

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT:

- | | |
|----------------------------------|--|
| Editorial | Keynes' „Wirtschaftliche Möglichkeiten unserer Enkelkinder“ zur Halbzeit |
| Bernd Rohwer | Wirtschaftswachstum als Bedingung gesamtwirtschaftlicher Stabilität? |
| Josef Christl
Karl Pichelmann | Arbeitszeitverkürzung – Beschäftigungs- und Kosteneffekte |
| Erich Haas
Peter Szopo | Theorie und Praxis des Beteiligungsfondsgesetzes |
| Peter Rosner | Die wenig beachtete Umverteilung |
| Franz Tödtling | Arbeitsplatzstruktur und Regionalpolitik |
| | Berichte und Dokumente |
| | Bücher |

2/83

9. Jahrgang
Heft 2

ORAC

	Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.	
REDAKTIONSKOLLEKTIV	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut.	
	Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Josef Hochgerner	Peter Kreisky Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Wehsely
REDAKTIONELLE LEITUNG	Günther Chaloupek	
REDAKTIONSBEIRAT	Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Ferdinand Lacina Kazimierz Laski Eduard März Egon Matzner	Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Theodor Prager Claus J. Raldi Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff
MEDIENINHABER (VERLEGER)	Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17 Telefon 0222/52 85 52	
HERAUSGEBER UND REDAKTION	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22 Telefon 0222/65 37 65	
DRUCK	Druck- und Verlagsanstalt Gutenberg A-2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 66 Telefon 0 26 22/82 61 Serie	
PREISE	Einzelnummer öS 80,— (inkl. MwSt.) Jahresabonnement öS 250,— (inkl. MwSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 150,—	
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013	
OFFENLEGUNG	gemäß § 25 Mediengesetz: Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17	

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

9. Jahrgang · Nr. 2

Inhalt

Editorial

Keynes' „Wirtschaftliche Möglichkeiten unserer Enkelkinder“ zur Halbzeit 175

Bernd Rohwer

Wirtschaftswachstum als Bedingung gesamtwirtschaftlicher Stabilität? 179

Josef Christl

Karl Pichelmann

Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich. Beschäftigungs- und Kosteneffekte. 201

Erich Haas

Peter Szopo

Theorie und Praxis des Beteiligungsfondsgesetzes 219

Peter Rosner

Die wenig beachtete Umverteilung in Österreich 237

Franz Tödtling

Regionale Unterschiede der Betriebs- und Arbeitsplatzstruktur in Österreich und ihre Beziehungen zur Regionalpolitik. 249

BERICHTE UND DOKUMENTE

Wilhelmine Goldmann: Innovation und Venture Capital in den USA. Bericht über eine Studienreise 269

Philipp Rieger: Weltweite Rezession und internationale Finanzkrise 287

BÜCHER

Christoph Mandl (Hrsg.): Österreich-Prognosen bis zum Jahr 2000

Christoph Mandl (Hrsg.): Methoden und Modelle der Österreich-Prognosen (Josef Richter) 299

Klaus O. Thielheim (Hrsg.): Primary Energy. Present Status and Future Perspectives VIII (Wilhelm Frank)	302
Robert Schediwy/Franz Baltzarek: Grün in der Großstadt (Hannes Swoboda)	307
Herbert Schmidt (Hrsg.): Humanvermögensrechnung. Instrumentarium zur Ergänzung der unternehmerischen Rechnungslegung – Konzepte und Erfahrungen (Hans-Joachim Bodenhöfer)	309
Peter Gerlich/Wolfgang C. Müller (Hrsg.): Zwischen Koalition und Konkurrenz (Robert Schediwy).	313

**Unsere
Autoren**

JOSEF CHRISTL ist Assistent am Institut für Höhere Studien in Wien

WILHELMINE GOLDMANN ist Mitarbeiterin der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

ERICH HAAS ist im Bundesministerium für Finanzen beschäftigt

KARL PICHELMANN ist Assistent am Institut für Höhere Studien in Wien

PHILIPP RIEGER ist Nationalökonom in Wien

BERND ROHWER ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für Finanzwissenschaften an der Universität Freiburg, Bundesrepublik Deutschland

PETER ROSNER ist Universitätsassistent am Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien

PETER SZOPO ist im Bundesministerium für Finanzen beschäftigt

FRANZ TÖDTLING ist Universitätsassistent am Interdisziplinären Institut für Raumplanung der Wirtschaftsuniversität Wien

Editorial

Keynes' „Wirtschaftliche Möglichkeiten unserer Enkelkinder“ zur Halbzeit

Nicht von Keynes als einem der bedeutendsten Theoretiker der Nationalökonomie in diesem Jahrhundert soll hier im Jahr der 100. Wiederkehr seines Geburtstages die Rede sein, sondern von Keynes als Sozialphilosoph und utopischem Denker. Seine ökonomischen Theorien sind eingebettet in ein soziologisch-philosophisches Weltbild, das nicht bloß implizit seinen Auffassungen zugrunde lag, sondern über das zu schreiben Keynes selbst in der „General Theory“, deren Hauptanliegen keineswegs meta-ökonomischer Natur ist, sich nicht scheute.

So sehr Keynes die Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre in fundamentalen Funktionsprinzipien des kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systems begründet sah, so wenig war er hinsichtlich ihrer längerfristigen Zukunftsperspektiven pessimistisch gestimmt. Die Krise der dreißiger Jahre betrachtete er nicht als Zeichen von Altersschwäche, sondern erklärte sie aus einer nicht gelungenen Anpassung an geänderte äußere Umstände, wie sie der Weltkrieg und die Nachkriegszeit mit sich gebracht hatten: „Wir leiden gegenwärtig nicht an Rheumatismus des Alters, sondern an den Wachstumsschmerzen allzu rascher Veränderungen, an der Schmerzhaftigkeit der Anpassung zwischen einer Wirtschaftsperiode und der folgenden. Die Steigerung der technischen Effizienz ist rascher vor sich gegangen, als wir uns mit dem Problem der Absorption der Arbeitskräfte beschäftigen können; die Verbesserung des Lebensstandards ist ein wenig zu rasch eingetreten; das Banken- und Währungssystem der Welt hat den Zinssatz daran gehindert, so rasch zu fallen, als das Gleichgewicht es verlangt hätte“¹.

Keynes war davon überzeugt, daß nach Überwindung der Anpassungskrise mit Hilfe der von ihm postulierten neuen Wirtschaftspolitik der Kapitalismus noch ein langes Leben vor sich habe und ein bedeutendes Potential des materiellen und vor allem kulturellen Fortschritts in sich berge. In der General Theory finden sich dazu nur einige wenige Bemerkungen². Ausführlicher dargelegt hat Keynes seine diesbezüglichen Vorstellungen in seinem 1930 erschienenen Artikel „Economic possibilities for our grandchildren“, in welchem er ein Zukunftsbild der industriellen Zivilisation in hundert Jahren skizzierte³.

In hundert Jahren, so sagte Keynes voraus, würde der materielle Lebensstandard in den fortschreitenden Ländern zwischen vier- und achtmal so hoch sein wie 1930. Die Menschheit – wenigstens in den hochentwickelten Ländern – würde das „ökonomische Problem“ zu einem guten Teil gelöst haben.

Bei einem auf das Achtfache gestiegenen materiellen Lebensniveau würde zumindest für die eine große Klasse der Bedürfnisse, die „absoluten“ (im Gegensatz zu den „relativen“ Bedürfnissen, die erst dann gestillt sind, wenn man sich den Mitmenschen überlegen fühlt), das Sättigungsniveau erreicht und eine ganze Menge an „Energien“ für andere, nichtökonomische Zwecke freigeworden sein. Damit sind fundamentale gesellschaftlich-zivilisatorische Konsequenzen verbunden. Die gesellschaftliche Funktion der Arbeit sah Keynes von Grund auf verändert – durch die Möglichkeit einer weitgehenden Verkürzung der Arbeitszeit – drei Stunden pro Tag oder fünfzehn Stunden pro Woche. Die Arbeit wäre dann nicht mehr eine den Großteil des Tages ausfüllende, aus Gründen der ökonomischen Notwendigkeit von den Menschen auf sich genommene Tätigkeit. Was davon übrigbleibt, sind nur noch die kleinen Pflichten, Aufgaben und gewohnheitsmäßigen Verrichtungen, ihrem Umfang nach gerade ausreichend, um die Würze des Alltagslebens zu bilden, ohne welche die Langeweile überhandnehmen würde. Tendenziell wird die Arbeit zum knappen Gut, das so breit als möglich aufgeteilt werden müsse.

Die fortschreitende Akkumulation des Kapitals würde auf längere Sicht schließlich zu einem Kapitalüberfluß führen, der den Kapitalismus von seiner aus Keynes' Sicht häßlichsten Eigenschaft befreien würde: „Die Liebe zum Geld als Besitz – im Gegensatz zur Liebe zum Geld als Mittel für die Annehmlichkeiten und Erfordernisse des Lebens – wird als das erkannt werden, was sie ist: eine irgendwie abstoßende Krankheit, eine jener halb verbrecherischen, halb pathologischen Neigungen, die man schauernd den Spezialisten für Geisteskrankheiten überläßt.“ Nicht nur die Gier nach Reichtum und Geld würde nach und nach zur Ruhe kommen, die Menschen würden wieder fähig werden, den Augenblick zu genießen. Keynes sieht eine Parallele zwischen der Fixiertheit auf Profit als *zukünftigen* Ertrag von Reichtum und zwanghafter Zukunftsbezogenheit des Tuns und Denkens, die den Genuß des Augenblickes stört. Jene Formen der gesamtgesellschaftlichen Kontrolle und Steuerung (v. a. der Investitionen, der Zinssätze), für die Keynes sich einsetzte, würden die Freiheit des Individuums nicht einengen, würden ganz im Gegenteil diese gereinigt von ihren Mängeln und Mißbräuchen erst zu ihrer vollen Entfaltung kommen lassen⁴.

Der Eintritt des von Keynes vor gut fünfzig Jahren beschriebenen Endstadiums des Fortschrittsprozesses steht zwar nicht wie derjenige von George Orwells „1984“ kalendermäßig unmittelbar bevor. Es ist dennoch verlockend, zur Halbzeit eine Art Zwischenbilanz zu ziehen, inwieweit heute schon gesagt werden kann, ob Keynes recht hatte bzw. wie plausibel jene unter seinen Prognosen mehr utopischem Charakter heute erscheinen.

