

Die Stellung Deutschlands in der Weltwirtschaft

Andreas Busch und Roman Goldbach

1 Einführung

Die Bundesrepublik Deutschland ist in hohem Maße in die Weltwirtschaft eingebunden. Die starke Handelsverflechtung mit dem Rest der Welt ist auch ein zentrales und wichtiges Datum für die deutsche Außenpolitik, für die die Absicherung der mit dem Handel verbundenen Interessen eine wichtige Aufgabe darstellt. Denn die hohe außenwirtschaftliche Verflechtung bedeutet, dass die Bundesrepublik Deutschland im überdurchschnittlichen Maße durch Ereignisse und Entwicklungen außerhalb der eigenen Grenzen in ihrer Wirtschaftsentwicklung betroffen wird. Außenpolitik in diesem Bereich ist daher nicht nur durch strategische, genuin *außenpolitische* Erwägungen beeinflusst, sondern ebenfalls durch innenpolitische Erwägungen über die wirtschaftspolitischen Konsequenzen alternativer Entwicklungen, etwa in Bezug auf das Wirtschaftswachstum und die Arbeitslosigkeit (vgl. Keohane/Milner 1996; Gourevitch 2002).

Das Ziel des vorliegenden Kapitels ist die Darstellung der Entwicklungen, Herausforderungen und Reaktionen in diesem Bereich seit dem politischen Umbruch in Europa von 1989/90. Unser Kernargument ist dabei, dass die Zeitspanne seit der deutschen Vereinigung im Blick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung gekennzeichnet ist durch eine Konstanz der Bundesrepublik als koordinierter Marktwirtschaft, in der zugleich spezifische, situationsbedingte Anpassungsreaktionen zu verzeichnen sind (vgl. Busch 2005). Wir argumentieren zudem, dass sich dieser Zeitraum von zwanzig Jahren als geprägt durch drei Hauptepisoden verstehen lässt, in denen jeweils andere Herausforderungen das Handeln der politischen Akteure prägten. Dies sind zum einen der Zusammenbruch der DDR und die deutsche Vereinigung, die den fiskalpolitischen Handlungsspielraum deutlich einschränkten; dann die Europäische Währungsunion mit der Einführung des Euro, welche Einschränkungen durch die gemeinschaftliche Geldpolitik verband mit Vorteilen für die Exportnation Deutschland; und schließlich die Finanzmarktkrise ab 2007, deren vielfältige Auswirkungen (nicht zuletzt auch auf den Euro-Raum) noch nicht abschließend zu bewerten sind.

Die Gliederung des Kapitels orientiert sich hauptsächlich an diesen drei Episoden, mit denen wir chronologisch durch die wichtigsten makroökonomischen und wirtschaftspolitischen Entwicklungen der vergangenen zwanzig Jahre gehen. Ihnen vorangestellt ist eine kurze Einführung in die empirischen Fakten und politischen Konsequenzen der Verflechtung Deutschlands mit der Weltwirtschaft.

2 Die Bundesrepublik Deutschland und die Weltwirtschaft

Die enge Verflechtung der Bundesrepublik Deutschland mit der globalen Wirtschaft lässt sich anhand einer Reihe von Maßzahlen illustrieren. Mehrere solcher Indikatoren sollen im folgenden dargelegt und durch internationalen und intertemporalen Vergleich eingeordnet werden (siehe hierzu die Indikatoren in den Abbildungen 1 und 2), bevor eine Bewertung und schließlich eine Analyse der politischen Konsequenzen folgt.

Die Bundesrepublik Deutschland hat im Jahr 2008 Ausfuhren im Gesamtwert von 994.870 Mio. Euro und Einfuhren im Wert von 818.621 Mio. Euro getätigt (Sachverständigenrat 2009: 388). Die Bundesrepublik weist damit eine im internationalen Vergleich ausgesprochen hohe Exportquote auf, die bei 40,1% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) liegt (Gehle-Dechant u.a. 2010: 32). Üblicherweise variiert die Exportquote invers mit der Größe eines Landes: So liegt diejenige der Vereinigten Staaten etwa bei 9,2%, die Japans bei 15,9% und die der Niederlande bei 73,7%. Der Wert für die Bundesrepublik liegt aber deutlich *über* demjenigen Frankreichs und Großbritanniens (21,3% bzw. 17,3%) und beinahe auf demselben Niveau der deutlich kleineren Schweiz (41,0%). Diese besonders starke Verflechtung mit der Weltwirtschaft wird auch dadurch deutlich, dass die Bundesrepublik über eine Reihe von Jahren im vergangenen Jahrzehnt dasjenige Land war, das die meisten Güter in andere Länder verkauft hat und sich daher mit dem Titel des „Exportweltmeisters“ schmücken konnte (vgl. Steinfelder 2007).

Im Lauf der hier betrachteten zwei Jahrzehnte ist der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland deutlich gestiegen: Exportierte das Land im Jahr 1990 Waren für umgerechnet 348 Mrd. Euro in alle Welt, so hat sich dieser Wert bis 2008 mit 984 Mrd. Euro beinahe verdreifacht – was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 5,9% entspricht. Obwohl die Werte der Wareneinfuhren in ähnlich starkem Maße gewachsen sind, blieb der Außenhandelssaldo stets positiv und hat sich in diesem Zeitraum sogar mehr als verdreifacht (Gehle-Dechant u.a. 2010: 3). Die Bundesrepublik stellt sich somit als ein Land dar, dass

durch permanente Außenhandelsüberschüsse gekennzeichnet ist und dessen Wirtschaft als in der Welt höchst wettbewerbsfähig angesehen werden muss.

Der Export, der oft als „Konjunkturmotor“ (Loschky/Ritter 2007) fungiert, geht zu über 60% in die Länder der Europäischen Union, die somit den mit Abstand wichtigsten Markt für die Bundesrepublik bilden. Gut zwei Drittel davon (42,6% im Jahr 2008) entfielen auf die Länder der Eurozone, darunter 9,5% auf Frankreich als den größten Handelspartner. Die Länder außerhalb Europas nehmen ein gutes Drittel (36,7% im Jahr 2008) des deutschen Außenhandels ab – wobei die Vereinigten Staaten mit 7,3% sowie China und Russland (3,5% bzw. 3,3%) hier die größten Exportmärkte darstellen (Gehle-Dechant u.a. 2010: 13).

Der Erfolg beim Außenhandel ist in der Bundesrepublik besonders eng mit der Wahrnehmung des wirtschaftlichen Erfolges verknüpft: „Es gehört zu den festen Überzeugungen der westdeutschen Nachkriegsgeschichte, dass die enger werdende Verflechtung mit dem Weltmarkt und der permanente Zahlungsbilanzüberschuss wesentlich zum wirtschaftlichen Wachstum, zur Sicherung der Vollbeschäftigung und zur Steigerung des Lebensstandards seit den fünfziger Jahren beigetragen haben“ (Abelshauser 1983: 161). In der Tat hatten die (im Vergleich mit den westeuropäischen Nachbarn) in der Bundesrepublik früh vorgenommenen Liberalisierungen bereits ab den 1950er Jahren zu starken Exportleistungen geführt: Der Wert der ausgeführten Waren stieg zwischen 1950 und 1960 um mehr als das Fünffache und noch einmal um das Zweieinhalbfache bis zum Jahr 1970 auf schließlich 125 Mrd. DM (Deutsche Bundesbank 1988: 254).¹ Überschüsse in Handels- und Leistungsbilanz wurden zu einem typischen Charakteristikum des deutschen Wirtschaftsprofils, das auch erhalten blieb, als sich mit der Entwicklung des Massentourismus die Dienstleistungsbilanz ins Defizit wendete und mit dem Anstieg der Zahl der Gastarbeiter die ebenfalls defizitäre Übertragungsbilanz anstieg. Der Anteil der Bundesrepublik Deutschland am Welthandel stieg bis Ende der 1980er Jahre auf über 12% und überholte damit selbst die Vereinigten Staaten von Amerika.

