnissen so oder so kaum etwas wiedersehen dürften. Umgekehrt: Soll die Dollarbindung des Peso aufrechterhalten werden – oder wenigstens die Abwertung einigermaßen kontrolliert verlaufen – ist das Land auf neue Kreditspritzen des IWF angewiesen. Dessen Entscheidung vom 6. Dezember, den zugesagten Kredit von 1,3 Mrd. Dollar wegen angeblich mangelnden Schuldenmanagements auszusetzen, war indes just der Auslöser der Krise. Dass Cavallos drakonisches Sparprogramm, das immerhin Tag für Tag etwa 2000 Argentinier unter die Armutsgrenze in Hunger und Elend presste und von Rentenkürzungen bis zu Steuererhöhungen vor keiner unsozialen Maßnahme zurückschreckte, dem Fond noch nicht hinreichend schien, lässt vermuten, welche Forderungen mit neuem Geldsegen verbunden wären. Einem Geldsegen, der wiederum ausschließlich in den Schuldendienst flösse.

Die Ursprünge dieser fatalen Lage reichen in die Siebziger zurück, als nach Zusammenbruch des Bretton-

Woods-Systems die internationalen Banken Abnehmer für Milliarden vagabundierender Dollar suchten und diese über den schnell expandierenden Offshore-Markt billig verliehen. Nicht zuletzt an Entwicklungsländer. Bereits Anfang der achtziger Jahre, als die Zinsen wieder stiegen und der Dollar aufwertete, wurden die meisten dieser Länder zu Nettozahlern, die einen Großteil ihrer Exporterlöse direkt auf die Konten westlicher Großbanken zu überweisen hatten. Da dies zudem oft nicht ausreichte, begann jene verhängnisvolle Spirale, in der aus alten Zinsen immer neue Schulden wurden, diese wiederum neue und höhere Zinsen verursachten, die sich dann wieder als zusätzliche Schuld akkumulierten ... Faktisch fand und findet dieser ganze Vorgang ausschließlich in der Virtual Reality der Bankcomputer statt. Er produziert einen riesigen Schaumbau fiktiver Vermögen und Schulden, von dem kein Dollar je für einen realen Kauf ausgegeben wurde noch ausgegeben werden könnte. Doch gerade weil die irrwitzigen Computervermögen keinen realen Gegenwert haben, begründen sie immense Macht auf Seiten derer, die darüber entscheiden, wann und wo ein bestimmter Betrag im Computer von A nach B wandert. In Südostasien löste der Abzug solcher fiktiven Werte 1997/98 einen wirtschaftlichen Zusammenbruch aus. Argentinien hat die Unterwerfung unter die Logik der Schaumdompteure bereits Jahrzehnte niedrigen Wachstums, zunehmender Armut sowie vier akute Rezessionsjahre mit inzwischen 18 Prozent Arbeitslosigkeit eingebracht.

In den Industrieländern mögen die Folgen weniger drastisch sein; schlimm genug sind sie auch dort. Die Frage, warum das Land Berlin kein Geld für Kindergärten, aber täglich elf Millionen Mark für Zinszahlungen übrig hat, gehört zum Thema. So virtuell das Kapital, so real sind die Einkommen, die mittels seiner erpresst und aus dem Kreislauf der Volkswirtschaften dieser Welt abgezweigt werden. Einen Ausweg gäbe es wohl: den Schaum durch

Schuldenstreichung und Währungsreform auf das zurückzuführen, was er real wert ist: nichts.

5. Januar 2002

Zweckoptimisten

Was schreibt man auf ein Wahlplakat, wenn man auf möglichst unverbindliche Weise gute Laune verbreiten will? Eine der Antworten, die SPD-Strategen auf diese Frage fanden, lautet: »Der Aufschwung kommt.« In weißen Lettern auf blauem Grund, untersetzt durch vier nach oben zeigende rote Pfeile, wurde diese Nachricht auf zigtausend Blatt unschuldigen Papiers gedruckt. Damit nicht genug. Für einen zweistelligen Millionenbetrag orderte das Kanzleramt im April bei anerkannten Hofgutachtern aus sechs Instituten ein Dossier, das ebendiese Nachricht mit allerlei Zahlen illustrieren und ihr durch möglichst unverständliche Fachtermini eine Aura von Seriosität und Wissenschaftlichkeit verleihen sollte. Die Gutachter attestierten folgsam: Ja, der Aufschwung habe bereits begonnen. Insbesondere die »kräftige Erholung« in den USA ziehe auch den deutschen Karren aus dem Dreck. Nur die Arbeitslosen müssten sich noch ein wenig gedulden. Im nächsten Jahr – aber dann ganz gewiss! – werde auch ihre Lage besser.