Was seine Einschätzung der Depression der dreißiger Jahre betrifft, so hat die Entwicklung der Nachkriegszeit Keynes in einem Maße bestätigt, das er selbst wohl kaum für wahrscheinlich gehalten hätte.

Auf Krieg und Wiederaufbau, die als Initialzündung wirkten, folgte eine Periode langfristiger Prosperität und fortgesetzter Steigerung des Lebensstandards, die von der von Keynes angegebenen Bandbreite des Expansionspotentials (auf das Vier- bis Achtfache) die Obergrenze heute als vielleicht sogar noch zu niedrig erscheinen läßt. Tatsächlich hat sich das Sozialprodukt bereits in der ersten Hälfte etwa auf das Vierfache erhöht, d. h. daß von jetzt an gerechnet ein durchschnittliches Wachstum von 1,4 Prozent genügt, um bis 2030 eine weitere Verdoppelung zu erreichen. Es zeigt sich hier wieder einmal, was für ein unwahrscheinliches Ereignis selbst für einen so optimistisch gestimmten Ökonomen, wie Keynes es war, die Expansion der Nachkriegszeit darstellt.

Wenn das „Plansoll des Fortschritts“ im Hinblick auf Wachstum mehr als erfüllt zu sein scheint, so kann davon bezüglich der Verkürzung der Arbeitszeit keine Rede sein. Nimmt man die Wochenarbeitszeit als Maßstab, so ist in der ersten Hälfte des hundertjährigen Zeitraumes nur etwas mehr als ein Viertel des Weges zurückgelegt. Allerdings wären Urlaub, Pensionsalter und andere Formen der Verkürzung der Lebensarbeitszeit ebenfalls zu berücksichtigen, was insgesamt eine Senkung auf vielleicht ein Drittel des Ausgangsniveaus bedeutet. Daß die Verkürzung der Arbeitszeit ein komplizierter und schwieriger zu bewältigender Prozeß ist als die Steigerung der Produktion, wird auch daraus deutlich, daß eine Halbierung der Arbeitszeit weniger einfach vorstellbar ist als eine Verdoppelung der Produktion – wenngleich uns auch letzteres seit dem Zutagetreten der Umweltproblematik und von möglichen „Grenzen des Wachstums“ heute schwerer fällt als vor einem Jahrzehnt. Ob die bei Keynes anklingende Vorstellung von Arbeit als „Würze des Lebens“, die rationiert werden muß, in letzter Konsequenz Realität werden wird, ist gegenwärtig nicht absehbar, wenngleich es an Indizien hierfür nicht fehlt, die sie immerhin als möglich erscheinen läßt. Was Keynes allerdings nicht vorher-sah, ist die Art und Weise, wie die Frage der Rationierung von

Arbeit in jüngster Zeit aktuell geworden ist. In der gegenwärtigen Diskussion um Arbeitszeitverkürzung geht es nicht darum, „Würze des Lebens“ auf möglichst viele aufzuteilen, sondern Arbeit im traditionellen Sinne als Mittel zur Sicherung des Lebensunterhaltes.

Am wenigsten realistisch nach den Erfahrungen der letzten fünfzig Jahre erscheinen jene Teile der Keyneschen Zukunftsperspektive, in denen er einen graduellen Übergang in eine befriedete, zur Ruhe gekommene Gesellschaft als Endzustand des Kapitalismus anvisiert. Es hat gegenwärtig nicht den Anschein, daß die Erlangung von Reichtum viel an Attraktivität verloren hat. Neu in dieser Hinsicht als gesellschaftliches Phänomen ist eine Verweigerungshaltung im Bereich der Mittelschichten (sog. „Aussteiger“). Es handelt sich dabei jedoch um kaum mehr als eine Marginalerscheinung, die angesichts der unverminderten Zugkraft von Parolen wie „Leistung muß sich wieder lohnen“ nicht überschätzt werden sollte. Ein weitaus grundlegenderer Einwand gegen die These, daß ökonomische Motivation für die gesellschaftliche Reproduktion entbehrlich sei, liegt noch auf einer anderen Ebene. Es ist nämlich nicht a priori anzunehmen, daß ein hohes Niveau an materieller Produktion, an technologischer und organisatorischer Effizienz ohne jene Verhaltensweisen auf Dauer behauptet werden kann, die eine fundamentale Grundbedingung des Aufbaus dieses Standards waren.

Keynes' gerne zitiertes Wort „in the long run we are all dead“ hat ihn nicht davon abgehalten, sehr dezidierte Vorstellungen über die langfristige Zielrichtung der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung zu haben. Manche Elemente seiner Zukunftsvision sind heute, wenn nicht in greifbarer Nähe, so doch in Sichtweite gerückt. Dennoch scheint es vorwärts- und rückblickend betrachtet, insgesamt aus der größeren Ferne leichter gewesen zu sein, sich zu den Zielen hin zu bewegen als aus halber Distanz.

Anmerkungen

- 1 Den Essay „Economic perspectives for our grandchildren“ nahm Keynes in seinem Sammelband „Essays in Persuasion“ auf (heute Band IX der Collected Writings of John Maynard Keynes, S. 321–332).
- 2 Im letzten Kapitel S. 376 ff.
- 3 Die ausschließliche Beschränkung auf die industrialisierten Länder und die Ausklammerung der Entwicklungsländer erscheint heute allerdings als nicht ganz zulässige Einschränkung.
- 4 In diesem Sinne in der General Theory, S. 380.

Wirtschaftswachstum als Bedingung gesamtwirtschaftlicher Stabilität?

**Zu den möglichen Konsequenzen einer anhaltenden
Wachstumsschwäche für die Funktionsfähigkeit des
marktwirtschaftlichen Produktionsprozesses**

Bernd Rohwer

I. Vorbemerkung

Mit der seit Beginn der 70er Jahre zu beobachtenden ausgeprägten Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstumstrends und den seitdem zunehmenden Zweifeln an der Erreichbarkeit und/oder Wünschbarkeit des bislang gewohnten Wachstumstempos ist auch die Frage nach den Wirkungen anhaltender Wachstumsabschwächungen auf die wichtigen wirtschaftspolitischen Ziele – Beschäftigung, Preisstabilität, Allokation und gerechtere Einkommensverteilung – stärker in den Blickpunkt des wirtschaftswissenschaftlichen und politischen Interesses getreten. Die Zahl der Forschungsarbeiten zu diesem Problemkreis ist bislang gleichwohl noch recht gering. Besonders stiefmütterlich wurde dabei ein Aspekt behandelt, dem aus wirtschaftspolitischer Sicht eine ganz prinzipielle und damit vorrangige Bedeutung zukommt – die Frage nämlich, ob ein marktwirtschaftliches System überhaupt bei jedem Wachstumstempo – also etwa auch bei Nullwachstum – in dem Sinne noch funktionsfähig bleibt, daß die Unternehmungen noch hinreichende Anreize zur Aufrechterhaltung ihrer Produktionsaktivitäten auf dem jeweiligen Wachstumsplafond sehen. Zumindest denkbar wäre ja, daß es im Falle einer länger andauernden und stärker ausgeprägten Wachstumsverringerung – zum Beispiel aufgrund multiplikativ beschleunigter Nachfrage- und Beschäftigungsrückgänge, sinkender Kreislaufgewinne, verschärfter Verteilungskämpfe oder erhöhter Absatzrisiken – zu einem völligen Attentismus der Investoren und partiell sogar zu einer völligen Einstellung der Produktionsaktivitäten käme.

Im folgenden soll zunächst erörtert werden, mit welchen Wirkungen auf die wesentlichen Bestimmungsgründe unternehmerischer Produktionsentscheidungen – Nachfragevolumen, Gewinnspielraum, Absatz- und Gewinnrisiken – bei anhaltend geringem oder stagnierendem Wachstum zu rechnen wäre, wenn von eventuellen staatlichen Kompensationsmaßnahmen zunächst abgesehen wird (Abschnitt II). Im Anschluß daran soll in der hier notwendigen Kürze die Frage aufgegriffen werden, über welchen Handlungsspielraum die Finanzpolitik verfügt, um die eventuellen destabilisierenden Wirkungen der Wachstumsverlangsamung abzuschwächen bzw. zu kompensieren (Abschnitt III).

II. Mögliche Auswirkungen einer stärkeren Wachstumsabschwächung auf die Stabilität des marktwirtschaftlichen Produktionsprozesses

Eine länger anhaltende Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums kann die für die Stabilität der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ausschlaggebenden Produktionsentscheidungen der Unternehmen auf verschiedene Weise negativ tangieren:

1. Während der Phase der Wachstumsverlangsamung – d. h. bis zur Anpassung der Produktionsplanung an den neuen Wachstumstrend – bewirkt eine unerwartete Abschwächung des Nachfrage- und/oder Produktionswachstums in den jeweils betroffenen und über Multiplikatoreffekte auch in anderen Wirtschaftsbereichen *Angebots-* (bzw. Kapazitäts-) *Überschüsse*. Gleichgültig, ob erwartet oder unerwartet, führt ein längerfristig anhaltender Rückgang der Wachstumsraten darüber hinaus zu einer ebenfalls andauernden Verringerung der privaten Nettoinvestitionsquote, sofern sich der marginale Kapitalkoeffizient nicht gleichzeitig entsprechend erhöht. Bis zur Annäherung an einen neuen Gleichgewichtspfad würden daraus ebenfalls Angebotsüberschüsse resultieren, wobei hier zunächst der Investitionsgütersektor und multiplikativ wiederum auch die übrigen Bereiche betroffen wären.
2. Sowohl während der Wachstumsverlangsamung als auch nach Erreichen des neuen (niedrigeren) Wachstumstrends kann es infolge der verminderten privaten Nettoinvestitionsquote in kreislauftheoretischer Sicht zu einem *Rückgang der Gewinnquote* kommen. Dies wiederum könnte – wenn die Erzielung einer bestimmten Mindestrendite allzu unsicher wird – die Aufrechterhaltung der Produktionstätigkeit gefährden.
3. Schließlich dürften sich im Falle eines anhaltend verringerten wirtschaftlichen Wachstums die *unternehmerischen Risiken erhöhen*. Zum einen nehmen mit engeren Wachstumsspielräumen auf einzelnen Märkten die Absatzrisiken zu. Zum anderen ist bei geringeren Zuwächsen des verteilbaren Gesamteinkommens mit verschärften Verteilungskämpfen zu rechnen, so daß sich die Gewinnerwartungen eher verschlechtern dürften.

