

„Wir sind am Wendepunkt“

Der Volkswirt **Erik Händeler** verlässt sich als Anhänger der Kondratieff-Theorie nicht auf die Modelle der Lehrbuch-Ökonomie. Im **Cash**-Interview erklärt er, warum die gängigen Erklärungen der Finanzkrise zu kurz greifen und was uns in der kommenden Epoche der Wissensgesellschaft erwartet.

Cash: Worin sehen Sie die Ursache der Weltfinanz- und -wirtschaftskrise?

Händeler: Sicherlich nicht darin, dass Banker weltweit beschlossen haben, aus Gier unseren Wohlstand zu verzocken und damit die Realwirtschaft in Schieflage brachten. Tatsächlich ist die Reihenfolge genau umgekehrt als in der veröffentlichten Wahrnehmung: Die Blasen auf den Finanzmärkten haben sich erst gebildet, weil die Fortschritte in der Realwirtschaft stagnierten.

Cash: Sie sind also keine Folge niedriger Zinsen und billigen Geldes?

men Leute Kredite, die sie sich nicht leisten können. Doch wenn im realen Leben ankommt, dass die Gewinnmargen mangels ausreichender Verbesserungen unter Druck geraten, platzt die Blase. Das ist in der aktuellen Krise übrigens nicht anders gewesen als beim Gründerkrach nach dem Bau der wichtigsten Eisenbahnstrecken 1873 oder im Jahr 1929, nachdem alle Fabriken elektrifiziert und die allermeisten Haushalte mit Strom versorgt waren.

Cash: Spekuliert wurde natürlich schon immer. Dennoch hat sich der

gen, weil nicht ausreichend in Zukunftstechnologien investiert wird?

Händeler: Eindeutig: Ja. Kurzfristige Renditeziele senken den Wohlstand, weil sie Raubbau auf Kosten von Investitionen, Substanz und Vertrauen betreiben. Volatil sind die Kurse allerdings immer, wenn Unsicherheit auf den Märkten herrscht, also im Abschwung – das war 1929 auch nicht anders.

Cash: Laufen wir Gefahr, in eine Ökonomie zu geraten, in der das kurzfristige Ertragsdenken den nachhaltigen Aufbau des Kapitalstocks behindert?



Ökonom, Zukunftsforscher und Bestseller-Autor: **Erik Händeler** trägt die Kondratieff-Theorie in die breite öffentliche Diskussion. Er ist Verfasser der Bücher „Die Geschichte der Zukunft“ sowie „Kondratieffs Welt“ und betreibt das Internetportal www.kondratieff.biz

Händeler: Die Zinsen spiegeln nur Angebot und Nachfrage auf dem Geldmarkt. Sie sanken erst, weil es nicht mehr viel gab, wofür es sich lohnte, zu investieren. 30 Jahre lang machten Computer Investitionen rentabel. Durch sie konnten Arbeitszeit und Ressourcen gespart, Kosten gesenkt und Jobs geschaffen werden. Doch seit der Jahrtausendwende ebbt dieser Produktivitätsschub ab – nicht nur bei uns, sondern auch in den Schwellenländern.

Cash: Das war für Investoren jedoch kein Grund zu sparen...

Händeler: Das Geld ging an die Börse. Doch wenn die Kurse für Aktien, aber auch für Immobilien oder Rohstoffe, rasant und unverhältnismäßig steigen, drückt das aus, dass es keine sinnvollen Alternativen für Investitionen gibt.

Cash: Also sind Übertreibungen auf den Finanzmärkten eine logische Konsequenz mangelnder Möglichkeiten, in produktiven Fortschritt zu investieren?

Händeler: Im Prinzip ja. Aber natürlich spielt auch das Makro-Umfeld eine Rolle. Nur wenn die Zinsen niedrig sind und die Konjunktur künstlich mit Zentralbankgeld gedopt wird, bekom-

Rahmen verändert. Hätten private Investoren Geld bereitgestellt, um Dampfmaschine oder Eisenbahn zu entwickeln, wenn sie alternativ mit maximalem Kredithebel und entsprechend beschränkter Haftung zweistellige Jahresrenditen mit strukturierten Wertpapieren hätten einfahren können?