Nicht, dass Schröders Konjunktur-Sehnsüchte nicht verständlich wären. 1994 immerhin hatte die wiederkehrende wirtschaftliche Betriebsamkeit seinem Vorgänger eine weitere Legislatur beschert. Das Dumme ist nur, dass vom gegenwärtigen »Aufschwung« aber auch gar niemand etwas merkt. Am selben Tag, als die SPD ihre Plakatserie mit der frohen Botschaft präsentierte, veröffentlichte das Ifo-Institut seinen monatlichen Geschäftsklima-Index, der erneut nach unten zeigte. Nahe 50 000 Pleiten werden für dieses Jahr erwartet. Der Groß- und Einzelhandel kämpft unverändert mit sinkenden

Umsätzen. Ifo rügt denn auch die »generelle Kaufunlust der deutschen Verbraucher«. Von einer Solidaritätsadresse an die IG Metall, die derzeit vorführt, auf welchem Wege solcher Lustlosigkeit begegnet werden kann, wurde nichts bekannt.

Statt dessen richteten die Mainstream-Ökonomen ihre erwartungsvollen Augen auf die Landstriche jenseits des Atlantik. Die Legende von der überwundenen Rezession in den Vereinigten Staaten stützt sich insbesondere auf Daten des »Bureau of the Census« des US-Wirtschaftsministeriums, das im Februar den dritten aufeinander folgenden monatlichen Anstieg der Auftragseingänge für langlebige Wirtschaftsgüter meldete. Allerdings lohnt es sich, genauer hinzusehen, was da so kraftvoll aufwärts strebt. Hinter dem ausgewiesenen Anstieg um 1,5 Prozent verbargen sich nämlich zwei sprunghafte Erhöhungen besonderer Art: Die Zahl der Flugzeugaufträge hatte sich um 41 Prozent erhöht und die der Rüstungsaufträge um 78 Prozent. Jenseits dessen herrscht unvermindert Trostlosigkeit, die noch größer wäre, würde der amerikanische Verbraucher seinen Schuldenberg nicht immer höher auftürmen. Im letzten Quartal 2001, als das durchschnittliche Einkommen stagnierte, gab selbiger immerhin 610 Milliarden rein kreditfinanzierte Dollar zusätzlich aus. Allerdings hat diese Entwicklung natürliche Grenzen, denn bereits heute verbraten US-Bürger im Schnitt 14 Prozent ihres Einkommens für Zins und Tilgung. Und zum Kummer von Bush & Co wurden die steigenden Konsumausgaben durch sinkende Ausgaben der Unternehmen, insbesondere für Anlageinvestitionen, weitgehend ausgeglichen. Den Ausschlag für den Wiederanstieg des Sozialprodukts im ersten Quartal 2002 gab allein der starke Anstieg der Staatsausgaben um 39,8 Mrd. Dollar.

Sicher, auch eine rechts-keynesianische Rüstungskonjunktur schimpft sich »Aufschwung«. Unter

Reagan funktionierte dieses Programm aber auch deshalb so gut, weil die exorbitante Waffenproduktion über das berühmte Doppel-Defizit in Staatshaushalt und Leistungsbilanz letztlich vom Ausland finanziert wurde. Das Problem seiner Nacheiferer heute besteht darin, dass die amerikanische Leistungsbilanz bereits ein Riesenloch von vier Prozent des US-Bruttosozialprodukts aufweist. Trotz Rezession. Um diese Kluft zu schließen, müssen die USA täglich gewaltige Mengen Kapital ins Land holen – und genau das wird zusehends schwieriger. Während 1999 und 2000 das nötige Geld noch vorwiegend über Direktinvestitionen und Aktienkäufe floss, musste das Defizit 2001 zu 95 Prozent über die wesentlich teurere Variante von Anleihen finanziert werden. Wenig spricht dafür, dass die USA weiterhin in wachsendem Umfang auf internationale Liquidität zurückgreifen können. Dann aber gibt es im Grunde nur zwei Auswege: eine deutliche Steigerung der Auslandsnachfrage nach US-Produkten (die allenfalls, wenn man in Krisenregionen weiter fleißig zündelt, im Waffensektor in Sicht ist) oder eine massive Dollarabwertung. In Erwartung der letzteren haben große Investmentfonds und Banken längst begonnen, »marktschonend« – will heißen: still und leise – einen Teil ihres Dollar-Portfolios in Euro-Anlagen umzuwandeln. Ein sinkender Dollar freilich würde Exporte in die USA nicht etwa fördern, sondern zusätzlich erschweren.

Es spricht also viel dafür, dass der »machtvolle« US-Aufschwung als Rohrkrepierer endet. Überschuldete Konsumenten, gigantische Leistungsbilanzdefizite, Pleiten und Bilanzlügen der Unternehmen, absehbarer Währungsverfall, das ist nicht eben der Kraftstoff, der eine Binnen-, geschweige die Lokomotive einer Weltkonjunktur antreibt. Vielleicht greift BDI-Chef Rogowski Schröder im Wahljahr noch unter die Arme. Der »Aufschwung« jedenfalls wird ihn wohl im Stich lassen. *11. Mai 2002*

Lohnpulle leer

Auf die Aktienmärkte ist Verlass. Wer Antworten auf die gute alte »Wem nützt's?«-Frage sucht, den lassen die Ups and Downs der großen Indexe selten im Stich. Kaum war der Baden-Württembergische Tarifabschluss unter Dach und Fach, drehte der Dax leicht ins Plus, getragen von den großen Automobilwerten, die deutlich zulegten.

