

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

Editorial Pensionskassen in Österreich –
Chancen und Risiken

Michael Mesch Beschäftigungsentwicklung und
-struktur im Raum Wien 1970 bis 1989

Heinz Faßmann Prognose des Arbeitskräfteangebots –
Wien und sein Umland

Rudolf N. Reitzner Fusionskontrolle – ein Instrument der
Wirtschaftspolitik

Peter Kalmbach Neroklassische Ökonomik

Franz Ofner Computerunterstützte Produktion in
Österreich und Beschäftigungsstruktur
bei technischen Angestellten

Berichte und Dokumente

Bücher

3/89

15. Jahrgang
Heft 3

ORAC

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Inhalt

Editorial

Pensionskassen in Österreich – Chancen und Risiken 343

Michael Mesch

Beschäftigungsentwicklung und -struktur im Raum Wien 1970 bis 1989 349

Heinz Faßmann

Prognose des Arbeitskräfteangebots – Wien und sein Umland 389

Rudolf N. Reitzner

Fusionskontrolle – ein Instrument der Wirtschaftspolitik 407

Peter Kalmbach

Neroklassische Ökonomik 423

Franz Ofner

Computerunterstützte Produktion in Österreich und Beschäftigungsstruktur bei technischen Angestellten 433

Berichte und Dokumente

Gunther Tichy

Zur Dynamik von Arbeitslosigkeit und Beschäftigung 455

Bücher

Hans Glatz, Hans Moser (Hrsg.), Herausforderung EG-Binnenmarkt – Kopfüber in die EG? (Maria Kubitschek) 463

E. Matzner, R. Schettkat, M. Wagner, Beschäftigungsrisiko Innovation? (Irene Geldner) 466

Klaus Gretschmann, Rolf G. Heinze u. a., Neue Technologien und Soziale Sicherung. Antworten auf Herausforderungen des Wohlfahrtsstaates (Bruno Roßmann) 468

Dieter Stiefel, Die große Krise in einem kleinen Land, österreichische Finanz- und Wirtschaftspolitik 1929–1938 (Theresia Theurl)	471
Wolfgang Rohrbach, Versicherungsgeschichte Österreichs (Robert Schediwy).	477
Hans Glatz, Hans Moser, Ausländische Direktinvestitionen in Österreich – Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie (Elisabeth Beer)	480
Hans-Rimbert Hemmer, Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer – Eine Einführung (Kurt Kratena)	482
Josef Huber, Herrschen und Sehnen: Kultur- dynamik des Westens (Brigitte Ederer).	484

**Unsere
Autoren**

Heinz FASSMANN ist an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften am Institut für Demographie tätig

Peter KALMBACH ist Professor für Wirtschaftswissenschaften, insbesondere Verteilungstheorie und -politik, an der Universität Bremen

Michael MESCH ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Franz OFNER ist Assistent am Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Klagenfurt

Rudolf N. REITZNER ist Mitarbeiter des Referates für Industrie- und Technologiepolitik der Arbeiterkammer Wien

Gunther TICHY ist Professor für Volkswirtschaftslehre und -politik an der Universität Graz

Editorial

Pensionskassen in Österreich – Chancen und Risiken

Dem nun eingeleiteten Begutachtungsverfahren über den Entwurf eines Pensionskassengesetzes gingen langwierige Verhandlungen voraus. Diese Verhandlungen wurden durch in den Medien verbreitete unrealistische Einschätzungen nicht gerade erleichtert. Die Dauerdiskussion um die Reform der gesetzlichen Pensionsversicherung erweckte in der Bevölkerung die Befürchtung, daß in absehbarer Zeit das Leistungsniveau der gesetzlichen Altersvorsorge deutlich reduziert werden muß und gleichzeitig die trügerische Hoffnung, daß dem eine privatrechtlich organisierte Vorsorgemöglichkeit innerhalb kurzer Zeit entgegensteuern könne. Dadurch wurde das Pensionskassenmodell in Alternative oder sogar in Opposition zur gesetzlichen Altersvorsorge gesehen, doch darum geht es nicht und darum kann es nicht gehen. Die Pensionskassen wollen eine attraktive Ergänzung des bestehenden Systems der gesetzlichen Altersvorsorge sein, das zunächst nur für einen kleinen Teil der Arbeitnehmer in Frage kommen wird, jedoch durchaus die Chance des Wachstums in sich trägt.

Um die Zukunft des Systems der gesetzlichen Altersvorsorge realistisch einzuschätzen, ist festzustellen, daß in den nächsten Jahren kein objektiver Grund vorliegt, eine drastische Leistungskürzung vorzunehmen. Erst nach der Jahrtausendwende wird sich die demographische Struktur so verschieben, daß ein deutlich höherer Anteil des Sozialprodukts für Pensionen verwendet werden muß. Berechnungen, die an der Technischen Universität angestellt wurden, zeigen, daß aber bei einem realen Wirtschaftswachstum von 2 Prozent p. a. die Beibehaltung des heutigen Leistungsniveaus nicht prinzipiell „unfinanzierbar“ ist, wenn auch die Beitragsleistung oder Steuerleistung der aktiv Beschäftigten deutlich ansteigen muß. Trotzdem ist bei diesem Wachstum ein Szenario vorstellbar, bei dem sowohl die Nettoeinkommen der aktiv Beschäftigten wie auch der Pensionisten am Realwachstum des Sozialprodukts partizipieren können.

Pensionsklassen wurden auch nicht primär deshalb geschaffen, um mögliche Schwächen des gesetzlichen Altersvorsorgesystems abzufangen, sondern um eine Möglichkeit zu bieten, das bestehende Altersvorsorgesystem, das z. T. bereits jetzt unter erheblichen Schwächen leidet, auf eine neue Basis zu stellen. In der nächsten überschaubaren Zeit

wird es überwiegend bei den Pensionskassen darum gehen, daß bereits bestehende betriebliche Altersversorgungsleistungen und Gruppenversicherungen auf Pensionskassen übertragen werden. Das wird auch nur für einen Teil der ca. 300.000 in Österreich bestehenden Pensionszusagen relevant werden. Vom Erfolg und von den Werbestrategien der Pensionskassen wird es dann abhängen, wieviele Betriebe motiviert werden können, neue Altersvorsorgezusagen zu geben und wieviele Arbeitnehmer sich daran beteiligen wollen. Der Vorteil für die Arbeitnehmer liegt im Falle der Übertragung bereits bestehender Altersvorsorgeeinrichtungen vor allem darin, daß bisherige betriebliche Pensionszusagen in einer Pensionskasse durch mannigfaltige Sicherheitseinrichtungen besser abgesichert werden können und das Deckungskapital vom wirtschaftlichen Schicksal der Betriebe unabhängig arbeiten kann. Aber zu meinen, daß das Pensionskassensystem, das auf dem Kapitaldeckungsverfahren beruht, wesentlich sicherer ist als das gesetzliche Pensionsversicherungssystem, das auf einem Umlageverfahren beruht, ist jedenfalls unrichtig. Während bei diesem Risiken einer gesetzlichen Leistungsver schlechterung bestehen, gibt es im Pensionskassensystem Risiken versicherungstechnischer Natur und Risiken, die dem Kapitalmarkt innewohnen. Richtig ist, daß durch die Streuung der Risiken in beiden Systemen eine attraktivere Gesamtkonzeption der Altersvorsorge erreicht werden kann.

Hoffnungen knüpfen sich auch an den Belegungseffekt durch die Pensionskassen für den Kapitalmarkt. Diese Hoffnungen bestehen zurecht, sollten aber ebenfalls nicht übertrieben werden. Berechnungen von Bankfachleuten ergaben, daß ein Veranlagungsvolumen von 400 Milliarden Schilling aufgebracht werden könne, würde sich das Pensionskassensystem in Österreich so wie in der Schweiz entwickeln. Wie erwähnt ist das aber für die nächste Zeit nicht zu erwarten, weil an eine obligatorische Mitgliedschaft in Österreich nicht gedacht wird. Experten halten ein Prämienvolumen von 5 Milliarden Schilling pro Jahr für Pensionskassen innerhalb eines überschaubaren Zeithorizonts für möglich. Aktuell geplant sind nur einige betriebliche Pensionskassen (z. B. ÖIAG und einige multinationale Unternehmen) und eine an der Hand abzählbare Anzahl von überbetrieblichen Kassen. Einer Überhitzung des österreichischen Kapital- und Immobilienmarktes ist wenig wahrscheinlich.

Wenn die übertriebenen Hoffnungen im Zusammenhang mit Pensionskassen gedämpft werden müssen, so gilt das auch für manche Befürchtungen. Manchmal herrscht die Meinung vor, daß die Steuervergünstigungen für Pensionskassen das System der gesetzlichen Altersvorsorge untergra-

ben könnten. Schätzt man die Dimensionen richtig ein, dann kann man diese Befürchtungen zerstreuen; schließlich dürfen auch die wirtschaftlichen Belegungseffekte, die via Kapitalmarkt entstehen, nicht außer Acht gelassen werden. Es bleibt aber festzuhalten: Die Pensionskassen können und sollen das System der gesetzlichen Altersvorsorge nicht ersetzen, das auf den Prinzipien der Allgemeinheit und Solidarität, das heißt Einkommensausgleich und Nichtaussonderung schlechter Risiken, beruht. Pensionskassen können aber zu einer sinnvollen Ergänzung für einen Teil der Arbeitnehmer werden, um ihren Lebensstandard im Alter noch besser als bisher absichern zu können.

Wie soll dieses Ziel organisatorisch-technisch erreicht werden? Pensionskassen sind Aktiengesellschaften, die das Pensionskassengeschäft betreiben. Das Pensionskassengeschäft besteht in der Veranlagung von Geldern zur Sicherung von Rechtsansprüchen auf eine Alters- und Hinterbliebenenversorgung von Arbeitnehmern eines Betriebes. Fakultativ kann auch eine Invaliditätsversorgung dazukommen.

Ein Unternehmen (Konzern) mit mindestens 1000 Leistungsberechtigten kann eine eigene *betriebliche* Pensionskasse gründen. Ansonsten ist es nur möglich, an einer *überbetrieblichen* Pensionskasse teilzunehmen, die ebenfalls insgesamt mindestens 1000 Leistungsberechtigte haben muß. Sowohl betriebliche wie auch überbetriebliche Pensionskassen können beitrags- wie auch leistungsorientierte Zusagen anbieten. Das Wesen der *beitragsorientierten* Zusage besteht darin, daß ein bestimmter Prozentsatz des Gehaltes (der in der Regel nach der Höhe des Gehaltes gestaffelt sein wird) in eine Pensionskasse einbezahlt wird und dieser angesammelte Betrag samt Veranlagungserträgen nach versicherungsmathematischen Gesichtspunkten im Zeitpunkt des Leistungsanfalles verrentet wird. Die Höhe der Rente hängt vom Guthabenstand des Versicherten ab. Es ist dies jedoch keine reine Sparform, sondern es ist eine Altersvorsorge durch lebenslang laufende Renten geplant, das Versicherungsrisiko besteht hier in der Langlebigkeit bzw. liegt im Umstand, welche Hinterbliebenenpensionen anfallen.

Im Fall einer *leistungsorientierten* Zusage wird dem Arbeitnehmer ein bestimmter Prozentsatz seines letzten Gehaltes – eventuell abzüglich sonstiger Pensionen – als Alters- bzw. Invaliditätspension zugesagt. Diesfalls ist nach den anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik ein entsprechender Deckungsstock aufzubauen und danach richten sich die Beiträge des Trägerunternehmens. Die Beiträge können vom Trägerunternehmen zur Gänze getragen werden oder die Arbeitnehmer können selbst – maximal bis zur Hälfte – zur Finanzierung beitragen.

In überbetrieblichen Pensionskassen werden für die Arbeitnehmer jedes Trägerunternehmens eigene Rechnungskreise eingerichtet. Diese Rechnungskreise können zu einer Veranlagungsgemeinschaft zusammengefaßt werden, wenn ihr Vermögen mindestens 250 Millionen Schilling umfaßt. Die Einrichtung der Veranlagungsgemeinschaft ermöglicht es, daß innerhalb einer Pensionskasse unterschiedliche Veranlagungsstrategien gefahren werden können und so auch unterschiedliche Renditen erwirtschaftet werden können. Alle Versicherten einer Pensionskasse bilden aber – was die Versicherungsrisiken betrifft – grundsätzlich eine einheitliche Riskengemeinschaft. Das bedeutet, das versicherungstechnische Gewinne und Verluste allen Versicherten in Relation zu ihrem Guthaben in gleicher Weise angerechnet werden, die Veranlagungserträge aber je nach Zugehörigkeit zu einer Veranlagungsgemeinschaft unterschiedlich ausfallen können. Umfaßt ein Rechnungskreis mindestens 500 Arbeitnehmer eines Arbeitgebers und ein Vermögen von mindestens 250 Millionen Schilling, dann kann eine eigene, völlig separierte Veranlagungs- und Risikogemeinschaft gebildet werden.

Was nun die Veranlagung des Vermögens betrifft, so sind folgende Rahmenbedingungen vorgegeben. Das in einer Veranlagungsgemeinschaft zusammengefaßte Vermögen darf jeweils höchstens in folgenden Werten veranlagt werden:

- 50 Prozent in festverzinslichen Wertpapieren des Bundes und der Länder, Kassenscheinen, Bankguthaben und Barbeständen;
- 10 Prozent in festverzinslichen Wertpapieren anderer Emittenten;
- 15 Prozent in ertragsbringenden Grundstücken und Gebäuden;
- 10 Prozent in Darlehen an das Trägerunternehmen bei marktkonformer Verzinsung und Besicherung;
- 40 Prozent in börsennotierenden Aktien und dergleichen, davon höchstens ein Drittel in ausländischen Wertpapieren.

Neben diesen im Vergleich zum Versicherungsaufsichtsgesetz liberaleren Veranlagungsbestimmungen sind insbesondere auch die andersgearteten Bewertungsbestimmungen zu beachten:

- Forderungen dürfen höchstens mit dem Nennwert,
- Aktien und dergleichen mit dem jeweiligen Kurswert,
- Liegenschaften mit dem alle 3 Jahre festzustellenden Verkehrswert angesetzt werden.

Dieses Tageswertprinzip führt dazu, daß keine großen stillen Reserven gebildet werden können, die den Versicherten lange nicht zugute kommen, bringt aber auch Risiken mit

sich. Damit bei kleineren Wertschwankungen des Vermögens nicht die Leistungshöhe verändert werden muß, ist eine Bewertungsrücklage aus den Wertsteigerungen, die über die im Geschäftsplan vorgesehenen Wertsteigerungen hinausgehen, zu bilden. Übersteigt die Rücklage 10 Prozent des Vermögens eines Rechnungskreises, so ist auf 5 Jahre verteilt der übersteigende Betrag der Rücklage aufzulösen und den einzelnen Konten anteilmäßig gutzuschreiben. Im Falle unerwartet schlechter Ertragsentwicklung wird die Bewertungsrücklage zum Ausgleich aufgelöst.

Durch diese Regelungen wurde eine neue Organisationseinheit geschaffen, die weder einer Lebensversicherung noch einer Investmentbank gleicht. Es wurde versucht, die Philosophien beider Institutionen fruchtbar zu verbinden. Die Ziele eines möglichst hohen Ertrages und möglichst hoher Sicherheit sind natürlich auch durch eine Pensionskasse nicht gleichzeitig in vollem Umfang zu erreichen, aber eine Mischung beider Ziele erscheint doch recht erfolgversprechend. Ob auch die Praxis der Pensionskassen diese Hoffnung erfüllen wird, das wird die Zukunft weisen.



Beschäftigungsentwicklung und -struktur im Raum Wien 1970 bis 1989

Michael Mesch

1. Einleitung

Die Großstädte der westlichen Industriestaaten waren während der letzten Jahrzehnte vielen grundlegenden Wandlungen unterworfen. Auf wirtschaftlichem Gebiet vollzogen sich wesentliche Verschiebungen in der sektoralen und branchenmäßigen Beschäftigungsstruktur. Aus der Zunahme des Anteils der Beschäftigten im tertiären Sektor, insbesondere in den produktionsorientierten Bereichen desselben, wird ersichtlich, daß die vorrangige Rolle der großen Stadtwirtschaften in noch weit stärkerem Ausmaß als in der Vergangenheit darin besteht, Dienstleistungszentren der jeweiligen nationalen Wirtschaften zu bilden. Wien stellt, wie zu zeigen sein wird, in bezug auf die Tertiärisierung der Beschäftigung keine Ausnahme dar.

Zu den Begriffen und Schlagwörtern, die im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Wiener Raumes in den letzten Jahren oft Verwendung fanden, zählten jedoch nicht nur Tertiärisierung und Dynamik der produktionsbezogenen Dienstleistungen. Häufig war auch von Wachstumsschwäche – insbesondere im Vergleich zu westösterreichischen Stadtregionen – und von Arbeitsplatzverlusten in der Industrie, also von Entindustrialisierung die Rede. Die vorliegende Untersuchung soll einen Beitrag zu einer differenzierten Beurteilung der Beschäftigungsentwicklung im Wiener Ballungsgebiet leisten.

Abschnitt 2 befaßt sich mit den Tendenzen der nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung in der Agglomeration Wien im Zeitraum 1971 bis 1986 und stellt diese den entsprechenden gesamtösterreichischen Veränderungen gegenüber, um auf diese Weise die Besonderheiten der Entwicklung im Wiener Raum und den Bedeutungswandel desselben

zu ermitteln. Im Abschnitt 3 werden Verschiebungen in der sektoralen und subsektoralen Zusammensetzung der nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung während der genannten Periode dargelegt. Hier erfolgen Aussagen über das Ausmaß von Entindustrialisierung und Tertiärisierung. Abschnitt 4 beschreibt und analysiert die Entwicklung der unselbständigen Beschäftigung zwischen 1970 und 1989 sowie den branchenmäßigen Strukturwandel im verarbeitenden Gewerbe und in der Industrie, in den produktionsbezogenen und konsumorientierten Dienstleistungsbereichen.

2. Die Beschäftigungsentwicklung in der Agglomeration Wien

Unter dem Begriff „Agglomeration Wien“ wird hier ein Gebiet verstanden, das die Bundeshauptstadt sowie die sieben Umlandbezirke Wien-Umgebung, Mödling, Baden, Bruck an der Leitha, Gänserndorf, Korneuburg und Tulln umfaßt¹.

Die Datenbasis dieses Abschnitts liefert zum einen die Erfassung der Beschäftigten (selbständig und unselbständig Beschäftigte) am Arbeitsort nach Wirtschaftsabteilungen im Rahmen der Volkszählungen 1971 und 1981. In Ergänzung dazu wird eine Schätzung der Beschäftigung für das Jahr 1986 herangezogen, welche das österreichische Institut für Raumplanung durchführte. Diese Schätzung für 1986 ging von der Entwicklung der unselbständig Beschäftigten in den Bundesländern gemäß der Statistik der Sozialversicherungsträger zwischen 1981 und 1986 aus. Da es keinerlei Information über die regionale Entwicklung der Zahl der Selbständigen gibt, wurden die selbständig Beschäftigten entsprechend den Anteilen der Unselbständigen auf die Bundesländer verteilt. Für die Bezirke wurden Schätzwerte für 1986 in einem mehrstufigen Verfahren unter Anwendung des Shift-Share-Ansatzes errechnet². In Betracht gezogen wird hier davon jeweils die nichtlandwirtschaftliche Beschäftigung, d. h. die Zahl der Beschäftigten insgesamt abzüglich der Beschäftigten in der Land- und Forstwirtschaft.

Die Zahl der nichtlandwirtschaftlich Beschäftigten in der Agglomeration Wien stieg zunächst von 927.000 (1971) auf 984.000 (1981), um dann auf 951.000 (1986) zu fallen (Tabellen 1 bis 3). In den siebziger Jahren stand einer Zuwachsrate von 6 Prozent im Wiener Raum eine solche von 14 Prozent im österreichischen Durchschnitt gegenüber (Tabelle 4). Von 1981 bis 1986 blieb die nichtlandwirtschaftliche Beschäftigung Österreichs unverändert, während sie in der hauptstädtischen Agglomeration um 3 Prozent sank (Tabelle 5). Das Gewicht der Agglomeration Wien, gemessen am Anteil an der österreichischen nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung, nahm somit im Beobachtungszeitraum ab: von 36 Prozent (1971) auf 33 Prozent (1981) und 32 Prozent (1986) (Tabellen 7 bis 9). Der relative Bedeutungsverlust der Wiener Region schwächte sich während der achtziger Jahre ab, was auch die Daten für die Jahre 1986 bis 1989 belegen (vgl. Tabelle 20).

Die Entwicklungen im Wiener Stadtgebiet und im Umland weisen

einige signifikante Unterschiede auf. In den siebziger Jahren nahm der Beschäftigtenstand in der Stadt Wien zwar zu (1971: 779.000, 1981: 809.000), die Zuwachsrate betrug allerdings nur 4 Prozent. Das relativ geringe Wachstum der Arbeitskräftenachfrage führte aufgrund einer abnehmenden Zahl der wohnhaft Beschäftigten zu einer starken Erhöhung des Einpendlerüberschusses. Im folgenden Jahrfünft fiel die Zahl der Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft jedoch erneut auf das Niveau zu Anfang der siebziger Jahre (1986: 776.000). Der Anteil der Bundeshauptstadt an der österreichischen Gesamtheit nahm von 30 Prozent (1971) auf 26 Prozent (1986) ab.

Die Beschäftigung in den sieben Wiener Umlandbezirken stieg von 1971 bis 1981 um 18 Prozent, die Steigerungsrate lag also deutlich über dem österreichischen Durchschnittswert. Der Beschäftigtenstand von 1986 (175.000) entsprach jenem von 1981. Die Bedeutung des Umlandes im österreichischen Maßstab erhöhte sich demzufolge geringfügig: von 5,7 Prozent (1971) auf 5,9 Prozent (1986). Daten für die Jahre ab 1986 zeigen, daß die Dynamik im Wiener Umland erneut jene im gesamten Bundesgebiet übertrifft.

Der Bedeutungsverlust der Agglomeration ist somit ausschließlich auf die relativen Einbußen der Stadt Wien zurückzuführen. Das relative Gewicht des Umlandes nahm hingegen in den siebziger Jahren und in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre leicht zu.

Aus den bislang präsentierten Daten ergibt sich weiters, daß sich das Verhältnis von Stadt zu Umland in der Beobachtungsperiode zugunsten des letzteren verschob. Der Anteil der Umlandbezirke an der nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung des Ballungsraumes Wien stieg von 16 Prozent (1971) auf 18,4 Prozent (1986).

Die Durchschnittswerte verbergen freilich die enormen Entwicklungsunterschiede innerhalb des Umlandes. Im Bezirk Mödling nahm die Anzahl der Beschäftigten zwischen 1971 und 1986 um 44 Prozent zu (Tabelle 6). In den siebziger Jahren verzeichnete dieser Bezirk die höchste Zuwachsrate des gesamten Bundesgebiets, womit der zunächst negative Pendelsaldo verschwand. Weit überdurchschnittliche relative Gewinne, nämlich jeweils um etwa ein Viertel des Ausgangsniveaus, wiesen im besagten Zeitraum auch die Bezirke Wien-Umgebung, Korneuburg und Tulln auf. Der Bezirk Gänserndorf lag mit einer Zuwachsrate von 10 Prozent unter dem österreichischen Durchschnittswert von 14 Prozent. In den Bezirken Baden und Bruck/Leitha aber verringerte sich die Beschäftigung verhältnismäßig stärker als im Stadtgebiet von Wien.

3. Verschiebungen zwischen den Wirtschaftsabteilungen: Deindustrialisierung und Tertiärisierung

Nach dem Überblick über die globalen Tendenzen der Beschäftigung in der Agglomeration Wien sollen nun ebenfalls anhand der Volkszählungsdaten und der Schätzung für 1986 wichtige Veränderungen in der

sektoralen und subsektoralen Zusammensetzung der nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung des Ballungsraumes dargelegt werden.

Der Anteil der Wirtschaftsabteilung „Verarbeitendes Gewerbe und Industrie“ an der gesamten nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung der Agglomeration verringerte sich von 35 Prozent (1971) auf 29 Prozent (1981) und 25 Prozent (1986) (Tabellen 10 bis 12). Der Rückgang des Industrieanteils schritt rascher voran als im österreichischen Durchschnitt, was am Absinken des entsprechenden Regionalkoeffizienten³ von 0,93 (1971) auf 0,87 (1981) und 0,83 (1986) ersichtlich wird (Tabellen 13 bis 15). Der Wert des Koeffizienten im Jahre 1971 zeigt, daß das hauptstädtische Ballungsgebiet bereits zu diesem Zeitpunkt im österreichischen Maßstab nicht mehr als Industrieregion charakterisiert werden konnte.

Die Beschäftigungsstruktur verschob sich erheblich zugunsten des Dienstleistungssektors. Der Anteil des Handels stieg von 15,6 Prozent (1971) auf 16,6 Prozent (1986). Die Wiener Region wahrte ihre Stellung als Handelszentrum, der Regionalkoeffizient blieb fast unverändert bei 1,12. Der Anteil der Wirtschaftsabteilung „Verkehr und Nachrichtenübermittlung“ betrug während der gesamten Periode etwa 8 Prozent, auch der Regionalkoeffizient (1,1) erfuhr keine Änderung.

Einen überaus heterogenen Bereich bildet die Abteilung „Wirtschafts-, private und öffentliche Dienste“. Deren relative Bedeutung nahm erheblich zu: von 29 Prozent (1971) auf 34 Prozent (1981) und 37 Prozent (1986). Dieser Anteilszuwachs erfolgte im Gleichklang mit der österreichischen Entwicklung. Der Regionalkoeffizient verharrte demnach bei dem hohen Wert von 1,18.

Die fünfzehn Jahre der Beobachtungsperiode waren somit durch einen ausgeprägten Wandel in der Beschäftigungsstruktur der Agglomeration Wien gekennzeichnet. Während das verarbeitende Gewerbe und die Industrie erhebliche absolute und relative Einbußen hinnehmen mußten, gewannen die intermediären Dienstleistungen und der öffentliche Dienst stark an Bedeutung. Die im österreichischen Vergleich signifikantesten Merkmale dieser Struktur sind die überdurchschnittlichen Anteile der Beschäftigung in den tertiären Bereichen Handel, Verkehr, Wirtschafts-, private und öffentliche Dienste. Unter den tertiären Abteilungen ist lediglich das Beherbergungs- und Gaststättenwesen unterrepräsentiert.

Innerhalb des Ballungsraumes Wien bestehen gravierende Strukturunterschiede. In allen sieben Bezirken des Agglomerationsrandes war der Anteil von verarbeitendem Gewerbe und Industrie höher als im Wiener Stadtgebiet, d. h. dem Agglomerationskern. In der Hauptstadt sank die Industriequote von 33 Prozent (1971) auf 24 Prozent (1986), im Umland während desselben Zeitraumes von 44 Prozent auf 33 Prozent. Drei Umlandbezirke waren trotz starker relativer Beschäftigungsverluste in der Sachgüterproduktion auch 1986 anhand der Regionalkoeffizienten als Industriebezirke zu identifizieren: in besonderem Maße Baden (1,29) und Korneuburg (1,27), aber auch Wien-Umgebung (1,07) (Tabelle 15). Der Bezirk Baden zählt zu jenen „alten“ Industrieregionen

Niederösterreichs, welche massive Beschäftigungseinbußen erlitten und deren Pendelsalden sich dadurch erhöhten. Im Gegensatz zur Stadt Wien und den Bezirken Baden und Bruck/Leitha nahm die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe und in der Industrie in den übrigen Umlandbezirken während der siebziger Jahre zu. Die Einrichtung von Industrieaufschließungszentren in Mödling, Wr. Neudorf, Korneuburg, Wolkersdorf und anderen Orten machte sich positiv bemerkbar. Erst während der Rezession in der ersten Hälfte der achtziger Jahre trat auch in diesen Bezirken ein Beschäftigungsrückgang in der Sachgüterproduktion ein.

Wien schnitt in bezug auf den relativen Beschäftigungssaldo aus Neugründungen und -stillegungen⁴ in der Industrie ieS im Beobachtungszeitraum wesentlich ungünstiger ab als die meisten Umlandbezirke⁵. Besonders während der Gründungswelle Anfang der siebziger Jahre vereinigten die Umlandbezirke einen sehr hohen Anteil des positiven Arbeitsplätzesaldos aus den Betriebsbewegungen in der Industrie ieS ganz Niederösterreichs auf sich.

Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes und der Industrie der Agglomeration Wien vollzog sich im Beobachtungszeitraum eine gewisse Dezentralisierung der Standorte und Beschäftigten. Das Verhältnis von Wien zu Umland in bezug auf die Beschäftigten dieser Wirtschaftsabteilung wandelte sich von 79,7 Prozent: 20,3 Prozent (1971) zu 76,3 Prozent: 23,7 Prozent (1986). Diese Verschiebung flächenintensiver Fertigungsaktivitäten zugunsten der Agglomerationsränder stellte eine Reaktion auf das steiler verlaufende Bodenpreisgefälle zwischen Ballungskern und -rand dar.

Die räumliche Verteilung der sektoralen Beschäftigung innerhalb des Verdichtungsraumes bildet freilich nur eine Dimension der intraregionalen funktionalen Arbeitsteilung. Eine weitere besteht in der räumlichen Verteilung operativer Funktionen einerseits und dispositiver Funktionen andererseits innerhalb einzelner Branchen und einzelner Mehrbetriebsunternehmungen der Sachgüterproduktion. Hochrangige intermediäre Dienstleistungsfunktionen im sekundären Sektor (Unternehmensführung, Planung, Organisation, Marketing, usw.) sind in hohem Maße in Agglomerationskernen konzentriert.

Hauptverwaltungen von sachgüterproduzierenden Unternehmungen suchen die Nähe der Führungsfunktionen wichtiger Handels- und Kooperationspartner in der Industrie, der Hauptverwaltungen von Banken sowie spezialisierter Dienstleistungsbetriebe (Werbegesellschaften, Rechts- und Wirtschaftsberater, Versicherungszentralen, Software-Häuser, Forschungsinstitute, usw.). Aus der räumlichen Konzentration von Leitungsfunktionen und komplementären Dienstleistungen in den Ballungszentren erwachsen allen Beteiligten wesentliche Agglomerationsvorteile. Wichtig ist häufig auch die Nähe zu Ministerien und anderen öffentlichen Stellen. Neben den genannten Standortbedingungen, der Informationsdichte und den Kontaktmöglichkeiten bilden ein differenzierter Arbeitsmarkt für hochqualifizierte Arbeitskräfte sowie leistungsfähige Verkehrs- und Kommunikationsinfrastrukturen

erstrangige Kriterien, denen Agglomerationen am ehesten entsprechen. An Bedeutung gewinnen attraktive Lebensbedingungen für die Führungskräfte und Spezialisten, also die Qualitäten des urbanen Ambiente⁶.

Die räumliche Konzentration der dispositiven Funktionen der Sachgüterproduktion im Agglomerationskern Wien kann u. a. mittels des Angestelltenanteils und der Anzahl der Zentralbüros von Unternehmungen der Industrie ieS belegt werden. In den verarbeitenden Gewerben und der Industrie (Wirtschaftsklassen V bis XIII) Wiens ist der Angestelltenanteil an den unselbständig Beschäftigten wesentlich höher als in allen anderen Bundesländern. Er belief sich im Mai 1989 auf 48,1 Prozent. Innerhalb des Angestelltensegments ist die Quote der höheren, hochqualifizierten und leitenden Angestellten weit überdurchschnittlich.

Im Jahre 1985 befanden sich laut Industriestatistik 47 Prozent aller Zentralbüros von Unternehmungen der Industrie ieS und 70 Prozent aller Beschäftigten dieser Büros in Wien. Die Bundeshauptstadt bildet somit das wichtigste Entscheidungs-, Kontroll- und Verwaltungszentrum in der Sachgüterproduktion Österreichs.

Inbesondere die Bezirke Mödling (Shopping City Süd usw.) und Korneuburg waren die Nutznießer der Verlagerung bzw. Gründung flächenintensiver Groß- und Einzelhandelsbetriebe an den bzw. am Agglomerationsrand. Der Regionalkoeffizient des Handels im Wiener Umland erhöhte sich von 0,82 (1971) auf 1,21 (1986). In den Bezirken Mödling und Korneuburg liegt der Anteil des Handels an der nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung nun deutlich über dem entsprechenden Anteil in der Hauptstadt. Im Bezirk Mödling ist der Handel die wichtigste Wirtschaftsabteilung (Quote 1986: 30,5 Prozent, Regionalkoeffizient 2,06).

In der Beschäftigtenstatistik des Verkehrswesens schlug sich die wachsende Bedeutung des Flughafens Schwechat im Anstieg des entsprechenden Regionalkoeffizienten des Bezirks Wien-Umgebung auf 2,16 (1986) nieder.

Der Beschäftigtenanteil der Wirtschaftsabteilung Wirtschafts-, private und öffentliche Dienste nahm in der Bundeshauptstadt von 30 Prozent (1971) auf 40 Prozent (1986) zu. Der entsprechende Regionalkoeffizient belief sich 1986 auf 1,26. In den Umlandbezirken stieg der Anteil dieses vielfältigen Dienstleistungsbereichs zwar auch wesentlich (von 20 auf 26 Prozent), der Regionalkoeffizient verharrte allerdings bei 0,83. Die betreffenden Dienstleistungsaktivitäten sind also innerhalb des Ballungsgebiets in hohem Maße im Kern konzentriert.

In bezug auf die intraregionalen Unterschiede im Strukturwandel läßt sich somit zusammenfassen, daß die Stadt Wien während der Beobachtungsperiode stärker von der Deindustrialisierung betroffen war als die Umlandbezirke. Die Zunahme des Beschäftigungsanteils des tertiären Sektors in Wien war nur auf die drei Bereiche Wirtschafts-, private und öffentliche Dienste zurückzuführen, während am Agglomerationsrand der Handel den größten Beitrag zur Tertiärisierung leistete,

gefolgt von der Abteilung Wirtschafts-, private und öffentliche Dienste sowie vom Verkehrswesen.

4. Der Strukturwandel in der „gewerblichen Wirtschaft“ des Wiener Ballungsgebietes

Unter der Sammelbezeichnung „gewerbliche Wirtschaft“ sind hinfort die drei Bereiche „verarbeitendes Gewerbe und Industrie“ (Wirtschaftsklassen V bis XIII), „produktionsbezogene Dienstleistungen“ (Geld- und Kreditwesen, Privatversicherung; Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste) und „Konsumentendienstleistungen“ (Handel, Lagerung; Beherbergungs- und Gaststättenwesen; Körperpflege, Reinigung; Kunst, Unterhaltung, Sport; Häusliche Dienste) zu verstehen. Für die Beschränkung der Betrachtung auf diese Wirtschaftsbereiche sind sowohl materielle als auch statistische Gründe maßgeblich.

Die Datenbasis für das Bundesland Wien und das gesamte Bundesgebiet bilden die Statistiken des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger über die unselbständig Beschäftigten nach Wirtschaftsklassen. Die einzigen in relativ kurzen Zeitabständen verfügbaren Quellen für die Beschäftigungsentwicklung in den Umlandbezirken Wiens sind die Ergebnisse der halbjährlichen Grundzählungen der Niederösterreichischen Gebietskrankenkasse und die Aufzeichnungen der Betriebskrankenkassen mit Betriebsstätten in Niederösterreich. Der Nachteil dieser Quellen besteht darin, daß sie nur etwa 85 Prozent (Jänner 1989: 85,4 Prozent) aller in diesem Bundesland tätigen unselbständigen Beschäftigten erfassen. Unberücksichtigt bleiben die öffentlich Bediensteten und die Bediensteten von Bahn und Post. Leider sind auch die von den Krankenkassen erfaßten Beschäftigten Niederösterreichs nicht zur Gänze einzelnen Bezirken zuzuordnen, da einige Dienstgeber (EVN, Konsum, um zwei bedeutende zu nennen) die Beschäftigten nur zentral führen. Somit ließen sich im Jänner 1989 nur 71,7 Prozent aller unselbständig Beschäftigten auf die Bezirke verteilen. Dieser Prozentsatz war in einzelnen Wirtschaftsbereichen allerdings stark unterschiedlich: im Bereich „verarbeitendes Gewerbe und Industrie“ konnten nahezu alle im Bundesland Beschäftigten (98,4 Prozent) regional zugeordnet werden, in den produktionsorientierten Diensten und in den Konsumentendiensten waren es immerhin noch 76,2 Prozent bzw. 82,3 Prozent. Die öffentlichen Dienstleistungen (Verkehrs-, Gesundheits- und Unterrichtswesen, öffentliche Verwaltung) werden wegen des zu geringen Erfassungsgrades nicht behandelt. Die Bauwirtschaft bleibt unberücksichtigt, um die erheblichen, aber nur temporären Effekte von Großprojekten (z. B. Altenwörth, Greifenstein) in einzelnen Bezirken auszuschalten.

Die Zahl der unselbständig Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft Wiens stieg während der siebziger Jahre leicht, nämlich von 457.000 (1970) auf 462.000 (1980) (Tabelle 16). In den achtziger Jahren hingegen waren Einbußen hinzunehmen. Im Mai 1989 betrug der

Beschäftigungsstand 417.000 (Tabelle 20). Die Beschäftigungsentwicklung verlief während der gesamten Beobachtungsperiode ungünstiger als im gesamtösterreichischen Durchschnitt. Demgemäß fiel der Anteil der Bundeshauptstadt an der gesamten österreichischen Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft von 31,7 Prozent (1970) auf 27,3 Prozent (1980) und 26,3 Prozent (1989).

Mittels des Strukturansatzes soll die Veränderung der Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft Wiens mit der entsprechenden gesamtösterreichischen Entwicklung verglichen werden. Der „Regionalfaktor“ mißt die Wiener Beschäftigungsdynamik an jener von Österreich. Ein Regionalfaktor von eins heißt, daß sich eine Region analog zum Bundesdurchschnitt entwickelte⁷. Ein Wert kleiner als eins bedeutet ein Zurückbleiben der Region hinter dem österreichischen Durchschnitt. Für die Periode 1970–88 (jeweils Juli) betrug der Regionalfaktor der gewerblichen Wirtschaft Wiens 0,818.

Die im Regionalfaktor ausgedrückten Entwicklungsunterschiede in der Beschäftigung können entweder auf Unterschiede in der sektoralen bzw. Branchenstruktur zwischen Wien und Österreich („Strukturfaktor“) oder auf andere Einflußgrößen („Restfaktor“) zurückgeführt werden⁸. Der Strukturfaktor gibt an, inwieweit sich regionale Entwicklungsunterschiede durch die divergierende sektorale oder branchenmäßige Ausgangsstruktur erklären lassen. Er ist eine fiktive Größe, die aus dem Vergleich der fiktiven Beschäftigungsentwicklung Wiens bei Strukturkonstanz mit der tatsächlichen Beschäftigungsdynamik Österreichs hervorgeht. Ein Strukturfaktor über eins zeigt, daß die betreffende Region eine günstigere sektorale bzw. Branchenstruktur als der österreichische Durchschnitt aufwies. Im Falle Wiens belief sich der Strukturfaktor für den Zeitraum 1970–88 auf 1,048. Darin kommen die in Wien deutlich höheren Beschäftigtenanteile in den dynamischen Bereichen produktionsbezogene Dienste (8 Prozent in Wien gegenüber 6 Prozent in Österreich 1970) und Konsumentendienste (40 Prozent gegenüber 33 Prozent) zum Ausdruck.

Die Maßgröße „Restfaktor“ gibt an, inwieweit Faktoren außer der sektoralen bzw. Branchenstruktur (d. h. traditionelle Standortbedingungen usw.) auf die Entwicklung der Region wirken. Der Restfaktor hat den Wert eins, wenn keine spezifischen Einflüsse vorliegen, Werte unter eins, falls negative Effekte erwachsen. Für Wien lag der Restfaktor während der genannten Periode deutlich im letztgenannten Bereich, nämlich bei 0,780.

Zusammenfassend ergibt sich somit, daß die vergleichsweise ungünstige Beschäftigungsentwicklung in der gewerblichen Wirtschaft der Hauptstadt zu mehr als hundert Prozent durch den nicht näher analysierbaren Restfaktor „erklärt“ wird. Der Wert des Strukturfaktors über eins zeigt, daß die Beschäftigungsstruktur Wiens zum Ausgangszeitpunkt ein höheres Wachstumspotential aufwies als die entsprechende gesamtösterreichische Struktur. Der Strukturfaktor leistet somit einen der Tendenz des Regionalfaktors entgegengesetzten Beitrag. Dieses die

„Erklärungsfähigkeit“ des Strukturansatzes negierende Ergebnis kann freilich nicht mehr überraschen⁹.

In den siebziger Jahren wich die Wiener Beschäftigungsentwicklung stärker vom Bundesdurchschnitt (Regionalfaktor 1970–1980: 0,860) ab als in den Jahren nach 1980 (Regionalfaktor 1980–1988: 0,951). Der Unterschied in der Entwicklungsdynamik schwächte sich also im Laufe der Beobachtungsperiode ab (vgl. Abschnitt 2). In beiden Subperioden geht vom Restfaktor (0,838 bzw. 0,927) der entscheidende Einfluß auf den Regionalfaktor aus, während der Strukturfaktor jeweils konterkariert (1,027 bzw. 1,026). Der höhere Wert des Regionalfaktors in den achtziger Jahren ist somit auf eine oder mehrere der im Restfaktor enthaltenen Einflußgrößen zurückzuführen.

4.1 Verarbeitendes Gewerbe und Industrie

Die Stadt Wien ist nach wie vor der mit Abstand wichtigste Standort des verarbeitenden Gewerbes und der Industrie in Österreich (ein Fünftel der Beschäftigten), wenngleich die Sachgüterproduktion längst nicht mehr der bedeutendste Sektor der Stadtwirtschaft ist. Die Beschäftigungsentwicklung wird durch die diesbezüglichen Tendenzen in den sechs größten Branchen bestimmt: Elektroindustrie, Transportmittelherstellung, Maschinenindustrie, chemische Industrie, Druckerei und Verlagswesen, Nahrungsmittelindustrie. Die vier erstgenannten Branchen sind dem technisch hochwertigen Bereich der Industrie zuzuzählen¹⁰.

Der Beschäftigungsstand in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie der Hauptstadt verringerte sich von 29.000 (1970) auf 21.000 (1989) (Tabellen 16 und 20). Unternehmungen des Versorgungssektors im Osten Österreichs waren während der letzten Jahrzehnte infolge der Umverteilung von Kaufkraft zugunsten der westlichen Bundesländer – wobei der Fremdenverkehr eine nicht unerhebliche Rolle spielte – vergleichsweise benachteiligt. Standorte im Wiener Raum verloren an Attraktivität, während der Raum Salzburg von den genannten Verschiebungen profitierte.

Die schwersten relativen Einbußen erlitt der Bekleidungssektor (Textil, Bekleidung, Leder). Dort sank die Zahl der unselbständig Beschäftigten von 37.000 (1970) auf 11.000 (1989). In der ersten Hälfte der siebziger Jahre wanderten Betriebe, dem Gefälle der Löhne für unqualifizierte Arbeitskräfte folgend, aus dem Wiener Ballungsgebiet in das niederösterreichische Grenzland und ins Burgenland ab. Die Strukturprobleme des Bekleidungssektors in den achtziger Jahren bewältigten Unternehmungen im Wiener Raum im allgemeinen weniger gut als Konkurrenten in Westösterreich. In der Gründungswelle Anfang der siebziger Jahre entfiel auf die traditionellen Konsumgüterindustrien (Nahrungsmittel, Textil, Bekleidung) ein hoher Anteil an Neugründungen, in der Rezession 1981–83 ein noch höherer Anteil an den Stillelegungen.

In der chemischen Industrie erreichte der Beschäftigungsstand seinen Höhepunkt im Jahre 1973 (26.000), seitdem verringerte er sich auf 17.000. Auch in der Metallindustrie war die Zahl der unselbständig Beschäftigten in der Hochkonjunkturphase Anfang der siebziger Jahre am höchsten (1973: 117.000). Im Mai 1989 wurden in dieser Wirtschaftsklasse noch 80.000 Beschäftigte verzeichnet. Innerhalb der Wiener Metallindustrie zeigten sich während des konjunkturellen Aufschwungs der letzten Jahre erhebliche Entwicklungsunterschiede. In der Erzeugung von Eisen und Nichteisen-Metallen sowie im Stahl- und Leichtmetallbau nahm die Zahl der unselbständig Beschäftigten von Mai 1986 bis Mai 1989 stark ab. Geringe Verluste hatten die Maschinen-, Elektro- und Transportmittelindustrien hinzunehmen. In der Metallwarenerzeugung blieb die Beschäftigung während der genannten drei Jahre nahezu konstant. Der einzige Industriezweig mit einer positiven Veränderungsrate war die Erzeugung von feinmechanischen Geräten, Uhren und Schmuckwaren.

Für die technisch hochrangigen Branchen chemische Industrie, Maschinen- und Stahlbau, Fahrzeug- und Elektroindustrie sind spezifische Anforderungen an das Humankapital charakteristisch. Relativ viele Beschäftigte sind in Forschung und Entwicklung tätig, der Anteil von qualifizierten Angestellten und Facharbeitern ist vergleichsweise hoch. Die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte ist einer der Gründe für die Konzentration der Betriebe der genannten Branchen im Wiener Ballungsgebiet und in einigen Zentralräumen der übrigen Bundesländer. Weitere wichtige Ursachen für diese Standortpräferenz bilden der günstige Marktzugang sowie externe Agglomerationsvorteile. Erhebliche Teile der technisch hochrangigen Branchen werden von transnationalen Unternehmungen kontrolliert. Für diese Konzerne besteht die Attraktivität eines Standortes im Wiener Raum in den Arbeitskosten für hochqualifizierte Arbeitskräfte, die um etwa ein Fünftel geringer sind als in den Agglomerationen der führenden westeuropäischen Industriestaaten, im Zugang zum österreichischen Absatzmarkt sowie zu den sich nach außen öffnenden Märkten Osteuropas.

Auch in den übrigen Branchen nahm die Beschäftigung in der Bundeshauptstadt ab. Überdurchschnittlich starke Verluste verzeichneten die Holz- und die Papierindustrie. In beiden Branchen sank die Beschäftigung während des gesamten Beobachtungszeitraumes, in der Holzindustrie von 11.000 (1970) auf 6000 (1989), in der Papierindustrie von 7000 auf 3000. In der Wirtschaftsklasse Erzeugung von Steinwaren, keramische und Glasindustrie wurde der höchste Wert (5000) im Jahre 1981 erreicht, danach verringerte sich die Zahl der unselbständig Beschäftigten (1989: 3000).

Die Wirtschaftsklasse Druckerei und Verlagswesen nimmt hinsichtlich der Qualität ihrer Produkte eine Mittelstellung zwischen Sachgüterproduktion und Dienstleistungssektor ein. In Übereinstimmung mit (sowohl in bezug auf den Output als auch den Input) informationsintensiven Dienstleistungsbereichen sind die Standorte und Beschäftigten

dieser Bereiche in hohem Maße auf Agglomerationen konzentriert. Der Regionalkoeffizient betrug 1989 1,63 (siehe Tabellen 16 und 20). Die Beschäftigung sank von 1971 (19.000) bis 1983 und blieb seitdem auf einem Niveau von 15.000.

Die Zahl der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe und in der Industrie Wiens nahm in den siebziger und achtziger Jahren deutlich stärker ab als im österreichischen Durchschnitt. Entfielen 1970 noch 27 Prozent aller österreichischen Industriebeschäftigten auf die Bundeshauptstadt, so belief sich dieser Anteil 1989 auf nur mehr 19,5 Prozent. Der Regionalkoeffizient verringerte sich während dieses Zeitraumes von 0,85 auf 0,74. Während in Wien der Beschäftigtenstand 1989 in allen Branchen geringer war als 1970, stieg in der Holzindustrie, im Druckerei- und Verlagswesen sowie in der Metallindustrie die gesamtösterreichische Beschäftigung in diesen zwei Jahrzehnten, und in der chemischen Industrie wurde 1989 fast der Stand von 1970 erreicht. Abgesehen vom Druckerei- und Verlagswesen verzeichnen gegenwärtig in Wien nur noch die Elektroindustrie (1,75) und die Erzeugung von feinmechanischen Geräten, Uhren und Schmuckwaren (1,04) einen Regionalkoeffizienten über eins.

Der Branchen-Strukturansatz versucht, regionale Entwicklungsunterschiede durch Diskrepanzen in der Branchenstruktur zu erklären. Die überdurchschnittliche Dynamik einer Region wird so auf die Dominanz von Wachstumsbranchen ebendort zurückgeführt, ein Nachhinken gegenüber dem nationalen Durchschnitt auf ein hohes Gewicht stagnierender oder schrumpfender Industriezweige. Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes und der Industrie Wiens an der gesamtösterreichischen Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft fiel von 16,4 Prozent (1970) auf 9,7 Prozent (1988) (Tabelle 17). Von diesem Rückgang im Ausmaß von 6,7 Prozentpunkten werden 3,7 Punkte (bzw. 55,6 Prozent) durch den Strukturfaktor und 3 Punkte durch den Restfaktor „erklärt“. Auch in diesem Fall erweist sich der „Erklärungsbeitrag“ des Branchen-Strukturansatzes als relativ gering.

Die Schwäche des Branchen-Strukturansatzes ist eine doppelte. Erstens handelt es sich um eine rein deskriptive Methode. Sie gibt keine Auskunft darüber, warum etwa eine wachstumsorientierte Umstrukturierung einer regionalen Wirtschaft unterblieb. Die zweite Schwäche des genannten Ansatzes liegt in der Annahme der interregionalen Entwicklungshomogenität aller Branchen, d. h. der Annahme annähernd gleicher Produktions- und Absatzbedingungen für einzelne Branchen in verschiedenen Regionen. Tatsächlich entwickeln sich die Branchen interregional keineswegs einheitlich. „Wachstumsbranchen“ florieren nicht in allen Regionen, in denen sie Standorte besitzen. Das Entwicklungsgefälle zwischen Regionen erweist sich häufig als interregionales Gefälle innerhalb der Branchen. Daher ist nicht allgemein von der Branchenstruktur einer bestimmten Region auf deren Entwicklung zu schließen.

Infolge der geringen Aussagekraft und konzeptuellen Mängel der Branchen-Strukturhypothese konzentriert sich die regionalökonomi-

sche Diskussion¹¹ auf die im Zuge der Shift-Share-Analyse nicht näher untersuchbaren Restfaktoren. Zu diesen zählen traditionelle Standortbedingungen, wie Infrastruktur, Arbeitskräftepotential usw., Agglomerationsvorteile, historische Rahmenbedingungen, die in der Region etablierten unternehmerischen und institutionellen Verhaltensweisen, die Lage im übergeordneten Wirtschaftsraum, die Außenbeziehungen der regionalen Wirtschaft, aber auch Förderungsmaßnahmen u. v. a.

Der in der gegenwärtigen Diskussion über die Schwächen der Industrie im Wiener Raum dominante Ansatz ist die Produktlebenszyklushypothese. Sie bietet gegenüber anderen Interpretationen den Vorteil, daß Schwerpunkte gegensteuernder Maßnahmen abgeleitet werden können.

Die wesentliche Aussage der Lebenszyklushypothese besteht darin, daß Produkte in verschiedenen Phasen ihres Lebens (Innovations-, Wachstums-, Reifephase) ganz spezifische und jeweils verschiedene Standortanforderungen stellen. Die Anforderungen in der Innovationsphase an die Standortbedingungen werden am besten in Agglomerationskernen erfüllt, jene in der Wachstumsphase an Agglomerationsrändern und jene während der Reifephase in der Peripherie. Das Ergebnis dieser Standortpräferenzen ist eine branchen- und (bei Unternehmungen mit mehreren Betrieben) unternehmensinterne funktionale Arbeitsteilung innerhalb einer Region.

Der Produktzyklus setzt an Orten ein, die vielfältige externe Agglomerationsvorteile, infrastrukturelle Voraussetzungen und hochqualifizierte Arbeitskräfte sowohl im wissenschaftlich-technischen als auch im kaufmännischen Bereich bieten, wo Risikokapital verfügbar ist, Kontakte zu Forschungseinrichtungen, Universitätsinstituten und Anbietern verschiedenster intermediärer Dienstleistungen rasch und kostengünstig geknüpft werden können usw. In der Wachstumsphase, während der eine Standardisierung von Produktion und Produkt einsetzt, sind die Anforderungen an die Produktionsfaktoren weniger differenziert. Hinsichtlich der Wahl von Standorten fordern sowohl das Faktorausstattungsprinzip (Kapital tendiert zu Standorten mit relativ niedrigen Arbeits- und Bodenkosten) als auch das Akzessibilitätsprinzip (Kapital tendiert zu Standorten mit guter Erreichbarkeit von Bezugs- und/oder Absatzmärkten, um Skalen- und Synergieeffekte nützen zu können) Berücksichtigung. Der Kompromiß aus diesen entgegengerichteten Tendenzen sind Standorte an den Ballungsrändern. Im Laufe der Reifephase wird das Faktorausstattungsprinzip zum wichtigsten Standortkriterium. Die Kapitalbewegung folgt abnehmenden Bodenpreisen und Löhnen für unqualifizierte Arbeitskräfte.

