

Gesellschaftlicher Fortschritt statt digitaler Abhängigkeit – Plädoyer für eine neue Wirtschaftspolitik

In einer Welt, die gleichzeitig von Klimawandel, geopolitischen Konflikten, sozialer Ungleichheit, demografischem Wandel und rasanter Digitalisierung geprägt ist, verengt sich unsere marktwirtschaftliche Debatte zunehmend auf zwei ideologischen Pole: 'Der Markt regelt alles' oder 'der Kapitalismus ist gescheitert'. Wer sich äußert, scheint sich entscheiden zu müssen: Entweder man vertraut blind auf die unsichtbare Hand oder man verwirft das gesamte System als Wurzel allen Übels. In einem Lagerkampf, den scheinbar nur einer gewinnen kann, möchte ich mit diesem Essay eine neue Perspektive eröffnen.

Denn die zentrale Frage lautet aus meiner Sicht nicht, **ob** der Markt per se funktioniert oder nicht. Viel wesentlicher erscheint mir die Frage, **warum** wir in den letzten zwanzig Jahren gerade in den gesellschaftlich drängendsten Bereichen wie Energie, Pflege, Raumfahrt und Bildung **so wenige echte technologische Durchbrüche** gesehen haben? Eine Entwicklung, die angesichts der enormen technologischen Fortschritte im digitalen Sektor, allen voran der Halbleiterindustrie, ungewöhnlich erscheint.

Die Antwort auf diese Frage liegt meiner Meinung nach in einer durch digitale Geschäftsmodelle hervorgerufenen **systematischen Marktverzerrung**. Ein strukturelles Innovationsungleichgewicht, das unseren Fortschritt in eine sehr einseitige Richtung lenkt und so unseren gesellschaftlichen Wohlstand nicht fördert, sondern teilweise sogar untergräbt.

Dieses Essay versteht sich daher nicht als Schiedsrichter zwischen Markt-Enthusiasmus und Markt-Kritik, sondern als Plädoyer für eine **erneuerte Marktwirtschaft**, welche die ökonomischen Veränderungen und Auswirkungen des digitalen Zeitalters ernst nimmt.

Aber fangen wir vorne an.

Braucht ein Markt wirtschaftspolitische Eingriffe oder regelt sich doch alles von selbst?

Die klassische Marktlogik beruht auf der Annahme, dass Angebot und Nachfrage im Zusammenspiel langfristig zu optimalen Ergebnissen führen. Der Markt, so das Versprechen, ist ein Abbild des kollektiven Willens. Was nachgefragt wird, wird produziert; was keinen Nutzen stiftet, verschwindet. Doch dieses Idealbild basiert auf einer entscheidenden Prämisse: dass Nachfrage aus reflektierten, wohlinformierten Entscheidungen entsteht. Genau hier zeigt die immer offensichtlichere Suchtökonomie der letzten 50 Jahre, wie brüchig diese Annahme ist.

Bereits in den 1970er-Jahren war der Tabakindustrie die gesundheitsschädliche Wirkung des Rauchens bekannt. Als die öffentliche Kritik an diesen Folgen zunahm, reagierte sie mit gezielter Werbepsychologie. Aus einem zunächst vor allem physischen Abhängigkeitsverhältnis wurde zunehmend auch ein psychologisches kreiert. Die Werbung arbeitete dabei mit konditionierten Reizen, wie beispielsweise der Marlboro-Mann, das Camel-Abenteuer oder die elegante Frau mit Zigarette. Rauchen wurde nicht mehr mit Nikotin verbunden, sondern mit Freiheit, Männlichkeit und Coolness. Eine Entwicklung, die dafür sorgte, dass der Tabakkonsum ganzer Generationen weniger auf freien Entscheidungen und schlichter Nachfrage nach Zigaretten beruhte, sondern vielmehr als Ergebnis einer bewusst verstärkten Suchtspirale verstanden werden kann.