Die innerdeutsche Wahrnehmung der Außenhandelerfolge als Beleg für eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik, gelungene Unternehmensstrategien und eine kompetente Arbeitsbevölkerung kann aus ökonomischer Sicht allerdings auch angezweifelt werden. Mehrere Punkte sind hier zu nennen:

- Erstens bedeutet ein dauerhafter Überschuss im Handel einen Verzicht auf inländischen Konsum; stattdessen werden Guthaben in ausländischer Wäh-

¹ Zu einer Überblicksdarstellung der Wirtschaftspolitik seit 1945 siehe etwa Zohlnhöfer (2006).

rung gehortet, die jedoch durch Wechselkursveränderungen an Wert verlieren können.

- Zweitens erzwingen Überschüsse logischerweise Defizite in anderen Ländern, da der Welthandel ein geschlossenes System darstellt. Zwar verpflichtet das Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967 die Bundesregierung im Rahmen des „magischen Vierecks“ auch auf ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht und mithin einen ausgeglichenen Außenhandel, doch wird dieses Ziel seit Jahrzehnten souverän missachtet.
- Drittens führt die wichtige Rolle, die der Außenhandel für die deutsche Wirtschaft spielt, zu einer hohen ökonomischen Abhängigkeit von Entwicklungen in anderen Ländern, auf die deutsche Politik und deutsche Unternehmen nur geringen Einfluss haben. Wirtschaftliche Schwächephasen oder Rezessionen in wichtigen Partnerländern beeinträchtigen also auch die deutsche Wirtschaftsleistung negativ, ohne dass dagegen viel getan werden könnte. Umgekehrt gilt natürlich auch, dass Wirtschaftsaufschwünge bei Handelspartnern sich positiv für die deutsche Wirtschaft auswirken.

In der politikwissenschaftlichen Analyse ist für Staaten, die zur Förderung ihres Wohlstands und ihrer Sicherheit weniger auf „harte“ Machtressourcen (vor allem militärischer Art) als auf „weiche“ Ressourcen wie Handel, Multilateralismus oder internationale Kooperation setzen, der Begriff des „Handelsstaates“ geprägt worden (Rosecrance 1987), und die Bundesrepublik Deutschland kann sowohl vor als auch nach der deutschen Vereinigung als ein solcher interpretiert werden (Staack 2000). Typische Verhaltensmerkmale bundesrepublikanischer Außen(wirtschafts)politik lassen sich in der Beschreibung von Handelsstaaten wiederfinden, etwa das Streben nach Verbesserung ihrer Stellung im Rahmen einer allseits akzeptierten Interdependenz oder die Betonung der Wichtigkeit von Spezialisierung und Arbeitsteilung zwischen den Nationen (Rosecrance 1987: 36).

In politischer Hinsicht sind die Konsequenzen eines solchen handelsstaatlichen Profils allerdings komplex und einer Reihe von Einflüssen unterworfen. Die enge und oft asymmetrische Verflechtung, die die Bundesrepublik Deutschland mit einer großen Zahl von Staaten in der Welt hat (und für die sie nicht selten der größte oder zumindest einer der größten Handelspartner ist), eröffnet natürlich politische Einflussmöglichkeiten, die jedoch nur selten im Sinne eines ‚realistischen‘ Machtkonzepts genutzt werden können. Denn dies würde die Basis zukünftiger Kooperation und zukünftigen Handels gefährden. Enge wirtschaftliche Verflechtung im Sinne eines Handelsüberschusses ist demnach im machtpoliti-

schen Sinne eine fragile Verbindung. Der wirtschaftliche Vorteil, der hier entsteht, lässt sich kaum in einen politischen Vorteil ummünzen.

Es besteht sogar die Gefahr, dass das genaue Gegenteil geschieht und das Überschussland in bestimmten wirtschaftlichen Situationen unter den koordinierten Druck der Defizitländer gerät. Das kann etwa bei einer globalen Rezession der Fall sein, in der eine zu geringe gesamtwirtschaftliche Nachfrage als ursächlich für das zu niedrige Wirtschaftswachstum angesehen wird. In einer solchen Situation kann argumentiert werden, dass zusätzliche gesamtwirtschaftliche Nachfrage vor allem aus solchen Ländern kommen muss, in denen der Konsum bislang hinter der Produktion zurückbleibt – mithin aus solchen Ländern, die einen Handelsbilanzüberschuss aufweisen. Da die Defizitländer ja bereits mehr konsumieren als sie produzieren, würde eine Erhöhung des Konsums in diesen Ländern die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte ja nur weiter verschärfen; eine Ausweitung des Konsums in den Überschussländern würde diese Ungleichgewichte hingegen reduzieren.

Das wohl bekannteste Beispiel für eine Politikepisode, in der solche Forderungen an die Adresse der Bundesrepublik Deutschland gerichtet wurden, fand in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre statt und ist eng mit dem Bonner Weltwirtschaftsgipfel von 1978 verknüpft. Damals drängte vor allem der amerikanische Präsident Jimmy Carter die bundesdeutsche und die japanische Regierung, durch expansive Fiskalpolitik im Inneren eine „Lokomotiv-Funktion“ für die Weltwirtschaft zu übernehmen. Erheblicher diplomatischer Druck führte schließlich zur Bereitschaft der Regierung unter Helmut Schmidt, ein Konjunkturprogramm in Höhe von bis zu einem Prozent des Bruttosozialprodukts aufzulegen (Putnam/Bayne 1984: 68-70; Scharpf 1987: 182-185).

Ähnliche Forderungen sind in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2010 vorgebracht worden. So äußerte der amerikanische Finanzminister Timothy Geithner in einem Brief an seine Kollegen aus Anlass eines Treffens der G20 im Juni 2010, dass die Ausrichtung der Weltwirtschaft auf ein gleichgewichtigeres und nachhaltiges Wachstum den USA mehr Sparen und Ausgabendisziplin abverlange; Länder mit hohen Überschüssen wie Japan, China und Deutschland müssten deshalb mehr für ihre Binnennachfrage tun (FTD 2010). Die ausländische Kritik stand in klarem Kontrast zu den Sparbemühungen der Regierung Merkel, deren Haltung klar der bereits von Helmut Schmidt mehr als dreißig Jahre zuvor vorgebrachten Auffassung entsprach, dass Sparsamkeit und Maßhalten die richtigen Reaktionen seien und die unschlüssigen und ausgaben-

freudigen Regierungen der Defizitländer ihr Haus selbst in Ordnung bringen müssten (Putnam/Bayne 1984: 70).²

Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass die Bundesrepublik Deutschland ein sehr spezifisches außenwirtschaftliches Profil entwickelt hat, dessen Eigenschaften eng mit den Charakteristika des deutschen Wirtschaftssystems als einer „koordinierten Marktwirtschaft“ (Hall/Soskice 2001; s. auch Busch 2005) verknüpft waren. Die Herausforderungen der letzten zwei Jahrzehnte haben dieses Modell zu Anpassungsreaktionen gezwungen, doch bisher nicht in seinem Kern verändert.

