

Wirtschaftliche Fakten sind entscheidend

Es ist eine menschliche Neigung, aus einer Vielzahl von Beobachtungen Gesetzmässigkeiten abzuleiten. Aber genau das sture Festhalten an der Erwartung eines wiederholt beobachteten Ergebnisses kann zu einem falschen Entscheid führen. Denn jede Ausgangslage ist wirtschaftshistorisch betrachtet immer einmalig. Die Welt verändert sich, und damit auch die Reaktionsweise einer Volkswirtschaft in einem gegebenen Zeitpunkt.

Seit der Mathematisierung der Ökonomie versuchen die Forscher, Gesetzmässigkeiten mit einer möglichst hohen Wahrscheinlichkeit über verschiedene Jahrzehnte hinweg abzuleiten, ungeachtet des technologischen Fort-

schritts. Ein berühmtes Beispiel ist, dass eine inverse Zinsstruktur (das heisst, kurzfristige Zinsen sind höher als langfristige) immer direkt in eine Rezession führt. Gerne wird dann argumentiert, das sei schon neunmal so gewesen. Gegenwärtig ist man verwundert, dass es beim zehnten Mal nicht mehr der Fall ist.

Gerne wird übersehen, dass die Ökonomie keine Naturwissenschaft ist. Das Verhalten einer Volkswirtschaft ergibt sich aus der Summe des hoch komplexen Verhaltens aller Menschen. Dieses Zusammenspiel lässt sich nicht auf eine einfache Gleichung reduzieren respektive simplifizieren. Die Ökonomie ist eine Sozialwissenschaft. Entsprechend vorsichtig muss man auch bei

der Deutung von Umfragen sein. In der Schweiz ist es bei einer Verkäufer-Umfrage naheliegend, dass das Urteil eines Porsche-Händlers in Zug wohl anders ausfällt als beim Sportartikelhändler im toggenburgischen Wattwil. Die meisten Ökonomen schauen aber ohnehin viel mehr auf die Meinung unter den US-amerikanischen Führungskräften. Wie ein Echolot erhoffen sie sich besonders frühzeitige konjunkturelle Signale aufgrund der regelmässigen Befragung nach deren Stimmungslage. Doch auch da zeigt sich, dass in den abgeschnittenen New Yorker Chefetagen an der Wall Street Einschätzungen erhoben werden, die von den tatsächlichen Empfindungen auf der Main Street weit entfernt sind.

Auf der Main Street beispielsweise in Little Rock, Arkansas, oder in Des Moines, Iowa, zeigt man sich jedenfalls wenig beeindruckt vom starken geldpolitischen Bremsmanöver durch die US-Zentralbank Federal Reserve in Washington. An der Basis des Wirtschaftens steht ein einfacher Grundsatz: Wer mehr malocht, verdient mehr. Das führt zu mehr Haushaltseinkommen, und dies letztlich zu mehr Konsum. Sparen ist nicht eine Kernfähigkeit des durchschnittlichen US-Privathaushalts. Einmal mehr haben die wöchentlichen Arbeitsmarktdaten «überrascht», mich nicht.

Von einer Rezession ist in der US-Wirtschaft weiterhin nichts zu sehen. Allmählich

verstehen auch die Unternehmenschefs, dass die Wirtschaft dank der robusten Beschäftigungslage, der fortgesetzten Konsumneigung sowie der sinkenden Inflationsrate gute Fortschritte macht. Sie müssen ihre zusammengestrichenen Investitionspläne überarbeiten, ansonsten droht ihnen, ins Hintertreffen gegenüber der Konkurrenz zu geraten. Diese nutzt gewiss die Gelegenheit, mit generativer künstlicher Intelligenz die Produktivität zu steigern. Auch da können wir uns nicht auf historische Daten abstützen. Genauso wenig bei den Aufträgen für langlebige Güter – vom Toaster bis zu Flugzeugen. Trotz erneuter Leitzinserhöhung zogen diese im Juni um 4,7 Prozent an. Das ist fast

fünfmal so stark wie von Ökonomen erwartet.

Es ist wichtig, nicht in Schablonen zu denken, sondern den Menschen zu verstehen versuchen. Wahre Unternehmer-Persönlichkeiten orientieren sich nicht an Dogmen und Umfragen, sondern an der faktischen Nachfrage ihrer Kundschaft von heute und morgen.



Maurice Pedergrana
Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).