

New Economy – Hoffnung des 21. Jahrhunderts oder Blüentraum?

Johann Welsch

Die Jahre 1997 bis 2000 werden als die Boomphase der „New Economy“ in die Wirtschaftsgeschichte eingehen. Milliarden von Dollar, DM und sonstigen Währungen wurden in dieses Phänomen investiert. Ein wahrer „Hype“, ein Rausch, entstand. Die New Economy versprach vor allem den reifen Ökonomien ein neues „goldenes Zeitalter“. Sie weckte die Hoffnung, endlich ein wirksames Mittel gegen die Massenarbeitslosigkeit auch für Europa gefunden zu haben. Der Optimismus ist inzwischen verfliegen. Die New Economy steckt in einer tiefen Krise. Ist das das Ende dieses Phänomens oder lediglich eine vorübergehende Reinigungskrise? Der Autor plädiert für die zweite These und erörtert drei Fragen, um seine Vermutung zu begründen: Er befasst sich zunächst mit dem Begriff der New Economy, prüft dann die Einlösung der mit ihr verbundenen Verheißungen und gibt abschließend eine Antwort auf die im Titel enthaltene Fragestellung. Seine These: Die New Economy ist keineswegs am Ende. Ihre Hintergründe und Triebkräfte sind weiter wirksam und zwar so mächtig, dass sie die gesamte Ökonomie erfassen und umwälzen werden.

1

Problemstellung

War es *Alan Greenspan*, der amerikanische Zentralbankpräsident, oder *Kevin Kelly*, der Herausgeber der Internetpostille „Wired“, der den Begriff der New Economy in die Welt gesetzt hat? Gleichgültig: Obwohl niemand genau sagen konnte, woher der Begriff der New Economy stammte, wer ihn erfunden hat und vor allem, was er meinte, sind Milliarden von Dollar, DM und sonstigen Währungen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre in dieses Phänomen investiert worden. Und: Obwohl Börsenkenner und Wertpapieranalysten diese Entwicklung zunächst argwöhnisch betrachteten, ließen sie sich von dem Glanz und der Faszination, die diese Entwicklung verbreitete, mitreißen. Sie trieben viele Anleger, die gerne an den Reichtum ohne Risiko glauben wollten, noch schneller auf den Pfad des Ungewissen. Manche Anfänger im Aktiengeschichten nahmen unter der Fahne der New Economy am Börsenroulette teil und wurden fast über Nacht zu Millionären. Andere – auch viele Börsenprofis – ereilte das entgegengesetzte Schicksal, weil sie den Verlockungen der New Economy entweder nur zögernd nachgaben und deshalb zu spät auf das Börsenkarussell aufsprangen, oder aber weil sie den richtigen Zeitpunkt des Ausstiegs nicht erwischten.

Die New Economy machte viele zu Narren und ließ nur wenige verschont. Wie ist ein solcher „Hype“, wie ist dieser Rausch zu erklären?

Der Begriff „New Economy“ assoziierte nach seinem Auftauchen Mitte der neunziger Jahre etwas Verheißungsvolles. Er versprach für den Einzelnen den Weg zu schnellem Reichtum und einem sorgenfreien Leben. Für die Gesellschaft insgesamt verband man damit mehr Wirtschaftswachstum, neue Arbeitsplätze, höhere Einkommen, weniger Inflation und mehr Wohlstand. Nun könnte man argumentieren, dass die Nordamerikaner, die diesen Begriff erfanden, schon immer ein begeisterungsfähiges Volk waren, und dass es deshalb nicht verwunderlich ist, dass viele Menschen dort schnell von der New Economy-Euphorie erfasst wurden. Damit kann man aber nicht erklären, warum dieser Funke auch auf viele andere Länder dieser Welt, auch auf die Länder Europas, übersprang. So haben die europäischen Staats- und Regierungschefs im März 1999 auf dem Lissabonner Beschäftigungsgipfel eine Kampagne für die New Economy gestartet, in der Hoffnung, dass auch Europa auf diese Weise an den Segnungen der Neuen Wirtschaft teilhaben könne. Es wurde ein Bündel von Maßnahmen beschlossen, welche von der forcierten Ausbildung von Hightech-Experten über die verbesserte Förderung der Gründung von Start-up-Firmen bis hin zum Aufbau zukunftsträchtiger Branchen wie Internet, Computer und Biotechnologie reichte. Und selbst die Regionen in Deutschland nahmen alsbald am Wettlauf um die New Economy teil. Nehmen wir als Beispiel Nordrhein-Westfalen: Der damals gerade erneut gewählte Ministerpräsident und heutige Bundeswirtschafts- und -arbeitsminister *Clement*

verkündete im Juni 1999 anlässlich der Eröffnung des Medienforums in Köln: „Unser Ziel ist es, unser Land in den nächsten Jahren zu einem Zentrum der ‚New Economy‘ in Mitteleuropa auszubauen ... Ich bin davon überzeugt, dass zukünftig im Wettbewerb der Standorte auf dem Feld der ‚New Economy‘ von entscheidender Bedeutung sein wird, wer den Medien- und Telekommunikationsunternehmen den besten Service anbieten kann.“ Die Landesregierung versprach, einen „Masterplan e-NRW“ auszuarbeiten, der als strategischer Eckpfeiler den Strukturwandel hin zur New Economy beschleunigen und gestalten sollte.

Warum also – so müssen wir uns doch fragen – ließen sich auch die Europäer vom New Economy-Fieber anstecken? Die Ursachen dafür haben ebenfalls viel mit Hoffnung zu tun. Und zwar mit der Hoffnung der Verzweifelnden. Das Elend der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit, welches die schlecht oder gar nicht gesteuerte kapitalistische Marktwirtschaft der Menschheit immer wieder beschert hat, hat viele Gesellschaften in ihrer jüngeren Geschichte wiederholt in pure Hoffnung flüchten lassen. Gesellschaften brauchen in Zeiten großer Probleme offenbar Perspektive und Hoffnung, um Unsicherheit und Konfliktpotenzial einzudämmen. Unmittelbar nach

Johann Welsch, Dr., Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule Wiesbaden – University of Applied Sciences.