Das Geschäft mit der Sucht war mehr als profitabel und was einst eindrücklich von der Tabakindustrie vorgemacht wurde, findet sich heute in anderer Form in den sozialen Netzwerken wieder.

Denn in digitalen Märkten, in denen Aufmerksamkeit und Verweildauer oftmals die Währung sind, wird Nachfrage nicht einfach befriedigt – sie wird systematisch erzeugt und verstärkt. Plattformen wie TikTok, Instagram oder YouTube optimieren ihre Produkte nicht primär darauf, Probleme zu lösen, sondern darauf, Nutzungszeit zu maximieren. Technisch geschieht das über algorithmische Personalisierung, variable Belohnungssysteme und kontinuierliche Mikro-Reize. Mechanismen, die in der Verhaltensökonomie als **nudge** oder **hook models** bekannt sind und auf denselben neurobiologischen Grundlagen beruhen wie Glücksspielautomaten – mit Erfolg. Laut einer 2025 veröffentlichten Studie mit 575 jungen Erwachsenen verbringen diese im Durchschnitt **8,86 Stunden pro Tag** auf Social Media.¹ Die WHO stellt dabei 2024 in einer umfangreichen Studie mit **280 000 Jugendlichen** fest, dass bereits elf Prozent der Jugendlichen in Europa und Kanada ein problematisches Social-Media-Nutzungsverhalten entwickelt haben, mit messbaren Einbußen bei Aufmerksamkeit, Schlafqualität und mentaler Gesundheit.²

¹ Woodward, M. J.; McGettrick, C. R.; Dick, O. G.; Ali, M.; Teeters, J. B. (2025): *Time Spent on Social Media and Associations with Mental Health in Young Adults: Examining TikTok, Twitter, Instagram, Facebook, YouTube, Snapchat, and Reddit*. In: *Journal of Technology in Behavioral Science*. Springer. Online verfügbar unter: <https://doi.org/10.1007/s41347-024-00474-y> [Zugriff am 9. August 2025, 17:52 Uhr].

² World Health Organization / HBSC (o. J.): *A focus on adolescent social media use and gaming in Europe, central Asia and Canada*. Online verfügbar unter: <https://who.int/europe/news/item/25-09-2024-teens--screens-and-mental-health> [Zugriff am 9. August 2025, 18:15 Uhr].

Diese Beispiele zeigen, dass Nachfrage nicht zwangsläufig aus reflektierten, rationalen Entscheidungen entsteht, sondern häufig durch die gezielte Aktivierung menschlicher Schwächen und Wünsche erzeugt wird. Für das einzelne Individuum mag das kurzfristig belohnend wirken. Auf der Systemebene jedoch führt die Aggregation solcher Entscheidungen zu einer kollektiven Nachfrage, die Kapital und Produktentwicklung in suchtorientierte Geschäftsmodelle lenkt.

Es entsteht eine selbstverstärkende Dynamik: mehr Nutzung führt zu mehr Daten, daraus resultieren präzisere Reize, die die Verweildauer erhöhen, was höheres Wachstum erzeugt und weitere Investitionen anzieht – und erneut die Optimierung auf kurzfristige Befriedigung verstärkt. Langfristige, gesellschaftlich prioritäre Bedürfnisse treten dadurch in den Hintergrund, weil kurzfristig skalierbare Aufmerksamkeitserträge überproportional belohnt werden. Das lässt sich deutlich am Wachstum von Plattformen wie Meta, OnlyFans oder der Videospiele-Industrie beobachten.

Dieser Umstand zeigt, wenn wir kollektive Nachfrage weiterhin mechanisch als Maßstab für Erfolg verwenden, riskieren wir, Innovation systematisch an den tatsächlichen Bedürfnissen der Gesellschaft vorbeizulenken.

