

Ist der „Hang zum Verbrauche“ degressiv?

Von

Michael Kröll, Wien

Inhaltsverzeichnis: A. Die Keynes'sche Konsumfunktion S. 1 — B. Die Expansion der Bedürfnisse: 1. Bedürfniskategorien S. 6 — 2. Quantitativer und qualitativer Bedarf S. 8 — 3. Der Apparat der Bedarfsweckung S. 12 — 4. Das Temperierungsverhältnis von Produktions- und Bedarfssteigerung S. 15 — C. Modelle der wachsenden Wirtschaft: 1. Das klassische Modell S. 18 — 2. Ein dynamisches Modell S. 21.

A. Die Keynes'sche Konsumfunktion

Das erste der drei Entwicklungsgesetze, aus denen Keynes seine Beschäftigungstheorie ableitet, ist die Konsumfunktion: „Das grundlegende psychologische Gesetz, auf das wir uns von vornherein auf Grund unserer Kenntnis der menschlichen Natur wie auch der einzelnen Erfahrungstatsachen mit großer Zuversicht stützen dürfen, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit Zunahme ihres Einkommens zu vermehren, aber nicht im vollen Maße dieser Zunahme¹.“ Kürzer ausgedrückt: Der Verbrauch wächst mit dem Einkommen nicht proportional, sondern degressiv. Dieses Gesetz ist grundlegend für den ganzen Gedankengang der Beschäftigungstheorie. Mit dem Zurückbleiben des Verbrauches wächst die Ersparnis und damit wird die Investition zu der „strategischen Veränderlichen“, die allein Vollbeschäftigung zu sichern vermag. Keynes erklärt denn auch mit voller Bestimmtheit: „Der Schlüssel zu unserem Problem steckt in diesem Gesetz².“ Um also zu Keynes und zur „Keynesian economics“ Stellung zu nehmen, muß man vor allem die Stichtichtigkeit der Konsumfunktion prüfen. Daß der Verbrauch mit steigendem Einkommen steigt, steht gewiß außer Zweifel, aber daß er schwächer steigt, als das Einkommen, das bedarf einer Begründung.

¹ S. 83 der deutschen Ausgabe.

² S. 25.

Keynes legt der Konsumfunktion, wie es scheint, Evidenz bei; andererseits entwickelt er Handhaben zu ihrer Begründung durch die Darlegung „objektiver“ und „subjektiver Faktoren“, die den Hang zum Verbräuche bestimmen, ohne indes aus ihnen auf quantitative Tendenzen des Verbräuches zu schließen. Obgleich die „s u b j e k t i v e n F a k t o r e n“ erst an zweiter Stelle erörtert werden, drängen sie sich doch der Überlegung zuerst auf. Keynes unterscheidet hier zwischen dem Verbräuche der „Einzeln“ und dem Verbräuche der „Regierungsstellen, Institutionen und Kapitalgesellschaften“. Beim einzelnen Menschen kommen für eine Konsumbeschränkung folgende acht Beweggründe in Betracht: 1. Rücklagenbildung für Unvorhergesehenes, 2. Einkommensausgleich zwischen Gegenwart und Zukunft, 3. Genuß von Zinsen und von Wertzuwachs, 4. allmähliche Verbesserung der Lebenshaltung, 5. Gefühle der Unabhängigkeit und Macht, 6. Spekulative und geschäftliche Pläne, 7. Hinterlassung eines Vermögens, 8. Bloßer Geiz. In Schlagworten heißen diese Gründe Vorsicht, Voraussicht, Berechnung, Verbesserung, Unabhängigkeit, Spekulationslust, Stolz, Geiz³.

A m o n n , einer der frühesten Kritiker Keynes⁴, erklärt mit Recht, es handle sich bei dieser Aufzählung nicht um eine Begründung der Abnahme des Hanges zum Verbräuche, sondern durchwegs um Gründe für positives Sparen. Die Konsumdegression nach Keynes ist jedoch so zu verstehen, daß die Ersparnis gleichsam ein Abfallprodukt ist. Keynes berücksichtigt ferner bei seiner Begründung nicht den Unterschied zwischen Rentner- und Unternehmersparen. Die genannten Gründe treffen nur für den Rentnertypus zu, der Unternehmer spart einfach, um sein Erwerbsskapital und seinen Betrieb zu vergrößern und dabei unabhängig von Kreditgebern zu bleiben. Wir haben daher nur zu überlegen, ob die genannten Gründe für das Zurückbleiben des Verbräuches hinter der Einkommensentwicklung bei Nichtunternehmern maßgebend sind. Ein Sparen gemäß den obengenannten Gründen ist zum überwiegenden Teil ganz u n a b h ä n g i g von der Größe des Einkommens. Die Gründe 1 und 2 sind aber eher für den kleinen Einkommensempfänger, wenn er halbwegs rational handelt, Antriebsmotiv als wie für den großen. Und wenn er in dieser Hinsicht nicht von sich aus spart, so wird er heute durch die Sozialversicherung dazu gezwungen. Was die übrigen Gründe betrifft, ist allerdings zuzugeben, daß das Sparen um so leichter und umfänglicher vonstatten geht, je größer das Einkommen ist, daß also die Sparrate mit steigendem Einkommen steigt.

³ S. 93.

⁴ Jb. f. Nat. Ök. 147 ex 38.

Aber mit Ausnahme der Gründe 5 und 8 bedeuten die genannten Motive nicht Konsumeinschränkung, sondern nur Konsum aufschub, und da wird der Minderverbrauch derer, die in der Gegenwart sparen, ausgeglichen durch den Mehrverbrauch derer, die die Ersparnisse von früher in der Gegenwart verbrauchen. Daher könnten diese Gründe höchstens im short run eines konjunkturellen Einkommenswachstums bedeutsam werden, worauf Keynes auch hinweist⁵. Nun ist aber die Beschäftigungstheorie Keynes' vor allem auf den long run abgestellt. Was schließlich die Gründe 5 und 8 betrifft, so werden diese psychologischen oder psychopathischen Spartendenzen kompensiert durch Aufzehrungstendenzen entgegengesetzter Wirtschaftertypen. Jeder Sparer findet auch seinen Zehrer, es gibt nicht weniger Verschwender als Geizhalse, nicht weniger schlechte als gute Hausväter.

Nun erwägt Keynes im besonderen auch die Zurückhaltung im Verbräuche der „Regierungsstellen, Institutionen, Kapitalgesellschaften“. Hier werden sehr heterogene Wirtschaftssubjektive zusammengefaßt. Denn abgesehen davon, daß sie alle juristische Personen sind, bestehen hier nur Gegensätze. Staat, Gemeinden und andere gemeinnützige Institutionen sind Exponenten der Gemeinwirtschaft, Kapitalgesellschaften aber der Marktwirtschaft. Bei den erstgenannten kann von Nichtverbrauch im Sinne von Aufspeicherung nicht die Rede sein, diese Stellen akkumulieren nicht; Selbstverwaltungskörpern ist dies zumeist gesetzlich verboten, ihre Haushalte sind entweder ausgeglichen oder verschuldet. Überdies hat Adolph Wagner schon im vorigen Jahrhundert das Erfahrungsgesetz von den wachsenden Staatszwecken und vom wachsenden Staatsaufwand festgestellt, lange bevor es öffentliche Investitionen zwecks Vollbeschäftigung gab. Die Gründe, die Keynes für die Abstinenz der Kapitalgesellschaften nennt, entsprechen den bekannten Tendenzen zur Selbstfinanzierung, zur geschäftlichen Liquidität, zu ausgiebigen Rückstellungen und Rücklagen für Verluste, zu möglichst rascher Abschreibung und zu ausgleichender Dividendenpolitik. Nun sind aber Unternehmen, gleichviel welcher Rechtsform, ja gar keine Konsumenten, von einem Hang zum Verbräuche und seiner Degression kann hier überhaupt nicht gesprochen werden. Insoweit aber Unternehmer in Person oder Aktionäre Gewinnanteile nicht abheben, sondern zur Selbstfinanzierung bereitstellen, wird ein solcher Nichtverbrauch regelmäßig durch sofortige Investition neutralisiert, ist also hier unbeachtlich. Im übrigen sind alle die genannten Rückstellungen und Rücklagen im Prinzip unabhängig von der Größe des Gewinns.

⁵ S. 83.

