
WELTWIRTSCHAFT UND UNTERNEHMERISCHE STRATEGIEN

Rezension von: Karl Aiginger (Hrsg.),
Weltwirtschaft und unternehmerische
Strategien; Wirtschaftspolitik im
Spannungsfeld zum
Innovationsprozeß, Gustav Fischer
Verlag, Wien 1986, 162 Seiten.

Die Tatsache der zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung einzelner Volkswirtschaften zu einer „Weltwirtschaft“ gerät immer stärker in den Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion. Die Auswirkungen dieser Entwicklung sind mannigfach. Die Unternehmen müssen in Zukunft ihre Produkte noch wesentlich stärker auf internationalen Märkten präsentieren und erkennen lernen, wo ihr ganz individueller Wettbewerbsvorteil gegenüber den internationalen Konkurrenten liegen könnte. Für die nationale Wirtschaftspolitik bedeutet die zunehmende Internationalisierung, daß der Spielraum für eigenständige Entscheidungen ohne Bedachtnahme auf die Zielsetzungen und Reaktionen der Handelspartner sehr klein geworden ist.

Das vorliegende Buch befaßt sich nun mit den Problemen einer zunehmenden internationalen Verflechtung, wobei die praktischen Folgen für die Wirtschaftspolitik, für einige Industriezweige und einzelne Unternehmen im Vordergrund stehen. Insofern passen die beiden ersten Artikel von Robert M. Solow und Hyman P. Minsky – einerseits vom gestellten Buchtitel und andererseits von den anderen Beiträgen – nicht ganz in das

Konzept. Da es sich aber bei der vorliegenden Arbeit um eine Dokumentation von Referaten eines gleichlautenden Symposiums handelt, ist es durchaus möglich, daß die Veranstalter dem „praktischen“ Teil einen theoretischen vorausschicken wollten.

Robert Solow und Hyman Minsky versuchen in ihren Beiträgen, die Frage, ob die Steuerung der Wirtschaft über eine bewußte Nachfragepolitik sinnvoll ist oder nicht, zu beantworten. Beide kommen zu dem Schluß, daß Geld- und Fiskalpolitik zur Stabilisierung eines zur Instabilität neigenden privaten Sektors beitragen können und müssen.

Solow beleuchtet in diesem Zusammenhang die Diskrepanz in der amerikanischen Wirtschaftspolitik der letzten Jahre. Verbal war man eindeutig auf einem angebotsorientierten Kurs, in der Praxis aber betrieb man nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik. Es gelang, die Arbeitslosigkeit von über 10 Prozent auf 7 Prozent zu senken und zwischen 1983 und 1986 8 Millionen neue Arbeitsplätze zu schaffen. Allerdings mit einem niedrigen Wachstum der Produktivität und wie Minsky meint, mit dem Preis eines viel zu hohen Budgetdefizits. Solow versucht auch herauszuarbeiten, warum Europa im gleichen Zeitraum im Bereich der Beschäftigungspolitik weniger erfolgreich war. Die gängigste Erklärung dafür ist die der zu geringeren Flexibilität der Löhne und Gehälter in Europa. Solow bestreitet nun die Richtigkeit dieser These. Zwischen 1978 und 1983 stieg die Stundenproduktivität in der amerikanischen Wirtschaft um 3,2 Prozent, die Arbeitskosten fielen um 2,4 Prozent. In Österreich erhöhte sich die Stundenproduktivität im gleichen Zeitraum um 13,9 Prozent und die Arbeitskosten stiegen um 8,4 Prozent. Trotz der unterschiedlichen Entwicklung war somit in beiden Ländern der Anstieg der Produktivität um ca. 5,5 Prozentpunkte höher als der der Arbeitskosten. Solow zieht daraus den Schluß, daß

für die schlechtere Entwicklung in Europa weniger die Höhe der Löhne und Gehälter entscheidend war als vielmehr die Tatsache einer schwachen Gesamtnachfrage.

Minsky betont, daß es zwar zu einer Ausweitung der Beschäftigung gekommen ist, aber die Umstrukturierung von gutbezahlten Industriearbeitsplätzen zu schlechtbezahlten Dienstleistungsarbeitsplätzen zu einer Verarmung eines Teils der amerikanischen Bevölkerung geführt hat.