Doch Suchtverhalten ist nicht die einzige gegenwärtige Verzerrung im Markt. Selbst dort, wo kein direkter Suchtmechanismus wirkt, haben digitale Geschäftsmodelle strukturelle Vorteile, die sie für Kapital besonders attraktiv machen: extrem niedrige Grenzkosten (die Kosten für eine weitere verkaufte Einheit), sehr schnelle globale Skalierbarkeit und starke Netzwerkeffekte. Der Renditehorizont ist kurz, die Skalierung nahezu grenzenlos. Diese Dynamiken sind so einzigartig, dass sich mit den *Economics of Digitization* mittlerweile ein eigenes Forschungsfeld etabliert hat. Es untersucht, wie Digitalisierung klassische ökonomische Modelle verändert: von den Kostenstrukturen über Marktmechanismen bis hin zur Entstehung von Monopolen in digitalen Plattformmärkten.³

Dieses beispiellos attraktive Wachstumsprofil hat das Risikokapital der vergangenen zwei **Jahrzehnte stark einseitig in Richtung digitaler Produkte verschoben**. Eine Entwicklung, die als Konsequenz andere ebenso wichtige Bereiche strukturell unterfinanziert zurücklässt.

Diese These stützt sich auf belastbare Daten: **Dealroom.co** (ein etablierter, von Behörden, Investoren und Konzernen genutzter Datenanbieter) hat 2024 seinen Jahresreport „**Venture Wrapped 2024**“ veröffentlicht. Die Auswertung der Ströme von Risikokapital ist dabei eindeutig:

1. **Klarer Überhang:** 2024 floss in *Enterprise Software* mehr Kapital als in *Energy, Transportation, Robotics* und *Semiconductors* zusammen. Allein dieser Sektor zog mit **92,7 Mrd. US-\$** ein Vielfaches der Summen einzelner physisch-kapitalintensiver Felder an.
2. **Strukturelle Schieflage:** Fast die Hälfte des weltweiten Risikokapitals ging in Software lastige Bereiche (Software, Fintech, Security, Marketing) – deutlich mehr als in den gesamten produktions- und infrastrukturnahen Bereich.
3. **KI als Beschleuniger:** *AI-first* Start-ups erhielten **110 Mrd. US-\$**. Das ist mehr als der komplette produktions- und infrastrukturnahe Block zusammen. Kein anderer Einzelsektor wuchs so stark.⁴

Die Logik basiert dabei auf einfachen marktwirtschaftlichen Prinzipien. Denn Kapital folgt niedrigen Grenzkosten (Kosten für eine weitere produzierte Einheit des Produktes) und schneller Skalierbarkeit.

Das Problem dabei ist, dass Kapital vor allem in hochprofitable digitale Sektoren fließt, die durch genau diese Metriken systematisch begünstigt sind. Die Folge ist, dass essenzielle, aber kapitalintensive Innovationen wie Speichertechnologien, Pflegerobotik, Materialforschung oder Raumfahrt chronisch unterfinanziert bleiben. Nicht, weil sie weniger wichtig oder nützlich sind, sondern weil sie strukturell andere Ausgangsbedingungen besitzen, wie hohe Forschungs- und Entwicklungskosten, geringere Margen, physische Produktionsgrenzen, höhere Grenzkosten und lange Amortisationszeiten. Ihre potenzielle Rendite pro Zeit ist für klassisches Risikokapital unattraktiv geworden, obwohl ihr gesellschaftlicher Bedarf enorm ist.

Um das Bild nicht zu einseitig zu zeichnen, gehört zur Wahrheit dazu, dass Software und KI die Produktivität massiv steigern können. Was uns aber fehlt, sind **gesellschaftstechnologische Innovationen**, also Technologien, die messbar Gesundheit, Bildung, Energie, Mobilität und Kohäsion verbessern und diese entstehen überproportional oft in **Start-ups**. Junge Unternehmen, die genau dieses Kapital brauchen.

³ Wikipedia (o. J.): Economics of digitization. Online verfügbar unter: https://en.wikipedia.org/wiki/Economics_of_digitization [Zugriff am 9. August 2025, 17:12 Uhr].

⁴ **Dealroom.co** (2025): *Venture Wrapped 2024*. Amsterdam: Dealroom.co. Online verfügbar unter: <https://dealroom.co/venturewrapped2024> [Zugriff am 9. August 2025, 16:42 Uhr].