e-mail: Johann.Welsch@t-online.de

dem Zweiten Weltkrieg, als viele europäische Länder zerstört waren und eine anhaltende Massenarbeitslosigkeit befürchtet wurde, bot der vermutete „Hunger nach Dienstleistungen“ eine solche Verheißung. Der Dienstleistungssektor zog die Hoffnung auf sich, er könne als Sammelbecken für all diejenigen fungieren, die durch technischen Fortschritt aus Agrar- und Industriearbeitsplätzen vertrieben werden. Der französische Ökonom *Jean Fourastié* hat dieser Erwartung mit dem Titel seines viel beachteten Werkes „Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts“ (Fourastié 1954) Ausdruck verliehen. Diese Perspektive ist heutzutage keineswegs antiquiert, im Gegenteil: Der Dienstleistungssektor hat angesichts der anhaltenden Beschäftigungsprobleme seine reale Bedeutung als beschäftigungspolitischer Hoffnungsträger nicht verloren. Allerdings reißt diese Perspektive schon lange niemanden mehr mit. Sie versetzt niemanden in Begeisterung, im Gegenteil: Je länger sich der Strukturwandel hin zu Dienstleistungen für die Überwindung der seit Mitte der siebziger Jahre anhaltenden Arbeitslosigkeit als nicht ausreichend darstellt, um so mehr wächst die Verzweiflung der europäischen Völker und ihrer Regierungen. Deshalb konnten wir zum Eintritt in das 21. Jahrhundert eine schnelle Orientierung von Gesellschaft und Politik auf den in den USA geborenen neuen Hoffnungsträger, die New Economy, beobachten. Diese schien eine Lösung in greifbare Nähe zu rücken. Sie versprach vor allem den reifen Ökonomien ein neues „goldenes Zeitalter“. Und sie ließ die Hoffnung erblühen, endlich ein wirksames Mittel gegen das „Krebsgeschwür des Kapitalismus“, die Massenarbeitslosigkeit, auch für Europa gefunden zu haben.

Heute sind wir alle klüger. Wir sehen, dass viele hochtrabende Versprechungen wie Seifenblasen zerplatzt sind. Die zeitweise gewaltigen Kursgewinne junger Technologieunternehmen an der Börse haben sich verflüchtigt. Die meisten der ehemaligen „Börsenstars“ haben ihre Firma und ihr Vermögen verloren. Sie sind entweder arbeitslos oder fristen ihr Dasein als Angestellte bei den neuen Firmeneigentümern. Und viele der neu geschaffenen Arbeitsplätze haben sich mit dem Ende des „New Economy-Hype“ in Luft aufgelöst. War die New Economy also nur ein Blütentraum, der so schnell wieder verwelkte, wie er aufgeblüht war? War es ein Luftschloss, das keinen Bestand haben konnte,

weil es von vornherein auf Sand gebaut war? Oder aber steckt mehr hinter diesem Phänomen? Verbirgt sich vielleicht doch ein Funke Hoffnung in dieser Entwicklung, der die wirtschaftliche Lage auf Dauer verbessern kann? Antworten auf diese Fragen sind heute noch nicht leicht zu geben. Wir stochern noch viel zu sehr im Nebel der Gegenwart, der den Blick auf dauerhafte Trends verbirgt.

Will man zumindest Anhaltspunkte für eine Orientierung finden, muss man sich intensiver mit der New Economy befassen. Auf drei Themen möchte ich in diesem Zusammenhang eingehen:

- Was ist unter dem Begriff der „New Economy“ eigentlich zu verstehen?
- Was bleibt von den mit ihr verbundenen Verheißungen?
- Enthält die New Economy eine „Hoffnung für das neue Jahrhundert“ oder wird sie als kurzer „Blütentraum“ in die Lehrbücher der Wirtschaftsgeschichte eingehen?

2

Zum Begriff der „New Economy“

Der Begriff New Economy kann zweifelsohne zu einer Klasse von Wörtern gezählt werden, die der renommierte amerikanische Nationalökonom *Fritz Machlup* einmal als „weaselwords“ bezeichnet hat. Das sind Begriffe, die ungenau und vage sind und die in verschiedenen Kontexten eine andere Bedeutung annehmen können. Das *Oxford Dictionary* versteht unter einem *weaselword* einen Begriff, der die Kraft einer Aussage auf dieselbe Weise zerstört, wie ein Wiesel ein Ei vernichtet, wenn es dieses aussaugt. Weaselwords vermitteln keinen klaren Inhalt, sie dienen eher dazu, schlampiges Denken zu vernebeln. Oft werden solche Begriffe gar dazu benutzt, reale Probleme zu verschleiern und Maßnahmen den Weg zu ebnen, die sonst nicht akzeptiert würden. Oder sie werden benutzt, um etwas Unbegriffenem einen Namen zu verleihen. Vieles von dem trifft auch auf die New Economy zu.

Die Analyse der Verwendung des Begriffs der „New Economy“ lässt drei unterschiedliche Bedeutungsinhalte erkennen: Zum einen die wirtschaftspolitische, zum zweiten die technologie- und zum dritten die strukturpolitische Interpretation.

Der Begriff prägte seit Mitte der neunziger Jahre vor allem die *wirtschaftspolitische* Debatte in den Vereinigten Staaten von Amerika. In seiner überwiegenden, wenn auch oberflächlichen Verwendung fasst er das zusammen, was so richtig niemand begreifen konnte: die überraschende, lang anhaltende wirtschaftliche Prosperität der amerikanischen Wirtschaft. Magische Kräfte schienen die amerikanische Ökonomie seit Mitte der neunziger Jahre zu immer neuen Höhen voranzutreiben. Befand sich das Land Anfang der neunziger Jahre noch in einer wirtschaftlichen Depression mit stagnierendem Wirtschaftswachstum, beängstigenden Inflationsraten, hoher Arbeitslosigkeit und permanenten Sorgen um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Wirtschaft, so hat sich diese Situation im Verlaufe der Dekade in wunderbarer Weise verändert. Rund ein Jahrzehnt lang verzeichnete das Land ein kontinuierliches Wachstum der Wirtschaft, welches in vielen Jahren über die Vierprozentmarke hinausging. Die Rate der Geldentwertung ging trotzdem nicht in die Höhe, wie das in früheren Zeiten in solchen Situationen stets der Fall war, im Gegenteil: sie blieb nachhaltig unter 2 %. Und auch die Arbeitslosigkeit schrumpfte kontinuierlich und erreichte mit unter 4 % de facto einen Vollbeschäftigungswert. Dieses bis heute nicht ausreichend erklärte makroökonomische Phänomen des Gleichklangs von hohem Wirtschaftswachstum, niedriger Geldentwertung und hohem Beschäftigungsgrad wurde in der politischen Diskussion gemeinhin als „New Economy“ bezeichnet.