Silvio Borner versucht in seinem Beitrag, neue Formen der Internationalisierung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft – im konkreten Fall der Schweiz – aufzuzeigen. Durfte bis Anfang der siebziger Jahre von einer politischen und wirtschaftlichen Weltordnung unter Amerikas Vormachtstellung ausgegangen werden, so kam es in den letzten Jahren zu erheblichen strukturellen Änderungen innerhalb der Weltwirtschaft. Borner nennt erstens die regionale Verlagerung der weltweiten Wachstumsdynamik vom Atlantik zum Pazifik, zweitens die beschleunigte und weltumspannende Diffusion von Know-how, drittens den Verhaltens- und Wertewandel in den traditionellen Industrieländern und viertens die anhaltende Schuldenproblematik der Dritten Welt. Diese strukturellen Veränderungen erhöhen die Notwendigkeit fortschreitender Internationalisierung, gleichzeitig lösen sie oft als Abwehrreaktion protektionistische Maßnahmen aus.

Im Spannungsfeld dieser Gegensätze versuchen die Unternehmen verstärkt neue Formen der Internationalisierung zu finden. Diese sind einerseits neue Formen der Internationalen Investitionen (Lizenzgeschäfte, Sub-Contracting, Beratungsverträge, Vertragliche Kooperation, Joint-ventures) sowie neue Formen der Exportfinanzierung (klassischer und paralleler Barter, Rahmenabkommen, Gegengeschäfte, Junktion, Turn-key, Rückkaufgeschäfte).

Borner – gestützt auf eine Befragung von Managern in Schweizer Großunternehmen – ist in diesem Zusammenhang der Meinung, daß sich die Rolle der Wirtschaftspolitik auf die Schaffung von berechenbaren Rahmenbedingungen beschränken sollte.

Aktive staatliche Innovationsförderung würde nur die erfolgreichen Unternehmen belasten, neue Verzerrungen bewirken und die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs beeinträchtigen. Ob hier Borner nicht über das Ziel hinausschießt, wenn man die enge Zusammenarbeit zwischen einigen sehr erfolgreichen westeuropäischen Konzernen und „ihren“ nationalen Regierungen betrachtet, bleibt die Frage.

Im Widerspruch zu Borners Absage an Nachfragesteuerung und an strukturelle Eingriffe kennzeichnet Tichy die österreichische Wirtschaftspolitik als Kombination von Nachfragesteuerung und von einigen Formen spezifischer Angebotspolitik wie Investitions- und Exportförderung. Tichy bejaht eindeutig die Notwendigkeit gezielter staatlicher Eingriffe. Dies deshalb, da es sowohl im Bereich der Strukturanpassung als auch der Innovation zu Marktversagen kommt. Ansatzpunkte für eine notwendige Industrie- und Strukturpolitik wären daher die „generelle Förderung der Verfahrensinnovationen in wichtigen Bereichen und der Produktinnovationen in der Frühphase des Produktzyklus“, die Förderung langfristiger und risikaner Projekte sowie die Förderung von Entwicklungsarbeiten kleiner Firmen. Doch so sehr Tichy staatliche Eingriffe in den Strukturwandel befürwortet, so heftig ist auch seine Kritik an der gegenwärtigen Strukturpolitik.

„Innovationsförderung ist in Österreich Illusion – Realität ist die Förderung der Grundstoffindustrie und der verlängerten Werkbänke, Förderung des Strukturwandels ist in Österreich Traum – Wirklichkeit ist eine eindeutige strukturverhaltende Wirtschaftspolitik.“ Nun ist das zum einen zu gene-

rell, da gerade die Forschungsförderung auf Erfolge – wenn auch im bescheidenem Ausmaß (nicht zuletzt aufgrund der geringen Mittel) – verweisen kann. Würden diese Vorwürfe stimmen, erhebt sich die Frage, woher Tichy trotz dieser Entwicklung den Glauben an die möglichen positiven Eingriffe des Staates in den Strukturwandel nimmt.