Die folgenden Ausführungen gelten vor allem der Erläuterung und Diskussion der unter 1. und 2. angedeuteten möglichen Wirkungsketten. Auf eine ausführlichere Erörterung der unter 3. geäußerten, recht plausiblen Vermutung, daß sich bei nachlassendem Wirtschaftswachstum die unternehmerischen Absatz-, Kosten- und damit Gewinnrisiken erhöhen dürften, wird jedoch – nicht nur aus Raumgründen – verzichtet: Das Ausmaß derartiger Verunsicherungen der Produktions- und Investitionsplanung hängt zu sehr von der speziellen Ausprägung der Wachstumsverlangsamung, den jeweiligen Wettbewerbsbedingungen und vor allem auch den (keineswegs unwandelbaren) verteilungspolitischen Zielvorstellungen der Wirtschaftssubjekte ab, als daß es in einigermaßen allgemeingültiger Weise vorausbestimmt werden könnte. Dies gilt insbesondere auch für die häufig geäußerte Befürchtung, die Wirtschaftssubjekte würden selbst im Falle deutlich verminderter oder gar stagnierender Einkommens- und Produktionszuwächse weiterhin die gewohnten Einkommensverbesserungen durchzusetzen suchen und damit nicht nur zur Verunsicherung der unternehmerischen Kosten- und Gewinnerwartungen beitragen, sondern auch die wirtschaftliche oder möglicherweise sogar die politische Stabilität gefährden¹. Hierbei handelt es sich um zwar mögliche, keineswegs jedoch zwangsläufige Wirkungsketten. Für die Bundesrepublik zeigt die Erfahrung, daß die Gewerkschaften ihre verteilungspolitischen Forderungen in Phasen wachsender Beschäftigungsprobleme zwar nicht ganz aufgeben, aber doch in gewissem Umfang auch an stabilisierungspolitischen Kriterien orientieren. Offensichtlich sind die systembedingten Grenzen für Umverteilungsversuche während der Rezessionsjahre 1974/75 stärker in das Bewußtsein der Arbeitnehmer bzw. ihrer gewerkschaftlichen Vertreter gerückt. Noch eher wäre ein solches stabilitätsorientiertes Verhalten vermutlich dann zu erwarten, wenn die Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums auf einen Wandel der individuellen Präferenzen von primär geldeinkommensbezogenen zu nichtmonetären Bedürfnissen (Freizeit, flexible Arbeitszeitregelungen, soziale Dienstleistungen usw.) zurückgeht, wie er sich gegenwärtig in gewissem Umfang bereits abzeichnet. In diesem Fall wären die Einbußen beim gesamtwirtschaftlichen Produktions- bzw. Einkommenswachstum im Sinne der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ja Ergebnis individueller Entscheidungen auch der Arbeitnehmer und damit in ihren Auswirkungen auf die Einkommenssituation der Einzelnen leichter zu akzeptieren. Diese Überlegungen verdeutlichen, daß die Konsequenzen eines ausgeprägten Wachstumsrückgangs für die Stärke der verteilungspolitischen Auseinandersetzungen und damit für die wirtschaftliche und politische Stabilität nicht genauer vorausschaubar sind. Daß das wirtschaftliche und politische System dadurch ernsthaft gefährdet würde, ist zwar nicht auszuschließen, erscheint aber schon diesen knappen Ausführungen zufolge keineswegs sicher und nicht einmal wahrscheinlich.

Im Hinblick auf die unter 1. skizzierte Wirkungshypothese ist zunächst die dort bezüglich des *Kapitalkoeffizienten* genannte Annahme auf ihre Realitätsnähe zu überprüfen: Wird man ausschließen

können, daß der marginale Kapitalkoeffizient bei verringertem Wirtschaftswachstum beschleunigt steigt und damit möglicherweise den bei unverändertem Kapitalkoeffizienten zu erwartenden Rückgang der Investitionsquote kompensiert?

Die Kapitalproduktivität bzw. der Kapitalkoeffizient als deren Kehrwert ist eine komplexe, von technologischen, institutionellen und verhaltensmäßigen Faktoren abhängige Größe. Empirische Versuche, die Determinationsstruktur des Kapitalkoeffizienten näher zu bestimmen, brachten bislang keine eindeutigen Resultate². Für den Fall einer Wachstumsverlangsamung erscheint zunächst nur sicher, daß der durchschnittliche Kapitalkoeffizient während der Übergangsphase zum flacheren Wachstumstrend aufgrund von Unterauslastungen des Produktionspotentials zunehmen wird. In längerfristiger Betrachtung könnte man aber auch eine induzierte Erhöhung des *marginalen* Kapitalkoeffizienten vermuten, da die mit einer Wachstumsverlangsamung in gewissem Umfang verbundene Verminderung der *economies of scale* und der Innovationstätigkeit³ die Kapitalproduktivität negativ beeinflussen werden. Diese Hypothese wird freilich durch die für die Bundesrepublik vorliegenden Daten nicht gestützt. Der säkulare Trend eines wachsenden (potentiellen) Kapitalkoeffizienten schwächte sich in den Jahren des geringeren Wachstums (1974 bis 1978) sogar leicht ab, so daß die Wachstumsverringerung offenbar keine zusätzliche Steigerung des Kapitalkoeffizienten auslöste. Die langsamere trendmäßige Zunahme des Kapitalkoeffizienten in den 70er Jahren dürfte unter anderem Ergebnis eines beschleunigten, auch kapitalsparenden technischen Fortschritts, insbesondere auf dem Gebiet der Mikroelektronik, sein⁴.

Da die empirischen Daten für die Bundesrepublik dafür sprechen, daß eine Wachstumsabschwächung den Entwicklungstrend des Kapitalkoeffizienten nur wenig tangiert, stellt sich die Frage, ob von anderen, entscheidenderen Einflußfaktoren in Zukunft besonders ausgeprägte Impulse zur Steigerung des Koeffizienten ausgehen könnten. Der erwähnte unzureichende Kenntnisstand bezüglich der Determinationsstruktur des Kapitalkoeffizienten zwingt zu Plausibilitätsüberlegungen. Auf der einen Seite werden wohl weiterhin Umweltschutzinvestitionen und in zunehmendem Umfang Investitionen zur Gewinnung schwerer zugänglicher Rohstoffe Kapital in Verwendungen binden, die – gemessen im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung – zu keinen oder nur geringen Produktionserhöhungen führen und damit den Kapitalkoeffizienten steigen lassen. Auf der anderen Seite dürften sich aber die in den 70er Jahren zu beobachtenden auch kapitalsparenden Wirkungen des technischen Fortschritts wegen des beträchtlichen Innovationspotentials auf dem Gebiet der Mikroelektronik, Sensortechnik usw. kaum abschwächen, sondern eher noch verstärken. Eine gegenüber dem Trend der 70er Jahre wesentlich stärkere Zunahme des Kapitalkoeffizienten erscheint deshalb wenig wahrscheinlich.

Insgesamt ist also nicht damit zu rechnen, daß die im Zuge einer längerfristigen kräftigen Wachstumsabschwächung c. p. resultierende

Abnahme der (gleichgewichtigen) Investitionsquote voll durch die gegenläufigen Effekte eines trendmäßig steigenden Kapitalkoeffizienten aufgefangen würde. Schreibt man die Entwicklung des Kapitalkoeffizienten während der 70er Jahre fort, so läßt sich die im Extremfall eines Gleichgewichts-Nullwachstums entstehende Investitions- bzw. Nachfragelücke gegenüber dem Zeitraum 1961–1969 auf etwa 5–6, gegenüber der Periode 1974 – 1978 auf etwa 2–3 Prozentpunkte des Bruttosozialprodukts schätzen.

Die im Falle einer Wachstumsabschwächung zunächst zu erwartenden Angebotsüberschüsse auf den Gütermärkten sind Ausdruck eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichts der Art

$$I_{\text{geplant}}^{\text{privat}} + A_{\text{geplant}}^{\text{staatl.}} + (Ex - Im)_{\text{geplant}} < S_{\text{geplant}};$$

die geplanten privaten Investitionen ($I_{\text{geplant}}^{\text{privat}}$), die geplanten Staatsausgaben ($A_{\text{geplant}}^{\text{staatl.}}$) und der geplante Außenbeitrag $(Ex - Im)_{\text{geplant}}$ schöpfen die geplanten Ersparnisse (S_{geplant}) nicht aus. Die erste stabilisierungspolitisch relevante Frage lautet nun, ob und inwieweit die Volkswirtschaft von sich heraus – d. h. ohne zusätzliche staatliche Eingriffe – zu einem neuen gesamtwirtschaftlichen IS-Gleichgewicht tendiert. Die politisch determinierte Ausgabentätigkeit des Staates soll daher zunächst unberücksichtigt bleiben. Auch die von den Wirtschaftssubjekten unmittelbar kaum beeinflussbare Außenbeitragskomponente wird hier vernachlässigt. Bei annahmegemäß *anhaltend* reduziertem Wirtschaftswachstum und damit längerfristig verminderter privater Investitionstätigkeit müßte die Annäherung an ein neues Gleichgewicht also über eine Einschränkung des geplanten privaten Sparens erfolgen. Für die Beantwortung der genannten Fragestellung ist daher an der Determinationsstruktur des privaten Sparens bzw. Verbrauchs anzuknüpfen.

Als wesentliche Bestimmungsfaktoren des gesamtwirtschaftlichen Konsums werden in der makroökonomischen Theorie vor allem das gesamtwirtschaftliche Einkommensniveau, die Realvermögensposition, der Marktzins sowie die Einkommensverteilung genannt. Zahlreiche empirische Untersuchungen belegen insbesondere den Einfluß des Einkommens auf die Konsumentscheidung, wobei neben dem Einkommen der laufenden Periode das „normale“, in den Vorperioden erzielte sowie das für die Zukunft erwartete Einkommen relevante Parameter darstellen⁵. Die Bedeutung der Einkommensverteilung ergibt sich aus der Tatsache, daß die marginale Verbrauchsneigung mit zunehmender relativer Einkommensposition sinkt. Vergleichsweise umstritten sind dagegen die Wirkungen von Änderungen des Realvermögens und der Marktzinssätze auf den Konsum. Dem schon in der Theorie stark angefochtenen⁶ und empirisch mit widersprüchlichen Ergebnissen getesteten Vermögenseffekt (Pigou-Effekt) kommt für die Konsumentscheidungen sicherlich eine geringere Bedeutung zu. Der empiri-

schen Untersuchungen zufolge gering zu veranschlagende Zinseffekt dürfte lediglich insofern eine gewisse Rolle spielen, als sinkende Zinssätze – wie empirische Befunde bestätigen – zusätzliche Käufe langlebiger Konsumgüter einschließlich Wohnungseigentum veranlassen können⁷.