Der zweite, der *technologiepolitische* Bedeutungsgehalt des Begriffes bezieht sich auf die Triebkräfte und den Komplex der Faktoren, die hinter der neuen makroökonomischen Konstellation vermutet werden. Die New Economy ist in dieser Sichtweise der Ausdruck einer tiefgreifenden technologischen Umwälzung, die sich seit vielen Jahren immer stärker Bahn bricht. Dabei rekurren die Protagonisten dieser These letztlich auf die Arbeiten des russischen Wirtschaftswissenschaftler *Nikolai Kondratieff* aus den zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts. *Kondratieff* hatte die Ergebnisse seiner Untersuchungen der langfristigen Wirtschaftsentwicklung in den kapitalistischen Ländern dahingehend zusammengefasst, dass den zu beobachtenden langen Phasen der Prosperität und der Rezession Wellen von grundlegenden

technologischen Innovationen zugrunde lägen (Kondratieff 1926). Jede Welle von Basisinnovationen bewirkt auf der Basis dieser Interpretation eine grundlegende Umwälzung wirtschaftlicher Strukturen und treibt eine neue Ökonomie hervor. Heute befinden wir uns gemäß dieser Sichtweise im fünften „Kondratieff-Zyklus“, der von den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien und gegenwärtig vor allem von der Verbreitung des Internet getragen wird.

Die dritte, die *strukturpolitische* Interpretation sieht in der New Economy einen bestimmten, neu sich herausbildenden Sektor der Gesamtwirtschaft, nämlich die Internetökonomie. Darunter versteht man all die Unternehmen und Wirtschaftszweige, die durch die rapide Verbreitung des Internet neu entstanden sind oder durch diese Entwicklung einer tiefgreifenden Veränderung ausgesetzt werden. Dieser Sektor ist Ausgangspunkt und Motor der „informati- onstechnischen Revolution“. Er bringt die neuen Techniken, Werkzeuge und Dienstleistungen hervor, die der Umbau der Industrie- zur Wissensökonomie erfordert. Da er viele dieser Inputs gleichzeitig selbst anwendet, schlüpft er in die Rolle des Vorreiters der Wissenswirtschaft und wird zum „Experimentierfeld“ für neue Organisationsstrukturen, unorthodoxe Unternehmenspraktiken und innovative Arbeitsformen. Hierdurch ist der Appeal des „Neuen“ entstanden, der schnell dazu führte, dass sich die Neue Wirtschaft von der „Old Economy“ abgrenzte und sich gar in Gegensatz zu ihr brachte. Die Old Economy und die in ihr operierenden Unternehmen erschienen nunmehr als etwas Vergangenheitsorientiertes, als etwas Überholtes, ja fast als etwas Unzureichendes und Defizitäres. Ihnen wurde damit der Stempel des Untergehenden aufgedrückt.

Alle drei Facetten des Begriffs der New Economy spielen in der Debatte der letzten Jahre eine mehr oder weniger wichtige Rolle, wobei interessant ist, dass in den USA vor allem die wirtschaftspolitische Interpretation des Begriffs die öffentliche Diskussion prägte, während in Deutschland die beiden anderen Begriffsdimensionen – die technologiepolitische und die strukturpolitische Dimension – im Vordergrund standen.

3

Was bleibt von den mit der New Economy verbundenen Verheißungen?

Dass die New Economy so viele Menschen – nicht nur wirtschaftliche Laien, sondern auch Wirtschaftswissenschaftler, Finanzexperten, Börsenprofis und Politiker – in ihren Bann ziehen konnte, ist vor allem darin begründet, dass sie ein ganzes Bündel tatsächlicher oder vermeintlicher Versprechungen transportierte. Den Kapitalanlegern versprach sie schnelle Gewinne durch Aktien, die Politiker hofften auf höheres Wirtschaftswachstum und mehr Beschäftigung und viele gut ausgebildete junge Menschen erwarteten neue Formen der Arbeit, die nicht nur Spaß machten, sondern auch ein hohes Einkommen brachten. Wie sind diese Verheißungen aus heutiger Sicht zu beurteilen?

3.1 SCHNELLER REICHTUM DURCH AKTIEN!

Grundsätzlich haben Börsen äußerst wichtige wirtschaftliche Funktionen. Sie vermitteln die Bereitschaft von Geldbesitzern zur Kapitalanlage mit den Finanzierungsbedürfnissen von Unternehmen, die investieren wollen. Sie stellen jedoch vor allem die Anleger, die ja ihr Kapital möglichst hoch verzinst sehen möchten, vor erhebliche Probleme: Woher weiß man, welche Unternehmen die höchste Verzinsung bringen, welche Firmen steigende Aktienkurse aufweisen werden? Darüber gibt es keine gesicherte Erkenntnis, da erst die Zukunft über diese Frage entscheidet. Und Zukunft ist stets ungewiss. Deshalb spielen Erwartungen für die Entwicklung von Aktienmärkten eine entscheidende Rolle. Die Zukunftserwartungen der Anleger prägen die Nachfrageseite des Börsengeschehens und damit die Aktienkursentwicklung. Erwartungen sind jedoch leicht beeinflussbar. Eine Fülle von Faktoren wirkt auf sie ein: vermeintlich „sichere“ Börsentipps, Gerüchte, Gewinnwarnungen, Empfehlungen von Aktienanalysten, spektakuläre Medienberichte usw.. Erwartungen sind etwas äußerst Subjektives. Deshalb werden diese Informationen von den Menschen unterschiedlich verarbeitet und führen zu unterschiedlichen Reaktionen, je nachdem, ob es sich um risikofreudige oder

vorsichtige Anleger handelt. Die Einschätzungen der Anleger sind jedoch keineswegs unabhängig voneinander. Denn einer der wichtigsten Einflussfaktoren sind das Verhalten und damit die Erwartungen der anderen Anleger, die allerdings auch über keine besseren Informationen verfügen. Auf diese Weise entstehen „Stimmungen“ an der Börse. Und diese können das Verhalten der Anleger in die eine oder andere Richtung treiben und Börsentrends überhöhen. Hierdurch ist der Börsen-Hype, den die New Economy hervorbrachte, gut zu erklären. Die jungen Technologiefirmen wurden mit enormen Zukunftserwartungen befrachtet. Da immer mehr Anleger an den unaufhaltsamen Aufstieg der New Economy und damit an ihre Gewinnchance glaubten, strömte zunehmend Kapital in diese Firmen. Und je mehr diese Erwartungen die Aktienkurse nach oben trieben, desto mehr schienen sich die Zukunftserwartungen zu bestätigen und wurden noch weiter verfestigt.