Aber auch Regionen insgesamt sind einem Lebenszyklus unterworfen. Das „Alter“ einer regionalen Wirtschaft nimmt in dem Maße zu, wie die Region die Standortvoraussetzungen für Innovationen verliert. Die Ursachen, welche für das „Altern“ des Wiener Raumes – insbesondere auch in Relation zu westösterreichischen Regionen – genannt werden, sind vielfältig und können an dieser Stelle nur erwähnt werden: unternehmerische Verhaltensstarrheiten, d. h. vor allem Festhalten an

Entscheidungsmustern, die sich in der Vergangenheit bewährten, und Risikoscheue, institutionelle Trägheiten, die Prägung des Bestandes an Arbeitskräftequalifikationen durch die Erfahrungswerte der Massenproduktion, Eintrittsschranken für neue, innovative Unternehmungen (Oligopole, vertikale Integration, institutionelle Hindernisse, Mangel an qualifizierten Arbeitskräften insbesondere für hochrangige intermediäre Dienstleistungsfunktionen wie Forschung und Entwicklung, internationales Marketing usw.), die Randlage im Verhältnis zu den dynamischen westeuropäischen Produktions-, Dienstleistungs- und Konsumzentren u. v. a.

Im Agglomerationskern entstanden zuwenige neue industrielle Aktivitäten, um die quantitativen Verluste durch Abwanderungen und Stilllegungen auszugleichen und das „Altern“ der Region in bezug auf den Produktlebenszyklus zu verhindern. Die transnationalen Konzerne in den technisch hochrangigen Branchen errichteten Tochterbetriebe meist erst zur Erzeugung von Produkten in der Wachstumsphase. Die industrielle Schwäche der Agglomeration ist demgemäß eine Innovationschwäche des Kerngebiets des Ballungsraumes. Maßnahmen müssen daher dort ansetzen.

Die im verarbeitenden Gewerbe und in der Industrie des Wiener Umlandes wichtigsten Branchen sind die Metallindustrie (mit im österreichischen Maßstab bedeutsamen Standorten in den Bezirken Mödling, Baden und Korneuburg), die chemische Industrie (Wien-Umgebung, Baden) und die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, gefolgt in deutlichem Abstand von der Holzindustrie sowie der keramischen und Glasindustrie (Tabelle 18).

Die Zahl der unselbständig Beschäftigten im produzierenden Gewerbe und in der Industrie dieser sieben Bezirke sank von 60.000 (1970) auf 50.000 (1989) (Tabelle 19). Die Entwicklung in einzelnen Bezirken wurde dabei von einigen Stilllegungen großer Betriebe (Vöslauer Kammgarn 1978, Eumig 1981) wesentlich mitbestimmt. Die stärksten prozentuellen Einbußen hatten während des genannten Zeitraumes die Bezirke Baden (-32 Prozent) und Bruck/Leitha hinzunehmen. Abnahmen der Industriebeschäftigten verzeichneten auch die Bezirke Mödling, Wien-Umgebung und Gänserndorf. Hingegen stieg die Zahl der Beschäftigten in den Bezirken Korneuburg und Tulln.

4.2. Produktionsbezogene Dienstleistungen

Die Zahl der in Banken und Versicherungen¹², im Realitätenwesen, in Rechts- und Wirtschaftsdiensten der Bundeshauptstadt unselbständig Beschäftigten stieg von 38.000 (1970) auf 74.000 (1988), verdoppelte sich mithin (Tabelle 16). Das stärkste absolute und relative Wachstum ereignete sich freilich bereits während der siebziger Jahre. In der Wirtschaftsklasse Banken und Versicherungen nahm der Beschäftigtenstand in diesem Jahrzehnt von 27.000 auf 38.000 zu. Während der achtziger Jahre erfolgten nur noch vergleichsweise geringfügige

Zuwächse. In der Wirtschaftsklasse „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“, welche Realitätenwesen, Vermögensverwaltung, Rechtsberatung, Wirtschaftsberatung, technische Dienste (darunter Architekten- und Ingenieurbüros, Laboratorien, Planungs- und Projektierungsbüros, technische Konsulenten), Werbe- und Messewesen, Schreib-, Übersetzungs- und Auskunftsbüros, Bewachungsdienste sowie sonstige Wirtschaftsdienste, darunter Datenverarbeitungsbetriebe und Softwarehäuser, umfaßt, verdreifachte sich die Beschäftigung zwischen 1970 und 1980, ausgehend allerdings von einer sehr niedrigen Basis. Seitdem waren die Zuwachsraten dieses Bereichs zwar wesentlich geringer, aber weiterhin die höchsten unter allen Branchen der gewerblichen Wirtschaft.

Die Hauptstadt war und ist der mit Abstand wichtigste Standort für produktionsbezogene Dienstleistungen in Österreich. 1989 waren 39 Prozent aller unselbständig Beschäftigten dieser Wirtschaftsabteilung in Wien tätig. Der entsprechende Regionalkoeffizient erhöhte sich von 1,32 (1970) auf 1,54 (1980) und verharrte seitdem auf diesem hohen Niveau.

Der Anteil der in der Bundeshauptstadt in der hier diskutierten Wirtschaftsabteilung Beschäftigten an der gesamtösterreichischen Beschäftigung stieg von 2,6 Prozent (1970) auf 4,6 Prozent (1988) (Tabelle 17). Die Zunahme im Ausmaß von zwei Prozentpunkten läßt sich mittels Shift-Share-Analyse in einen stark positiven Struktureffekt (2,44 Punkte) und einen negativen Resteffekt (-0,48 Punkte) zerlegen.

Auch im Wiener Umland wies die Beschäftigung im Bereich der produktionsbezogenen Dienstleistungen sehr hohe Zuwachsraten auf. Zwischen 1970 und 1989 trat nahezu eine Verdreifachung ein (Tabelle 19). Die beiden Bezirke des näheren Umlandes verzeichneten in diesem Zeitraum sogar fast eine Vervierfachung der Beschäftigtenzahl. Wie in der Stadt Wien waren auch im Umland die absoluten und relativen Zuwächse in den siebziger Jahren höher. Trotz der spektakulären Expansion sind die produktionsbezogenen Dienstleistungen am Ballungsrand im Vergleich zum Kerngebiet erheblich unterrepräsentiert. Eine Suburbanisierung in bedeutendem Umfang ist bislang nicht festzustellen.

Die beobachtete Konzentration befindet sich im Einklang mit den Ergebnissen entsprechender internationaler Studien und bestätigt die These funktioneller räumlicher Arbeitsteilung, insbesondere in bezug auf die Spezialisierung der Verdichtungskerns auf produktionsbezogene Dienstleistungen¹³. Ausschlaggebend für diese Standortpräferenz sind Kontaktvorteile, Marktdichte, leistungsfähige Informations-, Arbeits- und Kapitalmärkte, ein qualitativ hochwertiges Angebot an intermediären Dienstleistungen und andere Agglomerationsvorteile.

In den großen Ballungszentren sind unmittelbare persönliche Kontakte mit Kunden, Projektpartnern, Konkurrenten und Lieferanten, insbesondere mit den Produzenten intermediärer Dienstleistungen verschiedenster Art, kurzfristig und mit geringen Kosten durchführbar. Auch in bezug auf die Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur

verfügen die Agglomerationen über die günstigsten Bedingungen. Ein hoher Bedarf an produktionsbezogenen Dienstleistungen besteht vor allem seitens der Großunternehmungen in der Sachgüterproduktion (genauer gesagt seitens der Hauptverwaltungen, Divisionszentralen, Forschungseinrichtungen usw. derselben), aber etwa auch seitens forschungs- und entwicklungsintensiver Klein- und Mittelbetriebe dieses Sektors, außerdem in großen Unternehmungen im Dienstleistungssektor wie Banken, Versicherungen, Handelsfirmen usw. sowie von seiten einer Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmungen, welche selbst intermediäre Dienstleistungen erstellen. Die Abnehmer sind mithin räumlich stark in den Agglomerationen konzentriert. Innerhalb des funktional definierten Bereichs der intermediären Dienstleistungen existieren enge Input-Output-Verflechtungen.

Die einzelnen Betriebe, welche produktionsbezogene Dienstleistungen erstellen, profitieren auf mannigfaltige Weise von der Konzentration und Differenzierung dieser Aktivitäten innerhalb der Ballungkerne. Die Größe des Absatzmarktes ermöglicht die Ausnutzung von Skalenerträgen, bietet Anreize zur Entwicklung, Anwendung und Diffusion technischer und organisatorischer Innovationen, veranlaßt zu produktivitätssteigernder Arbeitsteilung und Spezialisierung. Die Betriebe ziehen Nutzen aus der Konkurrenz unter den Anbietern, geringeren Transport- und Kommunikationskosten, kommunalen Einrichtungen, die erst ab einer gewissen Benützungsfrequenz zur Verfügung gestellt werden sowie einem leistungsfähigen Kapitalmarkt. Das Angebot an höherqualifizierten Arbeitskräften ist innerhalb der Agglomerationen wesentlich größer und vielfältiger. Die Produzenten intermediärer Dienstleistungen profitieren von der hohen Informationsdichte in den großen Zentren.

Viele der genannten Agglomerationsvorteile sind externe Effekte, die aus der gemeinsamen Nutzung knapper Ressourcen (kostengünstiges, differenziertes Angebot von intermediären Dienstleistungen u. s.w.), dem Zugang zu einem konzentrierten Marktpotential und der Informationsdichte resultieren.

Zweifellos bieten sich dem Wiener Raum in diesem Schlüsselbereich der modernen urbanen Wirtschaft¹⁴ große Entwicklungsmöglichkeiten. Ein Vergleich mit Agglomerationskernen in der Bundesrepublik Deutschland zeigt, daß Wien gegenüber Zentren wie München, Stuttgart, Frankfurt und Hamburg nicht unerheblichen Nachholbedarf aufweist¹⁵. Im besonderen könnte Wien in Zukunft ein attraktiver Standort für Exporte von produktionsbezogenen Dienstleistungen nach Osteuropa werden.

4.3. Konsumorientierte Dienstleistungen

Die Zahl der im Bereich der Konsumdienstleistungen unselbständig Beschäftigten Wiens war 1980 (191.000) geringfügig höher als 1970 (183.000), in den achtziger Jahren stieg der Beschäftigtenstand nach einem konjunkturbedingten Einbruch wieder auf das Niveau am

Beginn des Jahrzehnts (Tabelle 16). Die Entwicklung im Handel wurde durch die Verlagerung von Großbetrieben in die Umlandbezirke wesentlich gedämpft, die Beschäftigtenzahl lag daher Ende der achtziger Jahre nur wenig über dem Wert von 1970. Im Gaststätten- und Beherbergungswesen war eine ziemlich kontinuierliche Aufwärtsbewegung während der gesamten Beobachtungsperiode festzustellen. Darin kam der kräftige Aufschwung des Städtetourismus zum Ausdruck. Ein anhaltender Aufwärtstrend herrschte auch in den Wirtschaftsklassen „Körperpflege, Reinigung“ sowie „Kunst, Unterhaltung, Sport“. Allein die häuslichen Dienste verzeichneten eine starke Abnahme.

Außer dem Gaststätten- und Beherbergungswesen sind alle Wirtschaftsklassen in der Hauptstadt überproportional vertreten. Der Regionalkoeffizient der Wirtschaftsabteilung insgesamt fiel in den siebziger Jahren leicht (von 1,21 [1970] auf 1,15 [1980]) und blieb danach unverändert.

Der Anteil der Wiener Beschäftigten in Konsumdienstleistungen an der österreichischen Gesamtbeschäftigung verringerte sich von 1970 (12,7 Prozent) bis 1988 (11,7 Prozent) um einen Prozentpunkt. Dieser Rückgang erweist sich als Ergebnis eines positiven Struktureffekts (1,3 Punkte) und eines stark negativen Resteffekts (-2,3 Punkte) (Tabelle 17).

Im Wiener Umland verlief die Entwicklung weitaus dynamischer. Zwischen 1970 und 1989 trat mehr als eine Verdoppelung der Beschäftigtenzahl in den Konsumentendiensten ein (Tabelle 19). Dabei waren die höheren absoluten und relativen Zuwächse in den siebziger Jahren zu konstatieren. Die Expansion ist vor allem auf die starke Zunahme der Handelsbeschäftigung zurückzuführen.

Die Zuwachsraten in den einzelnen Bezirken unterscheiden sich erheblich. Im Bezirk Mödling vervierfachte sich die Beschäftigung, in Korneuburg, Tulln und Wien-Umgebung trat eine Verdoppelung ein. In Baden und Bruck/Leitha betrug der Zuwachs jeweils ein Drittel der Ausgangsbasis.

5. Zusammenfassende und abschließende Bemerkungen

Die Beschäftigung in der Agglomeration Wien entwickelte sich – insbesondere, wenn man den öffentlichen Sektor ausklammert – während des Beobachtungszeitraumes ungünstiger als der österreichische Durchschnitt. Der Unterschied zwischen den Änderungsraten der Beschäftigung in Österreich einerseits und im Wiener Ballungsgebiet andererseits war allerdings in den letzten Jahren deutlich geringer als in den siebziger Jahren.

Der Bedeutungsverlust der Agglomeration ist ausschließlich auf die relativen Einbußen der Stadt Wien zurückzuführen. Das relative Gewicht der sieben Umlandbezirke nahm hingegen in den siebziger Jahren und in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre leicht zu.

Die starken Verschiebungen in der Beschäftigungsstruktur des Wie-

ner Raumes stellen keine Sonderentwicklung dar. Vergleichende Studien führten zu dem Ergebnis, daß „die beobachteten Phänomene einer gewissen (zumindest empirischen) Regularität folgen“¹⁶. Agglomerationen in hochindustrialisierten Ländern entwickelten sich demnach entlang ähnlicher wirtschaftlicher Entwicklungspfade: im Hinblick auf die Beschäftigungsstruktur folgte auf die Zunahme und Stagnation des Anteils des sekundären Sektors eine Phase, die durch das Ansteigen des Beschäftigtenanteils des tertiären Sektors und die relative Abnahme der Grundstoff- und Schwerindustrien charakterisiert war. Im weiteren Verlauf nahm der Beschäftigtenanteil der Sachgüterproduktion insgesamt ab, jener des klassischen, konsumorientierten Dienstleistungssektors stagnierte allmählich, die produktionsorientierten Dienste hingegen expandierten.

Die Entwicklung in der Wiener Agglomeration entsprach diesem Ergebnis weitgehend, jedoch nicht vollständig. In den letzten, von einer günstigen konjunkturellen Tendenz gekennzeichneten Jahren verlor die Sachgüterproduktion sowohl relativ als auch absolut an Bedeutung, während der Beschäftigtenanteil der Konsumentendienste nach wie vor zunahm und die Arbeitskräftenachfrage im Bereich der produktionsbezogenen Dienstleistungen vergleichsweise rasch stieg.

Die von offiziellen Repräsentanten der Stadt Wien aus guten Gründen ungünstig bewertete „Entindustrialisierung“ des Stadtgebiets, d. h. des Agglomerationskernes, ist ein internationales Phänomen und ergibt sich aus der Überlegenheit anderer Wirtschaftsaktivitäten (vor allem hochrangiger Dienstleistungsfunktionen) in bezug auf den Gewinn je Bodeneinheit, woraus die Verdrängung flächenintensiver Fertigungsaktivitäten aus dem Agglomerationskern resultiert.

Aus den internationalen Erfahrungen und der Produktzyklushypothese läßt sich schließen, das die wirtschaftliche Zukunft der Wiener Region vor allem von innovativen Unternehmungen in der Sachgüterproduktion sowie qualitativ hochwertigen und differenzierten produktionsbezogenen Diensten abhängen wird. In diesem Zusammenhang wesentliche Schwächen bestehen in der Sachgüterproduktion im Mangel an innovativen Kleinunternehmungen sowie in der geringen Zahl von Unternehmensgründungen. Da kleine und mittlere Unternehmungen Forschungsinvestitionen nur in begrenztem Umfang selbständig ausführen können, kommt der Kooperation zwischen diesen Unternehmungen und Forschungsinstitutionen – universitären und anderen –, welche auf die Umsetzung von Erkenntnissen in Produkte und Dienstleistungen zielt, eine Schlüsselstellung zu.

Produktionsbezogene Dienstleistungsfunktionen werden das Rückgrat der dynamischen Stadtwirtschaft bilden. Die Stadt Wien trägt dieser Entwicklung u. a. durch eine neuartige, am Humankapital ansetzende Förderungsaktion bereits Rechnung¹⁷). Der Wettbewerb zwischen westeuropäischen Großstädten um hochrangige intermediäre Dienstleistungsfunktionen und die dafür erforderlichen kreativen, qualifizierten Arbeitskräfte wird sich verstärken. Die vergleichsweise hohe Lebens-

qualität stellt für den Wiener Raum einen Standortvorteil dar, der zweifellos stark an Bedeutung gewinnen wird.

Die eben erst beginnende, zumindest partielle Öffnung der Grenzen zu einigen osteuropäischen Ländern bietet der Agglomeration Wien große wirtschaftliche Chancen. Vor allem in Abhängigkeit von den konkreten Schritten in den betreffenden osteuropäischen Ländern, aber auch von antizipierenden Maßnahmen österreichischer Unternehmungen und öffentlicher Stellen wird sich im ostmitteleuropäischen Raum eine neue Arbeitsteilung entwickeln. Davon würde die Attraktivität des Standortes Wien für transnationale Konzerne, insbesondere im intermediären Dienstleistungsbereich, profitieren. Für Wien könnte sich die Möglichkeit ergeben, erneut die Rolle eines hochrangigen Dienstleistungszentrums mit übernationaler Ausstrahlung wahrzunehmen.

Anmerkungen

- 1 Die solcherart abgegrenzte Agglomeration Wien deckt sich weitgehend mit dem Gebiet der von der österreichischen Raumordnungskonferenz (OROK) definierten Konzeptregionen Wien (95), Baden (23) und Korneuburg (27). Die Konzeptregion Korneuburg schließt einen Teil des Bezirks Gänserndorf, nämlich den GB Zistersdorf, aus, umfaßt andererseits den GB Wolkersdorf aus dem Bezirk Mistelbach. Vgl. ÖROK, Österreichisches Raumordnungskonzept, Materialienband, Wien 1981, Abbildung 2.
- 2 Zum Schätzverfahren siehe: Österreichisches Institut für Raumplanung, 1988, S. 89 f.
- 3 Regionalkoeffizient = $L_{ij}/R_j \cdot (L_i/N)^{-1}$, wobei L_{ij} die Beschäftigung in der Branche i in der Region j ; R_j die Gesamtbeschäftigung in der Region j ; L_i die nationale Beschäftigung in der Branche i und N die nationale Gesamtbeschäftigung ist. Ein Regionalkoeffizient von eins zeigt demnach an, daß der Beschäftigtenanteil der Branche i in der Region j dem entsprechenden österreichischen Durchschnittswert entspricht. Werte über eins bedeuten einen im österreichischen Vergleich überdurchschnittlichen Wert, unter eins einen unterdurchschnittlichen Branchenanteil.
- 4 Beschäftigte in neugegründeten Betrieben minus Beschäftigte in stillgelegten Betrieben in Prozent der Industriebeschäftigten insgesamt am Beginn der Periode.
- 5 Siehe Jeglitsch, Schenk, 1987, S. 41, Übersicht 22.
- 6 Mesch, 1988, S. 324 f.

$$7 \text{ Regionalfaktor} = \frac{b_t}{b_o} : \frac{B_t}{B_o} \quad \text{Strukturfaktor} = \frac{\sum_i G_o^i \cdot B_t^i}{\sum_i G_o^i \cdot B_o^i} : \frac{\sum_i B_t^i}{\sum_i B_o^i} \quad \text{wobei } G_o^i = \frac{b_o^i}{B_o^i}$$

$$\text{Restfaktor} = \frac{\sum_i G_t^i \cdot B_t^i}{\sum_i G_o^i \cdot B_t^i} \quad \text{wobei } G_t^i = \frac{b_t^i}{B_t^i}$$

$b_{o,t}$ = Beschäftigte in Wien zum Zeitpunkt o bzw. t

$B_{o,t}$ = Beschäftigte in Österreich zum Zeitpunkt o bzw. t

$b_{o,i}$ = Beschäftigte der Branche i in Wien zum Zeitpunkt o bzw. t

$B_{o,i}$ = Beschäftigte der Branche i in Österreich zum Zeitpunkt o bzw. t

- 8 Die Trennung zwischen Struktur- und Restfaktor ist freilich nur ein methodischer Hilfsgrieff. In der Realität ist die unterstellte Unabhängigkeit der beiden Faktoren voneinander nicht vorhanden. Beispielsweise können Strukturdefizite dafür ausschlaggebend sein, daß einer Region verstärkte Wirtschaftsförderung zuteil wird. Die Auswirkungen dieser Förderungsmaßnahmen sind im Restfaktor enthalten, obwohl sie von der Wirtschaftsstruktur bedingt wurden.
- 9 Vgl. Palme, 1989, S. 331 f. für die Industrie ICS; Jeglitsch, Schenk, 1987, S. 99.
- 10 Vgl. die Klassifizierung der Industrie ICS durch Palme, 1988, S. 487.
- 11 Vgl. Geldner, 1987; Palme, 1988, 1989.

- 12 Ein erheblicher Teil der Beschäftigten im Bank- und Versicherungswesen erstellt freilich Dienstleistungen für Konsumenten. Diese Einschränkung gilt auch für andere überwiegend produktionsorientierte Dienstleistungsbereiche. Teile der im Abschnitt 4.3. den Konsumentendiensten zugeordnete Aktivitäten wiederum sind intermediäre Dienstleistungen (z. B. Großhandel, Lagerung).
- 13 Vgl. Mesch, 1988.
- 14 Mesch, 1987; Clement, 1988.
- 15 Bade, 1987, S. 266–269; Fehr-Duda, 1989, S. 30.
- 16 Schubert, 1987, S. 34.
- 17 Siehe im einzelnen Fehr-Duda, 1989.

Literatur

- Bade, Franz-Josef, Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen, München 1987
- Clement, Werner, Die Tertiärisierung der Industrie, Wien 1988
- Faßmann, Heinz, Arbeitsmarktperspektiven für Wien. Prognose des Arbeitskräfteangebots für das Jahr 2016, in diesem Band
- Fehr-Duda, Helga, Urbane Dienstleistungen. Chancen für die städtische Wirtschaftsförderung, Regensburg 1989
- Geldner, Norbert, Die wirtschaftliche Basis der Ostregion und Aspekte ihrer offensiven Entfaltung, in: Bericht der PGO 3/1987, S. 15–20
- Jeglitsch, Helmut; Schenk, Winfried, Die Industrie in der Ostregion Österreichs, Wien 1987
- Lehner, Robert; Wurm, Karl, Die regionale Beschäftigungsentwicklung in Niederösterreich 1970–1983, Schriftenreihe der AK-NÖ 4/1985
- Mesch, Michael, Intermediäre Dienstleistungen und die Entwicklung der städtischen Wirtschaftsstruktur, in: Wirtschaft und Gesellschaft 3/1988, S. 297–336
- ÖROK, Österreichisches Raumordnungskonzept, Schriftenreihe Nr. 28, Wien 1981
- Österreichisches Institut für Raumplanung, Regionale Arbeitsmarktentwicklung in Österreich. Modellrechnungen für 1991 und 2001, Wien 1988
- Palme, Gerhard, Räumliche Entwicklungsmuster der österreichischen Industrie, in: WIFO-Monatsberichte 8/1988, S. 473–490
- Palme, Gerhard, Entwicklungsstand der Industrieregionen Österreichs, in: WIFO-Monatsberichte 5/1989, S. 331–345
- Plitzka-Richter, Ulrike, Regionale und sektorale Entwicklung der Arbeitsplätze 1971–1981, in: LR aktuell 2, 4/1985, S. 2–8
- Schubert, Uwe, Die Entwicklung der Agglomeration Wien, Einzelschicksal oder Dutzendbefund?, in: Bericht der PGO 3/1987, S. 34–46
- Schwarz, Wolfgang, Räumliche Konzentrations- und Streuungstendenzen innerhalb der Länderregion Wien-Niederösterreich, in: Raumordnung aktuell 2/1987, S. 3–11

Tabelle 1

Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	1.041	85	13.066	3.246	3.802	1.003	911	6.302	29.456
2 Wien-Umgebung	157	300	11.187	2.791	2.798	1.031	3.354	5.585	27.203
Näheres Umland (1 + 2)	1.198	385	24.253	6.037	6.600	2.034	4.265	11.887	56.659
3 Baden	195	144	21.324	3.610	3.524	1.590	1.235	6.906	38.528
4 Bruck/Leitha	29	114	3.572	1.201	1.181	374	650	2.244	9.365
5 Gänserndorf	187	3.279	5.954	2.224	2.130	684	1.508	2.911	18.877
6 Korneuburg	245	17	6.530	1.410	1.905	433	641	3.059	14.240
7 Tulln	45	17	3.813	1.398	1.418	390	760	2.986	10.827
Weiteres Umland (3 bis 7)	701	3.571	41.193	9.843	10.158	3.471	4.794	18.106	91.837
Agglom.-rand (1 bis 7)	1.899	3.956	65.446	15.880	16.758	5.505	9.059	29.993	148.496
8 Wien	7.902	2.442	256.482	57.218	128.036	23.608	66.042	237.239	778.969
Wien u. näheres Umland	9.100	2.827	280.735	63.255	134.636	25.642	70.307	249.126	835.628
Aggl. Wien (1 bis 8)	9.801	6.398	321.928	73.098	144.794	29.113	75.101	267.232	927.465
Österreich	36.072	27.431	967.978	253.711	359.790	126.501	197.061	637.308	2.605.852

Quelle: Volkszählung 1971

Tabelle 2**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1981**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	1.132	109	14.066	3.470	9.531	1.276	1.734	9.146	40.464
2 Wien-Umgebung	197	307	11.953	3.170	3.718	1.313	4.658	7.837	33.153
Näheres Umland (1 + 2)	1.329	416	26.019	6.640	13.249	2.589	6.392	16.983	73.617
3 Baden	228	141	17.737	3.633	4.406	1.879	1.550	9.723	39.297
4 Bruck/Leitha	27	121	2.880	916	1.430	528	601	2.758	9.261
5 Gänserndorf	191	3.511	6.386	2.147	2.622	775	1.352	4.019	21.003
6 Korneuburg	267	70	7.507	1.344	3.190	484	815	4.300	17.977
7 Tulln	247	40	4.231	1.603	1.995	569	821	4.162	13.668
Weiteres Umland (3 bis 7)	960	3.883	38.741	9.643	13.643	4.235	5.139	24.962	101.206
Agglom.-rand (1 bis 7)	2.289	4.299	64.760	16.283	26.892	6.824	11.531	41.945	174.823
8 Wien	8.084	2.977	218.746	61.870	133.915	26.908	65.197	291.150	808.847
Wien u. näheres Umland	9.413	3.393	244.765	68.510	147.164	29.497	71.589	308.133	882.464
Aggl. Wien (1 bis 8)	10.373	7.276	283.506	78.153	160.807	33.732	76.728	333.095	983.670
Österreich	40.260	25.138	985.789	270.695	431.485	156.357	211.695	850.918	2.972.337

Quelle: Volkszählung 1981

Tabelle 3

Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1986

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	1.079	93	12.334	2.862	12.925	1.249	2.190	9.705	42.437
2 Wien-Umgebung	217	251	11.243	2.902	3.953	1.385	5.412	8.805	34.168
Näheres Umland (1 + 2)	1.296	344	23.577	5.764	16.878	2.634	7.602	18.510	76.605
3 Baden	242	113	14.716	3.129	4.543	1.909	1.712	10.939	37.303
4 Bruck/Leitha	26	101	2.372	692	1.462	591	574	2.922	8.740
5 Gänserndorf	195	3.015	6.172	1.858	2.752	791	1.295	4.593	20.671
6 Korneuburg	254	106	6.766	1.041	3.517	442	837	4.467	17.430
7 Tulln	546	47	3.894	1.415	2.095	617	808	4.474	13.896
Weiteres Umland (3 bis 7)	1.263	3.382	33.920	8.135	14.369	4.350	5.226	27.395	98.040
Agglom.-rand (1 bis 7)	2.559	3.726	57.497	13.899	31.247	6.984	12.828	45.905	174.645
8 Wien	8.080	2.670	184.614	55.492	126.848	26.971	64.139	307.195	776.009
Wien u. näheres Umland	9.376	3.014	208.191	61.256	143.726	29.605	71.741	325.705	852.614
Aggl. Wien (1 bis 8)	10.639	6.396	242.111	69.391	158.095	33.955	76.967	353.100	950.654
Österreich	42.395	22.891	909.365	240.491	439.954	162.010	217.524	935.741	2,970.371

Quelle: Schätzung Österreichisches Institut für Raumplanung (siehe Text)

Tabelle 4**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971–1981
Veränderungsraten (in %)**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	8,74	28,24	7,65	6,90	150,68	27,22	90,34	45,13	37,37
2 Wien-Umgebung	25,48	2,33	6,85	13,58	32,88	27,35	38,88	40,32	21,87
Näheres Umland (1 + 2)	10,93	8,05	7,28	9,99	100,74	27,29	49,87	42,87	29,93
3 Baden	16,92	-2,08	-16,82	0,64	25,03	18,18	25,51	40,79	2,00
4 Bruck/Leitha	-6,90	6,14	-19,37	-23,73	21,08	41,18	-7,54	22,91	-1,11
5 Gänserndorf	2,14	7,08	7,26	-3,46	23,10	13,30	-10,34	38,06	11,26
6 Korneuburg	8,98	311,76	14,96	-4,68	67,45	11,78	27,15	40,57	26,24
7 Tulln	448,89	135,29	10,96	14,66	40,69	45,90	8,03	39,38	26,24
Weiteres Umland (3 bis 7)	36,95	8,74	-5,95	-2,03	34,31	22,01	7,20	37,87	10,20
Agglom.-rand (1 bis 7)	20,54	8,67	-1,05	2,54	60,47	23,96	27,29	39,85	17,73
8 Wien	2,30	21,91	-14,71	8,13	4,59	13,98	-1,28	22,72	3,84
Wien u. näheres Umland	3,44	20,02	-12,81	8,31	9,31	15,03	1,82	23,69	5,60
Aggl. Wien (1 bis 8)	5,84	13,72	-11,93	6,92	11,06	15,87	2,17	24,65	6,06
Österreich	11,61	-8,36	1,84	6,69	19,93	23,60	7,43	33,52	14,06

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 5
Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1981–1986
Veränderungsraten (in %)

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	-4,68	-14,68	-12,31	-17,52	35,61	-2,12	26,30	6,11	4,88
2 Wien-Umgebung	10,15	-18,24	-5,94	-8,45	6,32	5,48	16,19	12,35	3,06
Näheres Umland (1 + 2)	-2,48	-17,31	-9,39	-13,19	27,39	1,74	18,93	8,99	4,06
3 Baden	6,14	-19,86	-17,03	-13,87	3,11	1,60	10,45	12,51	-5,07
4 Bruck/Leitha	-3,70	-16,53	-17,64	-24,45	2,24	11,93	-4,49	5,95	-5,63
5 Gänserndorf	2,09	-14,13	-3,35	-13,46	4,96	2,06	-4,22	14,28	-1,58
6 Korneuburg	-4,87	51,43	-9,87	-22,54	10,25	-8,68	2,70	3,88	-3,04
7 Tulln	121,05	17,50	-7,97	-11,73	5,01	8,44	-1,58	7,50	1,67
Weiteres Umland (3 bis 7)	31,56	-12,90	-12,44	-15,64	5,32	2,72	1,69	9,75	-3,13
Agglom.-rand (1 bis 7)	11,80	-13,33	-11,22	-14,64	16,19	2,34	11,25	9,44	-0,10
8 Wien	-0,05	-10,31	-15,60	-10,31	-5,28	0,23	-1,62	5,51	-4,06
Wien u. näheres Umland	-0,39	-11,17	-14,94	-10,59	-2,34	0,37	0,21	5,70	-3,38
Aggl. Wien (1 bis 8)	2,56	-12,09	-14,60	-11,21	-1,69	0,66	0,31	6,01	-3,36
Österreich	5,30	-8,94	-7,75	-11,16	1,96	3,62	2,75	9,97	-0,07

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 6

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971–1986
Veränderungsraten (in %)**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	3,65	9,41	-5,60	-11,83	239,95	24,53	140,40	54,00	44,07
2 Wien-Umgebung	38,22	-16,33	0,50	3,98	41,28	34,34	61,36	57,65	25,60
Näheres Umland (1 + 2)	8,18	-10,65	-2,79	-4,52	155,73	29,50	78,24	55,72	35,20
3 Baden	24,10	-21,53	-30,99	-13,32	28,92	20,06	38,62	58,40	-3,18
4 Bruck/Leitha	-10,34	-11,40	-33,59	-42,38	23,79	58,02	-11,69	30,21	-6,67
5 Gänserndorf	4,28	-8,05	3,66	-16,46	29,20	15,64	-14,12	57,78	9,50
6 Korneuburg	3,67	523,53	3,61	-26,17	84,62	2,08	30,58	46,03	22,40
7 Tulln	1.113,33	176,47	2,12	1,22	47,74	58,21	6,32	49,83	28,35
Weiteres Umland (3 bis 7)	80,17	-5,29	-17,66	-17,35	41,46	25,32	9,01	51,30	6,75
Agglom.-rand (1 bis 7)	34,76	-5,81	-12,15	-12,47	86,46	26,87	41,61	53,05	17,61
8 Wien	2,25	9,34	-28,02	-3,02	-0,93	14,25	-2,88	29,49	-0,38
Wien u. näheres Umland	3,03	6,61	-25,84	-3,16	6,75	15,46	2,04	30,74	2,03
Aggl. Wien (1 bis 8)	8,55	-0,03	-24,79	-5,07	9,19	16,63	2,48	32,13	2,50
Österreich	17,53	-16,55	-6,06	-5,21	22,28	28,07	10,38	46,83	13,99

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 7

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der österreichischen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,89	0,31	1,35	1,28	1,06	0,79	0,46	0,99	1,13
2 Wien-Umgebung	0,44	1,09	1,16	1,10	0,78	0,82	1,70	0,88	1,04
Näheres Umland (1 + 2)	3,32	1,40	2,51	2,38	1,83	1,61	2,16	1,87	2,17
3 Baden	0,54	0,52	2,20	1,42	0,98	1,26	0,63	1,08	1,48
4 Bruck/Leitha	0,08	0,42	0,37	0,47	0,33	0,30	0,33	0,35	0,36
5 Gänserndorf	0,52	11,95	0,62	0,88	0,59	0,54	0,77	0,46	0,72
6 Korneuburg	0,68	0,06	0,67	0,56	0,53	0,34	0,33	0,48	0,55
7 Tulln	0,12	0,06	0,39	0,55	0,39	0,31	0,39	0,47	0,42
Weiteres Umland (3 bis 7)	1,94	13,02	4,26	3,88	2,82	2,74	2,43	2,84	3,52
Agglom.-rand (1 bis 7)	5,26	14,42	6,76	6,26	4,66	4,35	4,60	4,71	5,70
8 Wien	21,91	8,90	26,50	22,55	35,59	18,66	33,51	37,23	29,89
Wien u. näheres Umland	25,23	10,31	29,00	24,93	37,42	20,27	35,68	39,09	32,07
Aggl. Wien (1 bis 8)	27,17	23,32	33,26	28,81	40,24	23,01	38,11	41,93	35,59
Österreich	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 8

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1981:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der österreichischen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,81	0,43	1,43	1,28	2,21	0,82	0,82	1,07	1,36
2 Wien-Umgebung	0,49	1,22	1,21	1,17	0,86	0,84	2,20	0,92	1,12
Näheres Umland (1 + 2)	3,30	1,65	2,64	2,45	3,07	1,66	3,02	2,00	2,48
3 Baden	0,57	0,56	1,80	1,34	1,02	1,20	0,73	1,14	1,32
4 Bruck/Leitha	0,07	0,48	0,29	0,34	0,33	0,34	0,28	0,32	0,31
5 Gänserndorf	0,47	13,97	0,65	0,79	0,61	0,50	0,64	0,47	0,71
6 Korneuburg	0,66	0,28	0,76	0,50	0,74	0,31	0,38	0,51	0,60
7 Tulln	0,61	0,16	0,43	0,59	0,46	0,36	0,39	0,49	0,46
Weiteres Umland (3 bis 7)	2,38	15,45	3,93	3,56	3,16	2,71	2,43	2,93	3,40
Agglom.-rand (1 bis 7)	5,69	17,10	6,57	6,02	6,23	4,36	5,45	4,93	5,88
8 Wien	20,08	11,84	22,19	22,86	31,04	17,21	30,80	34,22	27,21
Wien u. näheres Umland	23,38	13,50	24,83	25,31	34,11	18,87	33,82	36,21	29,69
Aggl. Wien (1 bis 8)	25,77	28,94	28,76	28,87	37,27	21,57	36,24	39,15	33,09
Österreich	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 9

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1986:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der österreichischen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,55	0,41	1,36	1,19	2,94	0,77	1,01	1,04	1,43
2 Wien-Umgebung	0,51	1,10	1,24	1,21	0,90	0,85	2,49	0,94	1,15
Näheres Umland (1 + 2)	3,06	1,50	2,59	2,40	3,84	1,63	3,49	1,98	2,58
3 Baden	0,57	0,49	1,62	1,30	1,03	1,18	0,79	1,17	1,26
4 Bruck/Leitha	0,06	0,44	0,26	0,29	0,33	0,36	0,26	0,31	0,29
5 Gänserndorf	0,46	13,17	0,68	0,77	0,63	0,49	0,60	0,49	0,70
6 Korneuburg	0,60	0,46	0,74	0,43	0,80	0,27	0,38	0,48	0,59
7 Tulln	1,29	0,21	0,43	0,59	0,48	0,38	0,37	0,48	0,47
Weiteres Umland (3 bis 7)	2,98	14,77	3,73	3,38	3,27	2,69	2,40	2,93	3,30
Agglom.-rand (1 bis 7)	6,04	16,28	6,32	5,78	7,10	4,31	5,90	4,91	5,88
8 Wien	19,06	11,66	20,30	23,07	28,83	16,65	29,49	32,83	26,12
Wien u. näheres Umland	22,12	13,17	22,89	25,47	32,67	18,27	32,98	34,81	28,70
Aggl. Wien (1 bis 8)	25,09	27,94	26,62	28,85	35,93	20,96	35,38	37,73	32,00
Österreich	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 10

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der regionalen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	3,53	0,29	44,36	11,02	12,91	3,41	3,09	21,39	100,00
2 Wien-Umgebung	0,58	1,10	41,12	10,26	10,29	3,79	12,33	20,53	100,00
Näheres Umland (1 + 2)	2,11	0,68	42,81	10,65	11,65	3,59	7,53	20,98	100,00
3 Baden	0,51	0,37	55,35	9,37	9,15	4,13	3,21	17,92	100,00
4 Bruck/Leitha	0,31	1,22	38,14	12,82	12,61	3,99	6,94	23,96	100,00
5 Gänserndorf	0,99	17,37	31,54	11,78	11,28	3,62	7,99	15,42	100,00
6 Korneuburg	1,72	0,12	45,86	9,90	13,38	3,04	4,50	21,48	100,00
7 Tulln	0,42	0,16	35,22	12,91	13,10	3,60	7,02	27,58	100,00
Weiteres Umland (3 bis 7)	0,76	3,89	44,85	10,72	11,06	3,78	5,22	19,72	100,00
Agglom.-rand (1 bis 7)	1,28	2,66	44,07	10,69	11,29	3,71	6,10	20,20	100,00
8 Wien	1,01	0,31	32,93	7,35	16,44	3,03	8,48	30,46	100,00
Wien u. näheres Umland	1,09	0,34	33,60	7,57	16,11	3,07	8,41	29,81	100,00
Aggl. Wien (1 bis 8)	1,06	0,69	34,71	7,88	15,61	3,14	8,10	28,81	100,00
Österreich	1,38	1,05	37,15	9,74	13,81	4,85	7,56	24,46	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 11

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1981:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der regionalen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,80	0,27	34,76	8,58	23,55	3,15	4,29	22,60	100,00
2 Wien-Umgebung	0,59	0,93	36,05	9,56	11,21	3,96	14,05	23,64	100,00
Näheres Umland (1 + 2)	1,81	0,57	35,34	9,02	18,00	3,52	8,68	23,07	100,00
3 Baden	0,58	0,36	45,14	9,24	11,21	4,78	3,94	24,74	100,00
4 Bruck/Leitha	0,29	1,31	31,10	9,89	15,44	5,70	6,49	29,78	100,00
5 Gänserndorf	0,91	16,72	30,41	10,22	12,48	3,69	6,44	19,14	100,00
6 Korneuburg	1,49	0,39	41,76	7,48	17,74	2,69	4,53	23,92	100,00
7 Tulln	1,81	0,29	30,96	11,73	14,60	4,16	6,01	30,45	100,00
Weiteres Umland (3 bis 7)	0,95	3,84	38,28	9,53	13,48	4,18	5,08	24,66	100,00
Agglom.-rand (1 bis 7)	1,31	2,46	37,04	9,31	15,38	3,90	6,60	23,99	100,00
8 Wien	1,00	0,37	27,04	7,65	16,56	3,33	8,06	36,00	100,00
Wien u. näheres Umland	1,07	0,38	27,74	7,76	16,68	3,34	8,11	34,92	100,00
Aggl. Wien (1 bis 8)	1,05	0,74	28,82	7,95	16,35	3,43	7,80	33,86	100,00
Österreich	1,35	0,85	33,17	9,11	14,52	5,26	7,12	28,63	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 12

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1986:
Beschäftigte in den Wirtschaftsabteilungen in % der regionalen Gesamtbeschäftigung**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,54	0,22	29,06	6,74	30,46	2,94	5,16	22,87	100,00
2 Wien-Umgebung	0,64	0,73	32,91	8,49	11,57	4,05	15,84	25,77	100,00
Näheres Umland (1 + 2)	1,69	0,45	30,78	7,52	22,03	3,44	9,92	24,16	100,00
3 Baden	0,65	0,30	39,45	8,39	12,18	5,12	4,59	29,32	100,00
4 Bruck/Leitha	0,30	1,16	27,14	7,92	16,73	6,76	6,57	33,43	100,00
5 Gänserndorf	0,94	14,59	29,86	8,99	13,31	3,83	6,26	22,22	100,00
6 Korneuburg	1,46	0,61	38,82	5,97	20,18	2,54	4,80	25,63	100,00
7 Tulln	3,93	0,34	28,02	10,18	15,08	4,44	5,81	32,20	100,00
Weiteres Umland (3 bis 7)	1,29	3,45	34,60	8,30	14,66	4,44	5,33	27,94	100,00
Agglom.-rand (1 bis 7)	1,47	2,13	32,92	7,96	17,89	4,00	7,35	26,28	100,00
8 Wien	1,04	0,34	23,79	7,15	16,35	3,48	8,27	39,59	100,00
Wien u. näheres Umland	1,10	0,35	24,42	7,18	16,86	3,47	8,41	38,20	100,00
Aggl. Wien (1 bis 8)	1,12	0,67	25,47	7,30	16,63	3,57	8,10	37,14	100,00
Österreich	1,43	0,77	30,61	8,10	14,81	5,45	7,32	31,50	100,00

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 13

Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1971 Regionalkoeffizienten

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,553	0,274	1,194	1,132	0,935	0,701	0,409	0,875	1,000
2 Wien-Umgebung	0,417	1,048	1,107	1,054	0,745	0,781	1,630	0,839	1,000
Näheres Umland (1 + 2)	1,527	0,646	1,152	1,094	0,844	0,739	0,995	0,858	1,000
3 Baden	0,366	0,355	1,490	0,962	0,662	0,850	0,424	0,733	1,000
4 Bruck/Leitha	0,224	1,156	1,027	1,317	0,913	0,823	0,918	0,980	1,000
5 Gänserndorf	0,716	16,501	0,849	1,210	0,817	0,746	1,056	0,631	1,000
6 Korneuburg	1,243	0,113	1,234	1,017	0,969	0,626	0,595	0,878	1,000
7 Tulln	0,300	0,149	0,948	1,326	0,949	0,742	0,928	1,128	1,000
Weiteres Umland (3 bis 7)	0,551	3,694	1,208	1,101	0,801	0,779	0,690	0,806	1,000
Agglom.-rand (1 bis 7)	0,924	2,531	1,186	1,098	0,817	0,764	0,807	0,826	1,000
8 Wien	0,733	0,298	0,886	0,754	1,190	0,624	1,121	1,245	1,000
Wien u. näheres Umland	0,787	0,321	0,904	0,777	1,167	0,632	1,113	1,219	1,000
Aggl. Wien (1 bis 8)	0,763	0,655	0,934	0,810	1,131	0,647	1,071	1,178	1,000
Österreich	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 14

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1981
Regionalkoeffizienten**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	2,065	0,319	1,048	0,942	1,623	0,599	0,602	0,790	1,000
2 Wien-Umgebung	0,439	1,095	1,087	1,050	0,773	0,753	1,973	0,826	1,000
Näheres Umland (1 + 2)	1,333	0,668	1,066	0,990	1,240	0,669	1,219	0,806	1,000
3 Baden	0,428	0,424	1,361	1,015	0,772	0,909	0,554	0,864	1,000
4 Bruck/Leitha	0,215	1,545	0,938	1,086	1,064	1,084	0,911	1,040	1,000
5 Gänserndorf	0,671	19,766	0,917	1,122	0,860	0,701	0,904	0,668	1,000
6 Korneuburg	1,097	0,460	1,259	0,821	1,222	0,512	0,637	0,836	1,000
7 Tulln	1,334	0,346	0,933	1,288	1,005	0,791	0,843	1,064	1,000
Weiteres Umland (3 bis 7)	0,700	4,537	1,154	1,046	0,929	0,795	0,713	0,862	1,000
Agglom.-rand (1 bis 7)	0,967	2,908	1,117	1,023	1,060	0,742	0,926	0,838	1,000
8 Wien	0,738	0,435	0,815	0,840	1,140	0,632	1,132	1,257	1,000
Wien u. näheres Umland	0,788	0,455	0,836	0,852	1,149	0,635	1,139	1,220	1,000
Aggl. Wien (1 bis 8)	0,779	0,875	0,869	0,872	1,126	0,652	1,095	1,183	1,000
Österreich	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 15

**Nichtlandwirtschaftliche Beschäftigte (selbständige und unselbständige) 1986
Regionalkoeffizienten**

Politischer Bezirk	Energie	Bergbau	Verarb. Gewerbe, Industrie	Bauwesen	Handel	Beherber- gungs- u. Gaststät- tenwesen	Verkehr, Nachrich- tenwesen	Wirt- schafts-, private u. öffentliche Dienste	Gesamt
1 Mödling	1,781	0,284	0,949	0,833	2,056	0,540	0,705	0,726	1,000
2 Wien-Umgebung	0,445	0,953	1,075	1,049	0,781	0,743	2,163	0,818	1,000
Näheres Umland (1 + 2)	1,185	0,583	1,005	0,929	1,488	0,630	1,355	0,767	1,000
3 Baden	0,455	0,393	1,289	1,036	0,822	0,938	0,627	0,931	1,000
4 Bruck/Leitha	0,208	1,500	0,886	0,978	1,129	1,240	0,897	1,061	1,000
5 Gänserndorf	0,661	18,927	0,975	1,110	0,899	0,702	0,855	0,705	1,000
6 Korneuburg	1,021	0,789	1,268	0,738	1,362	0,465	0,656	0,814	1,000
7 Tulln	2,753	0,439	0,915	1,258	1,018	0,814	0,794	1,022	1,000
Weiteres Umland (3 bis 7)	0,903	4,476	1,130	1,025	0,990	0,813	0,728	0,887	1,000
Agglom.-rand (1 bis 7)	1,027	2,768	1,075	0,983	1,208	0,733	1,003	0,834	1,000
8 Wien	0,730	0,446	0,777	0,883	1,104	0,637	1,129	1,257	1,000
Wien u. näheres Umland	0,770	0,459	0,798	0,887	1,138	0,637	1,149	1,213	1,000
Aggl. Wien (1 bis 8)	0,784	0,873	0,832	0,902	1,123	0,655	1,106	1,179	1,000
Österreich	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Quelle: Siehe Tabellen 1 bis 3

Tabelle 16
Unselbständig Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft (Stand jeweils Ende Juli)

Wirtschaftsklasse	Wien			Österreich			Branchenanteile						Regionalkoeffizienten			Branche		
	1970	1980	1988	1970	1980	1988	1970 %	1980 %	1988 %	1970 %	1980 %	1988 %	1970	1980	1988	Wien 1970	in 1980	Österreich 1988
1 Nahrungsmittel	29.388	25.365	21.463	107.702	109.194	98.641	6,42	5,49	5,10	7,47	6,45	6,08	0,860	0,851	0,838	27,29	23,23	21,76
2 Textil	10.947	5.316	3.116	74.654	56.478	39.739	2,39	1,15	0,74	5,18	3,34	2,45	0,462	0,345	0,302	14,66	9,41	7,84
3 Bekleidung	23.099	13.122	8.087	77.090	64.913	46.049	5,05	2,84	1,92	5,35	3,84	2,84	0,944	0,740	0,677	29,96	20,21	17,56
4 Leder	2.991	1.600	675	7.414	5.319	3.240	0,65	0,35	0,16	0,51	0,31	0,20	1,271	1,102	0,803	40,34	30,08	20,83
5 Holz	11.005	7.637	6.008	75.335	90.149	83.757	2,41	1,65	1,43	5,23	5,33	5,17	0,460	0,310	0,276	14,61	8,47	7,17
6 Papier	7.350	4.312	3.091	31.621	25.477	23.181	1,61	0,93	0,73	2,19	1,51	1,43	0,732	0,620	0,514	23,24	16,93	13,33
7 Druck	18.022	17.059	14.770	33.057	36.326	34.538	3,94	3,69	3,51	2,29	2,15	2,13	1,717	1,720	1,647	54,52	46,96	42,76
8 Chemie	22.774	21.653	16.958	70.667	78.333	70.589	4,98	4,69	4,03	4,90	4,63	4,35	1,015	1,012	0,925	32,23	27,64	24,02
9 Stein-, Glaswaren	3.946	4.545	2.775	40.634	40.753	34.693	0,86	0,98	0,66	2,82	2,41	2,14	0,306	0,408	0,308	9,71	11,15	8,00
10 Metall	106.985	101.490	80.041	358.048	413.752	362.747	23,39	21,97	19,02	24,85	24,46	22,38	0,941	0,898	0,850	29,88	24,53	22,07
Verarb. Industrie (1 bis 10)	236.507	202.099	156.984	876.222	920.694	797.174	51,70	43,75	37,30	60,81	54,42	49,18	0,850	0,804	0,759	26,99	21,95	19,69
11 Banken, Versicherungen	26.850	37.715	39.570	60.551	93.383	103.980	5,87	8,17	9,40	4,20	5,52	6,41	1,397	1,479	1,466	44,34	40,39	38,06
12 Wirtschaftsdienste	10.842	30.727	34.701	29.072	69.531	84.271	2,37	6,65	8,25	2,02	4,11	5,20	1,175	1,619	1,586	37,29	44,19	41,18
Produktionsbezogene Dienste (11 bis 12)	37.692	68.442	74.271	89.623	162.914	188.251	8,24	14,82	17,65	6,22	9,63	11,61	1,325	1,539	1,520	42,06	42,01	39,45
13 Handel, Lagerung	107.112	115.056	110.839	279.427	376.098	387.228	23,42	24,91	26,34	19,39	22,23	23,89	1,208	1,120	1,103	38,33	30,59	28,62
14 Gaststätten, Beher- bergungswesen	18.525	21.439	24.115	90.113	123.853	135.516	4,05	4,64	5,73	6,25	7,32	8,36	0,648	0,634	0,685	20,56	17,31	17,79
15 Körperpflege, Reinigung	16.004	16.464	17.948	36.446	44.236	51.437	3,50	3,56	4,27	2,53	2,61	3,17	1,383	1,363	1,344	43,91	37,22	34,89
16 Kunst, Unter- haltung, Sport	10.329	11.324	11.708	17.295	21.386	24.262	2,26	2,45	2,78	1,20	1,26	1,50	1,881	1,939	1,859	59,72	52,95	48,26
17 Häusliche Dienste	31.249	27.077	24.955	51.851	42.542	37.216	6,83	5,86	5,93	3,60	2,51	2,30	1,899	2,331	2,583	60,27	63,65	67,05
Konsumentendienste (13 bis 17)	183.219	191.360	189.565	475.132	608.115	635.659	40,06	41,43	45,05	32,97	35,95	39,21	1,215	1,153	1,149	38,56	31,47	29,82
Gesamt (1 bis 17)	457.418	461.901	420.820	1.440.977	1.691.723	1.621.084	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1,000	1,000	1,000	31,74	27,30	25,96

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger

Tabelle 17

Unselbständig Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft Wiens (Stand jeweils Ende Juli)
Shift-Share-Analyse

