

Wer hat Angst vor der Deflation?

Prof. Horst Gischer

Erst Inflation, jetzt Deflation. Die Angst vor einer sinkenden Preisspirale ist unbegründet, meint Professor Horst Gischer von der Otto-von-Guericke Universität Magdeburg in seinem Gastkommentar.

Der interessierte Beobachter reibt sich verwirrt die Augen: Vermeintlich sachkundige Ökonomen beklagen einen unzureichenden Anstieg der Preise! Jahre-, wenn nicht jahrzehntelang hing das Damoklesschwert der Inflation über den westlichen Industrieländern, jetzt erscheint das Deflationsmenetekel an der Wand. In welcher Welt leben wir eigentlich?

Flexible Preise sind eine Grundvoraussetzung für funktionsfähige Wettbewerbsmärkte. Sie signalisieren den Marktteilnehmern Veränderungen der relativen Knappheit von Sachgütern und Dienstleistungen, darüber hinaus zeigen sie Investoren an, in welche Branchen Aktivitäten gelenkt werden sollten. Auf breiter Front steigende Preise, also ein Anstieg des Preisniveaus, sind wiederum ein Indiz für den Rückgang der allgemeinen Kaufkraft in einer Ökonomie.

Begünstigte bzw. Opfer inflationärer Phasen sind im Vorhinein schwer zu identifizieren, gemeinhin gelten gewerbliche Anbieter als Profiteure eines Preisniveauanstiegs, während den (insbesondere privaten) Nachfragern die wesentlichen volkswirtschaftlichen Kosten der Inflation drohen. Hyperinflationen können Ökonomien nachhaltig schädigen, weil gesetzliche Zahlungsmittel ihre Funktionen verlieren und Tauschvorgänge nicht mehr effizient abgewickelt werden können – die Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre lässt grüßen.

Anhaltende Deflationsphasen sind in der jüngeren Vergangenheit eher selten beobachtet worden, allein Japan hat umfassende Erfahrungen mit sinkenden Preisniveaus aufzuweisen. Worin liegen nunmehr die befürchteten Gefahren? Die Erwartung rückläufiger Preise auf Konsum- und Investitionsgütermärkten führe zu einem konjunkturschädlichen Nachfrageaufschub, so die warnenden Stimmen, morgen könnte ja günstiger eingekauft werden als heute. Die Folge wären unterausgelastete Kapazitäten, steigende Arbeitslosigkeit, sinkendes Steueraufkommen – kurz und gut: der Untergang der Marktwirtschaft.

Die skizzierten Effekte mögen auf einzelnen Märkten eintreten, sie sind indes in der Breite wenig wahrscheinlich. Unternehmen, die auf internationalen Märkten agieren, richten sich zur Behauptung ihrer Marktposition mit der Erneuerung ihres Produktionskapitals weniger nach aktuellen Zinsen oder Investitionsgüterpreisen, sondern vielmehr nach dem kompetitiven Druck der Konkurrenz. Warten bedeutet hier das Ende der Wettbewerbsfähigkeit. Ebenso verhält es sich bei der überwiegenden Mehrzahl der Konsumgüter: Wenn ich heute Hunger habe, werde ich nicht erst in der kommenden Woche einkaufen – Preissenkungserwartung hin oder her. Der Markt für Kommunikationselektronik spiegelt das tatsächliche Verhalten wider: Trotz anhaltend sinkender Preise und(!) persistentem technischen Fortschritt steigen Jahr für Jahr die Umsätze – gesamtwirtschaftlich ist die Deflation ein zahnloser Tiger.

Der Autor ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Geld und Kredit, an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg.