

„Ein Denken aus der Steinzeit“

BZ-INTERVIEW: Für den Freiburger Ökonomen Oliver Landmann hängt der neue US-Präsident einem Handelskonzept an, das seit 200 Jahren widerlegt ist

FREIBURG. Man mag es Zufall nennen oder Ironie der Geschichte: Mit Donald Trump tritt an diesem Freitag ein erklärter Gegner des Freihandels an die Spitze der weltgrößten Volkswirtschaft, und dies genau zwei Jahrhunderte, nachdem der Ökonom David Ricardo die intellektuelle Basis für die ökonomische Globalisierung gelegt hat. Warum Ricardos 1817 veröffentlichte Erkenntnisse heute noch gelten und warum Dirk Nowitzki seine Hecke nicht selber schneiden sollte – darüber sprach Ronny Gert Bürckholdt mit dem Volkswirtschaftsprofessor Oliver Landmann.

BZ: Herr Landmann, vor 200 Jahren hat der britische Nationalökonom David Ricardo schlüssig erklärt, warum der freie Warenaustausch zwischen Nationen stets sinnvoll ist. Wie konnte es dennoch so weit kommen, dass die Idee des Freihandels bis zum Jahr 2017 in weiten Teilen der Welt derart in Verruf geraten ist?

Landmann: Dass ausgerechnet zum Jubiläum von Ricardos Theorie ein erklärter Protektionist US-Präsident wird, ist in der Tat kurios. Die USA haben die Globalisierung seit Ende des Zweiten Weltkriegs maßgeblich gefördert, und Ricardo gilt auch heute noch als einer der wichtigsten Vordenker der Globalisierung. Seine Analyse hat in den 200 Jahren ihres Bestehens an Aktualität und Relevanz für die Ordnung der Weltwirtschaft nichts eingebüßt.

BZ: Ricardos Konzept ist nicht ganz leicht zu verstehen. Könnten Sie es uns bitte möglichst einfach erklären?

Landmann: Der US-Ökonom und Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Samuelson (1915–2009), selbst ein großer Außenhandels-theoretiker, hat über Ricardos Theorie gesagt, sie sei die einzige Theorie der Volkswirtschaftslehre, die gleichzeitig unbestreitbar wahr und nicht trivial ist. Ricardo knüpfte an Adam Smith an, der schon 40 Jahre vor Ricardo in seinem bahnbrechenden Werk über den „Wohlstand der Nationen“ die Grundlagen der Marktwirtschaft analysiert und dabei die damals herrschende Außenhandels-theorie des Merkantilismus widerlegt hatte. Nach der merkantilistischen Lehre war der alleinige Zweck des Außenhandels das Erzielen von Handelsbilanzüber-



Oliver Landmann FOTO: PRIVAT

schüssen, um möglichst viel Gold und Devisen ins Land zu holen. Wenn es so wäre, wäre der Welthandel als Nullsummenspiel eine Quelle ständiger internationaler Konflikte, mit den Überschussländern als Gewinnern und den Defizitländern als Verlierern. Adam Smith zeigte dagegen, dass der internationale Handel allen beteiligten Ländern Vorteile bringt, weil er es ihnen erlaubt, sich zu spezialisieren. Die internationale Arbeitsteilung steigert die Produktivität und den Wohlstand, es entsteht eine Win-win-Situation. Genau so, wie es ökonomisch unvernünftig wäre, wenn der Schneider sein eigenes Brot bäckt und der Bäcker seine eigenen Kleider näht, so erklärte Smith, wäre es auch ineffizient, wenn jedes Land alles selbst produzierte, was es an Konsumbedürfnissen hat. Vielmehr sollte sich jede Volkswirtschaft in der Produktion auf das spezialisieren, was sie am besten kann, und sich alles Übrige mit ihren Exporterlösen auf dem Weltmarkt kaufen ...



Vordenker der Globalisierung und gewissermaßen der Anti-Trump: der britische Nationalökonom David Ricardo (1772–1823) FOTO: ULLSTEIN-BILD

BZ: ... Was aber ist, wenn eine Nation alles besser kann als eine andere? Warum sollten die beiden dann Handel treiben?