Wirtschaftsklasse	Wiener	Wiener	Wiener	Rest- effekt	Struktur- effekt	Gesamt- effekt	Struktur- effekt			Struktur- effekt			Struktur- effekt		
	Wirt- schafts- klasse in % Öster- reich gesamt	Wirt- schafts- klasse in % Öster- reich gesamt	Wirt- schafts- klasse in % Öster- reich gesamt				%			%			%		
	1970	1980	1988				1970-1980			1970-1988			1980-1988		
1 Nahrungsmittel	2,04	1,50	1,32	-0,29	-0,25	-0,54	47,18	-0,37	-0,34	-0,72	48,06	-0,07	-0,10	-0,18	57,90
2 Textil	0,76	0,31	0,19	-0,11	-0,34	-0,45	76,15	-0,14	-0,43	-0,57	75,61	-0,02	-0,11	-0,12	87,32
3 Bekleidung	1,60	0,78	0,50	-0,22	-0,60	-0,83	72,90	-0,29	-0,81	-1,10	73,54	-0,04	-0,24	-0,28	86,20
4 Leder	0,21	0,09	0,04	-0,03	-0,08	-0,11	74,30	-0,04	-0,13	-0,17	77,20	0,00	-0,05	-0,05	91,20
5 Holz	0,76	0,45	0,37	-0,11	-0,21	-0,31	65,79	-0,14	-0,25	-0,39	64,60	-0,02	-0,06	-0,08	72,50
6 Papier	0,51	0,25	0,19	-0,07	-0,18	-0,26	72,04	-0,09	-0,23	-0,32	70,90	-0,01	-0,05	-0,06	80,45
7 Druck	1,25	1,01	0,91	-0,17	-0,07	-0,24	27,80	-0,23	-0,11	-0,34	32,88	-0,05	-0,05	-0,10	48,95
8 Chemie	1,58	1,28	1,05	-0,22	-0,08	-0,30	26,44	-0,29	-0,25	-0,53	46,11	-0,06	-0,17	-0,23	73,05
9 Stein-, Glaswaren	0,27	0,27	0,17	-0,04	0,03	-0,01	-639,29	-0,05	-0,05	-0,10	51,39	-0,01	-0,08	-0,10	86,43
10 Metall	7,42	6,00	4,94	-1,04	-0,39	-1,43	27,14	-1,35	-1,13	-2,49	45,60	-0,30	-0,77	-1,06	72,18
Verarb. Industrie (1 bis 10)	16,41	11,95	9,68	-2,30	-2,17	-4,47	48,60	-2,99	-3,74	-6,73	55,55	-0,59	-1,67	-2,26	74,00
11 Banken, Ver- sicherungen	1,86	2,23	2,44	-0,26	0,63	0,37	171,20	-0,34	0,92	0,58	158,78	-0,11	0,32	0,21	151,88
12 Wirtschafts- dienste	0,75	1,82	2,14	-0,11	1,17	1,06	109,89	-0,14	1,53	1,39	109,88	-0,09	0,41	0,32	127,58
Produktionsbezogene Dienste (11 bis 12)	2,62	4,05	4,58	-0,37	1,80	1,43	125,59	-0,48	2,44	1,97	124,25	-0,20	0,74	0,54	137,17
13 Handel, Lagerung	7,43	6,80	6,84	-1,04	0,41	-0,63	-64,46	-1,35	0,76	-0,60	-127,29	-0,33	0,37	0,04	1.024,45
14 Gaststätten, Be- herbergungswesen	1,29	1,27	1,49	-0,18	0,16	-0,02	-882,70	-0,23	0,44	0,20	215,97	-0,06	0,28	0,22	128,33
15 Körperpflege, Reinigung	1,11	0,97	1,11	-0,16	0,02	-0,14	-13,04	-0,20	0,20	0,00	-5.724,06	-0,05	0,18	0,13	135,77
16 Kunst, Unter- haltung, Sport	0,72	0,67	0,72	-0,10	0,05	-0,05	-111,39	-0,13	0,14	0,01	2.506,63	-0,03	0,09	0,05	162,36
17 Häusliche Dienste	2,17	1,60	1,54	-0,30	-0,26	-0,57	46,60	-0,40	-0,23	-0,63	37,19	-0,08	0,02	-0,06	28,87
Konsumenten- dienste (13 bis 17)	12,71	11,31	11,69	-1,78	0,38	-1,40	-26,73	-2,32	1,30	-1,02	-126,89	-0,56	0,94	0,38	245,74
Gesamt (1 bis 17)	31,74	27,30	25,96			-4,44				-5,78				-1,34	

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

Tabelle 18
Unselbständig Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft der Agglomeration Wien (jeweils Jänner)

Wirtschaftsklasse	1983							1989						
	Wien	Näheres Umland	Weiteres Umland	Umland	Wien und näheres Umland	Agglom. Wien	Österreich	Wien	Näheres Umland	Weiteres Umland	Umland	Wien und näheres Umland	Agglom. Wien	Österreich
1 Nahrungsmittel	23.479	2.484	7.126	9.610	25.963	33.089	103.443	20.634	2.370	6.136	8.506	23.004	29.140	93.932
2 Textil	4.505	519	972	1.491	5.024	5.996	49.727	3.033	527	994	1.521	3.560	4.554	38.893
3 Bekleidung	11.148	571	849	1.420	11.719	12.568	60.301	8.022	180	625	805	8.202	8.827	44.931
4 Leder	1.156	153	140	293	1.309	1.449	4.491	675	7	25	32	682	707	3.231
5 Holz	6.770	1.029	2.312	3.341	7.799	10.111	82.822	5.863	968	2.069	3.037	6.831	8.900	81.021
6 Papier	3.590	295	322	617	3.885	4.207	22.110	3.011	287	288	575	3.298	3.586	22.302
7 Druck	14.847	485	1.079	1.564	15.332	16.411	32.921	14.789	609	1.311	1.920	15.398	16.709	34.330
8 Chemie	18.828	5.338	5.500	10.838	24.166	29.666	70.820	16.403	4.865	5.320	10.185	21.268	26.588	68.678
9 Stein-, Glaswaren	4.052	1.999	1.475	3.474	6.051	7.526	32.423	2.665	1.706	1.226	2.932	4.371	5.597	30.044
10 Metall	91.607	7.603	13.196	20.799	99.210	112.406	378.395	78.530	7.776	12.467	20.243	86.306	98.773	359.196
Verarbeitende Industrie (1 bis 10)	179.982	20.476	32.971	53.447	200.458	233.429	837.453	153.625	19.295	30.461	49.756	172.920	203.381	776.558
11 Banken, Versicherungen	37.822	458	1.422	1.880	38.280	39.702	96.007	38.481	518	1.545	2.063	38.999	40.544	102.185
12 Wirtschaftsdienste	28.741	1.395	1.043	2.438	30.136	31.179	68.605	33.294	2.067	1.229	3.296	35.361	36.590	81.570
Produktionsbezogene Dienste (11 bis 12)	66.563	1.853	2.465	4.318	68.416	70.881	164.612	71.775	2.585	2.774	5.359	74.360	77.134	183.755
13 Handel, Lager	109.107	8.696	9.108	17.804	117.803	126.911	366.648	110.456	12.287	9.839	22.126	122.743	132.582	385.161
14 Gaststätten-, Beherbergungswesen	20.019	1.988	2.616	4.604	22.007	24.623	118.844	22.284	2.870	2.667	5.537	25.154	27.821	129.063
15 Körperpflege, Reinigung	16.498	884	1.241	2.125	17.382	18.623	45.972	17.696	1.179	1.460	2.639	18.875	20.335	51.602
16 Kunst, Unterhaltung, Sport	11.130	215	343	558	11.345	11.688	23.401	12.422	309	467	776	12.731	13.198	26.527
17 Häusliche Dienste	26.398	687	735	1.422	27.085	27.820	40.916	24.657	650	657	1.307	25.307	25.964	36.709
Konsumdienste (13 bis 17)	183.152	12.470	14.043	26.513	195.622	209.665	595.781	187.515	17.295	15.090	32.385	204.810	219.900	629.062
Gesamt (1 bis 17)	429.697	34.799	49.479	84.278	464.496	513.975	1.597.846	412.915	39.175	48.325	87.500	452.090	500.415	1.589.375

Quelle: Hauptverband; Nö. GKK

Tabelle 19
Unselbständig Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft des Wiener Umlandes 1970–1989
(jeweils Jänner)

Pol. Bezirk/Region	1970				1980				1989				
	Verarb. Gewerbe, Industrie	Produktionsbezogene Dienste	Konsumentendienste	Summe	Verarb. Gewerbe Industrie	Produktionsbezogene Dienste	Konsumentendienste	Summe	Verarb. Industrie	Produktionsbezogene Dienste	Konsumentendienste	Summe	
1 Mödling	11.778	403	3.019	15.200	13.554	970	7.695	22.219	10.069	1.514	11.863	23.446	
2 Wien-Umgebung	10.403	290	2.681	13.374	10.377	695	3.953	15.025	9.226	1.071	5.432	15.729	
Näheres Umland (1+2)	22.181	693	5.700	28.574	23.931	1.665	11.648	37.244	19.295	2.585	17.295	39.175	
3 Baden	20.341	503	3.849	24.693	16.960	893	4.772	22.625	13.795	1.105	5.144	20.044	
4 Bruck/Leitha	3.235	123	1.007	4.365	3.390	221	1.234	4.845	2.413	255	1.334	4.002	
5 Gänserndorf	5.181	216	1.627	7.024	5.607	437	2.678	8.722	4.512	505	2.758	7.775	
6 Korneuburg	5.911	198	1.530	7.639	7.638	434	2.931	11.003	6.175	535	3.543	10.253	
7 Tulln	3.191	141	1.106	4.438	3.532	314	2.057	5.903	3.566	374	2.311	6.251	
Weiteres Umland (3 bis 7)	37.859	1.181	9.119	48.159	37.127	2.299	13.672	53.098	30.461	2.774	15.090	48.325	
Agglom.-rand (1 bis 7)	60.040	1.874	14.819	76.733	61.058	3.964	25.320	90.342	49.756	5.359	32.385	87.500	
		1970–1980 (+/-) %				1980–1989 (+/-) %				1970–1989 (+/-) %			
1 Mödling	15,08	140,69	154,89	46,18	-25,71	56,08	54,17	5,52	-14,51	275,68	292,94	54,25	
2 Wien-Umgebung	-0,25	139,66	47,44	12,34	-11,09	54,10	37,41	4,69	-11,31	269,31	102,61	17,61	
Näheres Umland (1+2)	7,89	140,26	104,35	30,34	-19,37	55,26	48,48	5,18	-13,01	273,02	203,42	37,10	
3 Baden	-16,62	77,53	23,98	-8,37	-18,66	23,74	7,80	-11,41	-32,18	119,68	33,65	-18,83	
4 Bruck/Leitha	4,79	79,67	22,54	11,00	-28,82	15,38	8,10	-17,40	-25,41	107,32	32,47	-8,32	
5 Gänserndorf	8,22	102,31	64,60	24,17	-19,53	15,56	2,99	-10,86	-12,91	133,80	69,51	10,69	
6 Korneuburg	29,22	119,19	91,57	44,04	-19,15	23,27	20,88	-6,82	4,47	170,20	131,57	34,22	
7 Tulln	10,69	122,70	85,99	33,01	0,96	19,11	12,35	5,90	11,75	165,25	108,95	40,85	
Weiteres Umland (3 bis 7)	-1,93	94,67	49,93	10,26	-17,95	20,66	10,37	-8,99	-19,54	134,89	65,48	0,34	
Agglom.-rand (1 bis 7)	1,70	111,53	70,86	17,74	-18,51	35,19	27,90	-3,15	-17,13	185,97	118,54	14,03	

Quelle: Niederösterreichische Gebietskrankenkasse und Betriebskrankenkassen; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

Tabelle 20

Unselbständig Beschäftigte in der gewerblichen Wirtschaft (jeweils Mai) 1986–1989

Wirtschaftsklasse	Wien		Österreich		Wien Österreich		Branchenanteil in %				Regional-		Branche	
	1986	1989	1986	1989	1986–89 (+/-) %	1986–89 (+/-) %	Wien	Österreich	1986	1989	1986	1989	Wien in %	Österreich
1 Nahrungsmittel	21.549	20.466	97.432	93.116	-5,03	-4,43	5,19	4,91	6,23	5,86	0,832	0,837	22,12	21,98
2 Textil	3.446	3.052	43.669	39.042	-11,43	-10,60	0,83	0,73	2,79	2,46	0,297	0,298	7,89	7,82
3 Bekleidung	9.349	7.637	54.120	43.380	-18,31	-19,84	2,25	1,83	3,46	2,73	0,650	0,670	17,27	17,60
4 Leder	871	664	3.800	3.290	-23,77	-13,42	0,21	0,16	0,24	0,21	0,862	0,768	22,92	20,18
5 Holz	6.270	5.953	81.606	83.547	-5,06	2,38	1,51	1,43	5,22	5,26	0,289	0,271	7,68	7,13
6 Papier	3.150	2.972	21.239	22.287	-5,65	4,93	0,76	0,71	1,36	1,40	0,558	0,508	14,83	13,34
7 Druck	14.872	14.794	33.621	34.538	-0,52	2,73	3,58	3,55	2,15	2,17	1,664	1,631	44,23	42,83
8 Chemie	17.317	16.658	69.025	69.417	-3,81	0,57	4,17	3,99	4,42	4,37	0,944	0,914	25,09	24,00
9 Stein-, Glaswaren	2.967	2.717	34.102	34.137	-8,43	0,10	0,71	0,65	2,18	2,15	0,327	0,303	8,70	7,96
10 Eisen, NE-Metall	3.406	2.425	58.303	44.134	-28,80	-24,30	0,82	0,58	3,73	2,78	0,220	0,209	5,84	5,49
11 Stahlbau	3.889	3.144	28.815	30.759	-19,16	6,75	0,94	0,75	1,84	1,94	0,508	0,389	13,50	10,22
12 Metallwaren	7.927	7.976	54.392	55.270	0,62	1,61	1,91	1,91	3,48	3,48	0,548	0,549	14,57	14,43
13 Maschinen	10.790	9.515	63.032	68.785	-11,82	9,13	2,60	2,28	4,03	4,33	0,644	0,527	17,12	13,83
14 Elektro	37.238	35.072	74.367	76.267	-5,82	2,55	8,96	8,41	4,76	4,80	1,883	1,751	50,07	45,99
15 Transportmittel	16.014	15.018	72.179	68.505	-6,22	-5,09	3,85	3,60	4,62	4,31	0,834	0,835	22,19	21,92
16 Feinmechanische Geräte	3.944	4.531	16.376	16.571	14,88	1,19	0,95	1,09	1,05	1,04	0,906	1,041	24,08	27,34
Verarbeitende Industrie (1 bis 16)	162.999	152.594	806.078	783.045	-6,38	-2,86	39,23	36,58	51,58	49,30	0,761	0,742	20,22	19,49
17 Banken, Versicherungen	38.222	38.784	98.447	102.982	1,47	4,61	9,20	9,30	6,30	6,48	1,460	1,434	38,82	37,66
18 Wirtschaftsdienste	29.638	34.122	73.107	85.404	15,13	16,82	7,13	8,18	4,68	5,38	1,525	1,521	40,54	39,95
Produktionsbezogene Dienste (17 bis 18)	67.860	72.906	171.554	188.386	7,44	9,81	16,33	17,48	10,98	11,86	1,488	1,474	39,56	38,70
19 Handel, Lagerung	107.454	111.799	366.557	390.520	4,04	6,54	25,86	26,80	23,45	24,59	1,103	1,090	29,31	28,63
20 Gaststätten-, Beherbergungswesen	22.688	24.306	109.676	112.588	7,13	2,66	5,46	5,83	7,02	7,09	0,778	0,822	20,69	21,59
21 Körperpflege, Reinigung	17.029	18.065	47.947	52.191	6,08	8,85	4,10	4,33	3,07	3,29	1,336	1,318	35,52	34,61
22 Kunst, Unterhaltung, Sport	11.769	12.807	22.370	24.771	8,82	10,73	2,83	3,07	1,43	1,56	1,979	1,969	52,61	51,70
23 Häusliche Dienste	25.739	24.618	38.725	36.702	-4,36	-5,22	6,19	5,90	2,48	2,31	2,500	2,554	66,47	67,08
Konsumdienste (19 bis 23)	184.679	191.595	585.275	616.772	3,74	5,38	44,44	45,94	37,45	38,83	1,187	1,183	31,55	31,06
Gesamt (1 bis 23)	415.538	417.095	1.562.907	1.588.203	0,37	1,62	100,00	100,00	100,00	100,00	1,000	1,000	26,59	26,26

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten



Prognose des Arbeitskräfteangebots – Wien und sein Umland

Heinz Faßmann

1. Vorwort

Wien und die Ostregion sind im Zuge der historischen Entwicklung des 20. Jahrhunderts zunehmend an den Rand der westlichen Industriestaaten geraten. Aus diesem Grund und wohl auch aufgrund des langfristigen Bevölkerungswachstums der westlichen Bundesländer ist – analog zu einem Nord-Süd-Gefälle in der Bundesrepublik Deutschland – häufig von einem Ost-West-Gefälle die Rede. Die östlichen Bundesländer werden bei oberflächlicher Etikettierung als „alt“ und „stagnierend“ bezeichnet, die westlichen erscheinen als „jung“, „dynamisch“ und „prosperierend“.

Dies zu belegen fällt nicht schwer. Der nö. Landeshauptmann-Stellvertreter Höger sprach von einer „drohenden Zweiteilung Österreichs“ (Die Presse vom 22./23. Mai 1988), der Wiener Stadtrat Günther Engelmayer schlug Alarm um den Wiener Arbeitsmarkt: Dieser wäre bereits schlechter als in den traditionellen Krisengebieten Österreichs (Die Presse vom 14. März 1989). Forschungsergebnisse des WIFO wurden, das Unheil gleichsam antizipierend, fälschlicherweise mit „5.000 Arbeitsplätze wandern jährlich in den Westen“ angekündigt. Diese Beispiele sind zufällig ausgewählt, reflektieren aber dennoch eine Grundtendenz. Zu fragen ist, was an solchen Schlagzeilen überhaupt stimmt.

Eine Reihe von Analysen hat gerade in jüngster Zeit versucht, das Schlagwort von einer zunehmend geteilten Republik zu hinterfragen und durch differenziertere Raummuster zu ersetzen (Faßmann 1989). Dabei zeigt sich, daß es in bestimmten Bereichen sehr wohl ein Ost-West-Gefälle gibt – beispielsweise bei den Kinderzahlen, beim Frem-

denverkehr, aber auch im Agrarbereich. In anderen Bereichen sollten wir eher von einem Nord-Süd-Gefälle reden – beispielsweise bei der Arbeitslosigkeit. Schließlich gibt es weitere Bereiche des wirtschaftlichen und sozialen Lebens, die durch keinen dieser vereinfachenden Begriffe beschreibbar sind.

Ausgangspunkt für die skeptische Beurteilung des Wiener Arbeitsmarktes waren das überdurchschnittliche Ansteigen der Arbeitslosigkeit in Wien in den achtziger Jahren sowie das Sinken der Zahl der in Wien Beschäftigten. Beides kann als Faktum außer Streit gestellt werden. Unterschiedlich ist die Bewertung: Ein Großteil des Beschäftigungsrückganges ging nämlich auf das Konto der „Entindustrialisierung“. Dabei waren besonders der Abbau bzw. die Verlagerung von operativen Funktionen des Produktionsprozesses für den Beschäftigungsrückgang verantwortlich zu machen, während alle dispositiven Funktionen in der Stadt verblieben.

Bei der Interpretation von Arbeitslosigkeit in Wien, insbesondere der längeren Arbeitslosigkeitsdauer, erscheint neben der offenbar liberaleren Praxis des Landes ein Argument wichtig. Die Erwerbsquoten in Wien weisen im Vergleich zu den anderen Bundesländern mit Abstand die höchsten Werte aus. Während also in Wien ein sehr hoher Anteil des Potentials an Erwerbstätigen auch tatsächlich einer Erwerbstätigkeit nachgeht, ist dieser Anteil in anderen Bundesländern bedeutend kleiner. Es ist daher zu beobachten, daß schwerer vermittelbare Gruppen (z. B. ältere Menschen) in den anderen Bundesländern gar nicht aus der „stillen Reserve“ in die aktive Arbeitssuche überwechseln. Dies bedeutet, daß die Arbeitslosenraten anderer Bundesländer die Zahl der potentiell Arbeitssuchenden unterschätzen.

Es ist daher grundsätzlich die Validität des Indikators „Arbeitslosenquote“ zur Beschreibung eines regionalen Arbeitsmarktes in Frage zu stellen. „Die Arbeitslosenquote spiegelt das Geschehen auf den regionalen Arbeitsmärkten nur sehr unzulänglich wider . . . Die Arbeitslosenquote beschönigt daher die Arbeitsmarktproblematik in den Regionen mit Abwanderungen und mit niedrigerer Erwerbsquote. Sie überzeichnet dagegen die Problematik in den großen Agglomerationen mit Binnenwanderungsgewinnen und überdurchschnittlicher Erwerbsbeteiligung“ (Ganser 1980, S. 139–140). Beides ist für Wien zutreffend – positives Wanderungssaldo und hohe Erwerbsquote – und sollte vor einer allzu schnellen Interpretation der Arbeitslosenquote mitberücksichtigt werden.

Zurück zur Ausgangsfrage. Die Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes ist eine komplexe und nur schwer beantwortbare Frage, die auch von zur Zeit nicht vorhersehbaren politischen Entwicklungen (EG-Integration, Öffnung gegenüber dem Osten) abhängig ist. Berechenbar ist nur ein kleiner Ausschnitt dieser Zukunft, nämlich das Angebot an Arbeitskräften. Aber auch dabei gibt es etliche Unsicherheitsfaktoren. .

2. Prognose des Arbeitskräfteangebots

Ausgangspunkt von Angebotsprognosen sind drei Größen: die Zahl der Einwohner in den analysierten Regionen, ihre Altersverteilung und altersspezifische Quoten der Erwerbsbeteiligung. Die methodischen Überlegungen zum verwendeten Bevölkerungsmodell sind im Anhang beschrieben. Die Annahmen zur Entwicklung der Erwerbstätigkeit sollen hier kurz vorgestellt werden.

2.1. Konzeptionelle Überlegungen zur Erwerbsbeteiligung

Wieviele Menschen in welchem Alter in Zukunft erwerbstätig sein werden, ist schwer vorhersehbar. Schon jetzt ist allerdings klar, welche Einflußfaktoren dabei eine Rolle spielen.

Entscheidend für das Angebot an Arbeitskräften ist der Übertritt von der Nicht-Erwerbstätigkeit zur Berufstätigkeit bzw. umgekehrt: das zeitweilige oder endgültige Ausscheiden aus dem Berufsleben (Mutterschaft, Arbeitslosigkeit im Alter, Pensionierung, frühzeitiger Tod). Dieser Vorgang ist in ein komplexes Feld unterschiedlicher Faktoren eingebettet. Zu nennen sind hier Faktoren wie Alter, Bildung, Geschlecht, Einkommen, sozio-ökonomischer Status u. a. m., die in unterschiedlichem Ausmaß die „Erwerbsneigung“ bestimmen. Das Angebotsverhalten steht aber in einer Wechselwirkung mit der Nachfrage. Das Vorhandensein – oder Fehlen – von attraktiven Beschäftigungen, das regionale Lohnniveau u. a. m. steuern die Nachfrage. Schließlich gibt es eine Reihe von politischen Rahmenbedingungen, die die Erwerbsneigung erheblich beeinflussen: z. B. das Angebot an institutioneller Kinderbetreuung, Kontingentierung von Gastarbeitern, Ausbildungszeiten und Pensionsalter, Regelungen der Frühpensionierung u. a. m.

Genernünftig sind rund 43 Prozent der österreichischen Bevölkerung erwerbstätig bzw. arbeitslos; in absoluten Zahlen: 3,43 Millionen. 60 Prozent davon sind Männer, 40 Prozent Frauen; die meisten davon im Alter zwischen 20 und 55 bzw. 60 Jahren. Die Erwerbsquoten von Frauen und Männern schwanken allerdings von Bundesland zu Bundesland. Dabei zeigen sich typische Muster:

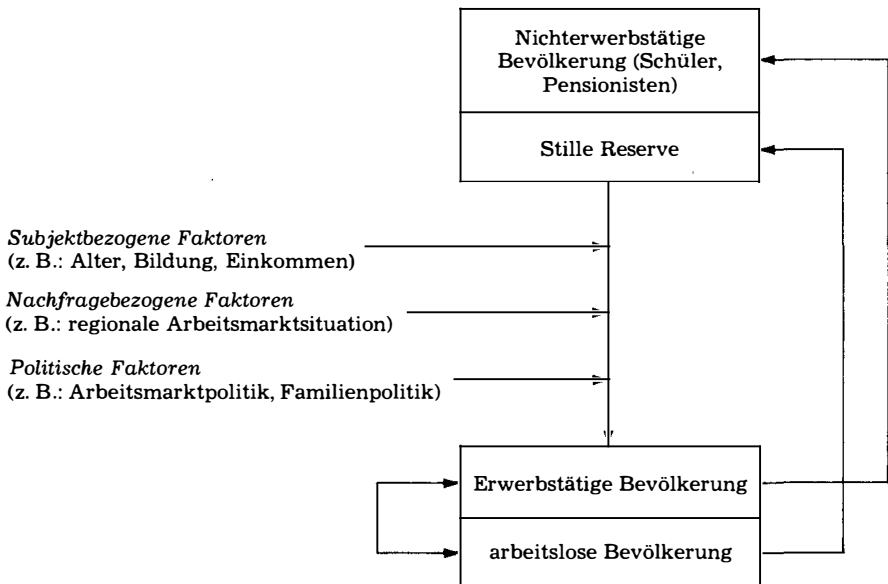
1. Die altersspezifische Verteilung der Erwerbsquote von Männern läßt sich wie folgt charakterisieren: Ein steiler Anstieg am Ende des Pflichtschulalters mündet in eine generell hohe Erwerbsbeteiligung, die fast 100 Prozent aller Männer im Alter zwischen 25 und 55 Jahren erfaßt. Nach dem Alter von 55 Jahren setzt ein rascher Ausstieg aus dem Erwerbsleben ein. Im Alter von über 65 Jahren sind nur noch rund 2 Prozent aller Männer erwerbstätig.
2. Davon unterscheidet sich der altersspezifische Verlauf der weiblichen Erwerbstätigkeit erheblich. Nach Ende der Pflichtschule bzw. nach Beendigung einer weiterführenden Schule oder eines Studiums sind rund drei Viertel aller Frauen erwerbstätig (20–24 Jahre). Schon

bei den 25- bis 29-jährigen sinkt die Erwerbsquote um fast 10 Prozent, bei den 30- bis 34-jährigen um fast 5 Prozent. Erst bei den 35- bis 39-jährigen steigt sie wieder an. Ab der Altersgruppe der 50- bis 55-jährigen setzt ein langsamer, ab 55 Jahren – wie bei den Männern – ein rascher Ausstieg aus dem Beruf ein. Von den über 65jährigen Frauen ist nur noch 1 Prozent erwerbstätig.

Diese zweigipfelige Verteilung der weiblichen Erwerbsbeteiligung ist auch Grundlage des bekannten 3-Phasen-Modells von Myrdal und Klein, welches eine hohe Erwerbsbeteiligung von Frauen bis zur Geburt des ersten Kindes vorsieht, einen temporären Ausstieg nach der Geburt bzw. während des Heranwachsens der Kinder und eine daran anschließende Wiederaufnahme der Erwerbsarbeit. Empirisch ist der Wiederanstieg aber nur schwach ausgeprägt. Das bedeutet, daß sich für die meisten Frauen schon bald nach der Geburt von Kindern entscheidet, ob sie weiter berufstätig sind oder für lange Zeit (bzw. für immer) aus dem Erwerbsleben ausscheiden.

3. Die Unterschiede zwischen den Bundesländern sind bei den Männern erheblich kleiner als bei den Frauen. Allgemein sehen wir:
- Hohe Bildungsbeteiligung verzögert sowohl bei Männern als auch bei Frauen die Aufnahme der Erwerbstätigkeit. Die Erwerbsquote der 15- bis 19-jährigen und der 20- bis 24-jährigen sind daher in Wien deutlich niedriger als in anderen Bundesländern.
 - Ein Wiederanstiegen der weiblichen Erwerbstätigkeit in der Altersgruppe der 35- bis 39-jährigen ist nur in den östlichen Bundesländern Wien, Niederösterreich und Burgenland sowie in Oberösterreich zu beobachten. In den westlichen und südlichen Bundesländern führt die Geburt eines Kindes häufiger zur endgültigen Aufgabe der Berufstätigkeit als im Osten.

Abbildung 1 Schema der Erwerbsbeteiligung



Dies ist kein Zufall. Denn in den Bundesländern der Ostregion gibt es ein überdurchschnittlich dichtes Netz an institutionellen Betreuungseinrichtungen (v. a. Kindergärten).

- Bei der Höhe der weiblichen Erwerbsquote gibt es ein Ost-West/Gefälle. Nur das Burgenland und Salzburg bilden hier eine Ausnahme. Mit Abstand am höchsten ist die Erwerbsquote von Frauen in Wien, gefolgt von Niederösterreich. Am niedrigsten ist sie in Kärnten und Tirol.
- Die vierte Unterschiedlichkeit zwischen den Bundesländern betrifft das Ausscheiden aus der Erwerbstätigkeit. Hier zeigt sich ein West-Ost-Gefälle. Im Westen bleibt ein größerer Anteil der Bevölkerung länger erwerbstätig als im Osten. Mehr als ein Drittel aller Vorarlberger ist im Alter zwischen 60 und 64 Jahren noch berufstätig, in Wien dagegen nur rund ein Fünftel.

Charakteristisch für die Erwerbsbeteiligung der Wiener Bevölkerung im Vergleich zu jener anderer Bundesländer sind: 1. die weit überdurchschnittlichen Erwerbsquoten von Frauen, 2. der verspätete Einstieg aufgrund der höheren Bildungsbeteiligung, 3. der frühe Ausstieg älterer Arbeitnehmer. Für die Erwerbsprognose gilt es nun, die weitere Entwicklung dieser altersspezifischen Erwerbsbeteiligung der Wiener Bevölkerung zu schätzen. Als Entscheidungshilfe wird die Entwicklung der Erwerbsquoten im Zeitraum zwischen 1977 und 1987 herangezogen.

Die Stichprobe des Mikrozensus wurde 1984 umgestellt, sodaß Brüche in den Zeitreihen auftreten. Wird dieser Umstand bei der Interpretation berücksichtigt, so lassen sich folgende Aspekte der Veränderungen in der Vergangenheit ablesen, die wohl auch – mehr oder minder modifiziert – für die Zukunft Gültigkeit besitzen.

Tabelle 1
Alters- und geschlechtsspezifische Erwerbsquoten
nach Bundesländern 1984

	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65 u. m.
	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre	Jahre
	Männlich										
Österreich insg.	57,1	85,0	92,9	97,1	97,7	97,6	96,1	91,1	75,8	19,3	2,3
Burgenland	58,1	88,7	95,4	97,9	98,2	97,6	95,8	91,5	78,4	16,3	1,0
Kärnten	55,0	86,2	93,1	97,4	98,0	97,5	95,6	90,0	71,4	18,0	2,3
Niederösterreich	59,1	88,5	94,5	97,4	97,8	97,7	96,4	91,4	77,8	15,1	2,0
Oberösterreich	60,4	87,0	94,1	97,3	97,7	97,6	96,3	91,8	76,2	15,0	1,5
Salzburg	57,1	86,5	94,2	97,7	98,2	97,9	96,5	90,1	73,8	26,9	3,3
Steiermark	60,9	85,3	92,5	97,1	97,4	97,3	95,7	90,4	71,2	16,5	2,0
Tirol	56,0	81,0	90,5	96,7	97,6	97,3	95,6	90,5	74,5	28,2	3,6
Vorarlberg	56,6	86,8	94,8	98,2	98,3	98,2	96,3	91,1	78,2	34,7	3,6
Wien	48,6	78,4	89,8	96,2	97,6	97,7	96,4	91,6	78,7	22,4	2,6

	15-19 Jahre	20-24 Jahre	25-29 Jahre	30-34 Jahre	35-39 Jahre	40-44 Jahre	45-49 Jahre	50-54 Jahre	55-59 Jahre	60-64 Jahre	65 u. m. Jahre
Weiblich											
Österreich insg.	48,9	74,0	65,2	60,6	61,4	61,0	58,0	54,2	31,0	6,3	1,0
Burgenland	46,9	68,2	55,6	53,2	55,7	55,7	52,6	49,4	30,0	4,5	0,5
Kärnten	44,7	72,3	62,5	53,6	50,2	47,3	42,6	39,0	24,8	5,1	0,6
Niederösterreich	49,9	73,7	63,3	61,0	62,3	63,0	60,9	56,8	31,3	5,2	0,8
Oberösterreich	52,8	75,8	64,0	58,2	59,3	59,2	58,2	53,4	30,1	5,7	1,0
Salzburg	51,5	77,2	66,6	60,0	59,7	58,5	55,8	51,9	32,3	8,3	1,7
Steiermark	50,8	72,5	62,8	57,4	56,7	55,0	51,6	47,2	28,0	6,0	0,9
Tirol	50,0	73,6	60,2	50,8	49,5	47,8	45,0	42,3	28,5	8,3	1,9
Vorarlberg	49,7	77,6	65,5	55,1	51,9	50,8	49,5	47,5	31,7	9,0	2,2
Wien	41,7	73,6	74,9	73,9	75,2	74,8	73,9	70,3	36,1	7,0	0,8

Quelle: Hanika 1986, S. 16

1. Der vermehrte Besuch von weiterführenden Schulen bzw. der Anstieg der Studentenzahlen führte sowohl bei Männern (Vergleich 1984 mit 1987) als auch bei Frauen zum Sinken der Erwerbsquote in der Altersgruppe der 15- bis 19-jährigen und der 20- bis 24-jährigen. Die Prognose des ÖStZ nimmt ein weiteres Sinken an; besonders bei den 15- bis 19-jährigen.

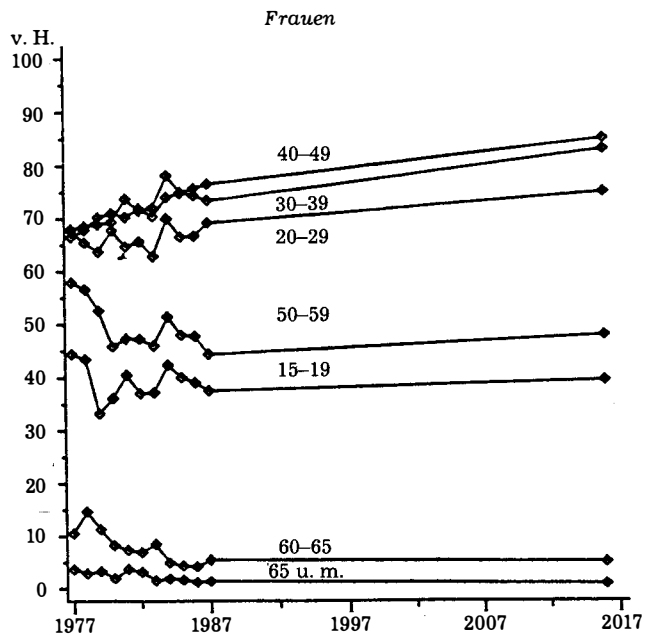
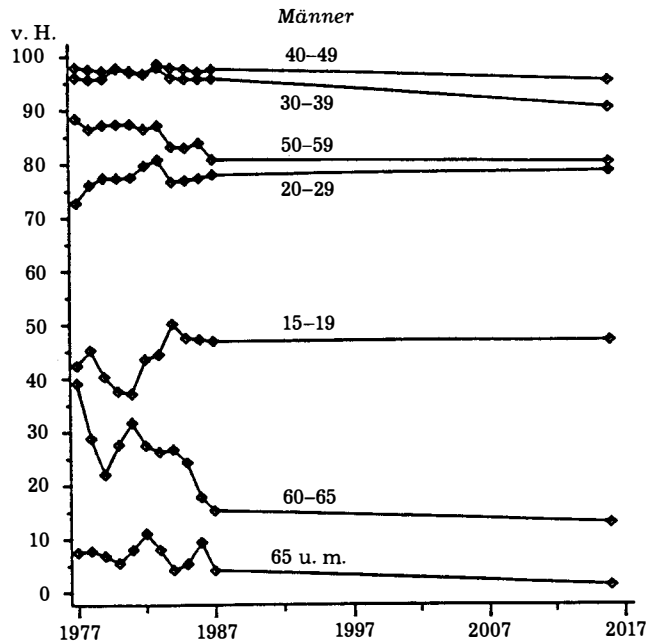
Eine dazu unterschiedliche Entwicklung ist denkbar. Denn die generelle Abnahme der zukünftig ins Erwerbsleben eintretenden Kohorten wird – ganz im Unterschied zur Situation des letzten Jahrzehnts – zu einem Unterangebot an Arbeitskräften führen. Es kann daher angenommen werden, daß die hohe Übertrittsrate zwischen der sekundären Ausbildungsstufe und der Universität aufgrund einer deutlich verbesserten Arbeitsmarktsituation für Maturanten sinkt. Es kann weiters vermutet werden, daß die Zuwanderung aus „Rest-Österreich“ oder aus dem Ausland bei erhöhter Arbeitskräftenachfrage steigt. Zuwanderer weisen bekanntlich eine hohe Erwerbsquote auf und sind überdurchschnittlich oft zwischen 20 und 40 Jahre alt. Eine zweite bzw. dritte Variante der Erwerbsprognose – die erste basiert auf der Quotenschätzung des ÖStZ – geht also von der Annahme einer nicht weiter sinkenden Erwerbsbeteiligung der 15- bis 25-jährigen aus.

2. Die Entwicklung der Erwerbsquoten im Haupterwerbsalter zwischen 25 und 55 Jahren basiert auf folgenden gesellschaftlichen Veränderungen:

- Das männliche Erwerbspersonenpotential – bereits heute zu fast 95 Prozent ausgenutzt – kann zukünftig nicht mehr steigen. Es wird – und dies erscheint besonders für die Wiener Bevölkerung wahrscheinlich – eher sinken. Man denke nur an Hausmänner, Aussteiger, „bewußte“ Väter etc. Beide Varianten unserer Erwerbsprognose tragen dieser Vermutung Rechnung.
- Im Gegensatz dazu muß die Zunahme der Erwerbsquote von Frauen im Haupterwerbsalter nicht bloß vermutet werden. Wir

Abbildung 2

**Entwicklung der altersspezifischen Erwerbsquoten
der Wiener Bevölkerung
(1977–1987: Mikrozensus-Jahresergebnisse; 2016: Variante 3)**



können sie anhand der Entwicklung des letzten Jahrzehnts klar erkennen. Die sinkende Kinderzahl, die bessere Ausbildung der Frauen, aber auch die Zunahme alleinbleibender Frauen (ledig, verwitwet oder – besonders häufig – geschieden) spricht eher für eine weiter zunehmende Berufstätigkeit von Frauen.

- Wir können ferner davon ausgehen, daß eine stärkere Zuwanderung nach Wien Menschen mit hoher Erwerbsorientierung in die Stadt bringt, während die Abwanderung – einerseits ältere Menschen („retirement migration“), andererseits Familien mit Kindern – die Zahl der Berufstätigen nur mäßig verringert. Daher ist die generelle Zunahme der Erwerbsquote im Haupterwerbsalter plausibel.

3. Dem beobachtbaren und zukünftig erwartbaren Anstieg der Erwerbstätigkeit im Alter zwischen 25 und 55 Jahren steht die Abnahme der 55jährigen und älteren Personen gegenüber. Nach heute gültigem Pensionsrecht erfolgt diese Abnahme bei Frauen früher als bei Männern. Die Prognosevariante des ÖStZ trägt dieser Entwicklung mit zum Teil deutlich abnehmenden Erwerbsquoten Rechnung. Die zweite, „ökonomisch-sozial bedingte“ Variante geht dagegen von einer deutlich abgeschwächten Senkung der Erwerbsquote der 55- und Mehrjährigen aus, und zwar aus zwei Gründen: Erstens erscheint eine weitere Absenkung des Pensionsalters nicht wahrscheinlich. Eher dürfte das Gegenteil eintreten. Zweitens zeigt sich, daß Arbeitskräfte bei steigender Bildung und Höherqualifikation eher länger im Erwerbsleben verbleiben.

In den genannten Punkten unterscheiden sich unsere Prognosevarianten: Variante 1 entspricht der Erwerbstätigen-Prognose des ÖStZ (vgl. Hanika 1986). Variante 2 läßt die altersspezifischen Erwerbsquoten der Männer unverändert und geht nur von einer Erhöhung der weiblichen Erwerbsquote aus. Variante 3 geht von derselben Erhöhung der weiblichen Erwerbsquote (siehe Variante 2) aus, unterstellt aber auch ein Sinken der männlichen Erwerbsquote im Haupterwerbsalter.

2.2 Prognoseergebnisse

2.2.1 Bevölkerungsentwicklung

Das Prognosemodell wurde für Wien, für die umliegenden politischen Bezirke der erweiterten Stadtregion sowie für „Rest-Österreich“ berechnet. Damit wird die Entwicklung der Stadt nicht isoliert analysiert, sondern mit der Entwicklung des Stadtumlandes verknüpft. Zwei Szenarien werden betrachtet: Szenario A unterstellt eine deutlich verringerte Abwanderung von Wien ins angrenzende Umland. Szenario B rechnet mit einer ähnlich hohen Abwanderung ins niederösterreichische Umland wie in den 70er Jahren (= Suburbanisierungsszenario; siehe Anhang).

Die Prognose zeigt für die kommenden 25 Jahre folgende Entwicklungen:

1. Das häufig vorausgesagte Schrumpfen der Wiener Bevölkerung wird, wenn unsere Annahmen halbwegs zutreffen, nicht eintreten. Die Bevölkerungsabnahme von rund 55.000 Personen in einem Zeitraum von 30 Jahren entspricht lediglich einer Verringerung um ca. 3,6% (gemessen an der Ausgangspopulation). Entscheidend dafür ist der positive Zuwanderungssaldo. Einerseits erhöht sich dadurch die Bevölkerungszahl, andererseits trägt der Altersaufbau der Zuwanderer zur Stabilisierung der Geburtenzahl entscheidend bei. Ein noch etwas höherer positiver Wanderungssaldo (+4.600 Personen pro Jahr) würde ausreichen, um die Bevölkerungszahl der Bundeshauptstadt zu stabilisieren.

Die Argumentation ist aber auch umkehrbar. Ein Absinken des positiven Migrationssaldos auf das Niveau von 1981 würde ein massives Schrumpfen der Wiener Bevölkerung und ein recht deutliches Wachstum der Stadtumlandbezirke bewirken. Das „Suburbanisierungsszenario“ führt dies deutlich vor Augen. Der Schlüssel zu

Abbildung 3

Reichweite des Prognosemodells



einer Stadtentwicklung, die auf Stabilität der Bevölkerung abzielt, liegt also in der Erhaltung eines positiven Wanderungssaldos.

2. Deutlich wachsen werden in jedem Fall die politischen Bezirke im Stadtumland. Klarerweise ist das Wachstum im „Suburbanisierungsszenario“ (Szenario B) stärker ausgeprägt als in der Hauptvariante (Szenario A). Es sind dies im besonderen die Bezirke im Süden der Stadt, allen voran Mödling mit einer Steigerung um fast 20 Prozent. Im Westen wird Tulln und im Norden Korneuburg eine Bevölkerungszunahme haben. Die höchsten Bevölkerungsverluste im Stadtumland kommen dagegen auf die Bezirke Gänserndorf und Mistelbach zu.

Die Bandstadtentwicklung im Süden dürfte somit weiter dynamisch voranschreiten. Das Wachstum im Norden ist im Vergleich dazu abgeschwächt und weist zwei Entwicklungsstränge aus: entlang der Schnellbahn (Deutsch Wagram–Gänserndorf–Mistelbach) Richtung Nordosten; und entlang der S 3 (Korneuburg–Stockerau–Krems) Richtung Nordwesten.

3. Die Stadt Wien hat die größten Alterungsschübe bereits hinter sich. 1986 betrug das Durchschnittsalter der Wiener fast 42 Jahre, 2016 wird es fast 44 Jahre betragen. In den politischen Bezirken des Stadtumlandes erhöht sich dagegen das Durchschnittsalter von derzeit ca. 38 Jahren auf über 44 Jahre, also um durchschnittlich 6 Jahre. Damit werden die Umlandgemeinden mit einer Reihe von Problemen konfrontiert sein, deren Bewältigung in Wien immerhin schon im Gange ist (Pflegedienste, Betreuung älterer Menschen, medizinische Versorgung). Aufgrund der geringeren Bebauungsdichte und der erhöhten Distanzen dürften diese Probleme im Stadtumland erheblich größer sein als in der Stadt.

2.2.2 Entwicklung der Erwerbstätigen

Aus den geschätzten zukünftigen Erwerbsquoten und dem prognostizierten Altersaufbau läßt sich folgende Entwicklung der Erwerbstätigkeit berechnen.

Augenfälligstes Ergebnis ist die Stabilität des Arbeitskräfteangebots. Frühere Prognosen, die eine fast dramatische Verringerung der Wiener Erwerbstätigen voraussagten, sind als überholt zu betrachten. So wurde 1986 noch eine Abnahme der Erwerbstätigen von 708.000 im Jahre 1984 auf 570.000 im Jahre 2015 prognostiziert (Hanika 1986, S. 16). Die Entwicklung der Kinderzahlen in Wien und die deutlich verbesserte Wanderungsbilanz haben eine ältere, pessimistische Prognose überholt.

Bei Variante I („Altersspezifische Erwerbsquoten entsprechen der Schätzung des ÖStZ“) ergibt sich für Wien eine geringfügige Abnahme von 705.000 (1986) auf 689.550 Erwerbstätige im Jahr 2016. Dies entspricht einer Abnahme von lediglich 2 Prozent.

Bei Variante 2 („Erhöhung der weiblichen Erwerbsquote bei hoher männlicher Erwerbsquote und einer eher abgestoppten Zunahme der

Tabelle 2

Bevölkerungsvorausschätzung 1986–2016

	1986			2016			2016 (Suburbanisierungsszenario)		
		Durchschn. in %	Alter		Durchschn. in %	Alter		Durchschn. in %	Alter
Baden	108.373	1,4	38,6	112.486	1,5	44,9	116.622	1,6	44,8
Bruck/Leitha	36.948	0,5	38,5	37.629	0,5	44,9	38.924	0,5	44,8
Gänserndorf	75.288	1,0	38,5	74.626	1,0	45,3	78.033	1,0	45,1
Korneuburg	56.106	0,7	38,5	60.347	0,8	44,5	63.055	0,8	44,4
Mistelbach	70.744	0,9	39,0	63.443	0,8	44,5	63.305	0,9	44,5
Mödling	92.183	1,2	38,4	109.750	1,5	44,1	117.239	1,6	43,9
Tulln	53.205	0,7	37,5	59.681	0,8	43,2	61.676	0,8	43,3
Wien-Umgebung	85.072	1,1	39,8	87.808	1,2	45,8	93.992	1,3	45,6
Wien	1.531.346	20,3	41,8	1.475.457	19,7	43,7	1.447.146	19,4	43,7
Österreich Rest	5.446.073	72,1	35,7	5.394.685	72,2	42,6	5.393.879	72,2	42,6
Österreich	7.555.338	100,0	37,1	7.475.914	100,0	43,0	7.475.871	100,0	43,0

Bildungsbeteiligung“) zeigt sich eine kleine Erhöhung der Erwerbstätigen von 705.000 (1986) auf 709.780 (2016); also um rund 1 Prozent.

Schließlich ergibt sich bei Variante 3 („Männer im Haupterwerbsalter zeigen eine sinkende Erwerbsneigung“) eine völlig konstante Zahl von Erwerbstätigen. Bei dieser Variante würden sich im Jahr 2016 704.076 Menschen auf dem Wiener Arbeitsmarkt befinden.

In allen drei Varianten erfolgt die Entwicklung der Erwerbstätigen wellenförmig. Zunächst ist ein weiteres und schwaches Ansteigen der Erwerbstätigen zu beobachten. Das Maximum wird um die Jahrtausendwende erreicht sein, wenn alle geburtenstarken Jahrgänge unseres Jahrhunderts im erwerbsfähigen Alter sein werden. Ab 2000 scheidet aller Voraussicht nach die Baby-Boom-Generation der nach 1938 Geborenen aus dem Erwerbsleben aus, wodurch die Entwicklung einer kontinuierlichen Abnahme der Erwerbstätigen eingeleitet wird. Die Differenz zwischen der Erwerbstätigenzahl im Jahr 2001 und 1986 beträgt, je nach Variante, zwischen 20.000 und 30.000 Personen.

Damit unterscheidet sich die Entwicklung in Wien grundsätzlich von jener der Bundesländer Oberösterreich, Salzburg, Tirol und Vorarlberg, die alle mit einer deutlichen Steigerung des Erwerbspotentials (und damit ggf. auch der Arbeitslosigkeit) rechnen müssen: in Salzburg beispielsweise um fast 30 Prozent, gemessen an der gegenwärtigen Beschäftigtenzahl, in Tirol um ein Viertel, in Vorarlberg um ein Fünftel (= +20 Prozent).

Innerhalb der Stadtregion (Wien und sein Umland) verläuft die Entwicklung der Erwerbstätigen – analog zum Bevölkerungswachstum – recht unterschiedlich. Die Zunahme in den politischen Bezirken Mödling und Tulln wird bis 2016 bei rund +15 Prozent und im politi-

Tabelle 3**Entwicklung der Erwerbstätigen in Wien und im Wiener Umland**

	Variante 1 (ÖStZ-Erwerbsquotenannahmen)							Index 1986 = 100
	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2016	
Baden	51.187	53.683	54.949	55.020	53.900	52.353	50.639	99
Bruck/Leitha	17.215	17.932	18.205	18.108	17.772	17.426	16.968	99
Gänserndorf	35.427	36.873	36.982	36.297	35.244	34.335	33.173	94
Korneuburg	26.005	27.788	28.653	28.777	28.367	28.009	27.529	106
Mistelbach	31.047	31.815	31.501	30.699	30.019	29.558	28.523	92
Mödling	43.304	47.588	50.317	51.441	50.664	49.626	49.129	113
Tulln	24.103	25.969	27.060	27.550	27.643	27.616	27.316	113
Wien-Umgebung	40.034	42.183	42.790	42.356	40.771	39.169	37.964	95
Wien	704.927	700.614	719.389	724.695	712.513	698.830	689.549	98

	Variante 2 (Männer wie ÖStZ-Erwerbsquotenannahmen, Frauenerwerbsquote zunehmend)							Index 1986 = 100
	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2016	
Baden	51.187	53.932	55.438	55.764	54.899	53.585	52.055	102
Bruck/Leitha	17.215	18.014	18.366	18.359	18.101	17.838	17.440	101
Gänserndorf	35.427	37.040	37.309	36.799	35.904	35.144	34.103	96
Korneuburg	26.005	27.916	28.908	29.172	28.902	28.672	28.294	109
Mistelbach	31.047	31.957	31.775	31.134	30.578	30.245	29.318	94
Mödling	43.304	47.825	50.785	52.161	51.664	50.891	50.592	117
Tulln	24.103	26.088	27.303	27.936	28.171	28.286	28.097	117
Wien-Umgebung	40.034	42.387	43.186	42.948	41.567	40.154	39.085	98
Wien	704.927	704.126	726.242	735.137	726.725	716.504	709.778	101

	Variante 2 (Männererwerbsquote abnehmend, Frauenerwerbsquote zunehmend)							Index 1986 = 100
	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2016	
Baden	51.187	53.869	55.299	55.548	54.608	53.214	51.619	101
Bruck/Leitha	17.215	17.995	18.325	18.291	18.007	17.716	17.301	100
Gänserndorf	35.427	37.001	37.224	36.661	35.713	34.903	33.828	95
Korneuburg	26.005	27.886	28.845	29.066	28.754	28.476	28.060	108
Mistelbach	31.047	31.929	31.714	31.022	30.418	30.040	29.085	94
Mödling	43.304	47.765	50.662	51.980	51.418	50.561	50.185	116
Tulln	24.103	26.062	27.244	27.836	28.029	28.101	27.878	116
Wien-Umgebung	40.034	42.335	43.077	42.790	41.362	39.888	38.769	97
Wien	704.927	703.303	724.480	732.432	722.990	711.643	704.076	100

schen Bezirk Korneuburg bei +7 Prozent liegen. Kleine Abnahmen werden dagegen die Bezirke Mistelbach, Gänserndorf und Wien-Umgebung verzeichnen. Insgesamt wächst aber die Zahl der Erwerbspersonen im Stadtumland, während sie im Kernbereich (= Stadt Wien) eher

sinkt. Die Schlußfolgerung ist einfach zu ziehen: Bei einer Zunahme der räumlichen Trennung von Standorten gesellschaftlicher Funktionen – insbesondere von Arbeitsplatz und Wohnung und bei zunehmender Konzentration des „Kapitals“ auf wenige Standorte – erhöht sich zwangsläufig der Anteil von Berufspendlern. Die Verkehrsspitzen auf den Stadteinfahrten von heute könnten daher dem durchschnittlichen Verkehrsaufkommen von morgen entsprechen.