»Tarifpolitik kann zuweilen richtig Freude machen, zumindest dann, wenn am Ende erfolgreiche Abschlüsse vorausschauende Überzeugungsarbeit und ausdauerndes Verhandlungsgeschick honorieren.« Die deutsche Gewerkschaftsbewegung habe sich erfreulicherweise »... weiter von Besitzstandswahrung, Verteilungsdanken und alten Klassenkampfideologien entfernt«. Mit dieser Eloge hatte »Arbeitgeber«-Chef Hundt den Vorläufer des jetzigen Metall-Abschlusses, den Tarifertrag vom Frühjahr 2000, gefeiert. Er hätte sie letzte Woche wiederholen können. Offenbar aber hatten die Kollegen vom IG Metall-Vorstand ihn eindringlich gebeten, sich mit derartigen Äußerungen wenigstens bis zum Ende der Urabstimmung zurückzuhalten und stattdessen den Empörten und Geprellten zu geben. Wie immer: der »kräftige Schluck aus der Lohnpulle«, der zu Jahresbeginn in deftigem Deutsch angedroht worden war, hat sich als spärliches Rinnsal erwiesen. Bei etwa 3,46 Prozent liegen die tatsächlichen Zusatzkosten der Unternehmen in diesem Jahr, rechnet Südwest-Metall Präsident Zwiebelhofer vor. Im nächsten Jahr sind es 3 Prozent. Wieder einmal reichen die Abschlüsse kaum, auch nur den bereits erkämpften Lebensstandard zu halten.

Sicher, es gibt in diesem Land genügend Leute, die selbst von 3 Prozent Lohnzuwachs nur träumen können. Outgesourcte, Billigjobber, Leiharbeiter ..., die anschwellende Legion derer, für deren monatliche Bezüge Tarifverträge keine Rolle mehr spielen. Aus ihr rekrutiert

sich im Westen knapp ein Drittel, im Osten inzwischen gar die Mehrheit der Beschäftigten. Manch einer mag daraus folgern, dass Zwickels Posse den Gallensaft gar nicht lohnt, den der Groll über sie produziert. Aber ein solcher Schluss wäre voreilig. Denn erstens setzen Tarifabschlüsse eine Art Zielmarke, die indirekt auch den unregulierten Lohnsektor beeinflusst. Und zweitens trägt genau diese Art Tarifpolitik dazu bei, die Leute ins organisatorische Niemandsland zu treiben und dadurch Lohndumping noch mehr zu erleichtern.

So oder so: Der Abschied von »alten Klassenkampfideologien« trägt Früchte. Die Lohnquote, also der Anteil der abhängig Beschäftigten am Volkseinkommen, ist, seit Deutschland wieder einig, groß und kriegerisch ist, um annähernd zehn Prozent gefallen und dümpelt gegenwärtig auf dem Niveau der westdeutschen fünfziger Jahre. (Sicherheitshalber wurde vor einigen Jahren die Berechnungsmethode verändert, damit das Ausmaß der Umverteilung nicht mehr so krass ins Auge fällt.) Allein zwischen 1994 und 1999 haben die großen Kapitalgesellschaften ihr Jahresergebnis vor Steuern nahezu verdoppelt. Und »vor Steuer« ist heutzutage – Eichel sei Dank! – für viele gleich »nach Steuer«. Selbst im Krisenjahr 2001 waren nicht wenige Konzernbilanzen goldgerändert. vw und Porsche protzten mit erneutem Rekordgewinn. An Dividenden wurde nicht gespart.

Da sich vom hohen Ross aus allerdings schlecht Tarifverträge schließen lassen, entdecken die Bosse, kaum dass sie eines Gewerkschafters ansichtig werden, ihr Herz für den Mittelstand. Wahr ist: Hier sprudelt nur noch selten üppiger Gewinn; eher kreist der Pleitegeier. Gefüttert wird er freilich nicht durch Arbeitskämpfe, sondern ziemlich lautlos durch Briefe wie den folgenden: »Wir empfehlen Ihnen, möglichst kurzfristig Gespräche mit anderen Banken über eine Ablösung zu führen.« Die Kreditkündigung

stammt in diesem Fall von der BW-Bank, Empfänger ist ein schwäbischer Handwerksbetrieb, der nun auch bald die Insolvenzstatistik bereichern dürfte. Einer von vielen. »Es ist erschreckend, dass unsere Firmen bei den Banken abgewiesen werden, nur weil sie einen Kredit von 15 Millionen wünschen und nicht von 500 Millionen«, beschwert sich ein Maschinenbauer beim *Handelsblatt*. Falls eine Bank ihr Füllhorn überhaupt noch öffne, dann zu saftigen Zinsen. Basel II bietet den Vorwand. Die dadurch verursachten Zusatzkosten liegen in der Regel deutlich über jenen Beträgen, die ordentliche Tarifabschlüsse mit sich bringen würden. Und nicht nur die Banken verschicken Briefe. »Für das laufende Geschäftsjahr ersuchen wir Sie um eine Rückerstattung auf den getätigten Jahresumsatz in Höhe von drei Prozent.« Mit diesem Weihnachtsgruß erfreute die Karstadt-Quelle Tochter Neckermann 2001 ihre Zulieferer. »Nur größtmögliche Anstrengungen beiderseits ermöglichen uns gemeinsames Wachstum«, wurde der vertragswidrige Rabatt-Begehr erläutert. Natürlich läuft die Abzocke auf freiwilliger Basis. Nur, welcher kleinere Betrieb kann es sich leisten, einen Großabnehmer wie Karstadt zu verprellen?