Mit welchen *Reaktionen der Konsumenten bzw. Sparer* ist nun im Falle einer anhaltenden Wachstumsabschwächung zu rechnen? Solange es sich um eine relativ geringe Abschwächung des Einkommensanstiegs handelt und diese als nur vorübergehend angesehen wird, werden die privaten Wirtschaftssubjekte ihre Konsumquote zunächst erhöhen, um Anschluß an die gewohnte Steigerung ihres Lebensstandards zu halten. Je ausgeprägter und anhaltender jedoch die Wachstumsverlangsamung und damit auch die Arbeitsmarktp Probleme und Einkommenseinbußen sind, umso eher dürfte es zu entgegengesetzten Reaktionen – nämlich vermehrtem Sparen zur Risikovorsorge („Angstsparen“) – kommen. Aufgrund des institutionell bedingten Anpassungslags bei den Lohneinkommen würde dieser Effekt allerdings erst mit gewissen zeitlichen Verzögerungen voll durchschlagen. Der Marktzins wird infolge der deutlich verringerten Investitionstätigkeit zwar relativ rasch nachgeben. Stärkere positive Impulse auf den privaten Verbrauch sind davon jedoch aufgrund der insgesamt recht geringen Zinselastizität des Konsums und insbesondere der verunsicherten Zukunftserwartungen nicht zu erwarten. Vom Pigou-Effekt dürften insofern keine konsumbelebenden Wirkungen ausgehen, als ein Rückgang des Preisniveaus unter den heute üblichen oligopolistischen Marktverhältnissen selbst im Falle einer sehr kräftigen Wachstumsverlangsamung auszuschließen ist. Ein gewisser positiver Vermögenseffekt könnte allerdings daraus resultieren, daß sich der normale (weitgehend antizipierte) Preisauftrieb wegen der gesamtwirtschaftlichen Angebotsüberschüsse abschwächt und infolgedessen die tatsächliche Veränderungsrate des realen Vermögensbestandes die erwartete Rate überschreitet. Von einem Rückgang der Inflationsraten könnten freilich auch gegenläufige, den Verbrauch mindernde Wirkungen ausgehen, wenn die Konsumenten nun in Erwartung weiter rückläufiger Preissteigerungen bestimmte Konsumausgaben aufschieben.

Insgesamt gesehen dürfte die im Zuge sinkender Wachstumsraten vor allem durch rückläufige Investitionen ausgelöste Nachfragerücke daher zumindest kurzfristig nicht durch zusätzliche private Konsumausgaben geschlossen werden. Sieht man von wirtschaftspolitischen Kompensationsmaßnahmen ab, so hätte man also für den Fall einer kräftigen und anhaltenden Wachstumsabschwächung zunächst mit einem sich multiplikativ und akzelerativ verstärkenden Rückgang des Sozialprodukts zu rechnen. Zwar dürfte sich die Konsumquote mit sinkendem Volkseinkommen tendenziell erhöhen, da die Wirtschaftssubjekte ihr gewohntes Verbrauchsniveau nur zögernd reduzieren wollen und das Sparziel mit geringerem Einkommen in seiner Bedeutung etwas zurücktritt. Andererseits gilt aber für die Konsumentenscheidungen der privaten Wirtschaftssubjekte, daß diese sich auch an den für

die Zukunft erwarteten Einkommen orientieren. Die Einkommenserwartungen aber werden durch einen Kontraktionsprozeß nur weiter verunsichert, so daß sich die erwähnte Zunahme der Konsumquote, wenn überhaupt, nur zögernd vollziehen dürfte.

Nun ist, neben den erwähnten Reaktionsmustern, ein weiterer Wirkungsmechanismus denkbar, über den die privaten Wirtschaftssubjekte bei abgeschwächtem gesamtwirtschaftlichen Wachstum und dadurch ausgelösten Kontraktionstendenzen zu einer Ausweitung ihres Gesamtverbrauchs veranlaßt werden könnten, ohne daß es bereits entsprechender staatlicher Eingriffe bedürfte. Da die Arbeitnehmer im Durchschnitt eine höhere Konsumneigung als die Unternehmer aufweisen, würde eine Umverteilung des Volkseinkommens von den Unternehmern zu den Arbeitnehmern c. p. eine Erhöhung der privaten Konsumquote auslösen. Zu fragen ist daher, ob eine kräftige und anhaltende Wachstumsabschwächung die institutionelle Einkommensverteilung zu Lasten der Unternehmer verschöbe. Die Antwort auf diese Frage ist nicht nur im Hinblick auf das hier betrachtete Ziel der Nachfragestabilisierung von Interesse; es geht zugleich um die weiter oben angedeutete Problematik, ob die Fortführung der Produktionstätigkeit den Unternehmungen bei stark reduziertem Wirtschaftswachstum noch hinreichende Gewinnchancen bietet.

Es ist ein besonderes Verdienst der kreislauforientierten Verteilungstheorie, auf den *Zusammenhang* zwischen gesamtwirtschaftlicher Einkommensverwendung und Einkommensverteilung und damit auch zwischen Wachstums- bzw. Investitionsrate und Einkommensverteilung hingewiesen zu haben. Als Anknüpfungspunkt bietet sich zunächst die definitorisch gültige erweiterte zweite keynessche Verteilungsgleichung, geschrieben in Quotenform, an, der zufolge sich die Gewinnquote (Y_U/Y) – hier vereinfacht als Anteil der Unternehmereinkommen am Volkseinkommen (Y) aufgefaßt – als Summe der Konsumquote der Unternehmer (C_U/Y), der privaten Nettoinvestitionsquote ($I_{\text{privat}}^{\text{netto}}/Y$), der staatlichen Neuverschuldungsquote ($Kr_{\text{staatl.}}^{\text{netto}}/Y$) sowie der Außenbeitragskomponente ($Ex - Im/Y$) abzüglich der Sparquote der Arbeitnehmer (S_{AN}/Y) darstellt:

$$\frac{Y_U}{Y} = \frac{C_U}{Y} + \frac{I_{\text{privat}}^{\text{netto}}}{Y} + \frac{Kr_{\text{staatl.}}^{\text{netto}}}{Y} + \frac{Ex - Im}{Y} - \frac{S_{AN}}{Y}.$$

Nimmt nun, wie oben unterstellt und begründet, bei nachlassendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum die private Nettoinvestitionsquote ab, so würde sich demnach – bei Konstanz der übrigen Quoten – auch die Gewinnquote verringern.

Die Annahme sonst gleicher Einkommensverwendungsquoten ist freilich schon insofern kaum realistisch, als der Rückgang der Investitionsgüternachfrage zumindest kurzfristig zu einer Verringerung des Gesamteinkommens (Y) – d. h. der Quotenbasis – führen dürfte. Ein derartiger Einkommenseffekt hätte zudem, vor allem wenn es sich um

reale Einbußen handelt, sicherlich Rückwirkungen auf die gesamtwirtschaftlichen Einkommensverwendungsaggregate (wie z. B. den Verbrauch bzw. das Sparen der Arbeitnehmer).

Einen Versuch, die definitorisch gültige zweite keynessche Verteilungsgleichung um einfache Verhaltensfunktionen zu erweitern, unternahm Kaldor. Unter dessen Prämissen – nach oben und unten flexible Preise, verzögerte Anpassung der Lohnsätze, höhere Sparquote der Unternehmer gegenüber den Arbeitnehmern, von der Gewinn- und Sparquote unabhängige Investitionsquote – führt eine Verringerung der Investitionen und damit der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zu einem Sinken des Preisniveaus und – wegen der verzögerten Anpassung der Löhne – zu einem Anstieg der realen Arbeitnehmereinkommen⁸. Wegen der höheren Konsumneigung der Arbeitnehmer bewirkt die reale Umverteilung von den Unternehmer- zu den Arbeitnehmereinkommen eine Annäherung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote an die niedrigere Investitionsquote.

Daß die Unternehmungen auf die während der Phase der Wachstumsverlangsamung zu erwartenden Angebotsüberschüsse mit *Preissenkungen* reagieren, erscheint allerdings, wie schon erwähnt, wenig realistisch. Wahrscheinlicher sind reale Produktionseinschränkungen im Investitions- und multiplikatorbedingt auch im Konsumgüterbereich. Genauere Aussagen zur Entwicklung der institutionellen Einkommensverteilung bei realen Produktionseinbußen sind mit Hilfe des Kaldor-Modells aber unmöglich, da der Einkommensrückgang nicht mehr eindeutig den beiden Einkommensgruppen zugerechnet werden kann. Die Verteilungswirkungen hängen in diesem Fall nicht nur von den Reaktionen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate, sondern auch von eventuell induzierten Lohnsatzänderungen, der Produktionsfunktion und dem unternehmerischen Preissetzungskalkül ab. Immerhin läßt sich, anknüpfend an die Überlegungen Kaldors, aber eines vermuten: Wenn auch *Preissenkungen* für den Fall rückläufiger Wachstumsraten und entsprechender Angebotsüberhänge weitgehend auszuschließen sind, dürfte sich doch der Spielraum für *Preiserhöhungen* etwas verengen; ein gewisser Rückgang der Kreislauf- oder Marktlagengewinne erscheint schon deshalb wahrscheinlich.

Gewinnmindernde Wirkungen dürften aber auch von den erwähnten multiplikator- und akzeleratorbedingten realen Produktionseinschränkungen ausgehen. Solange die Kontraktionsspirale anhält, ein neues IS-Gleichgewicht mit niedrigerer Investitionsrate also nicht erreicht ist, werden die Gewinne der Unternehmer überproportional sinken, da sich die kontraktbestimmten Kosten – vor allem die Löhne – erst zeitlich verzögert nach unten anpassen.

Welche Verteilungsquoten sich schließlich mit allmählicher Annäherung an einen im Trend etwa gleichgewichtigen, im Vergleich zu vorher abgeflachten Wachstumspfad herausbilden würden, ist kaum genauer vorherzusagen. Wie bereits deutlich wurde, hängt dies einerseits von den kreislauftheoretisch bedeutsamen privaten Einkommensverwendungsentscheidungen, andererseits aber zum Beispiel auch vom Lohn-

bildungsprozeß, von der Produktionsfunktion oder der Wettbewerbsintensität ab.