3. Zusammenfassung

Inhalt dieses Aufsatzes sind Ergebnisse von Angebotsprognosen, die Aufschluß über die zu erwartende Zahl von Menschen geben, die in Wien bzw. in der Agglomeration Wien auf den Arbeitsmarkt strömen werden. Dabei wurde in Zusammenarbeit mit dem International Institute for Applied System Analysis (IIASA-Laxenburg) ein multiregionales Prognosemodell installiert. Ein derartiges Modell benötigt Angaben über den Bevölkerungsaufbau, über Fruchtbarkeit und Sterblichkeit sowie über Wanderungen. Das heißt: Alle Angaben mußten geschlechts-, alters- und regionsspezifisch vorliegen. Weiters wurden die Daten zur Fruchtbarkeit und zur Sterblichkeit über einen 5jährigen Zeitpunkt erhoben und gemittelt, um Zufallseinflüsse eines Berichtsjahres auszuschalten.

Für Angebotsprognosen benötigt man einerseits einen zukünftigen, prognostizierbaren Altersaufbau, andererseits eine Schätzung der geschlechts- und altersspezifischen Erwerbsquoten. Dieser Schätzung lagen 10jährige Zeitreihen (1977–1987) von entsprechend disaggregierten Erwerbsquoten zugrunde, die aus den Mikrozensus-Jahresergebnissen gewonnen worden sind. Durch Multiplikation der Erwerbsquoten mit dem Altersaufbau ergab sich die Schätzung des Arbeitskräfteangebots für Wien.

Über die eigentlichen Ergebnisse der Angebotsprognose hinausgehend, werden Aussagen über Struktur und Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes zusammengefaßt.

1. Die Zahl der Beschäftigten hat sich in Wien im abgelaufenen Jahrzehnt deutlich verringert, die Arbeitslosigkeit stieg schneller als in anderen Bundesländern. Daraus aber den Schluß zu ziehen, der Wiener Arbeitsmarkt sei krisenbehaftet, erscheint übereilt. Ein Großteil der Beschäftigungsreduktion geht nämlich auf Kosten der Industrie. Arbeitsplätze im industriellen Bereich wurden entweder abgebaut oder räumlich verlagert. Es blieb ein überproportionaler Anteil von spezialisierten, leitenden und dispositiven Funktionen in der Stadt, während ausführende Teile des Arbeitsprozesses ausgelagert worden sind. Dieser Vorgang einer zunehmenden räumlichen Arbeitsteilung ist – vom „Standpunkt der Stadt“ gesehen – günstig zu beurteilen. Der Wiener Arbeitsmarkt offeriert daher ein breites Spektrum von Tätigkeitsbereichen, insbesondere im dispositiven und leitenden Bereich.

2. Die Attraktivität des Wiener Arbeitsmarktes läßt sich auch anhand des gestiegenen, positiven Pendlersaldos dokumentieren. Laut Volkszählung 1981 pendeln rund 162.000 Erwerbstätige nach Wien, rund 107.000 täglich und 55.000 nicht täglich. Aus Wien pendeln dagegen nur 32.250 Berufstätige aus. Gegenüber 1971 erhöhte sich die Zahl der Einpendler auf 165,5 Prozent des Ausgangswertes, die Zahl der Auspendler dagegen nur um 158 Prozent des Wertes von 1971. Um eine Größenordnung von der Zahl der Einpendler nach Wien zu vermitteln, sei die Zahl der in Linz Berufstätigen genannt: Diese beträgt rund 160.000. Nach Wien pendeln also mehr Menschen, als die Gesamtzahl der in Linz Berufstätigen ausmacht.
3. Die Prognose der Wiener Bevölkerung als Grundlage der Angebotschätzung basiert auf den Annahmen einer Verlängerung der Lebenserwartung, einer mäßigen Erhöhung der Geburtenzahl und einer Verstärkung der Zuwanderung. Wesentliches Ergebnis: Ein Zuwanderungsgewinn von rund 3.000 Personen jährlich reicht aus, um die Bevölkerungs- und Erwerbstätigenentwicklung langfristig zu stabilisieren. Dieser Saldo liegt bereits unter dem gegenwärtigen (ca. 8500 Personen) und erscheint daher keineswegs überhöht. Die Bevölkerung Wiens wird demnach 2016 rund 1,475.000 Millionen Einwohner ausmachen (1981: 1,531.300). Visionen einer entvölkerten Stadt erscheinen angesichts der vorliegenden Ergebnisse als wenig valide.
4. Die Prognoserechnungen der Erwerbstätigenentwicklung ergaben, daß Wien hinsichtlich des Arbeitskräfteangebots „über den Berg“ zu sein scheint. Der Zustrom junger Menschen auf den Wiener Arbeitsmarkt wird geringer sein als bisher. Im Jahr 2001 werden zwar um rund 35.000 Personen mehr erwerbstätig sein als 1986 (Variante 2). Ab 2001 wird sich aber die Entwicklung umdrehen und nach Ausscheiden der starken Jahrgänge die Zahl der Erwerbstätigen kontinuierlich abnehmen. Ein weiteres und überdurchschnittliches Ansteigen der Arbeitslosigkeit in Wien erscheint daher eher unwahrscheinlich. Andererseits wird aufgrund der Zuwanderungsgewinne und der gestiegenen Erwerbsneigung von Frauen kein nennenswertes quantitatives Unterangebot entstehen. Stabilität des Arbeitskräfteangebots ist – bei Gültigkeit des unterstellten demographischen und gesellschaftlichen Wandels – das wesentliche Kennzeichen der Prognoseergebnisse.
5. Davon unterscheidet sich die Entwicklung der an Wien angrenzenden politischen Bezirke. Der Süden der Stadt, allen voran die politischen Bezirke Mödling und auch Baden, werden auch weiterhin wachsen – zum Teil mit beachtlicher Rasanz (Mödling). Die Zunahme der Bevölkerung und der Erwerbstätigen im Norden der Stadt ist ebenfalls gegeben, die Zuwachsraten der politischen Bezirke Tulln und Korneuburg werden sogar höher sein als jene im Süden. Die Bezirke im Osten sowie jene nicht mehr unmittelbar an das Stadtgebiet angrenzenden Bezirke stagnieren oder schrumpfen (Mistelbach, Gänserndorf, aber auch Wien-Umgebung). Aufgrund des derzeit noch jungen Altersaufbaus in den wachsenden suburbanen Bezirken ist

- die Bevölkerungs- und Erwerbstätigenzunahme gleichsam vorprogrammiert. Die Erhöhung der täglichen Einpendler nach Wien wäre eine Konsequenz dieser Entwicklung.
6. Eine Reihe von Rahmenbedingungen, welche entscheidend für die zukünftige Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes sind (Schlagwort: EG-Integration, „Öffnung des Ostens“), kann weder exakt vorhergesagt noch quantitativ bestimmt werden. Die grundsätzlich optimistische Einschätzung des Wiener Arbeitsmarktes beruht daher auf seinen gegenwärtigen Kennzeichen wie hohes Humankapital, Stabilität und überdurchschnittliche Berufschancen, auf den Standortargumenten wie Verkehrsverbindung, Verfügbarkeit von produktionsorientierten Dienstleistungen, Führungsvorteilen zur staatlichen Administration u. a. sowie auf jenem Ausschnitt der Zukunft, der – gleichsam vorprogrammiert und berechenbar – ebenfalls Stabilität als wahrscheinlichste Entwicklungsvariante nahelegt.

Das multiregionale Bevölkerungsmodell

Die hier vorgestellten Prognoserechnungen basieren auf dem zentralen Konzept von „multistate life tables“, welches Übergänge von einem Status in den anderen inkludiert. Statusänderungen können sehr viel umfassen: so die Übergänge vom Status des/der Ledigen in den des/der Verheirateten, von der Erwerbstätigkeit in eine Nichterwerbstätigkeit, aber auch den Wohnsitzwechsel von einer Region in eine andere. Multiregionale Modelle – als Sonderfall von „Multistate-Modellen“ – berücksichtigen also nicht nur die Alterung der Bevölkerung, die Sterblichkeit und die Kinderzahl pro Frau, sondern auch die Wanderung zwischen Regionen. Angesichts der Bedeutung von Zu- und Abwanderung für die Bevölkerungsentwicklung der Stadt ist daher ein multiregionales Prognosemodell allen anderen Modellen vorzuziehen, die sich nur auf eine Region konzentrieren.

Die Prognoserechnungen selbst wurden mit dem Programm DIAL durchgeführt, welches von der IIASA freundlicherweise zur Verfügung gestellt worden ist.

Ausgangspunkt ist die Bevölkerung zu einem bestimmten Zeitpunkt, im vorliegenden Fall 1981, differenziert nach Alter, Geschlecht und Wohnortregion. Mit $k_{ij}(t)$ wird die Bevölkerung nach i -Altersgruppen und j -Regionen zum Zeitpunkt t dargestellt. Die Dynamik der Bevölkerung ergibt sich aus $K(t+h) = G(t)K(t)$, wobei h die Länge der Alterskohorte angibt, die gleichzeitig den jeweiligen Prognoseschritt bestimmt. Die Wachstumsmatrix G enthält alle Größen, die zur Fortschreibung der Bevölkerung notwendig sind. Es sind dies zunächst die Anzahl der Geburten nach dem Alter der Mutter, weiters die Wahrscheinlichkeit der Bevölkerung im Alter x , die nächsten h -Jahre zu erleben, und schließlich die Wahrscheinlichkeit der Wanderung von einer Region in die andere in den nächsten h -Jahren. Die zukünftige Bevölkerung, differenziert wiederum nach Alter, Geschlecht und

Wohnregion, wird nun iterativ mit einer Schrittweite von h-Jahren berechnet. Das dieser Projektion zugrundeliegende Computerprogramm erlaubt zusätzlich die Variation aller in der Wachstumsmatrix G enthaltenen Größen. Der Dateninput besteht also aus folgenden Basisinformationen:

- Die alters-, geschlechts- und regionspezifische Bevölkerungsverteilung (Volkszählung 1981).
- Die Zahl der jährlichen Geburten, ebenfalls regionspezifisch, nach Alter der Mutter. Um Zufallsschwankungen auszugleichen, wurde die Zahl der Geburten der Jahre 1979, 1980, 1981, 1982 und 1983 summiert und gemittelt.
- Die Zahl der jährlich Gestorbenen, ebenfalls differenziert nach Alter, Geschlecht und letztem Wohnort. Die Zahl der Gestorbenen wurde der gleichen Prozedur unterzogen wie jene der Geburten: also summiert über 5 Jahre, wobei das Volkszählungsjahr 1981 in der Mitte liegt, und gemittelt.
- Schließlich benötigt das Prognosemodell alters- und geschlechtsspezifische Wanderungen zwischen den Regionen. Aus der Volkszählung 1981 wurde daher eine komplette Ziel-Quellmatrix, differenziert nach den angeführten Merkmalen (Alter und Geschlecht), generiert.

Entscheidend für die Prognoseergebnisse sind exogene Eingriffe in das Modell. Über die Festsetzung von bestimmten Annahmen hinsichtlich des Wanderungsverhaltens, der Lebenserwartung und der Geburtenentwicklung wird versucht, plausibel erscheinende Entwicklungstendenzen quantitativ zu modellieren. Es versteht sich von selbst, daß über den Zeitraum von 30 Jahren vieles passieren kann, was wir gegenwärtig nicht voraussehen können. Dennoch besitzen die Prognoseergebnisse einen spezifischen Wert. Sie zeigen auf, was passieren würde, wenn bestimmte Annahmen auch in Zukunft Gültigkeit besitzen. Die Annahmen der vorliegenden Prognoserechnung sind dabei folgende:

1. Die Fruchtbarkeit beträgt derzeit in Wien rund 1,35 Kinder pro Frau. Mehrere Gründe, insbesondere die Entwicklung der letzten Jahre, machen es wahrscheinlich, daß die Fruchtbarkeit auf 1,5 Kinder pro Frau im Jahr 2000 ansteigen wird.
2. Die Lebenserwartung bei der Geburt beträgt derzeit (1987) in Wien 70,6 Jahre bei Männern und 77,4 Jahre bei Frauen. Diese im bundesweiten Vergleich eher unter dem österreichischen Durchschnitt liegenden Werte steigen im Modell auf 74,5 bzw. 80,6 Jahre an.
3. Schließlich wird der Wanderungssaldo, welcher 1981 noch negativ war (die Abwanderung war größer als die Zuwanderung), deutlich korrigiert; und zwar über zwei unterschiedliche Annahmen: Einerseits wird die Suburbanisierung, also die Verlagerung der Wohnbevölkerung aus der Stadt in ihr Umland, als leicht rückläufig angenommen. Die jeweiligen Abwanderungsraten wurden um 20 Prozent vermindert. Andererseits werden die österreichische und die ausländische Zuwanderung nach Wien deutlich steigend angenommen. Ab 1991 wird, so die Auswirkungen im Modell, der positive Wanderungs-

saldo für Wien knapp mehr als +3000 Personen jährlich ausmachen. Zwei Gründe sprechen dafür: als erstes die Wanderungsentwicklung der letzten Jahre. 1987 betrug der Saldo rund +8500 Personen, 1986 +4302 Personen, 1985 +300 und 1984 noch -1000 Personen. Diese Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes ist grundsätzlich positiv einzuschätzen. Die Arbeitsmarktregion Wien ist – wie dem ersten Teil dieses Berichts zu entnehmen – hinsichtlich seiner Attraktivität allen anderen regionalen Arbeitsmärkten überlegen.

4. Um den Effekt der Wanderungsannahmen besser beurteilen zu können, wurde als Kontrast eine als „Suburbanisierungsszenario“ bezeichnete Variante berechnet, welche kein Absinken der Stadt-Umland-Wanderung vorsieht. Die Intensität der Abwanderung von Wien in die umliegenden Bezirke, erfaßt in der Volkszählung 1981, wird auch weiterhin als gültig angenommen. Der Wanderungssaldo beträgt daher nur rund +1500 Personen jährlich.

Literatur

- Arnold, Klaus: Wiener Industrie Atlas. Wien 1988
- Biffi, Gudrun: Der Wandel im Erwerbsverhalten in Österreich und im Ausland. In: WIFO-Monatsberichte, 1/1988, S. 32 ff.
- Faßmann, Heinz: Die Zukunft des österreichischen Arbeitsmarkts: Modellrechnungen zur Angebotsentwicklung und dem sektoralen Strukturwandel auf dem Arbeitsmarkt bis 2011. In: Lichtenberger, E. (Hrsg.): Österreich – Raum und Gesellschaft zu Beginn des 3. Jahrtausends. Beiträge zur Stadt- und Regionalforschung, Band 9, Wien 1989, S. 119–145
- Faßmann, Heinz; Rainer Münz: Schmelztiegel, Eintopf oder Wiener Melange? Zum Verhältnis von Zuwanderern und Eingessenen. In: Brücken in die Zukunft. Vision 2/1989, S. 107–113
- Findl, Peter: Die aktuelle und künftige Bevölkerungsentwicklung Wiens. Unpubl. Manuskript, Wien 1989
- Ganser, Karl: Die Arbeitslosenquote als Indikator erwerbsstruktureller Benachteiligungen. In: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3/4, 1980, S. 135 ff.
- Hanika, Alexander: Vorausschätzung der Berufstätigen nach Bundesländern 1984–2015. In: Statistische Nachrichten 1/1986, S. 15 ff.
- Hanika, Alexander: Projected population structure of Vienna as compared to other Austrian provinces. Unpubl. Manuskript, Wien 1989
- Köpl, Franz; Edith Pohl; Peter Schneidewind; Hannes Swoboda: Arbeiten in Wien. Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, 1986
- Landesarbeitsamt Wien: Jahresbericht 1987. Wien 1987
- ÖROK-Atlas zur räumlichen Entwicklung Österreichs
- Scherbov, Sergei; Vladimir Grechucha: „DIAL“ – A System for Modeling Multidimensional Demographic Processes (IIASA Working Paper), Laxenburg 1988
- Vesper, Joachim: Prognose der regionalen Arbeitsplatznachfrage für das Jahr 1990 und Bilanzierung von Angebots- und Nachfrageseite für die Zwecke der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (Gutachten). Bonn-Bad Godesberg 1986



Fusionskontrolle – ein Instrument der Wirtschaftspolitik

Rudolf N. Reitzner

Im Rahmen der Wettbewerbspolitik hat die Fusionskontrolle traditionellerweise einen sehr hohen Stellenwert. Um diesen Umstand zu erklären, sei eingangs die Funktion von Wettbewerb innerhalb eines marktwirtschaftlich ausgerichteten Wirtschaftssystems bzw. der Komplex Wettbewerbsintensität – Konzentration-Marktmacht skizziert. Anschließend wird auf die Fusionskontrolle in einigen Ländern eingegangen sowie die Frage diskutiert, welche Rolle eine – bislang nicht vorhandene – Fusionskontrolle in der österreichischen Wirtschaftspolitik spielen könnte.

Wettbewerbspolitik/Fusionskontrolle im marktwirtschaftlichen System

Ganz allgemein gesprochen ist die Wettbewerbspolitik einer von verschiedenen Politikbereichen, durch welche gesamtwirtschaftliche und soziale Ziele erreicht werden sollen. Ihre Aufgabe ist im wesentlichen darin zu sehen, daß sie Wettbewerb, also die Funktionsfähigkeit des „Marktmechanismus“ erhält: Wettbewerb übt auf die Unternehmen insofern Druck aus, als diese Güter/Dienstleistungen infolge Preiskonkurrenz möglichst effizient (kostensparend) herzustellen gezwungen sind, womit wiederum die Suche nach „besseren“ technischen Verfahren intensiviert wird; die Suche nach neuen, ertragreich zu verkaufenden Produkten erweitert die Wahlmöglichkeiten für die Konsumenten etc., etc. Insgesamt wird durch diesen Komplex von Suchprozessen die Annäherung an eine – im engen wirtschaftlichen Sinn – „effiziente Ressourcenallokation“ innerhalb von Branchen, innerhalb einer Volkswirtschaft usw. quasi automatisch vorangetrieben. Unter

diesen Voraussetzungen ist die Sicherung von Wettbewerb, d. h. die Unterbindung des Entstehens zu großer Konzentration von wirtschaftlicher Macht (= Ausschaltung der Wettbewerber infolge Marktmacht) schon aus rein ökonomischen Motiven unerlässlich. Als unerwünschte Konsequenz hoher wirtschaftlicher Konzentration ist neben der suboptimalen Ressourcenallokation der unzureichende unternehmensinterne „Modernisierungsdruck“ zu erwähnen. Hohe wirtschaftliche Konzentration auf – zumindest zeitweise – vor Auslandskonkurrenz geschützten Märkten vermindert daher auch tendenziell die Exportfähigkeit bzw. verstärkt die Importneigung. Außerdem führen überdurchschnittliche Profitraten in hochkonzentrierten Bereichen zu einer möglicherweise unerwünschten Einkommensverteilung innerhalb der Gesellschaft.

Die skizzierten Zusammenhänge führen zu der Konsequenz, daß Unternehmensübernahmen, Zusammenschlüsse, die einen hohen Konzentrationsgrad innerhalb einer Branche entstehen lassen (würden), zur Vermeidung bzw. Abschwächung der damit verbundenen negativen Effekte einer Fusionskontrolle unterworfen werden (sollen). Andererseits können Zusammenschlüsse kleinerer Unternehmen zu verstärktem Wettbewerb innerhalb einer Branche bzw. zu einem Ressourcentransfer von weniger profitablen zu effizienteren Bereichen führen und damit die Bemühungen um mehr Effizienz bei den Mitbewerbern beeinflussen; Vorgänge, die durch eine Fusionskontrolle nicht unterbunden werden sollen. „Rationale“ Fusionskontrolle muß daher die jeweilige Marktsituation, die Bedeutung der beteiligten Unternehmen sowie die Außenhandelsverflechtung der Branche berücksichtigen. Dabei kann die Fusionskontrolle entweder eher in Richtung auf eine Fall-zu-Fall-Abwägung der Vor- und Nachteile von Fusionen (und damit verbundener größerer Marktmacht) gehen, oder eher die generellen Struktureffekte von Fusionen und deren Auswirkungen auf den Wettbewerbsmechanismus prüfen. Als Kriterien zur Beurteilung der Fusionen können neben übergeordneten gesamtgesellschaftlichen Zielen etwa soziale Ziele sowie für die ökonomische Analyse jeweils sektoriell betrachtet das bestehende Konzentrationsniveau und Zugangsbarrieren, die Unternehmensgrößenstruktur, die Außenhandelsorientierung und Importkonkurrenz, oder die technologische Entwicklung herangezogen werden. Es geht also nicht um ein generelles Fusionsverbot, sondern um eine möglichst aussagekräftige Kosten-Nutzen-Analyse (i. w. S.) und um darauf beruhende Entscheidungen. Die Frage nach der Verteilung der durch Fusionen möglicherweise entstehenden Vorteile kann die Wettbewerbspolitik wohl nicht behandeln; durch die Aufrechterhaltung eines funktionierenden Wettbewerbs kann sie aber dafür sorgen, daß auch die Konsumenten von „Fusions-Gewinnen“ profitieren (Effizienzzuwachs, der aus Konkurrenzgründen zumindest teilweise über niedrigere Preise und/oder bessere Produkte an Konsumenten weitergegeben wird).

Über ihre ökonomische Funktion hinaus („Sicherung des Wettbewerbs“) spielt die Fusionskontrolle eine – durch die oben erwähnten

gesamtgesellschaftlichen – und sozialen Ziele angedeutete – Rolle im gesellschaftlichen Kräftespiel. Oder anders gesagt: Ihre ökonomische Funktion regelt gleichzeitig in einem gewissen Maße die Machtverteilung innerhalb der Gesellschaft. In diesem Zusammenhang seien auch die als häufige Fusionsmotive genannten Komponenten angeführt: Neben den zumindest vordergründig primär wirtschaftlichen Zielen, wie Gewinnerzielung, Kapazitätserweiterung, Produktionssteigerung, economies of scale (sowohl in produktionstechnischer als auch in finanzieller Hinsicht), Rationalisierung, Nutzung komplementärer Ressourcen, breitere Risikoverteilung durch Diversifikation, Ausnützen von Steuervorteilen etc. spielen Machtaspekte wie „Marktbereinigung“ (im Sinne von Stilllegung bislang konkurrierender Kapazitäten), die Steigerung der Marktmacht oder gar die Errichtung von „Unternehmensimperien“ eine Rolle.

Fusionskontrolle in den USA und der BRD

USA

Das Bekenntnis zur „unbehinderten Interaktion der Wettbewerbskräfte“, also zum freien Wettbewerb zwischen privaten Unternehmen, ist seit jeher wesentliches Element der Wirtschaftsordnung der USA. Trotzdem und gerade deshalb spielt die Fusionskontrolle in den USA seit langem eine bedeutende Rolle.

In den Vereinigten Staaten waren vor der großen Fusionswelle der letzten Jahre bereits zwischen 1887 und 1905, zwischen 1916 und 1929 und nach dem Zweiten Weltkrieg Perioden mit besonders zahlreichen Unternehmenszusammenschlüssen zu beobachten.

Der erste dieser Zeiträume war durch eine stark steigende wirtschaftliche Konzentration in verschiedenen Märkten infolge horizontaler Zusammenschlüsse gekennzeichnet (horizontale Integration von Unternehmen führt i. a. eher zu Marktmacht als z. B. zu economies of scale im produktionstechnischen Sinn). 1890 trat als erstes Anti-Trust-Gesetz der Sherman Act in Kraft.

In der zweiten dieser Perioden verschwanden zwar ca. 12.000 Firmen vom Markt, allerdings war sie v. a. durch Zusammenschlüsse im Bereich öffentlicher Versorgungsunternehmen geprägt und führte zu keinem eklatanten Zuwachs industrieller Konzentration. Es wird vermutet, daß die Anti-Trust-Gesetzgebung zu diesem Unterschied gegenüber der ersten Periode beigetragen hat (1914 wurden der Clayton Act und der Federal Trade Commission Act erlassen).

Im Zeitraum zwischen 1950 und Ende der sechziger Jahre (Fusionswellen in den fünfziger Jahren, Boom 1967/69) beeinflusste die Anti-Trust-Gesetzgebung² den Prozeß der Unternehmenszusammenschlüsse sehr wahrscheinlich noch stärker und trug so dazu bei, daß ein großer Teil der Zusammenschlüsse als „conglomerate-mergers“ zu bezeichnen

ist (in etwa Fusionen von Unternehmen, welche keine ähnlichen Produkte erzeugen und keine gegenseitige – auch nicht potentielle – Lieferverflechtung aufweisen). Als weitere mögliche Motive zur Bildung von Unternehmenskonglomeraten seien Wachstumshemmnisse innerhalb angestammter Märkte – welche die Alternative einer Diversifikation nahelegen – sowie die Strategie einer breiteren Risikostreuung, die zu einer ebensolchen führt, erwähnt. Infolge dieser Zusammenschluß Tendenz dürfte das Konzentrationsniveau in der US-Wirtschaft zwar generell –, aber nur relativ schwach angestiegen sein³.

Der Fusionsboom der letzten Jahre (parallel zum Börsenboom 1985/87 und auch nach dem Börsenkrach im Oktober 1987) wird durch ein sprunghaftes Ansteigen der Zusammenschlüsse dokumentiert: Von rund 1600 Fusionen/1980 auf über 4000 Fusionen/1986, wobei die zunehmende Zahl von „Größt-Fusionen“ als ein Charakteristikum dieser – noch nicht abgeschlossenen – Phase anzusehen ist. Offensichtlich können sich infolge neuer Übernahmestrategien und damit verbundener Finanzierungsformen auch sehr große Unternehmen nur unzureichend vor Übernahmen schützen. Demzufolge ist in den USA auch die Diskussion über einen „Ausverkauf“ an japanische und europäische (v. a. deutsche und britische) Unternehmen intensiver geworden. Weitere Merkmale dieser Entwicklung sind häufig im Anschluß an Übernahmen vorgenommene Zerschlagungen von Unternehmen bzw. das sehr oft zu beobachtende, zumindest teilweise rückgängigmachen von Zusammenschlüssen innerhalb kurzer Zeit.

Die amerikanische Fusionskontrolle war offensichtlich nicht dazu geeignet, den skizzierten Prozeß wesentlich zu beeinflussen. Dessen ungeachtet seien deren Grundzüge angedeutet.

In Fragen der Wettbewerbspolitik sind in erster Linie die „Antitrust Division“ (Division) des Justizministeriums und das „Bureau of Competition“ der Federal Trade Commission (FTC) tätig. Primäres Instrument der US-Antitrust-Gesetzgebung ist der – bereits erwähnte – Clayton-Act. Dessen Abschnitt 7 untersagt, wie oben angedeutet, alle Arten von Unternehmenszusammenschlüssen, die zu einer substantiellen Verringerung des Wettbewerbs führen. Abschnitt 7A – eine Erweiterung des Gesetzes, die durch den „Hart-Scott-Rodino Act“/76 zustande kam – schreibt Unternehmen ab einer bestimmten Größenordnung für den Fall der Fusions- oder Akquisitionsabsicht eine Benachrichtigung (durch Übernehmer und das zu übernehmende Unternehmen) der FTC und der Division vor (= gemeinsame Durchsetzung der Gesetze durch FTC und Division). Zusammenschlüsse können demnach erst nach einer bestimmten Warteperiode realisiert werden. Die Notifikation muß gewisse Formvorschriften berücksichtigen und ausreichende Information zur Beurteilung des Vorhabens durch FTC und Division enthalten. Beabsichtigte Zusammenschlüsse können untersagt –, bereits vollzogene Transaktionen rückgängig gemacht werden. Derzeit wird ein Vorschlag zur Erleichterung des Meldeverfahrens diskutiert (Befreiung von Akquisitionen, welche zu einem Stimmrechtsanteil von höchstens 10 Prozent führen).

Einige weitere Reformvorschläge seien im folgenden erwähnt: Durch eine Ergänzung von Abschnitt 7/Clayton Act sollte eine klarere Unterscheidung zwischen prokompetitiven – bzw. neutralen Zusammenschlüssen und solchen mit „höchstwahrscheinlich preissteigernden“ Wirkungen getroffen werden. Ein weiterer Vorschlag betrifft die Klärstellung von Bedingungen für die Anwendung der Antitrust-Regelungen in transnationalen Fällen. Die Division verlangt eine Erleichterung für kleinere Unternehmen hinsichtlich der „interlocking corporate directorships“; derzeit sind solche gemeinsame Unternehmensleiter für konkurrierende Firmen generell verboten. Die derzeit hinsichtlich des Versicherungssektors bestehende Nichtanwendbarkeit der Anti-Trust-Bestimmungen (daher auch bezüglich Fusionen) wäre durch eine Gesetzesänderung (Mc Carran-Ferguson Act) zu beseitigen. Schließlich sei die mit Jahresanfang 1989 in Kraft getretene Anwendung der Fusionsbestimmungen im Luftverkehrsbereich (dieser war auch diesbezüglich bislang der Kontrolle durch das US-Verkehrsministerium unterworfen) angeführt.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß trotz der umfang- und traditionsreichen US-Fusionskontrollmechanismen – bzw. der laufenden Bemühungen um ihre Vervollkommnung – deren Wirksamkeit im letzten Jahrzehnt nachgelassen hat. Ursachen dafür liegen in einem mit Antritt der Reagan-Administration einsetzenden Liberalisierungs- und Deregulierungsprozeß, der von einem immer stärker werdenden Einfluß der sogenannten Chicago School in den erwähnten Behörden begleitet war; damit wurden die bislang dominierenden Vorstellungen der sogenannten Harvard School in den Hintergrund gedrängt. Diese Entwicklung fand 1986 einen Höhepunkt, als legislative Vorschläge eine gänzliche Beseitigung der Fusionskontrolle vorsahen. Unternehmenszusammenschlüsse – auch horizontale – werden nun vielfach als Mittel zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit amerikanischer Unternehmen auf internationalen Märkten angesehen.

BRD

Die Geschichte der deutschen Kartell-Gesetzgebung ist im Vergleich zur amerikanischen wesentlich „jünger“. Zwar gab es schon vor dem Ersten Weltkrieg Versuche zur Einführung einer Kartellkontrolle, es kam aber erst 1923 zu einer „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen“ (= Kartellgesetz), welches u. a. die Schaffung eines Kartellgerichtes beim Reichswirtschaftsgericht vorschrieb. (Bis dahin wurden wettbewerbsbeschränkende Abmachungen gemäß dem Postulat der Vertragsfreiheit generell als gesetzmäßig angesehen, solange sie nicht gegen die „guten Sitten“ verstießen.) Die Hochphase der Konzentrationsbewegung in der deutschen Industrie während der zwanziger Jahre wurde dadurch nicht verhindert; das Gesetz enthielt keine wirksamen Instrumente zur Kontrolle wirtschaftlicher Konzentration.

Nach dem Zweiten Weltkrieg führten die Alliierten ein Dekonzentrations- und Dekartellierungsprogramm durch, welches auf dem Potsdamer Abkommen beruhte (welches u. a. die Beseitigung der exzessiven wirtschaftlichen Machtkonzentration Deutschlands vorsah). Amerikaner, Briten und Franzosen setzten dementsprechend 1946 und 1947 Gesetze gegen Wettbewerbsbeschränkungen in Kraft, die bis 1957 in Geltung blieben und in erster Linie die Bereiche Kohle und Stahl, Chemie, Filmindustrie sowie den Bankensektor berührten.

Im Jahre 1957 wurde das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) erlassen, welches zur Aufrechterhaltung des freien Wettbewerbs dienen sollte (seit 1949 stützt sich die bundesdeutsche Wirtschaftsordnung sozusagen offiziell auf das marktwirtschaftliche Prinzip). Die im Gesetzes-Entwurf enthaltenen Bestimmungen zur Fusionskontrolle wurden allerdings wieder eliminiert; erst 1973 wurde neben einer strengeren Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und dem Preisbindungsverbot auch das Verbot bestimmter Unternehmenszusammenschlüsse eingeführt.

Der dritte Abschnitt des GWB behandelt die Problematik „Marktbeherrschende Unternehmen“ und damit auch das Thema Fusionskontrolle. § 22 GWB definiert das marktbeherrschende Unternehmen und legt fest, daß die Kartellbehörde marktbeherrschenden Unternehmen ein mißbräuchliches Verhalten untersagen kann.

Gemäß § 23 GWB sind Unternehmenszusammenschlüsse dem Bundeskartellamt anzuzeigen, wenn durch den Zusammenschluß ein Marktanteil von mindestens 20 Prozent erreicht wird, oder die beteiligten Unternehmen insgesamt mindestens 10.000 Beschäftigte oder Umsatzerlöse von mindestens 500 Millionen DM hatten (im letzten Geschäftsjahr vor dem Zusammenschluß). Ein Zusammenschlußvorhaben ist – unbeschadet der obigen Anzeigepflicht – gemäß § 24a GWB jedenfalls anzumelden, wenn eines der beteiligten Unternehmen Umsatzerlöse von mindestens 2 Milliarden DM aufwies oder mindestens zwei der beteiligten Unternehmen Umsätze von jeweils einer Milliarde DM hatten. Als Zusammenschluß gelten Vermögenserwerb zu wesentlichen Teilen und der Erwerb von stimmberechtigten Anteilen, der zu einem Kapitalanteil von mindestens 25 Prozent, mindestens 50 Prozent, oder zu einer Mehrheitsbeteiligung im Sinne des Aktiengesetzes führt⁵⁾; weiters gelten Verträge, durch die ein Konzern gebildet oder erweitert wird, Gewinnabführungsverträge, Betriebsüberlassungs- und Betriebsführungsverträge, die Herbeiführung von Personengleichheit von mindestens der Hälfte der Aufsichtsrats- oder Vorstandsmitglieder oder der Mitglieder eines sonstigen zur Geschäftsführung berufenen Organs sowie jede sonstige Unternehmensverbindung, durch die ein beherrschender Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausgeübt werden kann, als Zusammenschluß. Anzeigepflichtig sind im Falle der Verschmelzung die Inhaber oder Vertreter des aufnehmenden oder neugebildeten Unternehmens, ansonsten die Inhaber der beteiligten Unternehmen, unter Umständen auch die Anteilsveräußerer. Die Anzeige hat

u. a. auch Angaben bezüglich Marktanteil, Beschäftigtenzahl und Umsätzen zu enthalten.

§ 23a GWB nennt die Umstände, die im Falle eines Zusammenschlusses – unbeschadet § 23 – das Entstehen oder die Verstärkung einer überragenden Marktstellung vermuten lassen (Untersagungsvermutung).

Nach § 24 GWB werden Zusammenschlüsse, die eine marktbeherrschende Stellung entstehen lassen oder verstärken würden, vom Bundeskartellamt untersagt; es sei denn, daß eine durch den Zusammenschluß bedingte Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen die Nachteile der Marktbeherrschung wettmachen würde. Bereits vollzogene Zusammenschlüsse können binnen Jahresfrist untersagt werden. Sofern nicht der Bundesminister für Wirtschaft die Erlaubnis zum Zusammenschluß erteilt, ist ein vom Bundeskartellamt untersagter Zusammenschluß aufzulösen. Der genannte Bundesminister erteilt die Erlaubnis, wenn die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen aufgewogen wird, oder ein überragendes Interesse der Allgemeinheit besteht; die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen auf Märkten außerhalb des Geltungsbereiches des Gesetzes ist zu berücksichtigen.

Zusammenschlüsse von Unternehmen, die insgesamt weniger als 500 Millionen DM Umsatz erreichen, oder bei denen sich ein unabhängiges Unternehmen mit weniger als 50 Millionen DM Umsatz einem Unternehmen mit weniger als 1 Milliarde DM Umsatz anschließt, werden vom Bundeskartellamt nicht untersagt. Schließlich ist auf die Einrichtung einer Monopolkommission (§ 24b GWB) hinzuweisen, welche die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der BRD und die Anwendung der §§ 22 bis 24a GWB zu begutachten hat.

Seit Einführung der Fusionskontrolle (73) wurden bis inkl. 1987 fast 8300 Fusionen gemäß § 23 GWB angezeigt. Rund $\frac{2}{3}$ davon wurden als horizontale, ca. 15 Prozent als vertikale und etwa 18 Prozent als Zusammenschlüsse in Konglomerat-Form eingestuft. Knapp 2000 dieser Zusammenschlüsse betrafen Joint-ventures, der weitaus überwiegende Teil (ca. 73 Prozent) wurde durch Vermögens- und Anteilerwerb herbeigeführt, nur knapp 4 Prozent betrafen interlocking directorates und vertragliche und sonstige Verbindungen. Seit 1984 hat die Zahl der Zusammenschlüsse von Jahr zu Jahr stark zugenommen (auch 1988 dürfte sich diese Entwicklung fortgesetzt haben), wobei auch in der BRD die Zunahme bei den sehr großen Zusammenschlüssen (mit Umsätzen des erworbenen Unternehmens von über 2 Milliarden DM) auffällt. Ein großer Teil der steigenden Zahl von angezeigten Zusammenschlüssen (1987 gegenüber 1986) betraf solche unterhalb der „Kontrollschwelle“, war also von eher geringfügiger wettbewerblicher Bedeutung. Der Anteil der als wettbewerblich relevant eingestuft – und damit eingehend geprüften – Fusionen liegt bei 10 Prozent.

Seit 1973 wurden vom Bundeskartellamt insgesamt 76 Fusionen untersagt. 18 davon betrafen das Pressewesen (12 Untersagungen mittlerweile rechtskräftig, eine Entscheidung wurde gerichtlich revi-

diert); allein zwischen Mitte 1987 und Mitte 1988 wurden 4 Zusammenschlußvorhaben im Pressebereich untersagt. Die sehr klein anmutenden Zahl (76 Untersagungen) ist insofern zu relativieren, daß seit 1973 knapp 150 Zusammenschlußvorhaben im Zuge informeller Gespräche mit dem Bundeskartellamt aufgegeben wurden bzw. infolge formeller Verhandlungen weitere Vorhaben aufgegeben (Verbotsandrohung) oder abgeändert wurden.

Zusammenfassend kann gefolgert werden, daß die weiterhin zunehmenden Fusionsbestrebungen ein wesentliches Element des gegenwärtigen Umstrukturierungs- und wettbewerblichen Anpassungsprozesses darstellen. Damit wird auch das Spannungsverhältnis zwischen wettbewerbspolitischen und industriepolitischen Zielen (vor allem im Hinblick auf internationale Wettbewerbsfähigkeit und die im Zusammenhang damit häufig geforderte Marktmacht) angedeutet. Auch die Ministerbefugnis des § 24 weist auf diesen „trade off“ hin.

Vor allem die außerordentlich starke Konzentrationsbewegung im Handelsbereich (besonders im Lebensmitteleinzelhandel, wo 1987 ein Gesamtumsatz von über 13 Milliarden DM von Zusammenschlüssen betroffen war) sowie ein wohl auch damit verbundener Trend zu wettbewerbsbehindernden Praktiken großer Unternehmen führten im Oktober 1988 zu einem Referentenentwurf des Bundeswirtschaftsministeriums zur fünften Änderung des GWB, der u. a. eine Änderung des § 23 vorsieht. Demnach kann das Bundeskartellamt unabhängig von der Höhe des Beteiligungserwerbs „Zusammenschlüsse“ verbieten, wenn der Erwerb und die Umstände seiner Nutzung eine wettbewerblich erhebliche Einflußnahme auf das Verhalten des teilweise erworbenen Unternehmens bedeuten. Dies würde für diese Fälle den Auftrag zur Entflechtung mit sich bringen. Damit mischen sich in § 23 künftig Elemente der Zusammenschlußkontrolle und der Verhaltenskontrolle. Weiters sollen die für Zusammenschlüsse vorgesehenen Anteilsgrenzen auch gelten, wenn sie durch Kapitalerwerb (bisher Stimmrechte) erreicht werden. Neben den erwähnten Änderungen sollen die bisher teilweise ausgenommenen Bereiche Banken, Versicherungen, Transport sowie die Energiewirtschaft stärker in den Wettbewerb einbezogen werden. Der nur geringfügig geänderte Entwurf soll Anfang 1990 in Kraft treten.

Der Vorschlag für eine Verordnung (EWG) des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

Im April 1988 legte die Kommission dem Rat eine überarbeitete Fassung eines Verordnungsvorschlages (erster Vorschlag 1973, seither dreimalige Abänderung) vor, welcher auf vier Grundprinzipien beruht: Beschränkung der Kontrolle auf große Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung; Gebot zur vorherigen Anmeldung von Fusionsvorhaben; Verbot wettbewerbsschädlicher Zusammenschlüsse verbunden mit der Möglichkeit, Ausnahmen vom Verbot zu gewähren;

enge Zusammenarbeit zwischen Kommission und Mitgliedstaaten im Verfahren. Durch den Entwurf sollen die bestehenden Wettbewerbsregeln ergänzt und tendenziell wettbewerbsschädliche Konzentrationen kontrolliert werden; dadurch soll die Wettbewerbsintensität – und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft – erhalten werden. Auch die eingeschränkten Kontrollmöglichkeiten einzelner nationaler Behörden, die nur die Inlandswirkungen von Zusammenschlüssen berücksichtigen, begründen die Notwendigkeit einer Kontrolle auf EG-Ebene. Fusionen mit nationalem Charakter sollen der Behandlung durch die Mitgliedstaaten überlassen bleiben.

Der Verordnungsvorschlag betrifft wie gesagt Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung (Art. 1/1); eine solche ist dann gegeben, wenn mindestens zwei der fusionierenden Unternehmen ihren wesentlichen Tätigkeitsbereich innerhalb der EG jeweils in einem Mitgliedstaat haben, oder wenn diese Unternehmen ihren wesentlichen Tätigkeitsbereich zwar in demselben Mitgliedstaat haben, aber mindestens eines davon, z. B. durch Tochtergesellschaften in erheblichem Umfang auch in anderen Mitgliedstaaten tätig ist. Gemäß Art. 1/3 hat ein Zusammenschluß keine gemeinschaftsweite Bedeutung, wenn der Weltgesamtumsatz der Unternehmen maximal 1 Milliarde ECU (= 14,5 Milliarden Schilling) beträgt oder wenn der Gesamtumsatz zwar über 1 Milliarde ECU beträgt, der Weltumsatz des zu erwerbenden Unternehmens aber unter 50 Millionen ECU (= ca. 725 Millionen Schilling) liegt, bzw. die Unternehmen über 75 Prozent ihres EG-Umsatzes in demselben Mitgliedstaat erzielen.

Mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind Zusammenschlüsse, die in diesem oder einem wesentlichen Teil desselben eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken. Zusammenschlüsse, die zu einem Marktanteil von weniger als 20 Prozent führen, gelten als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar; es sei denn, es wird dennoch eine marktbeherrschende Stellung begründet/verstärkt (zur Beurteilung sind vor allem die in Art. 2/2 genannten qualitativen Kriterien wie z. B. wirtschaftliche Macht, Finanzkraft, Wahlmöglichkeiten für Lieferanten und Verbraucher, Marktzutrittsschranken etc. heranzuziehen). Die Kommission kann Fusionen genehmigen, wenn sie z. B. „zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung, zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts oder zur Verbesserung der Wettbewerbsstruktur . . . unter angemessener Berücksichtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen sowie der Interessen der Verbraucher beitragen“ (Art. 2/4).

Artikel 3 definiert Zusammenschlüsse, wobei – ähnlich wie in § 23 GWB – Anteils- und Vermögenserwerb sowie die Erlangung der Kontrolle über Unternehmen durch diverse Rechte oder Verträge genannt werden. Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung sind vor ihrer Durchführung bei der Kommission anzumelden (Art. 4); bei Einleitung eines Verfahrens durch die Kommission ist der Vollzug des Zusammenschlusses bis zur Entscheidung aufzuschieben (Art. 7). Zusammenschlüsse können – siehe oben – untersagt werden, bereits

vollzogene Zusammenschlüsse sind auf Anordnung aufzulösen (Art. 8). Auf Ersuchen der Kommission nehmen die Behörden der Mitgliedstaaten Nachprüfungen bei den fusionierenden Unternehmen vor (Art. 11). Für Verstöße gegen die vorgeschlagene Verordnung sind Geldstrafen vorgesehen, die im Falle des unzulässigen Vollzuges eines Zusammenschlusses bis zu 10 Prozent des Wertes der zusammengefaßten Vermögenswerte betragen können (Art. 13). Entscheidungen der Kommission können durch den Europäischen Gerichtshof nachgeprüft werden (Art. 21).

Der vorliegende Verordnungsvorschlag wurde seitens des bundesdeutschen Kartellamtes deutlich kritisiert: Nachdem die strengere Fusionskontrolle in der BRD bei Verabschiedung der Verordnung nur noch bei relativ kleinen Unternehmen oder bei Minderheitsbeteiligungen anzuwenden wäre, werde das Fusionskontrollsystem der BRD zur Gänze in Frage gestellt. Auch Großbritannien sprach sich für eine höhere „Aufgriffsschwelle“ aus (ebenso wie die BRD für 10 Mrd. ECU), während die kleinen EG-Staaten auch eine mittlerweile von der Kommission angeregte Schwelle von 2 Mrd. ECU (ab 1993; bis dahin 5 Mrd. ECU) als zu hoch empfanden. Jüngeren Meldungen nach zu schließen scheint sich folgender „Kompromiß“ abzuzeichnen: Aufgriffsschwelle 5 Mrd. ECU (= 73 Mrd. S; „unbefristet“); keine Kontrolle von Zusammenschlüssen, wenn mehr als zwei Drittel der Gesamtumsätze der beteiligten Unternehmen in einem einzigen EG-Staat erzielt werden (ursprünglich 75 Prozent), bzw. wenn innerhalb der EG weniger als 300 Mio. ECU umgesetzt werden.

An dieser Stelle sei der skizzierte Vorschlag nur noch insofern kommentiert, als auf die durch Art. 2 vorgesehene Vermengung wettbewerbs- und industriepolitischer (Art. 2/4) Ziele hingewiesen wird; die Vermutung liegt nahe, daß im Zweifelsfall eher die Wettbewerbsfähigkeit „nach Außen“ (und damit der industriepolitische Aspekt) als entscheidend angesehen werden wird.

Kleine „offene Volkswirtschaften“, der Fall Österreich

Nachdem die Funktion einer Fusionskontrolle anhand des Beispiels zweier dominierender, marktwirtschaftlich orientierter Industriestaaten sowie der vorgeschlagenen Regelung für die Europäische Gemeinschaft – Territorien innerhalb derer ein Großteil der sehr großen, zumeist weltweit agierenden Unternehmen ihren Sitz hat – skizziert wurde, soll abschließend auf deren mögliche Bedeutung für ein stark außenhandelsorientiertes Land wie Österreich eingegangen werden. Eingangs sei auf Möglichkeiten zur Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen in einigen von der Größenordnung her mit Österreich vergleichbaren Ländern hingewiesen.

Schweiz: Das im Juli 1986 in Kraft getretene Kartellgesetz ermöglicht es den Behörden festzustellen, ob eine Fusion den Wettbewerb ungerichtlich behindert. Es ist keine zwingende Meldung von Fusionen

vorgesehen. Die Kartellkommission kann Fusionen weder verbieten noch rückgängig machen; sie kann den Unternehmen lediglich ein wettbewerbsverträgliches Verhalten empfehlen. Der Wirtschaftsminister kann im Falle der Nichtbeachtung administrative Maßnahmen ergreifen.

Finnland: Mit einem im Oktober 1988 in Kraft getretenen neuen Wettbewerbsgesetz wurde ein – frei übersetzt – Amt für den freien Wettbewerb geschaffen, welches marktbeherrschende Unternehmen dazu verpflichtet kann, ihre Fusionen und Akquisitionen zu melden. Es sieht keine regelmäßige Kontrolle vor.

Schweden: Die dortige Wettbewerbsgesetzgebung enthält keine Notifikationsverpflichtung für Zusammenschlüsse. Allerdings kann der „Wettbewerbs-Ombudsmann“ Informationen von Unternehmen bezüglich deren Akquisitonsabsichten einholen. Fusionen können verboten werden, wenn sie zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen und dies dem öffentlichen Interesse entgegensteht.

Irland: Für Zusammenschlüsse sind sowohl ein Meldevorgang als auch ein Prüfungsverfahren mit Verbotsmöglichkeit vorgesehen, in welches seit dem Inkrafttreten des Restrictive Practices Act (1/88) die neue „Fair Trade Commission“ eingebunden ist.

Neuseeland: Große Fusionen können in gewissen Fällen (in Abhängigkeit von einem Marktbeherrschungs-Test) blockiert werden. Im öffentlichen Interesse gelegene Zusammenschlüsse können jedoch auch bei negativem Testresultat genehmigt werden; die Vorteile für die Öffentlichkeit müssen von den Unternehmen glaubhaft gemacht werden können (Commerce Act 1986).

Weiters sei auf einen Abänderungsvorschlag der norwegischen Regierung bezüglich des Preisgesetzes hingewiesen, durch welchen die rechtliche Grundlage für eine Fusionskontrolle geschaffen werden soll.

In Schweden, Irland oder Neuseeland besteht also die Möglichkeit, Fusionen zu untersagen (diese Kontrollsysteme beruhen – ähnlich wie in Frankreich und Großbritannien – auf einem am Einzelfall orientierten Ansatz). Gegenüber den USA und der BRD (auch gegenüber Japan und Kanada, Länder auf die hier nicht eingegangen wird) handelt es sich zwar um einen eingeschränkten Kontrollansatz, allerdings gehen die Möglichkeiten in diesen drei Ländern über diejenigen in der Schweiz, in Finnland sowie in Österreich hinaus.

Österreich

Das mit Jahresanfang 1989 in Kraft getretene neue Kartellgesetz 88 (= Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen) regelt im Abschnitt VIII die Einrichtung eines Kartellregisters. Dieses besteht aus drei Abteilungen, „in die Abteilung Z (sind) Zusammenschlüsse einzutragen“ (§ 70 KartG 88); Gegenstand der Eintragung ist in diesem Zusammenhang „die Anzeige von Zusammenschlüssen“

(§ 71.7), welche mit entsprechenden Angaben zu versehen ist (§ 73.[1]). § 148.(1) bestimmt, daß die gemäß KartG 1972 (§ 87) zu führenden Verzeichnisse – und damit auch das nach Branchen geordnete Verzeichnis der Zusammenschlüsse – weiterzuführen sind.

Im § 41 wird eine Begriffsbestimmung des Zusammenschlusses vorgenommen, die inhaltlich im wesentlichen dem alten § 49 entspricht: Als Zusammenschluß gelten der Erwerb (ganz oder zu einem wesentlichen Teil) eines Unternehmens durch einen Unternehmer v. a. durch Verschmelzung oder Umwandlung, der Rechtserwerb an der Betriebsstätte durch Betriebsüberlassungs- oder Betriebsführungsverträge, Anteilserwerb, der zu einer Beteiligung von mindestens 25 Prozent führt, die Herbeiführung von Personengleichheit von mindestens der Hälfte der Mitglieder der zur Geschäftsführung berufenen Organe (oder der Aufsichtsräte) sowie sonstige Verbindungen von Unternehmen, aufgrund derer ein beherrschender Einfluß auf ein Unternehmen ausgeübt werden kann. Es sind nur solche Zusammenschlüsse zu berücksichtigen, die zu einem mindestens 5prozentigen gemeinsamen Marktanteil führen (bislang § 51 KartG 72). Zusammenschlüsse sind innerhalb Monatsfrist nach Zustandekommen dem Kartellgericht anzuzeigen (§ 42 [1]). Wie bisher ergeben sich aus der Tatsache eines Unternehmenszusammenschlusses keine Konsequenzen im Sinne etwa einer Feststellung des Konzentrationsgrades in der betreffenden Branche oder gar eines Fusionsverbotes.

Das KartG 88 sieht also keinerlei Fusionskontrolle vor, sondern legt verstärkten Wert auf die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmer. Das wird durch die Erweiterung der Begriffsbestimmung des § 34 deutlich: Neben den bisherigen quantitativen Kriterien – fehlender oder nur unwesentlicher Wettbewerb, Wettbewerb von höchstens zwei Unternehmern bei einem eigenen Marktanteil von über 5 Prozent, Zugehörigkeit zu den vier größten Unternehmern, wenn deren Marktanteil mindestens 80 Prozent beträgt – werden nun auch qualitative Merkmale zur Definition der Marktbeherrschung herangezogen. Als marktbeherrschend gelten Unternehmer auch dann, wenn der Unternehmer „eine im Verhältnis zu den anderen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat; dabei sind insbesondere die Finanzkraft, die Beziehungen zu anderen Unternehmern, die Zugangsmöglichkeiten zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten sowie die Umstände zu berücksichtigen, die den Marktzutritt für andere Unternehmer beschränken“ (§ 34 [1] 4). „Als marktbeherrschend gilt auch ein Unternehmer, der eine im Verhältnis zu seinen Abnehmern oder Lieferanten überragende Marktstellung hat; eine solche liegt insbesondere vor, wenn diese zur Vermeidung schwerwiegender betriebswirtschaftlicher Nachteile auf die Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung angewiesen sind“ (§ 34 [2]). Auf Antrag hat das Kartellgericht den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung zu untersagen (§ 35).