Also kann die „weise Finanzpolitik“ der Kapitalgesellschaften, deren tatsächliche Bedeutung Keynes wohl auch übertreibt, für die Begründung seiner Konsumfunktion nicht in Anspruch genommen werden.

Keynes erörtert aber auch „objektive Faktoren“, die für die Verbrauchstendenz bestimmend seien. Die recht undurchsichtigen Darlegungen darüber betreffen vor allem Momente, die die Ertragsfähigkeit von Vermögen beeinflussen, so Änderungen im Zinsfuß oder im Geldwerte. Solche Änderungen beeinflussen aber den Verbrauch nur auf dem Umwege über die dadurch bedingten Einkommensänderungen, sind also nicht geeignet, die Konsumfunktion originär zu begründen. Hingegen geht Keynes in diesem Zusammenhang auf die für den Gesamtverbrauch einer Volkswirtschaft doch sehr entscheidende Verteilung des Volkseinkommens und ihre Wandlungstendenzen nicht ein. Es ist demnach zu bezweifeln, daß es Keynes gelungen sei, die gestellte Aufgabe, „die Lücken in unserer bestehenden Kenntnis vom Hang zum Verbrauche auszufüllen“⁶, zu lösen.

Die Klassiker haben die Konsumdegression allerdings indirekt bejaht, denn sie haben die Entwicklung hoher Einkommen auf Kosten niedriger mit der Begründung gelten lassen, daß nur die hohen Einkommen, die für den Fortschritt erforderliche Kapitalakkumulation bewirken, was gleichbedeutend ist mit einem Zurückbleiben des Verbrauches hinter der Einkommensentwicklung. In der Literatur der „New Economics“ wird die Konsumfunktion fast ohne Diskussion zum Ausgangspunkt aller Überlegungen genommen. Sie wird durch Differentialgleichungen dargestellt und durch Kurven versinnlicht, als ob es sich um ein völlig exaktes Naturgesetz handelte, ganz im Sinne des soziologischen Behaviourismus, niemand aber untersucht ihre Gründe. Soweit nach einer empirischen Begründung gesucht wird, sind die Ergebnisse eher negativ. Hansen z. B. wertet verschiedene in USA angestellte Erhebungen aus, wie folgt: „Im Konjunkturzyklus steigt und fällt die Ersparnis proportional zum Einkommen. Faßt man aber den Trend der letzten 150 Jahre ins Auge, so kann man ebenfalls nicht erkennen, daß heute ein größerer Einkommensteil erspart wird als dazumal“⁷. Hick⁸ aber erklärt: „Ich kenne keinen überzeugenden Grund, aus dem sich das Verhältnis von Reserven und Ersparnis mit einer Änderung des Einkommens ändern sollte“, was allerdings keine motivierte Auseinandersetzung ist. Auch die Gegner Keynes' übergehen bei ihren Kritiken gerade die Konsum-

⁶ S. 27.

⁷ „Guide to Keynes“

⁸ Trade Cycles.

funktion oder sie erheben höchstens formale Einwände oder sie erklären wie Haberler⁹, es handle sich hier nur um eine Variante der Unterkonsumtionstheorie. In dieser Hinsicht müßte zumindest ergänzt werden, daß die Unterkonsumtion nach Keynes nicht etwa durch einen lohnbedingten Mangel an Kaufkraft, sondern im Gegenteil durch ein Übermaß an Kaufkraft ausgelöst wird. Hans Mayer¹⁰ greift die Konsumfunktion im Grund nur in Hinblick auf die ihr beigelegte „Allgemeingültigkeit“ an, aber für die hohen Einkommenschichten läßt er sie gelten. Im ganzen ist es erstaunlich, wie wenig Erörterung dieses „fundamentale“ und „apriorische“ Gesetz, auf dem die ganze Beschäftigungstheorie aufgebaut ist, findet. Es müßte aber auch ganz unabhängig von dieser Theorie eine weit stärkere Beachtung finden, denn angesichts des raschen Anwachsens der Volkseinkommen in den Industrieländern und insbesondere des steigenden Anteils der Spitzeneinkommen ist es für den Wirtschaftsablauf der Zukunft von grundlegender Bedeutung, wie sich die Verbrauchskurve entwickelt. Erst von hier aus ergeben sich die eigentlichen tiefen Probleme der „reifen Volkswirtschaft“, der „säkularen Stagnation“.

Die Aufgabe, hier nach einer Klärung zu suchen, fällt vor allem einer psychologisch orientierten Wirtschaftstheorie zu. Entscheidend für die Gestaltung des Verbrauches ist offenbar eine Frage, die bisher nur selten aufgeworfen wurde, nämlich die, ob die materiellen Bedürfnisse des Menschen feste Grenzen haben, ob also bei irgendeinem hohen Wohlstandsgrade die volle und endgültige Sättigung eintritt oder ob sie unbegrenzt expansiv seien, so zwar, daß nach Befriedigung eines gegebenen Bedürfnisstandes immer wieder neue Bedürfnisse erwachen, der Mensch also mit seiner Vorsorge stets im Hintertreffen bleibt, wodurch aber der Motor der Wirtschaft ständig im Gange gehalten wird. Ist der Mensch gekennzeichnet durch den heidnisch-faustischen Typus: „So taumle ich von Begierde zu Genuß und im Genuß verschmacht' ich vor Begierde“ oder durch den christlich-asketischen: „Wenig braucht der Mensch hienieden und auch dies nicht lang“? Diese Frage wurde bisher auch innerhalb der so stark psychologisch orientierten Grenznutzenschule nur selten erörtert. Etwas eingehender hat sich hierzu allerdings Hans Mayer¹¹ geäußert, wobei er sich wieder auf den Meister der Bedürfnispsychologie Gossen stützt. Er hält die Bedürfnisse für unbegrenzt expansiv, nur lehre die Erfahrung, „daß Bedürfnisse

⁹ Prosperität und Depression S. 502.

¹⁰ Lapler-Messner, Wirtschaftl. Entwicklung und soziale Ordnung . . . , Wien 1952. Festschrift für Degenfeld.

¹¹ „Funktionelle Preistheorien“ in „Wirtschaftstheorie der Gegenwart“ S. 173.

bestimmter Art aus der Latenz zur Aktualität erst erhoben werden, sobald Bedürfnisse anderer Art bereits teilweise oder vollständig befriedigt sind“ („Wer noch von Hunger und Durst gequält ist, ist nicht aufnahmefähig für Kunstgenüsse“). Eine ausreichende Beantwortung scheint aber damit noch nicht gegeben; daß die Existenzsorge alle anderen Bedürfnisse überdeckt, ist offenbar, ob aber innerhalb der Rangordnung der „Kulturbedürfnisse“ ebenfalls solche Überdeckungsverhältnisse bestehen, so zwar, daß sich mit Verbesserung der Lebenshaltung die Ansprüche fort und fort weitersteigern, das bedarf wohl einer genaueren Nachprüfung.

B. Die Expansion der Bedürfnisse

1. Bedürfniskategorien

Sind die Bedürfnisse unbeschränkt expansiv, so wie Gase, dann fehlt es für das Gesetz von der zurückbleibenden Verbrauchsneigung an einer zureichenden Begründung; sind sie nicht oder nur beschränkt expansiv, dann ist hierin die Begründung zu suchen. *Hic sunt leones!* Daher muß ein Versuch zur Beantwortung dieser Frage gemacht werden. Es ist aber fürs erste nicht nötig, das Reich der Bedürfnisse in seiner vollen Breite zu durchforschen. Die nachfolgende Überlegung wird nämlich erkennen lassen, daß man dabei überflüssigerweise ins Uferlose gerät. Es sollen daher eine Reihe von Einschränkungen vorgenommen werden, die jedoch den Wert der erzielbaren Antwort nicht vermindern.

Vor allem wollen wir nur die Individual- oder Privatbedürfnisse untersuchen, deren Träger natürliche Personen, Familien, höchstens Vereine, also private Körperschaften sind, hingegen nicht die öffentlichen oder Kollektivbedürfnisse, als deren Träger Staat, Gemeinden und andere öffentliche Körperschaften und Fonds figurieren. Wir wollen also nicht etwa die Bedürfnisse nach einem reichentwickelten Verkehrs- und Nachrichtennetz, nach Regulierung und rationeller Auswertung der Gewässer, nach Assanierung und Ausschmückung der Städte, nach Bildungs- und nach Fürsorgeanstalten und noch weniger das Bedürfnis nach nationaler Wehrhaftigkeit und Rüstung in Betracht ziehen. Es würde ja den Rahmen der Keynes'schen Problematik gänzlich überschreiten, wollten wir auch diese Bedürfnisse untersuchen, denn sie gehören in den Bereich der Gemeinwirtschaft, während die Frage nach den Bedingungen der Vollbeschäftigung nur für die Marktwirtschaft zu stellen ist, für die Gemeinwirtschaft möglicherweise ganz sinnwidrig ist.