Als Zwischenfazit können wir festhalten, dass derzeit drei große Verzerrungen wirken – Werbepsychologie, digitale Suchtmechaniken und die Struktur digitaler Geschäftsmodelle. Diese Mechanismen lenken Kapital zunehmend auf kurzfristige Renditen in digitalen Märkten, teilweise auf der Basis fragwürdiger Geschäftsmodelle. Diese Entwicklung führt dazu, dass gesellschaftlich wichtige, kapitalintensive Bereiche systematisch unterfinanziert bleiben. Das Ergebnis ist ein sinkender Wohlstand für breite Teile der Gesellschaft und damit ein wachsender öffentlicher Unmut.

Ist der Markt als Instrument also doch gescheitert?

Nein. Marktwirtschaftliche Mechanismen sind nach wie vor die stärksten Treiber von Innovation, Wohlstand und Effizienz, die wir kennen. Vom Wettbewerb getrieben, haben sie in den letzten Jahrhunderten unzählige technologische Durchbrüche hervorgebracht und Milliarden Menschen aus der Armut geholt.

Das Problem liegt nicht darin, dass dieser Mechanismus nicht mehr funktioniert, sondern darin, dass er durch neue technologische Rahmenbedingungen einseitig verzerrt wird. Digitale Innovationen haben Eigenschaften mit sich gebracht, die wir in dieser Form zuvor nicht kannten. Diese Eigenschaften verändern die Kapitalflüsse im Markt und verschieben das Gleichgewicht zulasten jener Innovationen, die für unsere langfristige Zukunft entscheidend sind.

Ökonomisch betrachtet, handelt es sich dabei nicht um eine zufällige Schieflage, sondern um das Zusammenspiel mehrerer klassischer Marktversagen, die sich in digitalen Märkten besonders stark ausprägen:

- **Informationsasymmetrien:** Nutzer erkennen die langfristigen Folgen intensiver Social-Media- oder Digitalnutzung oft nicht vollständig. Diese können von Aufmerksamkeitsverlust bis zu sinkender mentaler Gesundheit reichen. Die Kosten werden erst zeitverzögert sichtbar, was die Zahlungsbereitschaft heute nicht beeinflusst.
- **Negative Externalitäten:** Geschäftsmodelle, die Aufmerksamkeit binden, erzeugen gesellschaftliche Folgekosten, wie Polarisierung, Produktivitätsverluste und Gesundheitsbelastungen. Kosten die aktuell im Preis der Produkte nicht eingepreist sind. Diese Effekte verschärfen sich, weil die Modelle zur Maximierung von Reichweite oft auf Zuspitzung, emotionale Trigger und Konfliktinszenierung setzen.
- **Skalierungs- und Renditevorteile als strukturelle Verzerrung:** Digitale Produkte profitieren von extrem niedrigen Grenzkosten, globaler Skalierbarkeit und Netzwerkeffekten. Diese Eigenschaften ziehen Kapital an, unabhängig vom gesellschaftlichen Nutzen, und verdrängen kapitalintensive, physische Innovationen mit geringeren Margen und mehr Wettbewerb.
- **Unterversorgung öffentlicher Güter:** Forschung in Bereichen wie Klimaschutz, Speichertechnologie oder Materialwissenschaft erzeugt hohe gesellschaftliche Erträge, etwa weniger CO₂-Emissionen, geringere Energiekosten oder neue Materialien für ganze Industriezweige. Ein großer Teil dieses Nutzens kommt jedoch nicht direkt den Investoren zugute, sondern verteilt sich breit auf Gesellschaft, Umwelt und künftige Generationen. Weil sich dieser Mehrwert nur teilweise sofort monetarisieren lässt, fehlen privaten Akteuren oft die Anreize, hier massiv zu investieren. Ohne gezielte Förderung oder passende Marktmechanismen bleiben diese Felder daher strukturell unterfinanziert.
- **Zeitinkonsistenz des Kapitals:** Der Kapitalmarkt bevorzugt Investitionen mit schneller Rendite. Langfristige, risikobehaftete Projekte, (selbst, wenn sie für die Zukunft entscheidend sind), verlieren systematisch im Wettbewerb um Ressourcen.