Gemäß KartG 72 waren auch marktbeherrschende Unternehmen ins Kartellregister einzutragen. Das neue Gesetz sieht keine derartige Eintragung mehr vor, was im Hinblick auf die zitierten qualitativen

Merkmale bei der Definition der Marktbeherrschung als verständlich erscheint (die bisher bestehende Registerabteilung für marktbeherrschende Unternehmen ist gemäß § 148 (3) in Verbindung mit § 77 aufzubewahren). Erwähnt sei, daß auch die Eintragung von Zusammenschlüssen beinahe eliminiert worden wäre.

Die dargestellten Bestimmungen des österreichischen Kartellgesetzes belegen, daß sich der Gesetzgeber zwar der grundsätzlichen Bedeutung von wirtschaftlicher Konzentration im Zusammenhang mit dem Wettbewerbsgeschehen völlig im klaren zu sein scheint, allerdings daraus nur einen Teil der möglichen Konsequenzen zieht: Das Entstehen (etwa durch Zusammenschluß) bzw. Weiterbestehen einer marktbeherrschenden Stellung wird nicht kontrolliert, lediglich deren Mißbrauch angreifbar gemacht. Diese einseitige Betonung der Verhaltenskontrolle kann dahingehend interpretiert werden, daß hohe wirtschaftliche Machtkonzentration entweder als mit dem Wettbewerb nicht unvereinbar angesehen wird, oder aber daß die aus einer Konzentration möglicherweise resultierenden Vorteile grundsätzlich und von vornherein als wichtiger angesehen werden als die damit verbundenen wettbewerbsverringernenden Tendenzen.

Zieht man einerseits die hohe Außenhandelsverflechtung Österreichs in Betracht und berücksichtigt andererseits die relative Kleinheit der meisten österreichischen Unternehmen (sofern nicht Töchter ausländischer Konzerne), so wird man für viele Unternehmenszusammenschlüsse eine „Unbedenklichkeit in wettbewerbspolitischer Hinsicht“ vermuten können. Mit anderen Worten: Offene Märkte (keine wesentlichen Zutrittsbarrieren), die Konkurrenz ausländischer Firmen, etc. sorgen dafür, daß sich negative wettbewerbliche Folgen eines Zusammenschlusses in Grenzen halten oder überhaupt nicht ergeben. Allerdings kann man einen derartigen Sachverhalt nicht von vornherein und für alle österreichischen Teilmärkte voraussetzen.

Zwei Beispiele von Unternehmenszusammenschlüssen aus der jüngsten Vergangenheit verdeutlichen dies: Mitte 1988 fusionierten die Tullner Zuckerfabrik AG (dem Raiffeisen-Sektor angehörend) und die Sugana-Zucker GesmbH⁶. Bis dahin agierten die beiden Unternehmen auf einem durch das Zuckergesetz 1967 vor ausländischer Konkurrenz abgeschirmten „Markt“ (Abschöpfungsmechanismus für Importe), der zusätzlich durch amtliche Preisregelung (Festlegung von Höchstpreisen für Zucker) sowie eine ausgefeilte Kartellvereinbarung reglementiert war.

Die österreichische Gesetzeslage erlaubte also die maximal mögliche private Konzentration (Monopolbildung) in einem gänzlich geschützten Bereich, was letztlich seinen Ausdruck in überhöhten Konsumentenpreisen fand⁷. Der Inlandsmarkt ist nach wie vor abgeschirmt, die mittlerweile verwirklichte Preisherabsetzung dürfte in erster Linie auf die stark gestiegenen Zuckereinkäufe österreichischer Konsumenten im benachbarten Ausland zurückzuführen sein.

Beispiel 2: Nachdem sich die „Westdeutsche Allgemeine Zeitung“ mit 45 Prozent an der Kronen-Zeitung beteiligt hatte (11/87), wurden im

März des vorigen Jahres ebenfalls 45 Prozent der Kurier-Anteile übernommen, womit jeweils die Tatsache eines Zusammenschlusses (§ 49 KartG 72) gegeben war. Im Mai wurde die Kurier Zeitungsverlag und Druckerei AG und die Dichand & Falk GmbH (Krone GmbH) in der Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH zusammengeschlossen (50 Prozent Kurier, 50 Prozent Kronen KG). Gleichzeitig wurde die Gründung einer Mediaprint GmbH & Co. KG angekündigt (30 Prozent Kurier, 70 Prozent Kronen KG). Die beiden Zeitungen hatten 1987 einen Marktanteil bei Tageszeitungen von über 37 Prozent (Krone), bzw. knapp 18 Prozent (Kurier). Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses war zwar – gemäß § 40 (1) KartG 72 – höchstwahrscheinlich keine Marktbeherrschung gegeben, nach Inkrafttreten des neuen Kartellgesetzes ist eine solche jedenfalls gegeben. Auf die besondere Bedeutung einer derartigen Konzentration im Medienbereich muß nicht näher eingegangen werden; es sei auf die weiter oben dargestellte Situation in der BRD hingewiesen, wo ein derartiger Zusammenschluß mit Sicherheit untersagt worden wäre. Die dortige Gesetzeslage und das diesbezügliche Vakuum in Österreich haben somit wesentlich zum jüngsten Eindringen bundesdeutscher Großunternehmen in den österreichischen Medienmarkt beigetragen (neben den WAZ-Transaktionen sei an das Springer-Engagement beim „Standard“ und den „Zusammenarbeitsvertrag“ zwischen Gruner & Jahr/Bertelsmann und dem „Cash flow“ erinnert).

Es wird also deutlich, daß eine Fusionskontrolle in Österreich nicht generell entbehrlich ist. Es kann weder von vornherein eine allgemeine Offenheit der österreichischen Märkte behauptet –, oder ein aus Konkurrenzgründen „immer“ erforderliches externes Unternehmenswachstum angenommen werden. Umgekehrt kann auch nicht eine den Strukturanpassungsprozeß – und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigende, rigide Zusammenschlußkontrolle vertreten werden. Vielmehr geht es um einen Modus, mit dem die dem Wettbewerbsprozeß inhärenten wettbewerbsbeseitigenden Tendenzen vor dem Eintreten gesamtgesellschaftlich betrachtet überwiegend schädlicher Wirkungen abgefangen werden können. Die Grundzüge eines auf die österreichischen Verhältnisse abgestimmten Instrumentariums könnten folgendermaßen angedeutet werden:

- Verpflichtung zur Anmeldung von Zusammenschlußvorhaben sowie deren strikte Durchsetzung, das heißt wirksame Sanktionierung der Nichtbefolgung;
- Einsatz des neu geschaffenen Instruments der Branchenuntersuchung (§ 112 (2) KartG 88) zur Vorbereitung von Entscheidungen bezüglich Fusionsvorhaben;
- Schaffung der Möglichkeit zur Untersagung von Zusammenschlüssen sowie zur Unternehmensentflechtung; zur Beurteilung wären in erster Linie Kriterien wie übergeordnete volkswirtschaftliche – und gesellschaftspolitische Ziele – wie z. B. im Medienbereich das Ziel Meinungsvielfalt – sowie die Wettbewerbsintensität bzw. bestehende Zugangsbarrieren auf den Teilmärkten heranzuziehen.

In Anbetracht des hohen Anteils ausländischer Unternehmen in vielen österreichischen Industriezweigen sowie der aktuellen Internationalisierungsbestrebungen österreichischer Firmen (auch durch Unternehmenskauf oder wesentliche Beteiligung) kommt eine vergleichsweise scharfe Fusionskontrolle wohl schon aus pragmatischen Gründen nicht in Betracht. Eine „maßvolle“ Fusionskontrolle scheint aber – auch unter Hinweis auf die Beispiele anderer kleiner Industriestaaten – möglich und sinnvoll zu sein und könnte zumindest die Funktion einer „Rute im Fenster“ erfüllen. Im Hinblick auf einen Ausverkauf österreichischer Unternehmen an ausländische Eigentümer sollten keine großen Hoffnungen an die Einführung einer Fusionskontrolle geknüpft werden: Eine Diskriminierung ausländischer Käufer ist in diesem Zusammenhang nicht realistisch. Ein derartiger Schutz – im Hinblick auf wirtschaftspolitische Steuerungsmöglichkeiten durchaus wünschbar – müßte primär durch andere Instrumente (etwa im Aktienrecht) angestrebt werden. Schließlich ist darauf hinzuweisen, daß bei Einführung einer – auch moderaten – Fusionskontrolle nicht mit dem heute bestehenden „Apparat“ das Auslangen gefunden werden könnte; entsprechende Kostenerwägungen wäre daher in die Überlegungen miteinzubeziehen.

Anmerkungen

- 1 Die folgende Skizze sollte nicht als eine „Apologetik der Marktwirtschaft“ verstanden werden; sie ist ein Versuch einer knappen Darstellung des „klassischen“ Argumentationsmusters.
- 2 Durch eine Änderung von Abschnitt 7 des Clayton Act (richtet sich gegen Fusionen, die zu einer substantiellen Verringerung des Wettbewerbs führen) im Jahre 1950 wurden die Fusionsvorschriften verschärft; bis dahin wurden anders als durch Anteilserwerb entstandene Zusammenschlüsse nicht erfaßt, bzw. erwies sich die bestehende Regelung durch deren gerichtliche Auslegung als unzureichend. Damit sollten Konzentrationstendenzen angreifbar gemacht werden bevor sie Resultate zeitigten, welche ein Verfahren gemäß Sherman Act rechtfertigen würden. Der Clayton Act ging also diesbezüglich in seiner Reichweite über den Sherman Act hinaus und richtete sich sowohl gegen horizontale und vertikale Fusionen als auch – offenbar unzureichend – gegen Zusammenschlüsse zu Konglomeraten: Bereits zu Beginn der fünfziger Jahre wurde darauf hingewiesen, daß Abschnitt 7/Clayton Act keine ausreichende Handhabe gegenüber Konglomeratbildungen biete. Die strikte Anwendung des „Celler-Kefauver-Gesetzes“ (= Verschärfung von Abschnitt 7/Clayton Act im Jahr 1950) wird als „Mitverursacher“ der zunehmenden Konglomeratbildung genannt.
- 3 An dieser Stelle sei auf die unterschiedlichen Konsequenzen des Erwerbs von Unternehmen durch „Konglomerate“ und damit auch auf die Notwendigkeit einer dies berücksichtigenden Einschätzung hingewiesen: Wird ein großes Unternehmen einer hoch-konzentrierten Branche übernommen, so sind wettbewerbsmindernde Effekte sehr wahrscheinlich; die Übernahme eines kleinen Unternehmens (ebenfalls in einem hochkonzentrierten Bereich) dürfte hingegen den Wettbewerb in der Branche eher beleben.
- 4 Man denke an die Fusion der Firmen BASF, Farbenfabriken Bayer & Co., Farbwerke Hoechst, AG für Anilin-Fabrikation, Chem. Fabrik Griesheim etc. (alles führende

Firmen des „Anilin-Konzerns“) zur IG-Farben im Jahre 1925, an die Formierung der Elektrokonzerne AEG und Siemens-Rhein-Elbe-Schuckert-Union, oder an die Gründung der Vereinigten Stahlwerke (1925 Zusammenschluß von Thyssen, Rhein Stahl, Phoenix, etc.).

- 5 Die Aufstockung einer Beteiligung in Höhe von 25 Prozent darüber hinaus bis unterhalb der 50-Prozent-Grenze ist nicht der Anzeigepflicht unterworfen.
- 6 Die neue Firma Sugana Zucker GesmbH ist neben der Agena-Stärke-GesmbH Tochterunternehmung der Agrana Beteiligungs-AG, wodurch der gesamte österreichische Zucker- und Stärkebereich neu geordnet wurde.
- 7 Eine Abschirmung der Zuckerindustrie vor Auslandskonkurrenz findet sich allerdings auch in der EG. Als „Vorteile“ der skizzierten Entwicklung könnten etwa die Versorgungssicherheit oder ein gebremster Strukturanpassungsprozeß – der aber letztlich nicht die Stilllegung der Fabriken Siegendorf (Tulln) und Enns (Sugana) und die damit verbundenen Arbeitsplatzverluste vermeidbar machte – genannt werden. Durch die nunmehrige Konzentration der Erzeugung auf drei Standorte (Hohenau, Leopoldsdorf und Tulln) soll nach Aussage der Unternehmensleitung eine Reduktion des österreichischen Zuckerpreises (Abstand gegenüber der BRD + 20 Prozent) ermöglicht werden. In einer ersten Etappe kam es per Anfang April 1989 zu einer deutlichen Verringerung (– 8,5 Prozent) des erwähnten Preisabstandes.

Literatur

Antrag des Landes Rheinland-Pfalz für eine Entschließung der Bundesrates zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen 1987

Bayer, K., Fusionen und Beteiligungen. Was bedeutet die internationale Fusionswelle für Österreich? Wifo-Monatsberichte 10/88

Böbel, I., Marktmacht versus Effizienz: Zur wirtschaftspolitischen Bedeutung der Chicago-Harvard-Debatte in der Antitrust-Politik. Vortrag gehalten am Industriewissenschaftlichen Institut der Wirtschaftsuniversität Wien am 18. November 1988

EWG, Geänderter Vorschlag für eine Verordnung des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften 5/88

Langen, E., Niederleithinger, E., Ritter, L., Schmidt, U., Kommentar zum Kartellgesetz. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen mit Erläuterungen für die Praxis unter Einbeziehung des EG-Kartellrechts; Luchterhand 1982

Noll, B., Wettbewerbs- und ordnungspolitische Probleme der Konzentration, Verlag R. F. Wilfer 1986

OECD, Guide to Legislation on Restrictive Business Practices, Volume I–IV

OECD, Mergers and Competition Policy, Paris 1974

OECD, Committee on Competition Law and Policy:

- International Mergers and Competition Policy, 1988
- Main Developments in Competition Policy in 1987, 1988
- Annual Report on Developments in United States, 1987, 1988; Germany, 1988; Finland, 1988; New Zealand, 1987; Norway, 1987; Switzerland, 1987; Sweden, 1987; Ireland, 1987

Pohl, M., Südzucker 1837–1987, Verlag Hase & Koehler 1987

Report of the Attorney General's National Committee to Study the Antitrust Laws, Washington 1955

sowie diverse Zeitungsartikel (v. a. Frankfurter Allgemeine Zeitung, Neue Zürcher Zeitung, etc.)

Neroklassische Ökonomik

Peter Kalmbach

Von der Intervention zur Nulldiät

Die Persistenz der Arbeitslosigkeit auf hohem Niveau hat die Wirtschaft und die Gesellschaft nachhaltig verändert. Sie hat aber auch dazu geführt, daß die akademische Volkswirtschaftslehre heute eine andere ist als vor zwanzig Jahren. Ende der sechziger Jahre mußte man den Eindruck haben, daß sich nun auch in der Bundesrepublik Deutschland mit einiger Verspätung die vom Keynesianismus inspirierte Auffassung durchgesetzt hatte, derzufolge es Aufgabe der staatlichen Wirtschaftspolitik ist, für einen hohen Beschäftigungsstand zu sorgen. Die Keynesische Theorie bzw. das, was dafür gehalten wurde, schien eine solide Grundlage zu liefern, um der Wirtschaftspolitik den Weg zu weisen, wie das erreicht werden könne. Die Rolle des Wirtschaftswissenschaftlers erschien damit klar definiert: Als eine Art von Sozialingenieur hatte er dafür zu sorgen, daß der Politik die für die Zielerreichung am besten geeigneten Instrumente zur Verfügung gestellt würden.

Das hat sich inzwischen gründlich geändert. Dabei ist weniger bemerkenswert, daß nun viele akademische Ökonomen von der Theorie nichts mehr wissen wollen, auf die sie einst setzten und mit der sie ihren Anspruch begründeten, der Wirtschaftspolitik verlässliche Empfehlungen geben zu können. Bedeutsamer ist das radikal veränderte Selbstverständnis, das eine zunehmende Zahl von Ökonomen an den Tag legt. Während sie zuvor ihre Aufgabe darin sahen, staatlichen Instanzen diese oder jene wirtschaftspolitische Maßnahme vorzuschlagen, hat sich der Tenor ihrer Empfehlungen nun gänzlich geändert. Nicht ein staatliches Tun, sondern ein staatliches Unterlassen wird den politisch Handelnden heute mit schöner Regelmäßigkeit als der geeignetste Beitrag zur wirtschaftspolitischen Zielerreichung, insbesondere zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, aus Ökonomenkreisen nahegelegt. Die Verordnung einer wirtschaftspolitischen Nulldiät ist der gemeinsame Nenner zahlreicher Vorschläge der letzten Jahre.

Herausbildung der Gegenreformation

So auffallend die eingetretene Veränderung ist, völlig überraschen kann sie nicht. Auch in der kurzen Phase, in der die Keynesische Theorie in der Bundesrepublik Deutschland sich durchgesetzt zu haben schien, war es im wesentlichen die sogenannte neoklassische Synthese gewesen, die akademische Respektabilität gewinnen konnte. Dabei handelt es sich um die nicht unproblematische Version des Keynesianismus, die eine durchaus komfortable Koexistenz zwischen der traditionellen Gleichgewichtstheorie und einigen neuen Elementen der Keynesischen Theorie ermöglicht. Sich dieser Version anzuvertrauen, hatte insofern keineswegs zur Voraussetzung, mit der herkömmlichen Theorie zu brechen. Am neoklassischen Marktmodell hielten deshalb die meisten der Wirtschaftswissenschaftler fest, die in den sechziger Jahren einen Flirt mit der Keynesischen Theorie aufgenommen hatten.

Selbst in seiner Blütezeit war der Keynesianismus zudem in der Bundesrepublik keineswegs unumstritten. Das von Milton Friedman geführte monetaristische Lager konnte einiges Terrain mit Vorstellungen gewinnen, die man als Vorboten der inzwischen viel radikaler und umfassender gewordenen Kritik an interventionistischer Wirtschaftspolitik ansehen muß¹. Insbesondere war es dem Monetarismus gelungen, mit seiner Kritik an der Feinsteuerung Anhänger zu gewinnen. Daß ein „fine tuning“ eher schadet als nützt, war zunächst vor allem mit den erheblichen Wirkungsverzögerungen solcher Maßnahmen begründet worden, die die Gefahr heraufbeschwören, daß sie erst in einer Phase wirksam werden, in der das Gegenteil dessen angemessen wäre, was unternommen worden ist. Für die Geldpolitik wurde daraus die Empfehlung abgeleitet, auf den Einsatz des geldpolitischen Instrumentariums zur Steuerung der Konjunktur zu verzichten und statt dessen die Geldmenge mit einer am erwarteten Wachstum des Sozialprodukts orientierten und für mehrere Jahre festgelegten Rate auszudehnen.

Die Argumente, weshalb auf antizyklische Konjunkturpolitik verzichtet werden solle, haben sich in der Folgezeit mehrfach verändert, die generelle Botschaft freilich nicht. So wird von einigen Autoren die Unwirksamkeit kreditfinanzierter staatlicher Beschäftigungsprogramme z. B. mit der dadurch angeblich ausgelösten Verdrängung („crowding out“) privater Nachfrage begründet. Verstärkte staatliche Kreditnachfrage, so die Argumentation, müsse Zinserhöhungen hervorrufen und auf diese Weise die Investitionstätigkeit des privaten Sektors negativ beeinflussen. Aber auch die Erwartungen von Unternehmen und Haushalten würden negativ betroffen. Sie antizipieren, daß das Defizit im Staatshaushalt von heute zur Steuererhöhung von morgen führt und reagieren mit ihren Ausgabenentscheidungen darauf – und zwar in einer Weise, die den Erfolg von Beschäftigungsprogrammen fraglich erscheinen läßt².

Noch einen Schritt weiter geht die „Theorie der rationalen Erwartungen“. Ihr zufolge verfügen die Wirtschaftssubjekte über ein zutreffendes Modell der Ökonomie. Unter anderem hat das zur Folge, daß alle

beabsichtigten wirtschaftspolitischen Maßnahmen einer Regierung antizipiert werden können und eine prozeßpolitische Steuerung damit unmöglich gemacht wird³. Der Keynesianismus mit seiner interventionistischen Philosophie wird mit dem Argument zurückgewiesen, daß er auf einer nicht haltbaren Hypothese über die Erwartungsbildung beruht.

Auf den ersten Blick könnten die skizzierten Kritikpunkte als eine notwendige Auseinandersetzung darüber verstanden werden, wie eine erfolgversprechende Wirtschaftspolitik anzulegen ist. Da die zu einer kurzfristigen Blüte gelangte Variante der Keyneschen Theorie erhebliche Schwachstellen aufweist, konnte Kritik nicht ausbleiben. So wird man z. B. konzederieren müssen, daß es insgesamt ein recht „hydraulischer Keynesianismus“⁴ war, der hinter den wirtschaftspolitischen Empfehlungen stand: in reichlich naiver Art und Weise wurde die Ökonomie gleichsam als ein System kommunizierender Röhren behandelt, das man durch Zufuhr oder Entzug auf der gewünschten Höhe halten kann. Auch die Vorstellung, daß man eine Globalsteuerung ohne Beeinflussung von Strukturen praktizieren könne, muß inzwischen als eine zu schlichte Auffassung erscheinen. Freilich machen die kurz angeführten Kritiklinien schon deutlich, daß es nicht um die Überwindung solcher Naivitäten und um die Entwicklung einer verbesserten Grundlage der Wirtschaftspolitik ging. Den Kritikern ging es um entschieden mehr: In Frage gestellt werden sollte die Fähigkeit des Staates zu erfolgreicher Intervention in den Wirtschaftsablauf und damit der Interventionstaat insgesamt.

Ein neuer Marktrigorisismus

Der Rigorisismus, mit dem gegen einen wirtschaftspolitische Verantwortung übernehmenden Staat agitiert wird, hat inzwischen ohne Frage zugenommen. Abgesprochen wird staatlichen Instanzen nicht nur die Fähigkeit, bestimmte Ziele durchsetzen zu können, ihnen wird vielmehr nachgesagt, geradezu zwangsläufig mit ihren Maßnahmen das zu befördern, was sie zu bekämpfen vorgeben. Das Übel der Arbeitslosigkeit wird nach dieser inzwischen verbreiteten Argumentation durch Beschäftigungsprogramme vergrößert; der mit bestimmten sozialpolitischen Maßnahmen bezweckte Schutz bestimmter benachteiligter Gruppen verschlechtert letztlich deren Situation – kurz: gute Absichten haben geradezu systematisch böse Folgen. Dabei geht es längst nicht mehr um die Möglichkeiten und Grenzen einer Prozeßsteuerung der Ökonomie. Zur Debatte steht vielmehr, ob eine staatliche Beeinflussung von Marktergebnissen überhaupt denkbar ist, oder ob solche Versuche letztlich zum Scheitern verurteilt sind, weil doch nur kontrainventionale Ergebnisse daraus folgen⁵.

Die Vertreter des neuen Marktrigorisismus scheinen sich nicht darüber im klaren zu sein, daß sie damit nicht nur eine Gegenposition zum Keynesianismus beziehen, sondern auch zum Neoliberalismus, der in

der Bundesrepublik eine starke Bedeutung gehabt hat. Die Idee einer sozialen Marktwirtschaft, die für die Bundesrepublik das wirtschaftspolitische Leitbild abgab, geht zwar von der Prämisse aus, daß eine Marktwirtschaft über erhebliche Vorzüge verfügt, auf die nicht verzichtet werden kann. Gleichzeitig wird aber von ihren Vertretern zugestanden, daß eine Marktwirtschaft erheblicher Korrekturen bedarf. Neoliberale waren insofern keineswegs Propagandisten eines Laissez-faire, sie waren vielmehr für einen starken und wirtschaftspolitisch aktiven Staat, wenngleich sie andere Vorstellungen über die vom Staat vorzunehmenden Maßnahmen hatten als Keynesianer.

Dieser – trotz unübersehbarer Unterschiede bestehende – Konsens ist von den Vertretern des neuen Marktrigorismus inzwischen aufgekündigt worden. Sie propagieren eine Linie, die hier als neroklassische Ökonomik⁶ charakterisiert werden soll. Indem die Ideen der neoklassischen Markttheorie auf die Spitzen getrieben werden, scheint uns die Assoziation mit dem pyromanisch veranlagten Nero in der Tat nicht zu weit hergeholt: Nimmt man die entwickelten Vorstellungen ernst, muß man sie in der Tat als ein höchst gefährliches Zündeln an dem Grundkonsens ansehen, der der Bundesrepublik bisher politische und wirtschaftliche Stabilität verliehen hat.

Bekämpfung der Arbeitsmarktverfassung als Beispiel

Um dieses harsche Urteil näher zu begründen, muß auf die Argumentationslinie der Neroklassiker etwas näher eingegangen werden. Wenn an früherer Stelle gesagt wurde, daß deren Empfehlungen als wirtschaftspolitische Nulldiät zu charakterisieren sind, muß nun doch darauf hingewiesen werden, daß dies eine zu harmlose Umschreibung der damit verfolgten Absichten darstellt. Sinn und Absicht der fundamentalen Kritik an allen Versuchen, das Marktgeschehen zu domestizieren, ist es, diese Versuche als untauglich darzustellen oder sogar die daraus hervorgehenden Ergebnisse als konstraintentional darzustellen. Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Prozeßsteuerung, wie sie mit einer Stabilisierungspolitik versucht wurde. Auch ordnungspolitische Maßnahmen des Staates sind inzwischen heftig ins Kreuzfeuer der Kritik geraten. Deren Kritik läßt noch deutlicher als die an allen Versuchen der Globalsteuerung erkennen, was neroklassische Ökonomik ausmacht.

Ein bezeichnendes Beispiel stellt in diesem Zusammenhang die fundamentale Kritik an der Arbeitsmarktverfassung in der Bundesrepublik dar. „Tatsächlich basiert die Arbeitsmarktverfassung in der Bundesrepublik Deutschland auf der Ausbeutungstheorie von Karl Marx“, stellte mit großer Kühnheit einer der Kritiker erst vor kurzem fest⁷. Die Angriffe richten sich gegen das individuelle wie gegen das kollektive Arbeitsrecht, denen mit ihren Regelungen nach Auffassung der Neroklassiker eine (wenn nicht gar die) wesentliche Rolle für die Persistenz der Arbeitslosigkeit zukommt. Der Ruf nach „Mehr Markt im

Arbeitsrecht“ wird insofern stets im Namen der Arbeitslosen angestimmt, als deren unermüdliche Advokaten die Neroklassiker auftreten.

„Das kollektive Vertragsrecht“, so lautet eine der Behauptungen, „ist in den letzten Jahren zunehmend zu einer Waffe gegen die Arbeitslosen ausgestaltet worden⁸.“ Letztere haben, den vorgebrachten Begründungen zufolge, mit erzwungener Beschäftigungslosigkeit den Preis für die zu hohen Preise (Löhne) zu bezahlen, die von einem „Kartell am Arbeitsmarkt“ festgelegt werden. Das stereotype Argument, daß Arbeitslosigkeit letztlich durch zu hohe Löhne entsteht und perpetuiert wird, steht natürlich auch hier dahinter. Gefordert wird aber nicht nur eine Lohnsenkung, vielmehr soll durch Beschneidungen der Tarifautonomie die Möglichkeit geschaffen werden, Lohnsenkungen und gleichzeitig eine starke Differenzierung der Lohnstruktur herbeizuführen. Abgeschafft werden soll insbesondere die Allgemeinverbindlichkeitserklärung von Tarifverträgen, gefordert wird die Zulassung von Betriebsvereinbarungen, die vom Tarifvertrag abweichen – wobei natürlich vor allem an eine Abweichung „nach unten“ gedacht wird. Die Schlechterstellung der von solchen Betriebsvereinbarungen betroffenen Arbeitnehmer wird zu deren Vorteil erklärt, denn „eine arbeitsplatzzerhaltende Betriebsvereinbarung sollte allemal günstiger einzustufen sein als ein arbeitsplatzvernichtender Tarifvertrag¹⁰.“

Das Individualarbeitsrecht ist eine weitere Zielscheibe der neroklassischen Kritik. Ein unendlich variiertes Thema des Marktrigorismus besteht darin, daß aus gutgemeinten Absichten staatlicher Organe geradezu regelhaft böse, d. h. den ursprünglichen Intentionen entgegenlaufende Folgen sich ergeben. Die angeführten Beispiele sind häufig dem individuellen Arbeitsrecht entnommen. Gesetzliche Schutzbestimmungen für Arbeitnehmer oder für bestimmte Arbeitnehmergruppen führen, wenn man den vorgebrachten Argumenten folgt, nicht dazu, daß den Adressaten auch tatsächlich ein vermehrter Schutz zuteil wird – gerade das Gegenteil müsse erwartet werden. Ein gesetzlicher Kündigungsschutz für Arbeitnehmer generell führe nur dazu, daß Einstellungen behindert werden, weil die Unternehmen die damit verbundenen Risiken scheuen. Gesetzliche Vorschriften über Sozialpläne liefen ebenfalls darauf hinaus, die finanziellen Belastungen zu minimieren, die mit der Einstellung von Arbeitnehmern verbunden sind. Spezielle Schutzregelungen haben dieser Argumentation zufolge noch deutlichere kontraintentionale Effekte: Wird ein besonderer Schutz im Krankheitsfall gesetzlich festgeschrieben, so müsse dies letztlich als Einstellungsbarriere für alle Arbeitnehmer wirken, die den Unternehmen als riskant, weil gesetzlich geschützt erscheinen. In die gleiche Richtung wirke eine nur vorgeblich den Interessen der Frauen dienende Gesetzgebung: Schwangerschaftsschutz und Mutterschaftsurlaub könnten letztlich nur zur Folge haben, daß männliche Stellenbewerber favorisiert würden.

Die aus all dem gezogene Konsequenz läuft wiederum auf Deregulierung hinaus. Da sich alle gutgemeinten Schutzmaßnahmen letztlich als kontraintentional erweisen, scheint alles für deren Beseitigung zu

sprechen. Der beste Schutz, den man Arbeitnehmern angedeihen lassen kann, so muß aus all dem geschlossen werden, ist der Verzicht auf gesetzliche Schutzmaßnahmen.

Die Richtung der Kritik und die der daraus abgeleiteten Empfehlungen könnten durch zahlreiche weitere Beispiele verdeutlicht werden. Darauf soll verzichtet werden, da dabei das gleiche Thema nur variiert wird. Staatliche Regelungen und Interventionen werden als schädlich und unsozial gebrandmarkt, ihre Beseitigung oder Unterlassung wird nicht mit der vom Standpunkt eines Wirtschaftsliberalen aus verständlichen Wertung gefordert, daß weniger Staat wünschenswert wäre; die neroklassischen Ökonomen treten vielmehr stets als die wahren Sachwalter derjenigen auf, denen angeblich durch die staatlichen Maßnahmen die Lasten aufgebürdet werden: Arbeitslose, Kranke, Arme, Leistungsgeminderte usw.

Empirische Basis

Wie steht es um die Plausibilität dieser Aussagen? Daß die Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik durch die geltenden arbeitsgesetzlichen Regelungen entstanden ist, wird man ernstlich nicht vertreten können. Wie wollte man sonst erklären, daß der Anstieg der Arbeitslosigkeit ja nicht ein ausschließlich bundesrepublikanisches, sondern eine Entwicklung in den unterschiedlichsten Ländern mit höchst verschiedenen Arbeitsmarktverfassungen ist? Wie wollte man des weiteren erklären, daß der Anstieg der Arbeitslosenquote in zwei großen Schüben erfolgt ist, nämlich 1974/75 und 1982/83? Was bleibt, kann allenfalls die Behauptung sein, daß das kollektive und das individuelle Arbeitsrecht sich als hinderlich erweisen für einen Abbau der Arbeitslosigkeit. Aber auch in dieser einzig diskutierenswerten Variante unterliegt die Aussage erheblichen Zweifeln. Die Neroklassiker selbst sind es, die auf immer neue Inflexibilitäten hinweisen, die einen Abbau der Arbeitslosigkeit angeblich verhindern. Selbst wenn man angebotsseitigen Hemmnissen eine Mitverantwortung dafür zugesteht, daß es nicht zu einer Reduktion der Arbeitslosigkeit kommt, müßte die Fülle der Inflexibilitäten, die sich dem neroklassischen Blick enthüllen, wohin er auch immer schweift, doch eigentlich zu der Folgerung führen, daß zahlreiche Beschäftigungshemmnisse vorliegen und der Beitrag, den die Arbeitsverfassung dazu liefert, zunächst ganz offen ist. Überzeugende Nachweise dafür, daß das Arbeitsrecht in besonderer Weise zu den existierenden Inflexibilitäten beiträgt, sind bisher jedenfalls nicht geliefert worden.

Im Gegensatz zu dem, was von neroklassischer Seite behauptet wird, ist darüber hinaus keineswegs darüber ein Konsens vorhanden, daß es überhöhte Löhne und Inflexibilitäten sind, die einen Abbau der Arbeitslosigkeit behindern. Neuere Untersuchungen kommen zu unterschieden anderen Ergebnissen, indem jedenfalls für die achtziger Jahre diesen vermeintlichen Ursachen nur eine geringe Bedeutung zugestan-

den wird und eher Nachfragedefizite dafür verantwortlich gemacht werden. Wenn von neroklassischer Seite behauptet wird, daß „staatliche Beschäftigungsprogramme . . . nach gesicherter Erkenntnis eine der Ursachen für hartnäckige Dauerarbeitslosigkeit (sind)“¹¹, so verweist das eher auf die Unkenntnis über den gegenwärtigen Forschungsstand. Ganz im Gegensatz zu den gesicherten Erkenntnissen kommen z. B. Coen und Hickman auf der Basis einer gründlichen Untersuchung von vier Ländern für die einbezogenen europäischen Länder, darunter die Bundesrepublik, zu dem Ergebnis, daß ein erheblicher Spielraum für Nachfrageexpansion besteht, um die Arbeitslosigkeit zu reduzieren und daß dies auch nicht inflationstreibend wirken werde, da genügend ungenutzte Kapazitäten zur Verfügung stehen¹².

Nicht nur hier zeigt sich, daß die empirischen Belege der Neroklassiker für ihre Behauptungen schmal sind, ja daß die Aussagen teilweise sogar in einem Gegensatz zu den Ergebnissen der empirischen Forschung stehen. Daß sie dennoch Resonanz finden, muß angesichts der empirischen Orientierung, die für die neuere Wirtschaftswissenschaft charakteristisch ist, zunächst erstaunen. Erklärbar ist das nur aus der Faszination des Marktmodells, der auch weniger extreme Ökonomen unterliegen. Die Neroklassik treibt nur das auf die Spitze, was der herrschenden, also der neoklassischen Wirtschaftstheorie auch eigen ist: die Überzeugung von der grundsätzlichen Überlegenheit der sich an Märkten durchsetzenden Ergebnisse gegenüber allen Versuchen, diese durch staatliche Einflußnahmen zu korrigieren und zu modifizieren. Insofern befindet sich die Neroklassik in Übereinstimmung mit einer auch durch die Keynesische Theorie nicht gebrochenen Grundausrichtung des ökonomischen Denkens, wenngleich viele neoklassische Ökonomen dem Marktrigorismus der Neroklassiker nicht zu folgen bereit sind.

Perspektiven

Die Tatsache, daß ein weithin geteiltes Modell der Ökonomie von den Neroklassikern nur rigoroser angewendet wird, kann erklären, weshalb ihnen trotz offensichtlich unzureichender empirischer Basis Wirksamkeit beschieden ist. Eine intellektuell befriedigende Gegenposition, die auch auf Zustimmung moderater Neoklassiker hoffen kann, wird deshalb sicher nicht mit einer Neuauflage des hydraulischen Keynesianismus aufgebaut werden können, wie sie in verschiedenen Vorschlägen zur Überwindung der Arbeitslosigkeit zum Ausdruck kommt. Darüber, daß dieser durch zu naive Vorstellungen über die Wirkungsmöglichkeiten staatlicher Instanzen gekennzeichnet war und daß insbesondere die Zusammenhänge zwischen globaler Steuerung und daraus sich ergebenden strukturellen Konsequenzen nicht klar genug erkannt worden sind, sollte inzwischen nicht mehr gestritten werden müssen. Aus dem Zugeständnis, daß der Keynesianismus seine Flegeljahre gehabt hat (die einige seiner Anhänger gerne noch etwas verlängern

möchten), folgt keineswegs, daß er sich als überholt erwiesen hat. Wenngleich er nur in wesentlich modifizierter Form eine erneute historische Chance haben wird, scheint vieles dafür zu sprechen, ihm diese einzuräumen. Die neroklassischen Positionen kommen einer gesellschaftlichen Leistungsverweigerung der Ökonomen gleich. Die Forderung nach dem Rückzug der Politik und das Plädoyer für den Markt müssen letztlich als Aufforderung an die Gesellschaft interpretiert werden, die Zahl der Wirtschaftswissenschaftler drastisch zu reduzieren, da von ihnen offensichtlich keine politisch umsetzbaren Vorschläge, sondern immer nur der Hinweis auf die Überlegenheit der Marktlösung zu erwarten ist. Demgegenüber hat ein durch die inzwischen gemachten Erfahrungen geläuterter und insofern aufgeklärter Keynesianismus erneut die Chance, den Nachweis anzutreten, daß Ökonomen eine nützliche Rolle bei der Gestaltung einer Wirtschaft spielen können, deren Entwicklungschancen offen sind und die durch intelligente Maßnahmen ebenso beeinflussbar ist wie sie durch Unterlassungen beeinflusst wird.

Wenn man von neroklassischen Ökonomen etwas lernen kann, so ist es ein geschärftes Bewußtsein, daß gesetzliche Regelungen und staatliche Interventionen in einer auf Privateigentum beruhenden Wirtschaft Reaktionen hervorrufen können, die mitunter in der Tat das eigentlich Gewollte be- oder sogar verhindern. Daraus kann aber nicht gefolgert werden, daß auf politische Gestaltung im wirtschaftlichen Bereich ganz und gar zu verzichten ist. Die einzig angemessene Schlußfolgerung ist vielmehr, daß dies schwieriger ist als sich das denjenigen darstellte, die mit recht schlichten Rezepten der Ökonomie Stabilität und dauerhaftes Wachstum meinten beschere zu können. Schwierige Aufgaben erfordern aber ein Mehr an Sachverstand – nicht gefragt ist wirtschaftswissenschaftliche Leistungsverweigerung. Es gibt keinen überzeugenden Grund für die Annahme, daß staatlichen Eingriffen in das Wirtschaftsgeschehen stets kontraintentionale Effekte beschieden sind. Dies zu vermeiden ist vielmehr Aufgabe einer kompetenten Wirtschaftspolitik und das heißt insbesondere einer Politik, die in der Lage ist, Reaktionen auf Maßnahmen zu antizipieren und durch entsprechende Vorkehrungen zu verhindern, daß die verfolgten Ziele unterlaufen werden.

Anmerkungen

- 1 Siehe dazu etwa die Beiträge von Friedman und Brunner in P. Kalmbach (Hrsg.), *Der neue Monetarismus*, München 1973.
- 2 Der wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft hat u. a. dieses Argument vorgebracht, um eine Neuorientierung der Konjunkturpolitik zu fordern. Siehe dazu BMWI, *Konjunkturpolitik – neu betrachtet*, Studienreihe 38, Bonn 1983.
- 3 Das jedenfalls ist die radikale Folgerung, die von einigen Vertretern gezogen wurde. Siehe dazu T. J. Sargent und N. Wallace, *Rational Expectations and the Theory of Economic Policy*, *Journal of Monetary Economics* 2 (1976).

- 4 Der Ausdruck stammt von A. Coddington. Siehe sein Buch *Keynesian Economics, The Search for First Principles*, London 1983.
- 5 Näheres dazu in P. Kalmbach, „Mehr Markt – weniger Staat“ – eine neokonservative Offensive, in: *Zur Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen*, Heft 10, herausgegeben von der ÖTV, Stuttgart 1981.
- 6 Die Bezeichnung übernehme ich von A. Blinder, der damit allerdings eine etwas anders ausgerichtete Gruppe von Ökonomen charakterisiert. Siehe A. Blinder, *The Challenge of High Employment*, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 78 (1988).
- 7 A. Woll, *Auf den Irrwegen der Ausbeutungstheorie*, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 11. Februar 1989, S. 13.
- 8 a. a. O.
- 9 Kronberger Kreis, *Mehr Markt schafft Wohlstand*, Stuttgart 1987, S. 114.
- 10 a. a. O., S. 117.
- 11 A. Woll, a. a. O.
- 12 R. M. Coen und B. G. Hickman, *Is European Unemployment Classical or Keynesian?*, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 78 (1988) und dieselben, *Keynesian and Classical Unemployment in Four Countries*, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1987.



Computerunterstützte Produktion in Österreich und Beschäftigungsstruktur bei technischen Angestellten¹

Franz Ofner

Die Forcierung des Einsatzes neuer Technologien und die Tendenz zur Integration computergesteuerter Systeme in der Industrie stellen eine Beschleunigung des bisherigen Automatisierungsprozesses dar. Dementsprechend muß mit einer Verstärkung der Auswirkungen gerechnet werden.

Nach einer Erhebung bei 17 europäischen Anwendern von „Flexiblen Fertigungssystemen“² führt diese computerintegrierte Form der Automation zu Einsparungen in mehreren Dimensionen gleichzeitig: Die Durchlaufzeiten von Aufträgen reduzieren sich um 65 Prozent im Durchschnitt der Angaben, die Anzahl der benötigten Maschinen um 38 Prozent, das Umlaufkapital³ um 42 Prozent und die Anzahl des Bedienungspersonals um 44 Prozent; sieben der 17 Anwender praktizieren regelmäßig eine dritte unbediente Schicht, bei den übrigen Anwendern werden die Anlagen während der Schichtpausen und in einer verlängerten zweiten Schicht ohne Personal betrieben (vgl. Shah 1987). Zusätzlich zu dieser beachtlichen Produktivitätssteigerung verändert sich mit der Automatisierung die Beschäftigungsstruktur durch eine Verlagerung der Arbeit auf produktionsvorbereitende Arbeiten sowie auf Instandhaltung und Reparatur. Schließlich sind auch neue Formen der Organisation erforderlich, wenn die betriebswirtschaftlichen Vorteile flexibler Automation voll genutzt werden sollen. Wegen der hohen Investitionsaufwendungen gibt es eine Tendenz in Richtung einer Ausdehnung der Betriebszeit der Systeme, was die Zunahme von Schichtarbeit oder eine Flexibilisierung der Arbeitszeit zur Folge hat. „Gruppentechnologie“⁴ und „Just-in-time-Produktion“⁵ verändern

Arbeitsteilung und Qualifikationsanforderungen. Automatische Betriebsdatenerfassung – und damit die Möglichkeit zur permanenten Überwachung der Arbeitenden – gewinnt an Bedeutung, da die besten computersimulierten Produktionssteuerungssysteme ohne konkrete Daten über die betrieblichen Abläufe nutzlos sind.

Im folgenden wird über eine Untersuchung⁶ berichtet, in der versucht wurde, einige Aspekte der Anwendung computergesteuerter Technologien und ihrer Auswirkungen auf die Beschäftigten zu erfassen. Im Mittelpunkt stehen Fragen der Verbreitung solcher Systeme in Österreichs Industrie, Tendenzen zur computerintegrierten Fertigung, Einflüsse erhöhter Produktionsanforderungen aufgrund einer innovativen Produktpolitik auf die Computeranwendung sowie Veränderungen der Beschäftigungsstruktur und von Arbeitszeitformen in den Bereichen Konstruktion und Arbeitsvorbereitung.

1. Verbreitung computergesteuerter Technologien und Computerintegration in der Industrie

Für die empirische Untersuchung wurden die drei Industriezweige Maschinen- und Stahlbau, Elektrotechnik und Eisen- und Metallwarenherzeugung wegen ihrer Relevanz für die Anwendung der erwähnten neuen Systeme ausgewählt. Knapp 1300 Betriebe wurden auf Grundlage der Branchenverzeichnisse der entsprechenden Fachverbände angeschrieben (die Einbeziehung des Fahrzeugbaus scheiterte daran, daß zum Zeitpunkt der Erhebung noch kein Branchenverzeichnis vorlag), 408 Betriebe schickten, zumindest größtenteils ausgefüllte und verwertbare, Fragebögen zurück (Rücklaufquote von 31,5 Prozent). Die Erhebung wurde im Sommer 1987 durchgeführt. In der Stichprobe ist eine deutliche Abweichung der Betriebsgrößenstruktur (nach der Beschäftigtenzahl) von der Grundgesamtheit festzustellen, nicht jedoch in der Aufteilung nach den drei Industriezweigen. Größere Betriebe haben sich stärker an der Befragung beteiligt als kleinere. Die im folgenden dargestellten Ergebnisse über die Verbreitung wurden um die abweichende Größenstruktur bereinigt.

In die Erhebung wurden folgende Systeme einbezogen:

- Computergesteuerte Maschinen (CNC-Maschinen),
- Flexible Fertigungszellen und Fertigungssysteme (FFZ und FFS),
- Industrieroboter (IR),
- Computer Aided Design (CAD),
- EDV in der Arbeitsvorbereitung und
- Computerunterstützte Textverarbeitung.

Ferner wurde nach konkreten Plänen (nicht bloß vagen Absichten) für den Aufbau einer umfassenden computerintegrierten Fertigung (CIM) gefragt.

Die Verbreitung dieser Systeme im Jahr 1987 bzw. entsprechend den Anschaffungsplänen der Betriebe bis zum Jahr 1990 kann, gegliedert nach den drei untersuchten Industriezweigen und nach fünf Beschäfti-

gungsgrößenklassen, den Tabellen 1 bis 4 entnommen werden. Die Ergebnisse lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

(1) Die Elektrotechnik liegt bei allen Systemen an der Spitze, gemessen am Anteil der anwendenden Betriebe. Eine Ausnahme stellt die Verbreitung von CNC-Maschinen dar, aber auch hier wird die Elektrotechnik den Maschinen- und Stahlbau bereits im Jahr 1990 überholt haben. Den geringsten Anteil an Anwendern bei allen Technologien hat die Eisen- und Metallwarenerzeugung, insbesondere beim Einsatz Flexibler Fertigungszellen und bei CAD-Systemen; aber auch beim Einsatz von CNC-Maschinen und computerunterstützter Textverarbeitung ist dieser Industriezweig im Rückstand.

(2) Mit Ausnahme der Anwendung von Textverarbeitungssystemen, die allerdings für den Aufbau computerintegrierter Produktionssysteme von untergeordneter Bedeutung sind, konzentriert sich der Einsatz der neuen Technologien auf größere Betriebe. Bei CNC-Maschinen und beim EDV-Einsatz in der Arbeitsvorbereitung ist der Unterschied weniger kraß – immerhin setzt über ein Drittel der Betriebe mit 20 bis 99 Beschäftigten solche Systeme ein –, bei Flexiblen Fertigungszellen, Industrierobotern und CAD-Systemen jedoch ist der Verbreitungsgrad bei Betrieben mit weniger als 100 Beschäftigten unter 10 Prozent; die größeren Betriebe mit mehr als 500 Beschäftigten setzen sich noch einmal sehr deutlich von den Betrieben mit 100 bis 499 Beschäftigten ab.

(3) Nach den Anschaffungsplänen der Betriebe ist bis 1990 ein kräftiger Zuwachs bei allen Systemen zu erwarten, insbesondere bei Flexiblen Fertigungssystemen, Industrierobotern und CAD-Systemen mit jährlichen Zuwachsraten von jeweils etwa 33 Prozent. Bei CNC-Maschinen und der EDV-Unterstützung in der Arbeitsvorbereitung liegen die Zuwachsraten mit ca. 17 Prozent nur halb so hoch; diese Systeme haben bereits eine relativ weite Verbreitung. An der Rangreihe der Industriezweige bezüglich des Technikeinsatzes ändert sich gemäß den Anschaffungsplänen nichts. Hinsichtlich der Größenstruktur zeigt sich allerdings, daß die Betriebe mit 20 bis 99 Beschäftigten sehr kräftig in die Anschaffung computergesteuerter Technologien investieren dürften und den Abstand zu den größeren Betrieben merklich verringern.

(4) Die Ergebnisse der Erhebung zeigen, in welchem Ausmaß die für den Aufbau von computerintegrierten Fertigungssystemen erforderlichen Elemente bereits in den Betrieben vorhanden sind bzw. in den kommenden Jahren verbreitet werden. Entsprechende Pläne für eine Computerintegration sind in einer bedeutenden Zahl von Betrieben schon vorhanden. Auch dabei sind die Elektrotechnik und – erwartungsgemäß – die größeren Betriebe führend. Insgesamt beschäftigen sich etwa 18 Prozent der Betriebe konkret mit solchen Plänen (in der Elektrotechnik 28,6 Prozent, im Maschinen- und Stahlbau 16,7 Prozent und in der Eisen- und Metallwarenerzeugung 14,3 Prozent). Von den Großbetrieben mit 500 und mehr Beschäftigten geben 59 Prozent CIM-Pläne an, aber auch in den kleineren Betrieben sind solche Pläne in

einem bemerkenswerten Ausmaß vorhanden: In der Größenklasse 20 bis 49 Beschäftigte sind es 15 Prozent, in der Kategorie 50 bis 99 Beschäftigte 27 und bei Betrieben mit 100 bis 499 Beschäftigten 45 Prozent.

2. Tendenzen der Automatisierung und ökonomische Bedingungen der Verbreitung computergesteuerter Technologien

Während in der Vergangenheit die technische Entwicklung darauf ausgerichtet war, einzelne Bereiche in Produktion und Verwaltung zu automatisieren bzw. rechnerunterstützt abzuwickeln, geht nun die Entwicklung im industriellen Bereich in Richtung einer informationstechnischen Integration. Es hat sich nämlich gezeigt, daß die Gesamtrationalisierungseffekte von „Automatisierungsiseln“, so sehr sie in sich produktivitätssteigernd sein mögen, relativ gering sind, da in vor- und nachgelagerten Bereichen ein erhöhter Arbeitsaufwand für die Erfassung, Speicherung und Weiterverarbeitung der Daten entsteht, die Kontinuität des Datenflusses mehrmals unterbrochen wird und die Informationen durch Zeitverzögerung an Aktualität verlieren (vgl. Warnecke 1984, S. 145). Die Lösung dieser Probleme wird darin gesehen, daß alle Stellen eines Betriebs ihre Leistungen in EDV-mäßiger Form erbringen und miteinander verbunden werden, sodaß von jeder Stelle des Systems aus auf Informationen anderer Bereiche zurückgegriffen und neue Informationen hinzugefügt werden können. Der Fachliteratur zufolge (vgl. z. B. Hoß u. a. 1983; Eigner 1984; Warnecke 1984; Fleissner u. a. 1985; Brödner 1986; Behr/Hirsch-Kreinsen 1987; Shah 1987) ist das Ziel die informationstechnische Erfassung aller Betriebsbereiche, die modellhafte Abbildung ihrer Zusammenhänge, ihre Verknüpfung auf der Ebene des Informations- und Materialflusses sowie eine weitgehende Computersteuerung von Fertigung und Montage. Dieses Fernziel bzw. diese Vision – von Brödner „technozentrischer Entwicklungspfad“ genannt – wird von Technikern als Computer-Integrated-Manufacturing (CIM) bezeichnet.

Die einzelnen Elemente für ein solches integriertes Fabrikssystem wurden in den vergangenen Jahrzehnten nach und nach geschaffen: CNC-Maschinen, Bearbeitungszentren, Industrieroboter, Flexible Fertigungssysteme, CAD, CAP, Produktionssteuerungs- und -planungssysteme. Dem CAD-Einsatz in der Konstruktion kommt im Integrationsprozeß eine zentrale Bedeutung zu. Der Grund hierfür liegt darin, daß in der Konstruktion die Produktdaten (Funktionen, Form, Teile, Abmessungen, Materialien) festgelegt werden, die für den gesamten nachfolgenden Produktionsprozeß bestimmend sind und auf die alle übrigen am Herstellungsprozeß beteiligten betrieblichen Funktionsbereiche zurückgreifen müssen. Die in der Konstruktion erstellten rechnerinternen Produktmodelle bilden daher das „Rückgrat“ (Eigner 1984, S. 160) der betrieblichen Integration von Teilsystemen. Die unmittelbar auf die Konstruktion nachfolgende Arbeitsinstanz ist die Arbeitsvorbereitung,

in der die technischen und organisatorischen Arbeitspläne (Arbeitsvorgänge, Material-, Maschinen- und Werkzeugauswahl, NC-Programmierung, Bearbeitungszeiten) erzeugt werden. Mittels sogenannter CAD/CAM-Kopplungen soll die Arbeitsvorbereitung direkt, d. h. ohne nochmalige Eingabe, auf die Konstruktionsdaten zugreifen können.

