

Der Geldstrom trägt den Warenstrom

Zwischen Käufermarkt und Verkäufermarkt zu Sozialer Marktwirtschaft

Die Waren strömen vom Produzenten über den Handel zum Konsumenten. Das Geld strömt dem Warenstrom entgegen: vom Konsumenten über den Handel zum Produzenten. Dabei bildet das Geld einen geschlossenen Kreislauf, weil es als Einkommen aus einer Tätigkeit im Handel oder in der Produktion, als Einkommen aus Zinsen oder Bodenrenten oder als Einkommen aus der staatlich organisierten Umverteilung zu den Konsumenten zurückfließt. Für unsere Betrachtung steht dieser Kreislauf als solcher nicht im Vordergrund. Wir wollen den Blick auf die Begegnungen von Geld und Ware lenken. Wir können an dieser Stelle des Geldkreislaufs Phänomene beobachten, die eigentlich jeder kennt, und können bei genauerem Hinschauen wesentliche volkswirtschaftliche Einsichten gewinnen.

Je nach dem, welcher dieser beiden Ströme gerade stärker ist, besteht ein Geldüberhang oder ein Warenüberhang. Man spricht dann von Verkäufermarkt oder Käufermarkt und meint damit den jeweils mächtigeren Marktpartner. Wenn den Verkäufern alle Waren – und sei die Qualität noch so schlecht – aus der Hand gerissen wird, dann bestimmen sie, welcher Kunde Ware bekommt und welcher auf seinem als wertloser als die Waren angesehenen Geld sitzen bleibt. Der Verkäufer muss nicht mehr verkaufen, sondern nur noch verteilen, ja zuteilen wie eine Behörde der Mangelverwaltung. Ein Teil des Geldstromes, der nach Waren sucht, bleibt erfolglos in den Taschen oder auf den Konten der Menschen.

Der Markt sucht den Ausgleich durch Preissteigerungen – durch Inflation. Wenn diese ausgleichend wirkenden Preissteigerungen staatlich verhindert werden, dann spricht man von »zurückgestauter Inflation«. Das Geld will fließen, kann aber nicht, weil der Warenstrom zu schwach ist. Die staatlich reglementierten Preise decken nicht alle Kosten. Deshalb erscheinen den Produzenten und Händlern die Waren, wenn sie überhaupt noch hergestellt und angekauft werden, wertvoller als das Geld. So weit, wie es ihnen bei dem Risiko staatlicher Strafen möglich ist, halten die Händler und Produzenten ihre Waren zurück – für gute Freunde, zur Pflege guter Beziehungen, die man braucht, um selber an knappe Waren als Konsument oder Weiterverarbeiter heranzukommen, für den schwarzen Markt und schließlich für ganz gewöhnliche Tauschgeschäfte Ware gegen Ware, wie in der ökonomischen Steinzeit. – In Osteuropa war dies bis vor wenigen Jahren die allgemeine Alltagserfahrung von Herrn und Frau Jedermann, die anstehen mussten nach Ware.

Auf dem Käufermarkt ist der Kunde König. Hier muss der Verkäufer hinter seinem Ladentisch anstehen nach Geld. Der Warenstrom staut sich in den Schaufenstern und auf den Verkaufstischen der »Polenmärkte«. Das riesige Warenangebot täuscht Wohlstand vor – auch dort, wo wie zur Zeit in Osteuropa die Produktion zusammenbricht und Arbeitslosigkeit grassiert: die Schaufenster und Ladentische sind brechend voll. Der Geldstrom ist zu schwach, alles aufzunehmen, was produziert wurde. Es fehlt nicht an Bedarf der Konsumenten, aber sie halten nicht genügend Nachfrage. Wenn sie überhaupt Geld haben, geben sie es nur zögerlich aus. Das Geld will nicht so recht fließen; der Geldinhaber kann warten. Die Ware muss aber zügig abgesetzt werden, weil sie altert und ihre Lagerung meist mit Verlusten und immer mit Kosten verbunden ist.

Wenn der Geldstrom zu schwach ist, muss die Produktion gedrosselt werden. Der einzelne Produzent kann sich durch Qualitätssteigerung und Preissenkung helfen, solange es ihm gelingt, durch Rationalisierung oder Lohnsenkung dafür Spielräume zu erkämpfen. Der Wettbewerb der Produzenten und Händler untereinander wird also schärfer, rücksichtsloser. Immer mehr von ihnen scheiden ganz aus dem Markt aus; das heißt aber: sie und ihre bisherigen Mitarbeiter erzielen kein Einkommen mehr, können also nichts oder nur noch das wenige kaufen, was man sich mit der Arbeitslosen- oder Sozialhilfe leisten kann.