3 Der Zusammenbruch der DDR und die Folgen der innerdeutschen Währungsunion

Der wirtschaftliche und politische Zusammenbruch der DDR traf die Bundesrepublik Deutschland weitgehend unvorbereitet und kann im Rückblick sicher als die größte politisch-ökonomische Herausforderung des Zeitraums zwischen 1990 und 2010 betrachtet werden. Die Vereinigung der beiden deutschen Staaten in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht wurde durch einen weitgehenden Institutionentransfer von West nach Ost bewältigt, der sich zum einen aus dem spezifischen Vereinigungsmodus (Beitritt der ostdeutschen Länder zur Bundesrepublik Deutschland) ergab, aber auch politisch gewollt war. In wirtschaftlicher Hinsicht bedeutete dies zuvörderst die doppelte Herausforderung der Privatisierung einer weitgehenden Staatswirtschaft sowie der Einführung der D-Mark im Gebiet der DDR.³

Die Herausforderung der Vereinigung traf die „alte“ Bundesrepublik allerdings zu einem vergleichsweise günstigen Zeitpunkt. Ende der 1980er Jahre war eine Phase der Wachstumsschwäche überwunden, die Inflation auf einem niedrigen Stand, die Arbeitslosenquote sank und man war auf dem Weg zu einem ausgeglichenen Bundeshaushalt. Der typische Handelsbilanzüberschuss konnte einen Puffer darstellen für die kommenden Jahre eines Importbooms zum Wiederaufbau der DDR.

Die Einführung der D-Mark in der DDR (noch vor der staatlichen Vereinigung) führte zu einem nachholenden Konsumboom, der großen Teilen der In-

² Als kritische Stellungnahme zur deutschen Position aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive siehe den Kommentar von Paul Krugman (Krugman 2010).

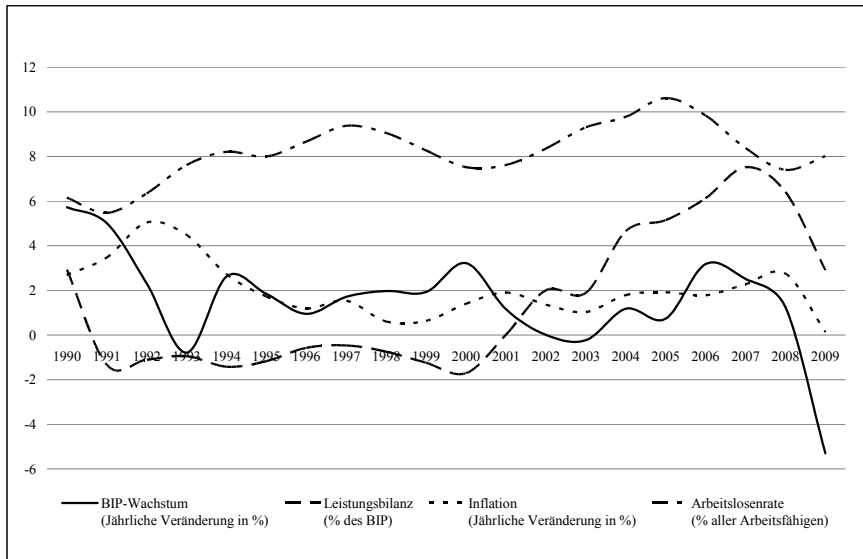
³ Instruktiv für den Prozess sowie die weitgehende Nichtbeachtung einigungsbedingter Wirtschaftsprobleme sind die Akten des Bundeskanzleramts aus diesem Zeitraum (BMI 1998); siehe insbesondere die Vorstellungen über die Gründe für und die Wirkungen der Währungsunion (BMI 1998: 768ff.).

dustrie in der Bundesrepublik eine anhaltende Phase der Hochkonjunktur bescherte. Die Umtauschrelation zwischen D-Mark und Ostmark von 1:1 für laufende Zahlungen und 1:2 für Sparguthaben resultierte in einem durchschnittlichen Umtauschkurs von 1:1,8 und damit in einer massiven Erhöhung der Kaufkraft der ostdeutschen Bevölkerung, die diese zur Befriedigung lang aufgestauter Konsumbedürfnisse nutzte. Diese Entwicklung kontrastierte allerdings scharf mit dem weitgehenden Zusammenbruch der Industrie in Ostdeutschland, denn die dortigen Betriebe fanden sich nicht nur unter den Bedingungen der neuen Marktwirtschaft nicht zurecht – sie sahen sich einer faktischen Aufwertung um 300% ausgesetzt sowie der Tatsache, dass die Kunden auf ihren Hauptmärkten in Osteuropa nicht über konvertible Westwährung verfügten. War die Erfahrung der DDR-Bürger als Konsumenten im Gefolge der Währungsunion also eine sehr positive, so bezahlten viele von ihnen (nämlich 2,3 Mio. zwischen 1990 und 1992 alleine) diese Gewinne mit dem Verlust ihres Arbeitsplatzes. Die aus dem Konflikt mit der Vereinigungsstrategie der Bundesregierung entstandene geldpolitische Vollbremsung der Bundesbank als Reaktion auf eine gestiegene Inflationsrate löste bald einen scharfen Wachstumseinbruch mit steigenden Arbeitslosenquoten auch im Westen aus (vgl. Abb. 1) und führte zudem zu Schwierigkeiten auf der europäischen Ebene.

Auch die Privatisierung erwies sich als weitaus schwieriger als ursprünglich gedacht.⁴ Die noch von der DDR-Übergangsregierung unter Hans Modrow geschaffene Treuhandanstalt agierte im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlicher Rationalität und politischer Opportunität; die naiven Projektionen der Regierung Kohl, wie viele neue Arbeitsplätze durch die Einführung der Marktwirtschaft entstehen würden, waren bald Makulatur. Stattdessen stieg die Zahl der Arbeitslosen beständig; auch brachte die Privatisierung von Unternehmen keineswegs die erhofften Erlöse, die man an die Bevölkerung in Ostdeutschland würde verteilen können – vielmehr wurden in zahlreichen Fällen staatliche Unterstützungszahlungen mit zum Teil längerer Laufzeit notwendig, um Unternehmer zur Übernahme von und Investitionen in bestehende DDR-Betriebe bewegen zu können. Ein Nebeneffekt hiervon war die Erosion der organisatorischen Grundlagen des deutschen marktwirtschaftlichen Modells durch eine Schwächung von Gewerkschaften und Unternehmerverbänden vor allem in Ostdeutschland; Beobachter sahen hierdurch die tragenden Säulen der Sozialpartnerschaft bedroht (Streeck/Hassel 2003).

⁴ Siehe zum Überblick über das Thema Seibel (2005).

Abbildung 1: Entwicklung der makroökonomischen Kennziffern der Bundesrepublik Deutschland