Der ökonomische Hintergrund, vor dem sich der forcierte Einsatz der neuen Technologien und ihre Integration abspielen, sind einschneidende Veränderungen auf den Absatzmärkten, aus denen neue Wettbewerbsstrategien und neue Anforderungen an die Produktion entstehen (vgl. z. B. Benz-Overhage u. a. 1982, S. 29; Brödner 1986, S. 59–60; Semmelroggen 1987, S. 11; Streeck 1987, S. 317–319). Aufgrund von Stagnationstendenzen bei der Nachfrage bzw. von abnehmenden Wachstumsraten einerseits und des Auftretens von zusätzlichen Anbietern andererseits (Japan, Schwellenländer) kommt es zu einer Verschärfung des Wettbewerbs. Dieser Verschärfung des Wettbewerbs versuchen die Unternehmen nicht nur auf dem traditionellen Weg der Kostenreduktion (restriktive Lohnpolitik, Verlagerung der Produktion in Billiglohnländer, Firmenzusammenschlüsse, organisatorische und technische Rationalisierung) zu begegnen. Eine weitere Möglichkeit der Reaktion liegt in der Verfolgung einer neuen Produktpolitik. Auf vielen Märkten, insbesondere für technische Konsumgüter, die sich deutlich der Sättigungsgrenze nähern, läßt sich eine Zunahme der Typen- und Variantenvielfalt und eine Beschleunigung der Innovationszyklen durch die Einführung (angeblich oder tatsächlich) neuer Produkte beobachten. Damit wird versucht, Bedürfnisse und Nachfrage bei Gütern, die sich der Sättigungsgrenze nähern, zu stimulieren oder zumindest Marktanteile zu gewinnen.

Durch einen solchen Innovationswettbewerb werden die Anforderungen an den Produktionsprozeß – gegenüber einer standardisierten Massenproduktion – wesentlich verändert. Forschung und Entwicklung sowie Konstruktionsarbeit nehmen quantitativ zu und müssen beschleunigt abgewickelt werden; im Fertigungsbereich ist ein größeres Teilespektrum in kleineren Losgrößen zu erzeugen, wodurch die Häufigkeit von Auftragswechsel und Maschinenumstellung zunimmt. Die Verhältnisse nähern sich also denen in der Investitionsgüterindustrie an, wo traditionell Klein- und Mittelserienproduktion dominieren.

Die genannten Anforderungen bedeuten eine Zunahme des Arbeitsaufwandes und eine Kostenerhöhung. Wegen der Verschärfung des Wettbewerbs löst dies Aktivitäten zu einer Rationalisierung vor allem in jenen Bereichen aus, deren Aufwand aufgrund der neuen Produktpolitik überproportional steigt. Die Computertechnologien und ihre Integration bieten eine Möglichkeit hierfür. Während der traditionelle Weg der Automatisierung durch das Hintereinanderschalten von Spezialmaschinen ein starres, nur für Massenproduktion geeignetes System darstellte (vgl. Staudt 1981, S. 16–19), vereinigen computergesteuerte Fertigungstechnologien einen hohen Grad an Automation und Flexibilität im Sinne einer raschen und billigen Umstellbarkeit auf ein neues Teilespektrum. CAD-Systeme ermöglichen eine Beschleunigung des

Konstruktionsprozesses durch eine Normierung der verwendeten Elemente, eine Formalisierung der Prozeduren, die Wiederverwendung und Variation bereits vorhandener Pläne, die Automatisierung geometrischer Darstellungsoperationen und der Zeichnungserstellung sowie durch die einfache Durchführung von Korrekturen. Ähnliches gilt, wenn auch hier die Computerunterstützung noch nicht so weit fortgeschritten ist, für die Erzeugung von Arbeitsplänen.

Über die veränderten Anforderungen an die Produktion von technischen Konsumgütern hat die neue Produktpolitik Auswirkungen auf den Investitionsgütersektor. Die unausgelasteten Kapazitäten im Konsumgütersektor schlagen nicht voll auf die Nachfrage nach Investitionsgütern durch, sondern es werden Rationalisierungsinvestitionen zwecks Anschaffung von computergesteuerten Technologien durchgeführt. Für den Investitionsgütersektor bedeutet dies eine Umstellung des Produktionsprogramms, eine noch stärkere Orientierung des Angebots auf problem- und anwendungsspezifische Lösungen mit einer Zunahme des Anteils an Einzelanfertigungen sowie erhöhte Anforderungen an Entwicklung, Konstruktion und Fertigung. Aufgrund ihrer Flexibilität ist es möglich, computergesteuerte Technologien auch in der Investitionsgüterindustrie selbst einzusetzen, die auf diese Weise in verstärktem Ausmaß für technische Rationalisierungsmaßnahmen zugänglich wird, gegen die sie sich bisher wegen der in ihr vorherrschenden Einzel- und Kleinserienfertigung gesperrt hatte.

Neben dem bloßen Aufzeigen der Verbreitung computergesteuerter Technologien wurde in einer Analyse versucht, anhand der erhobenen Daten die Hypothese über einen Zusammenhang des forcierten Computereinsatzes in Fertigung, Konstruktion und Arbeitsvorbereitung mit erhöhten betrieblichen Produktionsanforderungen aufgrund einer Verschärfung der Wettbewerbsbedingungen und einer innovativeren Produktpolitik zu testen. Das Modell über die vermuteten Beziehungen von Variablen ist in Abbildung 1 dargestellt; es soll im folgenden zusammen mit den Ergebnissen kurz erläutert werden.

2.1. Wachstums- und Exportorientiertheit

Ausgangspunkt der Überlegungen ist das Verhalten der Betriebe auf den Absatzmärkten. Dieses Verhalten wird im Modell durch die Variablen „Wachstum der realen Produktion“ (im Zeitraum 1976 bis 1986) und „Exportquote“ (Anteil des Exports am Umsatz im Jahr 1986) erfaßt. Es ist anzunehmen, daß wachstums- und exportorientierte Betriebe einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sind und aus diesem Grund eher eine innovative Produktpolitik betreiben sowie computerunterstützte Verfahren einsetzen. Umgekehrt müßten der tatsächliche Einsatz solcher Verfahren und ein innovativeres Verhalten im Durchschnitt zu einem höheren Wachstum der Produktion bzw. zu einem überdurchschnittlichen Exporterfolg führen. Erfolg bei Wachstum und Export einerseits sowie Innovationswettbewerb und Einsatz neuer

Technologien andererseits müßten demnach in einem wechselseitigen Zusammenhang stehen.

Zur Überprüfung dieser These werden durch eine Kombination der beiden Variablen „Reales Produktwachstum“ und „Exportquote“ drei Gruppen von Betrieben gebildet, und zwar solche,

- a) die sowohl beim Produktionswachstum als auch bei der Exportquote unterdurchschnittliche Werte (gemessen am Median der beiden Variablen) aufweisen (im folgenden kurz „weder wachstums- noch exportorientiert“ genannt);
- b) die entweder beim Produktionswachstum oder bei der Exportquote überdurchschnittlich hohe Werte haben („wachstums- oder exportorientiert“);
- c) die in beiden Variablen über dem Medianwert liegen („wachstums- und exportorientiert“).

Die Auswertung ergibt bei den wachstums- und exportorientierten Betrieben einen deutlich höheren Anteil an Anwendern von computer-gesteuerten Fertigungstechnologien, d. h. daß zumindest eine von den drei Technologien CNC-Maschinen, Flexible Fertigungszellen oder Industrieroboter eingesetzt wird (vgl. Tab. 5). Während von den weder wachstums- noch exportorientierten Betrieben nur 22,5 Prozent neue Fertigungstechnologien im Jahr 1987 eingesetzt hatten, sind es bei den wachstums- und exportorientierten Betrieben 66,7 Prozent. Dieser Unterschied um den Faktor 3 bleibt auch für das Jahr 1990 erhalten, wenn man die Anschaffungspläne der Betriebe als Kriterium heranzieht: Die entsprechenden Anteile lauten für dieses Jahr 27,0 und 81,0 Prozent. Noch höhere Differenzen ergeben sich hinsichtlich des Vorhandenseins eines konkreten Plans, ein CIM-System aufzubauen. Betriebe, die weder wachstums- noch exportorientiert sind, planen zu 11,2 Prozent die Einführung solcher Systeme; Betriebe, die wachstums- oder exportorientiert sind, zu 34,9 Prozent; bei Betrieben, die sowohl wachstums- als auch exportorientiert sind, beträgt der Anteil 50,0 Prozent, er macht also das 4,5fache des Anteils innerhalb der ersten Gruppe aus.

2.2. Bedingungen des CAD-Einsatzes

Die Motive des CAD-Einsatzes sind, wie bereits dargelegt, nicht einfach auf Rationalisierungsbestrebungen in der Konstruktion schlechthin zurückzuführen, sondern stehen in Zusammenhang mit einer neuen Produktpolitik im Rahmen eines forcierten Innovationswettbewerbs. Eine solche Produktpolitik findet in höheren F-&-E-Aktivitäten und dementsprechend in einer höheren Konstruktionsintensität ihren Niederschlag. Als Indikatoren werden F-&-E-Quote (Anteil der F-&-E-Ausgaben am Umsatz) und Kostenanteil der Konstruktion an den Gesamtkosten herangezogen. Zu vermuten ist folgende Kette von Zusammenhängen: Betriebe mit überdurchschnittlichem Erfolg beim Produktionswachstum und beim Export sind innova-

tiver bei der Produktentwicklung, was sich in einem höheren Anteil der F-&-E-Ausgaben am Umsatz ausdrückt; diese größere Innovationsfreudigkeit verursacht einen vermehrten Arbeitsanfall und erhöhte Kosten in der Konstruktion; die erhöhten Anforderungen in der Konstruktion wiederum begünstigen den CAD-Einsatz, um die Arbeit zu beschleunigen und die Kosten zu begrenzen.

Relativ unabhängig von diesen Zusammenhängen kann es zwei weitere Faktoren geben, die eine CAD-Anwendung begünstigen. Das Vorhandensein einer Angebotskonstruktion, wie das häufig im Anlagen- und Maschinenbau der Fall ist, wo es einen relativ hohen Anteil von Einzelanfertigungen gibt und Sonderwünsche von Kunden berücksichtigt werden müssen, erhöht ebenfalls die Konstruktionsintensität von Betrieben. In einer Situation verschärften Wettbewerbs ist es jedoch wichtig, über eine rasch und genau arbeitende Angebotskonstruktion zu verfügen. Der zweite Faktor besteht in einem großen Anteil von Standardkonstruktion, worunter Änderungs- und Variantenkonstruktionen von bereits vorhandenen Entwürfen zu verstehen sind. Aufgrund der Möglichkeit, in solchen Fällen in einem hohen Grad normierte oder nur leicht variierende Teile bei der Konstruktion zu verwenden, wird die Anwendung von CAD-Systemen erheblich erleichtert. Mit der Zunahme der Typen- und Variantenvielfalt im Produktionsprogramm nimmt der Umfang von Standardkonstruktionen zu.

Alle Vermutungen über die erwähnten Zusammenhänge können mit den erhobenen Daten bestätigt werden. Die F-&-E-Intensität hängt eng mit der Wachstums- und Exportorientiertheit der Betriebe zusammen (vgl. Tab. 6): Bei Betrieben, die weder wachstums- noch exportorientiert sind, beträgt die F-&-E-Quote 1,0 Prozent im Durchschnitt, bei Betrieben, die sowohl export- als auch wachstumsorientiert sind, 3,4 Prozent. Die F-&-E-Intensität schlägt sich in der Höhe der Konstruktionskosten nieder (vgl. Tab. 7): Betriebe mit einer unterdurchschnittlichen F-&-E-Quote haben einen deutlich niedrigeren Konstruktionskostenanteil (2,6 Prozent der Gesamtkosten) als Betriebe mit einer überdurchschnittlich hohen F-&-E-Quote (Konstruktionskostenanteil von 5,7 Prozent). Die Höhe des Konstruktionskostenanteils wiederum hängt auf sehr eindeutige Weise mit dem Einsatz von CAD-Systemen zusammen (vgl. Tab. 8): Während von 142 Betrieben mit einem unterdurchschnittlichen Konstruktionskostenanteil (gemessen am Median von 2,0 Prozent) bloß drei Betriebe (2,1 Prozent) CAD-Anwender sind, haben von den 130 Betrieben mit einem überdurchschnittlich hohen Konstruktionsanteil 37 (28,5 Prozent) CAD installiert.

2.3. Bedingungen des EDV-Einsatzes in der Arbeitsvorbereitung

Es ist zu erwarten, daß der EDV-Einsatz in der Arbeitsvorbereitung (für Verwaltung, Abänderung oder Neuerstellung von Arbeitsplänen bzw. für die Auflösung von Stücklisten) mit dem Umfang der Aufgaben und der Geschwindigkeit, mit der sie zu erledigen sind, zunimmt.

Beides ist bei einer Forcierung des Innovationswettbewerbs der Fall, da mit der Zunahme von Typen, Varianten und neuen Produkten das Arbeitsvolumen auch in der Arbeitsvorbereitung steigt.

Die Anforderungen an die Arbeitsvorbereitung werden im vorliegenden Modell durch deren Kostenanteil gemessen. Da das Arbeitsvolumen der Arbeitsvorbereitung in hohem Ausmaß von der Konstruktion als der vorgeordneten Stelle abhängt, die die Fertigungs- und Montageunterlagen an sie zwecks Komplettierung mit Arbeitsplänen weitergibt, ist zu vermuten, daß auch der Kostenanteil der Arbeitsvorbereitung mit jenem der Konstruktion positiv korreliert. Ferner kann davon ausgegangen werden, daß die Anwendung von computergesteuerten Technologien in der Fertigung die Aufgaben in der Arbeitsvorbereitung vermehrt, da hier in vielen Fällen die Programmierung dieser Technologien erfolgt. Dabei wird in zunehmendem Ausmaß auf EDV-Unterstützung (maschinelles Programmieren und Simulation des Fertigungsvorgangs am Bildschirm) zurückgegriffen.

Beide Hypothesen werden bei der Auswertung der erhobenen Daten unterstützt. Deutlich kommt die Abhängigkeit des EDV-Einsatzes in der Arbeitsvorbereitung von dessen Anteil an den Gesamtkosten zum Ausdruck (vgl. Tab. 9), wenn auch der Zusammenhang nicht so eng ist wie zwischen Konstruktionskostenanteil und CAD-Anwendung. Dies dürfte daran liegen, daß in der empirischen Erhebung der Begriff des EDV-Einsatzes in der Arbeitsvorbereitung ziemlich weit gefaßt und nicht auf die Erstellung und Modifikation von Arbeitsplänen eingeschränkt wurde; er beinhaltete auch die Verwaltung von Arbeitsplänen und die Bearbeitung von Stücklisten. Dadurch ergab sich ein relativ hoher Verbreitungsgrad und ein Verschwimmen der Unterschiede betriebspezifischer Strukturmerkmale. Wie Tabelle 9 zeigt, setzen Betriebe mit einem Kostenanteil der Arbeitsvorbereitung unterhalb des Medians (1,5 Prozent) zu knapp einem Drittel EDV ein, bei den Betrieben mit einem überdurchschnittlich hohen Kostenanteil ist es mehr als die Hälfte (55,6 Prozent).

Insgesamt ergibt sich somit aus der durchgeführten empirischen Untersuchung eine eindeutige Unterstützung der eingangs dargestellten These, daß aufgrund einer Verschärfung des Wettbewerbs auf den internationalen Absatzmärkten und aufgrund einer neuen Produktpolitik der Einsatz computergesteuerter Technologien in Fertigung, Konstruktion und Arbeitsvorbereitung forciert und Integrationstendenzen in der Computeranwendung gefördert werden.

3. Veränderungen von Beschäftigungsstruktur und Arbeitszeit in der Konstruktion

In den drei untersuchten Industriezweigen arbeiten etwa 8.500 Personen oder 4,4 Prozent der Beschäftigten im Konstruktionsbereich. Der Maschinen- und Stahlbau hat mit 6,5 Prozent der Beschäftigten den größten Anteil, gefolgt von der Elektrotechnik mit 3,3 und der Eisen-

und Metallwarenerzeugung mit 2,9 Prozent. Diese Zahlen beschreiben die Größe der Beschäftigtengruppe, die potentiell durch die Einführung von CAD-Systemen in den drei Industriezweigen direkt betroffen ist.

Veränderungen für diese Beschäftigtengruppe sind zum einen aufgrund der Produktivitätssteigerung zu erwarten. Da CAD-Systeme für die verschiedenen Aufgabenbereiche in der Konstruktion (Entwicklung, Entwurf, technische Berechnungen, Detailkonstruktion, Zeichnungserstellung, Stücklistenherstellung) unterschiedlich gute und weitreichende Unterstützungsmöglichkeiten bieten, wird sich die Produktivitätssteigerung auf die verschiedenen Beschäftigtengruppen unterschiedlich stark auswirken, so daß sich Verschiebungen in der Beschäftigungsstruktur nach Tätigkeit und Ausbildung ergeben können. Zu erwarten ist, daß die Tätigkeit des Technischen Zeichners in einem größeren Ausmaß durch die CAD-Anwendung ersetzt wird als die von Konstrukteuren. Eine solche Entwicklung wird möglicherweise zusätzlich durch eine Veränderung der Arbeitsteilung verstärkt; da nämlich die Tätigkeit des Konstruierens bei einer CAD-Anwendung eher erhalten bleibt, ist es naheliegend, daß (Detail-)Konstrukteure verbleibende Reste der Tätigkeiten von Technischen Zeichnern übernehmen. Da zu erwarten ist, daß eine Arbeitsteilung zwischen der Tätigkeit des konstruktiven Entwerfens und der Detailkonstruktion erhalten bleibt, werden die Entwicklungsmöglichkeiten für Technische Zeichner davon abhängen, ob sie sich als Detailkonstrukteure qualifizieren können; dies ist aber nur dann der Fall, wenn ihre Ausbildung insbesondere in theoretischer Hinsicht verbessert wird.

Von den Arbeitsbedingungen, die sich durch einen CAD-Einsatz verändern, wurde bei der Untersuchung die Frage der Arbeitszeit herausgegriffen. Wegen der Höhe der Investitionsausgaben für CAD-Systeme – der Konstruktionsbereich war bisher ein Bereich ohne wesentliche Kapitalausstattung – ist eine Tendenz zu einer Erhöhung der Nutzungszeiten durch die Einführung von Schichtarbeit, eine Erhöhung der Überstundenleistungen oder durch eine Flexibilisierung der Arbeitszeit zu erwarten.

Im folgenden soll eine Überprüfung der vorgebrachten Thesen anhand des empirischen Materials erfolgen. 69 Betriebe haben (mehr oder weniger vollständig) genauere Auskünfte über die näheren Umstände ihres CAD-Einsatzes gegeben.

3.1. Beschäftigungsstruktur nach Tätigkeiten und Ausbildung

In der empirischen Erhebung wurde keine Unterscheidung zwischen Entwurfskonstrukteuren und Detailkonstrukteuren gemacht; beide Beschäftigtenkategorien wurden zu einer zusammengefaßt und der Gruppe der Technischen Zeichner gegenübergestellt, da diese als die zunächst am stärksten Betroffenen anzusehen sind. Die Gruppe der Konstrukteure hat mit 55,4 Prozent den größten Anteil an den in der Konstruktion Beschäftigten; die zweitgrößte Gruppe sind die Techni-

schen Zeichner mit 21,0 Prozent. Leitende Funktionen werden von 13,8 Prozent ausgeübt; als sonstiges Personal (vor allem für Hilfstätigkeiten) werden 7,0 Prozent ausgewiesen. Das EDV-Personal, das als Programmierer, Operatoren etc. mit der CAD-Anwendung neu in den Konstruktionsbereich Einzug hält, wird mit 2,8 Prozent angegeben.

Nach der Ausbildungsstruktur betrachtet (vgl. Tab. 10), stellen HTL-Ingenieure mit einem Anteil von 48,3 Prozent an den Konstruktionsbeschäftigten die größte Gruppe dar. Relativ gering ist hingegen der Anteil von Diplomingenieuren mit 6,0 Prozent. Die Anteile von Fachschulabsolventen und Lehrausbildungsabsolventen sind mit rund je einem Fünftel gleich groß (19,5 bzw. 19,8 Prozent). Der Anteil von Personen mit sonstiger Ausbildung (Pflichtschule, Anlernkurse) beträgt im Durchschnitt 6,4 Prozent pro Betrieb. Größere und kleinere Betriebe (als Unterscheidungsgrenze wurde eine Beschäftigtenzahl von 250 angenommen) unterscheiden sich in der Beschäftigungsstruktur voneinander: In größeren Betrieben werden anteilmäßig mehr Lehrabschlußabsolventen und Personen mit sonstiger Ausbildung und weniger HTL-Ingenieure und Fachschulabsolventen eingesetzt.

Betrachtet man die Zuordnung zwischen den drei Ausbildungsniveaus, HTL, Fachschule und Lehrausbildung einerseits und den beiden wichtigsten Tätigkeiten, Konstruieren und technisches Zeichnen, andererseits (vgl. Tab. 11), so zeigt sich folgende Struktur:

- HTL-Ingenieure werden fast zur Gänze zum Konstruieren eingesetzt,
- Fachschulabsolventen zu zwei Drittel zum Konstruieren und zu einem Drittel zum technischen Zeichnen,
- bei Lehrausbildungsabsolventen sind die Proportionen umgekehrt, nämlich zwei Drittel technisches Zeichnen und ein Drittel Konstruieren.

Die Konstruktionsabteilungen können also als Domäne der HTL-Ingenieure angesehen werden, und zwar sowohl in quantitativer Hinsicht als auch hinsichtlich ihrer inhaltlichen Bedeutung als Konstrukteure. Fachschulabsolventen nehmen eine echte Zwischenstellung zwischen HTL-Ingenieuren und Lehrausbildungsabsolventen ein, deren Tätigkeitsschwerpunkte bei untergeordneten Ausführungsarbeiten liegen, während Fachschulabsolventen – wahrscheinlich wegen ihrer besseren theoretischen Ausbildung – in die Konstruktionsarbeit einbezogen sind.

3.2. Veränderung der Beschäftigungsstruktur durch den CAD-Einsatz

Die Veränderung der Beschäftigungsstruktur in den Konstruktionsabteilungen wird im folgenden an zwei Vorgängen im Zusammenhang mit der CAD-Anwendung gemessen: Erstens an der Besetzung der CAD-spezifischen Arbeitsplätze mit bestimmten Qualifikationsgruppen und zweitens an der unterschiedlich starken Einsparung bestimmter Beschäftigungsgruppen durch den CAD-Einsatz.

Hinsichtlich des ersten Punktes sehen die Ergebnisse folgendermaßen aus (vgl. Tab. 12):

- Konstrukteure werden in einem stärkeren Ausmaß an CAD-Arbeitsstationen eingesetzt als Technische Zeichner; von den Konstrukteuren arbeiten 67 Prozent, von den Technischen Zeichnern 52 Prozent an CAD-Arbeitsstationen;
- der Anteil des Einsatzes auf CAD-Arbeitsstationen nimmt mit der Ausbildungshöhe zu – wenn man von den Diplomingenieuren absieht, die vor allem in leitenden Funktionen tätig sind; von den HTL-Ingenieuren arbeiten 50, von den Fachschulabsolventen 38, von den Lehrausbildungsabsolventen 32 und von den Personen mit sonstiger Ausbildung drei Prozent auf CAD-Arbeitsstationen;
- beim EDV-Personal der Konstruktionsabteilungen stellen die HTL-Ingenieure mit 58 Prozent ebenfalls den größten Anteil, gefolgt von den Diplomingenieuren mit 22 Prozent, während Fachschul- und Lehrausbildungsabsolventen nur einen Anteil von je 10 Prozent aufweisen.

Die Produktivitätssteigerung durch den Einsatz von CAD wurde in der Erhebung durch die Frage zu ermitteln versucht, wieviele Personen mehr benötigt werden würden, um dieselbe Arbeitsmenge ohne CAD zu bewältigen („hypothetisch Freigesetzte“). Nach dieser Methode gemessen, ergibt sich eine Produktivitätssteigerung bei CAD von 35,3 Prozent als Durchschnittswert von 50 Betrieben. Pro CAD-Arbeitsstation ergibt sich eine Einsparung von 2 Beschäftigten.

Der hypothetische Personaleinsparungseffekt ist bei Konstrukteuren und Technischen Zeichnern unterschiedlich groß. Während die Betriebe bei Konstrukteuren eine hypothetische Einsparung von 29,0 Prozent angeben, beträgt sie bei Technischen Zeichnern 54,6 Prozent.

Zusammenfassend können somit folgende Beschäftigungseffekte innerhalb von Konstruktionsabteilungen festgestellt werden:

- Die Produktivitätssteigerung bei CAD-Anwendung – und damit der Personaleinsparungseffekt bei konstantem Konstruktionsvolumen – liegt bei 35 Prozent;
- die Personaleinsparung ist bei Technischen Zeichnern mit 55 Prozent größer als bei (Detail-)Konstrukteuren mit 29 Prozent;
- Konstrukteure werden in einem höheren Ausmaß als Technische Zeichner (67 gegenüber 52 Prozent), und HTL-Ingenieure (50 Prozent) mehr als Fachschulabsolventen (38 Prozent) und Lehrausbildungsabsolventen (31 Prozent) an CAD-Stationen eingesetzt.
- HTL-Ingenieure dominieren beim EDV-Personal.

Insgesamt zeichnet sich somit eine deutliche Veränderung der Beschäftigungsstruktur in Konstruktionsabteilungen im Zuge der CAD-Anwendung ab – zugunsten von HTL-Ingenieuren und zu Lasten von Beschäftigten mit einer Lehrlingsausbildung oder – in Tätigkeitskategorien ausgedrückt – zugunsten von Konstrukteuren und zu Lasten von Technischen Zeichnern. Fachschulabsolventen dürften aufgrund ihres stärkeren Einsatzes als Konstrukteure und auf CAD-Arbeitsstationen

nen bessere Zukunftsaussichten in Konstruktionsabteilungen als Lehrausbildungsabsolventen haben.

3.3. Veränderungen der Arbeitszeit

Nur in einem der 69 erfaßten Betriebe mit CAD-Einsatz hat es vor der Einführung von CAD im Bereich der Konstruktion Schichtarbeit gegeben. Am CAD-System wird in acht Fällen im Schichtbetrieb gearbeitet, in weiteren 12 Betrieben ist die Einführung von Schichtarbeit bereits geplant. Dies bedeutet also, daß in etwa 30 Prozent der Fälle von CAD-Anwendung mit einer Einführung von Schichtarbeit zu rechnen ist.

Eine weitere Möglichkeit zu einer intensiveren Nutzung von CAD-Systemen besteht darin, die Überstunden zu erhöhen. Diesbezüglich sind jedoch keine deutlichen Veränderungen gegenüber den konventionellen Konstruktionsarbeitsplätzen festzustellen. Drei Viertel der Betriebe geben an, daß sich die Überstundenleistung der Beschäftigten an CAD-Arbeitsplätzen gegenüber konventionellen Arbeitsplätzen nicht erhöht habe, 18 Prozent der Betriebe melden eine Erhöhung.

Gegenüber den mit beträchtlichen Mehrkosten verbundenen Möglichkeiten der Schichtarbeit und von Überstunden gestattet eine Flexibilisierung der Arbeitszeit, etwa durch eine Staffellung von Arbeitsbeginn und Arbeitsende, eine kostengünstigere Ausweitung der Nutzungszeiten von CAD-Systemen. Die durchschnittliche wöchentliche Nutzungszeit von CAD-Systemen beträgt laut Erhebung 56 Stunden. 62 Prozent der Betriebe nutzen das CAD-System mehr als 40 Stunden pro Woche. Die Hälfte der Betriebe, die keine Schichtarbeit eingeführt haben, gibt eine Nutzungszeit des CAD-Systems von mehr als 40 Stunden wöchentlich an. Dies deutet auf eine verstärkte Flexibilisierung der Arbeitszeit hin. Bei allen diesen Tendenzen gibt es keine Unterschiede zwischen kleineren und größeren Betrieben.

4. Veränderungen der Beschäftigungsstruktur und der Arbeitszeit in der Arbeitsplatzvorbereitung

In den drei untersuchten Industriezweigen sind etwa 5.200 Personen oder 2,7 Prozent des Personals in der Arbeitsplatzvorbereitung beschäftigt. Der Maschinen- und Stahlbau hat mit 3,3 Prozent den größten Anteil, Elektrotechnik und Eisen- und Metallwarenerzeugung unterscheiden sich diesbezüglich kaum voneinander (2,2 bzw. 2,4 Prozent).

Die Gründe für eine Veränderung der Beschäftigungsstruktur und der Arbeitszeitregelung sind ähnlich gelagert wie im Bereich der Konstruktion. Der EDV-Einsatz in der Arbeitsplatzvorbereitung wurde in der Erhebung sehr breit definiert; er wurde nicht auf die computerunterstützte Arbeitsplanung und die computerunterstützte NC-Programmierung beschränkt, sondern auch Arbeitsplatzverwaltung und Stück-

listenbearbeitung wurden miteinbezogen. 123 Betriebe haben (mehr oder weniger vollständig) genauere Auskünfte über ihren EDV-Einsatz gegeben; bei diesen Betrieben arbeiten 1.240 Beschäftigte im Bereich der Arbeitsvorbereitung.

4.1. Beschäftigungsstruktur nach Tätigkeiten und Ausbildung

Etwa zwei Drittel der Beschäftigten in der Arbeitsvorbereitung sind Sachbearbeiter (Arbeitsplaner, Zeitkalkulatoren, Stücklistenbearbeiter, NC-Programmierer etc.), 17 Prozent der Beschäftigten sind in Leitungspositionen tätig. Der Anteil des EDV-Personals (Operatoren etc.) beträgt 6,6 Prozent. Hinsichtlich der Ausbildungsstruktur zeigen sich folgende Verhältnisse: Die beiden größten Gruppen der Fachschul- und Lehrausbildungsabsolventen sind mit jeweils knapp über 30 Prozent gleich groß, wobei in kleineren Betrieben anteilmäßig tendenziell mehr Fachschulabsolventen arbeiten; im Unterschied zum Konstruktionsbereich spielen die HTL-Ingenieure hier nicht eine so dominierende Rolle, sie haben nur einen Anteil von einem Viertel am Personal in der Arbeitsvorbereitung; auch der Anteil der Diplomingenieure ist mit 2,6 Prozent geringer als im Konstruktionsbereich (vgl. Tab. 10).

Als durch den EDV-Einsatz innerhalb der Arbeitsvorbereitung bewirkte Produktivitätssteigerung geben die Betriebe im Durchschnitt 116 Prozent an, wobei sich die kleineren Betriebe (weniger als 250 Beschäftigte) mit 130 Prozent von den größeren mit 102 Prozent signifikant unterscheiden. Pro EDV-Arbeitsstation beträgt die Einsparung 2,1 Personen im Durchschnitt.

Betrachtet man die Anteile, mit denen die einzelnen Ausbildungsstufen an den EDV-Arbeitsstationen eingesetzt werden (vgl. Tab. 12), so zeigen sich bemerkenswerte Unterschiede. Von den Diplomingenieuren arbeiten nur 5,6 Prozent an solchen Arbeitsstationen, bei den HTL-Ingenieuren sind es hingegen 51,8 Prozent. Der Unterschied dürfte darin begründet sein, daß Diplomingenieure überwiegend (zu 71,9 Prozent) in Leitungsfunktionen tätig sind, von den HTL-Ingenieuren jedoch nur 30,4 Prozent. Von den Fachschulabsolventen arbeiten 62,1 Prozent an EDV-Arbeitsstationen, während es bei den Lehrausbildungsabsolventen bloß 38,8 Prozent sind und bei den Personen mit sonstiger Ausbildung dieser Prozentsatz auf 10,1 Prozent herabsinkt.

Von diesen Ergebnissen kann abgeleitet werden, daß in der Arbeitsvorbereitung durch den Prozeß der Einführung von EDV und die damit verbundene beträchtliche Produktivitätssteigerung Personen mit Lehrausbildung und angelerntes Personal in besonderer Weise betroffen sind und sich die Beschäftigungsstruktur hin zu Personen mit schulischen Qualifikationen (HTL, Fachschule) verschiebt. HTL-Ingenieure unterscheiden sich von den Fachschulabsolventen dadurch, daß sie häufiger Leitungspositionen einnehmen.

4.2. Veränderung der Arbeitszeit

In fünf von 115 antwortenden Betrieben hat es bereits vor der EDV-Einführung in der Arbeitsvorbereitung Schichtarbeit gegeben; an EDV-Arbeitsstationen wird in acht Betrieben in Schicht gearbeitet und zwei weitere Betriebe planen bis 1990 die Einführung von Schichtarbeit. Schichtarbeit dürfte demnach keine wesentliche Rolle für eine intensivere Nutzung der EDV-Systeme in der Arbeitsvorbereitung spielen. Bei 15 Prozent der Betriebe hat sich die Leistung von Überstunden erhöht, bei 20 Prozent der Betriebe ist sie allerdings durch den EDV-Einsatz zurückgegangen.

Demgegenüber dürfte die Flexibilisierung der Arbeitszeit eine bedeutendere Rolle spielen. Denn die wöchentliche Nutzungszeit der EDV-Systeme in der Arbeitsvorbereitung beträgt 58,6 Stunden im Durchschnitt; bei kleineren Betrieben sind es 49,6 und bei größeren Betrieben 67,6 Stunden. Von 99 Betrieben ohne Schichtarbeit gibt mehr als die Hälfte (53 Betriebe) eine wöchentliche Betriebszeit der EDV-Arbeitsstationen von mehr als 40 Stunden an, woraus auf die Anwendung von flexiblen Arbeitszeitregelungen geschlossen werden kann.

5. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Die in den Industriezweigen Maschinen- und Stahlbau, Elektrotechnik und Eisen- und Metallwarenerzeugung durchgeführte empirische Erhebung zeigt einen bemerkenswerten Trend zum Einsatz computerunterstützter Technologien. Die jährlichen Zuwachsraten an Anwendungen betragen knapp 20 Prozent bei Industrierobotern und EDV-Systemen in der Arbeitsvorbereitung sowie zwischen 30 und 40 Prozent bei flexiblen Fertigungssystemen und CAD-Systemen; 18 Prozent der Betriebe geben konkrete Pläne zum Aufbau eines computerintegrierten Fertigungssystems (CIM) an, also einer qualitativ neuen Form der Automatisierung, die die bisherigen automationsbedingten Auswirkungen auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen verschärfen wird.

Der beschleunigte Prozeß computergesteuerter Technologien hängt wesentlich mit der Verschärfung der Konkurrenz auf den Absatzmärkten zusammen. Dies zeigt sich insbesondere bei Betrieben, deren Strategie auf Wachstum und Export orientiert ist: Sie betreiben eine innovativere Produktpolitik, was die Notwendigkeit einer Flexibilisierung der Fertigung sowie einer Ausweitung der F & E-Aktivitäten, der Konstruktion und der Arbeitsvorbereitung nach sich zieht. Computerunterstützung und informationstechnische Integration der verschiedenen betrieblichen Funktionsbereiche stellen Mittel für eine kostengünstige Bewältigung der erhöhten Anforderungen dar. Die Analyse der erhobenen betrieblichen Strukturdaten bestätigt diese Zusammenhänge.

Fragen der Auswirkungen auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen wurden in der Untersuchung auf den Bereich technischer Ange-

steller in Konstruktion und Arbeitsvorbereitung beschränkt. Die direkte Produktivitätssteigerung von CAD-Systemen wird von den Betrieben mit 35 Prozent im Durchschnitt angegeben, bei der EDV-Anwendung in der Arbeitsvorbereitung mit 116 Prozent. Nicht erfaßt sind dabei eventuelle indirekte Effekte in vor- und nachgelagerten Funktionsbereichen (z. B. Fertigung, Lagerhaltung, Verwaltung).

Verschiedene Beschäftigungsgruppen sind unterschiedlich stark betroffen, so daß sich eine Verschiebung in der Qualifikationsstruktur der technischen Angestellten ergibt. Negativ betroffen sind vor allem die relativ niedrig qualifizierten Arbeitskräfte Technische Zeichner und Sachbearbeiter mit Lehrlingsausbildung. Sie werden gegenüber Konstrukteuren bzw. Absolventen von Fachschulen und Höheren Technischen Lehranstalten in einem geringeren Ausmaß an computerunterstützten Arbeitsplätzen eingesetzt, und sie arbeiten in Bereichen, die der Automatisierung zugänglicher sind.

Was die Arbeitszeit betrifft, so ist ein deutlicher Trend zur Flexibilisierung im Zusammenhang mit der Computereinführung in Konstruktion und Arbeitsvorbereitung festzustellen. Durch eine Ausweitung der Betriebszeiten der Systeme soll eine raschere Amortisation erreicht werden. Die Einführung von Schichtarbeit spielt eine untergeordnete Rolle, bevorzugt werden Arbeitszeitregelungen mit variablen Beginn- und Schlußzeiten.

Abgesehen von den allgemeinen Beschäftigungsproblemen, die mit der Einführung neuer Technologien und ihrer produktivitätssteigernden Wirkung zusammenhängen, weisen die Untersuchungsergebnisse auf Strukturveränderungen in der Beschäftigung hin, deren negative Auswirkungen auf bestimmte Berufsgruppen und soziale Schichten konzentriert werden. In diesem Fall sind es Technische Zeichner in der Konstruktion und Sachbearbeiter mit einem Lehrabschluß in der Arbeitsvorbereitung. Wie in der Fertigung sind es auch hier das Niveau der Facharbeit und die Form der Lehrlingsausbildung, die durch die Automation in Frage gestellt werden (zur Auswirkung der CNC-Technik auf die Facharbeit, vgl. Lauber 1986). Mit der Automation wandert qualifizierte Arbeit – also Arbeit, die Gestaltungs- und Entscheidungskompetenzen im Produktionsprozeß besitzt – zunehmend in die produktionsvorbereitenden und -planenden Tätigkeitsbereiche. Für diese Tätigkeiten sind jedoch theoretisch orientierte Kenntnisse erforderlich, weshalb Arbeitskräfte mit schulischen Ausbildungsabschlüssen bevorzugt werden (vgl. zu diesem Themenkomplex genauer Ofner 1988). In der dualen Form der Lehrlingsausbildung existiert aber bloß ein sehr geringer Anteil an theoretischer Ausbildung, wegen der getrennten Lernorte Betrieb und Berufsschule gibt es kein einheitliches Ausbildungskonzept, und die Ausbildung ist stark spezialisiert. Lehrausbildungsabsolventen sind wegen dieser Mängel der Erstausbildung auch bei der beruflichen Fortbildung benachteiligt. Da ein bedeutender Teil eines Altersjahrganges seine Berufsausbildung in Form der Lehre absolviert, stellt fortschreitende Automation eine Herausforderung für eine Reform dieses Bildungsbereichs dar.

Abbildung 1: Modell von Bedingungen und Zusammenhängen für den Einsatz computergesteuerter Technologien

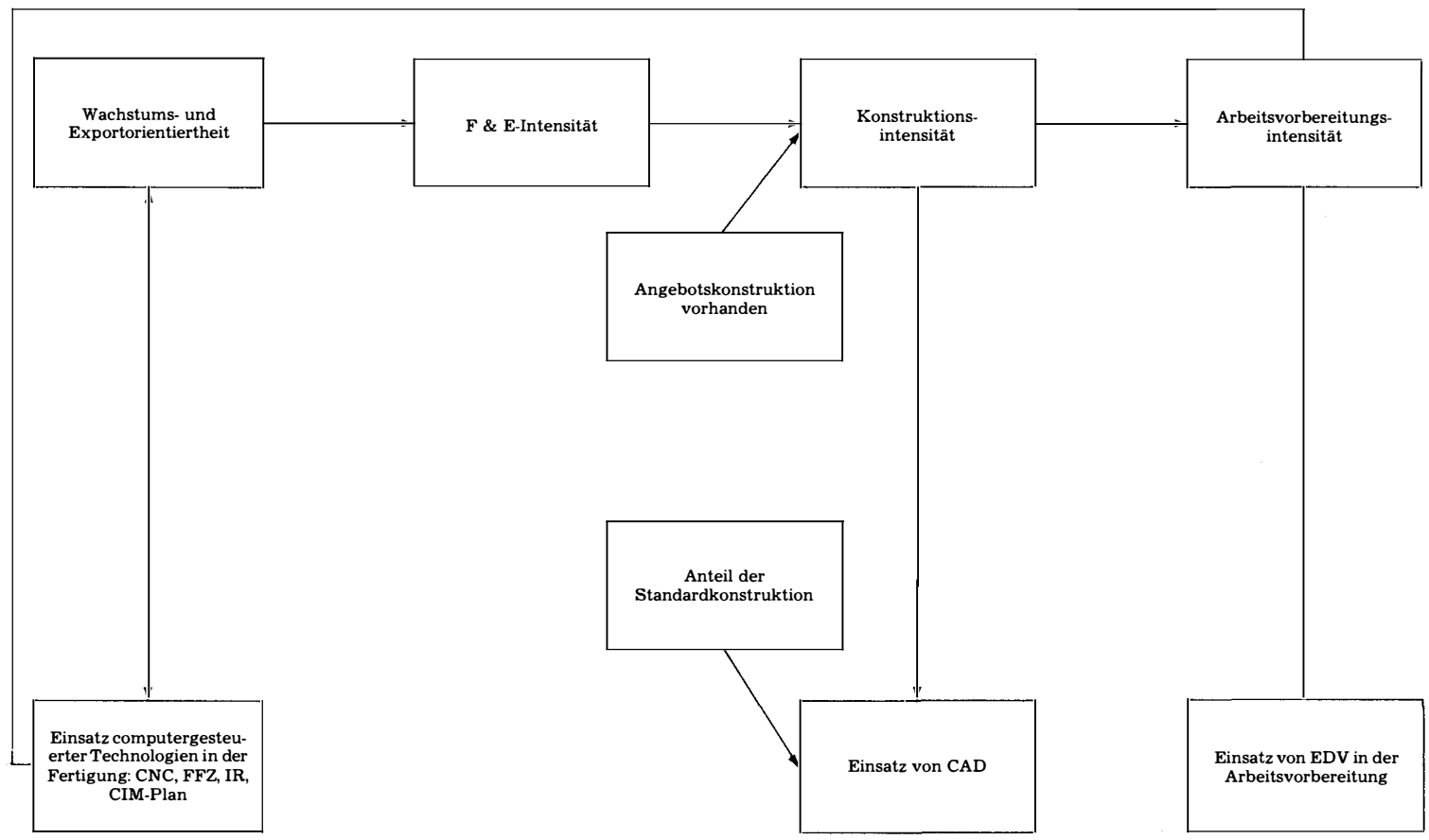


Tabelle 1**Anteil der Anwenderbetriebe bei computerunterstützten Technologien nach Industriezweigen, 1987
(Angaben in Prozent der Betriebe)**

Industriezweige	CNC-Maschinen	FFZ	IR	CAD	EDV/Arbeitsv.	Textverarb.	CIM-Plan
Maschin.- u. Stahlbau	41,3	8,8	10,7	7,4	30,0	57,4	16,7
Elektrotechnik	37,9	13,1	16,7	19,9	59,5	81,9	28,6
Eisen- u. Metallwaren	25,5	2,7	10,5	3,4	25,9	39,8	14,3
Insgesamt	34,3	7,1	11,6	8,0	33,6	54,7	17,9

Tabelle 2**Anteil der Anwender bei computerunterstützten Technologien nach Beschäftigtengrößenklassen, 1987
(Angaben in Prozent der Betriebe)**

Anzahl der Beschäftigten	CNC-Maschinen	FFZ	IR	CAD	EDV/Arbeitsv.	Textverarb.	CIM-Plan
1- 19	15,7	3,9	4,3	0,6	11,7	43,6	0,0
20- 49	32,7	3,9	4,8	2,0	26,3	50,8	15,0
50- 99	38,8	6,6	9,8	5,4	47,5	53,9	26,8
100-499	62,0	13,2	25,7	19,4	65,8	74,9	44,7
500 und mehr	87,2	29,4	29,5	66,3	94,7	96,5	59,0
Insgesamt	34,3	7,1	11,6	8,0	33,6	54,7	17,9

Tabelle 3**Anteil der Anwenderbetriebe nach Industriezweigen, 1990
(Angaben in Prozent der Betriebe)**

Industriezweige	CNC-Maschinen	FFZ	IR	CAD	EDV/Arbeitsv.	Textverarb.
Maschinen- und Stahlbau	51,0	17,5	15,7	20,3	60,6	67,6
Elektrotechnik	53,1	27,6	28,4	34,3	75,2	89,0
Eisen- u. Metallwaren	32,1	9,9	18,1	14,8	39,7	49,7
Insgesamt	43,8	16,3	19,0	20,6	54,8	64,2

Tabelle 4
Anteil der Anwenderbetriebe nach Beschäftigtengrößenklassen, 1990
(Angaben in Prozent der Betriebe)

Anzahl der Beschäftigten	CNC-Maschinen	FFZ	IR	CAD	EDV/Arbeitsv.	Textverarb.
1- 19	24,6	8,7	5,7	2,9	24,6	50,1
20- 49	45,7	13,5	14,7	11,6	63,5	60,2
50- 99	49,6	19,0	23,0	23,6	72,3	69,1
100-499	68,0	27,0	40,0	50,4	88,8	88,3
500 und mehr	94,2	47,7	62,6	94,2	98,2	100,0
Insgesamt	43,8	16,3	19,0	20,6	54,8	64,2

Tabelle 5
Einsatz computergesteuerter Fertigungstechnologien in Abhängigkeit von der Wachstums- und Exportorientiertheit der Betriebe

Erfolg bei Wachstum und Export	N	Anwender computergest. Fertigungstechnologien ¹⁾		Betriebe mit CIM-Plan ²⁾	
		abs.	in %	abs.	in %
weder – noch	89	20	22,5	10	11,2
entweder – oder	106	65	61,3	37	34,9
sowohl – als auch	84	56	66,7	42	50,0
Insgesamt	279	141	50,5	89	31,9

¹⁾ $\chi^2=41,7$ $df=2$ $Sig=0,000$

²⁾ $\chi^2=29,7$ $df=2$ $Sig=0,000$

Tabelle 6
F&E-Quote in Abhängigkeit von der Wachstums- und Exportorientiertheit

Erfolg bei Wachstum und Export	N	F&E-Quote in %
weder – noch	87	1,0
entweder – oder	102	3,0
sowohl – als auch	78	3,4
Insgesamt	267	2,5

$F=13,4$ $df_1=2$ $df_2=264$ $Sig=0,000$

Tabelle 7
Konstruktionskosten in Abhängigkeit von der F&E-Quote
(Median = 1,0%)

F&E-Quote	N	Konstruktions- kostenanteil in %
kleiner 1,0%	142	2,6
größer 1,0%	123	5,7
Insgesamt	265	5,7

F=23,0 df₁=1 df₂=263 Sig=0,000

Tabelle 8
CAD-Anwendung in Abhängigkeit von den Konstruktionskosten
(Median = 2,0%)

Konstruktions- kostenanteil	N	CAD-Anwender	
		abs.	in %
kleiner 2,0%	142	3	2,1
größer 2,0%	130	37	28,5
Insgesamt	272	40	14,7

chi²=35,5 df=1 sig=0,000

Tabelle 9
EDV-Anwendung in der Arbeitsvorbereitung in Abhängigkeit von
deren Kostenanteil
(Median = 1,5%)

Kostenanteil der Arbeitsvorbereitung	N	Anwender von EDV in der Arbeitsvorbereitung	
		abs.	in %
kleiner 1,5%	140	46	32,9
größer 1,5%	126	70	55,6
Insgesamt	266	116	43,6

chi²= 13,0 df=1 Sig=0,000

Tabelle 10
Beschäftigungsstruktur in Konstruktion und Arbeitsvorbereitung
nach Ausbildungsabschlüssen
(Angaben in Prozent der Beschäftigten)

Betriebliche Funktionsbereiche	Dipl.-Ing.	HTL-Ing.	Fachschule	Lehr- ausb.	Sonst. Ausb.	N (Betriebe)
Konstruktion	6,0	48,3	19,5	19,8	6,4	67
Arbeitsvorbereitung	2,6	24,3	31,5	32,2	9,3	123

Tabelle 11
Ausbildungs- und Tätigkeitsstruktur in der Konstruktion
(Angaben in Prozent der Ausbildungs niveaus)

	Konstrukteure	Techn. Zeichner	Insgesamt
HTL	94,3	5,7	100,0
Fachschule	66,9	33,1	100,0
Lehrausbildung	34,1	65,9	100,0

Tabelle 12
Anteile, mit denen verschiedene Qualifikationsgruppen an EDV-
spezifischen Arbeitsstationen eingesetzt werden
(Angaben in Prozent der jeweiligen Qualifikationsgruppe)

Betriebliche Funktionsbereiche	Dipl.-Ing.	HTL-Ing.	Fachschule	Lehr- ausb.	Sonst. Ausb.	Kon- strukt.	Techn. Zeichn.
Konstruktion ²⁾	13,6	50,0	38,1	31,5	2,9	67,2	51,9
Arbeitsvorber. ²⁾	5,6	51,8	62,1	38,8	10,1	—	—

¹⁾ Signifikante Unterschiede (auf dem 5%-Niveau) gibt es zwischen den Ausbildungs- niveaus, nicht jedoch zwischen Konstrukteuren und Technischen Zeichnern.

²⁾ Die Unterschiede zwischen den Ausbildungs niveaus sind signifikant auf dem 5%- Niveau.

Anmerkungen

- 1 Für Anregungen und Hinweise bei der Durchführung der Untersuchung und der Abfassung dieses Beitrags danke ich Herrn Prof. Bodenhöfer vom Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Klagenfurt.
- 2 Unter einem Flexiblen Fertigungssystem wird ein computergesteuertes System von mehreren Werkzeugmaschinen mit automatischem Werkzeugwechsel, automatischer Beschickung und einem automatischen Transportsystem verstanden; ein größeres Produktspektrum kann ohne Umrüstaufwand gefertigt werden; bei entsprechender Vorbereitung des Systems ist eine gewisse Zeit lang ein personalfreier Betrieb möglich.
- 3 Umlaufkapital ist das in Vor- und Zwischenprodukten gebundene Kapital.
- 4 Gruppentechnologie ist eine bestimmte Form der Fertigungsorganisation: alle Maschinen, die für die Herstellung eines bestimmten Produkts bzw. eines bestimmten Teilespektrums erforderlich sind, werden zu einer organisatorischen Einheit zusammengefaßt, die sich (hinsichtlich Materialbeschaffung, Zeitdisposition, Qualitätskontrolle etc.) selbst verwaltet. Qualifikationsanreichernde Arbeitsformen (z. B. Job-enlargement, Job-enrichment, Job-rotation) werden möglich.
- 5 Das Ziel der Just-in-time-Produktion besteht darin, die in jeder Fertigungseinheit benötigten Teile zur Bearbeitung gerade rechtzeitig zu dem Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen, zu dem sie benötigt werden. Es wird dadurch zu verwirklichen versucht, daß jede Fertigungseinheit selbst von der ihr vorgelagerten Einheit für einen bestimmten Zeitpunkt die benötigten Teile anfordert (Holprinzip). Auf diese Weise kann der Lagerbestand und damit das Umlaufkapital gesenkt werden.
- 6 Dieser Beitrag beruht auf einem Forschungsbericht, das mit Mitteln des Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung finanziert worden ist.
- 7 Die Ergebnisse sind allerdings trotz der beträchtlichen Unterschiede nicht signifikant beim 5-Prozent-Niveau, was auf die geringe Fallzahl zurückzuführen sein dürfte.

Literatur

- Behr, M. von/Hirsch-Kreinsen, H.: Qualifizierte Produktionsarbeit und CAD/CAM-Integration. Erste Befunde und Hypothesen. VDI-Z H. 1 (1987), S. 18–23
- Benz-Overhage, K.: Automatisierung der Fertigung im Maschinenbau und ihre Folgen für die Arbeitsgestaltung. WSI-Mitteilungen H. 2 (1983), S. 79–88
- Brödner, P.: Fabrik 2000. Alternative Entwicklungspfade in die Zukunft der Fabrik. Edition Sigma, Berlin 1986
- Eigner, M.: CAD – Bestandteil einer Unternehmensstrategie zur Produktivitätserhöhung. Technische Rundschau H. 43 (1984), S. 157–171
- Fleissner, P. u. a.: Anwendungskonzepte Flexibler Automation in Klein- und Mittelbetrieben, Forschungsbericht am Institut für Sozioökonomische Entwicklungsforschung und Technikbewertung, Wien 1985
- Hoß, D. u. a.: Wirtschaftliche und soziale Auswirkungen des Einsatzes von integrierten CAD/CAM-Systemen. Untersuchungsteil II: Die sozialen Auswirkungen der Integration von CAD und CAM. Forschungsbericht am Institut für Sozialforschung, Frankfurt am Main 1983
- Lauber, W. u. a.: CNC-Werkzeugmaschinen in Österreich. Eine Studie über Verbreitung und soziale Einbettung. Verlag des ÖGB, Wien 1986
- Ofer, F.: Automation und Facharbeit. Zur Requalifizierung von Facharbeit in der automatisierten Produktion. Klagenfurter Beiträge zur bildungswissenschaftlichen Forschung Bd. 20, Kärntner Druck- und Verlagsanstalt, Klagenfurt 1988
- Semmelroggen, H. G.: Bedarfsorientiert fertigen und montieren. Strategien und Lösungen der Automobilindustrie. VDI-Z H. 2 (1987), S. 10–17
- Shah, R.: Flexible Fertigungssysteme in Europa. Erfahrungen der Anwender. VDI-Z H. 10 (1987), S. 13–21
- Streeck, W.: Neue Formen der Arbeitsorganisation im internationalen Vergleich. Wirtschaft und Gesellschaft H. 3 (1987), S. 317–335
- Warnecke, H.-J.: Die Fabrik 2009 – Entwicklungen in der Produktionstechnik. Technische Rundschau H. 43 (1984), S. 144–155

Zur Dynamik von Arbeitslosigkeit und Beschäftigung

Ergebnisse des
Forschungsschwerpunktes 44
des Fonds zur Förderung
der wissenschaftlichen Forschung

GUNTHER TICHY

Der Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung hat vor einigen Jahren den Forschungsschwerpunkt Dynamik von Arbeitslosigkeit und Beschäftigung eingerichtet; Wissenschaftler der Universitäten Graz und Linz haben sich in den letzten vier Jahren mit diesen Themen beschäftigt und ihre Ergebnisse bisher in 36 Arbeitspapieren, von denen der überwiegende Teil publiziert wurde, vorgestellt und in zahlreichen Workshops und in zwei Symposien der Öffentlichkeit bekanntgemacht. Was ist bei diesen Forschungen herausgekommen? Die Ergebnisse lassen sich in fünf Gruppen zusammenfassen: erstens neue Erkenntnisse über die Messung der Arbeitslosigkeit und insbesondere der Arbeitsmarktdynamik; zweitens die Herausarbeitung unterschiedlicher Typen von Arbeitslosigkeit, die in jedem Zeitpunkt nebeneinander bestehen; drittens die Skizzierung des Typs des Langzeitar-

beitslosen und des Teufelkreises, der ihn schafft; viertens die Herausarbeitung regionaler Arbeitsmarkttypen, die durch ganz spezielle Kombinationen von Arbeitslosigkeit, Betroffenheit, Dauer der Arbeitslosigkeit und Stellenangebot charakterisiert sind, sowie – daraus folgend – fünftens einige Überlegungen zur besseren Bekämpfung der Arbeitslosigkeit.