Lohnforderungen mit Verweis auf die schwere Lage des Mittelstands zu kontern, ist also blanke Heuchelei. Es gäbe genügend Möglichkeiten, dieser »Lage« abzuhelfen. Lohnverzicht gehört nicht zu ihnen, denn das Minus in den Geldbeuteln der Beschäftigten ist hier eh nur ein durchlaufendes Plus, das auf vielen verschlungenen Wegen nach oben weitergereicht wird.

25. Mai 2002

Teuro-Gefühle

Der Euro hat geschafft, was Henkel Zeit seiner Amtsperiode als BDI-Chef erfolglos forderte: das

Sozialhilfeniveau um zehn bis zwanzig Prozent abzusenken. Etwa diese Größenordnung dürfte der Schnitt ins Fleisch der Ärmsten infolge verteuerter Lebensmittel im letzten halben Jahr erreicht haben. Es trifft jene besonders hart, die ohnehin schon darben, aber es trifft natürlich nicht nur sie. Möge die Konsequenz für den einen der definitive Umstieg auf Konservengemüse, für andere dagegen »nur« der Verzicht auf einen Restaurantbesuch oder eine bescheidenere Urlaubsplanung sein, Otto Normalverdiener spürt, dass die Teuerung an seinem Lebensstandard zehrt, und ist sauer. Und da wir uns im Wahljahr befinden, hat die Schröder-Koalition beschlossen, diese Säuernis zu teilen. So offenbart Eichel der entsetzten Nation, dass er sich seine Eiskugel in Reichstagsnähe bald nicht mehr leisten kann, Schröder ruft dazu auf, Preistreiber mit Kaufverachtung zu strafen, und Frau Künast nimmt sich mitten im Nitrofen-Stress die Zeit, einen »Anti-Teuro-Gipfel« zu veranstalten.

Scheinbar viel Trara um nichts, denn die offizielle Inflation lag im Mai bei 1,2 Prozent und damit so niedrig, wie lange nicht mehr. Allerdings haben auch die Ökonomen begriffen, dass eine derartige Kluft zwischen Alltagserfahrung und Statistik die Gefahr birgt, dass ihr Zahlenwerk und ihre Rechenspiele bald von niemandem mehr ernst genommen werden. (Die herrschende Wirtschaftslehre besteht zwar zu wesentlichen Teilen darin, den Leuten ein X für ein U zu verkaufen; aber es ist nie ratsam, Mehrheitsmeinungen einfach für verrückt zu erklären.) Also wurde flugs ein neuer Begriff erfunden und ist seither in aller Munde: der Begriff der »gefühlten Inflation«. Die Grundidee stammt aus der Wetterforschung. Dort wird seit einigen Jahren neben der realen auch die »Fühltemperatur« ermittelt. Es gibt wissenschaftlich nachvollziehbare Gründe, weshalb die Leute 5° C unter gewissen Umständen wärmer und unter anderen kälter finden. Gefühlte Inflation soll in Analogie dazu heißen: Wir,

die Ökonomen, verstehen, warum ihr alle den Eindruck habt, die Preise würden steigen. Wir können sogar messen, wie stark dieser Eindruck ist. Aber so, wie die reale Temperatur selbstverständlich von der »gefühlten« unabhängig ist – 5° C sind genau 5° C, nicht mehr und nicht weniger –, so entspricht die reale Preisentwicklung der offiziell ermittelten Rate und nicht etwa den »Fühlwerten«.

Die Frage ist von Belang, denn die Inflationsrate ist nicht irgendeine statistische Zahl, sondern ein einflussreicher Parameter, an dem verteilungspolitische Entscheidungen hängen. Fürs erste Quartal 2002 wurde eine »gefühlte Inflation« von 4,8 Prozent ermittelt. So sehr man sich hüten mag, den heutigen Gewerkschaftsoberen etwas nicht zuzutrauen: Erstreikte Tarifabschlüsse mit einer 3 vor dem Komma wären bei einer offiziellen Inflationsrate von 4,8 Prozent schwer vorstellbar. Normalerweise entstünde bei derartiger Teuerung auch ein Druck, soziale Leistungen und Renten wenigstens partiell anzupassen. »Gefühlte« Werte dagegen sind irrelevant.

Nun soll nicht behauptet werden, dass genau die 4,8 Prozent die reale Preisentwicklung widerspiegeln. Das Problem ist vielmehr, dass – anders als bei der Lufttemperatur, zu deren Messung man einfach ein Thermometer in den Wind hält – für die Preisentwicklung einer Volkswirtschaft kein wirklich objektives Maß existiert. Darin besteht die Lüge der Wetter-Analogie. Die bundesdeutsche Inflationsstatistik etwa nimmt einen Warenkorb zum Ausgangspunkt, der 750 Güter und Dienstleistungen in unterschiedlicher Gewichtung enthält und alle fünf Jahre angepasst wird. Er soll in seiner Zusammensetzung den durchschnittlichen Konsum eines Durchschnittshaushalts repräsentieren.