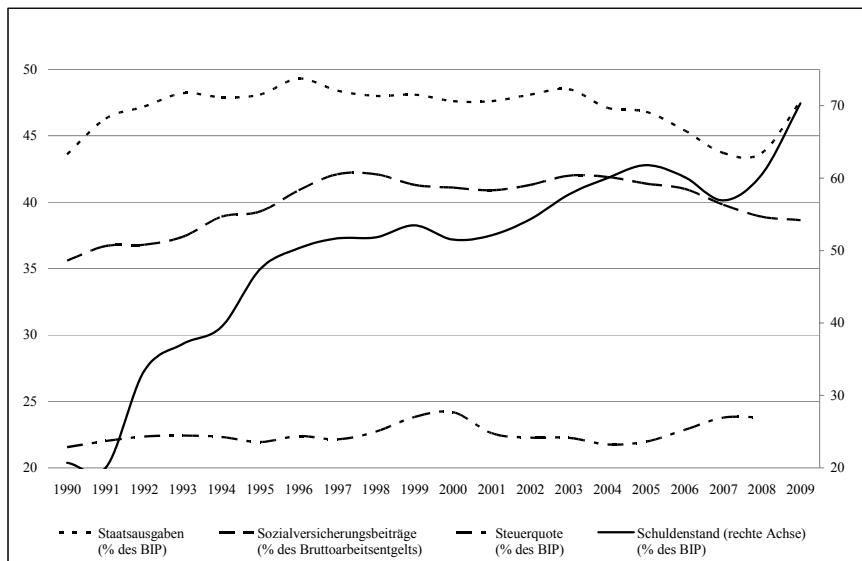


Quelle: Internationaler Währungsfonds.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Vereinigungsprozess erwies sich mithin als ebenso unerwartet wie ungeheuer kostspielig. Die Abschlussbilanz der Treuhandanstalt mit einem *Verlust* von 230 Mrd. DM anstelle eines ursprünglich erwarteten *Gewinns* von etwa 600 Mrd. DM (Ritter 2006: 13) erwies sich dabei als lediglich einer der verschiedenen Kostenfaktoren. Transfers in Höhe von 4% des westdeutschen BIP nach Osten wurden zunächst über fiskalische Schattenhaushalte (wie den Fonds „Deutsche Einheit“), ansteigende Staatsverschuldung und die Erhöhung der Sozialversicherungsbeiträge finanziert. Die Beitragssätze zur Sozialversicherung stiegen zwischen 1989 und 1998 von 36,0% auf 42,1%, und die Sozialabgabenquote, also der Anteil der Sozialabgaben am Bruttoinlandsprodukt, stieg entsprechend von 16,4% im Jahr 1989 bzw. 16,1% im Jahr 1990 auf 19,3% im Jahr 1997 (Zohlnhöfer 2000: 27; siehe auch Abb. 2). Durch die steigenden Lohnnebenkosten begann die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft unter diesem Finanzierungsmodus zu leiden, dessen Rationalität weniger in ökonomischen als in elektoralen Erwägungen lag –nämlich der Vermeidung sichtbarer

Steuererhöhungen. Doch damit setzte sich nur fort, was bereits zu Beginn des Prozesses ein Charakteristikum gewesen war: die Dominanz politischer Überlegungen über wirtschaftliche Bedenken (Busch 1991).

Abbildung 2: Staatliche Aktivität und Verpflichtungen der Bundesrepublik Deutschland



Quellen: Bundesministerien der Finanzen sowie für Arbeit und Soziales; Internationaler Währungsfonds.

Die hohen Kosten des wirtschaftlichen Vereinigungsprozesses standen lange Zeit zwar im Vordergrund der politischen Debatte sowie der ökonomischen Analyse; aber es muss auch betont werden, dass trotz weiter bestehender Ungleichheiten auch erhebliche Erfolge sich den Anstrengungen der Jahre nach der Vereinigung verdanken. So stieg das Pro-Kopf-BIP in Ostdeutschland von 40% des Westniveaus im Jahr 1991 auf fast 70% im Jahr 2008; zudem wurde die Infrastruktur grundlegend erneuert, oft auf ein Niveau über dem im Westen. Und schließlich ist die Lebenserwartung der ostdeutschen Bevölkerung in den letzten zwanzig Jahren um sechs Jahre gestiegen (The Economist 2010: 11).

Dennoch bleibt zusammenfassend zu sagen, dass die Vereinigung Deutschlands die Bundesrepublik (verglichen mit der alten Westrepublik) wirtschaftlich

geschwächt hat. Anderes wäre angesichts der evidenten Unterschiede im Wirtschafts- und Wohlstandsniveau der beiden deutschen Teilstaaten auch gar nicht zu erwarten gewesen. In wirtschaftsstatistischer Hinsicht drückte sich das in einem Rückfall Deutschlands, gemessen am BIP pro Kopf, von einem der führenden Länder auf Rang 12 im OECD-Vergleich aus (vgl. Czada 1998: 26).

4 Die Einführung des Euro und die wirtschaftlichen Folgen

Die Vorbereitungen für die Einführung der gemeinsamen europäischen Währung fielen Mitte der 1990er Jahre in eine Phase, in der die Bundesrepublik Deutschland noch stark mit der Bewältigung der wirtschaftlichen und politischen Folgen der deutschen Vereinigung beschäftigt war. Die Wurzeln dieses Projekts reichen jedoch weit zurück. Bereits 1970 hatte der so genannte „Werner-Bericht“ die Einführung einer gemeinsamen europäischen Währung empfohlen und einen Zeitplan für diese aufgestellt. Doch der Zusammenbruch des Systems fester Wechselkurse (System von Bretton Woods) im Jahr 1973 verhinderte die Umsetzung dieser Pläne.

Der damals folgende Übergang zu flexiblen Wechselkursen und die starken Schwankungen, die zwischen den nationalen Währungen in der Folgezeit auftraten, verstärkten allerdings in Europa eher den Wunsch nach währungspolitischer Stabilität. Denn die Länder der Europäischen Union (damals: der Europäischen Gemeinschaft) sind dadurch gekennzeichnet, dass sie als Ganzes eine wirtschaftliche Offenheit gegenüber dem Rest der Welt pflegen, die in etwa derjenigen der Vereinigten Staaten oder Japans entspricht, untereinander aber eine wesentlich höhere wirtschaftliche Offenheit aufweisen (Busch 1994). Diese Offenheit ist das Resultat einer engen Handelsverflechtung zwischen diesen Ländern, die ja ein Hauptziel der Europäischen Wirtschaftsintegration war. Starke Schwankungen in den Wechselkursen der nationalen Währungen stören diese Handelsbeziehungen jedoch und haben deshalb negative wirtschaftliche Auswirkungen; im Fall der europäischen Integration wird dies noch weiter verstärkt durch die Institution der gemeinsamen Agrarpolitik.

Nachdem gegen Ende der 1970er Jahre das Europäische Währungssystem (EWS) erfolgreich eingeführt worden war und eine Angleichung der makroökonomischen Strategien in vielen Ländern der damaligen Europäischen Gemeinschaft stattgefunden hatte, begann man, Pläne für eine Einführung einer gemeinsamen europäischen Währung erneut zu diskutieren. Diese Überlegungen mündeten schließlich in die Einberufung mehrerer Regierungskonferenzen auf der

europäischen Ebene, aus denen die Konzeption für die gemeinsame europäische Währung hervorging. Angesichts durchaus voneinander abweichender Präferenzen sowohl zwischen den teilnehmenden Nationalstaaten als auch zwischen relevanten Akteuren innerhalb dieser Nationalstaaten waren diese Verhandlungen hochkomplex und langwierig (vgl. Dyson/Featherstone 1999).

Die Bundesrepublik Deutschland spielte in diesen Verhandlungen eine besonders wichtige Rolle. Die D-Mark hatte sich in den Jahren seit 1973 als die faktische Ankerwährung in Europa etabliert, was vor allem auf die primär auf das Ziel der Preisstabilität ausgerichtete Geldpolitik der Bundesbank zurückzuführen war. Die bundesdeutsche Inflationsrate war beständig eine der niedrigsten in Europa gewesen, und die deutsche Währung galt auf den internationalen Märkten als ein Hort der Stabilität. Um die Bundesrepublik zur Aufgabe ihrer Währung und zur Zustimmung zu einer gemeinsamen europäischen Währung zu bewegen, waren eine Reihe von Zugeständnissen von Seiten der europäischen Partner notwendig. Dazu gehörte die Akzeptanz des Hauptzieles der Preisstabilität in der Geldpolitik sowie eine weitgehende Übernahme der die Unabhängigkeit der Institution von der Politik sichernden Verfassung der Bundesbank für die neue Europäische Zentralbank. Auf bundesdeutscher Seite half es, dass die Regierung Kohl nach der deutschen Vereinigung ein deutliches Zeichen für das auch in Zukunft geltende Bekenntnis des Landes zur europäischen Integration setzen wollte und deshalb die Währungsunion befürwortete.

