

Mangelndes Vertrauen

Karl-Heinz Dignas, Deutsche Sparkassenzeitung, Nr. 16, 28.02.1978, Seite 1

Darüber sind sich heute alle einig: Es gäbe weniger Arbeitslose und mehr Wachstum, wenn die Unternehmen mehr investieren würden. Warum wird aber so wenig investiert? Abgesehen davon, daß man darin mal wieder — zum wievielten Male? — ein Indiz für den bevorstehenden Zusammenbruch des „kapitalistischen“ Systems sieht, gehen die Antworten der Ökonomie auf diese offensichtlich entscheidende Frage in zwei Richtungen: zu hohe Kosten (besonders Lohnkosten) zum einen, zu geringe Nachfrage zum anderen.

Für beide Seiten gibt es gute und weniger gute theoretische Argumente, die anhand der Wirklichkeit sowohl bestätigt wie auch — von der Gegenseite — widerlegt werden können. Oder anders ausgedrückt: Es gibt (noch) keine voll befriedigende, eindeutige und voll bestätigte Theorie über die ökonomischen Faktoren, die die Investitionstätigkeit bestimmen. Gibt es aber nicht als Erklärung die These vom „mangelnden Vertrauen der Investoren in die Zukunft“? Sind es etwa psychologische und nicht ökonomische Faktoren, die die Investitionstätigkeit bestimmen?

Dazu ist zunächst folgendes zu sagen: Während solche Faktoren wie Kosten, Löhne, Einkommen, Nachfrage, Gewinne noch einigermaßen operational faßbar, d. h. empirisch überprüfbar sind, ist dies bei einer Größe wie „Vertrauen“ nicht so leicht möglich. Dies hat leider die Konsequenz, daß man sich auf mangelndes Vertrauen immer berufen kann, ohne Gefahr zu laufen, widerlegt werden zu können, was aber gleichzeitig bedeutet, daß diese These praktisch inhaltsleer ist und höchstens als politisches Instrument „mißbraucht“ werden kann.

Wollen die Vertreter dieser These also nicht, daß daraus eine Alibi-formel wird, so müssen sie offenbar dafür sorgen, daß „Vertrauen“ meßbar wird, Ansätze dazu werden gemacht. So berichtet das Institut der deutschen Wirtschaft über eine Untersuchung des Ifo-Instituts München, aus der hervorgeht, daß im Jahre 1976 von den befragten Unternehmern und Managern 68 Prozent aufgrund von „Pessimismus“ die Investitionstätigkeit in den nächsten fünf Jahren nicht ausweiten oder einschränken wollten.

Daß Pessimismus und Optimismus eine Rolle spielen, wissen wir also dank solcher Untersuchungen schon etwas genauer. Was bringt das aber für die Wirtschaftspolitik? Sollten wir daraufhin jeden Manager und Unternehmer zum Psychiater schicken, damit der ihnen Mut zum Investieren macht?

Auch hier zeigt sich die Schwäche der These vom „mangelnden Vertrauen“. Manche kommen dann mit dem Argument, daß das Vertrauen mit steigenden Umsätzen, steigenden Gewinnen ansteigt. Damit sind wir aber wieder beim Ausgangspunkt gelandet. Sind es etwa doch die ökonomischen Faktoren Kosten und Nachfrage, die letztendlich die Investitionstätigkeit bestimmen?

Man sieht: Die These vom „mangelnden Vertrauen“ mag irgendwo einen Wahrheitsgehalt besitzen, nur ist dieser kaum greifbar. Schon gar nicht läßt sich darauf eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik aufbauen. Die Psychologie kann daher die Ökonomie nicht ersetzen, sie kann ihr höchstens Flankenschutz geben.