1. Die Messung der Arbeitslosigkeit und der Arbeitsmarktdynamik

In Österreich dient in erster Linie die Arbeitslosenquote zur Beschreibung des Arbeitsmarktes, die Zahl der beim Arbeitsamt vorgemerkten Arbeitssuchenden relativ zum Arbeitskräfteangebot. Die Definition des Internationalen Arbeitsamtes (ILO) ist anders: Sie umfaßt alle Arbeitslosen, die zu einem bestimmten Stichtag Arbeit suchen und auch bereit und in der Lage sind, einen Arbeitsplatz tatsächlich zu besetzen. Verglichen zu der ILO-Definition enthält die österreichische Definition sicherlich nicht die vom Arbeitsamt nicht „akzeptierten“ Arbeitslosen: Die Untersuchungen des Forschungsschwerpunktes haben gezeigt, daß die Begriffe Arbeitswilligkeit, Arbeitsfähigkeit, Zumutbarkeit einer Stelle usw. von einzelnen Arbeitsmarktbeamten und einzelnen Arbeitsämtern sehr unterschiedlich definiert werden; Personen, die von einem Arbeitsamt als arbeitslos gezählt werden, würden das von einem anderen offenbar nicht. Ob dadurch die Zahl der Arbeitslosen über- oder unterschätzt wird, läßt sich nicht eindeutig sagen. Weiters werden in Österreich alle die Arbeitslosen nicht erfaßt, die beim Arbeitsamt nicht vorsprechen,

weil sie nicht rechnen, vom Arbeitsamt eine Stelle zu bekommen (und auch keine Unterstützung bekommen). Zumindest in einem weiteren Sinne als arbeitslos müssen die versteckt Arbeitslosen bezeichnet werden, von denen es nach den Schätzungen des Forschungsschwerpunkts derzeit um die 50.000 geben dürfte. Solche versteckt Arbeitslosen entstehen dadurch, daß Frauen im Haushalt bleiben, obwohl sie bei günstiger Arbeitsmarktlage sehr wohl eine unselbstständige Tätigkeit aufnehmen würden, daß Personen aus der Landwirtschaft nicht abwandern oder dorthin zurückkehren, weil sie im produzierenden Sektor keine Stelle bekommen, vor allem aber, daß Jugendliche im Bildungssystem bleiben: Studien des Forschungsschwerpunkts konnten deutlich zeigen, daß von starken Jahrgängen und in Jahren mit schlechter Arbeitsmarktlage mehr Jugendliche im Bildungssystem bleiben, als bei schwachen Jahrgängen und guter Arbeitsmarktlage.

Es ist daher zu empfehlen, in Zukunft auch für die statistische Beschreibung des Arbeitsmarktes mehrere Arbeitslosenbegriffe und damit mehrere Arbeitslosenquoten zu verwenden, über die Informationen der Arbeitsämter hinaus auch die Daten des Mikrozensus heranzuziehen, und die Zahl der versteckt Arbeitslosen mit Hilfe ökonomischer Verfahren zu schätzen. Darüber hinaus aber wird es immer mehr nötig, und mit Hilfe einer neuerdings verwendeten EDV-Organisation auch möglich, Individualdaten zu erheben und mit ihrer Hilfe die Zugänge zur Arbeitslosigkeit, die Abgänge aus der Arbeitslosigkeit, die Übergangswahrscheinlichkeiten von Beschäftigung in Arbeitslosigkeit, Nichtbeschäftigung, Schulung usw. und umgekehrt, von Arbeitslosigkeit in Beschäftigung, Nichtbeschäftigung, Schulung, Krankheit usw. darzustellen. Zwei zentrale Größen, auf die die Arbeitsmarktberichterstattung in Zukunft sehr viel mehr

Wert legen müssen, sind die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit und die Dauer der Arbeitslosigkeit.

Betroffenheit und Dauer werden von der amtlichen Statistik auch derzeit schon ausgewiesen. Sie beruhen allerdings auf Bestandsdaten und geben falsche Werte an. Bestandsdaten unterschätzen und überschätzen die Dauer der Arbeitslosigkeit zugleich: Sie unterschätzen die Dauer, weil sie sich zwangsläufig bloß auf die bisherige Dauer der Arbeitslosigkeit und nicht auf die abgeschlossene Dauer beziehen, die ja zum Zeitpunkt der Stichtagserhebung noch gar nicht bekannt sein kann. Bestandsdaten überschätzen aber zugleich die Dauer der Arbeitslosigkeit, weil die Langzeitarbeitslosen in der Stichtagserhebung überrepräsentiert sind. Die Langzeitarbeitslosen sind zwangsläufig zu jedem Stichtag in der Erhebung enthalten, wogegen von vier Arbeitslosen, die jeweils bloß 1 Woche arbeitslos sind, bloß einer in der monatlichen Stichtagserhebung enthalten ist. Berechnungen des Forschungsschwerpunkts für das Jahr 1985 zeigten, daß damals die Bestandsdaten eine Dauer von fünf Monaten vortäuschten, wogegen die richtig berechnete, abgeschlossene Dauer der Arbeitslosigkeit bloß drei Monate betrug.

Die abgeschlossene Dauer der Arbeitslosigkeit kann entweder aus Individualdaten, oder aufgrund einiger Annahmen mit Hilfe des mathematischen Instrumentariums der Verbleibskurve errechnet werden, ein Konzept, das von den Studien des Schwerpunkts immer wieder verwendet wurde. Bei der Verwendung der richtig berechneten Dauer der Arbeitslosigkeit zeigt sich ein merkwürdiges Phänomen: Betrachtet man die Arbeitslosigkeitsepisoden, so fällt der überwiegende Teil, nämlich knapp die Hälfte, auf Perioden unter einem Monat, zwei Fünftel auf Perioden bis zu sechs Monaten, und bloß weniger als ein Sechstel auf Langzeitarbeitslosigkeit über sechs Monate. Betrachtet

man dagegen die in der Arbeitslosigkeit verbrachte Zeit, so entfällt bloß 5 Prozent auf Perioden bis zu einem Monat, zwei Fünftel auf Perioden von ein bis sechs Monaten, und gut die Hälfte auf Langzeitarbeitslosigkeit. Es ist daher festzuhalten, daß grob die Hälfte der Arbeitslosenquote auf Langzeitarbeitslosigkeit zurückgeht.

2. Unterschiedliche Typen von Arbeitslosigkeit

Die Untersuchungen des Schwerpunktes haben gezeigt, daß die Wahrscheinlichkeit arbeitslos zu werden für Berufseinsteiger, insbesondere für solche mittlerer Bildung, für jüngere Personen, für Pflichtschulabsolventen, für Vermittlungsbehinderte und für Angehörige von Saisonberufen besonders groß ist. Nun – arbeitslos zu werden ist eine Sache; findet man rasch wieder eine neue Stelle, bleibt es eine mehr oder weniger unbedeutende Episode. Tatsächlich konnte gezeigt werden, daß für die meisten Berufseinsteiger, für jüngere Personen generell und für Saisonberufe die Wahrscheinlichkeit eines neuerlichen Stellenangebotes sehr groß ist. Wer aber bleibt arbeitslos? Das sind vor allem Personen, deren Arbeitslosenspanne schon gewisse Zeit gedauert hat, ältere Personen (nicht aber alte, da diese in die Pension abgehen), Lehrstellenabsolventen, Umgeschulte sowie aus Krankheit Zugegangene. Für alle diese Gruppen ist die Wahrscheinlichkeit des Abgangs aus der Arbeitslosigkeit unterdurchschnittlich, sie stellen Problemgruppen dar.

Schließlich bleibt die Frage zu stellen: Wer wird wieder arbeitslos, wer findet also nur vorübergehende Beschäftigung? Hier betrifft die Problemgruppe Männer unter 20, Personen, die früher kurzzeitarbeitslos waren, sowie Lehrstellenabsolventen. Die Studien zeigten eine fast erschreckend große Wahrscheinlichkeit, daß Personen, die einmal arbeitslos waren,

wieder arbeitslos werden, ein Phänomen, das weit über die Saisonarbeitslosigkeit hinausgeht. Es ist somit von Arbeitslosigkeit eigentlich eine eher kleine Gruppe von Personen betroffen, die aber immer wieder. Aus den unterschiedlichen Gründen, arbeitslos zu werden, arbeitslos zu bleiben und wieder arbeitslos zu werden, konnten sechs Typen von Arbeitslosigkeit herauskristallisiert werden, die zu den meisten Zeitpunkten in Österreich nebeneinander bestehen, also in ihrer Gesamtheit das Phänomen der Arbeitslosigkeit ausmachen. Arbeitslosigkeit ist insofern kein monokausales, sondern ein multikausales Phänomen.

2.1. Saisonarbeitslosigkeit

45 Prozent der Zugänge zur Arbeitslosigkeit bei Männern, 33 Prozent bei Frauen, sind aus Saisonberufen, etwa dieselbe Zahl der Abgänge erfolgt in Saisonberufe. Die Wahrscheinlichkeit, die Stelle zu verlieren, ist in Saisonberufen überdurchschnittlich groß, ebenso die Wahrscheinlichkeit, wieder eine zu bekommen; Saisonarbeitslosigkeit ist kürzer als die übrige, hingegen ist Mehrfacharbeitslosigkeit für Saisonarbeitslose typisch.

2.2. Unterstützungsbedingte Arbeitslosigkeit

Zahllose Studien behaupten, daß Arbeitslosigkeit vor allem durch die Zahlung von Arbeitslosenunterstützungen verursacht würde. Die Studien des Schwerpunktes haben unterstützungsbedingte Arbeitslosigkeit eigentlich bloß in der Form der vereinbarten Arbeitslosigkeit gefunden. 22 Prozent aller Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 1988 und 38 Prozent zum Saisonhöhepunkt 1989 hatten eine Einstellungszusage, d. h. sie waren vom früheren Arbeitgeber temporär freigesetzt worden mit der Zusage, später wieder eingestellt zu wer-

den. Durch die vereinbarte Arbeitslosigkeit können Arbeitgeber die Kosten von Saison- und sonstigen Auslastungsschwankungen auf die Öffentlichkeit abwälzen, Arbeitnehmer Perioden der Erholung, vorübergehender Schwarz- oder Heimarbeit finanziell ertragreicher gestalten. Ähnliches – wenn auch institutionell anders gestaltet – gibt es auch in anderen Ländern; es ist jedoch volkswirtschaftlich suboptimal, weil die Auslastungsschwankungen besser durch Lagerhaltung im produzierenden Bereich, durch Anbieten von Zwischensaison-tarifen im Fremdenverkehr usw. ausgeglichen werden könnten.

Über die vereinbarte Arbeitslosigkeit hinaus konnten die Studien des Schwerpunkts wenig Anzeichen für unterstützungsbedingte Arbeitslosigkeit finden. Zwar führt höhere Unterstützung (relativ zum frühen Einkommen) zu etwas längerer Arbeitslosigkeitsdauer, der Effekt ist jedoch sehr klein.

2.3. Arbeitslosigkeit wenig Qualifizierter

Pflichtschulabgänger sind von Arbeitslosigkeit besonders häufig betroffen, un- bzw. angelernte Männer besonders häufig von Mehrfacharbeitslosigkeit. Das ist gemäß der Theorie der segmentierten Arbeitsmärkte für den sekundären Arbeitsmarkt auch theoretisch zu erwarten. Diese Märkte funktionieren nach dem System des hire and fire, Arbeitskräfte werden rasch entlassen, Stellen allerdings auch rasch wieder besetzt. In diesem Sinne geht die Arbeitslosigkeit für wenig Qualifizierte über das theoretisch erwartete Muster hinaus: Bei den Hilfsberufen allgemeiner Art sind Betroffenheit und Dauer überdurchschnittlich hoch, und der Stellenandrang für diese Berufe war zumindest im Arbeitsamtsbezirk Linz, der untersucht wurde, außerordentlich groß. Das bedeutet, daß diese Arbeitslosigkeit bereits in den Charakter der Strukturarbeitslosigkeit hinübergeht.

2.4. Sucharbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit, die durch Suche nach einem individuell passenden Arbeitsplatz bedingt ist, wurde vor allem bei Jugendlichen gefunden. Die Arbeitsverhältnisse sind in diesem Alter noch instabil, und die Dauer der Arbeitslosigkeit nicht allzu lang, sodaß daraus keine besonderen Probleme entstehen. Besonders ausgeprägt ist der Charakter der Arbeitslosigkeit als jugendliche Sucharbeitslosigkeit bei den Absolventen mittlerer und höherer Schulen, die beim Berufseintritt viel größere Probleme haben als weniger qualifizierte, dann aber in besonders stabile Dienstverhältnisse mit geringer Betroffenheit von Arbeitslosigkeit münden.

Bei den Lehrstellenabsolventen dürfte es unterschiedliche Arten von Arbeitslosigkeit geben. Der überwiegende Teil der Arbeitslosigkeit von Lehrstellenabsolventen scheint gleichfalls Sucharbeitslosigkeit zu sein. Darüber hinaus fand der Forschungsschwerpunkt Indizien dafür, daß bei einer Reihe von Berufen, insbesondere Bauberufen, Mechanikern, Schmuckwarenerzeugern, Friseuren und Schönheitspflegern, tatsächlich mehr Jugendliche ausgebildet werden, als Stellen vorhanden sind, sodaß bei diesen Berufen die Wahrscheinlichkeit eines Berufswechsels besonders groß ist. Weiters spricht einiges dafür, daß es bei den Lehrstellenabsolventen auch eine drop-out-Quote gibt: Jugendliche, die nach Abschluß ihrer Lehre keine entsprechende Beschäftigung finden, dürften vielfach in das instabile Beschäftigungssegment mit häufiger und längerer kumulierter Arbeitslosigkeit absinken.

2.5. Strukturarbeitslosigkeit

Elemente der Strukturarbeitslosigkeit fanden sich bereits bei den wenig Qualifizierten und bei manchen Lehrstellenabsolventen. Nach den Studien des Forschungsschwerpunktes dürf-

ten zum Segment der Strukturarbeitslosigkeit Pflichtschulabgänger mit und ohne Abschluß, Hilfsberufe allgemeiner Art, Vermittlungsbehinderte, aber auch verheiratete Ehefrauen und ältere Personen gelten. Sie alle sind meist überdurchschnittlich lange arbeitslos, sind von Arbeitslosigkeit überdurchschnittlich stark betroffen und haben eine geringe Abgangswahrscheinlichkeit aus der Arbeitslosigkeit. Sie werden gerne langzeitarbeitslos.

2.6. Langzeitarbeitslose

Als fünfte Gruppe sind schließlich die Langzeitarbeitslosen zu erwähnen, die an den Personen gemessen 10–15 Prozent der Arbeitslosen, an der Arbeitslosenquote gemessen jedoch die Hälfte ausmachen. Von Langzeitarbeitslosigkeit im besonderen Maße betroffen sind ältere, aber nicht alte Personen (alte gehen in die Pension ab), ungelernte Arbeitskräfte und Lehrstellenabsolventen. Wiederum scheint es so zu sein, daß auch von Langzeitarbeitslosigkeit drei unterschiedliche Typen von Personen betroffen werden: Arbeitslose, die rein zufällig ohne besondere persönliche Charakteristika in den Teufelskreis Langzeitarbeitslosigkeit hineinschlittern („stochastische Langzeitarbeitslosigkeit“), Personen, die sich überschätzen und eine besonders hoch qualifizierte Stelle suchen, diese aber nicht bekommen und so in immer längere Dauer hineinschlittern, sowie schließlich ein Bodensatz von tatsächlich schwer integrierbaren Langzeitarbeitslosen.

3. Teufelskreis Langzeitarbeitslosigkeit

Die Studien des Schwerpunkts haben mit großer Deutlichkeit gezeigt, daß die Wahrscheinlichkeit aus der Arbeitslosigkeit abzugehen, insbesondere eine neue Beschäftigung zu finden, bis zum 5.–7. Monat noch relativ

gut sind, dann aber drastisch absinken. Das Absinken der Beschäftigungswahrscheinlichkeit ab diesem Zeitpunkt hat einerseits mit dem Einstellungsverhalten der Unternehmer, andererseits mit der persönlichen Entwicklung des Langzeitarbeitslosen zu tun. Der Teufelskreis, der mit dem Einstellungsverhalten der Unternehmer zusammenhängt, geht von der Vermutung der Unternehmer aus, daß Langzeitarbeitslose weniger qualifiziert sind als andere. Die Studien im Rahmen des Schwerpunkts zeigten deutlich, daß die Unternehmer am liebsten noch Beschäftigte einstellen, weniger Kurzzeitarbeitslose und daß sie sehr große Hemmungen haben, Langzeitarbeitslose, Ungeschulte und aus Krankheit zum Arbeitskräftepotential stoßende einzustellen. Hinter diesem Verhalten können verschiedene Überlegungen stehen: Die Überlegung, daß die Arbeitslosen mit der Dauer der Arbeitslosigkeit Qualifikationen einbüßen, aber auch eine einfache Suchstrategie, die sich an „Signalen“ anderer Unternehmer orientiert: Wären die Langzeitarbeitslosen „gut“, wären sie nicht entlassen worden bzw. wären sie schon früher von anderen Unternehmen engagiert worden. Die Untersuchungen des Schwerpunktes fanden Indizien dafür, daß das unternehmerische Suchverhalten auf Vorurteilen aufbaut: Wenn Langzeitarbeitslose eine Beschäftigung fanden, war die Wahrscheinlichkeit, daß sie wieder arbeitslos wurden, nicht größer als bei den anderen; sie konnten also sehr wohl in das Berufsleben wieder eingegliedert werden.

Ein zweiter Teufelskreis entsteht aus dem Verhalten der Arbeitslosen selbst: Nach dem Entlassungsschock tritt üblicherweise eine aktivistische Phase ein, in der die Arbeitslosen optimistisch nach neuen Stellen suchen. Allmählich kommen sie in Geldschwierigkeiten, Langeweile stellt sich ein und Kommunikationsprobleme treten auf. Letztere hängen teils

mit dem geringen Sucherfolg, teils mit den Geldschwierigkeiten zusammen. Die Kommunikationsprobleme sind für den Teufelskreis der Langzeitarbeitslosigkeit aber insofern konstitutiv, als der überwiegende Teil der neuen Stellen durch Verwandte, Bekannte, Arbeitskollegen, Freizeitpartner und ähnliches vermittelt wird, beim Rückgang der Kommunikation mit diesen Gruppen somit auch die Wahrscheinlichkeit eines Stellenkontaktes drastisch verringert wird. Der Phasenzyklus läuft weiter über sinkende Selbstachtung des Arbeitslosen, Schuldgefühle zur pessimistischen Phase und endet letztlich im apathischen Fatalismus. In dieser Phase fällt es schwer, Arbeitslose wieder zu integrieren; sie setzen keine nennenswerten Suchanstrengungen und sind häufig auch nicht mehr bereit, sich umschulen zu lassen.

Ein weiterer Teil des Forschungsschwerpunktes beschäftigte sich mit der Frage, warum die dramatisch steigende Arbeitslosigkeit in allen europäischen Staaten in den letzten eineinhalb Jahrzehnten zu relativ geringer sozialer Resonanz und bloß in den seltensten Fällen zu sozialen Protesten geführt hat. Als Erklärung kam heraus, daß die Arbeitslosen selbst mit mangelnder Resonanz des Protests bei den Beschäftigten rechnen, da weder ein „Schuldiger“ noch Alternativen zur gegenwärtigen Wirtschaftspolitik gefunden werden können. Die Existenz einer gewissen sozialen Unterstützung ließ kein Massenelend entstehen, die Diffamierung der Arbeitslosen durch die Beschäftigten und selbst die gegenseitige Diffamierung (auch Arbeitslose vertreten die Meinung, daß jeder, der ernstlich sucht, eine Arbeit finden könnte, obwohl gerade für sie das nicht eingetreten ist) verhindern einen massiven Protest der Arbeitslosen ebenso, wie das beschränkte Interesse der Gewerkschaft an dieser, gegenüber den Beschäftigten, doch relativ kleinen Gruppe. Die Wahrscheinlichkeit eines

Protestes ist auch dadurch relativ gering, daß die Arbeitslosen in der aktivistischen Phase überzeugt sind, daß die Arbeitslosigkeit nur kurz dauern werde, später, in der pessimistischen Phase, und gar in der apathischen Frustration, zum Protest hingegen nicht mehr fähig sind. Auch sind gerade die am schwersten betroffenen gesellschaftlichen Randgruppen am wenigsten in der Lage, gesellschaftlichen Protest adäquat zu artikulieren.

Aus den Arbeiten des Forschungsschwerpunktes ergibt sich, daß Langzeitarbeitslosigkeit nur durch ein Maßnahmenpaket bekämpft werden kann. Basisstrategie muß Nachfragesteuerung sein, weil hohe Arbeitslosenquoten Langzeitarbeitslosigkeit unvermeidbar nach sich ziehen. Darüber hinaus ist die beste Strategie gegen Langzeitarbeitslosigkeit diese erst gar nicht entstehen zu lassen. Ist sie aber einmal entstanden, ist die Ergänzung der traditionellen Nachfragesteuerung durch Formen der aktiven Arbeitsmarktpolitik zwingend; Österreich hat auf diesem Gebiet einen erheblichen Nachholbedarf: Selbst in Relation zum Bruttosozialprodukt gibt Deutschland und England dreimal, Frankreich viermal und Schweden zehnmal so viel für aktive Arbeitsmarktpolitik aus wie Österreich. Institutionell werden Arbeitsämter umorganisiert werden müssen: Langzeitarbeitslose können bloß von Spezialabteilungen betreut werden, da sich bisher gezeigt hat, daß Langzeitarbeitslose im gegenwärtigen System erheblich weniger Stellenangebote zugewiesen bekamen als die leichter vermittelbaren Kurzarbeitslosen.

4. Regionale Arbeitsmärkte

Die Art des Arbeitsmarktes wird von der eine Region dominierenden Industrie bestimmt. Moderne Industriegebiete sind dadurch gekennzeichnet, daß die Industrien erhebli-

ches arbeitsplatzspezifisches Know-how erfordern. Kündigungen finden selten statt, weil Neueinstellungen erhebliche Such- und Einschulungskosten mit sich bringen würden. Überdies können die Einschulungen bloß durch die vorhandene Belegschaft erfolgen, die sich weigern wird, solche Einschulungen vorzunehmen, wenn sie befürchten muß, durch die Eingeschulten selbst verdrängt zu werden. Die Arbeitsmärkte in modernen Industriegebieten sind daher durch wenig Kündigungen, viele offene Stellen, wenig Arbeitslose und lange Suchdauer gekennzeichnet.

Alte Industriegebiete hingegen sind durch Arbeitsmärkte gekennzeichnet, die noch primäre Verhaltensstrukturen zeigen, obwohl sie ihrem Charakter nach bereits sekundäre Märkte mit geringem arbeitsplatzspezifischem Know-how darstellen. In solchen Industriegebieten schrumpft die Beschäftigung, das Schrumpfen wird aber durch natürlichen Abgang und Aufnahmesperre bewältigt, Kündigungen sind selten. Dieser Verhaltensweise entspricht eine äußerst geringe Zahl von offenen Stellen, sodaß neu in den Arbeitsmarkt eintretende und die wenigen Gekündigten extrem niedrige Chancen haben, eine Stelle zu finden.

Die Niedriglohnindustriegebiete sind durch sekundäre Arbeitsmärkte charakterisiert, auf denen arbeitsplatzspezifisches Know-how keine besondere Bedeutung hat. Die Märkte arbeiten nach dem hire/fire-Prinzip; Personal wird bei Auslastungsschwankungen sofort freigesetzt bzw. wieder eingestellt, was leicht möglich ist, weil weder die Arbeitsplätze noch die Personen besondere Charakteristika aufweisen. Die Suchdauer ist dementsprechend auch gering.

5. Einige Bemerkungen zur Verschlechterung der Arbeitsmarktbedingungen in den achtziger Jahren

In den achtziger Jahren ist die Arbeitslosenquote in Österreich zwar schwächer als anderswo, aber doch deutlich von 1,9 Prozent auf 5,3 Prozent gestiegen, 100.000 Personen wurden zusätzlich arbeitslos. Gemessen an den (unzureichenden) Bestandsdaten hat die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit um 36 Prozent, die Dauer der Arbeitslosigkeit jedoch um 127 Prozent zugenommen. Es hat also weniger die Zahl der Arbeitslosen, als vor allem die Langzeitarbeitslosigkeit zugenommen. Überdies wurde von Arbeiten im Rahmen des Schwerpunktes geschätzt, daß auch die Zahl der versteckten Arbeitslosen um rund 50.000 zugenommen hat.

Für die Verschlechterung der Arbeitsmarktbedingungen werden im In- und Ausland unzählige Erklärungen angeboten. Bei einigen läßt sich zeigen, daß sie keine besondere Bedeutung haben. Das gilt insbesondere für überhöhte Löhne: Zwar mögen die Löhne in den siebziger Jahren und zu Beginn der achtziger Jahre überhöht gewesen sein, kaum irgendwelche Studien finden jedoch überhöhte Löhne in den achtziger Jahren. Auch Erklärungen der steigenden Arbeitslosigkeit durch den technischen Fortschritt übersehen die Realität: Die Produktivität stieg in den achtziger Jahren langsamer als in den sechziger und siebziger Jahren, und die Beschäftigung konnte eher in den Hochtechnologiebereichen gesteigert werden als in den Niedrigtechnologiebranchen. Versuche, die steigende Arbeitslosigkeit durch zunehmende Strukturprobleme zu erklären, müssen sich dem Einwand stellen, daß sich die Qualität von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage nach allen meßbaren Indikatoren in den achtziger Jahren einander angenähert hat. Versuche, die Arbeitslosigkeit aus Kapi-

talmangel oder Arbeitslosenunterstützung zu erklären, stoßen auf die Probleme der unausgelasteten Kapazitäten und der im Durchschnitt sinkenden Arbeitslosenunterstützung.

Alle diese Erklärungen sind somit zumindestens extrem unwahrscheinlich. Überlegenswerte Erklärungen der steigenden Arbeitslosigkeit sind hingegen die folgenden: Zunächst einmal die Zunahme der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter bei gleichzeitig schrumpfender Gesamtbevölkerung: In den achtziger Jahren ist die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter um 130.000 Personen gestiegen. Wären diese Leute beschäftigt worden, wäre natürlich auch die Nachfrage gestiegen; das war aber nicht der Fall, sodaß ihre Integration nur in einem längerfristigen Anpassungsprozeß über sinkende Löhne erfolgen kann; ein solcher Prozeß kann aber nicht reibungslos erfolgen, weil sinkende Löhne in der Regel auch mit Nachfrageeinbußen verbunden sind. Zweitens hat der steigende Bildungsgrad der Frauen und die sinkende Kinderzahl die erwünschte Frauenbeschäftigung erhöht; das Arbeitskräfteangebot ist also auch von dieser Seite gestiegen, wenn auch viele dieser Wünsche unerfüllt geblieben sind, die Frauen also nicht beschäftigt, sondern versteckt

arbeitslos wurden. Als dritter Grund für die steigende Arbeitslosenquote ist nach den meisten Studien Nachfragemangel zu nennen. Dieser Nachfragemangel, der zugleich in hohen Arbeitslosenzahlen und schlechter Auslastung der maschinellen Kapazitäten zum Ausdruck kommt, muß aber im Zusammenhang mit der hohen Langzeitarbeitslosigkeit und der geringen Bereitschaft der Unternehmer gesehen werden, Langzeitarbeitslose einzustellen. Würde man versuchen, dem Nachfragemangel allein durch zusätzliche Nachfragepolitik entgegenzuwirken, stieße man bald an die Grenzen der „vermittelbaren“ Beschäftigten; die Löhne und in weiterer Folge die Preise würden steigen, bevor noch der Sockel der Langzeitarbeitslosen aufgesaugt ist. Daraus folgt, daß eine Senkung der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit nur durch eine Kombination von Nachfragepolitik und aktiver Arbeitsmarktpolitik denkbar ist. Die jeweilige Kombination der Instrumente wird sich dabei an der Konjunkturlage orientieren müssen. Für die unmittelbare Zukunft (in Österreich) ist der Schwerpunkt auf aktive Arbeitsmarktpolitik zu legen; vermutlich wird aber zu Beginn der neunziger Jahre Nachfragepolitik wieder einen größeren Stellenwert bekommen.

BÜCHER

HERAUSFORDERUNG EG-BINNENMARKT

Rezension von: Hans Glatz, Hans Moser (Hrsg.), Herausforderung EG-Binnenmarkt – Kopfüber in die EG? Service-Fachverlag an der Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1989, 450 Seiten, S 295,-

Europa stellt im Vergleich zu den USA und dem Pazifischen Raum einen extrem uneinheitlichen Wirtschaftsraum dar. Die Vollendung des EG-Binnenmarktes würde den ungehinderten Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Personen und Kapital innerhalb der EG und somit die Schaffung eines großen, einheitlichen Wirtschaftsgebietes ermöglichen.

Das Ziel, einen einheitlichen Wirtschaftsraum ohne innere Grenzen zu schaffen, wurde bereits in den Gründungsverträgen der EG festgestellt. Mit dem „Weißbuch zur Vollendung des Binnenmarktes bis zum Jahr 1992“, das die EG-Kommission im Juni 1985 der Öffentlichkeit vorgestellt hat, wurde diese Zielsetzung nicht nur neu formuliert, sondern auch konkrete Schritte zur Realisierung dieses Integrationszieles gesetzt.

Es liegt jedoch im Wesen jedes Binnenmarktes, daß dieser nicht nur Vorteile für die Beteiligten, sondern im allgemeinen auch Nachteile für die Außenstehenden mit sich bringt. Da die Beseitigung interner Handelshemmnisse nur für Mitgliedstaaten der EG wirksam sein kann, muß sie für Außenstehende gleichzeitig eine Diskriminierung bedeuten.

Dies bedeutet für die österreichische Wirtschaft, daß sie aufgrund der Vollendung des EG-Binnenmarktes Wettbewerbsnachteile zu erwarten hat.

Diesem Prozeß kann ein Land, das mit dem Wirtschaftsraum der EG so eng verbunden ist wie Österreich, nicht gleichgültig gegenüberstehen.

Entsprechend herrscht innerhalb Österreichs die weitgehende Übereinstimmung darüber, daß diese qualitativ völlig neue Entwicklung innerhalb der EG weitreichende wirtschaftliche und gesellschaftliche Folgen auch für Drittstaaten nach sich ziehen wird und somit ein Bedarf an geeigneten Gegenstrategien gegeben ist.

In den laufenden Diskussion um einen möglichen österreichischen EG-Beitritt dominiert die Meinung, daß Österreich als kleines, international stark verflochtenes Land, sich dem fortschreitenden europäischen Integrationsprozeß zu öffnen habe und somit eine aktive zielorientierte Integrationspolitik zu betreiben sei.

Eine intensive Zusammenarbeit mit den EFTA-Staaten sollte zu einer Stärkung der österreichischen Position bei einer EG-Annäherung dienen.

Dies ist auch der Grundtenor, der den meisten Referaten gemeinsam ist, die im Rahmen einer Vortragsreihe am Institut für Höhere Studien zum Thema „EG-Integration und die Folgen für Österreich“ gehalten wurden. An dieser Vortragsreihe nahmen Wirtschaftsexperten, Politiker und Vertreter der Sozialpartner teil.

Ihre Referate liegen nun in einem von H. Glatz und H. Moser herausgegebenen Sammelband mit dem Titel „Herausforderung EG-Binnenmarkt – Kopfüber in die EG?“ vor.

Begrüßenswert erscheint die Reihung der Beiträge durch die Herausgeber. Sie ermöglicht dem interessier-

ten Leser einen fundierten und breiten Einstieg in die EG-Diskussion, sofern er an den politischen, rechtlichen und institutionellen Aspekten einer österreichischen EG-Annäherung interessiert ist.

Mit ihnen beschäftigen sich 12 von 13 Beiträgen. Der an einer wirtschaftswissenschaftlich fundierten Analyse interessierte Leser wird Ansätze hierfür nur in dem Beitrag von F. Breuss finden.

In dieser Schwerpunktsetzung ist der vorliegende Band ein getreues Abbild der österreichischen EG-Diskussion, die wohl auch eine ausführlichere theoretische und quantitative Evaluierung eines österreichischen EG-Beitritts nötig gehabt hätte. F. Breuss versucht eine theoretisch fundierte Abschätzung möglicher Wohlfahrtseffekte eines österreichischen EG-Beitritts, wobei er anhand einer groben Analyse einen EG-Beitritt vom Wohlfahrtsstandpunkt positiv beurteilt.

Seinem Artikel vorgelagert sind die Beiträge von Glatz/Moser und von Seidel. Beide Artikel bieten einen lesenswerten historischen Überblick über die Entwicklung der europäischen Integration seit dem 2. Weltkrieg. Insbesondere wird auf die Rolle Österreichs im europäischen Integrationsprozeß eingegangen.

Zusammen mit dem schon erwähnten Artikel von F. Breuss sollen diese Beiträge wohl als Basisinformation für die gegenwärtige EG-Diskussion dienen.

Die nächsten Kapitel befassen sich mit den wirtschaftspolitischen Auswirkungen eines möglichen österreichischen EG-Beitritts. Konkret wird zunächst auf die Auswirkungen eines Beitritts auf die regionale Wirtschaftsentwicklung und Regionalpolitik, die Agrarstruktur und Agrarpolitik sowie auf die Forschungspolitik eingegangen. Den Abschluß dieses wirtschaftspolitisch orientierten Teils bilden die Beiträge von H. Zourek und F. Gleissner, die den EG-Beitritt aus der Sicht der Arbeitnehmervertreter bzw. der

gewerblichen Wirtschaft analysieren.

Diese beiden Kapitel dokumentieren nicht nur die Position, die die beiden Interessenvertretungen in dieser Frage einnehmen, sondern zeigen auch die Motive auf, die zu dieser Entscheidung führen.

Somit erschöpfen sich die beiden Beiträge nicht nur in einer Zusammenfassung der österreichischen Diskussion, sondern bieten dem Leser Einblick in die wirtschafts- und sozialpolitischen Überlegungen, die den eingenommenen Positionen zugrunde liegen. Zwar werden – wie in den anderen wirtschaftspolitischen Beiträgen auch – bereits bekannte Standpunkte der laufenden Diskussion zusammengefaßt, jedoch wird hier zum ersten Mal eine umfassende und informative *Begründung* der eingenommenen Positionen gegeben.

Der wohl wesentlichste Beitrag dieses Sammelbandes besteht darin, daß zum ersten Mal die bedeutenden verfassungsrechtlichen, neutralitätspolitischen und sicherheitspolitischen Probleme eines möglichen österreichischen EG-Beitritts in sehr verständlicher und erschöpfender Weise behandelt werden.

Dies wird vor allem durch die Beiträge von P. Luif, J. Azizi und Ch. Glatzl gewährleistet.

Während sich Luif mit den Integrationsstrategien dauernd neutraler Staaten Europas beschäftigt, bietet vor allem der Beitrag von J. Azizi eine sehr lesenswerte und fundierte Analyse einerseits der verfassungsrechtlichen Aspekte, andererseits der neutralitätsrechtlichen Aspekte eines österreichischen EG-Beitritts. Dieser Beitrag bietet auch für den Nicht-Juristen einen sehr breiten Überblick über diese Problematik, was insofern besonders positiv zu bemerken ist, als gerade die neutralitäts- und verfassungsrechtliche Problematik in der österreichischen politischen Diskussion um einen möglichen EG-Beitritt aufgrund zahlreicher – und nicht immer qualifizierter – Aussagen von politisch Ver-

antwortlichen zu einer starken Verunsicherung in der Bevölkerung führte.

Den Abschluß dieses Teils bildet die Analyse von Glatzl, die sich mit den sicherheitspolitischen Optionen eines neutralen Österreichs in der EG auseinandersetzt.

Abgerundet wird die Reihe der Vorträge durch Beiträge von Fink/Levicik, die sich mit den Integrationsbestrebungen osteuropäischer Staaten beschäftigen, sowie mit dem Beitrag von H. Ostleitner, der die wirtschaftspolitischen Auswirkungen eines österreichischen Nicht-EG-Beitritts diskutiert und dem Beitrag der Herausgeber, der sich mit den Handlungsmöglichkeiten der österreichischen Integrationspolitik auseinandersetzt.

Auf den letzten 40 Seiten des

450 Seiten umfassenden Sammelbandes werden noch die Stellungnahmen der Klubs der im Parlament vertretenen Parteien zur Integrationspolitik Österreichs dargestellt.

Insgesamt bietet der vorliegende Band keine neuen Erkenntnisse in der Diskussion zu einem österreichischen EG-Beitritt, aber es werden zum ersten Mal die Standpunkte der politischen Parteien, der Interessenvertretungen und der mit der EG-Problematik befaßten Fachleute in einem Band übersichtlich und leicht lesbar dargestellt. Die Lektüre kann sowohl dem interessierten Laien als auch dem Fachmann als „Nachschlagewerk“ zur laufenden EG-Diskussion in Österreich empfohlen werden.

Maria Kubitschek

DEM TECHNISCHEN
FORTSCHRITT AUF DER SPUR

Rezension von: E. Matzner,
R. Schettkat, M. Wagner,
Beschäftigungsrisiko Innovation?,
edition sigma, Berlin 1988, 133 Seiten,
DM 19,80

Mit diesem Buch ist es drei Wissenschaftlern gelungen, die wichtigsten Ergebnisse aus tausenden Seiten Forschungsberichten auf 122 Seiten zu präsentieren. Neun Forschungsteams haben an einem gemeinsamen Vorhaben – der sogenannten „Meta-Studie“ – gearbeitet. Drei (deutsche) Bundesministerien waren im wissenschaftlichen Begleitausschuß vertreten, das Bundesministerium für Forschung und Technologie hat dieses Projekt im Jahr 1985 ausgeschrieben. Mit einer Vielzahl von Forschungsmethoden (Betriebsbefragungen, Fallstudien, Analysen makroökonomischer Daten, Simulationsmodellen) wurde nicht nur versucht, die Beschäftigungseffekte neuer Technologien abzuschätzen, sondern auch den Prozeß der Innovation selbst nachzuzeichnen.

Die folgende Aufzählung der Endberichte der beteiligten Forschungsteams (S. 123 ff.) illustriert den Umfang der Meta-Studie und soll als Hinweis auf eine Fülle interessanter und nützlicher Ergebnisse dienen:

Arbeitsmarktwirkungen moderner Technologien, Basler Arbeitsgruppe für Konjunkturforschung/Forschungsstelle für Arbeitsmarkt- und Industrieökonomik der Universität Basel, Basel 1987.

Sektorale und gesamtwirtschaftliche Beschäftigungswirkungen moderner Technologien, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1988.

Betriebsgrößenspezifische Analyse der Beschäftigung 1980–1986 in der Bundesrepublik Deutschland, Heinrich-Hertz-Institut, Berlin 1988.

Innovation, Wachstum und Beschäftigung. Einzelwirtschaftliche, sektorale und intersektorale Innovationsaktivitäten und ihre Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft in den achtziger Jahren, IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1988.

Technikdiffusion und Beschäftigungswirkungen im privaten Dienstleistungssektor, Infratest Sozialforschung, München 1988.

Bestimmungsgründe betrieblicher Faktorsubstitution, Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik, Köln 1988.

Wirkungen des Einsatzes computergestützter Techniken in Industriebetrieben, Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik, Berlin 1988.

Tandem: Ein Simulationsmodell zu den Auswirkungen neuer Techniken auf den Arbeitsmarkt, Institut für Wirtschafts- und Sozialforschung, Wien 1988.

Innovation und Arbeitsmarktdynamik, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung/Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Berlin 1988.

Die Autoren gehen davon aus, daß technische Innovationen dazu dienen, in westlichen Marktwirtschaften soziale und ökonomische Anpassungszwänge zu bewältigen und im Schnittpunkt der unterschiedlichsten Interessen liegen. Um abschätzen zu können, welche Gruppen sich dabei stärker durchsetzen können als andere und wer die Verlierer sind, muß die Wirkungsweise technischer Innovation und deren Antriebskräfte verstanden werden. Hier sind soziale Antriebskräfte (S. 29) im Spiel, zu deren Beschreibung das ertragsorientierte Optimierungskalkül nicht ausreicht. Auch zur Erklärung individueller Anpassungsmuster (z. B. Qualifikationserwerb) greift dieser Ansatz zu kurz.

Wie werden nun die Arbeitsmarktwirkungen neuer Technologien im

Lichte der Meta-Studie bewertet? Für 1980 bis 1995 hat das DIW ermittelt, daß „die Nachfragesteigerungen die Beschäftigungsminderung nicht voll kompensieren können, so daß insgesamt durch den Einsatz der Industrieroboter die Beschäftigung abnimmt“ (S. 92). Was Beschäftigungschancen durch neue Qualifikationen betrifft, so wird anerkannt, daß flexible Produktionsformen zu Reprofessionalisierung führen, weil sie nur mit qualifizierten Beschäftigten zu verwirklichen sind. Jedoch ist die Art der Arbeitsorganisation kaum technisch determiniert, sondern das Ergebnis sozialer Prozesse (S. 93).

Wichtig ist der Hinweis, daß „die im Arbeitsprozeß benötigten Qualifikationen weit mehr Kenntnisse und Wissen umfassen, als sie in formaler Ausbildung erworben und zertifiziert werden“ (S. 94). Für die Vergangenheit konnte allerdings in bestimmten Wirtschaftsbereichen (S. 95) nur ein geringer Einfluß des technischen Fortschritts auf die Qualifikation gemessen werden.

Bemerkenswert ist die Veränderung der Beschäftigungschancen älterer Menschen durch Innovation (S. 98: Überproportionaler Zuwachs jüngerer Beschäftigter in innovationsfreudigen Wirtschaftszweigen). Es wird auch

vermutet, daß die – beobachtbare – Zunahme qualifizierter Arbeitskräfte ein Einführungsphänomen bei technischen Neuerungen ist (S. 99).

Weiters wird den deutschen Arbeitskräften eine hohe qualifikatorische Flexibilität (S. 100) bescheinigt und auch für die Zukunft keine globale Qualifikationslücke prognostiziert (S. 103).

Was die Arbeitslosigkeit betrifft, so haben innovativere Wirtschaftszweige signifikant niedrigere Arbeitslosigkeitszugangsrisiken und sind auch nicht auf einen überdurchschnittlichen Austausch ihrer Beschäftigten angewiesen. Viele Betriebe sehen in der Weiterqualifikation ihrer Mitarbeiter kein Problem, allerdings haben gutqualifizierte Arbeitskräfte den besten Zugang zur Weiterbildung.

Da in der Meta-Studie vielfach Prozesse beschrieben werden, lassen sich die Ergebnisse mit Gewinn auch in anderen Ländern verwenden. Sei es direkt, weil die Prozesse ähnlich ablaufen, sei es indirekt, weil die institutionellen und organisatorischen Rahmenbedingungen zwar eine andere Wirklichkeit schaffen, aber die Wirkungszusammenhänge nachvollziehbar sind.

Irene Geldner

NEUE TECHNOLOGIEN UND SOZIALE SICHERUNG

Rezension von: Klaus Gretschmann,
Rolf G. Heinze u. a., Neue
Technologien und Soziale Sicherung.
Antworten auf Herausforderungen
des Wohlfahrtsstaats, Schriftenreihe
„Sozialverträgliche
Technikgestaltung“, Bd. 4,
Westdeutscher Verlag, Opladen 1989,
303 Seiten, DM 44,-

Angesichts der sich abzeichnenden demographischen Veränderungen steht die Frage der Finanzierbarkeit des Systems der Sozialen Sicherheit gegenwärtig im Zentrum der sozialpolitischen Diskussion. Folgewirkungen des technischen Fortschritts – im besonderen der Neuen Technologien –, die über die wirtschaftliche Entwicklung auf das historisch gewachsene Sozialsystem ausstrahlen, wurden bisher bestenfalls fragmentarisch behandelt. Die vorliegende – interdisziplinäre – Arbeit zielt darauf ab, diese Lücke zu schließen. Ihr Ziel besteht darin, nicht nur mögliche Einflüsse Neuer Technologien auf das soziale Sicherungssystem offenzulegen, darüber hinaus werden auch in Diskussion befindliche Reformvorschläge auf ihre Problemlösungsfähigkeit kritisch hinterfragt.

Den Ausgangspunkt der Analyse bildet die Hypothese, „daß Neue Technologien das Beschäftigungsniveau und die Beschäftigungsstruktur der Volkswirtschaft in einer Weise verändern, die die Stabilität und Funktionsfähigkeit der Sozialen Sicherung in Frage stellt“ (S. 6). Einerseits wird befürchtet, daß Neue Technologien auf dem Arbeitsmarkt Mengen- und Preiseffekte auslösen und damit das Beitragsaufkommen schrumpft. Anderer-

seits könnten durch Neue Technologien zunehmend Sicherungslücken – durch Arbeitszeit- und Arbeitsstruktureffekte – entstehen, sodaß eine Überbeanspruchung der Leistungen droht. Diesen Schereneffekt begründen die Autoren mit der Lohnarbeitszentriertheit des Sozialen Sicherungssystems. In dem Maße also, wie Neue Technologien Veränderungen im Einsatz des Faktors Arbeit bewirken, beeinflussen sie Art und Umfang des Sozialen Sicherungssystems auf der Finanzierungs- und Leistungsseite.

Im Kapitel 2 werden die quantitativen Wirkungen, die von der Zahl der Beschäftigten auf Beitragszahler und Leistungsempfänger ausgehen, durch eine Auswertung von vorliegenden Untersuchungen ebenso überprüft wie die qualitativen Auswirkungen des Arbeitseinsatzes über verringerte Arbeitszeiten, geringfügige Beschäftigungsverhältnisse, werkvertragliche Quasiarbeitsverhältnisse etc. Die Analyse führt zu dem nur wenig befriedigenden Ergebnis, daß der vermutete Zusammenhang zwischen Neuen Technologien, Arbeitsmarkt und dem Sozialsystem zwar theoretisch fundiert, empirisch aber nicht eindeutig gezeigt werden kann. Das ist nicht überraschend, weil der Faktor Technologie bezüglich der Finanzierungs- und Leistungslücken der Sozialen Sicherung nur eine der erklärenden Variablen ist. Dazu kommt die demographische Komponente, die bei Beibehaltung des derzeitigen Sozialsystems zu einer massiven Erhöhung der Beiträge führt und somit das Problempotential der Neuen Technologien erheblich steigern kann. Eindeutiger sind die qualitativen Ergebnisse, wonach die in Zukunft durch Neue Technologien vorangetriebene Fragmentierung des Arbeitsmarktes (mehr Teilzeitarbeitsplätze und unkonventionelle Beschäftigungsformen) ein sozialpolitisches Problem darstellen wird.

In Kapitel 3 werden Szenarien der wirtschaftlichen Entwicklung und der dadurch bedingten Situationsände-

rungen der Sozialen Sicherung für die Jahre 2000 und 2015 entworfen, wobei ein optimistisches Kompensationsszenario und ein pessimistisches Freisetzungsszenario präsentiert werden. Vor diesem Hintergrund werden in den beiden folgenden Kapiteln die ökonomischen Konsequenzen von finanzierungs- und leistungsseitigen Reformvorschlägen diskutiert.

Auf der Finanzierungsseite werden vier Finanzierungsmodelle für die gesetzliche Rentenversicherung geprüft:

- a) Die Umbasierung der Arbeitgeberbeiträge auf eine wertschöpfungsbezogene Bemessung,
- b) eine ergänzende Wertschöpfungsabgabe im Ausmaß des zukünftigen Finanzbedarfs,
- c) eine Erhöhung des Bundeszuschusses sowie
- d) das Modell einer Energiesteuer zur Sicherung der Rentenfinanzen.

Die Debatte um das Für und Wider einer Wertschöpfungsabgabe wird insofern entscheidend angereichert, als die hier vorgelegten Wirkungsanalysen die stationäre Perspektive der Aufkommensneutralität verlassen und die Auswirkungen einer Wertschöpfungsabgabe unter sich ändernden Rahmenbedingungen abgeschätzt werden. Second-round-Effekte bleiben wie in vielen anderen Studien zur Wertschöpfungsabgabe leider auch hier unberücksichtigt. Bislang wenig untersucht ist auch der Vorschlag, die Finanzierungsprobleme der Alterssicherung durch eine Energiesteuer zu lösen. Die Modellrechnungen der Autoren zeigen, daß die Bemessungsgrundlage für den hohen Finanzbedarf zu schmal ist, wodurch die Steuersätze entsprechend hoch sein müßten. Darüber hinaus ist die Bemessungsgrundlage bei einer Energiesteuer variabel und daher instabil. Die Konstruktion dieser Reformstrategie stellt auf zu viele Zielsetzungen zugleich ab. Darin liegt zwangsläufig eine Schwäche dieses Ansatzes. Es soll nicht nur das Problem der leeren Kassen gelöst werden, es sollen auch die

Lohnnebenkosten gesenkt werden und der Energieeinsatz sowie die damit verbundenen Emissionen verringert werden. Gerade die Erreichung des beabsichtigten Lenkungseffektes bedarf aber des „richtigen“ Preises, der hier – weil eben die Rentenversicherung finanziert werden soll – durch den zukünftigen Finanzbedarf ermittelt wird.

Als tragfähigste Finanzierungsalternative zum gegenwärtigen System erscheint den Autoren eine additive Wertschöpfungsabgabe, da gegenüber der aufkommensneutralen Umbasierung dabei die sektoralen Belastungsverschiebungen geringer ausfallen würden.

Die Reformvorschläge der Leistungsseite des sozialen Sicherungssystems konzentrieren sich im wesentlichen auf eine Debatte der Vorschläge „Sozialdividende“ versus „Grundsicherung“. Dabei werden auch Berechnungen über zu erwartende Finanzierungskosten unterschiedlicher Modelle durchgeführt. Da sich aus dem Wandel in der Art der Beschäftigungsverhältnisse, der nicht zuletzt aus der Durchdringung der Wirtschaft mit Neuen Technologien resultiert, Sicherungslücken auftun, stellt die garantierte Mindestsicherung eine wichtige Antwort auf durch neue Technik ausgelöste Veränderungen in der Arbeitslandschaft dar. Eine garantierte Mindestsicherung in der Variante einer bedarfsunabhängigen und sicherungssystemübergreifenden Sozialdividende muß jedoch – so die Autoren – an den hohen Finanzierungskosten scheitern. Aber auch die Kosten einer bedarfsorientierten Sockelung in den verschiedenen Systemen der sozialen Sicherung dürften höher ausfallen, als Befürworter solcher Modelle vielfach vorgeben. Die von der Sockelung ausgehenden Belastungen halten sich jedoch noch am ehesten in Grenzen. Von der politischen Umsetzbarkeit wird einer Sockelung die größte Realisierungschance eingeräumt.