Mit der Aufgabe der nationalen Währungen und der Delegation der Geldpolitik an eine supranationale, von politischem Einfluss unabhängige Institution unternahmen die zunächst elf Mitgliedsstaaten der Eurozone einen großen und irreversiblen Schritt zu weiterer politischer und ökonomischer Integration. Positive Erwartungen waren damit in zweierlei Hinsicht verbunden: zum einen in Bezug auf eine steigende Identifikation der nun über eine gemeinsame Währung miteinander verbundenen Bürger in den europäischen Staaten; zum anderen hinsichtlich der positiven wirtschaftlichen Effekte, die durch eine gesteigerte Effizienz und gesunkene Transaktionskosten einen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum in allen Mitgliedsländern der Eurozone leisten sollten (vgl. Emerson u.a. 1992).

Mehr als zehn Jahre nach der Einführung der gemeinsamen Währung (und insbesondere nach den mit dem Euro verbundenen Krisenerscheinungen des Jahres 2010) ist jedoch deutlich geworden, dass dieser Schritt zwar vielfältige Konsequenzen für die wirtschaftliche Entwicklung in den Mitgliedsstaaten gehabt hat, diese Konsequenzen jedoch stark nach Ländern und Zeitraum variieren. Verallgemeinernde Aussagen über die Auswirkungen der Währungsintegration

sind also nicht möglich; aber hier stehen ja die Auswirkungen auf die Bundesrepublik Deutschland im Mittelpunkt, und eine genauere Betrachtung zeigt eine Mischung aus Vor- und Nachteilen, die zudem über die Zeit differenziert werden müssen.

In den ersten Jahren nach der Einführung des Euro im Jahr 1999 (zunächst nur als Buchgeld, ab 2002 dann auch als Bargeld) überwogen für die Bundesrepublik Deutschland die ökonomischen Nachteile aus der Einführung der Gemeinschaftswährung. Dabei waren diese Nachteile eher indirekter Natur und wirkten auf dem Umweg über die Effekte, die die neue Währung in den anderen Mitgliedsstaaten entfaltete. Als das Land mit der niedrigsten Inflationsrate und der höchsten Währungsstabilität hatte die Bundesrepublik stets ein besonders niedriges Zinsniveau genossen. Dies war ein komparativer Vorteil gegenüber den anderen europäischen Staaten gewesen, doch dieser Vorteil verschwand nun, da diese Staaten über die (zunächst absehbare, dann tatsächliche) Mitgliedschaft im Euro und die auf Stabilität fokussierte Konstruktion der Europäischen Zentralbank die bisher fehlende geldpolitische Glaubwürdigkeit gewissermaßen importierten. Als Folge ging die Zinsdifferenz zum deutschen Kapitalmarkt zurück, was in diesen Staaten wie ein Konjunkturprogramm wirkte. Allein in Deutschland gab es einen solchen Schub nicht, und die Wachstumsraten blieben hinter denen der meisten anderen europäischen Länder zurück.

Ein weiterer, in eine ähnliche Richtung wirkender Effekt ergab sich aus der Tatsache, dass die Geldpolitik im einheitlichen Währungsraum nur *einen* Zins setzen konnte, die Inflationsraten zwischen den Mitgliedsstaaten des Euro aber variierten. In den ohnehin bereits relativ stark wachsenden Ländern herrschte eine vergleichsweise höhere Inflationsrate als in der von einer ausgeprägten Stabilitätskultur gekennzeichneten Bundesrepublik Deutschland. Daraus ergab sich der paradoxe und prozyklisch wirkende Effekt, dass der Realzins (er ergibt sich aus dem von der Zentralbank gesetzten nominalen Zinssatz abzüglich der Inflationsrate) in den Ländern niedriger war, die eine eher restriktive Geldpolitik benötigten (also einen höheren Zinssatz), er aber relativ höher war in den preisstabilen Ländern, die eher eine expansive Geldpolitik zur Anregung ihres schwachen Wirtschaftswachstums benötigten – wie der Bundesrepublik Deutschland.

Nach einer längeren Phase schwachen Wirtschaftswachstums begannen sich die Effekte der gemeinsamen Währung allerdings zu verändern und für die Bundesrepublik Deutschland zum Vorteil zu verschieben. Preisstabilität und Lohnzurückhaltung sowie politische Reformen in den Bereichen Arbeitsmarktpolitik und Sozialsysteme („Agenda 2010“) hatten in der Bundesrepublik zu stabilen Lohnstückkosten geführt, während in den rasch wachsenden Ländern starke Lohn-

steigerungen deutlich steigende Lohnstückkosten bewirkt hatten. Die dadurch sinkende internationale Wettbewerbsfähigkeit führte in diesen Ländern zu abnehmenden Wachstumsraten, während die Bundesrepublik Deutschland nun von den Folgen ihrer sich verbessernden Wettbewerbsfähigkeit zu profitieren begann. Die Wachstumsraten stiegen ab Mitte des Jahrzehnts merkbar (zunächst vor allem durch steigende Exporte), und die Wirkung der gemeinsamen Währung zeigte nun Vorteile für die deutsche Wirtschaft, und zwar in zweierlei Hinsicht: Zum einen konnten die europäischen Partnerländer ihre reduzierte Wettbewerbsfähigkeit nicht mehr (wie in der Vergangenheit) durch eine Abwertung ihrer Währungen wieder verbessern; zum anderen profitierte die Bundesrepublik davon, dass es in der Phase der seit 2007 beginnenden Finanzmarkt- und später Wirtschaftskrise nicht zu einer Aufwertung der eigenen Währung relativ zu denen der europäischen Handelspartner kam.

Ein solcher Aufwertungseffekt hatte sich zu Zeiten der D-Mark oft gerade durch deren vergleichsweise hohe Stabilität ergeben – indem Anleger nämlich in Krisenzeiten ihr Kapital in die deutsche Währung konvertiert hatten, um den Wert ihres Kapitals zu bewahren. Der dadurch steigende Wechselkurs der D-Mark hatte aber deutsche Güter im Ausland teurer gemacht, damit deren Absatz erschwert und Wachstums- und Arbeitsplatzverluste mit sich gebracht. In der EWS-Krise zu Beginn der 1990er Jahre hatte dies beispielsweise die Arbeitslosigkeit deutlich erhöht. Durch die Existenz des Euro war ein solcher Effekt nun vermieden worden und die Arbeitslosenquote geringer, als sie ohne die gemeinsame Währung ausgefallen wäre.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Einführung der europäischen Gemeinschaftswährung für die deutsche Volkswirtschaft eine komplexe Mischung aus Vor- und Nachteilen gebracht hat. Einer Verringerung von Transaktionskosten beim internationalen Handel und dem Zugang zu einem größeren Kapitalmarkt steht die Aufgabe der Möglichkeit gegenüber, Geldpolitik für die spezifischen nationalen Bedürfnisse zu machen. Zudem wurde die fiskalpolitische Handlungsfreiheit durch den europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt eingeschränkt. Neben diesen absoluten Effekten gab es aber auch schwer vorher-sagbare relative Effekte, die in ihrer Balance in der ersten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts für Deutschland eher belastende, in der zweiten Hälfte eher beflügelnde Effekte hatten.