Eine weitere, vielleicht weniger unbedenkliche Einschränkung soll darin liegen, daß wir nur die vernünftigerweise vertretbaren, also einer objektiven Begründung zugänglichen menschlichen Bedürfnisse ins Auge fassen, nicht aber die völlig irrationalen und sinnlosen. Nicht etwa daß dabei Luxusbedürfnisse, selbst extremer Art ausgeschlossen werden sollen, denn auch die höchste Verfeinerung in der Bedürfnisbefriedigung hat ihren guten Sinn. Hingegen soll alles, was nicht natürlichen und wohlbedachten Neigungen, sondern nur Launen des Augenblicks, purem Übermut, Ausschweifungstendenzen, verirrtten Trieben entspringt, ausgeschaltet bleiben. Also wir wollen nur den Bedürfnisstand von Menschen mit gesundem Verstand, gesunden Sinnen ohne allzu starke Leidenschaften betrachten, auch von Epikuräern sehr verwöhnter Art, nicht aber von Lukullen und Neronen.

In diesem Zusammenhang ist sogleich auch auf jene materiellen Bedürfnisse einzugehen, die bloßem Geltungsdrange entspringen und deren Bedeutung von Thorstein Veblen bei Schilderung des bloßen „Geltungskonsums“ (conspicuous consumption) herausgestellt wurde. Haute couture, Schmuck, Pelzwerk, Luxusauto, Schloß, Jacht, Feste, Jagden erfüllen ja für den größeren Teil derer, die sich dies leisten können, nur eine Geltungsfunktion. Solche Bedürfnisse können solange vernünftig genannt werden, als das Herausgehobenwerden aus der Masse auf diese Art wirklich erreicht wird. Dies trifft aber nur solange zu, als solche Güter nur für eine schmale Schicht erschwinglich sind. Steigt aber der Volkswohlstand, das Durchschnittseinkommen, dann werden sie für immer breitere Schichten erschwinglich und erfüllen die Exklusivfunktion immer weniger, bis diese zuletzt verschwindet. Wer diese Güter dann auch weiterhin, trotz ihres sehr geringen Gebrauchswertes und der Sorgen und Unbequemlichkeiten, die sich an ihren Besitz knüpfen, anstrebt, äußert damit unvernünftige Bedürfnisse. Die Fischersfrau Ilsebill hat sich mit ihrem Wunsche nach einem Schloß lächerlich gemacht, solange ein solcher Wunsch nur für die Spitzen der Gesellschaft erfüllbar war. Sie würde sich mit ihm ebenso lächerlich machen, wenn er infolge allgemeinen Wohlstandes schließlich für alle erfüllbar wäre. Daraus ist zu folgern, daß mit steigendem Wohlstand der bloße Geltungskonsum vernünftigerweise verschwinden wird. Der ungeheure Pomp der Barockzeit ist heute schon verschwunden, auch das Protzertum von heute wird allmählich verschwinden, die Menschen werden sich schließlich bei Kleidung, Wohnung usw. nur soweit schmücken, als es ihr Schönheitsbedürfnis erfordert. Hier haben wir daher in der Tat eine sehr

bedeutsame und vielleicht heute schon im Ansatz vorhandene Wurzel für die Degression der Konsumneigung.

Es verbleiben also als feste und dauernde Voraussetzungen der Marktwirtschaft und als Bereich für unsere Fragestellung die durch die biologische und psychische Verfassung des gemeinen Mannes bedingten Individualbedürfnisse. Als solche sind zu nennen das Bedürfnis nach Nahrungs- und Genußmitteln, Bekleidung, Behausung, Wohnungseinrichtung, häuslichen Geräten, Beleuchtung, Beheizung und ferner nach jenen Sachgütern und Diensten, welche die Bedürfnisse nach Reinigung, Körperpflege, Heilung, Bildung, Information, Unterhaltung, Erbauung, Gymnastik, Erholung, Reise befriedigen. In dieser Aufzählung figurieren allerdings nur die *a l l g e m e i n e n* Bedürfniskategorien, denn ihre Befriedigung kann durch materielle Güter von allerverschiedenster Art erfolgen und es kann hier ganz unbestimmt bleiben, in welcher konkreten Art sie befriedigt werden können, denn da kämen wir wieder ins Uferlose. Diese Aufzählung der Kategorien aber ist wohl ziemlich erschöpfend, es scheint der menschlichen Natur entsprechend nur eine bestimmte, nicht vermehrbare Anzahl solcher Bedürfniskategorien zu geben. Damit ist aber der eigentlichen Antwort durchaus nicht vorgegriffen.

2. Quantitativer und qualitativer Bedarf

Um nun die Expansionsfähigkeit der oben nach Kategorien aufgezählten Bedürfnisse zu beurteilen, ist zwischen der *q u a n t i t a t i v e n* und der *q u a l i t a t i v e n* Seite des Bedarfes wohl zu unterscheiden. Man könnte hier vergleichsweise auch von einer Breiten- und einer Tiefendimension der Bedürfnisse bzw. des Bedarfes sprechen. Was die *Q u a n t i t ä t* anlangt, so kommt es bei Verbrauchsgütern vorwiegend auf die physische Menge, bei Gebrauchsgütern aber auch auf die Dauerhaftigkeit (zeitliche Menge) an. Die eingangs geforderte Unterscheidung ist höchst bedeutsam, denn es läßt sich unschwer die Behauptung begründen, daß der Bedarf nach all den entsprechenden materiellen Gütern *q u a n t i t a t i v* beinahe scharf *b e g r e n z t*, also keinesfalls expansiv ist, während hinsichtlich der *q u a l i t a t i v e n* Ansprüche allerdings eine ziemlich *u n b e g r e n z t e* Expansion in Erwägung zu ziehen ist.

Q u a n t i t a t i v und objektiv braucht der Mensch für seine Ernährung nur eine gewisse, nicht steigerbare Höchstmenge an Kalorien, Protein, Vitaminen usw., wobei es allerdings auf Individualität und Rasse, auf Klima und Arbeitsbelastung ankommt. Er braucht eine nicht steigerbare Höchstmenge von Genußmitteln, Stimulantien, Narkotika, auch wenn er noch so süchtig ist. Er braucht ein gewisses

Höchstquantum an Wäsche- und Kleidungsstücken je nach Klima, Abnutzungs-, Reinigungs- und Ausbesserungsmöglichkeiten, Beruf, gesellschaftlicher Stellung. Er braucht ein gewisses Höchstmaß an Wohnraum nach Kubatur und Gliederung je nach Familienstand, Berufs- und sonstiger Tätigkeit, gesellschaftlicher Stellung und nach gleichen Gesichtspunkten ein Höchstmaß an Mobiliar, Beleuchtung, Beheizung; er braucht für sich allein wohl höchstens ein Fahrzeug, er braucht täglich wohl nur ein Bad und was geistige und Erholungsbedürfnisse anlangt, so wird jeder Mensch ein ungefähres Höchstmaß von Zeit anzugeben vermögen, die er mit Literatur, Kunstgenuß, Geselligkeit, Sport, Reise, Sommerfrische ausfüllen möchte, womit auch der Bedarf nach den betreffenden materiellen Erfordernissen begrenzt ist. Jedes Mehr sowohl bei sinnlichen wie bei geistigen Genüssen ist sinnlos, denn die Verbrauchs- und Genußfähigkeit hat nach Physis, Zeit und Nervenkraft auch beim vitalsten Menschen kaum überschreitbare Grenzen. Hinsichtlich der quantitativen Seite der Bedürfnisse wirkt eben das G o s s e n ' s c h e Gesetz der Genußabnahme und schließlichen Sättigung mit aller Schärfe. Es wirkt nach dieser Richtung zumeist so, daß die Genußintensität zunächst sehr langsam, aber nahe der Sättigungsgrenze sehr rasch abnimmt, worauf nach unbedachter Überschreitung dieser Grenze allsogleich Überdruß und Ekel, zu allermindest Gleichgültigkeit fühlbar wird. Woraus sich ergibt, daß bei gleichbleibender Bevölkerung die q u a n t i t a t i v e Aufnahmefähigkeit des M a r k t e s für alle Güterkategorien nahezu scharf b e g r e n z t ist, so daß, wenn wir die qualitative Steigerung der Genüsse zunächst ausschließen, eine Steigerung des Volkseinkommens keinesfalls zu einer Steigerung der Konsumtion führen kann. In dieser Hinsicht wird sich also das K e y n e s s c h e K o n s u m g e s e t z nicht nur bestätigen, sondern wir müssen seine Formulierung sogar v e r s c h ä r f e n : Der rein m e n g e n m ä ß i g e Verbrauch wird nur bis zu einer gewissen Höhe des Volkseinkommens proportional zu diesem ansteigen, sobald aber volle S ä t t i g u n g auch bei den untersten Einkommenschichten erzielt ist, wird er auf diesem Höchststande s t a r r verbleiben, weitere Steigerungen des Volkseinkommens werden ohne Rückwirkung bleiben.