Hans Schwimann, ein international tätiger Unternehmensberater, versucht in seinem Beitrag die Unterschiede zwischen österreichischen und ausländischen industriellen Großunternehmen zu dokumentieren und nennt fünf Bereiche als die Schwachstellen der österreichischen Großindustrie:

1. Die Produktivität vieler österreichischer Betriebe hinkt ihren internationalen Wettbewerbern nach. Haupterklärung dafür ist für Schwimann die Tatsache, daß die österreichische Großindustrie keine „hire and fire“-Politik wie ihre ausländische privatwirtschaftliche Konkurrenz betrieben hat.

2. Zu geringe Markt- und Produktfokalisierung. Die Hauptschwäche vieler österreichischer Unternehmen liegt einerseits in ihrem unterentwickelten Marketing, andererseits bearbeiten die Firmen oft viel zu viele Länder mit viel zu vielen Produkten.

3. Österreichs Großindustrie ist nicht ausreichend internationalisiert. „Österreich ist im Ausland ganz schwach vertreten, andere Länder tätigen um Größenordnungen mehr an Auslandsinvestitionen: Je inländischem Industriebeschäftigten betragen die Direktinvestitionen im Ausland:

von Österreich (1980) nur \$ 300,-, von der Bundesrepublik Deutschland und England je \$ 3300,-, Frankreich \$ 1900,-, USA \$ 6900,-, Japan \$ 1500,-, Schweden und Belgien \$ 2300,-. In Holland sind es sogar \$ 20.500,-, und die Spitze hält die Schweiz mit \$ 26.200,-.“

4. In vielen österreichischen Unternehmen fehlt die strategische Planung. Höchstens 20 Prozent der österreichischen Unternehmen verfügen über eine integrierte Gesamtplanung und nur 13 Prozent besitzen eine schriftliche Planung betreffend die Umstellung auf neue Produkte. Im Vergleich dazu haben 98 Prozent der österreichischen Tochtergesellschaften von Multinationalen eine Planung.

5. Die Strukturorganisation ist in vielen Bereichen nicht adäquat. „Ein großes Thema für Österreich wird auch sein, ob nicht verschiedene Unternehmensteile von einzelnen Betrieben nicht nur innerhalb der Verstaatlichten, sondern überhaupt österreichweit horizontal stärker zu Polen, zu größeren ‚Centers of Excellence‘ zusammengelegt werden sollen, wie dies mehr und mehr in anderen europäischen Ländern auf nationaler Ebene und paneuropäisch geschieht. Auf die Dauer kann nicht jeder sein eigenes Prüffeld, seine eigenen Pilot-Anlagen, seine eigene F & E haben.“

Die Empfehlung, die Schwimann aufgrund dieser Problemanalyse abgibt, ist lapidar und nährt ein wenig die Skepsis gegenüber Unternehmensberatern: „Wenn man die Schwächer ausmerzt, sind ausgeglichene Ergebnisse und der Schutz gegen Krisen der Unternehmen erzielbar.“

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß es sich bei der vorliegenden Arbeit um eine interessante Aufarbeitung der Probleme einer kleinen offenen Volkswirtschaft im Rahmen der Weltwirtschaft handelt. Beeindruckend ist auch, wie schnell sich offensichtlich internationale Rahmenbedingungen ändern. Die Beiträge in dem Buch gehen zum Beispiel von einer vollkommen intakten japanischen Wirtschaft aus. Doch nicht einmal ein Jahr später haben einige große japanische Unternehmen – nicht zuletzt aufgrund der Währungsparität

zwischen Dollar und Yen – erhebliche Schwierigkeiten.

Was die Unterstützung des Staates bei unternehmerischen Innovations- und Internationalisierungsprozessen betrifft, muß sicher in den nächsten Jahren noch viel nachgedacht werden. Eine wesentlich umfangreichere, unkonventionellere – aber nicht unbedingt kostspieligere – Liste von Maßnahmen innerhalb der Technologie-

und Industriepolitik wird notwendig sein, um den Strukturwandel erfolgreich zu bewältigen.

Für die Unternehmen wird es aber in Zukunft verstärkt notwendig sein, sich nicht nur auf die staatliche Bereitstellung von günstigen Rahmenbedingungen zu verlassen, sondern von sich aus Anstrengungen zu setzen, um die aufgezeigten Strukturschwächen zu überwinden.

Brigitte Ederer