5 Die Finanzmarktkrise 2007-2010 und das „Deutsche Modell“

Die im Juli 2007 einsetzende Finanzmarktkrise, die von den Vereinigten Staaten ausgehend rasch die ganze Welt ergriff und sich in den Folgejahren zu schwers-ten Weltwirtschaftskrise seit den 1930er Jahren entwickelte, hat auch die Bundes-republik Deutschland schwer getroffen. Angesichts der starken weltwirtschaftli-chen Verflechtung des Landes war auch nichts anderes zu erwarten gewesen. Ein harter Wachstumseinbruch fiel zusammen mit einem im internationalen Ver-gleich eher milden Anstieg von Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung.

Die Krise hatte ihren Ausgang mit dem Platzen der Spekulationsblase auf dem amerikanischen Immobilienmarkt genommen und breitete sich rasch über die weltweiten Finanzmärkte aus. Aus einer Liquiditätskrise wurde eine Solvenz-und schließlich eine Vertrauenskrise gegenüber den großen Institutionen der Finanzmärkte, insbesondere nach den verheerenden Konsequenzen, die der Zu-sammenbruch der US-Investmentbank *Lehman Brothers* im September 2008 hatte. Der Ausfall der Finanzierungsfunktion des Finanzsektors übertrug die Krise auf die Realökonomie und verursachte so eine Weltwirtschaftskrise. Drastische Ein-brüche in der Auslastung der Produktionskapazitäten und steigende Arbeitslo-senquoten waren in vielen Ländern die Folge.

Der deutsche Staat intervenierte schnell und teilweise weitgehend, aber im internationalen Vergleich relativ zurückhaltend in Finanz- und Realwirtschaft. Die Entscheidungsfindung von Regierung und Parlament war deutlich rascher, als es die komplexen, ausgleichenden institutionellen Mechanismen der bundes-deutschen Verhandlungsdemokratie hätten erwarten lassen (Becker u.a. 2010) – oder die Erfahrungen der vergangenen Jahre in Bezug auf politische Reformen (Busch 2008).

Die zur Rettung von Institutionen der Finanzmarktindustrie aufgewendeten Mittel fielen in Deutschland um ein Drittel geringer aus als in anderen G20-Staaten (IWF 2009a: 6). Auch bezogen auf staatliche Eingriffe zur Stabilisierung der Realökonomie ist Deutschland eher moderat vorgegangen: So lagen die kon-sumptiven Ausgaben der Konjunkturpakete im internationalen Mittelfeld (IWF 2009a; IWF 2009b: 10). Ebenfalls sind die Ausgaben für automatische Stabilisato-ren – also Ausgaben, die zur automatischen Stabilisierung von Wirtschaft und Gesellschaft beitragen sollen, wie etwa die Arbeitslosenversicherung – nur ge-ringfügig gestiegen (IWF 2009a: 6). Nicht unbeträchtliche Ausgaben sind jedoch im Bereich der Kurzarbeit entstanden.

Bei den Finanzinstituten gab oder gibt es stark angeschlagene Institute im privaten sowie im öffentlichen Bankensektor (Hypo Real Estate, Commerzbank

und eine Reihe von Landesbanken), allerdings wurden weite Bereiche des Finanzsystems nur wenig angegriffen, insbesondere die Sektoren der Sparkassen und der Genossenschaftsbanken. Bei der Wirtschaftsleitung war hingegen für das Jahr 2009 ein, auch im internationalen Vergleich, harter Absturz von 5% zu verzeichnen. Die Kapazitätsauslastung lag unterhalb von 95%, womit ein historischer Tiefstand im Vergleich der letzten Jahrzehnte erreicht wurde (Sachverständigenrat 2009: 4-5). Allerdings scheint dieser Wachstumseinbruch kurzfristiger Natur zu sein, denn bereits im zweiten Halbjahr 2009 zog die Wirtschaftsleistung wieder an. Dass dieser Wachstumsrückgang, der vor allem durch rückläufige Exporte ausgelöst ist, nicht noch einschneidender ausfiel, verdankte Deutschland in beträchtlichem Maß der Euromitgliedschaft (s.o.).

Man kann zusammenfassend sagen, dass auch Deutschland empfindlich von der Krise getroffen wurde, doch anscheinend weniger nachhaltig als andere Industrienationen. So sind Beschäftigungs-, Geldwertstabilitäts- und Schuldenkennzahlen vergleichsweise positiv: Schuldenquote und Defizitrate überschreiten zwar die Grenzen des europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes, aber verglichen mit anderen Eurostaaten nur um relativ geringe Beträge. In Deutschland ist die Arbeitslosenquote kaum und ist das fiskalische Defizit vergleichsweise gering gestiegen, und es sind genau diese beiden makroökonomischen Probleme, welche im ökonomischen Aufholprozess nach Finanz- und Wirtschaftskrisen üblicherweise schmerzhaft und langwierig sind (Reinhart/Rogoff 2009; Sachverständigenrat 2009: 32-33).

Interpretiert man dies im größeren politischen Kontext des „Modells Deutschland“, dann ist eine mögliche Lesart die folgende: Einerseits hilft der konzertierte Prozess in der Beschäftigungspolitik bei der Vermeidung von steigender Arbeitslosigkeit, indem er auch bei niedriger Kapazitätsauslastung zu Gunsten einer kontinuierlichen Personalpolitik und Bewahrung von Kompetenzen optiert, die dann einen schnellen Wiederanstieg der Produktionsauslastung erlaubt; zum anderen führt die konservative Fiskalpolitik dieses Politikstils zu geringeren Kostenbelastungen. Beides könnte es Deutschland erlauben, vergleichsweise schnell und sanft wieder in ein Umfeld normalisierter wirtschaftlicher Entwicklung überzugehen. Ob diese Sichtweise allerdings verkürzt oder anderweitig beschränkt ist, wird die Entwicklung der kommenden Jahre aufzeigen. Denn diese positive Perspektive ist abhängig von steigender Nachfrage, und hierfür sind die Exportgeschäfte maßgeblich, welche im Zuge der Krise stark eingebrochen sind.

Führt das „Modell Deutschland“ also zu einer besonders erfolgreichen Bewältigung der Krise, wie bisweilen aus der Schönfärberei gewiss unverdächtig

Richtung, etwa der des *Economist*, zu lesen ist (The Economist 2010)? Uns erscheint die Interpretation weniger einfach. Wir argumentieren, dass das „Modell Deutschland“ erfolgreiche Grundlage für eine vergleichsweise milde und schnelle Erholung nach der Krise ist, dass es also eine Konstanz auf der Makroebene der koordinierten Marktwirtschaft gibt. Jedoch war und ist das Funktionieren dieses Modells nur möglich, wenn sich dessen Akteure situativ an veränderte externe Rahmenbedingungen anpassen – und auch diese Entwicklung ist klar erkennbar. Wir wollen deshalb im Folgenden skizzieren, wie sich die deutsche Wirtschaft im Laufe der letzten zwanzig Jahre an die veränderten externen Rahmenbedingungen internationalisierter und liberalisierter Weltwirtschaft und Finanzmärkte angepasst, dabei aber grundlegende Prinzipien der koordinierten Marktwirtschaft beibehalten hat. Wir blicken hierzu auf die Prozesse des bankenbasierten Finanzsystems sowie der Arbeitsbeziehungen der Sozialpartner und deren Wandlungen.