Diesen Aufstieg kann man am Neuen Markt in Deutschland sehr gut beobachten. Dieser wurde im Frühjahr 1997 eingerichtet und sollte den jungen Technologiefirmen die Beschaffung von Eigenkapital und damit ein schnelles Wachstum ermöglichen. In den folgenden drei Jahren wurden ständig neue Firmen an die Börse gebracht. Der NEMAX 50, der fünfzig Unternehmen des Neuen Marktes zusammenfasst, wies in diesem Zeitraum eine Verfünfachung (!) seines Ausgangswertes auf und erreichte am 10. März 2000 seinen Höchststand mit sagenhaften 9.665.81 Punkten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte die New Economy ihr „Versprechen“, Kapitalanlegern zu schnellem Reichtum zu verhelfen, zweifelsohne eingelöst. Nur: Jeder, der vom Börsengeschehen auch nur etwas Ahnung hatte, wusste, dass diese „paradiesischen Zustände“ nicht von Dauer sein konnten. Die Börse ist kein „*perpetuum mobile*“ der Kapitalvermehrung, sie kann es nicht sein. Und diese schockierende Wahrheit brach sich in der Folgezeit mit großer Wucht Bahn. Innerhalb von einigen Monaten wurde der buchungsmaßig entstandene Reichtum brutal wieder vernichtet. Der NEMAX 50 fiel inzwischen auf weit weniger als ein Zehntel seines Rekordwertes. Gegenwärtig (Mitte Juni 2003) steht der Index bei mageren rund 430 Punkten. Viele Aktien der Neue-Markt-Firmen sind heute aus dem Markt genommen, weil die Unternehmen zusammengebrochen sind. Andere weisen

Abb. 1: New Economy: Höheres Wirtschaftswachstum?

- Jahresdurchschnittliches Wachstum des BIP in % -

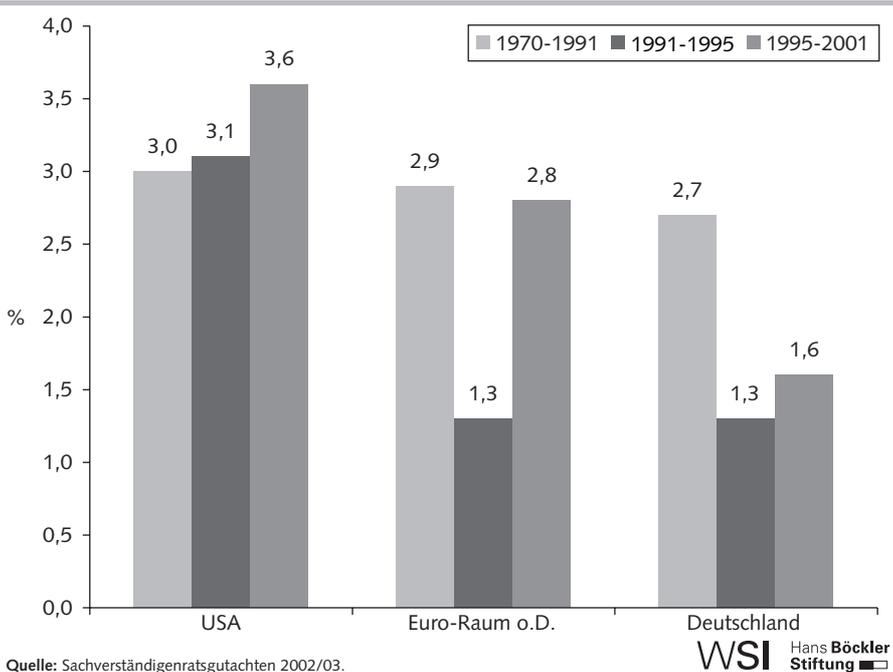
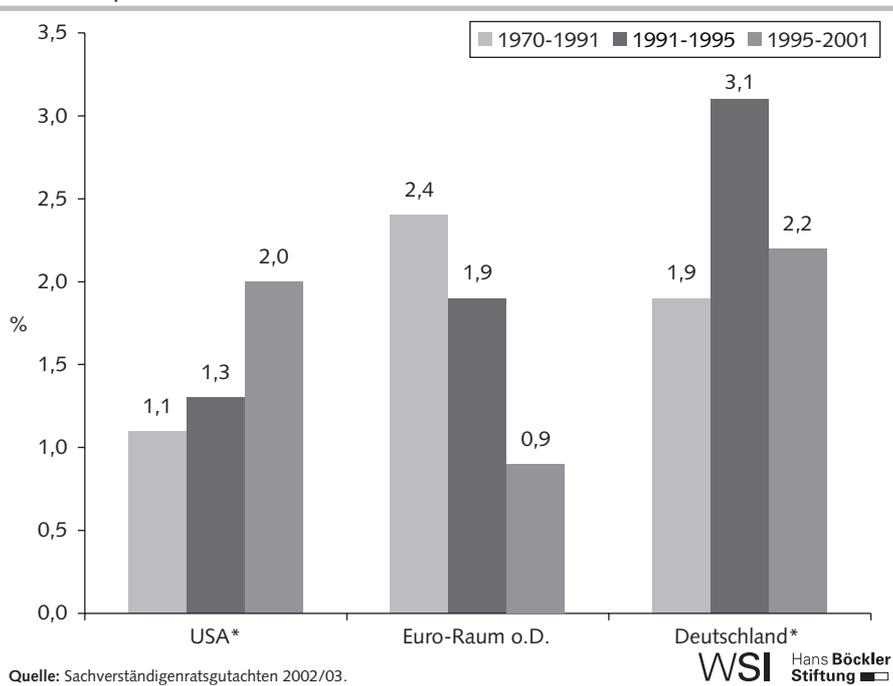


Abb. 2: New Economy: Neuer Produktivitätstrend?

- Jahresdurchschnittliches Wachstum des BIP je Erwerbstätigen bzw. Vollzeitäquivalente* in % -



Kurse aus, die nur noch nach wenigen Euro oder gar Cent gemessen werden. Der Neue Markt wird deshalb in diesem Jahr zu Grabe getragen. Insgesamt wurden in diesem Börsensegment seit dem Frühjahr 2000 Vermögenswerte von rund 200 Milli-

arden Euro vernichtet. Schneller noch als sich der Traum vom schnellen Reichtum durch die New Economy aufgebaut hatte, wurde er durch die harten Realitäten wieder zerstört.

3.2 HÖHERES WIRTSCHAFTSWACHSTUM AUF DAUER!

Ob die New Economy das Versprechen eines dauerhaft höheren Wirtschaftswachstums eingelöst hat, ist heute noch schwer zu beurteilen. Überraschend ist zweifelsohne das auch über die neunziger Jahre anhaltend hohe Wirtschaftswachstum in den USA, welches sich in der zweiten Hälfte der Dekade sogar noch verstärkte (Abbildung 1).

Hier dürften die durch die Innovationen der New Economy bewirkten Wachstumsimpulse eine erhebliche Rolle gespielt haben. Unterstützt wird diese Einschätzung durch den starken Anstieg der Arbeitsproduktivität in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre (Abbildung 2). Dieser Anstieg kam insofern überraschend, als man sich in den achtziger und frühen neunziger Jahren noch über den Verlust der technologischen Wettbewerbsfähigkeit und den nachhaltigen Rückgang der Produktivität sorgte. Untersuchungen zu den Ursachen des neuen Produktivitätstrends ergeben bislang zwar kein eindeutiges Ergebnis, dass die New Economy in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle spielte, ist unter Wertung aller vorhandenen Indikatoren – vor allem des Beitrags der Investitionen in neue Informations- und Kommunikationstechniken – jedoch nicht von der Hand zu weisen (vgl. dazu ausführlich Krämer 2002).