Daraus lässt sich schließen, dass Kapital in erster Linie dorthin fließt, wo es die höchste private Rendite erzielt und nicht unbedingt dorthin, wo es gesellschaftlichen Nutzen stiftet. Zwar passen sich Märkte langfristig oft an, aber meist erst, wenn die wirtschaftlichen Folgekosten nicht mehr zu ignorieren sind, wie Umweltbewegung und der Aufstieg erneuerbarer Energien zeigen. Darauf zu warten, hieße einen hohen gesellschaftlichen Preis für Klimafolgekosten, Belastungen des Gesundheitssystems und Vertrauensverluste in Institutionen, zu zahlen. Der ökonomische Schaden ist dann nicht nur größer als die ursprüngliche Investitionslücke – er kann sogar mittelfristig irreversibel sein.

Die zentrale wirtschaftspolitische Frage lautet daher nicht mehr, **ob** der Markt reguliert werden muss, sondern **wie** er so gestaltet werden kann, dass Kapitalflüsse frühzeitig in gesellschaftlich prioritäre Innovationsfelder gelenkt werden. Und zwar **bevor** die Kosten der Unterlassung explodieren. Das ist kein Angriff auf den Markt, sondern eine ordnungspolitische Ergänzung seiner blinden Flecken.

Welche wirtschaftspolitische Handlungsempfehlung lässt sich daraus ableiten?

Immer dann, wenn Märkte versagen, ist staatliches Handeln nicht nur legitim, sondern notwendig. Nicht, um zentrale Planwirtschaft zu betreiben, sondern um den Rahmen so zu setzen, dass Marktmechanismen mehr im Sinne der Gesellschaft wirken.

Die Leitlinie dabei ist einfach: Verlangsamen, was schadet und beschleunigen, was nützt.

Das bedeutet, es braucht gezielte wirtschaftspolitische Regulierung dort, wo Geschäftsmodelle durch schädliche Externalitäten profitieren und gleichzeitig die Mobilisierung privaten Kapitals in Bereichen, die gesellschaftlich wünschenswert, aber für Investoren aktuell unattraktiv sind.

Die Methoden sollten dabei stets grundlegenden marktwirtschaftlichen Prinzipien im Sinne der Anreizlogik unterliegen. Es geht nicht um einen blinden Subventionswahn, sondern um die Anpassung marktwirtschaftlicher Strukturen zum Beispiel durch **sektorenbezogene** steuerliche Anreize oder optimierte Abschreibungsmöglichkeiten für Risikodarlehen. Ziel ist es nicht, den Markt zu ersetzen, sondern seine Verzerrungen auszugleichen.

Doch wirtschaftspolitische Regulierung ist nicht nur eine ökonomische, sondern auch eine kulturelle Frage.

Während die einen die Entwicklung der Pflegerobotik als zentrales Zukunftsthema betrachten, würden andere vielleicht eher auf Speichertechnologien verweisen. Diese Divergenz macht politische Steuerung komplex und erfordert eine breite demokratische Legitimation. Gerade die letzten Jahre haben gezeigt, dass ohne gesellschaftlichen Rückhalt neue Konzepte schnell ins Leere laufen, wie wir beispielsweise am Heizungsgesetz gesehen haben.

Aus diesem Grund sollten wir aus meiner Sicht technologischen Fortschritt mehr als demokratisches Gemeinschaftsprojekt verstehen.

Ein denkbare Instrument könnte ein nationaler Zukunfts- oder Technologierat sein, der direkt von Bürgerinnen und Bürgern gewählt wird. Keine technokratische Behörde, sondern ein öffentlicher Resonanzraum, in dem unterschiedliche gesellschaftliche Gruppen ihre Vision für die Zukunft einbringen und um demokratische Legitimation werben.