Aus kreislauftheoretischer Sicht lassen sich zunächst die Bedingungen dafür angeben, daß die Gewinnquote beim niedrigeren Wachstumspfad wieder dem vormals gegebenen Niveau nahekkommt. Gemäß der oben genannten erweiterten zweiten keynesschen Verteilungsgleichung kann die Gewinnquote bei rückläufiger Investitionsquote dann konstant bleiben, wenn gleichzeitig die Unternehmerkonsum-, die staatliche Neuverschuldungs- oder die Außenbeitragsquote entsprechend steigen oder die Sparquote der Arbeitnehmer sinkt. Inwieweit es zu derartigen Reaktionen käme, kann nur vermutet werden. Die Unternehmerkonsumquote könnte insofern in gewissem Umfang steigen, als die alternative Verwendung der Gewinn- und Vermögenseinkommen für Sparzwecke bei sinkenden Investitionsmöglichkeiten und rückläufigem Zinsniveau beschränkt wäre bzw. an Attraktivität verlöre. Daß die Außenbeitragsquote wesentlich ansteigen würde, erscheint wenig wahrscheinlich. Ob die staatlichen Instanzen auf die Wachstumsabschwächung mit einer dauerhaften Anhebung ihrer Neuverschuldungsquote reagieren, ist ungewiß. Zwar hätte man aus stabilisierungspolitischen Gründen sicherlich zumindest im Falle eines sehr ausgeprägten Wachstumseinbruchs mit einer zeitweiligen Ausdehnung der öffentlichen Defizite zu rechnen. Wie unten noch näher dargelegt, stünden einer längerfristigen Aufstockung des Neuverschuldungssockels jedoch – obwohl prinzipiell realisierbar – einige gravierende Restriktionen entgegen. Einen gewissen Rückgang der Arbeitnehmersparquote hätte man schließlich – wie bereits gezeigt – zumindest dann zu erwarten, wenn sich die Wachstumsverlangsamung in gemäßigttem Tempo vollzieht und damit stärkere Angstspaarprozesse vermieden werden.

Insgesamt gesehen dürften die kreislauftheoretisch, von der Einkommensverwendung her abgeleiteten negativen Verteilungseffekte der rückläufigen Investitionsquote bei sinkenden Wachstumsraten also in gewissem Umfang aufgefangen werden durch gegenläufige Verteilungswirkungen aufgrund von Anpassungen bei den übrigen Nachfragekomponenten. Eine Wachstumsverlangsamung muß daher aus kreislauftheoretischer Sicht keineswegs zu einem stärkeren Gewinneinbruch führen. Wahrscheinlich ist vielmehr, daß es im realistischen Falle einer allmählichen Wachstumsabschwächung zu den skizzierten Nachfragereaktionen und damit zumindest zu einer partiellen Kompensation der zunächst ausgelösten Gewinnschmälerung kommt.

Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt man, wenn man – in Anlehnung an Preisers Systematik der Unternehmensgewinne – stärker auf die Gewinnentstehung abhebt. Preiser unterscheidet nach ihrer Entstehungsursache vier Gewinnarten: den Normalgewinn (Unternehmerlohn und Kapitalzins) und den Monopolgewinn, die zusammen die statischen, auch im stationären Gleichgewicht anfallenden Gewinne bilden, sowie die Marktlagen- und Schumpeterschen Pioniergewinne, beides nach Preiser „dynamische“ Gewinne einer wachsenden Wirt-

schaft⁹. Dabei handelt es sich beim Unternehmerlohn und Kapitalzins allerdings nicht um Gewinne im eigentlichen Sinne, sondern um Faktorentlohnungen, deren Höhe freilich wiederum maßgeblich von der Entwicklung der Gesamtgewinne mitbestimmt wird.

Im stationären Konkurrenzgleichgewicht der neoklassischen Modellwelt fallen bekanntlich keinerlei Gewinne im eigentlichen Sinne an. Die zugrunde gelegten Annahmen – vollkommene Konkurrenz, fehlender technischer Fortschritt, konstantes Nachfragevolumen – sorgen hier dafür, daß Monopol-, Pionier- oder Kreislaufgewinne gar nicht erst entstehen oder durch den Konkurrenzmechanismus abgebaut werden. Dieses Modell vermag eine Wirtschaft des Nullwachstums und insbesondere die Entwicklung der Gewinnspielräume bei stagnierender gesamtwirtschaftlicher Produktion freilich nicht einmal annähernd realistisch abzubilden.

Die Realisierung von Kreislauf- oder Marktlagengewinnen setzt die Existenz gesamtwirtschaftlicher Nachfrageüberschüsse voraus. Ist die Abschwächung oder Stagnation des Wirtschaftswachstums nachfrageseitig bedingt, fallen solche Kreislaufgewinne demzufolge in geringerem Umfang bzw. gar nicht mehr an. Denkbar ist allerdings auch eine Konstellation, in der zwar Nachfrageüberhänge bestehen, die Unternehmungen jedoch Produktionsvolumen und -kapazitäten aus angebotsseitigen Gründen – z. B. Engpässen bei der Energie- und Rohstoffversorgung oder allzu hohen längerfristigen Investitionsrisiken – langsamer ausweiten oder sogar konstant halten. In diesem Fall wären also, eine entsprechende Geldversorgung unterstellt, selbst bei stagnierender Produktionstätigkeit noch inflatorische Marktlagengewinne erzielbar. Allerdings würden sich die eventuellen Nachfrageüberschüsse bei kräftigeren (angebotsbedingten) Wachstumsabschwächungen vom Umfang her vermutlich in engen Grenzen halten, da – wie oben ausgeführt – die Wirtschaftssubjekte, auch wenn sie sich allmählich an das langsamere Wachstum gewöhnen, aufgrund der ungünstigeren und unsicheren Einkommens- und Beschäftigungserwartungen ihre Konsumquote, wenn überhaupt, sicherlich nur geringfügig erhöhen werden. Man hat also vor allem bei nachfragebedingten Wachstumsrückgängen, in gewissem Maße aber auch bei ausschließlich angebotsbedingten Wachstumsverringerungen mit einem Sinken der Marktlagengewinne zu rechnen. Lediglich im Grenzfall einer nachfragebedingten Stagnation der Produktionstätigkeit wären gesamtwirtschaftlich keinerlei Kreislaufgewinne mehr erzielbar.

Monopol- und Pioniergewinne dürften in einer Wirtschaft mit stagnierender Produktion in zwar reduzierter, aber immer noch deutlich positiver Größenordnung anfallen. Wenngleich sich die Wettbewerbsintensität bei eingeschränkten Wachstumsmöglichkeiten aufgrund enger werdender Märkte wohl zunächst eher erhöht, werden die Unternehmen doch angesichts der heute in entwickelten Volkswirtschaften typischen oligopolistischen Marktstrukturen vermutlich weiterhin über gewisse marktmacht-bedingte Preissetzungsspielräume verfügen. Zudem bedeutet Nullwachstum angesichts einer zunächst eher erhöh-

ten Wettbewerbsintensität, einer fortdauernden (Ersatz- und Rationalisierungszwecken dienenden) Investitionstätigkeit und eines sicherlich kaum einschlafenden Forschungs- und Erfindungsgeistes keineswegs technologischen Stillstand. Anhaltende Bemühungen um prozeß- und produktbezogene Innovationen tragen nach wie vor – aufgrund verengter Finanzierungsspielräume und im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt wegfallender Erweiterungsinvestitionen freilich in vermutlich leicht verringertem Maße – zur Verringerung der Produktionskosten oder zur Erzielung von Sondergewinnen bei der Einführung neuartiger Produkte bei und eröffnen damit zumindest zeitweilig – bis zur Anpassung der übrigen Einkommenskomponenten an das höhere Produktivitätsniveau oder die Imitation der Produktneuerungen durch andere Unternehmungen – zusätzliche Gewinnchancen.

Die Preisersche Systematik der Unternehmensgewinne, an die oben angeknüpft wurde, ist also in zweierlei Hinsicht ergänzungs- bzw. korrekturbedürftig. Zum einen fällt der sogenannte Normalgewinn, also Unternehmerlohn und Zins, zwar grundsätzlich auch in einer stagnierenden Volkswirtschaft an; die Höhe dieses Faktoreinkommens der Kapitalbesitzer hängt jedoch auch vom Umfang der Gesamtgewinne und damit vom Tempo des wirtschaftlichen Wachstums ab, so daß sich diese Komponente des Gewinneinkommens im weiteren Sinne mit sinkenden wirtschaftlichen Wachstumsraten vermindern dürfte. Zum zweiten können die Unternehmen Pioniergewinne im Sinne Schumpeters und – bei angebotsbedingten Wachstumsstörungen – inflatorische Marktlagengewinne nicht nur, wie Preiser annimmt, in wachsenden, sondern auch, wenngleich in vermutlich geringerem Maße, in stagnierenden Volkswirtschaften erzielen.

Die vorgetragenen Überlegungen lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß die Gewinnquote im Zuge der Wachstumsverlangsamung und des dadurch möglicherweise ausgelösten Kontraktionsprozesses zunächst deutlich sinken dürfte. Mit allmählicher Stabilisierung des neuen, flacheren Wachstumspfad dürfte die Gewinnquote zwar infolge leicht reduzierter Pioniergewinne und – je nachdem, ob die Wachstumsabschwächung mehr angebots- oder mehr nachfragebedingt ist – leicht bis deutlich verminderter Kreislaufgewinne eine Größenordnung annehmen, die unter der vormals, d. h. auf dem alten, höheren Wachstumspfad erzielten Quote liegt; ein Absinken der Gewinnquote bis auf Null erscheint jedoch selbst bei stagnierendem Wachstum höchst unwahrscheinlich, da in einer Wirtschaft des Nullwachstums noch in gewissem Umfang Monopol-, Pionier-, Normal- und u. U. auch Kreislaufgewinne realisierbar sein dürften.