Aber einen solchen Durchschnittshaushalt gibt es nicht. Der Konsumkorb eines Langzeitarbeitslosen und der eines renommierten Wirtschaftsadvokats haben kaum etwas

gemein. Nicht wenige der 750 Güter, die in die Inflationsrechnung eingehen, finden sich im Einkaufsbeutel des unteren Bevölkerungsfünftels überhaupt nie. Wenn, wie derzeit, die Preise für Grundbedarfsgüter kräftig anziehen, die langlebiger Gebrauchsgüter und Markentextilien dagegen teilweise sogar sinken, dann bluten eben die am meisten, deren Einkommen nur den Grundbedarf deckt. Wird Brot um 20 Prozent teurer und werden Spülmaschinen um 20 Prozent billiger, ergibt das, bei gleicher Gewichtung, eine Inflationsrate von Null. Nur was nützt das dem, der keine Spülmaschine kauft, sei es, weil er sie sich eh nicht leisten kann, sei es, weil er gerade wegen der höheren Brotpreise auf größere Anschaffungen verzichtet? Für ihn liegt die Teuerung bei 20 Prozent und keinen Deut drunter.

Die Inflationsrate – und zwar die reale, keineswegs bloß eine »gefühlte« – differiert somit erheblich mit der Einkommensklasse, zu der jemand zählt. Auch solche Differenzen ließen sich wissenschaftlich abschätzen. Das freilich war auf Künasts »Teuro-Gipfel« ebenso wenig Thema wie die Ursachen steigender Preise, die keineswegs in der neuen Währung als solcher liegen.

8. Juni 2002

Der große Bluff

Manchmal haben auch Leitartikler im *Handelsblatt* lichte Momente. »War der amerikanische Boom in den neunziger Jahren nur ein großer Bluff?« – mit dieser Frage rang einer von ihnen kürzlich eine Drittel Zeitungsseite lang, ehe er die bejahende Antwort wagte. Über zehn Jahre galten die USA als das Erfolgsmodell schlechthin: Jährliche Wachstumsraten nahe fünf Prozent, Preisstabilität, sinkende Arbeitslosigkeit – alles Wünschenswertes schien beisammen. Die letzten zwei Jahre haben das Bild getrübt, inzwischen wird es fleißig aufpoliert. Ifo prognostiziert für

2002 ein Wachstum von 2,3 Prozent; der US-Finanzminister protzt gar mit möglichen 3,5 Prozent. Wie realistisch solche Prognosen sind, sei dahingestellt. Interessanter ist die Frage, die auch den Handelsblättlern umtrieb: was die Statistiker mit Kennziffern wie der Wachstumsrate heute tatsächlich messen.

Die Einsicht, dass die Zahlen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) nur bedingt als Wohlstandsindikator taugen, ist nicht neu. Eine bekannte Kritik hebt hervor, dass die VGR rein quantitative Größen erfasst: Eine Wirtschaft, die jährlich zehn Millionen Regenschirme erzeugt, deren Stoff sich nach dem zweiten Regen von den Speichen löst, erscheint nach VGR-Maßstab wohlhabender als eine, deren Schirme über Jahre halten und die gerade deshalb weniger von ihnen produziert. Oder: Das Bruttosozialprodukt wächst, wenn die Zahl der pillenschluckenden Kranken zunimmt oder Raubbau an der Umwelt den Aufwand zur Beseitigung der Schäden erhöht.

So berechtigt allerdings diese Kritik ist, sie thematisiert nur einen Teil der Seltsamkeiten. Quantitäten sind immerhin eine empirisch noch irgendwie relevante Größe. Heutzutage von den Statistikern gezählt und gemessen wird dagegen zu weiten Teilen einfach – nichts. Nach dem Platzen der Internet-Blase hat es sich für diesen Bereich herumgesprochen: Anstelle mancher Dotcom-Firma hätte man ebenso gut Nießbrauchsrechte an den globalen Endlagern für Atommüll oder Anteile an den Wasserreservoirien des Mondes verkaufen können. Solange Anleger bereit sind, ihr Geld für derartige Papiere zu verschleudern, gelten die daraus resultierenden Einnahmen von Banken und Brokerhäusern als Wertschöpfung. Auch in der inzwischen wieder hochgeschätzten Old Economy entstammt ein Teil der Gewinne reinen Luftbuchungen. Teils unbewussten, sofern die Konzerne, statt dröge Güter zu produzieren, die die Leute mit ihren niedrigen Löhnen eh nicht kaufen können,