Landmann: Genau hier hakte Ricardo ein und wies mit einer einfachen mathematischen Modellrechnung nach, dass die internationale Arbeitsteilung in diesem Fall genauso lohnt. Als Nachfahre einer ursprünglich portugiesischen Familie betrachtete er das Szenario, dass England und Portugal sowohl Wein als auch Tuch herstellen können, und dass die Portugiesen in beiden Industrien mit einer höheren Produktivität arbeiten als die Briten. Wenn Portugals Produktivitätsvorsprung in der Tuchproduktion geringer ist als im Weinanbau, so liegen Englands komparative Vorteile, wie Ricardo sie nannte, in der Tuchindustrie. Entsprechend sollte Portugal trotz seiner höheren Produktivität die Textilproduktion den Engländern überlassen und sich auf den Wein konzentrieren. Ein freier Weltmarkt sorgt denn auch für genau diese Arbeitsteilung, mit der beide Länder ihren Lebensstandard steigern können, wenn England Tuch nach Portugal exportiert, und Portugal Wein nach England.

BZ: Geht es noch ein bisschen einfacher?

Landmann: Ein populäres Lehrbuch ebnet den Zugang zu Ricardos Theorem mit der Frage, ob der deutsche Basketballstar Dirk Nowitzki seine Gartenhecke selbst schneiden oder diese Arbeit lieber einem Gärtner überlassen sollte. Als Modellathlet schafft er die Hecke schneller als sein Gärtner, und dank seiner Größe von 2,13 Meter sogar ohne Leiter. Nur: In der Zeit, in der Nowitzki die Hecke schneidet, könnte er etwas anderes machen, zum Beispiel trainieren oder Werbeclips drehen. Das bringt ihm viel mehr ein, als das, was er seinem Gärt-

rale Handelsbeziehung durch die Brille des Geschäftsmanns: Fließt mehr Geld hinaus als herein, ist es ein Verlustgeschäft. Dies ist ein schlimmer Denkfehler, Merkantilismus pur. Überschüsse und Defizite in Handelsbilanzen sagen über die Vorteilhaftigkeit des Handels rein gar nichts aus. Denn Volkswirtschaften stehen auf dem Weltmarkt nicht wie Unternehmungen in einem Wettbewerb zueinander, den sie gewinnen oder verlieren können, sondern sie teilen sich die Arbeit. Kein ernstzunehmender Ökonom – egal, welcher Couleur – kann Trumps handelspolitischen Muskelspielen etwas abgewinnen.

BZ: Andererseits hatten Ricardos Ideen 200 Jahre Zeit zu wirken, und in einigen Teilen der Welt ist das erwünschte Ergebnis leider ausgeblieben. Es gibt viele Menschen und Gesellschaften, die sich zumindest als Globalisierungsverlierer sehen. Was ist da schiefgelaufen?

Landmann: Was bei Ricardo höchstens zwischen den Zeilen zu erkennen ist, ist die Tatsache, dass die internationale Arbeitsteilung bei allen Produktivitätsfortschritten, die sie für die handels-treibenden Nationen als Ganze mit sich bringt, innerhalb jeder Volkswirtschaft in mitunter erheblichem Ausmaß Einkommen umverteilt. Denn die Globalisierung pflügt die historisch gewachsenen Strukturen einer Volkswirtschaft um, und dies manchmal in kürzester Zeit. Unternehmen, die im Zuge eines solchen Strukturwandels ihre Aufträge verlieren, und Arbeitskräfte, die hierdurch ihren Job verlieren, fühlen sich zu Recht als die Leidtragenden der Globalisierung. Es kommt dazu, dass der Strukturwandel seinen Ursprung oft auf weit entfernten Weltmärkten hat und Regeln folgt, an denen der lokale Parlamentsabgeordnete wenig ändern kann. So entsteht das Gefühl eines Kontrollverlusts, gegen den sich Menschen genauso auflehnen wie gegen den Einkommens- oder Arbeitsplatzverlust.

BZ: Hat Ricardo nicht gesehen, dass die Globalisierung auch Verlierer kennt, oder wollte er das nicht sehen?

Landmann: Das hat er sehr wohl gesehen. Im konkreten Fall des britischen Königreichs von 1817 wären es die Großgrundbesitzer des Landadels gewesen, die vom freien Außenhandel am meisten zu befürchten gehabt hätten. Ricardo war ein scharfer Kritiker der protektionistischen Getreidegesetze, die nach dem Ende der Napoleonischen Kriege 1815 die britische Landwirtschaft vor Billigimporten aus dem Ausland schützen sollten. Ricardo selbst wäre als Städter Nutznießer einer Aufhebung der Getreidegesetze gewesen. Seine Theorie formulierte er allerdings so, dass nicht die Umverteilung zwischen Stadt und Land, zwischen Industrie und Landwirtschaft im Vordergrund



„Make America great again“, sagt Donald Trump. Aber wie? FOTO: DPA

Landmann: Wahrscheinlich nicht, Ricardo hat ja noch nicht getwittert. Trump ist mit seinen Vorstellungen vom internationalen Wirtschaftsverkehr, ohne dass er sich dessen wohl bewusst ist, einem Denken aus der Steinzeit der volkswirtschaftlichen Ideengeschichte verhaftet. Er meint, Amerika wäre von Mexiko mit dem Nafta-Vertrag über den Tisch gezogen worden, weil Mexiko inzwischen mehr in die USA exportiert als umgekehrt. Denn Trump betrachtet jede bilate-

stand, sondern der Vorteil des Freihandels für das Volkseinkommen insgesamt – ein kluger Schachzug, mit dem er der mächtigen Lobby des Landadels den Wind aus den Segeln nehmen wollte. Die Aufhebung der Getreidegesetze erlebte er allerdings selbst nicht mehr.