Wenn der Markt einen Ausgleich zwischen der zu schwachen Nachfrage und dem drängenden Angebot in einer Tendenz zu Preissenkungen sucht, werden alle Einkommensbezieher beim Geldausgeben noch zögerlicher. Sie warten, wenn sie irgend noch warten können, mit ihrem Konsum, weil sie morgen oder übermorgen in den Genuss gesunkener Preise kommen wollen. Auch die nur zeitlich aufgeschobene Nachfrage lässt die Lager anschwellen und führt zu Produktionseinschränkungen und weiter sinkenden Einkommen, weiter sinkender Nachfrage und weiter sinkenden Preisen mit noch stärkeren Verzögerungen beim Geldausgeben derjenigen, die noch Geld besitzen.

Sie befürchten, selbst bald wegen der allgemeinen Schwäche der Wirtschaftskonjunktur ihr Einkommen ganz oder teilweise einzubüßen und bilden deshalb eine »Vorsichtskasse«, d. h. sie sparen einen zusätzlichen Teil ihres Einkommens. Diese zusätzlichen Ersparnisse gehen nicht in arbeitsplatzschaffende langfristige Investitionen, weil sie dem Kapitalmarkt nicht langfristig zur Verfügung stehen, sondern als Notgroschen allenfalls kurzfristig verliehen werden. Die Investoren werden auch bei reichhaltigem Kapitalangebot untätig bleiben, solange sie keine steigende Nachfrage nach Waren erwarten.

Der Geldbesitzende Kunde ist nicht erst bei sinkenden Preisen König. Bei stabilen Preisen herrscht immer noch ein Käufermarkt, weil die Waren unter

Angebotsdruck stehen – das Geld aber nicht. König Kunde genießt seine Rolle, gleichgültig, ob er viel oder wenig Geld in der Tasche hat. Jeder ist Konsument und jeder schätzt es, als Kunde König zu sein, aus einem Überangebot wählen zu können und mit Servilität vom Verkäufer bedient zu werden. Wer bedenkt denn schon, dass die Folgen dieser Überlegenheit unseres Geldes über die Ware ein ständiges Zurückstauen des Stromes der Waren, die Minderauslastung der Produktionskapazitäten, die hartnäckige Arbeitslosigkeit und ständiger Gewinn- und Lohndruck sind.

Wir alle sind verwöhnte Kunden, die nur manchmal ganz leise Skrupel plagen, wenn wir die Unterwürfigkeit wahrnehmen, mit der uns viele Verkäufer begegnen. Jahrhundertelanger Umgang mit dem fast immer überlegenen Geld hat beiden Seiten, den Käufern und den Verkäufern, das Gefühl für die wahre Gegenseitigkeit im Austausch von Geld und Ware getrübt. Erst wenn wir den Blick bewusst auf historisch auch beobachtbare starke Schieflagen voll ausgeprägter Inflationen und Deflationen lenken und genau vergleichen, wird uns die kleine Ungerechtigkeit des stabilen Geldes, die sich in jeder einzelnen Verkaufsverhandlung leise auswirkt, bewusst. Ihre weitreichende volkswirtschaftliche Wirkung zu ermessen, ist nur dem möglich, der auch kleine Ungerechtigkeiten sehr ernst nimmt, wenn er erkennt, dass sie sich summieren müssen und durch nichts ausgeglichen werden.

Der Käufermarkt ist ebenso ein Phänomen wirtschaftlichen Ungleichgewichts wie der Verkäufermarkt. Zwischen beiden muss es jedoch eine Zone ökonomischen Gleichgewichts – einen Übergangsbereich – geben. Wir haben schon herausgearbeitet, dass nicht nur bei sinkenden, sondern auch noch bei stabilen Preisen ein Käufermarkt besteht. Den Übergangsbereich zwischen Käufer- und Verkäufermarkt müssen wir daher im Bereich der Inflationsraten suchen. Wir finden ihn nicht schon bei ganz leichten Preissteigerungsraten, sondern erst, wenn das Halten von Geld ebenso verlustbringend ist wie das Halten von Waren. Dazu müssen die Inflationsraten mindestens drei, wenn nicht fünf, ja in Wirtschaftsordnungen mit großen Umstrukturierungsproblemen und entsprechend großen Risiken noch mehr Prozent betragen. Ob in unserer vollentwickelten westlichen Marktwirtschaft drei Prozent Inflation ausreichen oder vier oder fünf Prozent Inflation erforderlich sind, um den Käufermarkt zu überwinden, ist wahrscheinlich nur durch einen längerfristigen Versuch der Bundesbank herauszufinden. Ebenso müssen wir erst noch Erfahrungen sammeln, wie breit zwischen dem Käufer- und Verkäufermarkt der Übergangsbereich wahrer Gegenseitigkeit – ausgedrückt in stetigen, bewusst erlebten Inflationsraten – wirklich ist. Ein Verkäufermarkt entsteht vermutlich erst bei Inflationsraten über 10% .

