



DER AUTOR



Prof. Dr. Thomas Straubhaar

Direktor des HWWI

Prof. Dr. Thomas Straubhaar ist Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, an der Universität Hamburg. 1998 wurde er Direktor des Instituts für Integrationsforschung des Europa-Kolleg Hamburg. Seit dem 1. April 2005 ist er Direktor des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI).

Seine Forschungsschwerpunkte sind: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Ordnungspolitik, Bildungs- und Bevölkerungsökonomie.

PROGNOSEN

Warum liegen die Konjunkturprognosen oft daneben?

Joseph versprach fette und magere Jahre. Propheten verkündeten Blitz und Donner. Wahrsager lassen die Kugel rollen. Hellseher schließen gedankenschwer die Augen. Immer schon wollten Menschen voraussagen, wie die Zukunft werden wird. Das wollen auch die Konjunkturforscher. Internationale Organisationen wie die OECD oder der Internationale Währungsfonds (IMF), der Sachverständigenrat oder die Wirtschaftsforschungsinstitute legen regelmäßig ihre Prognosen vor. Und ebenso regelmäßig wird dann über Präzision, Sinn und Unsinn, Möglichkeiten und Grenzen von Prognosen diskutiert.

Die Konjunkturforscher hätten ein einfaches Leben, wenn sie klüger wären als andere. Wüssten sie mit vollständiger Sicherheit, wie sich Menschen in Zukunft verhalten und wie alles mit allem zusammenhängt, wären gute Prognosen nur eine Frage von leistungsfähigen Rechenmaschinen.

Eine kurze Zeit lang glaubte man in der Nachkriegszeit tatsächlich, man sei dem Stein der prognostischen Weisheit nahe. Dafür sorgten die makrodynamischen Konjunkturmodelle der keynesianischen Theorie, die methodologischen Erkenntnisse der damals noch jungen Ökonometrie und die explodierenden Fortschritte der ersten Computer. Legendär geworden ist die von den Professoren Phillips, dem Namensgeber der Phillips-Kurve, und Mead, dem späteren Nobelpreisgewinner von 1977 an der London School of Economics, konstruierte

Wassermaschine. Die physikalischen Reaktionsprozesse dienten Generationen von Studierenden als eingängige Veranschaulichung der ökonomischen Wirklichkeit. Die hydraulische Mechanik der Wassermaschine bildete das didaktische Meisterstück für den Siegeszug des keynesianischen Verständnisses makroökonomischer Zusammenhänge in den späten fünfziger und frühen sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts. Alles schien berechen- und prognostizierbar und damit plan- und vor allem auch politisch steuerbar. Konjunkturprognosen sollten die quantitativen Vorgaben liefern, um im Rahmen einer antizyklischen Globalsteuerung der Wirtschaft mit geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen für Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität, Wirtschaftswachstum und eine ausgeglichene Handelsbilanz zu sorgen. Selbst der junge Herbert Giersch dachte damals: „Wenn wir nur genug über Konjunkturtheorie wüssten, können wir den Zyklus glätten“.

Die Stagflation der späteren sechziger Jahre und die Rezession der frühen siebziger Jahre dämpften die Euphorie in die konjunkturpolitische Steuerbarkeit. Der Monetarismus und die Theorie rationaler Erwartungen führten zu einer weit bescheideneren Erwartung in die Leistungsfähigkeit der Konjunkturpolitik. Es wurde überdeutlich, dass auch noch so gute Konjunkturprognosen keine allwissenden Voraussagen für eine konjunkturpolitische Feinsteuerung bieten können. Das Verhalten der Menschen ändert sich zu sprunghaft. Zwischenmenschliche Beziehungen sind zu vielfältig und

zu dynamisch. Die meisten Störungsquellen sind weder frühzeitig erkennbar, noch rechtzeitig erfassbar. Innovationen sorgen für neue Möglichkeiten, die niemand voraussagen kann. Schocks und Krisen verringern den Handlungsspielraum. Die ungeheure Komplexität und die evolutorische Dynamik der wirtschaftlichen Wirklichkeit lässt sich somit bestenfalls in Umrissen abbilden. Das ist nicht wenig. Es ist aber nicht soviel, wie man sich gemeinhin von „guten“ Prognosen erhoffen mag.

Konjunkturprognosen sollen Ungewissheit verringern, sie können Unsicherheit nicht beseitigen. Sie sollen aufzeigen, wie sich die Welt verändern könnte, nicht wie sie sich verändern wird. Es geht um Wahrscheinlichkeiten, nicht um Gewissheit. Es geht um Tendenzen, nicht um „Volltreffer“. Es geht um eine makroökonomische Analyse und nicht um eine Detailsteuerung.

Konjunkturprognosen basieren auf Annahmen und Erwartungen. Sie sind somit als bedingte, nicht als absolute Voraussagen zu verstehen. Sie gelten nur unter bestimmten Annahmen und nur soweit, wie die gemachten Annahmen und Erwartungen auch in Erfüllung gehen. Viele Einflussfaktoren bleiben völlig unbekannt. Andere sind nur begrenzt vorhersehbar. Manche werden falsch eingeschätzt. Die meisten folgen weder konstanten, noch zyklischen noch gesetzmäßigen Verläufen, sondern sind durch Instabilität und Zufälligkeiten geprägt. Deshalb sind Prognosefehler der Normalfall. Punktgenauigkeit bleibt Zufall.