BZ: Und heute – wer dürften die Gewinner eines aufflammenden Protektionismus unter US-Präsident Trump sein?

Landmann: Trump verspricht mit sei-

nem kruden Protektionismus, das Rad der Globalisierung zurückzudrehen. Dass ihm dies gelingen wird, ist trotz der weitreichenden Befugnisse, die ein US-Präsident in der Handelspolitik besitzt, stark zu bezweifeln. Aber wer sich von einer protektionistischen Wende am meisten erhofft, ist einigermaßen klar: Es sind die Globalisierungsverlierer.

BZ: Und diese Globalisierungsverlierer in den USA sind Trumps Wähler.

Landmann: Die Globalisierungsverlierer bilden innerhalb von Trumps Anhängerschaft eine starke Fraktion. Diese Zusammenhänge sind recht gut belegt. Es gibt Studien, die zeigen, dass die Regionen der USA, die dem Wettbewerbsdruck durch Importe aus China besonders stark ausgesetzt sind, auch überdurchschnittlich stark von Arbeitsplatzverlusten in der verarbeitenden Industrie betroffen sind, und in den Präsidentschaftswahlen vom November 2016 auch überdurchschnittlich starke Stimmengewinne für Trump gebracht haben. Es rächt sich nun, dass die USA nur wenig unternommen haben, um die Globalisierungsverlierer aufzufangen und ihnen neue Perspektiven zu verschaffen. Der Sozialstaat und die Arbeitsmarktpolitik sind in den USA weit weniger aktiv als etwa in Deutschland und auch weniger effizient als etwa in Skandinavien. Entsprechend stärker hat sich die Einkommensschere geöffnet. Der Softwareentwickler bei Google ist Globalisierungsgewinner, der Ex-Fließbandarbeiter bei Ford, dessen Arbeit jetzt in Mexiko erledigt wird, ist Verlierer der Globalisierung. Für Letzteren ist es kein Trost, dass die amerikanische Automobilindustrie ihre Wettbewerbsfähigkeit durch gezielte Produktionsverlagerungen in das kostengünstigere Ausland stärken und damit andere, im Zweifel höherwertige Arbeitsplätze in den USA halten konnte. Der Stimmenfänger Trump hat dieses Wählerpotenzial erfolgreich für sich mobilisiert.

„Trump betrachtet bilaterale Handelsbeziehungen durch die Brille des Geschäftsmanns.“

BZ: Wenn Trump tatsächlich Einfuhrzölle in Höhe von 35 Prozent auf Importe aus Mexiko einführt, die er beispielsweise für Autos angekündigt hat, wer bezahlt den Preis dafür?

Landmann: Zunächst einmal der Autokäufer in den USA. Autos werden teurer, und zwar für alle – auch für jene, deren Einkommen zuletzt nicht mehr gestiegen sind. Am Ende gäbe es aber wohl auch ein böses Erwachen gerade für jene, deren Hoffnungsträger Trump jetzt noch ist. Denn der Holzhammer, mit dem Trump auf die Importe einschlagen will, würde die fein verästelten, international diversifizierten Wertschöpfungsketten zerschlagen, durch die sich die Wachstumsimpulse der Globalisierung überhaupt erst entfalten. Die amerikanische Industrielandschaft würde erneut umgepflügt, es gäbe neue Verlierer, und am Ende würde die Zahl der Verlierer jene der Gewinner mit hoher Wahrscheinlichkeit weit übersteigen.

BZ: Trumps Nowitzki würde seine Hecke im Garten selber schneiden?

Landmann: Trumps Nowitzki würde mit dem Schlachtruf „Make my garden great again!“ die Heckenschere an sich reißen und den – wahrscheinlich mexikanischen – Gärtner nach Hause schicken. Basketball gäbe es erst, wenn die Gartenarbeit getan ist. Daran aber hätten wohl nicht nur die Dallas Mavericks keine Freude.

Oliver Landmann, Jahrgang 1952, ist ordentlicher Professor für theoretische Volkswirtschaftslehre an der Uni Freiburg.