Diese Folgerung hat jedoch rein theoretische Bedeutung, sobald wir auch die Q u a l i t ä t s - oder Tiefendimension der Bedürfnisse berücksichtigen. Der Begriff Qualität aber soll hier nicht verstanden werden im üblichen Sinne der Dauerhaftigkeit von Gebrauchsgütern, was ja nur eine quantitative Bestimmung ist, sondern als der V o l l k o m m e n h e i t s g r a d , mit dem ein Gut ein Bedürfnis zu befriedigen vermag. Vervollkommnung wiederum ist dahin zu verstehen, daß

die Güter einem objektiven Erfordernis immer mehr adäquat werden, was auch beim höchsten Vollkommenheitsgrade an sich noch nicht Luxus genannt werden kann oder nur dann, wenn der höhere Aufwand hierfür mit dem Einkommen nicht im Einklange steht.

Wer nun die unbeschränkte Expansion der Bedürfnisse behauptet, wird sich zumeist auf die bisherige Entwicklung stützen, um zu beweisen, daß die Menschen, sobald sie einen gewissen Lebensstandard erreicht haben, sogleich ihre Ansprüche steigern und bisher ungeahnte Wünsche äußern. In Wahrheit handelt es sich aber bei dieser Entwicklung durchaus nicht um das Erwachen immer wieder neuer Bedürfnisse, sondern stets nur um das Streben nach einem höheren Vollkommenheitsgrad, nach einer immer höheren Qualität der Güter. Im Wesen hat schon der Urmensch dieselben Bedürfnisse gefühlt wie der heutige, er mußte sich aber mit der primitivsten Weise ihrer Befriedigung begnügen. Hier nur einige Entwicklungsreihen: In der Ernährung geht die Entwicklung von rohen Vegetabilien und Wildfleisch, die aber auch schon alle für den Stoffwechsel wichtigen Elemente enthalten, bis herauf zu der auf Weizen, Mastfleisch, Milch usw. basierenden höchst verfeinerten und bekömmlichen Küche der Gegenwart. In der Bekleidung geht sie von Fellen, ungegerbten Häuten, Bastgeflechten, die aber auch schon die Blößen decken und gegen Kälte schützen, bis herauf zu den äußerst schmiegsamen, elastischen wärmehaltigen und jeglicher Formung zugänglichen Stoffen und Modellen der Gegenwart. In der Behausung geht sie von der Schilf- oder Holzhütte, die zwar durch Rauch- und Luftlöcher mehr Kälte als Licht eindringen ließ, aber doch auch schon ein Obdach war, herauf zur modernen Wohnung mit ihrer Bequemlichkeit, ihren sanitären und ästhetischen Finessen, die ein Heer von Architekten immer mehr zu steigern sucht. In der Beleuchtung geht sie vom Kienspan zur Neonröhre, in der Beheizung vom offenen Herdfeuer zu Dauerbrand, Zentralheizung, elektrischer Wärme, in der Kühlung vom Eiskeller oder vom Fächer herauf zum Kühlschranks, zum Ventilator und zur Klimaanlage, in der Reinigung von Bach und Brunnen zum luxuriösen Badezimmer, im Heilwesen von Kräuterkuren und einer barbarischen Wundbehandlung herauf zur modernen Pharmazie und Chirurgie, im Bildungswesen von der mündlichen Tradition herauf zum modernen Schul- und Bücherwesen, in der Unterhaltung vom dörflichen Heimgarten und Tanz herauf zu der rauschenden Geselligkeit und Festlichkeit von heute, im Reisen vom mühseligen Fußmarsch zur modernen Auto- oder Flugzeugreise oder von der Seefahrt mit der Segelkaravelle herauf zum Luxusdampfer, vom Wanderburschen, der fallweise Moritaten berichtet, herauf zum modernen Informationsdienst,

der in Sekundenschnelle die Erde überspannt usw. So grundverschieden überall da Anfang und Ende im äußeren sind, es handelt sich aber doch bei all dem nur um immer vollkommenerer Befriedigungsweisen gleichbleibender Bedürfniskategorien. Auch das Bedürfnis nach Auto, Radio, Film, Fernsehen, diesen Erregenschaften des 20. Jahrhunderts, ist latent schon bei Primitiven da, denn auch Urwaldneger machen freudig Bekanntschaft mit ihnen, der Mensch ist eben seinem ganzen Wesen nach von stärkstem Erlebensdrange beseelt. Und auch die Kunststoffe von heute erfüllen nur Materialansprüche, die seit eh und je gestellt wurden, aber erst heute ist das Ziel erreicht. Es ist also falsch zu sagen, der Mensch sei in seinen Bedürfnissen an sich unersättlich.

Gibt es nun aber nicht doch Obergrenzen auch hinsichtlich der Ansprüche an die Qualität oder hinsichtlich der Möglichkeiten solche Ansprüche zufriedenzustellen, stößt die Entwicklung nicht doch einmal an einen Plafond? Darüber läßt sich kaum etwas Bestimmtes sagen. In der Vervollkommnung der Nahrung scheint ja längst ein statischer Zustand eingetreten zu sein, auch die Gourmands von heute können ihre Ansprüche kaum noch übersteigern. In der Bekleidung hingegen schien es fast seit Jahrhunderten keine Verbesserung mehr, sondern nur einen Trachten- und Modewechsel zu geben, doch in den letzten Jahrzehnten hat sich hier auch im Hinblick auf Zweckmäßigkeitserfordernisse ein grundstürzender Wandel ergeben, die heutige Bekleidungsweise ist darin der vor wenigen Jahrzehnten weit überlegen. Vom Wohnungswesen kann das noch entschiedener behauptet werden, und hier wird die Vervollkommnung sicherlich noch weiter gehen. Kann es im Beleuchtungs- und Beheizungswesen und bei sanitären Einrichtungen noch wesentliche Fortschritte geben? Hier läßt sich nichts voraussehen. Die Autotype T erschien ihrem Konstrukteur Ford vom Gesichtspunkte des Massenbedürfnisses vielleicht als unübertreffliches Ideal. Heute steht sie im Museum. Werden die modernen hochgezüchteten Typen in 30 Jahren wiederum im Museum stehen? Oder werden dann nicht überhaupt schon alle Menschen ihren Hubschrauber auf dem Flachdache stehen haben? Wir wissen es nicht, wir müssen die Entwicklung an uns herankommen lassen. Nur eines ist sicher, nämlich daß die wirtschaftlichen Impulse, die von den reinen Qualitätsansprüchen, von der bloßen „Kulturseite“ unseres Lebens ausgehen, unvergleichlich schwächer sind, als diejenigen, die durch quantitativ unbefriedigte Existenzbedürfnisse ausgelöst werden, und daß ihnen überdies starke Trägheitsmomente entgegenstehen, woraus wir schließen, daß Keynes mit seinem Gesetz von der Degression des Hanges zum Verbrauch doch

irgendwie recht haben muß. Dies wird noch deutlicher, wenn wir beachten, daß die Impulse zur Qualitätssteigerung von einer gewissen Grenze an überhaupt gar nicht von den Bedürfnissen selbst, sondern erst von einem eigens hierzu entwickelten Bedarfsweckungsapparat ausgehen.