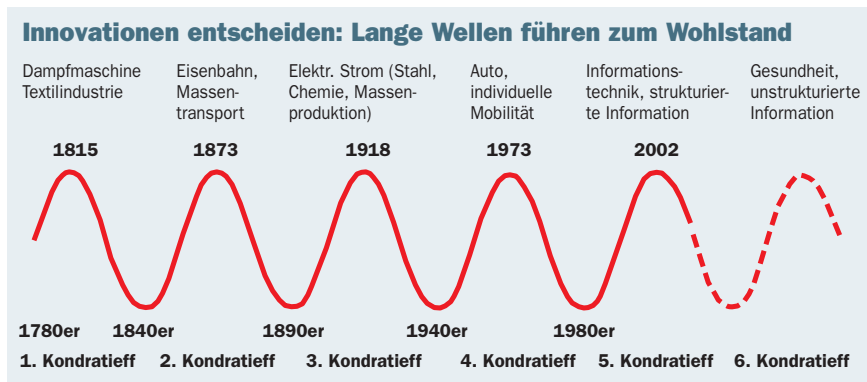
Händeler: Wir haben aktuell dieselbe Ausgangslage wie nach jedem Höhepunkt eines Kondratieff-Strukturzyklus, daran ändern die Finanzierungsbedingungen nicht viel. Das bedeutet: Niemand wird spekulieren, wenn er mit sicherer Festanlage Traumrenditen erzielen kann. Das relativiert auch die lehrbuchmäßige Zinsmechanik. Wenn Unternehmer durch Innovationen hohe Gewinne machen, können sie auch hohe Zinsen bezahlen. Umgekehrt nützen Niedrigzinsen nichts, wenn die produktive Entwicklung auf der Stelle tritt.

Cash: Doch auch wenn man die Theorie der langen Strukturwellen als gegeben nimmt, lässt sich schwer bestreiten, dass die Impulse in Auf- und Abschwüngen zunehmend heftig ausschlagen. Können kurzfristige Renditemotive den Fortschritt beeinträchti-

Händeler: Da es sich bei vielen Großaktionären um Profi-Anleger wie Versicherungen oder Banken handelt, deren Vorstände nur in Abhängigkeit von ihren Quartalszahlen überleben, ist es schwer, das auf kurzfristige Erträge gerichtete Shareholder-Value-Konzept zu ändern. Aber wir sind an einem Wendepunkt. Wenn erst klar ist, dass wir es mit einem langfristigen Abschwung zu tun haben und die Situation in 2010 auch nicht viel besser aussieht, dann besteht die Chance, die Maßstäbe zu ändern, mit denen Anleger Aktien bewerten. Dann werden nur noch die Unternehmen interessant sein, die ihren Wert langfristig gepflegt haben – auf Kosten kurzfristiger Gewinne. Dann wird nicht mehr in Quartalen gedacht, sondern in Quartalsjahrhunderten.

Cash: Was muss sich noch ändern, um die Basis für den nächsten langfristigen Wachstumsschub zu schaffen?

Händeler: Nach Kondratieff entstehen die Märkte von morgen dort, wo heute der höchste Innovationsdruck herrscht. So entstand die Dampfmaschine, weil die britischen Unternehmer mit der Entwässerung ihrer Bergwerke nicht ▶



mehr hinterherkamen. Die Erfindung der Eisenbahn war die Folge eines Engpasses im Transportsektor, der Computer die der explodierenden Info-Flut in den Arbeitsprozessen. Es muss also der kommende knappe Produktionsfaktor ausgemacht werden, um die notwendigen neuen Verhaltensweisen, Bildungsinhalte und Infrastrukturen aufzubauen, damit er sich entfalten kann.

Casho: Was ist der nächste Megatrend und welcher verstopfte Flaschenhals blockiert ihn derzeit?

Händler: Die meisten meinen: Energie und Rohstoffe. Es sind aber viele Innovationen in der Pipeline und es gilt, viel zu investieren. Deshalb denke ich nicht, dass es Energie sein wird. Wir haben ein Bildungs- und Gesundheitsproblem. Wir brauchen ein System, in dem Gesunde gesund gehalten werden, und keins, in dem der Gesundheitssektor allein davon profitiert, Krankheiten zu reparieren. Außerdem muss man 20 Jahre in Bildung investieren, bis jemand wirklich produktive Wissensleistungen bringt. Die Gesellschaft kann es sich nicht leisten, Bildungskapital mit 55 Jahren halbtot zu verrenten, das dann mit 70 zum Pflegefall wird und mit 80 stirbt.

Casho: Wie können Anleger von diesem gesellschaftlichen Wandel profitieren?

Händler: Indem sie Geld ausgeben, um ihre Kompetenzen zu erweitern und gesund zu bleiben. Indem sie in den Gesundheitsmarkt von morgen investieren. Indem sie bei Aktieninvestments auf die immateriellen Faktoren schauen, von denen der Wohlstand der Wis-

sengesellschaft abhängt. Im sechsten Kondratieff werden Länder und Firmen erfolgreich sein, die effizient mit Wissen umgehen, also weniger Ressourcen durch destruktive Streitkultur, Statuskämpfe, Wichtigtuerei oder fehlende soziale Kompetenz verlieren. Punkten werden Unternehmen, die auf Transparenz, Integrität, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit setzen, die Konflikte nicht nach dem Recht des Stärkeren austragen und die solange in Mitarbeiter investieren, bis diese in der Lage sind, sie bahnbrechend weiterzubringen. Die materiellen Werte werden den immateriellen folgen.