Es geht auch ohne Inflation, wenn das Altern des Geldes mit einer anderen Technik herbeigeführt wird. Man kann die einzelnen Banknoten altern lassen, d. h. einem leichten Wertverlust unterwerfen und damit dem Geldstrom das gleiche Gefälle geben wie dem Warenstrom. Schon heute darf die Bundesbank ausgegebene Banknoten für ungültig erklären und dafür neu gestaltete ausgeben. Wenn ihr der Gesetzgeber gestatten würde, bei diesen Gelegenheiten Umtauschgebühren (Aufgelder) zu erheben, die so zu bemessen sind, dass die private Kassenhaltung im Durchschnitt mit 5 % jährlich belastet wird, würde jedermann unnötige Kassenhaltung vermeiden, d. h. er würde alle Einnahmen alsbald wieder ausgeben oder langfristig dem Kapitalmarkt zur Verfügung stellen. Ein auf diese einfache Weise alterndes Geld bildet einen stetigen Geldstrom.

Ein Käufermarkt kann auch bei Geldwertstabilität nicht entstehen, wenn die Geldzeichen im Durchschnitt ebenso stark altern, wie die Waren im Durchschnitt altern. 5 % jährliche Gebühren auf die Kassenhaltung sind für jeden viel erträglicher als die Kalkulationserschwerungen durch 5 % versteifte Inflation. Wer im Jahresverlauf durchschnittlich DM 1.000,- bar bei sich trägt – die meisten von uns Normalverbrauchern kommen wohl mit deutlich weniger aus –, müsste mit jährlich DM 50,- Gebühren rechnen. Wer zahlte die nicht gern als Preis für dauernde Stabilität des Geldwertes?

Die Inflations- oder die Alterungsrate des Geldes entscheidet darüber, ob der Geldstrom den Warenstrom nur teilweise oder restlos aufnimmt. Wir haben gesehen, dass im Verkäufermarkt alle überhaupt angebotenen Waren vom Geldstrom unverzüglich aufgesogen werden, nur im Käufermarkt stauen sich die Waren und stockt die Produktion, weil der Geldstrom zurückgehalten wird. Gelingt es, den Geldstrom zu verstetigen, dann kann sich der Warenstrom bis zur Grenze der Vollbeschäftigung entfalten. Das ökonomische Gleichgewicht zwischen Geldstrom und Warenstrom zeigt sich in ihrem stetigen Fließen mit gleichen Stromgrößen. Käufer und Verkäufer treten dann einander gleich mächtig oder besser gesagt: gleich machtlos gegenüber. Es herrscht weder ein Käufer- noch ein Verkäufer-, sondern ein wirklich ausgeglichener Markt der Gegenseitigkeit (Brüderlichkeit zwischen Käufer und Verkäufer) mit Beschäftigung für alle, die eine für andere nützliche Leistung erbringen können und wollen. Der hohe Anspruch, der in dem Begriff Soziale Marktwirtschaft liegt, wird nur erfüllt, wenn auf die Überlegenheit des Geldes über die Ware verzichtet und dadurch die Tauschgerechtigkeit zwischen Geld und Ware dauerhaft hergestellt wird.

Strom und Gegenstrom müssen einander in Volumen und Geschwindigkeit genau entsprechen. Die Notenbank muss die Geldmenge nach dem Produktionspotential, d. h. nach dem möglichen Produktionsvolumen der Volkswirtschaft bemessen, damit alle Produktionsfaktoren voll ausgelastet

produzieren können, ohne dass es zu Absatzstockungen kommt. Darum bemüht sie sich auch. Das Mengengleichgewicht für sich allein ist aber nicht ausreichend, weil es auf das Strömungsverhalten von Geld und Ware ankommt.

Wir haben beobachtet, dass im Verkäufermarkt Ware und im Käufermarkt Geld tendenziell zurückgehalten wird, also nicht gleichmäßig genug strömt. Wenn wir stetige Vollbeschäftigung der Wirtschaft wollen, müssen wir geduldig und vorurteilsfrei die Übergangszone zwischen Käufer- und Verkäufermarkt suchen. Und wenn wir sie gefunden haben, müssen wir der Notenbank den richtigen Kurs weisen. Sie wird abwarten, ob wir uns als Konsumenten bereiterklären, auf die Überlegenheit des von ihr ausgegebenen Geldes über die Ware zu verzichten, damit wir als Unternehmer und Mitarbeiter die Chancen dauerhafter Vollbeschäftigung nutzen können. Nur die Verbreitung besserer Einsicht kann die Bereitschaft in unseren Mitbürgern begründen, die verführerische Überlegenheit des Geldes zu opfern. Nur dieses Opfer wird den Weg in die Vollbeschäftigung frei machen. Denn nur ein von der Notenbank planvoll verstetigter Geldstrom trägt einen stetigen Warenstrom.