Skeptischer ist die Frage in Bezug auf die europäischen Länder zu beurteilen. Hier zeigt sich zwar in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre ebenfalls eine Beschleunigung des Wachstums und ein höherer Wachstumstrend gegenüber der ersten Hälfte der Dekade, dieser fällt jedoch gerade für das wirtschaftlich bedeutsamste Land, Deutschland, am schwächsten und kaum spürbar aus (Abbildung 1). Nimmt man die Entwicklung der Arbeitsproduktivität als Maßstab, so kann von einer Einlösung des Wachstumsversprechens der New Economy keine Rede mehr sein. Das Produktivitätswachstum nahm in dem Zeitraum, in dem die Neue Ökonomie die Gesamtwirtschaft durcheinanderschüttelte, nicht zu, sondern im Gegenteil: Der Produktivitätstrend flachte sich ab, und zwar sowohl in Deutschland als auch im gesamten Euro-Raum (Abbildung 2).

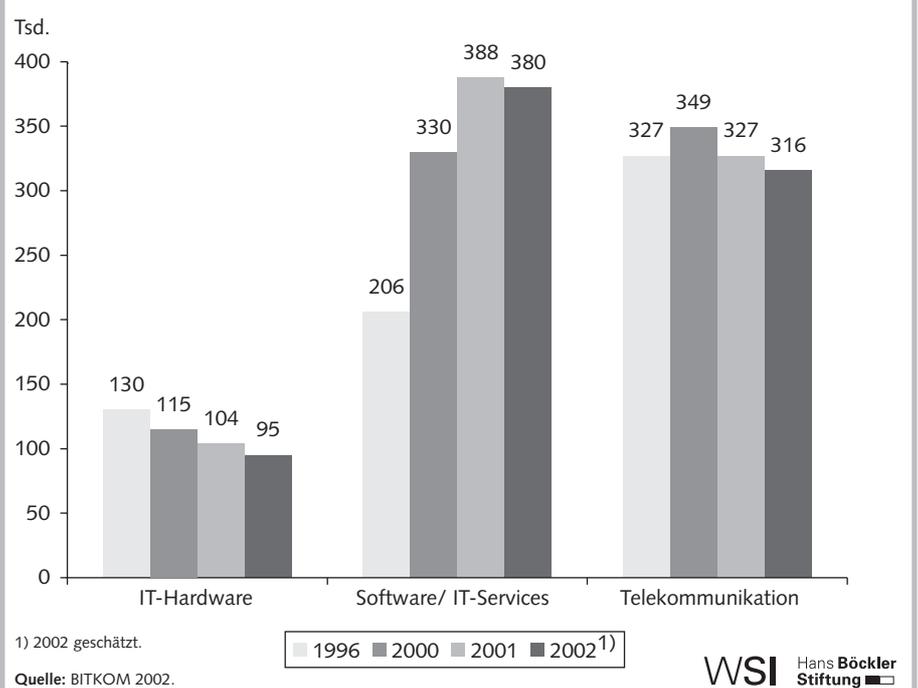
3.3 MEHR BESCHÄFTIGUNG UND EINE NEUE ARBEITSWELT

Angesichts der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit verbreiteten vor allem die Job-Versprechen der New Economy Hoffnung auf eine baldige Besserung. Und in der Tat: Die Neue Wirtschaft ist über viele Jahre ihrem Ruf als „job machine“ in Deutschland durchaus gerecht geworden, auch wenn sie die gesamtwirtschaftliche Arbeitslosigkeit nicht spürbar zu reduzieren vermochte (Abbildung 3).

In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wurden in der Informationstechnik- und Telekommunikationsbranche insgesamt rund 190.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, der Personalbestand konnte gegenüber 1995 um 30 % aufgestockt werden. Jahrelang klagte die Branche über einen gravierenden Mangel an IT-Spezialisten, wodurch das Wirtschaftswachstum und die Schaffung weiterer Jobs gehemmt wurde (Welsch 2001). Heute allerdings ist wieder mehr Nüchternheit eingetreten. In 2002 musste erstmals seit Anfang der neunziger Jahre ein Abbau der Branchenbeschäftigung hingenommen werden, das Arbeitsplatzvolumen schrumpfte um 3 % gegenüber dem Vorjahr. Verantwortlich hierfür ist vor allem die Tatsache, dass die stürmische Expansion der Beschäftigung im Kernsektor der Branche, dem Software- und IT-Dienstleistungssegment, offenbar gebrochen ist. Die Aussichten für die nächste Zeit sind ungewiss.

Was bleibt von der Verheißung einer neuen „Kultur der Arbeit“? Diesen Anspruch haben viele Start ups der Internet-ökonomie durchaus provokativ gegenüber den „Dinosaurierunternehmen“ der Industriegesellschaft geltend gemacht. Die Arbeitswelt der jungen Technologieunternehmen war geprägt durch äußerst flexible Organisationsformen, durch wechselnde Arbeitsorte und durch einen hohen Grad an Selbstbestimmung der „Mitarbeiter-Unternehmer“. Zeitlich und örtlich flexible Arbeitsarrangements, Projektarbeit, Telearbeit und Telekooperation waren für den Arbeitsmodus der Neuen Ökonomie charakteristisch. Viele der neuen Arbeitsverhältnisse waren rechtlich unzureichend gestaltet. Das schien auch gar nicht erforderlich. Man arbeitete vertrauensvoll gemeinsam an einer besseren Zukunft, es ging darum, neue Techniken und Problemlösungen für eine neue Wirtschaft zu verwirkli-

Abb. 3: Arbeitsplatzentwicklung in der New Economy 1996-2002
- in Tausend -



chen. Die Identifikation der Beschäftigten mit ihrer Arbeit war ungeheuer hoch, die Rede vom „Spaß an der Arbeit“ war keine bloße Chimäre. Und die Einkommenschancen und Einkommensperspektiven waren fabelhaft. Warum also eine rechtliche Absicherung der Arbeit?

Die Risiken der wirtschaftlich abhängigen Arbeit in der New Economy wurden nicht gesehen. Sie waren überdeckt durch fehlende Erfahrungen, durch den anhaltenden Aufschwung, durch oft unklare Eigentumsverhältnisse und durch die verbreitete Euphorie, welche durch permanente „Erfolgsmeldungen“ und eine unverkennbare „Bewunderung“ durch die Medien genährt wurde.