Für die hier behandelte Fragestellung ergeben sich aus den vorangegangenen Überlegungen zweierlei Konsequenzen. Zum einen dürfte der im Falle einer kräftigen Wachstums- und Investitionsabschwächung zu erwartende Kontraktionsprozeß durch die gleichzeitig bewirkte Einkommensumverteilung zugunsten der Arbeitnehmer und die daraus resultierende Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Konsumneigung etwas abgeschwächt werden. Zum anderen ist mit der

Schmälerung der Gewinne aber auch die Gefahr verbunden, daß die Erzielung einer Mindestrendite unsicherer und damit die Investitionstätigkeit noch weiter reduziert wird. Selbst wenn der Rückgang der Nachfrage durch die bereits angedeuteten Anpassungsprozesse und zusätzlich durch wirtschaftspolitische Kompensationsmaßnahmen gestoppt und von der Nachfrageseite her ein stabiler, allerdings vergleichsweise flacher Wachstumspfad gestützt würde, könnten die aufgrund verringerter Pionier- und in der Regel wohl auch Kreislaufgewinne reduzierten Gewinnchancen die Unternehmer davon abhalten, die entsprechenden Angebotskapazitäten bereitzustellen.

Ob und inwieweit mit derartigen Wirkungen zu rechnen ist, hängt auch davon ab, welche Größenordnung die *Mindestrendite* – jene Gewinnrate, bei der die Unternehmungen gerade noch zur Weiterführung ihrer Produktionstätigkeit auf dem jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Wachstumspfad bereit sind – im Falle einer deutlichen Wachstumsverlangsamung annähme. Allerdings lassen sich diesbezüglich kaum genauere Aussagen treffen. Zwar erscheint es recht wahrscheinlich, daß die Mindestrendite für produktionsbezogene Kapitalanlagen im Falle einer kräftigen wirtschaftlichen Wachstumsabschwächung aufgrund beschränkter Anlagealternativen, fortbestehender Präferenzen für die Bildung von Realvermögen und der bei vielen Unternehmungen gegebenen Möglichkeiten zur Risikostreuung zumindest im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt recht niedrig, vielleicht sogar nur geringfügig über Null liegen dürfte. Gleichwohl wird man nicht völlig ausschließen können, daß die realisierte bzw. erwartete Rendite im Zuge einer ausgeprägten, sich dem Nullpfad annähernden Wachstumsabflachung noch unter die Mindestmarke absänke. Schon eine Annäherung der tatsächlich erzielten Gewinnraten an die Mindestrendite birgt zudem die Gefahr, daß unterdurchschnittlich rentable, jedoch noch gesunde Betriebe ausscheiden müssen, die Bereitschaft zur Durchführung risikoreicherer Innovationen sinkt und dadurch unerwünschte wettbewerbs-, wachstums- und beschäftigungspolitische Wirkungen ausgelöst werden.

Neben diesen Problemen der Nachfrage- und Gewinnstabilisierung würde eine stärkere, längerfristig angelegte Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums vermutlich noch einige weitere wirtschaftspolitische Schwierigkeiten aufwerfen, die ihrerseits den Prozeß der gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung beeinträchtigen könnten. Von besonderer Bedeutung sind dabei sicherlich, wie die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, die negativen Auswirkungen einer anhaltenden Wachstumsschwäche auf die *Beschäftigung*. Auch wenn es, im Sinne der hier vorgetragenen Überlegungen, zu einer annähernden Stabilisierung des Wachstumspfads auf niedrigerem Niveau kommt, die oben erörterten Friktionen also – mit oder ohne staatliche Abstützung – gedämpft bleiben, führt eine Wachstumsverlangsamung zu einer Verminderung der Arbeitskräftenachfrage und, bei gegebenem Arbeitsangebot, einer entsprechenden Zunahme der Arbeitslosigkeit. Die mit einer Wachstumsabschwächung in aller Regel einhergehende, im Ver-

gleich zur Wachstumsreduktion deutlich *unterproportionale* Verminderung der Arbeitsproduktivitätszuwächse kann diesen negativen Arbeitsplatzeffekt nur zu einem geringen Teil kompensieren. Schätzungen des Verfassers für die Bundesrepublik Deutschland lassen vermuten, daß – unter gewissen, plausiblen Annahmen für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität und deren Abhängigkeit vom Wachstumstrend – ein Rückgang des Wachstumstempos um 1 Prozentpunkt gegenwärtig einen Verlust von jährlich etwa 200.000 Arbeitsplätzen zur Folge hat¹⁰. Es bedarf daher wohl keiner weiteren Erläuterungen, daß die Beschäftigungsprobleme bei anhaltend geringem oder gar stagnierendem Wachstum rasch weiter zunehmen und damit unsere politische und soziale Ordnung vor eine ernste Zerreißprobe stellen würden. Zu betonen ist allerdings, daß die Wirtschaftspolitik solchen schwerwiegenden Arbeitsmarktungleichgewichten keineswegs tatenlos zusehen muß. Wie an anderer Stelle ausführlicher dargelegt¹¹, steht den Tarifpartnern bzw. den staatlichen Instanzen eine ganze Reihe durchaus effizienter Maßnahmen zur Verfügung, über Arbeitszeitverkürzungen und/oder eine Verringerung der Erwerbspersonenzahl eine gleichmäßigere Aufteilung der infolge reduzierter Wachstumsraten verringerten Arbeitskräftenachfrage auf alle Erwerbswilligen und auf diese Weise annähernde Vollbeschäftigung zu erreichen. Hinzuzufügen ist freilich, daß solche Maßnahmen wegen der dabei entstehenden betrieblichen Umstellungserfordernisse, zusätzlicher Kostenbelastungen und erhöhter Anforderungen an die Flexibilität der Beschäftigten insbesondere hinsichtlich Arbeitszeiteinteilung, Qualifikation und Einkommensansprüchen allen Beteiligten ein gewisses (gleichwohl zumutbares) Maß an Anpassungs- und Opferbereitschaft abverlangt.

Die beschäftigungspolitischen und damit auch sozialen Probleme einer Wachstumsverlangsamung dürften sich dadurch noch verstärken, daß in einer sehr langsam wachsenden oder gar stagnierenden Wirtschaft konjunkturelle Schwankungen nicht nur zyklische Wachstumsabschwächungen, sondern verstärkt auch temporäre *absolute Produktionsrückgänge* bewirken werden. Von hierher ergäben sich in Rezessionen erhöhte Anforderungen an die wirtschaftspolitischen Instanzen, Arbeitsplatz- und Einkommensverluste auszugleichen und das Auscheiden noch gesunder Grenzbetriebe zu verhindern. Ferner dürfte eine Wachstumsverlangsamung zwar auf kurze Sicht eine Zunahme des Konkurrenzdrucks, auf längere Sicht jedoch – über die Verdrängung von Grenzbetrieben – eher einen Anstieg des Konzentrationsgrads und schließlich eine *Verringerung der Wettbewerbsintensität* bewirken. Die Wettbewerbspolitik hätte dann, soweit möglich, entsprechend gegenzusteuern.

Schließlich stellt sich bei der Stabilisierung eines abgeflachten Wachstumspfads ein grundsätzlicheres, in den vorausgegangenen Ausführungen vernachlässigtes Problem: Selbst wenn die Gewinnquote auf einem hinreichend hohen Niveau bleibt oder – was noch zu erörtern sein wird – mittels staatlicher Maßnahmen entsprechend angehoben werden kann, ändert sich doch die „Gewinn-Qualität“¹². Da die Möglich-

keit zur investiven Verwendung der Gewinne bei geringerem Wachstum eingeschränkt ist, verlagert sich der unternehmerische Entscheidungsbereich in gewissem Umfang von der relativ autonomen und mehr schöpferisch-innovatorischen Realinvestitionsplanung zur bloßen Verwaltung von Finanzvermögen. Nun liegt die Motivation für unternehmerisches Tätigwerden zu einem Teil aber sicherlich darin, mittels einer Ausweitung betrieblicher Aktivitäten an Verfügungsmacht über Produktionsfaktoren, evt. auch an gesellschaftlichem Ansehen und Einfluß zu gewinnen. Infolge der eingeschränkten Wachstums- und Investitionsmöglichkeiten würde der Unternehmerstatus daher wohl selbst bei unveränderter Rentabilität an Attraktivität einbüßen.

Ob dies in größerem Umfange zum Rückzug aus unternehmerischem Engagement führen würde, hängt davon ab, wie sich die übrigen Determinanten der Unternehmertätigkeit entwickeln. Stärkere negative Auswirkungen wird man erst für den Fall erwarten können, daß die Veränderung der „Gewinnqualität“ mit einer spürbaren Verengung der Gewinnspielräume oder Zunahme der Absatz- und Kostenrisiken einhergeht.

In der Realität liegen (noch) keine schlüssigen Erfahrungen darüber vor, ob die Stabilisierung eines über einen längeren Zeitraum kräftig abgeschwächten oder gar stagnierenden Wachstumspfad tatsächlich gelänge. Betrachtet man die längerfristige Entwicklung der Produktionstätigkeit in den westlichen Industrieländern seit 1870, so zeigt sich, daß die Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in der Nachkriegsperiode 1950 bis 1970 (durchschnittlich rund 5 Prozent) deutlich über dem säkularen Trend lagen. Als „normal“ kann eher das zuvor zu beobachtende Wachstumstempo von 2 bis 3 Prozent (1870 bis 1913: 2,7 Prozent; 1913 bis 1950: 1,9 Prozent) gelten¹³. Einzelne Länder (u. a. Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien) verzeichneten sogar – im Zeitraum 1913 bis 1950 sicher mitbedingt durch zwei Weltkriege und die Weltwirtschaftskrise – durchschnittlich noch wesentlich niedrigere Produktionszuwächse¹⁴. Offensichtlich bestanden also selbst bei gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten von lediglich 1 bis 2 Prozent bislang noch hinreichende Anreize, die unternehmerischen Aktivitäten fortzuführen und die entsprechenden Risiken zu tragen.