3. Der Apparat der Bedarfsweckung

Ein Bedürfnis ist zunächst nur das Bewußtsein eines Mangels, jedoch ohne konkrete Vorstellung davon, wie ihm abzuhelpfen sei. Gerade nur beim Nahrungsbedürfnis hilft der Instinkt den richtigen Weg auch ohne Vorstellung zu finden. Stellen wir uns etwa den Eingeborenen einer Gegend vor, die noch nicht von „Europens übertünchter Kultur“ berührt worden ist und der, nachdem er zum ersten Male auf ein Schiff geheuert hat, als völliger Neuling eine große Hafenstadt betritt. Er hat nach der eintönigen Seereise wohl ein sehr intensives Bedürfnis, sich zu vergnügen, aber keine blasse Vorstellung davon, wie er es befriedigen könnte, also hat er auch kein bestimmtes Begehren. Die Genußmöglichkeiten müssen vielmehr an ihn herangebracht, ihm förmlich aufgedrängt werden, und erst wenn er einmal mit Tingel-Tangel, Zirkus, Tanzdiele, Film usw. Bekanntschaft gemacht hat, wird er weiterhin schon von sich aus eine Nachfrage nach solchen Dingen entfalten. Auch weiß er nicht, von sich aus bestimmte Qualitätsansprüche zu stellen, nur wenn ihm die Gelegenheit zur Wahl geboten wird, wird er nach und nach immer reizvollere, aufpeitschendere, abwechslungsreichere Vergnügungen auswählen. In Keynesscher Terminologie: die Verbraucher selbst entfalten nur soweit eine „effektive Nachfrage“, als es sich um ihnen schon bekannte Güter handelt. Ist erst einmal der Bedarf quantitativ voll gedeckt, dann gehen, auch wenn die Güter qualitativ noch höchst unzulänglich sind, vom Verbraucher selbst keine genügend wirksamen Impulse zur Verbesserung der Lebenshaltung aus. Die hierfür erforderlichen Produktionsmittelreserven mögen reichlich vorhanden sein, die Konsumenten werden sie von sich aus dennoch nicht in Bewegung setzen.

Um diesen toten Punkt zu überwinden, hat sich jedoch in der modernen Gesellschaft ein arbeitsteiliger, ja hochspezialisierter Bedarfsweckungsapparat entwickelt. Seine Glieder heißen auf den einfachsten Nenner gebracht: *E r f i n d e r*, *U n t e r n e h m e r* und *W e r b e r*. Der Begriff *E r f i n d e r* aber umfasse hier nicht die technischen Erfinder von Produktionsmitteln und -methoden, sondern jene phantasiebegabten, kenntnisreichen und konstruktiven Fachleute, die befähigt sind, konkrete Mittel und Wege vorzuschlagen, um unbestimmten Mangelgefühlen der Menschen abzuhelpfen, um ihre Le-

bensführung materiell zu vervollkommen, kurz die Erfinder von *K o n s u m g ü t e r n*, die „Ingenieure“ des Lebensgenusses. Erfinder in diesem Sinne ist also auch ein Koch, der eine neuartige Speise zubereitet, ist ein Textil- oder Bekleidungsfachmann, der Gewebe und Modelle vorschlägt, die den oben aufgezählten Vervollkommnungsbedürfnissen gerecht werden; Erfinder dieser Spielart sind die Bau- und Innenarchitekten, die bessere Wohnungsgrundrisse, sanitäre Verbesserungen, zweckmäßigeres und schöneres Mobiliar entwerfen. Natürlich gehören auch alle technischen Erfinder von Konsumgütern hierher, also die Konstrukteure von neuen PKW-Typen, Radio, Fernseh-, Filmgeräten usw. Erfinder sind demnach auch alle die Arrangeure von Zerstreung, Unterhaltung, Festen, Reisen, Attraktionen aller Art, Erfinder sind natürlich auch die Künstler, denn sie entfalten ja schöpferische Phantasie, jedoch sind sie es in unserem Sinne nicht für sich allein, sondern nur im Zusammenwirken mit Lektoren, Dramaturgen, Theater- und Konzertdirektionen und Kritikern, die sämtlich erst die notwendige Selektionsfunktion im Sinne des Publikums geschmacks ausüben.

Für sich allein wären jedoch alle diese schöpferischen Menschen wirkungslos, sie bedürfen, um ihre Ideen zu realisieren, der Ergänzung durch die *U n t e r n e h m e r*. Deren Funktion ist es, die Vorschläge der Erfinder aufzugreifen, die Absetzbarkeit der betreffenden Güter zu beurteilen und ihr Kapital in den betreffenden Erzeugungen zu investieren, anders ausgedrückt, die erforderlichen „neuen Kombinationen von Produktivkräften“ (*S c h u m p e t e r*) zu organisieren und dies unter Übernahme des damit verbundenen Absatzrisikos. Im strengen Sinne ist ja der Unternehmerbegriff in der Tat nur auf solche Bahnbrecher und Neuerer anzuwenden.

Aber auch die Unternehmer bedürfen einer Ergänzung, ohne die sie erfolglos wären, und diese bilden die *W e r b e r*, deren Funktion es ist, das Publikum über alle Neuerscheinungen auf dem Markte zu informieren und ihm das Bedürfnis nach diesen Neuheiten zu suggerieren. Sie sind keineswegs allein durch das Werbewesen im engeren Sinne dargestellt, durch die „Reklame“, sondern durch den gesamten *A b s a t z a p p a r a t* der Volkswirtschaft überhaupt, durch die Verkaufsabteilungen der Erzeugungsbetriebe, durch den Großhandel und insbesondere durch den Einzelhandel, der durch seine Schaufenster und seine Verkaufskunst die Waren wirklich erst an die konkreten Interessenten heranbringt.

Dieser ganze Apparat war gänzlich überflüssig, solange die Wirtschaft rein *s t a t i s c h* war, also nur dem Publikum wohlbekannte Güter in einer Menge erzeugte, die angesichts der allgemeinen Knapp-

heit auch den quantitativen Bedarf kaum in einer Sparte überschritt. Er wird jedoch um so bedeutsamer, je reichlicher die Versorgung ist und je mehr die Erzeugung auf Qualitätssteigerung hindrängt, je *dynamischer* also die Wirtschaft wird, da die Phantasie der Verbraucher mit den Produktivkräften immer weniger Schritt hält und daher durch die Phantasie dieses Apparates erst angeregt werden muß. Die Gegner der freien Wirtschaft, die Sozialisten, aber auch die Romantiker haben sie als eine „Bedarfsweckungswirtschaft“ denunziert und als vernünftig und moralisch allein eine „Bedarfsdeckungswirtschaft“ erklärt, die nur das erzeugt, was die Konsumenten von sich aus begehren. Wenn aber die Produktivkräfte viel rascher wachsen als die Bedürfnisse phantasieloser Verbraucher, dann wird das Bedarfsweckungsprinzip unentbehrlich, soll das Gleichgewicht von Erzeugung und Verbrauch aufrechterhalten bleiben. Das bloße Profitstreben der Kapitalisten hätte für sich allein diese Wirtschaftsform nicht hervorgerufen, hätte nicht diese innere Notwendigkeit bestanden. Da nun die Produktivkräfte bisher in einem immer rascheren Tempo gewachsen sind, ist auch der Bedarfsweckungsapparat immer stärker angewachsen und ganz besonders offensichtlich gilt dies für das dritte Glied, für die *Werbung*. Diese ist schließlich so vielseitig und problematisch geworden, daß man zu ihrer Stütze eine Art Zweigwissenschaft der Psychologie entwickelt hat. „Geschickte Psychologen untersuchen in Forschungsaufträgen die Reaktionsfähigkeit des Marktes, um dem Kunden ‚Reaktionen‘ abzugewinnen, die ihn in ‚Freiheit‘ dem Fortschritt unterwerfen, um seinen ‚Wohlstand‘ zu erhöhen“, so z. B. kennzeichnet *Westphalen* das Werbewesen der USA.