Damit waren jedoch die Risiken des Arbeitnehmerdaseins nicht abgeschafft, nämlich die wirtschaftliche Abhängigkeit vom Arbeitgeber, der Gegensatz der Interessen von Arbeit und Kapital, die Existenz von Lebensrisiken wie Erwerbsunfähigkeit, Krankheit, Alter und Arbeitslosigkeit usw.. Derlei Risiken wurden plötzlich in der Krise der New Economy schlagend sichtbar. Sie zeigten drastisch, dass mit der Neuen Ökonomie das „Arbeitsparadies auf Erden“ doch noch nicht erreicht war.

4

New Economy – Hoffnung für das 21. Jahrhundert oder Blühtraum?

War's das mit der Neuen Wirtschaft? Können wir die New Economy auf den „Müllhaufen der Wirtschaftsgeschichte“ werfen? Hatten also diejenigen von Anfang an recht, die die New Economy als kurzlebigen „Blühtraum“ abqualifizierten? Ein solches Urteil ist meines Erachtens verfrüht. Es könnte sich sogar als fatal erweisen, vor allem dann, wenn es sich später als Fehlurteil herausstellen sollte und unsere Gesellschaft die Chancen und Risiken dieser Entwicklung nicht zur Kenntnis genommen hätte. Es gibt durchaus Argumente und Fakten, die zumindest nahe legen, dass die Geschichte der New Economy noch nicht zu Ende ist – ja, dass sie die gesamte Wirtschaft in den nächsten Jahren und Jahrzehnten sogar noch stark beeinflussen wird.

Drei Argumente für die These, dass sich die New Economy doch noch als zumindest *eine* „Hoffnung des 21. Jahrhunderts“ erweisen könnte, will ich hier aufgreifen:

– Die anhaltenden Impulse der „Informationsrevolution“;

- Die New Economy ist die Pionierphase eines neuen Produktzyklus;
- Die Verschmelzung von Old und New Economy wird erhebliche Wachstumsimpulse und eine Wissensökonomie hervorbringen.

4.1 ANHALTENDE IMPULSE DER „INFORMATIONSTECHNISCHE REVOLUTION“

Die New Economy ist Ausdruck und Begleiterscheinung der „informationstechnischen Revolution“. Diese hat in den letzten Jahren mit der rasanten Verbreitung des Internets einen gewaltigen Schub erhalten. Die Potenziale des Internets sind noch lange nicht ausgeschöpft. Das „Netz der Netze“ bietet immer noch die Grundlage für eine Vielfalt neuer Produkte, neuer Problemlösungen und neuer Dienstleistungen. Die derzeitigen Probleme haben ihre Wurzeln keineswegs darin, dass sich die technologischen Potenziale dieser Technik bereits erschöpft hätten, vielmehr war es die Hektik in der Pionierphase, die in die Krise geführt hat. Hinzu kommen die Konjunkturprobleme der Weltwirtschaft, vor allem die allgemeine Drosselung der Investitionen in die Informationstechnik, die gerade die Internetökonomie in besonderem Maße trifft.

Und selbst wenn die Ergiebigkeit der Internetpotenziale zukünftig geringer werden sollte: Die nächsten Innovationswellen stehen bereits vor der Tür. Zum einen im Bereich der Festnetze: Mit der besseren Nutzbarmachung und weiteren Verbreitung der Breitbandtechnologien wie DSL (*DigitalSubscriber Line*, Digitale Anschlussstellen), Kabel und Satellit soll der E-Commerce, der elektronische Handel, weiteren Auftrieb erhalten. Hierdurch werden die für multimediale Anwendungen erforderlichen Bandbreiten flächendeckend verfügbar. Zudem verbessern sich die Möglichkeiten, attraktive Inhalte online an die Kunden zu transportieren, für die diese dann eher zu zahlen bereit sein dürften als für die heutigen Angebote.

Das andere Innovationsfeld ist die Mobilkommunikation. Hier werden große Hoffnungen auf die Entfaltung des Mobile-Marktes, des *M-Commerce*, gesetzt. Es fehlen gegenwärtig noch komfortable und leistungsfähige mobile Zugänge zum Internet. Darüber hinaus steckt die Entwicklung von multimedialen Online-Diensten noch in den Kinderschuhen. Die Telekommunikationsindustrie hat enorme Schwierig-

keiten, die Potenziale der UMTS-Technologie (*Universal Mobile Telecommunication System*, Mobilfunk der dritten Generation = multimediafähig) auszuschöpfen. Dies nicht nur wegen der technischen und wirtschaftlichen Probleme, den Zwischenschritt zur nächsten Mobilfunkgeneration, das GPRS (*General Packet Radio Service*, paketvermitteltes Datenübertragungsverfahren für GSM (*Global System for Mobile Communications*-Netze), umzusetzen, sondern vor allem auch, weil die Ersteuerung der UMTS-Lizenzen gerade in Deutschland enorme Summen verschlungen hat, die die Spielräume für die erforderlichen Investitionen der Telekommunikationsunternehmen aufgrund der Schuldenbelastung erheblich einengen.

Dennoch gibt es Ansätze, den *M-Commerce* voranzubringen. So sind als Grundlagentechniken zur Entfaltung des *M-Commerce* die Datenfunktechniken *Wireless LAN*, das lokale drahtlose Internet (Internetanschluss ohne Kabel), sowie *Bluetooth* im Aufschwung. Mit Letzterem wird eine kabellose Vernetzung elektronischer Geräte ermöglicht. Für beide Technologien werden große Wachstumschancen gesehen, die den mobilen Handel beflügeln könnten. *WLAN* ist interessant für die Betreiber von Hotels, Konferenzzentren, Flughäfen, Messegeländen oder Bahnhöfen. *Bluetooth* erhält seine Wachstumsimpulse vor allem aus der Verbreitung mobiler Computer und sonstiger Geräte, welche in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Die Technik ermöglicht die Kommunikation zwischen Notebooks, PDAs (*Personal Digital Assistant*), Handys, Headsets oder MP3-Spielern.

Die Chancen des *M-Commerce* sind allerdings weniger von ausgefeilten Raffineszen der eingesetzten Techniken als vielmehr von der angebotenen Bequemlichkeit der Nutzung und vor allem von der Art und Qualität der angebotenen Dienste und Inhalte abhängig. Der Versand von Texten, Bildern, Melodien und Filmsequenzen über das Handy ist inzwischen durch den MMS-Dienst (*Multimedia Messaging Service*) möglich. Mobile Spiele, der Abruf von Nachrichten und die sichere Abwicklung von Zahlungsverkehr per Handy, mobiler Internetzugang, mobiler Zugriff auf Finanzdienste, Informationsdienste, Stadtpläne, Verkehrsnavigationsleistungen, Bus- und Bahnfahrpläne sowie standortbezogene Dienste (*Location Based Services*), welche den Weg zum nächsten Restaurant,

Hotel oder zur nächsten Tankstelle weisen – all das sind Angebote, die die zukünftige Welle des *M-Commerce* tragen werden.