In eine ähnliche Richtung deuten Erfahrungen aus der weltwirtschaftlichen Schwächephase 1974 bis 1978, in der die westlichen Industrieländer im Vergleich zu den Vorjahren ausgesprochen niedrige oder sogar negative Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts verzeichneten¹⁵. Zwar war diese Wachstumsabschwächung gewiß zu kurz, als daß aus den beobachteten Reaktionen der Wirtschaftssubjekte bereits einigermaßen zuverlässige Erkenntnisse über die Stabilität marktwirtschaftlicher Systeme bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum abgeleitet werden könnten. Immerhin zeigt die Rückschau jedoch, daß die entwickelten westlichen Volkswirtschaften auf die zeitweise sehr ausgeprägte Verengung des weltwirtschaftlichen Wachstumsspielraums mit beträchtlicher Anpassungsflexibilität reagierten. So konnte vor allem die Gefahr sich über Multiplikator- und Akzelerations-

torprozesse verstärkender Nachfrage- und Beschäftigungseinbrüche relativ rasch gebannt werden. Sicherlich war dafür, neben einer kräftig gegensteuernden Finanzpolitik, vor allem die rechtzeitige Wiedererstarkung endogener Wachstumsimpulse ausschlaggebend. Bemerkenswert ist aber doch, daß z. B. die Unternehmungen in der Bundesrepublik selbst 1975/76 – als ihre Erwartungen hinsichtlich des längerfristigen gesamtwirtschaftlichen Wachstums über einen Zeitraum von etwa 2 Jahren ausgesprochen pessimistisch waren¹⁶ – zwar ihre Investitionspläne deutlich nach unten revidierten, gleichzeitig jedoch trotz höherer Absatzrisiken und geringerer Gewinnmargen den verbliebenen engeren Wachstumsspielraum voll zu nutzen bestrebt waren¹⁷.

Dabei bleibt freilich offen, worauf sich diese trotz deutlich verringerter gesamtwirtschaftlicher Wachstumschancen anhaltend expansiv orientierte Verhaltensweise der Unternehmungen gründet – auf die Bereitschaft, sich mit einer ungünstigeren Gewinn-Risiko-Relation zufrieden zu geben, auf die Hoffnung, ihren eigenen Markt- und Gewinnanteil auf Kosten anderer Betriebe zu erhöhen oder doch, im Gegensatz zu den von ihnen geäußerten Erwartungen, auf die Hoffnung, daß sich die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsspielräume in Zukunft wieder verbreitern könnten. Vermutlich dürften alle drei Motive eine gewisse Rolle spielen.

III. Wirtschaftspolitische Möglichkeiten zur Stabilisierung einer langsamer wachsenden oder stagnierenden Wirtschaft

Um die stabilisierungs- und beschäftigungspolitischen Gefahren einer stärker ausgeprägten und anhaltenden Wachstumsabflachung zumindest in grober Annäherung abschätzen zu können, wäre nun noch der Frage nachzugehen, über welche Möglichkeiten die Wirtschafts- und Finanzpolitik verfügt, um die dargestellten möglichen destabilisierenden Wirkungen einer Wachstumsverlangsamung – anhaltende Angebotsüberschüsse, Rückgang der Gewinnmargen, Zunahme der Absatz- und Gewinnrisiken – zu kompensieren bzw. abzuschwächen. Der Verfasser hat sich mit dieser Frage an anderer Stelle ausführlicher beschäftigt¹⁸, so daß hier ein kurzes Resümee dieser Überlegungen genügen möge. Zur Auffüllung der bei abgeschwächtem Wirtschaftswachstum zunächst im Investitionssektor und multiplikatorbedingt auch im Konsumbereich auftretenden Nachfrangelücke sowie zur Anhebung der Gewinnraten auf ein stabilitätspolitisch erwünschtes Mindestniveau hätte die Finanzpolitik aus kreislauftheoretischer Sicht auf eine Erhöhung der Unternehmerkonsumquote oder eine Verringerung der Arbeitnehmerparquote hinzuwirken oder die öffentliche Neuverschuldungsquote aufzustocken. Dabei wäre eine kreditfinanzierte Ausweitung der öffentlichen Realausgaben aufgrund der bei rückläufigen privaten Investitionen freiwerdenden Kapitalmarktmittel sicherlich das geeignetste Instrument. Eine Finanzierung der zusätzlichen Staatsausgaben über eine Lohnsteueranhebung käme zwar ebenfalls in Betracht,

wäre jedoch, da ein Teil der Steuermehrbelastung zu Lasten der Konsumgüternachfrage gehen dürfte, unter Effizienzgesichtspunkten unterlegen und zudem politisch kaum durchsetzbar. Eine Stimulierung der privaten Konsumausgaben erscheint vergleichsweise wenig erfolgversprechend. Der Verbrauch der Gewinnempfänger wird kaum auf finanzpolitische Maßnahmen reagieren, während die Arbeitnehmer über Lohnsteuersenkungen vermutlich zu einer gewissen Steigerung ihrer Konsumausgaben veranlaßt werden könnten. Die erwünschten stabilisierenden Wirkungen auf Nachfrage und Gewinne würden dabei aber nur im Falle einer Kreditfinanzierung dieser Maßnahme erzielt und wären sicherlich geringer als bei einer kreditfinanzierten Realausgabenerhöhung. Ein Abbau der Sparförderung dürfte nur geringfügige positive Stabilisierungseffekte auslösen und zudem politisch auf Widerstand stoßen.

Eine durch Kredite finanzierte dauerhafte Erhöhung der staatlichen Realausgabenquote wirft allerdings – ganz abgesehen von den alloka-tionspolitischen Bedenken gegen eine Ausweitung des Staatsanteils – die Frage auf, ob bzw. inwieweit einer Verbreiterung des öffentlichen Schuldensockels nicht aufgrund wachsender Zinsbelastungen und sich damit verengender konjunkturpolitischer Handlungsspielräume, einer Verdrängung privater Investitionen oder psychologischen Verunsicherung der Wirtschaftssubjekte von vornherein sehr enge Grenzen gesetzt wären¹⁹. Während dem „crowding-out“-Argument in einer langsamer wachsenden Wirtschaft mit niedrigerer Investitionstätigkeit und entsprechenden Überschüssen an Ersparnissen nur geringe Bedeutung zukommt, ist den anderen genannten Restriktionen bei abgeschwächtem Wachstum sicherlich ganz besonderes Gewicht beizumessen. Wie Domar gezeigt hat, würde eine dauerhafte staatliche Nettokreditaufnahme im Extremfall eines wirtschaftlichen Nullwachstums die Schuldenstandsquote (staatlicher Schuldenstand in Prozent des Sozialprodukts) unendlich wachsen und die Zinsbelastungsquote (staatliche Zinsverpflichtungen in Prozent des Sozialprodukts) gegen den Wert 1 tendieren lassen. Dabei kann sich die Annäherung der Zinsbelastungsquote an den genannten Grenzwert allerdings langsam vollziehen. In Domars Modellrechnung für eine stagnierende Volkswirtschaft, in der – nicht ganz unrealistisch²⁰ – eine Neuverschuldungsquote von 6 Prozent und ein Realzins von 2 Prozent unterstellt wird, erreicht die Zinsbelastungsquote nach 50 Jahren einen Wert von knapp 10 Prozent und nach fast 250 Jahren eine Quote von 25 Prozent²¹. Mit höherem Zinssatz würden diese Margen entsprechend früher, bei wachsendem Sozialprodukt später erreicht.

Für die Finanzierung der Zinszahlungen kämen nur Steuern und Gebühren oder weitere Kredite, nicht jedoch Ausgabenkürzungen in Betracht, da diese dem Stabilisierungsziel zuwiderliefen. Steuer- bzw. Gebührenerhöhungen wären jedoch gerade in Zeiten geringerer Einkommenszuwächse politisch nur begrenzt durchsetzbar. Würde die steigende Zinsbelastungsquote wiederum durch Kreditaufnahme finanziert, so müßte auch die Neuverschuldungsquote wachsen. Das

Ergebnis wäre ein sich gegenseitig beschleunigender Anstieg von Neuverschuldungs- und Zinsbelastungsquote. Die staatliche Kreditaufnahme würde – geht man realistischerweise von einer aus stabilitätspolitischen Gründen begrenzten inländischen Geldversorgung und Verschuldungsmöglichkeit im Ausland aus – die gesamtwirtschaftliche Ersparnis deshalb rasch vollständig ausschöpfen und müßte in zunehmendem Maße private Nachfrage zurückdrängen. Dies wäre aus kreislauftheoretischer Sicht zwar wenig problematisch, da die Einschränkung der privaten Einkommen bzw. Nachfrage ja nur vorübergehend erfolgt; denn die Zinszahlungen an die Gläubiger der öffentlichen Schuld stellen lediglich Transferzahlungen dar, die, wenn überhaupt, erst von ihren Empfängern – den privaten Gläubigern – nachfragewirksam verausgabt werden. Solange staatliche Zwangsanleihen bei Privaten und eine öffentliche Kreditnahme bei der Zentralbank ausgeschlossen bleiben, die geldpolitischen Instanzen das Geldangebot gemäß stabilitätspolitischen Erfordernissen limitieren und für eine Verschuldung im Ausland nur beschränkt Spielraum besteht, ist das von den Privaten angebotene Kreditvolumen jedoch selbst bei steigenden Zinsen begrenzt, da die privaten Anleger ihren Einkommensverwendungsentscheidungen statt kreislauftheoretischer Erwägungen ihre individuellen Präferenzen bezüglich Verbrauch und Sparen sowie unterschiedlicher Portfoliostrukturen zugrunde legen.

In einer stagnierenden Volkswirtschaft sind einer dauerhaften Ausweitung der Neuverschuldungsquote also durch die politische Durchsetzbarkeit einer höheren Abgabenquote einerseits und das verfügbare Kreditvolumen andererseits relativ enge Grenzen gesetzt; vermutlich wäre jedoch schon lange vor Erreichen dieser Grenzen mit Einschränkungen des kreditpolitischen Spielraums zu rechnen, da eine anhaltende hohe Neuverschuldung die konjunkturpolitische Manövrierfähigkeit verringern und infolge entsprechender Zins- und Preiserwartungen und psychologisch bedingter Widerstände zu wachsendem Attentismus der Anleger führen dürfte.

Unterstellt man statt einer dauerhaft stagnierenden Wirtschaft ein gedämpftes, aber immer noch positives Wachstum der Produktionstätigkeit, so sind – wie Domar ebenfalls zeigte – die quantitativen Grenzen der staatlichen Verschuldung zwar weiter gezogen: So liegen beispielsweise bei einem Sozialproduktswachstum von durchschnittlich 1 Prozent, einer Neuverschuldungsquote von wiederum 6 Prozent und einem Realzins von 2,5 Prozent die Grenzwerte für die Schuldenstandsquote bei 6, für die Zinsbelastungsquote bei 12,2 Prozent²². Auch hier wird man jedoch davon ausgehen können, daß eine Erhöhung der Steuerbelastungsquote zur Finanzierung der Zinszahlungen – selbst wenn sie nur wenige Prozentpunkte beträgt – angesichts des abgeschwächten Einkommenswachstums auf erheblichen politischen Widerstand treffen würde. Bei Kreditfinanzierung der Zinsen müßte die Neuverschuldungsquote in absehbarer Zeit an die Grenzen des gesamtwirtschaftlichen Kreditpotentials stoßen. Weiterhin besteht auch hier – wenngleich in weniger gravierender Weise als im Falle gesamtwirtschaftlicher

Stagnation – die Gefahr, daß sich bei den Kapitalanlegern aufgrund der anhaltend hohen öffentlichen Neuverschuldung zunehmend Attentismus ausbreitet und die konjunkturpolitische Handlungsfähigkeit der öffentlichen Haushaltsgebarung in Rezessionen deutlich eingeschränkt wird.