Die Finanzmarktkrise der Jahre 2007-2010 hat die Veränderung des deutschen Finanzsystems offen gelegt, die als „Financialization“ bezeichnet wird (Deeg 1999). Hinter diesem Begriff steht im weiteren Sinne der zunehmende Einfluss des Finanzsektors auf Realökonomie und Gesellschaft durch die Übertragung des Profitdrucks auf alle Wirtschaftsbereiche. Im engeren Sinne sind besonders komplexe und profitable Investitionstechniken wie das Handeln von Kreditrisiken unter Verwendung komplexer Derivate hervorzuheben. Deutschland galt stets als bankenbasiertes kapitalistisches System, in dem die Kreditvergabe an Unternehmen durch langjährige enge Beziehungen zwischen dem kreditnehmenden Unternehmen und der kreditgebenden Hausbank gekennzeichnet war (Shonfield 1965). Es bildete somit einen Gegenpol zum liberalen Modell der Kreditfinanzierung über öffentliche Börsenplätze, wo primär kurzfristige Profitorientierung Handeln und Entscheidungen bestimmen. In den vergangenen zwanzig Jahren wurde dieses System graduell angepasst – und damit auch ein Teil der grundlegenden Bedingungen für das Funktionieren der koordinierten Marktwirtschaft verändert (Deeg 1999; Hardie/Howarth 2009).

In der Krise hat sich offenbart, dass die großen Privatbanken (Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank) und die Landesbanken ein Handelsmodell entwickelt und etabliert haben, welches kompatibel mit einem liberalen börsenbasierten System ist – so wurde der Eigenhandel zum Zweck der Profitmaximierung deutlich ausgebaut, während die klassischen Aufgaben der Depot- und Kreditvergabe zurückgingen (Hardie/Howarth 2009). Auch eine zunehmende Internationalisierung des Handelns lässt sich feststellen. Dennoch ist festzuhalten, dass in Deutschland weiterhin die Banken die wichtigsten Finanzmarktak-

teure sind und institutionelle Investoren nach wie vor wesentlich weniger Bedeutung für die Finanzierung haben als in liberalen Volkswirtschaften. Die deutschen Banken sind demnach Teil der internationalen „Financialization“: Sie waren stark von den Marktpreiseinbrüchen betroffen, sie profitierten aber genauso bereits nach kurzer Zeit wieder von den deutlich angestiegenen Preisen und erwirtschafteten überraschend hohe Gewinne. Es scheint einerseits, als habe sich das bankbasierte Finanzsystem Deutschlands in seinen Strukturen substanziell gewandelt; andererseits bleiben der grundlegende koordinative Charakter und die Bank-Industrie-Beziehungen bestehen.

Auch das Geflecht der Sozialpartnerkooperation hat sich gewandelt. Die garantierte Unabhängigkeit von Arbeitgebern und Gewerkschaften bei Lohnverhandlungen in Kombination mit weitreichenden Flächentarifverträgen wurde in der Vergangenheit vielfach als zu unflexibel für sich schnell anpassende Firmen in einer globalisierten Ökonomie kritisiert. Doch es scheint, dass die geforderte Flexibilität innerhalb des fortbestehenden Systems erreicht worden ist (Frege 2003; Busch 2005: 134-135). Die Tatsache, dass die Arbeitslosigkeit – jedenfalls bis zum Frühjahr 2010 – kaum gestiegen ist, kann der Flexibilität der Arbeitnehmer und Gewerkschaften, aber auch der Verpflichtungen der Arbeitgeber zugesprochen werden (The Economist 2010: 1-4).⁵ So könnte gerade die Flexibilität der Sozialpartner, die aus der Krise des Tarifsystems nach der deutschen Einheit folgte, nun der Nährboden für die vergleichsweise erfolgreiche mittelfristige Verarbeitung der jüngsten Krise sein, da die Flexibilisierung der Flächentarifverträge und die damit gewonnene individuelle Handlungsfähigkeit auf Betriebsebene Anpassungsreaktionen in der Finanzkrise ermöglicht. Der weitgehende Rückgriff auf Kurzarbeit (IWF 2010: 80-81), Überstundenabbau und Arbeitszeitkonten, Beschäftigungsgarantien und Lohnverzicht belegen einerseits eindrucksvoll das Funktionieren des konzertierten Sozialpartnergeflechts, aber auch andererseits, dass die Akteure sich maßgeblich an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst haben, um weiterhin innerhalb der traditionellen Strukturen miteinander zu verhandeln. Zusammenfassend kann man diese Entwicklung als eine Anpassungsreaktion der sozialpartnerschaftlichen Institutionen des Modells Deutschland bei Aufrechterhaltung der institutionellen Struktur und der grundlegenden koordinativen Aufgabe betrachten.

⁵ Mehrere große deutsche Arbeitgeber haben sich verpflichtet, auf Stellenabbau zu verzichten, um ein Entgegenkommen der Tarifpartner bei Lohnverhandlungen und Arbeitszeitleösungen zu erhalten (The Economist 2010: 1-4).

6 Fazit

Die Bundesrepublik Deutschland hat im sich beschleunigenden Globalisierungsprozess der letzten zwanzig Jahre viele ihrer Charakteristika aus den Jahrzehnten davor beibehalten. Die bereits intensive Integration in die Weltwirtschaft wurde weiter ausgebaut; die lang etablierten Überschüsse im deutschen Außenhandel existierten ebenfalls weiter, auch wenn der Anteil der Bundesrepublik am Welt-handel (als Folge der stark wachsenden Exporte Chinas) im Untersuchungszeit-raum leicht zurückgegangen ist (Gehle-Dechant u.a. 2010: 41). Diese fundamentalen Kontinuitäten sind auch durch den substantiellen Schock der wirtschaftlichen Absorption der zusammenbrechenden DDR nicht bedroht, sondern höchstens zeitweise unterbrochen worden.

Doch das bedeutet nicht, dass das bundesdeutsche Wirtschaftssystem in den letzten zwanzig Jahren keinen Veränderungen unterlegen hätte; vielmehr haben die obigen Abschnitte gezeigt, dass es durchaus zu erheblichem Wandel gekommen ist. Allerdings ist dieser Wandel eher inkrementeller denn disruptiver Natur, wie die Anpassungen in der Kooperation der Sozialpartner gezeigt haben. Die Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit ist trotz erheblicher Herausforderungen – die von den Kostenlasten der deutschen Einheit über die Preisvorteile osteuropäischer Anrainerstaaten bis zur Dynamik neu entstehender Mächte in Ostasien reichen – zweifelsohne gelungen; bemerkenswert ist höchstens der Kontrast zwischen diesen evidenten Erfolgen und der oft schrillen innenpolitischen Debatte über das Ausmaß der Probleme, die es wirtschaftspolitisch zu bewältigen gilt. Man kann wohl mit Recht sagen, dass manche der Partnerländer der Bundesrepublik eher froh wären, die eigenen diesbezüglichen gegen die deutschen Probleme tauschen zu können.

Damit sollen die zukünftigen Herausforderungen für den „Handelsstaat“ Bundesrepublik Deutschland nicht klein geredet oder negiert werden. Sie sind in der Tat beträchtlich: So sind zur zukünftigen Finanzierung des Sozialstaats erhebliche Mittel notwendig, deren Aufbringung angesichts der demographischen Entwicklung in Deutschland eher schwieriger werden wird als in der Vergangenheit; die Bedienung und Tilgung der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise massiv erhöhten Staatsverschuldung erschwert diese Probleme noch weiter. Zudem stellt sich die Frage, ob ähnliche (und zum Teil noch deutlich höhere) Schuldenstände in anderen Ländern deren Nachfrage nach deutschen Gütern nicht erheblich einschränken wird, was erhebliche negative Effekte mit sich bringen würde. Und schließlich hat die im Zusammenhang mit der Verschuldung Griechenlands entstandene Vertrauenskrise um den Euro im Frühjahr 2010 deutlich

gemacht, dass die wirtschaftlichen Erfolge der Bundesrepublik (im Vergleich mit anderen Ländern) außenpolitische Anforderungen und finanzielle Lasten mit sich bringen können, die politisch neu und nicht einfach zu handhaben sind – denn die von den Partnerländern erwartete erhebliche Beteiligung Deutschlands an den Kosten der Stabilisierung ist innenpolitisch nur schwer zu vermitteln.