Wie stark sich nun dieser Apparat aber auch entwickelt habe, er vermag, wie die Erfahrung zeigt, seine Aufgabe dennoch nicht voll zu erfüllen und es ist fraglich, ob er sie je voll erfüllen könnte. Je mehr nämlich die Produktivität steigt, je rascher der Fortschritt, um so schwieriger wird es, die natürliche *Trägheit*, die den Menschen selbst in seiner Genußfähigkeit beherrscht, zu überwinden. Der Mensch ist ein „Gewohnheitstier“, also läßt er sich nur schwer zu Neuerem und Besserem bereden. Wenn *Bebel* einst gegen die „verdammte Bedürfnislosigkeit“ der Arbeiter wetterte, weil sie den Klassenkampf lähme, so könnte man heute vom Standpunkte der Konjunkturentwicklung darüber klagen. Insbesondere ist hier auf den hemmenden Einfluß des Alters hinzuweisen. Alte Leute ziehen es zumeist durchaus vor, ihre jung gewonnenen Lebensformen und -gewohnheiten beizubehalten, statt sie gegen vollkommenere zu vertauschen, obwohl das Einkommen gerade im höheren Lebensalter

stärker zu wachsen tendiert. Keine noch so intensive Reklame wird einen 60jährigen dazu bringen, sein altertümliches Appartement aufzugeben und es gegen eines mit allem „neuzeitlichen Komfort“ zu vertauschen.

Die wachsenden Schwierigkeiten erklären denn auch die Entartung, in welche der moderne Bedarfsweckungsapparat mehr und mehr verfällt. Er dient längst nicht mehr nur dem sinnvollen Fortschritt, sondern immer stärker dazu, Modetorheiten aller Art zu lancieren, den Modewechsel auf immer raschere Touren zu bringen, eine Fülle von höchst überflüssigen und trügerischen Dingen und Genüssen in die Massen hineinzupressen und sie dadurch sittlich zu verderben. Durch diese Übersteigerung und Entartung mußte das Prinzip der Bedarfsweckungswirtschaft in der Tat anrüchig werden. Aber nicht das Prinzip ist daran schuld, sondern die Menschen, die Erfinder, die eine üble Phantasie spielen lassen, die Unternehmer, die ihr Kapital für die Erzeugung verrückter Dinge investieren, und die „Marktschreier“, die in die „Geldfallen“ des Jahrmarktes hineinlocken, schließlich die Hammelherde der Konsumenten, die aus Urteilslosigkeit und Langeweile diesen Lockungen folgt, so daß in der vorgeschrittenen Wirtschaft das Leben selbst der breiteren Schichten nolens volens debauchiert.

4. Das Tempierungsverhältnis von Produktions- und Bedarfsteigerung

Die bisherigen Ausführungen dürften kaum den Eindruck einer Verneinung des Keynes'schen Gesetzes von der abnehmenden Konsumneigung hervorrufen. Eine solche Verneinung kann eben nur derjenige mit Bestimmtheit aussprechen, der behauptet, daß die Individualbedürfnisse, auf die allein es in der Marktwirtschaft ankommt, grenzenlos expandieren, wenn schon nicht quantitativ, so doch um so stärker qualitativ. Eine solche grenzenlose Expansion wurde aber hier nicht supponiert, andererseits wurde sie, was die qualitative Expansion anlangt, auch nicht strikte geleugnet und aus eben diesem Grunde konnte das Keynes'sche Gesetz auch nicht mit Bestimmtheit bejaht werden. Die Beschäftigungstheorie im Sinne Keynes' erfordert aber in Wahrheit auch gar nicht ein striktes Ja oder Nein, denn entscheidend ist hier in der Wirklichkeit nicht der absolute Sachverhalt, sondern entscheidend sind hier die Tempierungsverhältnisse. Es kommt, wie schon mit gewissen Wendungen angedeutet wurde, in der Praxis noch auf lange hinaus nur darauf an, ob die Expansion der Bedürfnisse mit dem Tempo der Produktionssteigerung und damit der Einkommensentwicklung Schritt hält oder nicht.

Es sind demnach zwei Entwicklungsreihen in ihrem Zeitverlaufe zu vergleichen. Die eine ist der *t e c h n i s c h e* Fortschritt im engeren Sinne, darin bestehend, daß ein gleiches Produktionsvolumen mit einem immer geringeren Quantum menschlicher Arbeit bewältigt wird, daß also die „man-hour-capacity“, die *P r o d u k t i v i t ä t* fort und fort steigt, gleichviel ob durch immer stärkere Mechanisierung oder durch Massenfabrikation oder durch Rationalisierungen anderer Art und daß proportional dazu das Einkommen wächst. Soweit die Produktivierung nicht an Investitionen gebunden ist, wird daher unter Annahme eines gleichbleibenden Verbrauches das Beschäftigungsvolumen sogleich im entsprechenden Verhältnis sinken. Soweit allerdings Investitionen für die Produktivitätssteigerung erforderlich sind, wirken diese eine gewisse Zeit hindurch als „Akzelerator“ und dieses Absinken wird erst nach ihrem Abschluß eintreten. Auf die problematische und jedenfalls auch zeitlich begrenzte „Multiplier“-Wirkung soll hier nicht eingegangen werden. Die andere Entwicklungsreihe aber ist die *Z u n a h m e* des *B e d a r f s*, die, soweit er bisher quantitativ nicht voll gedeckt war, sicherlich fast ebenso rasch eintreten wird, darüber hinaus aber nur noch in qualitativer Richtung und naturgemäß nur *l a n g s a m* erfolgen kann, wobei nun allerdings der Bedarfswerkungsapparat seine Beschleunigungs- und Verstärkerrolle spielt. Erfordern freilich die Qualitätssteigerungen erhebliche Investitionen, dann braucht allerdings die Bedarfsteigerung mit der Produktivitätssteigerung so lange nicht Schritt zu halten, bis diese Investitionen abgeschlossen sind. Selbst wenn also die Bedürfnisse tatsächlich unbeschränkt expandieren, kommt es doch darauf an, ob diese Expansion im gleichen *T e m p o* erfolgt wie die Produktivitätssteigerung, ansonsten müßte eine anderweitige ausgleichende Investitionssteigerung erfolgen, um Unterbeschäftigung zu vermeiden.

Wir können daher das *Keynes'sche Gesetz* unter Beibehaltung seiner Diktion folgendermaßen *a b w a n d e l n*: Das fundamentale Erfahrungsgesetz, auf welches wir uns mit großer Zuversicht verlassen können, allerdings nicht *a priori*, jedoch auf Grund unserer empirischen Kenntnis der menschlichen Natur und der bisherigen Entwicklung, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt dazu neigen, die Steigerung der Arbeitsergiebigkeit *r a s c h e r* voranzutreiben, als es das *Tempo*, in dem ihr Güterbedarf qualitativ anwächst, erfordert, so zwar, daß die Verbrauchsteigerung hinter der Produktivitäts- und Einkommensteigerung zeitlich in wachsendem Verhältnis *z u r ü c k b l e i b t*, worin sich die Erscheinung der Konsum *d e g r e s s i o n* begründet. (Vergl. dazu auch die andere Keynes'sche Formulierung des „normalen psychischen Gesetzes, daß

bei einer Zu- oder Abnahme des Realeinkommens des Gemeinwesens auch sein Verbrauch zu- oder abnehmen wird, aber nicht so schnell¹².)

Seit Erfindung der Dampfmaschine ist im Bereich der weißen Rasse, besonders bei den westlichen Völkern die Produktivitätssteigerung ununterbrochen im Gange und das Tempo dieser Entwicklung entspricht einer ungleichförmig beschleunigten Bewegung. Diese obgleich ungleichmäßige, so doch scharfe Progression beruht einerseits darauf, daß die Rationalisierungsideen, insbesondere die Erfindungen im Bereich der Energiewirtschaft, des Maschinenwesens, der automatischen Massenfabrikation infolge der Fortschritte der technischen Wissenschaften immer rascher aufeinanderfolgen, und andererseits darauf, daß die Anwendung dieser Fortschritte, von wenigen Bahnbrechern ausgehend, unter dem Druck des Wettbewerbes sich lawinenartig ausbreitet. So erklären sich die staunenswerten Entwicklungsreihen, die uns nachweisen, ein wievielfaches die Aufbringung an Kohle, Stahl, Zement, Glas, Garnen, Papier, Werkzeugmaschinen, Autos je Mann und Schicht heute beträgt, im Vergleiche zu den Schichtleistungen früherer Jahrzehnte oder gar vor einem Jahrhundert, obwohl die Schichten damals länger waren und die Menschen vielleicht schwerer arbeiteten als heute. Dieser technische Fortschritt im engeren Sinne, der besonders im Gefolge der beiden Weltkriege im Hinblick auf die Dringlichkeit des Wiederaufbaues beide Male exzessiv wurde, setzte mit jedem folgenden Jahrzehnt immer größere Heere von Arbeitern frei, was allerdings so weit unsichtbar geblieben ist, als diese Arbeitskräfte durch quantitative und qualitative Produktionssteigerungen und durch Entfaltung bisher ungeahnter, völlig neuer Produktionszweige wieder aufgesogen wurden, so wie es die klassische „Kompensationstheorie“ lehrt. Die Erfahrungen insbesondere der Dreißigerjahre jedoch haben drastisch gezeigt, daß infolge abfallenden Konsums die Produktion von da an nicht mehr im selben Tempo wie die Produktivität gesteigert werden konnte, sondern immer weiter dahinter zurückblieb.