Casho: Das klingt nach schöner neuer Welt. Die bisherigen Kondratieff-Zyklen haben stets auch das Menschenbild der entsprechenden Epochen verändert. So ging die letzte Strukturwelle mit einer Individualisierung einher, die mitunter mit Einzelkämpfertum gleichgesetzt wird. Welche Charaktere werden die Zukunft prägen?

Händler: Zunächst mal ist Individualisierung nichts moralisch Verwerfliches, wie oft getan wird, sondern eine Folge beruflicher Ausdifferenzierungen. Dadurch, dass das Wissen des Einzelnen komplexer wurde, stieg auch seine Verantwortung. Die Hierarchie-Strukturen wurden dahingehend zerstört, dass der Sachbearbeiter dem Chef heute fachlich sagen kann, wo es langgeht. Die nächste Stufe muss nun aber sein, sich für mehr als nur die eigene Koststelle verantwortlich zu fühlen.

Casho: Was folgt daraus für den Berufsstand der Finanzberater?

Händler: Niemand braucht mehr so zu tun, als ob er alles wisse. In guten Vertrieben arbeiten Berater im Team, jeder ist auf einem anderem Gebiet Spezialist und kann anderen helfen. Produkt- oder Mengenziele sollten nicht gesetzt werden, denn auf diese Weise wird der Bedarf der Kunden nicht gestillt. Die Beratung muss über Geldfragen hinausgehen. Im Kundengespräch zählt vor allem soziale Kompetenz, Vermitteln ist reine Informationsarbeit. Nur wer Kunden authentisch begegnet und sich nicht nur für ihre Aufträge, sondern auch für ihr menschliches Wohl interessiert, macht einen guten Job. Das Produkt ist nicht länger die Versicherung oder der Investmentfonds, sondern die soziale Qualität der Beratung. Verkaufswettbewerbe können nur zu Unmut und verbrannter Erde führen. Gute Geschäfte sind das Ergebnis von Weiterempfehlungen zufriedener Kunden und nicht von kurzfristigem gewinnorientiertem Arbeiten.

Casho: Wie sieht Ihr gesamtwirtschaft- und gesellschaftlicher Ausblick aus?

Händler: Wir werden das bisherige Erwerbsleben aufbrechen, das aus den Abschnitten Lernen, Arbeiten und Rentnerruhe besteht. Im Informationszeitalter lernen und arbeiten die Menschen das ganze Leben hindurch, legen aber immer wieder Sabbatzeiten ein. Erfahrung gewinnt im Beruf an Wichtigkeit und ist bis zum Lebensende gefragt. Insgesamt nimmt die Flexibilität zu, sowohl in Bezug auf die Arbeit selbst als auch auf die Arbeitszeiten und den Arbeitsplatz. Die Rush Hour zwischen dem dreißigsten und vierzigsten Lebensjahr, in der man alles – Familie und Karriere – hinbekommen muss, entzerrt sich, sodass Frauen und Männer die Gelegenheit bekommen, ihre Kinder aufzuziehen. Um das gesamte Wissen in Organisationen zu mobilisieren, setzt sich eine dienende Führungskultur durch. Ich bin froh, dass die Krise endlich anrollt. Weil wir uns nur so ändern, um zur nächsten Stufe des Wohlstandes zu kommen.

Das Gespräch führte Hannes Breustedt, **Casho**.

Gegen den Strom: Kondratieff kosteten seine Forschungsergebnisse das Leben

Der russische Wirtschaftsforscher Nikolai Kondratieff (1892 bis 1938) war an der Ausarbeitung des ersten landwirtschaftlichen Fünfjahresplans der Sowjetunion beteiligt und veröffentlichte 1926 seine statistischen Forschungen zu den langen Wellen der Konjunktur. Er sprach sich für marktwirtschaftliche Strukturen aus und stand mit

seiner Grundthese, dass der Kapitalismus sich nach dem Abschwung wieder erholen werde, im Widerspruch zur im damaligen Russland herrschenden Denkweise, die vom Zusammenbruch des rivalisierenden Systems ausging. 1938 wurde er deshalb nach acht Jahren Einzelhaft im Rahmen der großen Säuberung unter Stalin hinge-

richtet. Kondratieffs Theorie basiert auf der Annahme, dass die wirtschaftliche Entwicklung in etwa fünfzig bis sechzig Jahre dauernden Strukturzyklen vonstatten geht. Triebfedern dieser langen Konjunkturwellen sind wegweisende Basisinnovationen – Erfindungen, die Wesentliches zum produktiven Fortschritt beisteuern wie beispiels-

weise die Dampfmaschine (siehe Grafik). Bekannt wurde Kondratieff vor allem durch den österreichisch-amerikanischen Ökonomen und Politiker Joseph Schumpeter (1883 bis 1950). In seiner Theorie der Innovation durch schöpferische Zerstörung verwendete er den Begriff der Kondratieff-Zyklen als Synonym für lange Konjunkturwellen.