In der Vergangenheit hat das bundesdeutsche System jedoch gezeigt, dass es große und unerwartete Herausforderungen letztlich gut bestehen kann. Das „Modell Deutschland“ der koordinierten Marktwirtschaft hat erhebliche Fähigkeiten zur Anpassung von Strategien und Interaktionen auf der Ebene der Akteure demonstriert, und Veränderungen, die diese Adaptionsfähigkeit untergraben könnten, sind derzeit nicht abzusehen. So gesehen scheinen die Zeichen auch für die Zukunft auf Konstanz in der Makroperspektive bei fortdauerndem Wandel in der Mikroperspektive zu stehen.



Literatur

- Abelshauser, Werner (1983): *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945-1980*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Becker, Julia/Höreth, Marcus/Sonnicksen, Jared (2010): „The National Environmental Premium in Germany: A Rapid Reaction to the Financial Crisis at the Expense of Democracy?“, *Goettingen Journal of International Law*, 1 (2), 43-62.
- BMI (Bundesministerium des Innern) (Hg.) (1998): *Dokumente zur Deutschlandpolitik: Deutsche Einheit. Sonderedition aus den Akten des Bundeskanzleramtes 1989/90*, München: Oldenbourg.
- Busch, Andreas (2008): „Warum ist Reformpolitik in der Bundesrepublik so schwierig? Die Interaktion von Föderalismus, Parteiensystem und Semisouveränität“, in: Eckhard Jesse/Eberhard Sandschneider (Hg.): *Neues Deutschland: Eine Bilanz der deutschen Wiedervereinigung*, Baden-Baden: Nomos, 107-124.
- Busch, Andreas (2005): „Globalisation and national varieties of capitalism: The contested viability of the ‘German model’“, *German Politics*, 14 (2), 125-139.
- Busch, Andreas (1994): „The Crisis in the EMS“, *Government & Opposition*, 29 (1), 80-96.
- Busch, Andreas (1991): „Die deutsch-deutsche Währungsunion: Politisches Votum trotz ökonomischer Bedenken“, in: Ulrike Liebert/Wolfgang Merkel (Hg.): *Die Politik zur deutschen Einheit: Probleme – Strategien – Kontroversen*, Opladen: Leske + Budrich, 185-207.
- Czada, Roland (1998): „Vereinigungskrise und Standortdebatte: Der Beitrag der Wiedervereinigung zur Krise des Modells Deutschland“, *Leviathan*, 26 (1), 24-59.
- Deeg, Richard (1999): *Finance Capital Unveiled*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Deutsche Bundesbank (1988): *40 Jahre Deutsche Mark: Monetäre Statistiken 1948-1987*, Frankfurt a.M.: Knapp.
- Dyson, Kenneth/Featherstone, Kevin (1999): *The Road to Maastricht: Negotiating Economic and Monetary Union*, Oxford: Oxford University Press.

- Emerson, Michael/Gros, Daniel/Italianer, Alexander/Pisani-Ferry, Jean/Reichenbach, Horst (1992): *One Market, One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*, Oxford: Oxford University Press.
- FTD (Financial Times Deutschland) (2010): „Brief an die G20: Geithner nimmt Deutschland in die Verantwortung“, 5.6.2010.
- Frege, Carola M. (2003): „Transforming German Workplace Relations: Quo Vadis Cooperation?“, *Economic and Industrial Democracy*, 24 (3): 317-347.
- Gehle-Dechant, Silke/Steinfelder, Joseph/Wirsing, Manuel (2010): *Export, Import, Globalisierung – Deutscher Außenhandel und Welthandel: 1990 bis 2008*, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Gourevitch, Peter (2002): „Domestic Politics and International Relations“, in: Walter Carlsnaes/Thomas Risse/Beth A. Simmons (Hg.): *Handbook of International Relations*, London: Sage, 309-328.
- Hall, Peter A./Soskice, David W. (Hg.) (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.
- Hardie, Iain/Howarth, David (2009): „Die Krise but not La Crise? The Financial Crisis and the Transformation of German and French Banking Systems“, *Journal of Common Market Studies*, 47 (5), 1017-1039.
- IWF (Internationaler Währungsfonds) (2010): *World Economic Outlook April 2010: Rebalancing Growth*, Washington, D.C.: International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/pdf/text.pdf> (Zugriff 1.7.2010).
- IWF (Internationaler Währungsfonds) (2009a): *The State of Public Finances: Outlook and Medium-term Policies after the 2008 Crisis*, Washington, D.C.: International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/030609.pdf> (Zugriff 1.7.2010).
- IWF (Internationaler Währungsfonds) (2009b): *The State of Public Finances Cross-Country Fiscal Monitor: November 2009* (IMF Staff Position Note SPN/09/25); Washington, D.C.: International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0925.pdf> (Zugriff 1.7.2010).
- Keohane, Robert O./Milner, Helen V. (1996): *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, Paul (2010): „That ‘30s Feeling“, *New York Times*, 18.6.2010.
- Loschky, Alexander/Ritter, Liane (2007): „Konjunkturmotor Export“, *Wirtschaft und Statistik*, 5/2007, 478-488.
- Putnam, Robert D./Bayne, Nicholas (1984): *Hanging Together: the Seven-power Summits*, Harvard, MA: Harvard University Press.
- Reinhart, Carmen M./Rogoff, Kenneth S. (2009): *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton: Princeton University Press.
- Ritter, Gerhard A. (2006): *Der Preis der Deutschen Einheit: Die Wiedervereinigung und die Krise des Sozialstaats*, München: Beck.
- Rosecrance, Richard (1987): *Der neue Handelsstaat: Herausforderungen für Politik und Wirtschaft*, Frankfurt a.M.: Campus.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009): *Jahresgutachten 2009/10*, <http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/gutacht/ga-frueher.php> (Zugriff 1.7.2010).
- Scharpf, Fritz W. (1987): *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, Frankfurt a.M.: Campus.
- Seibel, Wolfgang (2005): *Verwaltete Illusionen: Die Privatisierung der DDR-Wirtschaft durch die Treuhandanstalt und ihre Nachfolger 1990-2000*, Frankfurt a.M.: Campus.

- Shonfield, Andrew (1965): *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*, London: Oxford University Press.
- Staack, Michael (2000): *Handelsstaat Deutschland: Deutsche Außenpolitik in einem neuen internationalen System*, Paderborn: Schöningh.
- Steinfelder, Joseph (2007): „Exportweltmeister Deutschland – Titel auf Zeit? Der deutsche Außenhandel 2006 und seine Märkte“, *Wirtschaft und Statistik*, 4/2007, 362-369.
- Streeck, Wolfgang/Hassel, Anke (2003): „The Crumbling Pillars of Social Partnership“, *West European Politics*, 26 (4), 101-124.
- The Economist (2010): „Older and Wiser: A Special Report on Germany“, 13.3.2010.
- Zohlnhöfer, Reimut (2006): „Vom Wirtschaftswunder zum kranken Mann Europas? Wirtschaftspolitik seit 1945“, in: Manfred G. Schmidt/Reimut Zohlnhöfer (Hg.): *Regieren in der Bundesrepublik Deutschland: Innen- und Außenpolitik seit 1949*, Wiesbaden: VS Verlag, 285-313.
- Zohlnhöfer, Reimut (2000): „Der lange Schatten der schönen Illusion: Finanzpolitik nach der deutschen Einheit, 1990-1998“, *Leviathan*, 28 (1), 14-38.