Diese Vorschläge, die alle auf eine Überwindung der Lohnarbeitszentriertheit des Sozialen Sicherungssystems abzielen, bedeuten gleichzeitig eine Abkehr vom Äquivalenzprinzip. Abschließend wird daher in Kapitel 6 ein unkonventionelles Modell dargestellt, das grundsätzlich am Äquivalenzprinzip festhält, jedoch für den einzelnen die Chance bietet, jenseits der Lohnarbeit Leistungsansprüche gegenüber der Sozialen Sicherung aufzubauen. Unter dem Schlagwort „Demonetarisierung der Sozialpolitik“ wird ein Modell mit Sozialgutscheinen diskutiert, die als sozialpolitische Gegenleistung für gesellschaftlich nützliche Tätigkeiten außerhalb der formellen Erwerbsarbeit gewährt werden. Damit können Leistungsansprüche gegenüber der Sozialversicherung erworben werden, ohne daß es dafür eines gesetzlichen Arbeitsverhältnisses bedürfte. Damit soll der veränderten Ressourcenausstattung vieler Personen – mehr Zeit, weniger Geld – Rechnung getragen werden. Es gelte also, das Äquivalenzprinzip neu zu definieren. Der Stellenwert der Sozialgutscheine liegt insbesondere darin, „daß diejenigen, die ehrenamtlich in Selbsthilfegruppen oder auch als

Pflege- und Erziehungskräfte in Haushalten und Familien aktiv sind, aber auch jenen, die im Zuge der sozialen Nutzung ihrer zusätzlichen ‚Zeit‘ tätig werden wollen, im Hinblick auf ihre Anrechte und Positionen in der Sozialversicherung keine Nachteile entstehen“ (S. 222). Die Wirkungsanalysen dieser Innovationsvorschläge stecken freilich noch in den Kinderschuhen.

Wenn sich also insgesamt herauskristallisiert hat, daß die Lohnbezogenheit des Sozialen Sicherungssystems angesichts technologischer und demographischer Probleme historisch als veraltet angesehen werden muß, dann drängt sich freilich die Frage nach der geeigneten Reformstrategie auf. Der Leser wird die Antwort vergeblich suchen. Dieser Mangel und die eine oder andere Lücke in den quantitativen Wirkungsanalysen sollen das Verdienst dieses Buches nicht schmälern. Es zu lesen, ist für jeden sozialpolitisch Interessierten ein Gewinn, da es eine Reihe von Vorschlägen anbietet, die bisher in der sozialpolitischen Auseinandersetzung zu wenig diskutiert wurden.

Bruno Roßmann

WELTWIRTSCHAFTSKRISE IN ÖSTERREICH

Rezension von: Dieter Stiefel, Die große Krise in einem kleinen Land. Österreichische Finanz- und Wirtschaftspolitik 1929–1938, Böhlau Verlag, Wien – Köln – Graz 1988, 428 Seiten

Besitzt die Analyse der Wirtschaftspolitik eines zwar markanten, aber doch abgeschlossenen und nicht mehr beeinflussbaren Zeitraumes, nämlich der Jahre 1929 bis 1938 neben ihrer immanent wirtschaftshistorischen Dimension auch eine ökonomische Aktualität? Können heutige Wirtschaftstheoretiker und vor allem -politiker daraus Lehren ziehen? Die wirtschaftshistorische Bedeutung des von Stiefel vorgelegten, z. T. auf bisher nicht verarbeiteten Dokumenten beruhenden Buches über das Erscheinungsbild der Weltwirtschaftskrise in Österreich und der in dieser Zeit realisierten Wirtschaftspolitik steht außer Zweifel. Können doch in den vorhandenen Untersuchungen der Weltwirtschaftskrise (z. B. Kindleberger [1973] oder Borchardt [1982]) nur vereinzelte Hinweise auf das Geschehen in Österreich gefunden werden, die sich für gewöhnlich auf die Situation an der Wiener Börse, die Sanierung der Creditanstalt, den Plan einer deutsch-österreichischen Zollunion sowie die Anleihen von Genf und Lausanne beziehen. Dies, obwohl Österreich, wie Butschek (1985, S. 50) feststellt, zu den durch die Weltwirtschaftskrise am stärksten betroffenen Volkswirtschaften zählte.

Dem an diesem Abschnitt der österreichischen Geschichte Interessierten blieb (neben der Monografie von Butschek, die jedoch wegen des sehr viel

längeren Betrachtungszeitraumes keine detaillierte Aufarbeitung enthalten kann und Untersuchungen einzelner eng abgegrenzter Fragestellungen) daher nur der Rückgriff auf die zeitgenössische theoretische Literatur, Vorträge der Wirtschaftspolitiker, Analysen des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung sowie auf die Printmedien der zwanziger und dreißiger Jahre. Das oft beklagte Fehlen einer umfassenden Wirtschaftsgeschichte Österreichs mußte also gerade auch für diesen Zeitraum der Zwischenkriegszeit konstatiert werden.

Neben diesen „angebotsseitigen“ Faktoren brachte das Gedenkjahr 1988 eine gewisse Sensibilisierung der Bevölkerung und damit eine verstärkte Nachfrage nach Informationen über die Vorgänge in der Zwischenkriegszeit, besonders über deren gesellschaftliche-politische-ökonomische Interdependenzen.

Das Buch kommt also zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt. Dies gilt auch im Hinblick auf die eingangs gestellte Frage. Wer erinnert sich nicht an die nach dem „Börsenkrach 1987“ schlagartig aufgetauchte und in manchen Medien aufgebaute Assoziation mit dem Börsenkrach 1929, der fälschlicherweise auch mit der Ursache der Weltwirtschaftskrise gleichgesetzt wurde. Ausgehend von dieser scheinbaren Parallelität entwickelten Pessimisten ein Katastrophenszenario. Optimisten gebrauchten neben anderen das Argument, daß sich die Vorgänge der Weltwirtschaftskrise aufgrund eines anderen Verständnisses der Wirtschaftspolitik und -politik hinsichtlich ihrer Aufgaben und Möglichkeiten keinesfalls wiederholen könnten.

Erkenntnisleitend für die vorliegende Arbeit sind zwei Fragestellungen, nämlich wie die österreichische Wirtschaftspolitik auf die Weltwirtschaftskrise reagierte und ob sie angemessen reagierte. Diese Fragen sollten vor dem Hintergrund der damaligen konkreten politischen und gesellschaftlichen Interessen und Entwicklungen,

aber auch aus einer längerfristigen Perspektive betrachtet werden. Im ersten Kapitel über die „Krise des Steuerstaates“ zeigt Stiefel Zustandekommen und Inhalte der Budgets der Zwischenkriegszeit auf. Er verwirft die Hypothese einer generellen Krise des Steuerstaates, kann seine Grenze aber in einzelnen Bereichen orten. Dies „vor allem deshalb, da die zusätzliche Steuerbelastung ungleich verteilt werden konnte“ (S. 108). Die beiden folgenden Kapitel über die „Dominanz der Finanzpolitik“ und die „Währungspolitik“ beinhalten das wirtschaftspolitische Konzept der Zwischenkriegszeit, das auf seine theoretischen Grundlagen, auf die politische Konstellation, auf die Handlungsmöglichkeiten der einzelnen Institutionen und auf die Rolle des Völkerbundes zurückgeführt wird. Im letzten Kapitel über „Das Problem des österreichischen Außenhandels“ werden neben einer Darstellung der Pläne zur Lösung des mitteleuropäischen Handelsproblems vor allem die unterschiedlichen Strategien der österreichischen Außenhandelspolitik vor (Suche nach Auslandsmärkten) und nach (Schutz der Inlandsmärkte) der Weltwirtschaftskrise herausgearbeitet.

Die Weltwirtschaftskrise war ein internationales Ereignis mit unterschiedlichen Auswirkungen auf die einzelnen Volkswirtschaften. Die (sinnvolle und im Rahmen der wissenschaftlichen Arbeitsteilung erforderliche) Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes auf eine einzelne Volkswirtschaft bringt daher naturgemäß Schwierigkeiten mit sich. Stiefel löst sie in der Form, daß die Krise als exogenes, hinsichtlich seiner Ursachen nicht weiter hinterfragtes Ereignis als gegeben vorausgesetzt wird.

Die Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes in dieser Form hat natürlich Konsequenzen für Fragestellungen und Ergebnisse der Arbeit. Sie bedeutet einmal eine weitgehende Ausgrenzung der Internationa-

lität der Krise, sowohl hinsichtlich ihrer Ursachen, aber auch hinsichtlich vergleichbarer Entwicklungen und wirtschaftspolitischer Reaktionen in anderen betroffenen Volkswirtschaften. In Kombination damit erlangt die Konzentration auf die Analyse der Wirtschaftspolitik ein enormes Gewicht. Es entsteht der Eindruck einer monokausalen Erklärung des Wirtschaftsverlaufes als einer deterministischen Entwicklung von der politischen über die wirtschaftliche Desintegration der früheren Monarchie bis zum Anschluß. Die Ex-ante-Isolation der Wirtschaftspolitik als dem primären Erklärungsfaktor birgt die Gefahr in sich, daß die Entwicklung Österreichs in und nach der Weltwirtschaftskrise als Ergebnis einer bewußt gewählten wirtschaftspolitischen Alternative interpretiert wird, deren Konsequenzen – durch eine andere Wirtschaftspolitik – zu verhindern gewesen wären. Dieser Nachweis wird jedoch nicht erbracht.

Eine Verlängerung des Untersuchungszeitraumes auf die Jahre vor der Krise, seit dem Ende des 1. Weltkrieges – eine systematische Einbeziehung der Wirtschaftspolitik dieser Zeit – hätte vermutlich die Ergebnisse der Untersuchung noch besser stützen können. Dies gilt vor allem im Hinblick auf die beabsichtigte Berücksichtigung der längerfristigen Perspektive. Die eigentliche Analyse beginnt jedoch mit der Weltwirtschaftskrise, während die Hinweise auf die Jahre vorher eher punktuell (z. B. Genfer Anleihe, Außenhandelspolitik . . .) sind. Gerade das Verständnis für das Festhalten an den traditionellen wirtschaftspolitischen Dogmen während und nach der Krise hätte durch die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Nachkriegsinflation und Stabilisierung (anhaltende parteigrenzenüberwindende Angst vor der Notenpresse) eine zusätzliche Dimension erhalten können.

Die Stärken der Arbeit von Stiefel liegen neben der Herausarbeitung der

innen- und außenpolitischen sowie der gesellschaftlichen und sozialen Bedingtheit und Verflechtung der ökonomischen und wirtschaftspolitischen Entwicklungen dieser Jahre in der gelungenen Beschreibung und Analyse des wirtschaftspolitischen Konzeptes, das aus den damals aktuellen Werthaltungen und Zielsetzungen der österreichischen Politiker, Wirtschaftspolitiker, -theoretiker, -forscher, Medien, internationalen Organisationen (vor allem Völkerbund) und wohl auch Teilen der Bevölkerung konsequent abgeleitet und ohne Rücksicht auf Nebenwirkungen durchgezogen wurde.

Als Beispiele, an denen Stiefel die Wechselwirkungen mit nichtökonomischen Faktoren herausarbeitet, seien hervorgehoben:

- das grundsätzliche Verständnis der Wirtschaftspolitik als Vehikel für die Schaffung von Vertrauen zwecks Erlangung ausländischer Finanzhilfen und -anlagen (z. B. S. 197 f.);
- der Verdacht, daß die Bemühungen um Auslandsanleihen, die mit Kontrollen und restriktiven Auflagen für die österreichische Wirtschaftspolitik verbunden waren, primär von der Idee geprägt wurden, den gewünschten restriktiven Kurs gegen inländische Widerstände durchsetzen zu können (z. B. S. 18 ff.: Genfer Anleihe; S. 154 ff.: Anleihe von Lausanne);
- die Diskussionen um die Aufgaben des Staates und die Gestaltung von Budgetstruktur und -umfang vor dem Hintergrund der zunehmenden Demokratisierung der zwanziger Jahre (Kap. 1 und 2);
- die Verabschiedung wirtschaftspolitischer Maßnahmenbündel, die parteipolitische Kompromisse bei Einzelmaßnahmen erlaubten (z. B. im Zusammenhang mit Sparmaßnahmen bei Beamten, S. 78 ff.);
- die Vorgänge rund um die geplante deutsch-österreichische Zollunion, die sowohl Auswirkungen auf die

Verhandlungen im Zusammenhang mit der Anleihe von Lausanne sowie auf in Österreich angelegte ausländische Gelder hatte (z. B. S. 175 ff.);

- die Modalitäten bei den diversen Bankensanierungen, vor allem der Creditanstalt;
- besonders aber in der Beurteilung der politischen Vorgänge der Jahre 1933 und 1934 durch Stiefel. „Daß die wirtschaftspolitischen Probleme immer stärker auch zu einer Diskussion um die Einführung einer autoritären Regierung wurden, und Dollfuß die Ausschaltung des Parlaments mit wirtschaftlichen Argumenten begründete, kann daher nicht nur als Vorwand zur Verdeckung anderer politischer Ziele gesehen werden. Wirtschaftspolitik war in der Zwischenzeit in überdurchschnittlich hohem Maße auch Gesellschaftspolitik . . . Die Errichtung eines autoritären Regimes in Österreich 1934 muß daher auch als grundsätzliche wirtschaftspolitische Maßnahme verstanden werden.“ (S. 119)

Die Wirtschaftspolitik in und nach der Weltwirtschaftskrise umfaßt von den Instrumenten her die Budget-, die Staatsschulden-, die interne und externe Währungs- sowie die Außenhandelspolitik. Es wird ein umfassendes Bild vom Verständnis der ökonomischen Aufgaben des Staates und seiner Mittel zu ihrer Realisierung gezeichnet. Dieses „klassische“ Verständnis stammte aus der Zeit vor dem 1. Weltkrieg und beherrschte nun – bedingt durch den Wunsch in jeder Hinsicht an die Vorkriegssituation anzuknüpfen oder mangels vorhandener Alternativen – auch die Zwischenkriegszeit, die für Österreich als eine Zeit politischen, gesellschaftlichen, sozialen und ökonomischen Wandels charakterisiert werden muß. Diese inhärente Dichotomie konnte nur zwei Entwicklungen hervorbringen: einen wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel oder das Festhalten des über-

lieferten Paradigmas ohne Rücksicht auf die konkreten Rahmenbedingungen.

Die Zwischenkriegszeit in Österreich bietet ein exzellentes Beispiel für das Beharrungsvermögen eines – theoretisch abgesicherten, in der Vergangenheit bewährten, parteipolitisch konsensfähigen, gesellschafts- und ordnungspolitisch fundierten – wirtschaftspolitischen Paradigmas, dessen „Eigenwert“ über die konkreten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gestellt wurde. Sie dokumentiert die letzte Phase einer „anti-interventionistischen“ Wirtschaftspolitik, die den diversen wirtschaftspolitischen Schulen der Nachkriegszeit, unabhängig von den empfohlenen Interventionsgraden, fremd ist.

Die Vermeidung von staatlichen Störeinflüssen auf den Wirtschaftsablauf und das Wissen der Wirtschaftssubjekte um diese Grundhaltung wurde als Basis der automatischen Stabilisierung des Gesamtsystems gesehen. Realisiert werden sollte dieses Ergebnis durch die Stabilisierung des externen Wertes der Währung bei unrestringiertem Handels-, Zahlungs- und Kapitalverkehr (Zahlungsbilanzausgleich). Eine Verfolgung eigenständiger binnenwirtschaftlicher Zielsetzungen sei nicht möglich, würde das Modell überdeterminieren. Die Vermeidung von Inflation fördere die Erreichung der externen Zielsetzung ebenso wie die Stabilisierung des Kapitalmarktes. Die größte Gefahr einer Destabilisierung mit entsprechenden Konsequenzen für die eigentliche Zielsetzung gehe von der Inbetriebnahme der Notenpresse, diese wiederum vor allem von der Entwicklung des Budgets aus. Das Budget wurde damit zum direkten wirtschaftspolitischen Aktionsparameter und Indikator der Zwischenkriegszeit; sein Ausgleich neben der Schaffung und Erhaltung einer „stabilen Währung“ die Orientierungsgröße und das Zwischenziel für alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Sie waren kaum

hinterfragte Dogmen, basierten auf einem generellen Konsens. Wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen (Weltwirtschaftskrise, Bankenkrise, soziale Absicherungsmaßnahmen, Demokratisierungsprozeß, zunehmende Arbeitslosigkeit...) wurden fast ausschließlich in ihren Auswirkungen auf diese Indikatoren beurteilt; wirtschaftspolitische und politische Maßnahmen machten sie zu Instrumenten (Steuererhöhungen und Ausgabenkürzungen in der Krise, Reduktion der Investitionsausgaben des Staates, schwerpunktmäßige Verwendung von Anleihen zur Sanierung von Budget und Währung...), um die „Fehlentwicklungen“ zu beseitigen. Die instrumentelle Bedeutung des Budgets in der Zwischenkriegszeit und seine umfassende Darstellung bei Stiefel darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß es sich beim Budgetausgleich um ein Vorziel zur Realisation anderer – höher eingeschätzter Werte – handelte. Die finanzpolitisch dominierte Wirtschaftspolitik der Zwischenkriegszeit resultierte auch aus den kaum vorhandenen Steuerungsmöglichkeiten der monetären Politik (hohe Bankenliquidität in den 20er Jahren, Einschränkung des Geschäftsumfanges der Banken in den 30er Jahren, zeitweise Kontrolle durch den Völkerbund, gegebene anerkannte Zielsetzungen...).

Dieses wirtschaftspolitische Konzept hatte vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise einen zweifachen Effekt. Das strenge Festhalten an ihm bewirkte zwar – mit wenigen Ausnahmen – die Erreichung der erklärten Zielsetzungen, war aber mit den „Nebeneffekten“ von Arbeitslosigkeit, anhaltender Depression und „gebremster Erholung“ verbunden. Daneben geriet es in der extremen Situation insofern an seine eigenen Grenzen, als das Festhalten an der externen Zielsetzung, nachdem diese von anderen (wichtigen) Volkswirtschaften aufgegeben wurde, die Notwendigkeit der Einführung der Devisenbewirtschaft-

tung, einem völlig systeminkonformen Element bedeutete.

Insgesamt wurden während und nach der Weltwirtschaftskrise in Österreich zumindest keinerlei expansive Impulse von der Wirtschaftspolitik gesetzt. Stiefel gelingt es ausgezeichnet, die Begründungen dafür herauszuarbeiten, die sowohl im generellen Konsens (von Wissenschaftlern, Politikern aller Parteien und Interessenvertretern) über die Zielsetzungen und Aufgaben der Wirtschaftspolitik, die ursprüngliche Einschätzung der Weltwirtschaftskrise durch die Wirtschaftsforschung, die politische Konstellation und die Auflagen des Völkerbundes bestehen.

Sein kritisches Urteil über die Wirtschaftspolitik dieses Zeitraumes kann jedoch nicht aus dem damals relevanten Verständnis von Wirtschaftspolitik, das höchstens noch die ansatzweise soziale Absicherung als Aufgabe akzeptierte, abgeleitet werden, sondern sein Referenzmodell bildet eine Wirtschaftspolitik mit expliziter konjunkturstabilisierender Zielsetzung, zu deren Realisation gerade auch die fallweise Umkehrung der klassischen Dogmen Budgetausgleich und Währungsstabilität erforderlich ist. Es fällt auf, daß das Evaluierungskriterium für die Adäquanz der Wirtschaftspolitik an keiner Stelle der Arbeit – obwohl aus der Argumentation unschwer ableitbar – explizit offengelegt wird. „Jede Wirtschaftspolitik ist in erster Linie an ihrem Resultat zu messen. Der erfolgreichen Stabilisierung der Währung und Reduzierung der Staatsschuld standen eine im internationalen Vergleich schleppende Erholung von der Weltwirtschaftskrise und eine anhaltend hohe Arbeitslosigkeit gegenüber“ (S. 207). Was folgt daraus für die Qualität und Effektivität der Wirtschaftspolitik? War sie erfolgreich oder hat sie versagt? Je nach Beurteilungsmaßstab das eine oder dessen Gegenteil!

Damit stellt sich die in der wirtschaftshistorischen Forschung immer

wieder aufgeworfene Frage der wirtschaftspolitischen Alternativen der Zwischenkriegszeit. Sie wurde in der vorliegenden Analyse nur ansatzweise behandelt. Butschek kam zum Ergebnis, daß in der konkreten Situation bei gegebenen Institutionen und Einstellungen solche kaum vorhanden waren (S. 54 ff.); Kindleberger (S. 314 ff.) führt aus, daß es für kleine Länder keinen allgemein anerkannten Standard für ihr wirtschaftspolitisches Verhalten gab (ohne jedoch speziell auf Österreich einzugehen). Der Paradigmenwechsel der Nationalökonomie wurde im Österreich der Zwischenkriegszeit bewußt – auch in Kenntnis ausländischer Beispiele und aus heutiger Einschätzung des Charakters der Weltwirtschaftskrise schwer verständlich – nicht vollzogen (vgl. dazu auch die Begründung von Stiefel, S. 219 ff.). Stiefel geht auf die Frage der wirtschaftspolitischen Alternativen im Zusammenhang mit der Machtübernahme von Dollfuß im Mai 1932 ein. Seine (politökonomische) Argumentation, daß eine Revision der Wirtschaftspolitik nicht wahrscheinlich war, weil Dollfuß bereits vorher Regierungsmitglied war und nicht aus der Opposition kam, damit die vorangegangene restriktive Wirtschaftspolitik mitgetragen hatte, bietet eine zusätzliche Erklärung für die Kontinuität der Wirtschaftspolitik der Zwischenkriegszeit. Polemik ist es aber und im Anschluß an die vielen Hinweise auf den breiten Konsens, auf den diese Wirtschaftspolitik fußte, keinesfalls schlüssig abzuleiten, die Schlußfolgerung zu ziehen: „Die Kontinuität der österreichischen Wirtschaftspolitik von den 1920er Jahren zu den 1930er Jahren war daher ein Ergebnis der Kontinuität der bürgerlichen Regierungen.“ (S. 197) Dieser normative Touch der Analyse beinhaltet nämlich eine weitere Einengung der monokausalen Erklärung, eine Verstärkung des Determinismus, die weder der Realität noch der vorher geleisteten positiven Analyse entspre-

chen. Trotz alternativer Interpretationsmöglichkeiten einzelner Aspekte des Untersuchungsgegenstandes, die vor allem darauf hinweisen, daß die Untersuchung dieses Zeitraumes noch nicht als abgeschlossen betrachtet werden sollte, ist das vorliegende Buch eine wertvolle Quelle der Information und des Verständnisses eines wichtigen Abschnittes der österreichischen Geschichte.

Stiefel beantwortet die Frage, was der heutige Wirtschaftspolitiker aus diesem historischen Abschnitt lernen kann, folgendermaßen: „Die Wirtschaftsgeschichte Österreichs in den 1930er Jahren kann . . . als Beispiel für die Auswirkungen der Dominanz eines wirtschaftspolitischen Zieles gegenüber allen anderen gesehen und verstanden werden.“ (S. 209) Diese Aussage könnte dahingehend verallgemeinert werden, daß gerade dieser

Zeitraum aufgezeigt hat, wie wichtig

- die Herausarbeitung der ökonomischen Rahmenbedingungen ist, vor denen die Anwendung bestimmter wirtschaftspolitischer Konzepte sinnvoll ist und
- die Erkenntnis, daß die Erreichbarkeit wirtschaftspolitischer Ziele nicht gleichbedeutend mit der Realisierung eines – wie auch immer definierten – sozioökonomischen Optimums sein muß.

Dies bedeutet für die angewandte Wirtschaftspolitik, daß nicht nur ihr Instrumentarium, sondern auch ihre Ziele einer ständigen Überprüfung ausgesetzt werden müssen und für die Theorie der Wirtschaftspolitik, daß sie den Entstehungsprozessen und den nichtökonomischen Determinanten und Konsequenzen wirtschaftspolitischer Ziele verstärkten Forschungsaufwand widmen sollte.

Theresia Theurl

VERSICHERUNGSGESCHICHTE ÖSTERREICHS

Rezension von: Wolfgang Rohrbach,
Versicherungsgeschichte Österreichs,
Holzhausen Nfg.-Verlag, Wien 1988,
3 Bände, insges. 2.562 Seiten

Kultur und Wissenschaft werden, dem Zug der Zeit entsprechend, vermehrt auf Sponsorengelder verwiesen. Aber wird ein von der Industrie finanziertes technisches Museum auch eine Abteilung über technische Katastrophen erhalten – oder nur der Faszination der Maschine huldigen?

Wo nicht Institutionen wie Stiftungen und Fonds als „Puffer“ dazwischentreten, kann der verständliche Wunsch des Sponsors, etwas „für sein Geld zu bekommen“, auch konstruktive Kritik an der Entfaltung hindern – und sei es nur in der Terminologie; eine vor einigen Jahren veröffentlichte Wiener Börsengeschichte mußte z. B. offenbar im Zusammenhang mit 1873 das Wort „Krach“ vermeiden – der wissenschaftliche Autor behaftet sich daher mit Umschreibungen wie „Déroute“ oder „Katastrophe“ . . .

Es gibt aber auch positive Beispiele einer wahrhaft liberalen Sponsorenpolitik. Die von der „Austria“, der „In-terunfall“ und der „Städtischen“ geförderte monumentale Versicherungsgeschichte Österreichs ist so ein Fall. In diesen drei Bänden über 2500 Seiten lassen sich kaum Spuren einer inhaltlichen Einflußnahme feststellen.

Der erste Band ist betitelt „Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873“ und enthält im wesentlichen eine umfangreiche Darstellung des Initiators des Werkes, Wolfgang Rohrbach. Dieser „seriösen“ wissenschaftlichen Arbeit ist ein origineller „versicherungsfilosofischer“ Ab-

schnitt Peter Ulrich Lehnners vorangestellt, der unter anderem etliche Gedichte über die Unsicherheitsfaktoren wie Feuer oder Unwetter, aber auch über genossenschaftliche und Nachbarschaftshilfe enthält – von Homers Schilderungen gemeinschaftlicher Bestattungsrituale und Schillers „Glocke“ bis zu Gottfried Kellers Gedicht über den Brauch des nächtlichen Ährenschnitts zugunsten der hilflosen Witwen und Waisen . . .

Lehner berichtet auch über die Anfänge der Personenstatistik im 17. Jahrhundert, die zu den Lebenserwartungsschätzungen der Versicherungsmathematik führte und mit der Wahrscheinlichkeitsrechnung (angeregt vom Würfelspiel) zur wissenschaftlichen Grundlage des Versicherungswesens wurde. Wolfgang Rohrbacks fast vierhundertseitige Versicherungsgeschichte Österreichs bis 1873 untersucht dann die Entfaltung der heimischen Versicherungswirtschaft von Vorläufern wie den religiösen Fürsorgeeinrichtungen, den Knappenbruderschaften und Gilden über das Pensionsnormale Josephs II., bis zu den aus Frankreich stammenden spekulativen Tontinen, bei denen sich die Höhe der individuellen Rente nach der Zahl der noch lebenden Mitbegünstigten richtete. In dieser Frühzeit sind Glücksspiel und Versicherungsschutz noch nicht streng geschieden, auch spielen fiskalische Erwägungen, etwa der Finanzierung von Militärausgaben des Staates eine große Rolle. Aufklärung und Josefinismus traten sehr für den Versicherungsgedanken ein, so war Joseph von Sonnenfels ein großer Propagator der Feuerversicherung. „Aufstieg und Niedergang der Ersten Österreichischen Brandversicherungsgesellschaft“ von den 1820er bis 1860er Jahren stellen hier ein Beispiel dar, daß Rohrbach auch Problembereichen des Versicherungswesens nicht ausweicht. Ein beachtlicher Teil des historischen Überblicks schildert die Entfaltung des altösterreichischen Versicherungszentrums Triest,

das ja heute noch historische Nachwirkungen zeitigt. Für die Epoche des Liberalismus meint Rohrbach „auch zuwenig Staat kann gefährlich sein“ (S. 356), insbesondere kam es zwischen 1868 und 1873 zu einem Wildwuchs an Assekuranzen und Rückversicherungsagenturen.

Wenn es einen gravierenden Kritikpunkt an Rohrbachs enorm kenntnis- und materialreichem Werk gibt, so ist es dessen Zersplitterung. Ein Beispiel ist die „Erste Österreichische“, deren Schicksal auf den Seiten 225 ff. und 419 ff. abgehandelt wird. Aber auch sonst herrscht zuweilen eine gewisse Unübersichtlichkeit.

Der zweite Band: „Die Ära des klassischen Versicherungswesens“ von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie beginnt mit einem umfassenden Überblick von Werner Ogris zur Entwicklung des Versicherungsaufsichts- und -vertragsrechtes und ist dann in Spartenmonographien gegliedert, die natürlich auf die privaten Versicherungsaktivitäten und nicht auf die damals in Entstehung begriffenen Systeme sozialer Sicherung abgestellt sind – hier wäre eine zusammenfassende Schau sicherlich wertvoll gewesen. Einen besonders interessanten Beitrag hat hierbei Konrad Hartl mit seiner Geschichte des Außendienstes verfaßt, der 1811 mit der Verwendung von Finanzbeamten zur Propagierung der Salzburger Wechselseitigen Brandversicherung einsetzt. Diese sollten quasi „um Gottes Lohn“ tätig werden – schon bald aber dominierten kommerzielle Agenten im Versicherungswesen. Köstliche Zitate aus der ab 1865 erscheinenden Fachzeitschrift „die Assekuranz“ informieren hier z. B. über den explosiven Geschäftsgeist der Zeit vor 1873.

Die umfangreichste Studie dieses Bandes (über 300 Seiten) stellt die Kurzfassung einer Dissertation von Marita Roloff über das Lebensversicherungswesen zwischen 1873 und 1936 dar (auch in Bernhard Schnei-

ders Geschichte der Hagelversicherung wird das sonst gewählte Endjahr 1918 überschritten).

Daß Roloffs Studie 1936 endet, hat mit dem „natürlichen Endpunkt“ des gewaltigen Phönix-Skandals zu tun. Dr. Berliner, der geheimnisumwitterte Chef dieses einzigen österreichischen Versicherungsmultis machte die Phönix mit Diskontprämienangeboten zur führenden Lebensversicherung des Landes, verstrickte sich aber in immer halbsbrecherischere internationale Finanztransaktionen und soll zum Schluß der Legende nach per Flugzeug unterwegs gewesen sein, um in verschiedenen Ländern immer den gleichen Deckungsstock an Wertpapieren den Versicherungsaufsichtsbehörden vorzulegen. Die Blase platzte, als Berliner nach einer Operation plötzlich verstarb, es mußte raschestmöglich eine Auffanggesellschaft, die ÖVAG, gegründet werden, und die Regierung Schuschnigg verfügte ein hartes Notopfer der gesamten Versicherungswirtschaft Österreichs (bzw. ihrer Kunden und Angestellten).

Der wissenschaftlichen Darstellung des Phönix-Kraches bei Roloff (Bd. 2 S. 418 ff.) steht in Band 3 ein wertvoller Erinnerungsbericht Hans Urbanskis gegenüber, der aus der Sicht des Zeitzeugen das Umfeld dieses Skandals erörtert. Urbanskis nobler alt-österreichischer Tonfall versteht es, manche Härte der Aussage zu lindern, etwa wo er berichtet, der Leiter des Versicherungsaufsichtsamts sei „offenbar langsam durch kleine und immer größere werdende Douceurs schließlich in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Phönix gelangt“ (S. 18). Er verweist auch auf den Gegensatz des latenten Antisemitismus der Regierung Schuschnigg zur Tatsache, daß diese – und die Heimwehren – gern von der großzügigen Spendenpolitik Dr. Berliners, des allmächtigen Leiters des Phönixkonzerns, profitierten (S. 659 ff.).

Neben Urbanskis lebendig geschriebenem, „unorthodoxem“ Beitrag an

der Spitze des dritten Bandes enthält dieser eine Fülle kürzerer Spartenbeiträge mit Schwerpunkt Erste Republik. Unter dem Thema „das Image der Versicherungswirtschaft“ kommt Andrea Hodoschek übrigens auch noch einmal auf den Phönixskandal zurück, der im Verein mit den Methoden mancher Versicherungsvertreter auf diesem Gebiet lange negative Auswirkungen zeitigte. Bei ihr kann man nachlesen, wem all Berliner, der „Gott und die Welt“ schmierte, nach dem Bericht der Untersuchungskommission seine „Douceurs“ zukommen ließ – jene Kreise des Vatikans, die ihm für die österreichische Regierung den Text des Hitler-Konkordates zuspielten (so Urbanski), sind darin freilich nicht genannt . . .

Aber auch die Zweite Republik wird behandelt, wobei Peter Ulrich Lehner dankenswerterweise das Thema Staat und Versicherung in Österreich kurz abhandelt und das große, aber doch übersichtliche Werk mit einer kleinen Zeittafel abschließt. Johann Hansliks „Genealogie der Versicherungsunternehmen Österreichs“, hinter der sehr viel Forscher- und Sammlermühe steckt, sei hier besonders hervorgehoben.

Die Versicherungswirtschaft steht

oft genug im Kreuzfeuer der Kritik. Einerseits erfüllt sie wertvollste Funktionen der Lebens- und Unternehmensstabilisierung und schafft somit Vertrauen, andererseits gibt es beachtliche Ressentiments der Öffentlichkeit gegen die mangelnde Kulanz und Transparenz der großen Versicherungskonzerne, und der Versicherungsbetrug wird leider von vielen geradezu als Kavaliersdelikt ähnlich dem Zollvergehen angesehen. Diesen Imageproblemen der Versicherungswirtschaft, die durch den jüngsten Skandal um die fingierten Schadensfälle der Bundesländerversicherung nicht geringer geworden sind, kann eine monumentale Versicherungsgeschichte Österreichs natürlich nicht entgegenwirken. Und es ist gut, daß dies auch nicht durch schönfärberische Formen der Darstellung versucht wurde.

Von einer gewissen Unübersichtlichkeit und von der Tatsache abgesehen, daß Firmenmonographien natürlich nur den Förderern dieses ehrgeizigen Projektes und nicht deren Konkurrenten gewidmet sind, kann das dreibändige Werk wirklich als positives Beispiel der Wissenschaftssponsorings gelten.

Robert Schediwy

AUSLÄNDISCHE BETRIEBSANSIEDLUNGEN IN ÖSTERREICH

Rezension von: Hans Glatz,
Hans Moser, Ausländische
Direktinvestitionen in Österreich –
Auswirkungen auf Beschäftigung,
Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit
der Industrie, Campus Verlag,
Frankfurt/New York, 1988, 220 Seiten,
DM 48,-

Österreich fördert, wie auch andere Staaten, durch ein umfangreiches Bündel von Maßnahmen ausländische Betriebsansiedlungen und versucht so, die Standortwahl der multinationalen Konzerne zu beeinflussen. Vor diesem Hintergrund analysieren und evaluieren die beiden Autoren die bedeutendsten Ansiedlungen seit 1970 in Österreich. Die Untersuchung, die die Rolle ausländischer Unternehmen in Österreich in einem globalen Rahmen von zunehmender Industrialisierung der Produktion, Kontrolle der Produktion durch multinationale Konzerne und Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit interpretiert, erstreckt sich auf 36 Industrieunternehmen mit 22.000 Beschäftigten und einem Umsatz von 34 Milliarden Schilling (Stand 1986).

Hier die wesentlichen Untersuchungsergebnisse: Branchenmäßig lagen die Ansiedlungsschwerpunkte in der Elektro- und Fahrzeugindustrie, wobei fast die Hälfte der Direktinvestitionen aus dem angrenzenden Ausland (BRD, Schweiz) kam. Als Ansiedlungsmotiv orten die Autoren den Marktzugang zu Westeuropa, Arbeitskräfteangebot, Steuer- und Finanzierungsvorteile, industrielle Produktionserfahrung sowie stabile wirtschaftlich-soziale Rahmenbedingun-

gen. Die Industrieansiedlungen schufen in Österreich 21.677 neue Arbeitsplätze.

Hinsichtlich der Beschäftigungsstruktur wurde eine hohe Facharbeiter- und Angestelltenquote festgestellt, die aber im Vergleich zum österreichischen Industriedurchschnitt aufgrund der kapitalintensiven Produktionsweise zu relativieren ist. Die nominelle Produktivität liegt 15 Prozent, die Arbeitsproduktivität 25 Prozent über dem österreichischen Durchschnitt. Die Personalaufwendungen pro Beschäftigten sind in den untersuchten Unternehmen insgesamt im Vergleich zur jeweiligen Branche eher unterdurchschnittlich. Aus dem Zusammenwirken von hoher Arbeitsproduktivität mit nur durchschnittlichen Personalaufwendungen ist auf eine höhere Rentabilität der ausländischen Tochtergesellschaften im Vergleich zu österreichischen Konkurrenten zu schließen.

Die außenwirtschaftlichen Auswirkungen der untersuchten Unternehmen sind insgesamt positiv zu beurteilen. Die Exportquote der Multi-Tochterunternehmen liegt mit 85 Prozent um 39 Prozentpunkte über dem Durchschnitt der österreichischen Industrie, wobei diese Marke aufgrund der hohen Vorleistungsimporte auf 46 Prozent Nettoexportquote revidiert werden muß.

Nur ein Viertel der Vorleistungen werden von inländischen Produzenten bezogen! Diese unbefriedigende Integration in die heimische Wirtschaft gründet einerseits auf einer konzernorientierten Beschaffungspolitik und andererseits auf dem fehlenden qualifizierten Angebot an heimischen Vorprodukten. Ebenso ist der Grad der Eigenständigkeit der österreichischen Tochterunternehmen sehr gering, da diese aufgrund der europäischen Randlage nicht die Funktion einer Europazentrale für den jeweiligen Konzern innehaben.

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sind rund 2,5 mal so

hoch wie im österreichischen Industriedurchschnitt, doch lassen sich kaum Technologietransfers ins österreichische Umfeld beobachten.

Anhand von finanzwissenschaftlichen Rentabilitätsrechnungen weisen die Autoren nach, daß sich die von der öffentlichen Hand gewährten Subventionen (rund 22 Prozent des Investitionsvolumens) in längstens 5 Jahren amortisiert haben.

Ausländische Industrieunternehmen sind neben der Verstaatlichten und der Privatindustrie eine wesentliche Stütze der österreichischen Wirtschaft. Doch können zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Erhaltung bzw. zum Ausbau des Wohlstandes nur solche Ansiedlungen beitragen, die ein hohes Wertschöpfungsniveau haben. Nur Betriebe mit technologieintensiven Produkten und Verfahren und einem hohen Bedarf an qualifizierten Arbeitsplätzen werden diesen Anforderungen gerecht. Auf die Auswahl der Betriebe muß daher in Zukunft mehr Augenmerk gelegt werden.

Anschließend an eine genaue Analyse der österreichischen industriell-gewerblichen Struktur und der Industriepolitik formulieren die Autoren Optionen für Österreich, die die negativen volkswirtschaftlichen Effekte, die ein zunehmender Einfluß ausländischer Konzerne und das Fehlen einer eigenständigen Wettbewerbsfähigkeit haben können, vermeiden sollen. Neben dem Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit, sowohl im eigenen

Land wie auch international, und eines heimischen Unternehmenspotentials schlagen die Autoren eine selektive Ansiedlung ausländischer Tochtergesellschaften vor. Die Höhe der traditionellen Standortkostenförderung ist von der Erfüllung volkswirtschaftlicher Kriterien abhängig zu machen. Solche Kriterien sind beispielhaft hohe Wertschöpfung, Vorhandensein möglichst vieler relevanter Unternehmensfunktionen am Standort, Ausbildungsleistung und -qualität und Art und Umfang inländischer Zulieferungen.

Die stärkere Einbindung der Betriebe in die heimische Wirtschaft ist durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, z. B. die höhere Besteuerung von Gewinntransfers, zu forcieren. Das Hauptaugenmerk ist aber auf den Industriestandort Österreich zu richten. Mit Hilfe gezielter Förderungen wie etwa Infrastruktur, Forschungs-, Ausbildungs- und Wohnungspolitik sollten regionale Standorte entwickelt werden. Aufgrund dieser qualitativen Verbesserungen würde der Standort Österreich für technologiestarke ausländische, aber auch heimische Unternehmen, attraktiver.

Hiermit wird die Betriebsansiedlungspolitik in einen breiteren Rahmen gestellt. Anstelle einer wahllosen Gewinnung von Investoren soll sie zur Stärkung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie eine untergeordnete Teilstrategie der Wirtschaftspolitik sein.

Elisabeth Beer

ENTWICKLUNGSÖKONOMIE IM ÜBERBLICK

Rezension von: Hans-Rimbert
Hemmer, *Wirtschaftsprobleme der
Entwicklungsländer – Eine
Einführung*, 2. Auflage,
Verlag Vahlen, München 1988,
850 Seiten, DM 116,-

Die zweite, neubearbeitete und erweiterte Auflage des bereits 1977 erschienenen Buches bemüht sich – in guter alter Tradition der Reihe „Vahlers Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften“ – einen für ein Hand- bzw. Lehrbuch wichtigen, möglichst allgemeinen Überblick über ein Thema in überaus gründlicher Weise zu bieten. Wer sich in Entwicklungsökonomie bisher einerseits über so grundlegende Fragen wie die Terminologie von Entwicklung und Entwicklungsland und die Zielsetzungen von Entwicklung andererseits, über die konventionellen, marxistischen und sonstigen Ansätze der Entwicklungstheorie, bis hin zu wirtschaftspolitischen Details der Geld-, Währungs- und Finanzpolitik informieren wollte, mußte zumindest eine Liste von zehn Standardwerken verschiedener entwicklungsökonomischer Schulen mit einer weit längeren Liste von Zeitschriftenartikeln durchlesen, um einen Überblick zu bekommen. In dieser Hinsicht ist daher dem Verfasser eine Gesamtschau gelungen, die gerade auch als Einführungswerk für Studenten bestens geeignet ist.

Die Klärung des Begriffes Entwicklung und dessen Operationalisierung sowie eine Diskussion über entwicklungspolitische Ziele nicht nur an den Anfang eines solchen Werkes zu stellen, sondern dem auch breiten Raum zu widmen, ist deswegen so wichtig,

weil man oft den Eindruck hat, daß nicht nur die Theorie, sondern vielmehr die entwicklungspolitische Praxis diese Fragen außer Acht läßt. Vor allem die Gegenüberstellung der Indikatoren BIP pro Kopf und Verteilung ebendieses BIP dürfte für die entwicklungspolitische Diskussion entscheidend sein. In diesem Zusammenhang sind auch die dargestellten empirischen Forschungsergebnisse für relativ große Ländersamples von Interesse. Das gleiche gilt auch für die Berücksichtigung nichtökonomischer Entwicklungsindikatoren.

Die mangelnde praktische Relevanz dieser Indikatorendiskussion wird in der anschließenden Konfrontation der Ergebnisse mit der Realität der Bestimmung von Entwicklungsländern und Ländergruppen deutlich. Im Kapitel über die verschiedenen Entwicklungstheorien nimmt der marxistische Ansatz sowie die Kritik Rostows daran breiten Raum ein. Die „orthodoxen“ Ansätze der Neoklassik und der postkeynesianischen Wachstumstheorie kommen jedoch keinesfalls zu kurz; vor allem die Themen „Kapitalmangel“ und „mangelnde Ersparnisbildung“ werden ausführlich – auch mit empirischen Ergebnissen – dargestellt. Für den Entwicklungstheoretiker am interessantesten ist sicherlich das Kapitel „Unterentwicklung als Folge der internationalen Wirtschaftsbeziehungen?“, in dem vor allem die Prebisch-Singer-These der langfristig sinkenden terms of trade und die Dependenztheorie abgehandelt werden. Der Vollständigkeit halber dürfen aber in diesem Abschnitt die Ansätze von Perroux und Myrdal auch nicht fehlen.

Die Prebisch-Singer-These vom säkulären Verfall der terms of trade der Entwicklungsländer und die dazu vorliegenden empirischen Untersuchungen werden einer ausführlichen, kritischen Würdigung unterzogen, wobei aber gerade dieses Kapitel – sowie andere Kapitel des Buches – durch eigene empirische Untersuchungen zu

ergänzen wäre. Der Leser erhält als einzige Information über empirische Tests zur Prebisch-Singer-These die Untersuchungen, die Prebisch selbst für Großbritannien – als „typisches“ Industrieland – für die Periode 1876 bis 1947 durchgeführt hat. Anhand dieser Untersuchung und der dabei angewendeten Methode wird die Relevanz der Prebisch-Singer-These in Zweifel gezogen, während der Theorie der Exportzyklen, deren empirischer Überprüfung breiterer Raum gewidmet wird, größere Erklärungskraft zugestanden wird.

Die Dependenztheorie erhält ebenfalls eine relativ ausführliche Darstellung, in deren abschließender kritischer Würdigung sich der Autor zu der Aussage versteigt, die Dependenztheorie selbst erkläre insofern den Entwicklungsnotstand einiger Länder, als sie ihn selbst hervorgerufen habe: „Aus Lateinamerika stammt aber die Dependenztheorie; in diesem Kontinent wird auch heute noch oft über die Abhängigkeit von den ‚kapitalistischen Metropolen‘ geklagt, während aus Südostasien kaum entsprechende Vorwürfe gegen die Industrieländer vorgebracht werden: Dort zieht man offensichtlich konkretes entwicklungspolitisches Handeln vor.“ (S. 271)

Dieses Zitat fällt hinter den ersten

Teil des Buches, in dem ausführlich die Terminologie des Entwicklungsbegriffes aus grundsätzlicher Sichtweise diskutiert wird, zurück, indem – offensichtlich unbewußt – ein gewisses Entwicklungsmuster, nämlich das südostasiatische, ohne es in diesem Zusammenhang näher zu beschreiben, als „entwicklungspolitisches Handeln“ verabsolutiert wird. Diese – z. B. auch in der Fachpresse anzutreffende – Voreingenommenheit versperrt meiner Ansicht nach die Möglichkeit, den Entwicklungsbegriff der Dependenztheorie zu verstehen und ihn gleichberechtigt neben andere – konventionelle – Entwicklungsbegriffe zu stellen.

Die zweite Hälfte des Buches beschäftigt sich mit der politischen Praxis der Entwicklungsökonomie; verschiedene Entwicklungsstrategien sowie die einzelnen Felder der Makropolitik werden ausführlich dargestellt. Besonders hervorzuheben ist dabei eine leider wieder nur theoretische aber relativ ausgewogene Diskussion der Strategien „export led growth“ versus Importsubstitution.

Den Abschluß des Buches bildet ein Kapitel über Methoden der Projektevaluierung, das dem Leser Einblick in die Praxis der Entwicklungsökonomie ermöglicht.

Kurt Kratena

KULTURDYNAMIK DES WESTENS
ZWISCHEN HERRSCHEN
UND SEHNEN

Rezension von: Josef Huber,
Herrschen und Sehnen:
Kulturpolitik des Westens. Beltz-
Verlag, Weinheim, Basel 1989,
372 Seiten, DM 39,90

Die Mode und Zeitgeisterscheinungen der letzten 200 Jahre waren nicht zufällig oder irrational, wie oft behauptet wird. Sie sind Ergebnis zweier Kulturmodi – dem Promodus und dem Anamodus – und dem sich daraus ergebenden Spannungsverhältnis. Nach Joseph Huber sind Promodus und Anamodus zwei komplementäre Möglichkeiten einer Gesellschaft, auf sich verändernde System-Umwelt-Beziehungen zu antworten.

„Die Welt des Promodus ist die Welt der Herrschaft – der Herrschaft über die Natur, der Herrschaft über die andern, der Herrschaft über sich selbst“. Im Promodus wird der technische Fortschritt vorangetrieben, und die formalisierte Geld- und Erwerbswirtschaft dominiert. „So führt ein Überwiegen des Promodalen zur Entfaltung von Wissenschaft und Technik im Institutionengefüge von Markt und Staat, kurz zu Systemaufbau“.

Im Anamodus hingegen dominiert die Welt der Gefühle – man leidet, verliert sich, sehnt sich. Nonkonformität und Rebellion gegen die Normalität sind zentrale Punkte. Man denkt mehr ökologisch als ökonomisch und versucht ein besseres Leben in weniger Arbeit, Technik und Wirtschaftswachstum zu finden. Im Anamodus beleben sich die Sektoren der Eigenarbeit und der informellen Schenk- und Tauschwirtschaft. Im Spannungsfeld dieser zwei Pole – Herrschen und

Sehnen – fand nach Meinung Hubers die gesellschaftliche Entwicklung der letzten 200 Jahre statt. Mit der Aufklärung – die Kulturmentalität hat seit dieser Epoche ihren Hort nicht mehr in der Kirche, sondern in weltlicher Macht und Wissenschaft – kamen diese Kulturmodi zum Durchbruch, und einmal dominierte mehr die promodale, dann wieder mehr die anamodale Richtung. Kulturelle Dynamik liegt „so gesehen im reibungsvollen Gegen-Neben- und Nacheinander von Promodus und Anamodus. Zeitgeist ist nichts anderes als eine Momentaufnahme dieser Kulturpolitik“. In den Jahren 1790 ff., 1850 ff., 1900–1910 ff., 1945/1948 ff., 1955 ff. dominierte der promodale Zeitgeist. Im Gegensatz dazu läßt sich in den Jahren 1815–1820 ff., 1830 ff., 1870–1880 ff., 1920–1930, 1967–1973 ff. und 1980 ff. eine Hinwendung zum Anamodalen feststellen.

Eindrucksvoll dokumentiert Huber dann in seinem Buch das Spannungsverhältnis von Promodus und Anamodus anhand einer Vielzahl von gesellschaftlichen Bereichen. Zwei sollen für diese Besprechung kurz näher beleuchtet werden: Ökonomie und Literatur.

Ende des 18. Jahrhunderts wurde durch Adam Smith die promodale Schule der Nationalökonomie formuliert. Eine Generation danach stellt Adam Müller und andere romantische Sozialtheoretiker wie Görres und Baader die Gegentheorie auf, wonach beispielsweise die Gewerbefreiheit bewährte Ordnungen und Traditionen zerstöre. Mit dem Positivismus im 19. Jahrhundert folgte dann ein promodales Forschungsprogramm einer „sozialen Physik“. Ökonometrie, die mathematische Beschreibung und Berechnung wirtschaftlicher Prozesse, wurde zum ersten Mal angewandt. Mit zahlreichen Literaturhinweisen dokumentiert Huber dann die anamodalen und promodalen Phasen in der Ökonomie bis heute.

Lesenswert ist auch die Beschrei-

bung der Veränderungen im Bereich der Literatur. Dort wurde die anamodale Phase des Biedermaiers Mitte des 19. Jahrhunderts von der promodalen des Realismus und Naturalismus abgelöst (Dickens, Zola, Mark Twain etc.). Ende des 19. Jahrhunderts dominiert mit Neoromantik und Dekadenzdichtung (Rilke, Hofmannsthal usw.) wieder der Anamodus. Auch für diesen Bereich beschreibt Huber die mehr anamodalen oder mehr promodalen Phasen bis zur Gegenwart.

Und wie wird es in Zukunft weitergehen? „In naher und mittlerer Zukunft ist mit einem weiteren Aufbau und Ausbau des modernen Systems zu rechnen und in weiterer Zukunft mit seiner anamodalen geprägten Neuausrichtung bzw. Umorientierung“. Das bedeutet, nach einer längeren promodalen Phase kommt es zu einer Systemwende hin in Richtung Anamodus. „Ab 1950–2000 wird nicht mehr traditionelle, sondern industrielle Gesellschaft modernisiert. Dies ist der Übergang von der einfachen zur reflexiven Modernisierung, vom traditionsbezogenen Aufbau (Take-Off) zum selbstbezüglichen Umbau (Switch-Over) der modernen Gesellschaft.“

Indizien dafür gibt es nach Huber bereits eine ganze Menge: degressive Geburts- und Zuwachsraten der Weltbevölkerung, Erkennen von globalen Umweltproblemen und beginnende qualitative statt bloß quantitative Wachstumsverläufe. Dieser Wechsel bedeutet aber nicht eine Eliminierung des Promodalen, sondern es an seinen

Kultur- und Naturkontext rückzubinden. So wird die ökonomische Kosten-Nutzen-Rationalität fortgesetzt, aber erweitert um die Rationalität des Ökologischen. Der Mensch wird nach Huber zum homo oecologicus, aber er beginnt diesen Weg als homo economicus. „Was wir wirklich erleben, ist nicht der Untergang, sondern der Übergang des Abendlandes in die erstmalig vorhandene Weltgesellschaft.“

Die Lektüre dieses Buches ist anregend und kurzweilig, da es die gesellschaftliche Entwicklung der letzten zweihundert Jahre als Pendelbewegung zwischen dem anamodalen und dem promodalen Kulturmodus erklärt und mit einer reichhaltigen Literaturangabe belegt. Nichts ist zufällig, nichts ist vollkommen neu im zeitgeistlichen Erscheinungsbild. Alles ist in den vergangenen zweihundert Jahren schon einmal dagewesen, wenn auch auf einer anderen Ebene der gesellschaftlichen Entwicklung. Was Huber allerdings im ganzen Buch schuldig bleibt, ist eine Begründung, warum das Zeitgeistpendel von der promodalen Seite auf die anamodale Seite ausschlägt. Warum kommt es innerhalb einer Generation zu einer Abkehr vom Herrschen zum Sehnen. Warum kehrt sich Technikgläubigkeit relativ rasch um in Technikskeptizismus? Auf diese Fragen findet man im Buch keine Antworten, aber die Lektüre ist anregend genug, um als Leser sich selbst darüber Gedanken zu machen.

Brigitte Ederer