mit ihrem Kapital in Aktien, Devisen und Derivaten herumspielen und daraus resultierende Erlöse als Gewinn verbuchen. Teils sehr bewussten, sofern nämlich Konzernbilanzen den wirklichen Unternehmenszustand in etwa so lebensnah widerspiegeln wie Vorabendserien die reale Welt. Dass sich Enron auf kreative Buchhaltung verstand, ist inzwischen ein Gemeinplatz. Man sollte allerdings davon ausgehen, dass der Unterschied zwischen Enron und anderen Großunternehmen in erster Linie darin liegt, dass Herr Lay Pech hatte und sich verspekulierte. Im Normalfall läuft die Sache unauffällig und einträglich: für das Unternehmen, für die mitverdienenden »Wirtschaftsprüfer«, oft genug auch für Behörden. Nach der Enron-Pleite waren auch IBM und General Electric wegen Verdachts auf Bilanzfälschung ins Visier der Fahnder geraten. Kurze Zeit später wurden die Ermittlungen »wegen Mangel an Beweisen« eingestellt. Lediglich der Konzern CMS Energy musste zugeben, dass etwa drei Viertel (!) seines Handelsvolumens Scheingeschäften entstammten.

Dabei werden Bilanzen nicht in jedem Fall geschönt. Ist der Adressat das Finanzamt, kann auch Armut vorgegaukelt werden. Ein beliebtes, in beide Richtungen einsetzbares Täuschungsmanöver besteht im »Parken« von Gewinnen und Verlusten bei nichtkonsolidierten Tochtergesellschaften. Enron hatte 900 davon. Zur Bilanzkosmetik gehören ferner die Auf- oder Abwertung von Vorräten und Variationen bei den Abschreibungen. Weit verbreitet und durchaus nicht illegal sind Pro-Forma-Ergebnisse: Ertragszahlen, die um »außergewöhnliche Einflüsse« bereinigt sind. Was außergewöhnlich ist, entscheidet das Unternehmen. Der Internetdienst SmartStockInvestor.com hat errechnet, dass die im Nasdaq notierten Unternehmen in ihren Pressemitteilungen für die ersten drei Quartale 2001 einen Pro-Forma-Gewinn von insgesamt 19,1 Mrd. Dollar auswiesen, während sie an die

amerikanische Finanzaufsicht SEC für den gleichen Zeitraum einen Verlust von 82,3 Mrd. Dollar meldeten.

Man glaube nicht, Bilanzmanipulation sei eine amerikanische Spezialität. Eine Studie der Universität des Saarlandes, die 342 Geschäftsberichte von Nemax-Titeln unter die Lupe nahm, kam zu dem Schluss, dass Wirtschaftsprüfer in der Regel eklatante Verstöße gegen einschlägige Bilanzierungsvorschriften akzeptieren. Auch bei Dax-Unternehmen wäre man gewiss fündig geworden.

Die Unternehmensdaten aber sind die wesentliche Basis, auf der makroökonomische Größen wie Volkseinkommen oder Wachstumsrate errechnet werden. Der Prunkbau steht auf wackligen Füßen. Zumal in den oberen Etagen fröhlich weiter geschummelt wird. Eichel überlegt seit einiger Zeit, ob er durch eine neue Methode der Inflationsrechnung dem ausbleibenden Aufschwung wenigstens statistisch auf die Sprünge hilft. »Mehr Wachstum durch neue Preismessung« fasst das *Handelsblatt* diese Idee zusammen. Ob da auch ein Leitartikler über Bluff nachdenkt?

22. Juni 2002

Schurkenparabel

Die Welt ist ungerecht. Telekom-Chef Sommer hat gemacht, was alle machen: Er hat die Wachstumschancen der Telekombranche rosig geredet, um den Ausgabepreis der Aktien nach oben zu treiben, er hat sich redlich bemüht, den privatisierten Staatskonzern auf Shareholder-Value zu trimmen, er hat die internationale Expansion vorangetrieben, hat mit UMTS Milliarden in eine vermeintliche Zukunftstechnologie investiert, und er hat bei all dem der Aufforderung Rechnung getragen, dass Leistung sich wieder lohnen müsse, was er selbstredend auf die eigene bezog. Statt Dank und Lob erhält er nun die unehrenhafte Entlassung, steht am Pranger als Personifizierung von Gier und Bereicherungswut, als

Schädiger von drei Millionen Kleinaktionären, die er durch eine verfehlte Unternehmensstrategie um ihr mühsam Ersparnes betrogen habe.

