

Mehr Realismus im neuen Jahr als 2002

Das Jahr 2002 hat gute Chancen als das Jahr der enttäuschten Hoffnungen in die Geschichte einzugehen. Der allseits erwartete Konjunkturaufschwung musste von Quartal zu Quartal vertagt werden. Aus dem Schwung wurde eine Erholung, am Schluss blieb noch die verhaltene Aufwärtsbewegung. Enttäuscht wurden insbesondere die Hoffnungen der Aktienbesitzer. Statt der erhofften Erholung der Kurse mussten im Jahr 2002 neuerlich zum Teil kräftige Kurseinbrüche hingenommen werden.

Aber nicht alle Prognosen bzw. Erwartungen waren falsch. Ein Volltreffer war zum Beispiel die Erwartung, dass der Übergang zum Euro nicht zu einem Inflationsschub wird.¹ Der Anstieg des Preisindex der Lebenshaltung betrug im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahresdurchschnitt nur 1,3 %. Das kann mit Preisstabilität gleich gesetzt werden. Heute diskutieren Fachkreise, ob für Deutschland das Risiko einer Deflation wie in Japan besteht.

Blasenbildung hielt 2002 an

Im Rückblick wirkt es um so befremdlicher, dass im Frühjahr und Sommer in den Medien große Diskussionen über den Teuro geführt worden sind. Schon das in diesem Zusammenhang aufgetauchte Wort von der „gefühlten“ Inflation zeigt, dass es dabei mehr um Stimmungen und subjektive Eindrücke ging und nicht um Fakten.

Aber die Blase der Teuro-Diskussion ist nicht der einzige Beleg dafür, dass in der modernen Mediengesellschaft leicht Befürchtungen und Hoffnungen entstehen und sich selbst verstärken können. Offenbar haben sich auch die produzierenden Unternehmen stark von optimistischen gesamtwirtschaftlichen Perspektiven im I. Halbjahr leiten lassen. Jedenfalls sind im Jahr 2002 Abweichungen zwischen den Erwartungen der deutschen Industriefirmen zur Geschäftsentwicklung und dem tatsächlichen Geschäftsverlauf

aufgetreten, wie sie in der jahrzehntelangen Geschichte des ifo Konjunkturtest noch nicht zu beobachten waren.

Mehr Information – weniger Rationalität?

Wenn sich Erwartungsblasen nicht nur an den Finanz- und Kapitalmärkten bilden können – das Platzen der Träume bezüglich der dot.com-Firmen ist noch in frischer Erinnerung –, sondern auch in der „realen“ Wirtschaft, so provoziert dies kulturpessimistische Gedanken zum Leben und Wirtschaften in der Informationsgesellschaft. Den Zuwachs an Information und die größere Aktualität der verfügbaren Daten, welche die Nutzung des Internets und der elektronischen Medien ermöglicht, führt – zumindest bisher – nicht zu einer verlässlicheren Grundlage für die Beurteilung der wirtschaftlichen Situation. Offenbar haben die Menschen noch nicht gelernt, das Gehaltvolle aus dem riesigen Informationsfluss herauszufiltern. Zu befürchten ist also, dass trotz (oder gerade wegen) eines Überangebots an Information, Erwartungen aus dem Bauch heraus gebildet werden und/oder stark von dem beeinflusst werden, was Dritte prognostizieren. Dies gab es zwar auch schon in früheren Zeiten. In der Ära der elektronischen Kommunikation, von CNN, N-TV, N24 und BLOOMBERG und des Internets verbreiten und verstärken sich diese „Gefühle“ aber in einem Ausmaß und in einer Geschwindigkeit, die früher nicht möglich war.

Auf die Informationen aus dem Geschäftsumfeld konzentrieren

Die Informationen mit prognostischem Gehalt, die aus dem laufenden Kundenkontakt der Firmen entstehen, waren und sind die Grundlage, weshalb aus Unternehmensbefragungen zu den Geschäftserwartungen verlässliche Frühindikatoren der Konjunktur gewonnen werden können. Im Internetzeitalter ist der Informationsaustausch mit Kunden und potenziellen Ab-

¹ Vgl. W. Nierhaus, „Viele Gründe für Preiserhöhungen – Euro-Bargeldumstellung bleibt Randerscheinung“, in: ifo dresden berichtet“, Heft 5/2001, S. 9–11.

nehmern noch intensiver geworden. Die Basis für eine eigenständige Erwartungsbildung in den Unternehmen hat sich also verbessert. Die stärkere Orientierung der Erwartungsbildung am eigenen Geschäftsumfeld heißt aber nicht, dass gesamtwirtschaftliche Perspektiven zu ignorieren sind. Wie

gesagt, es gab 2002 auch zutreffende Voraussagen.² Sie sollten nur wieder den angemessenen Stellenwert bei der unternehmerischen Erwartungsbildung bekommen.

Wolfgang Gerstenberger