Kandidatinnen und Kandidaten würden offen darlegen, welche Technologien sie fördern wollen und welche Risiken sie vermeiden möchten.

Die entscheidenden Vorteile gegenüber unserem aktuellen politischen Prozess:

- **Unabhängigkeit von Parteitaktik:** Entscheidungen würden nicht im Schatten parteipolitischer Lagerkämpfe oder Lobbyarbeit getroffen, sondern allein anhand ihrer individuellen Auswirkungen diskutiert werden.
- **Granularität und Kontinuität:** Statt über einen Wahlzettel für ein Gesamtpaket zu stimmen, könnten Bürger spezifische, konkrete technologische Prioritäten äußern: von Klimaschutz-technologien über Gesundheit bis Raumfahrt.

Ein nationaler Zukunfts- oder Technologierat könnte so den gesellschaftlichen Willen nicht nur punktuell abbilden, sondern als fortlaufenden wirtschaftspolitischen Gestaltungsprozess in konkrete Marktentwicklungen übersetzen. Wie so etwas aussehen könnte, möchte ich im Folgenden an einem Beispiel veranschaulichen.

Eine wirtschaftspolitische Vision für die Raumfahrt

Gegenwärtig denken wir Wirtschaftspolitik oft sehr linear. Das bedeutet, wir bauen unser Zukunftsbild zum Großteil auf bestehenden und bekannten Technologien auf. Ein Denkprozess, der auf einer logischen Schlussfolgerung basiert. So soll beispielsweise auf das fossil betriebene Auto zukünftig das klimaneutrale Elektroauto folgen. Dieser Gedanke ist nicht grundsätzlich falsch, aber aus meiner Sicht zu eindimensional gedacht. Denn grundlegende Innovation folgen selten einem linearen, logischen Muster. Vielmehr eröffnet eine neue Erkenntnis oder Technologie plötzlich neue Möglichkeiten, die zuvor unbekannt waren, und verändert so unser Verständnis davon, was tatsächlich machbar ist. Ein anschauliches Beispiel ist das Automobil selbst: Vor nicht allzu langer Zeit war die Vorstellung eines solchen Fortbewegungsmittels für Menschen vollkommen unvorstellbar. Aus diesem Grund stellt sich die Frage, wie wir ausschließen können, dass nicht schon in 20 Jahren ein völlig neues Fortbewegungsmittel entsteht – etwas, das sich unserem heutigen Vorstellungsvermögen noch entzieht. Um dieser Begrenzung zu entgehen, erscheint es mir sinnvoll,

sich zunächst von der Frage des technologisch Machbaren zu lösen und stattdessen zu definieren, was für uns Menschen überhaupt erstrebenswert ist.

Hannah Arendt sprach in „*Vita activa*“ vom menschlichen Wunsch, das ‚Gefängnis der Erde‘ zu verlassen. Diese Sehnsucht zeigt sich nicht nur in weltweiter Begeisterung für Science-Fiction-Welten wie Star Wars oder Dune, sondern auch in ganz realen Erfahrungen der Raumfahrt. Der sogenannte Overview-Effekt verdeutlicht dies eindrucksvoll: Zahlreiche Astronauten berichten (bestätigt durch psychologische Studien) von tiefgreifenden Veränderungen ihres Bewusstseins. Der Blick aus dem All auf die Erde lässt sie Sinn und Verantwortung neu erfahren und verstärkt ihr Verständnis für die Verbundenheit aller Menschen. Der Traum der Raumfahrt ist daher weit mehr als eine technische Meisterleistung. Er verkörpert die tiefe menschliche Hoffnung auf Transzendenz und die Erweiterung unseres irdischen Daseins.