Dabei hatte alles so schön angefangen. Im November 1996, Sommer war gerade ein Jahr im Amt, brachte die Telekom ihre erste Aktientranche zum Ausgabepreis von 14,32 Euro an die Börse. Eine Erfolgsgeschichte begann. Die T-Aktie stieg und stieg, erst allmählich, dann immer schneller. Der zweite Börsengang folgte im Juni 1999, der Ausgabepreis lag jetzt bereits bei 39,50 Euro. Gezielt wurden Kleinsparerer umworben und zum Einstieg ermutigt, den zunächst niemand bereuen musste. Innerhalb weniger Monate verdoppelte sich der Kurs und erreichte im Frühjahr 2000 seinen Spitzenwert von 100 Euro. Wer ein Jahr zuvor T-Aktien gekauft hatte, hatte faktisch im Schlaf sein ursprüngliches Vermögen noch einmal hinzuverdient. Ähnlich der Telekom boomten damals alle Papiere aus dem Kommunikations-, Medien- und Internetbereich. Dass aus 10 000 Mark innerhalb kürzester Zeit 20 000 oder 30 000 werden, schien eher Regel denn Ausnahme zu sein. Kapitalismus macht reich, lautete die Generalnachricht, man müsse nur mitmachen. Ob *BILD*, SPD-Grundsatzdebatte oder RTL-Vorabendprogramm: Auf allen Kanälen florierte jenes Verblödungspalaver, das die Verwandlung von Briefträgern und Aldi-Kassiererinnen in nachfeierabendliche Aktienzocker als den endlich gefundenen Ausweg aus sozialen Nöten und gesellschaftlichen Einkommenskontrasten verkündete. Strahlemann Sommer wurde zur Inkarnation dieses wohlstandgenerierenden Volkskapitalismus und erfüllte damit eine wichtige politische Funktion. Die Zerschlagung und Teilprivatisierung der gesetzlichen Rente etwa, auf die Allianz-Chef Schulte-Noelle erst kürzlich wieder Lobeshymnen sang, wäre ohne die Kapitalmarkt-Euphorie jener Tage kaum durchsetzbar gewesen. Der Kanzler höchstselbst legte sich ins Zeug, um die Konten

unbedarfter Kleinsparer zugunsten überbewerteter Anteile an der Deutschland AG zu leeren.

Deshalb hängt für Schröder an der T-Aktie noch mehr als der Frust von drei Millionen potentiellen Wählern. Ihr Absturz hat den Mythos der kapitalistischen Teilhaber-Gesellschaft beschädigt und damit auch eine Politik, die unter Reformfähigkeit die Förderung des Shareholder-Value-Kapitalismus amerikanischer Prägung versteht. Jetzt muss Sommer als Buhmann erhalten, um Verallgemeinerung zu vermeiden. Sein Hinauswurf ist Teil eines inszenierten Lehrstücks mit zwei Botschaften: Der unfähige Manager ist schuld! Und: Abzocke wird bestraft!

Natürlich ist diese Schurkenparabel so verlogen wie die ursprüngliche Erfolgsstory. Sommers Aktienoptionsspielereien lagen, verglichen mit denen anderer Konzerne, im mittleren bis unteren Bereich des Üblichen und das Auf- und Ab der T-Aktie ist einfach Ergebnis kapitalistischer Krisendynamik. Dabei wirkt die billionenschwere Liquidität, die heutzutage, global mobil und von wenigen dirigiert, von Anlage zu Anlage rast, als extremer Verstärker, der die Ausschläge bis zum Exzess treibt. Dank Privatisierungspolitik zum Anlageobjekt geworden, galt die Telekommunikation Ende der Neunziger als hochprofitabler Wachstumsmarkt. Es herrschte Gründerstimmung, Hunderte neue Unternehmen starteten, die Preise für Telefongespräche sanken um bis zu siebzig Prozent. Finanzierbar war dieses Dumping, weil Eigen- wie Fremdkapital spottbillig zur Verfügung standen. Bloße Branchenzugehörigkeit garantierte sprudelnde Geldquellen, deren Eigner zunächst kaum nach Gewinnen fragten. In diesem Umfeld gingen die europäischen Ex-Monopolisten international auf Einkaufstour und verbrannten Milliarden beim Ersteigern voraussichtlich wertloser UMTS-Lizenzen.

Spätestens Anfang 2000 war eigentlich klar, dass der Aktienboom im Telekombereich jede Basis verloren hatte.

Während professionelle Fonds den sachten Ausstieg einleiteten, fing der Werbefeldzug gegenüber dem Kleinanleger erst richtig an. Nach der 12-Milliarden-Pleite von Global Crossing geschah, was irgendwann geschehen musste: ein abrupter Kapitalabzug aus dem gesamten Telekom-Bereich setzte ein. Kleinere Anbieter, vorher Alibi gelungener Liberalisierung, gehen seither reihenweise Konkurs. Die großen Konzerne überleben, auch dank unverändert überragender Marktmacht im heimatlichen Terrain, allerdings mit geschmolzener Eigenkapitaldecke und hohen Schulden. Die Telekom traf dieses Schicksal nicht härter als France Telecom oder die britische BT Group, von Worldcom in den USA zu schweigen. Neue Allianzen sind absehbar. Die US-Aufsichtsbehörde hat bereits angekündigt, künftig auch Zusammenschlüsse zu genehmigen, durch die einzelne Anbieter erneut große Teile des Marktes kontrollieren. Der Begriff »Re-Monopolisierung« macht die Runde. Dann freilich dürften die Preise für Telefondienste aller Art bald wieder kräftig steigen und ihnen folgend auch Gewinne und Aktienkurse. Nur mag bis dahin manchem Kleinanleger die Puste ausgegangen sein; vielleicht, weil er als gleichzeitiger Telekombeschäftigter dem radikalen Sparprogramm der Sommer-Nachfolger zum Opfer fiel.