Die Erklärung für dieses Zurückbleiben liegt übrigens nicht allein in den weiter oben herausgestellten psychologischen Trägheitsmomenten, sie liegt auch darin, daß in der freien Marktwirtschaft die einzelnen Produktionszweige ohne jede T u c h f ü h l u n g sind, daß also die Unternehmer eines Produktionszweiges in der Regel gar nicht wahrnehmen, was für rückwirkende Umwälzungen sich in den anderen Produktionszweigen vorbereiten und daher auch nicht die entsprechenden Folgerungen daraus ziehen. Ginge es richtig zu, so müßte in dem-

¹² S. 98.

selben Tempo, in welchem sich in einem Produktionszweige eine Einsparung von Arbeitskräften vorbereitet, in den anderen Produktionszweigen der dort zumindest in Kader vorhandene Bedarfsweckungsapparat auf entsprechend größeren Umfang und höhere Touren hinaufgehen. Neue Produktionsideen, neue Unternehmerinitiative, neues Kapital, neue Werbekraft müßten alsogleich in voller Bereitschaft stehen, um die frei werdenden Arbeitskräfte des sich rationalisierenden Produktionszweiges aufzufangen und produktiv einzusetzen. Dieser Weitblick fehlt jedoch in der freien Marktwirtschaft im allgemeinen; die Expansivkräfte, die sich tatsächlich regen, sind nicht durch einen genauen Einblick in das Geschehen bestimmt, sondern überwiegend von Stimmungen getragen. Herrscht Optimismus, dann aktiviert sich der Bedarfsweckungsapparat stärker, als es den vorhandenen Produktionsreserven entspricht, es entsteht ein Boom. Herrscht Pessimismus, dann lahmt der Bedarfsweckungsapparat, es kommt zur Depression. Das Normalbild der modernen Wirtschaft aber ist dieses, daß unter dem Einflusse des hochentwickelten Bedarfsweckungsapparates die Bedürfnisse absolut wohl kräftig expandieren, daß aber diese zur wirksamen Nachfrage führenden Impulse „in der Regel und im Durchschnitt“ dennoch schwächer und langsamer wirken, als die auf Produktivitätssteigerung zielenden, jedoch Beschäftigung raubenden Impulse.

C. Modelle der wachsenden Wirtschaft

1. Das klassische Modell

Auf Grund der gewonnenen Einsichten können wir zur Veranschaulichung der Wirkungen der Konsumdegression zwei Modelle einer wachsenden, d. h. einer in ihrer Produktivität steigenden Wirtschaft einander gegenüberstellen, je nachdem ob die Bedürfnisexpansion mit der Produktivitätssteigerung Schritt hält oder nicht. Also nicht eine in mehrfacher Beziehung wachsende Wirtschaft soll ins Auge gefaßt werden, die Bevölkerung, der Wirtschaftsbereich, die Naturgrundlage und Kapitalausstattung mögen stabil bleiben, nur eben die Produktivitätssteigerung und mit ihr die Steigerung des Volkseinkommens habe statt und ausgelöst hierdurch auch eine Steigerung der „effektiven Nachfrage“, jedoch in einem zunächst unbestimmten Umfange.

Man sagt, den Klassikern sei bei ihrer Grundvorstellung einer im ungestörten Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft unbewußt nur eine statische Wirtschaft vor Augen gestanden, in der alle Daten,

insbesondere auch der Produktivitätsgrad und mithin das Sozialprodukt und das Volkseinkommen stabil bleiben. In Wahrheit wird man in den klassischen Texten vergeblich nach Ausführungen suchen, die eine solche Statik begründen; auch ihnen liegt ohne Zweifel der Vorstellungskreis einer *f o r t s c h r e i t e n d e n* Wirtschaft zugrunde, obgleich sich dies in einer Epoche, in der der Fortschritt doch noch viel langsamer war, nicht so stark ausprägte. Es ist auch durchaus überflüssig, den Klassikern eine statische Anschauungsweise zu unterstellen, es genügt vollauf die Unterstellung, daß sie die *F r i k t i o n e n* und *A n p a s s u n g s s c h w i e r i g k e i t e n* einer fortschreitenden Wirtschaft nicht in Betracht gezogen haben. Sie haben einer solchen unbewußt jene Voraussetzungen zugrunde gelegt, die sich nur in einer statischen, also auch im Wechsel völlig gleich bleibenden Wirtschaft von selbst verstehen.

Diese *i d e a l e n* Voraussetzungen waren: 1. die Markttransparenz, also die völlige Voraussicht bei allen Marktfaktoren, insbesondere bei den Unternehmern. 2. Die sofortige Reaktion dieser Marktfaktoren auf sich ergebende Änderungen. 3. Die völlige Lohn- und Preiselastizität. 4. Ein völlig reibungsloses Virement zwischen den Arbeitszweigen, so daß ein Berufswechsel ohne Zeitverlust möglich ist. 5. Ein so niedriges Niveau des Volkswohlstandes, daß übergenug Möglichkeiten für Konsum- und Investitionsteigerungen bestehen. 6. Ein Tempo der Bedarfsteigerung, das mit dem der Produktionsteigerung Schritt hält. 7. Eine genügend rasche Steigerung der Goldproduktion. 8. Ein Unterbleiben von Geldhortungen.

Unter diesen Voraussetzungen erschien denn auch ein *M o d e l l*, wie es hier skizziert sei, völlig plausibel: Ausgangspunkt sei eine vollbeschäftigte Wirtschaft. In dieser ist die Größe des Sozialproduktes bzw. des Volkseinkommens durch den durchschnittlichen Produktivitätsgrad bestimmt. Bei sonst gleichbleibenden Daten und konstantem Beschäftigungsvolumen kann also ein Anwachsen des Sozialproduktes bzw. Volkseinkommens nur die Folge eines Produktivitätssteigerung sein. Angenommen, eine solche habe statt, und zwar auf Grund von Rationalisierungsmaßnahmen, die keinerlei Investitionen erfordern. Auch werden die Rationalisierungsmethoden in allen Betrieben gleichmäßig durchgeführt, können also nicht zur Quelle von Quasirenten werden. Die Gewerkschaften sind in diesem Falle in der Lage, Lohnerhöhungen durchaus proportional zur gesteigerten Wertschöpfung je Mann und Schicht durchzusetzen. Der formal andere Weg wären Preisreduktionen, jedenfalls steigt der Reallohn. Monetären Schwierigkeiten begegnen aber auch Lohnerhöhungen bei einer elastischen Goldproduktion nicht. Diese Lohnerhöhungen setzen sich

demnach bei stabilem Preisniveau in ein erhöhtes Volkseinkommen um. Wie ist nun das gesteigerte Sozialprodukt zusammengesetzt? Kommt es einfach zu einer mechanischen Steigerung der Erzeugungsmengen?