Haben wir dieses übergeordnete Zielbild einmal definiert, lassen sich anschließend konkrete technologische Unterziele ableiten: die Erschließung extraterrestrischer Rohstoffe, groß angelegte Forschungsexpeditionen und ein für viele Menschen erschwinglicher Weltraumtourismus. So könnte Rohstoffknappheit durch den Abbau von Asteroiden gemildert werden. Und man stelle sich vor, welche Wirkung es hätte, wenn jedes Kind und jeder Erwachsene zumindest einmal im Leben die Möglichkeit bekämen, den Mond zu besuchen.

Das Problem in der zielgerichteten Umsetzung dieser Vision liegt darin, dass es für die Digitalwirtschaft kurzfristig äußerst attraktiv ist, immer mehr Satelliten in den Orbit zu bringen; für schnellere Datenübertragung, präzisere Navigationssysteme oder leistungsfähigere Cloud-Infrastrukturen. Das bringt einen höheren privaten ROI, lässt sich global skalieren und passt perfekt in die Renditelogik von Investoren.

Szenarien, wie die genannten bleiben wirtschaftlich unattraktiv, solange Rohstoffe auf der Erde günstiger verfügbar sind und kein akuter Handlungsdruck besteht. Breit angelegter Weltraumtourismus wird erst dann Realität, wenn technologische Voraussetzungen und ausreichende Nachfrage zusammentreffen. Ohne gezielte Anreize verschiebt sich dieser Zeitpunkt sehr viel weiter in die Zukunft. In dieser Zeit wachsen andere Probleme weiter an, wie die zunehmende Fixierung auf digitalen Konsum, die fortschreitende Umweltzerstörung auf der Erde oder die wachsende Zahl an Satelliten im All, die durch Kollisionen neue Gefahren schaffen.

Genau hier könnte ein nationale Zukunfts- oder Technologierat Abhilfe schaffen und basierend auf dem oben genannten Zielbild durch transparente und planbare Kommunikation mitsamt wirtschaftspolitischer Maßnahmen (ähnlich der EZB) den Markt durch eine sinnvolle Anreizpolitik lenken.

Sollten wir uns gegen eine solche gesellschaftlicher Führung entscheiden werden wir aus meiner Sicht altbekannte Muster wiederholen: Wir skalieren eine Entwicklung so lange, bis die Probleme an anderer Stelle unübersehbar werden, anstatt den Teufelskreis zu durchbrechen und diese Probleme frühzeitig zu antizipieren. Ein Blick in die Geschichte bestätigt diese These. Wir waren 1969 das erste Mal auf dem Mond. Interessanterweise, nachdem Kennedy und die Sowjetunion ein erstrebenswertes Zielbild definiert hatten. Danach kam über Jahrzehnte kein vergleichbares Projekt zustande. Nicht, weil es technologisch unmöglich war, sondern weil es sich wirtschaftlich nicht lohnte mit der Folge, dass Innovationen in der Raumfahrt nur sehr langsam entstanden.

Erst als mit SpaceX ein einzelner amerikanischer rentabler privatwirtschaftlicher Player auftrat und geopolitische Abhängigkeiten in der Raumfahrt aufzeigte, haben Staaten wieder ernsthaft investiert. Dieser politische Entschluss war keine proaktive Pionierleistung, sondern eine späte Reaktion auf veränderte Marktbedingungen. Die Reaktion selbst war dabei auch nicht marktwirtschaftlicher Natur, sondern eher subventionsgetrieben, was durch mehr Bürokratie deutlich ineffizienter ist.

Dieses Beispiel verdeutlicht eindrucksvoll, dass verspätete Reaktionen, die oft erst erfolgen, wenn die Kosten des Nichtstuns steigen, dazu führen, dass der Staat weiterhin ein Getriebener des Marktes bleibt.

Entscheiden wir uns dagegen früh beispielsweise durch einen wie oben beschriebenen nationalen Zukunfts- oder Technologierat mit einem klaren Zielbild strategisch bestimmte Innovationsbereiche zu fördern, gestalten wir als Vorreiter nicht nur Märkte – sondern auch die Zukunft des Landes und generieren damit nachhaltigen Wohlstand.

Ein Essay von Sean Braun von Stumm