Konjunkturprognosen stützen sich auf theoretische Makromodelle, die das Verhalten Einzelner, das zwischenmenschliche Verhalten insgesamt und schließlich Verhaltensveränderungen aller logisch schlüssig beschreiben. Alle Zusammenhänge müssen quantifiziert werden. Dafür braucht es einigermaßen zuverlässige statistische Daten. Mit diesen unabdingbaren Zutaten beginnt nun erst die eigentliche Prognosearbeit.

Mit welcher Methodik auch immer muss aus theoretischen Beziehungen und empirischen

Beobachtungen der Vergangenheit und Gegenwart ein mögliches Abbild der Zukunft entworfen werden. Dabei genügt es nicht, mit Hilfe ökonomischer Techniken ökonomische Zeitreihen zu extrapolieren. Dazu bedarf es ebenso eines vertieften historischen und politischen Verständnisses. Deshalb brauchen gute Konjunkturprognosen Erfahrung und Intuition sowie die Fähigkeit der Interpretation und nicht nur Modell- oder Zahlengläubigkeit.

Konjunkturprognosen sind so gut wie die Annahmen und Erwartungen von denen sie ausgehen. Einzelne Annahmen und Erwartungen können mehr oder weniger falsch sein. In der Summe können sich Fehler gegenseitig verstärken. Sie können sich aber auch gegenseitig aufheben. Deshalb ist bei einer „genauen“ Prognose stets auch Vorsicht am Platze. So ist denkbar, dass beispielsweise das gesamtwirtschaftliche Wachstum des Bruttoinlandsproduktes punktgenau vorausgesagt wird. Die Beiträge und der Verlauf der einzelnen Komponenten können jedoch gerade völlig falsch eingeschätzt worden sein. Aber per Zufall wäre es möglich, dass sich die Fehler bei Konsum, Investitionen, Staatstätigkeit, Export und Import in der Summe gerade gegenseitig aufheben.

Schließlich sind Konjunkturprognosen durch das Phänomen der Selbsterfüllung und der Selbstzerstörung gekennzeichnet. Darin unterscheiden sie sich so fundamental von den Wetterprognosen. Das Wetter ist weitestgehend „gottgegeben“, daran ändert auch wenig, dass heute Regen künstlich gemacht werden kann. Die Prognose der Meteorologen hat nicht den geringsten Einfluss darauf, wie das Wetter tatsächlich werden wird. Ganz anders ist die Wirkung der Konjunkturprognosen.

Der Gang der Wirtschaft ist eben nicht naturgesetzlich vorgegeben. Er ist „man-made“! Die wirtschaftliche Zukunft folgt nicht physikalischen Gesetzen. Sie wird durch menschliches Verhalten bestimmt.

Anders als die Wetterprognose bleibt so-

mit die Konjunkturprognose nicht ohne unmittelbare Reaktion. Verströmt die Prognose Optimismus, werden die wirtschaftlichen Akteure ihr Verhalten entsprechend ausrichten. Konsumenten werden ihr verfügbares Einkommen eher ausgeben; Firmen werden eher geneigt sein zu investieren und zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen; der Finanzminister wird etwas mehr Hoffnung für einen ausgeglichenen Staatshaushalt haben dürfen. Bei einer pessimistischen Prognose ist zu hoffen, dass Verbraucher, Unternehmer und die Wirtschaftspolitik gegensteuern. Die Konjunkturprognose schiebt also eine Verhaltensänderung an. Prognose und tatsächliches Ereignis sind somit nicht – wie beim Wetter – unabhängig. Vielmehr wird das Ergebnis (die wirtschaftliche Entwicklung) von der Prognose mitbestimmt.

Gerade weil die Konjunkturprognose eine Verhaltensänderung bei den wirtschaftlichen Akteuren bewirkt, muss eine Bewertung ihrer Qualität besonders vorsichtig erfolgen.

Die Prognose soll ja „warnen“ oder „Mut machen“. Menschen sollen gerade aufgrund der Prognose „mehr kaufen“ oder „weniger investieren“. Eine punktgenaue Vorhersage kann somit gar nicht das Ziel einer guten Konjunkturprognose sein.

Entscheidend ist, ob die Prognose die Verhaltensänderungen in die „richtige“ Richtung anschiebt, ob sie voraussagen kann, wann ein Aufschwung an ein Ende kommen wird, wann ein Abschwung beginnen wird. Schafft sie dies, kann nämlich die Wirtschaftspolitik rechtzeitig reagieren und gegensteuern. Somit ist eine Konjunkturprognose dann „gut“, wenn sie Politik und Wirtschaft zur richtigen Zeit im Voraus die sachdienlichen Hinweise auf Änderungen im makroökonomischen Datenkranz und den entscheidungsrelevanten Rahmenbedingungen liefert.

Dieser Beitrag ist am 21. Oktober 2007 in »Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung« erschienen.