Mitnichten, vielmehr haben die Unternehmer mit ihren, alle Strukturänderungen durchdringenden Blicken folgende *geänderte Nachfrage*gestaltung berücksichtigt: nur die niedrigsten Einkommenschichten, die ihre Bedürfnisse selbst quantitativ bisher nur teilweise und qualitativ nur auf dem niedrigsten Niveau befriedigen konnten, steigern ihre Nachfrage nur mengenmäßig. Die höheren Einkommenschichten hingegen, die ihren Bedarf schon bisher mengenmäßig voll deckten, werden ihre Nachfrage quantitativ nicht mehr steigern, sondern die gleichen Bedürfnisse nur in verfeinerter Art, also auf kostspieligere Weise befriedigen, obgleich mit solchen Qualitätsprodukten, die auch schon bisher auf dem Markte waren. Die höchsten Einkommenschichten werden ihre gehobene Kaufkraft nur mehr zum geringen Teil konsumtiv verwerten, indem sie Erzeugnisse von noch höherer Qualität begehren, als sie bisher überhaupt erzeugt wurden, den größeren Teil der Einkommensteigerung aber werden sie nicht verbrauchen, sondern via Banken für Investitionen anbieten. Daher werden unsere extrem klugen und weitblickenden Unternehmer, wahrhafte „*homines oeconomici*“, in den einzelnen Sektoren der Wirtschaft jene Teile der Arbeiterschaft, die durch die Produktivitätssteigerung freigesetzt wurden, alsogleich in folgender Weise weiterbeschäftigen: nur zum Teil durch mengenmäßige Steigerung der bisherigen Erzeugung, zum Teil durch Überleitung aus Betrieben der Massenproduktion in solche der Qualitätsproduktion, zum Teil durch Aufnahme der Erzeugung so hoher Qualitäten, wie sie bisher angesichts der beschränkten Kaufkraft überhaupt nicht erzeugt wurden und zu jenem Teil, der der Ersparnis entspricht, in der Erzeugung von Investitionsgütern, die im Hinblick auf die fernerhin zu gewärtigenden Produktivitäts- und Wohlstandssteigerungen ausgewählt werden.

Wird so disponiert, dann fällt keine einzige von den freigesetzten Arbeitskräften auch nur für eine Woche aus dem Produktionsprozesse heraus, es kommt nur zu einem Virement innerhalb der Produktionszweige und zu einer entsprechenden Verschiebung ihrer Stärkeverhältnisse. Die effektive Nachfrage der Unternehmer nach Arbeitskräften bleibt demnach unverändert, die Lohnsumme ist angewachsen, aber sie kehrt überwiegend in Gestalt von gesteigerten Verkaufserlösen, zum Teil in Gestalt von Investitionskrediten wieder vollständig in die Unternehmerhände zurück und so bleibt auch

weiterhin die V o l lbeschäftigung gewährleistet und der Einkommensstrom fließt in gesteigerter Breite. Dieser Idealzustand ist nur an die obengenannten Voraussetzungen geknüpft.

2. E i n d y n a m i s c h e s M o d e l l

Setzen wir nun an Stelle der idealen V o r a u s s e t z u n g e n die r e a l e n : 1. Es besteht keine Markttransparenz, die Unternehmer durchschauen nur in sehr beschränkter Weise die Strukturänderungen der Wirtschaft. 2. Auch die Reaktionsgeschwindigkeit der Unternehmer ist eine endliche, ja meist nur geringe. 3. Die Unternehmer neigen zur Preisstarrheit, die Arbeiter zur Lohnstarrheit. 4. Die Überleitung von Arbeitskräften aus einem Produktionszweig in einen andern, die zum großen Teil ja nur indirekt erfolgen kann, verursacht bedeutende Reibungsverluste. 5. Breite Schichten sind schon saturiert, das Tempo der Bedarfsteigerung hält bei gehobenem Einkommen mit der Produktivitätsteigerung quantitativ durchaus nicht und qualitativ ganz unzureichend Schritt. 6. Im Zusammenhang damit schrumpfen die Investitionschancen und es schrumpft die Grenzproduktivität des Kapitals. 7. Die Geldzirkulation paßt sich der gesteigerten Güteraufbringung nicht immer elastisch an. 8. Die Neigung, Geldhorte zu bilden, die schon an sich besteht, steigert sich mit wachsendem Einkommen auch unabhängig von Liquiditätsbedürfnissen erheblich.

Unter diesen Voraussetzungen muß sich ein ganz anderes Modell ergeben wie das klassische. Die Unternehmer jener Zweige, in denen eine Produktivitätsteigerung erfolgte, entlassen entsprechende Teile ihrer Arbeiterschaft und die unverwendeten Teile des Lohnkapitals wandern zu den Banken. Diejenigen Unternehmerkreise, die nun für die kompensierende Neu- oder Mehrerzeugung von Qualitätsprodukten in Betracht kämen, also synchron zu den Entlassungen kompensierende Beschäftigung bieten sollten, haben diese Entwicklung nicht vorausgesehen, der Bedarfsweckungsapparat hat die latenten höheren Qualitätsbedürfnisse nicht genügend rasch geweckt. Es u n t e r b l e i b t also die kompensierende Nachfrage nach Arbeitskräften, ein Teil des volkswirtschaftlichen Lohnkapitals bleibt unverwendet bei den Banken liegen. Aber auch dann, wenn die Unternehmer ihre Initiative in der Steigerung der Qualitätsproduktion kräftig entfalten, die Absatzsteigerung der Qualitätserzeugnisse bei den nun kaufkräftigeren Weiterbeschäftigten geht dennoch zu langsam vor sich, ein wachsender Teil der Einkommen bleibt in häuslichen Horten liegen. Die U n t e r b e s c h ä f t i g u n g, die Depression ist eingetreten — ihr Maß bilden die nun eingefrorenen Teile der Zirkulation — und sie hält so lange an, als nicht der vom Bedarfsdeckungsapparat erzeugte Wind einer ausreichenden Produktions- und Absatzsteigerung

die Segel von neuem schwellt. Breitet sich die Welle der Produktivitätsteigerung immer weiter aus, so muß sich dergestalt eine immer schärfere Dauerdepression entwickeln, die schließlich zu einem „Gleichgewichtszustand bei Unterbeschäftigung“ führt, der Einkommenstrom wird statt breiter, schmaler. Der Ausweg aus einer solchen durch eine der Privatinitiative entspringende erhöhte Investitionsbereitschaft schließt sich bei zunehmender Stockung im laufenden Konsum von selbst aus.

Diese Entwicklung ist, solange das Volkseinkommen niedrig und daher der Bedarf der Massen quantitativ noch weitgehend ungedeckt ist, nicht gut möglich. Die Chancen für sie werden aber um so größer, je mehr das Volkseinkommen steigt und je mehr sich die Erzeugung aller lebenswichtigen Güter der quantitativen Bedarfsgrenze nähert. Dann wird in der Tat die Formulierung aktuell: „die Menschen hungern, nicht weil sie zu wenig, sondern weil sie zu viel produzieren.“ Da sich die beschriebene Entwicklung durchaus aus einem Zurückbleiben der Bedarfsteigerung hinter der Produktionsteigerung erklärt, können wir hier zumindest vergleichsweise von einem Keynes'schen Modell der wachsenden Wirtschaft sprechen. Während allerdings Keynes sein Gesetz von der zurückbleibenden Konsumneigung nicht motiviert, um so mehr aber verabsolutiert, wird es hier ausführlich motiviert, zugleich aber doch auch relativiert.

Zum Schluß ergibt sich die Frage, ob das Keynes'sche Modell denn das klassische geradezu ausschließt, ob man da also wirklich von einer „Keynes'schen Revolution“ sprechen kann. Diese Folgerung, die von den „New economics“ gezogen wurde, hat Keynes selbst abgelehnt. Das Verhältnis zwischen dem klassischen und dem Keynes'schen Modell ist in der Tat kein anderes wie etwa das Verhältnis zwischen den Wurfparabeln der Mechanik und denen der Ballistik. Jene sehen eben von allen exogenen Störungen ab, während die ballistischen Formeln alle diese Störungsmöglichkeiten wie Luftwiderstand, Luftdruck, Wind, Drall usw. berücksichtigen. Die ballistische Kurve ist daher im Vergleich zur Kurve der Mechanik unregelmäßig und die Wurfstrecke ist in der Regel kürzer. Der in der realen Marktwirtschaft erreichbare Beschäftigungsgrad ist angesichts analoger Störungen unregelmäßiger und geringer als in der idealen Wirtschaft. Der Artillerist macht zur idealen Wurfstrecke in der Regel einen Zuschlag. Auch die moderne Wirtschaftspolitik propagiert analog einen Zuschlag zur Energie der Privatinitiative in Gestalt der öffentlichen Initiative. Man muß sich allerdings klar sein darüber, daß damit das gemeinwirtschaftliche Prinzip in die Wirtschaft eindringt, die freie Marktwirtschaft also eine Einschränkung erleidet.