4.2 NEW ECONOMY: PIONIERPHASE EINES NEUEN PRODUKTZYKLUS

Die gegenwärtige Krise der New Economy ist als Konsolidierungs- und Reinigungskrise, keineswegs jedoch als endgültiger „Ruin“ der noch jungen Entwicklung zu bewerten. Im Überschwang der ersten Aufschwungsphase sind hochfliegende Erwartungen entstanden, die sich immer weiter von der realen Wertschöpfungsbasis entfernt haben. Zudem wurden wichtige betriebswirtschaftliche Praktiken, ohne die kein Unternehmen in der kapitalistischen Marktwirtschaft überleben kann, sträflich missachtet. Nach dem Zusammenbruch des illusionären Erwartungsgebäudes werden reale Fehlentwicklungen nunmehr brutal korrigiert. Diese Erfahrung mussten in der Wirtschaftsgeschichte schon viele junge Branchen machen – die Stahlindustrie und die Eisenbahn zum Beispiel schon im 19. Jahrhundert, die Automobilindustrie und die Chemiebranche im letzten Jahrhundert. Sobald der Bereinigungsprozess der in der Pionierphase geschaffenen Überkapazitäten ausläuft, werden sich die Expansionskräfte der Technologiewelle wieder Bahn brechen. Mehr noch: Aufgrund der gegenwärtigen Krise wird sich die Spreu vom Weizen trennen. Gute Geschäftsmodelle werden sich durchsetzen, erfolglose werden untergehen. Damit wird das Fundament für die weitere Entwicklung der New Economy erheblich solider sein als das der Pionierphase.

4.3 VERSCHMELZUNG VON OLD UND NEW ECONOMY ZU EINER WISSENSÖKONOMIE

Die New Economy darf nicht länger als isoliertes Phänomen gesehen werden, ihre Verschmelzung mit der Old Economy wird beachtliche Wachstums- und Modernisierungspotenziale generieren und eine Wissensökonomie hervorbringen. Selbst wenn es zu Beginn des Siegeszuges des Internet einen erkenn- und abgrenzbaren Bereich der Neuen Ökonomie gegeben haben mag: mit der immer breiteren Anwendung des Internet, mit der Herausbildung breit gefächerter wirtschaftlicher Vernetzungen und mit dem Vordringen von Information und Wissen als Wertschöpfungsfaktoren in

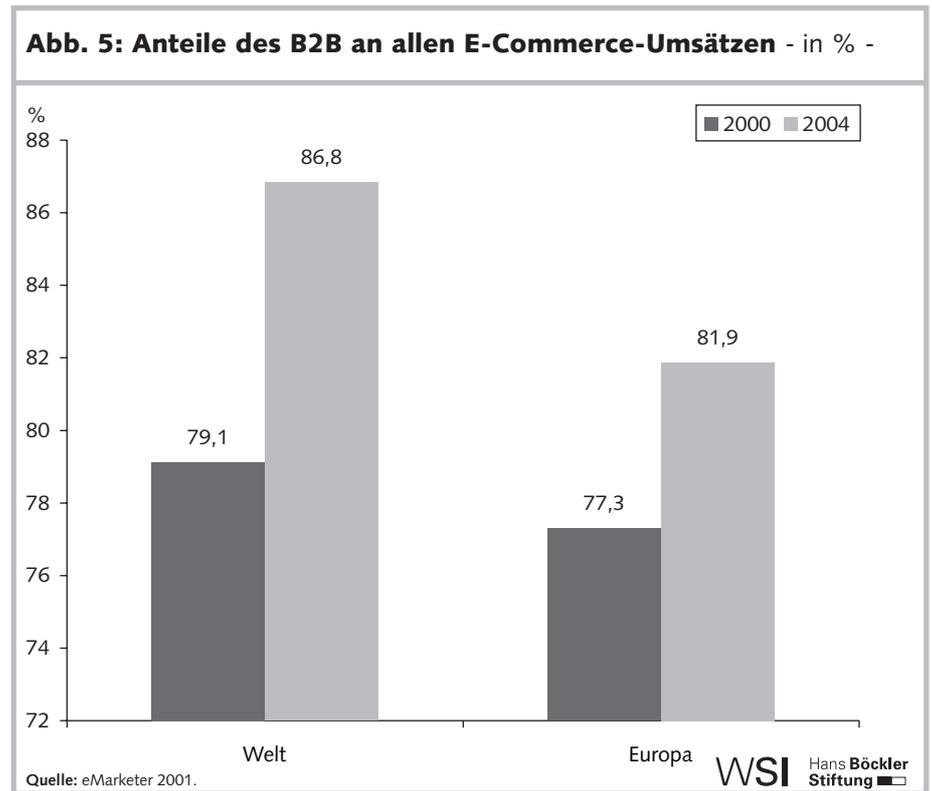
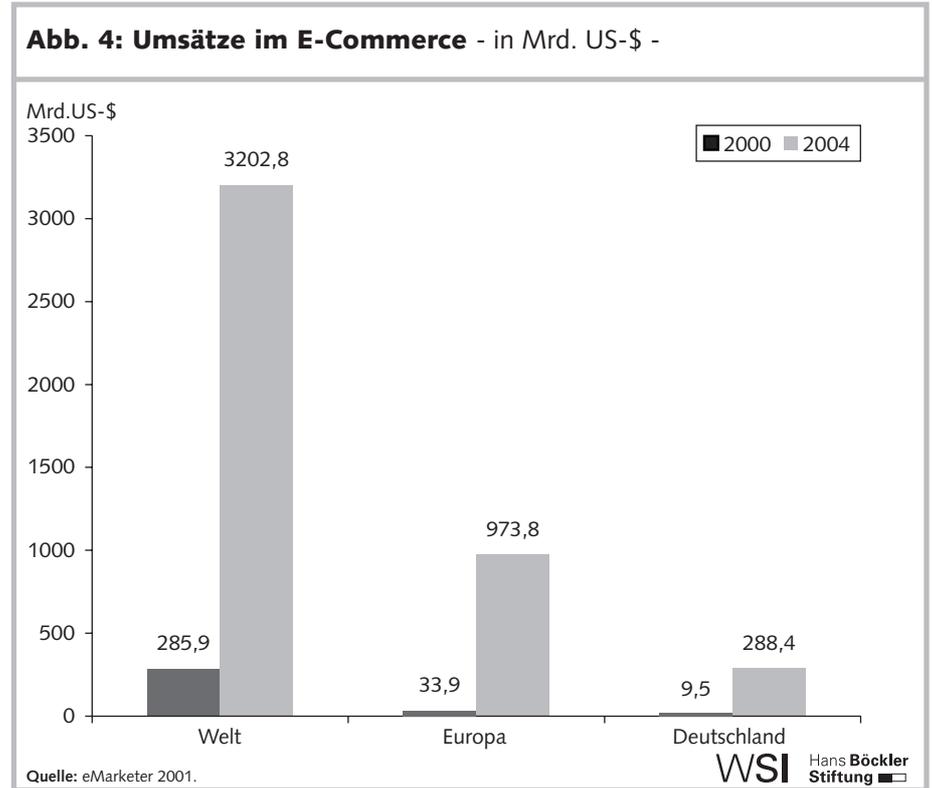
allen Bereichen der Wirtschaft verschwimmen solche Grenzen immer mehr.