20. Juli 2002

Professionell geschmiert

Apple: Gewinn-/Umsatzeinbruch, BNP Paribas: Prognosen verfehlt, Caterpillar: Erwartungen verfehlt, Ericsson: Siebter Verlust in Folge, IBM: Gewinneinbruch, Prognosen verfehlt, Intel: Prognosen verfehlt, J. P. Morgan: Prognosen verfehlt, Motorola: Rekordverlust, Philip Morris: Hoher Verlust wegen Abschreibungen ..., irgendwie hatte man sich unter »Aufschwung« etwas anderes vorgestellt als die derzeit eintrudelnden Quartalsbilanzen der Unternehmen.

Gut, dass es inmitten all der Trostlosigkeit wenigstens eine Branche gibt, die kräftig expandiert, obschon eine moralinsaure Öffentlichkeit ihr derzeit das Leben schwer macht.

Die Rede ist vom professionellen »Gibst-du-mir-geb-ich-dir«, laut *Handelsblatt* der »Wachstumsmotor« in der ansonsten eher gebeutelten Kommunikationsbranche. Schon jetzt erwirtschaften Lobbyisten zwischen fünfzehn und zwanzig Prozent der Honorarumsätze großer PR-Agenturen; Tendenz steigend. Etwa 15 000 Interessenvertreter in Brüssel verdienen ihre Brötchen damit, rund 20 000 EU-Beamte zu bearbeiten, und auch in Berlin bauen große Anwaltskanzleien ihre Lobbyarbeit aus. 1726 Gruppen sind allein in der offiziellen Lobbyliste des Bundestages registriert. Selbstverständlich gehe es beim Geschäft der honorigen Public-Affairs-Berater »nicht darum, zu mauscheln«, betont selbige Wirtschaftszeitung, sondern lediglich, »die Themen gegenseitig transparent zu machen«.

Die derzeitige öffentliche Diskussion wird daher als konjunkturschädigend – und im Übrigen als pure Heuchelei – missbilligt. Als ob mit Scharping und Özdemir irgend etwas bekannt geworden wäre, was nicht längst jeder wüsste! Lobbyisten gehörten schließlich »zum Abgeordnetenalltag – wie Ausschusssitzungen«.

Wo das *Handelsblatt* recht hat, hat es recht. Bereits im März 1999 hatte die *Frankfurter Allgemeine Zeitung* ihrer Klientel in aller Öffentlichkeit einige Tips verabreicht, wie Politikerkauf auf elegante Weise zu bewerkstelligen sei. Überschrift: »Auf Abbau der Arbeitslosigkeit berufen / Die Opposition nicht vergessen / Lobbying als strategische Aufgabe« (FAZ 8. 3. 99) Zunächst wurden damals mögliche Verunsicherungen ob des Regierungswechsels ausgeräumt: »Mit guten Argumenten ... konnten Lobbyisten auch beim kleineren Regierungspartner durchaus Einfluss ausüben«, wusste die FAZ, und meinte gewiss nicht nur Herrn Özdemir.

Zudem finde man in den Bundesbehörden »zumindest auf der fachlichen Ebene, manchmal auch noch im Leitungsbereich ... die gewohnten Ansprechpartner«. Dann folgt das nötige Knowhow: Es gelte »beim Gegenüber einen Informationsvorsprung zu schaffen«. Lobbyisten müssten »immer präsent sein. Ihre Forderungen seien maßvoll, sie seien glaubwürdig«. Empfohlen werden insbesondere Kontakte zu Ausschussvorsitzenden im Bundestag, Fachsprechern der Fraktionen, einzelnen Abgeordneten im Europäischen Parlament und deutschen Kommissaren in der Europäischen Kommission.

»In den Abgeordnetenbüros, in den Cafeterien, in den Brüsseler Restaurants rund um den Glaskasten des Parlaments in der Rue Wirtz, überall treffen sich diskrete Gesandte von Konzernen und Verbänden mit EU-Parlamentariern«, erläuterte dieser Tage das *Handelsblatt* (26. 7. 02) die Funktionsweise unserer zivilisatorischen Errungenschaft »Demokratie«. Als Prototyp erfolgreicher Praxis könne folgender Fall aus Deutschland gelten: »So wollte eine große amerikanische Hamburger-Kette – Dezenz ist angesagt; auch das *Handelsblatt* will keine potentiellen Werbekunden verprellen! – »Mitte der achtziger Jahre auch an Autobahnen verkaufen. Doch die Raststätten waren fest in staatlicher Hand. Ein Fall für einen ausgebufften Lobbyisten. Ein paar Anrufe bei bekannten *Stern*-Reportern, so erzählt der PR-Experte, schon erschien 1985 eine vierseitige Story in dem Magazin. Thema: Die miserablen deutschen Autobahn-Raststätten – Besserung nur durch Privatisierung zu erwarten. Das Interesse der Öffentlichkeit war geweckt. So konnte der Lobbyist zwei befreundete Abgeordnete überzeugen, eine Anfrage zur Privatisierung der Raststätten zu starten. 1990 schließlich eröffnete die Fastfood-Kette ihr erstes Restaurant an der Autobahn.«

Was freilich die wirklich Großen von den wirtschaftlichen Mittelfeldspielern unterscheide, sei, dass sie des Umwegs