Bereits heute können wir eine wachsende Verflechtung und wechselseitige Durchdringung von Neuer und Alter Wirtschaft mit enormen ökonomischen Auswirkungen beobachten. Viele Old Economy-Unternehmen haben sich inzwischen kriselnde Firmen der New Economy einverleibt, um von deren Know how zu profitieren. Die Problemlösungen, Konzepte und Geschäftsmodelle der New Economy werden in immer mehr Bereichen der Wirtschaft aufgegriffen. Nicht mehr nur die Beschaffungs- und Absatzaktivitäten von Unternehmen werden im Zuge des *E-Commerce* auf der Basis der neuen Technologien neu gestaltet, das sich darüber hinaus verbreitende „*E-Business*“ umfasst vielmehr alle Aktivitäten von Unternehmen. Die gesamten Geschäfts-, Kommunikations- und Transaktionsprozesse sowie ganze Wertschöpfungsketten werden zur Ausschöpfung der Effizienz- und Globalisierungspotenziale des Internet elektronisch vernetzt und in ein Gesamtkonzept integriert.

Am sichtbarsten finden diese Trends bereits heute ihren Ausdruck in der Entfaltung des elektronischen Handels, des *E-Commerce*. Schon heute werden weltweit Waren im Werte von rund einer Billion Dollar über das Internet gehandelt. In Europa beträgt der *E-Commerce*-Umsatz gegenwärtig rund 170 Mrd. US-\$, davon etwa 48 Mrd. in Deutschland. Mittlere Schätzungen von Forschungsinstituten gehen davon aus, dass sich das Volumen des *E-Commerce* trotz der gegenwärtigen Flaute der Weltkonjunktur weltweit zwischen 2000 und 2004 weit mehr als verzehnfachen, in Europa, das als expansivste Region des elektronischen Handels gilt, gar verdreifachfachen wird (*Abbildung 4*).

Ging man anfangs davon aus, dass sich über das Internet allenfalls einfache Produkte wie Bücher, Büromaterialien oder Kosmetika handeln ließen, so zeigt sich heute, dass auf diesem Wege fast jedes Produkt gekauft und verkauft werden kann. Besonders dynamisch entwickelt sich der Handel zwischen Unternehmen, der sogenannte B2B-Handel. Sein Anteil liegt weltweit derzeit bei knapp 80 % und soll bis 2004 auf rund 87 % zunehmen (*Abbildung 5*).

Die elektronische Vernetzung bringt den Firmen – wenn die „Marktplätze“ funktionieren und professionell entwickelt



und betrieben werden – erhebliche Vorteile in Form von mehr Transparenz, besseren Kunden- und Lieferantenkontakten sowie von Kosten- und Zeitersparnissen. Mitte 2002 bestanden insgesamt in 62 Ländern der Erde und in 32 Branchen 1.028 B2B-Marktplätze, davon 222 in Deutschland.

Deren Zahl ist allerdings rückläufig, da gegenwärtig ein schonungsloser Konzentrations- und Ausleseprozess stattfindet. Schätzungen gehen dahin, dass bis Mitte dieses Jahrzehnts über 90 % der ursprünglich gegründeten B2B-Marktplätze wieder eingestellt oder von anderen übernommen wer-

den. Dafür gibt es zahlreiche Gründe: vor allem unzureichende Branchenkenntnisse der Marktplatzbetreiber, Zurückhaltung ihrer Daten durch Kunden, die Datenverluste an Konkurrenten befürchten oder als zu hoch empfundene Beteiligungs- und Nutzungskosten.

Der Handel über elektronische Marktplätze ist derzeit am stärksten in der Automobil-, in der Chemie- und in der Nahrungsmittelindustrie verbreitet. Eines der bekanntesten Beispiele ist die Plattform *Covisint* in der Automobilbranche. Diese wurde im Jahr 2000 von den Automobilgiganten DaimlerChrysler, General Motors und Ford aus der Taufe gehoben. Sie weist inzwischen eine Beteiligung von rund 7.000 Firmen auf und sollte im letzten Jahr die Gewinnschwelle erreichen. In den nächsten

Jahren wird sich die Elektronikindustrie an die Spitze des *E-Commerce* setzen, da deren B2B-Volumen derzeit weit überdurchschnittlich expandiert. Insgesamt sollen in Europa im Jahre 2006 nach Schätzungen rund 22 % des gesamten Handelsvolumens zwischen den Unternehmen auf elektronischen Wegen abgewickelt werden.

5

Fazit

Die zunächst hochgejubelte und inzwischen fast totgeschwiegene New Economy ist keineswegs als vorübergehender Blütentraum abzuqualifizieren. Ihre Hintergründe und Triebkräfte sind weiter wirksam,

und zwar so mächtig, dass sie die gesamte Ökonomie erfassen und umwälzen. Wir erleben die Herausbildung einer digitalen Wissenswirtschaft, von der die New Economy allenfalls einen Vorreiter darstellt. Ob diese Entwicklung als „große Hoffnung des 21. Jahrhunderts“ zu qualifizieren ist, lässt sich derzeit noch nicht sagen. Der technisch-wirtschaftliche Strukturwandel, dem die New Economy zunächst Ausdruck verliehen hat und der sich fortsetzen wird, stellt in großem Umfang technische und wirtschaftliche Potenziale bereit. Ob diese allerdings ausgeschöpft und zum Nutzen und Vorteil der Menschen mobilisiert werden, ist weder eine Frage der Technik noch eine des Marktes, das ist vielmehr ganz entscheidend eine Frage der zukünftigen *Politik*.

LITERATUR

Fourastié, J. (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln (franz. Original: 1949)

Kondratieff, N. (1926): Die langen Wellen der Konjunktur, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 56, Tübingen

Krämer, H. (2002): Was bleibt von der New Economy? In: WSI-Mitteilungen 12, S.728ff.

Welsch, J. (2001), Wachstums- und Beschäftigungsmotor IT-Branche. Fachkräftemangel, Green Card und Beschäftigungspotenziale, Bonn