Die vorangegangenen Ausführungen zeigen zweierlei. Auf der einen Seite verfügt die Finanzpolitik grundsätzlich über Instrumente, um den durch eine dauerhafte kräftige Wachstumsverlangsamung möglicherweise ausgelösten Nachfrage- und Gewinneinbrüchen entgegenzuwirken. Auf der anderen Seite sind dem effizienten Einsatz dieser Instrumente jedoch vor allem insofern Grenzen gesetzt, als die Finanzierung der in Betracht kommenden nachfragestützenden Maßnahmen (Erhöhung der staatlichen Realausgaben oder konsumanregende steuerliche Maßnahmen) durch Kreditnahme auf längere Sicht die erwähnten belastungs- oder stabilitätspolitischen Friktionen auslösen dürfte. Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen als Alternativen zur Kreditfinanzierung würden vermutlich an politischen Widerständen scheitern und/oder dem Ziel der Nachfragestabilisierung zuwiderlaufen.

Faßt man diese Überlegungen zusammen, so erscheint eine Stabilisierung der Produktionstätigkeit auf einem deutlich verlangsamten oder gar stagnierenden Wachstumspfad mittels finanzpolitischer Maßnahmen – falls erforderlich – kurz- bis mittelfristig durchaus möglich. Auf längere Frist wird demgegenüber aufgrund des sich allmählich verengenden Finanzierungsspielraums für nachfrage- und gewinnstützende Maßnahmen des Staates entscheidend sein, inwieweit sich die privaten Wirtschaftssubjekte an die veränderten Wachstumsbedingungen anpassen. Dabei käme es zum einen auf die Reduzierung der Einkommensansprüche – d. h. der Lohnforderungen einerseits und der von den Unternehmern geforderten Mindestrendite andererseits – an. Zum zweiten müßten die Privaten, kreislauftheoretisch betrachtet, ihre Sparquote der geringeren Investitionsquote anpassen, d. h. einen größeren Anteil ihres Einkommens konsumtiv verwenden. Beides erscheint zwar denkbar, aber keineswegs sicher. Die Möglichkeit einer Reduzierung von Einkommensansprüchen bei anhaltend geringem Wachstum wurde oben bereits angedeutet. Eine gesamtwirtschaftliche Steigerung der Konsumquote könnte in gewissem Umfang aus den skizzierten Umverteilungstendenzen sowie aus einer allmählichen Gewöhnung der Privaten an das geringere Wachstum und damit einer erneuten Stabilisierung der Einkommenserwartungen resultieren.

IV. Abschließende Bemerkungen

Die hier vorgetragenen, notwendigerweise unvollständigen und zum Teil zweifellos recht hypothetischen Überlegungen geben sicherlich keine befriedigende Antwort auf die eingangs formulierte Frage, ob und inwieweit ein einigermaßen stabiler wirtschaftlicher Entwicklungspfad unter Aufrechterhaltung marktwirtschaftlicher Bedingungen auch

noch bei stark eingeschränkten oder stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten erreichbar ist. Wie oben gezeigt, bestehen die stabilitätspolitischen Risiken einer ausgeprägten Wachstumsverlangsamung vor allem in der Gefahr anhaltender kontraktiver Nachfragerücken, rückläufiger Gewinnquoten und Kapitalrenditen, erhöhter Absatz- und Gewinnrisiken sowie durch die beschleunigte Verdrängung von Grenzbetrieben bewirkter wettbewerbseinschränkender Konzentrationseffekte und zusätzlicher beschäftigungspolitischer Friktionen. Ob und inwieweit in der Realität mit diesen Wirkungen zu rechnen ist, bleibt mangels hinreichender empirischer Erfahrungen ungewiß. Die vorgetragenen theoretischen Überlegungen deuten darauf hin, daß es zumindest im Falle ausgeprägt rückläufiger Wachstumsraten und *auf kurze bis mittlere Sicht* in stärkerem Umfang zu den skizzierten Instabilitäten kommen dürfte. Dabei besteht insbesondere die Gefahr einer durch Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen verstärkten Kontraktionsbewegung, in deren Zuge mit Betriebsstillegungen, konzentrationssteigernden Unternehmenszusammenschlüssen und vor allem negativen Beschäftigungswirkungen zu rechnen wäre. Der hierbei für die Wirtschaftspolitik – namentlich die Finanz-, aber auch die Wettbewerbs- und Arbeitsmarktpolitik – entstehende Handlungsbedarf zur Kompensation dieser Wirkungen wäre vermutlich erheblich. Soweit dieser Handlungsbedarf auf die kurze bis mittlere Frist beschränkt bleibt, dürften die finanzpolitischen Instanzen jedoch über genügend steuer- und schuldenpolitischen Spielraum verfügen, um den stabilisierungspolitischen Zielstellungen Rechnung zu tragen.

Wesentlich schwieriger ist die Frage zu beantworten, ob ein marktorientiertes Wirtschaftssystem auch bei *längerfristig* geringen oder gar stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten noch funktionsfähig bliebe und einem im Trend annähernd stabilen Entwicklungspfad folgen könnte. Den obigen Überlegungen zufolge erscheint selbst im Falle einer anhaltenden Stagnation der privatwirtschaftlichen Produktionstätigkeit ein völliger Zusammenbruch des Marktsektors – wie es von zahlreichen, nicht nur neomarxistischen, sondern auch orthodoxen Ökonomen behauptet wird²³ – keinesfalls zwingend. Wie oben gezeigt, bestehen auch noch in einer oligopolistisch strukturierten und weiterhin evolutionären, technische Neuerungen realisierenden Wirtschaft des gesamtwirtschaftlichen Nullwachstums Gewinnspielräume, die unter bestimmten Bedingungen hinreichende Anreize zur Aufrechterhaltung der Produktionstätigkeit bieten. Die von einigen Vertretern der neomarxistischen Wirtschaftstheorie vorgebrachte These, das kapitalistisch-marktwirtschaftliche System müsse bei Nullwachstum und dementsprechend beschränkten Investitionsmöglichkeiten zwangsläufig zusammenbrechen, da die Konkurrenz zur Reininvestition der Gewinne und damit zur Ausdehnung der Produktion zwingen²⁴, ist in dieser Form und mit dieser Begründung sicher nicht haltbar. Zwar trifft es zu, daß Unternehmungen unter Konkurrenzbedingungen grundsätzlich einem gewissen Wachstumsdruck ausgesetzt sind, da sie durch eine Ausweitung ihrer Stückzahlen, Produktpalette und Marktanteile ihre

Stückkosten und Absatzrisiken verringern und ihre Wettbewerbsposition verbessern können. Daraus kann jedoch nicht gefolgert werden, bei fehlendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum würden die Unternehmungen ihre Produktionstätigkeit allmählich einstellen. Denn die Unternehmensaktivitäten sind wesentlich von Ertrags- und Risikoüberlegungen bestimmt. Fortbestehende, wenngleich verminderte Gewinnchancen, anhaltende Präferenzen für die Bildung von Realvermögen bei hinsichtlich Umfang und Attraktivität begrenzten Anlagealternativen sowie die nach wie vor gegebenen Möglichkeiten zur Eindämmung und Streuung von Investitionsrisiken vor allem für größere, marktstärkere Unternehmungen dürften dafür sorgen, daß weiterhin Anreize zur Erhaltung oder sogar Erweiterung des produktiven Kapitalstocks bestehen. Zudem hat die einzelne Unternehmung selbst bei gesamtwirtschaftlichem Nullwachstum noch die Chance zu expandieren, indem es die Marktanteile anderer Betriebe zurückdrängt oder diese sogar zum völligen Ausscheiden zwingt. Ähnliches gilt aus einzelwirtschaftlicher Sicht auch für Rationalisierungsmaßnahmen; ebenso wie Absatzsteigerungen zu Lasten anderer Betriebe eröffnen sie dem einzelnen Unternehmen grundsätzlich die Möglichkeit, seinen Anteil am Gewinn und damit seine Rendite auf Kosten der übrigen Marktteilnehmer zu erhöhen.

Preiser begründet seine These vom „Wachstumszwang“ marktwirtschaftlicher Systeme – „Die Kapitalistische Wirtschaft muß wachsen, sonst geht sie zugrunde; der bloße Stillstand bedeutet de facto Rückgang und Krise“²⁵ – mit Hinweis auf die möglichen Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen sinkender gesamtwirtschaftlicher Wachstumsraten. Dieses Argument gilt aber nur für den Übergang zu einem neuen, flacheren Wachstumspfad; gerade zur Stabilisierung einer solchen Umbruchsphase verfügen die finanzpolitischen Instanzen jedoch, wie oben dargestellt, durchaus über wirksame Instrumente. Darüber, ob ein marktwirtschaftliches System auch bei längerfristig geringen oder stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten existenz- und funktionsfähig bliebe, sagen die Überlegungen Preisers wenig aus.

Wenngleich viel dafür spricht, daß sich eine marktorientierte Volkswirtschaft auch bei sehr niedrigem oder stagnierendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum noch einigermaßen stabil entwickeln kann, ließen die obigen Ausführungen doch auch die Risiken erkennen, die mit einer kräftigen Wachstumsabschwächung verbunden sind. Da die öffentlichen Instanzen nicht über den steuer- und kreditpolitischen Spielraum verfügen dürften, um dauerhaft private Nachfrage- und Gewinndefizite zu kompensieren, käme es aus stabilisierungspolitischer Sicht entscheidend darauf an, ob sich die privaten Wirtschaftssubjekte, unterstützt von der staatlichen Wirtschaftspolitik, allmählich an die veränderten Wachstumsbedingungen anpassen und etwa ihre Einkommens- und Gewinnansprüche sowie ihre Sparneigung verringern würden. Ob und inwieweit damit zu rechnen wäre ist ungewiß. Die oben angeführten empirischen Befunde lassen eindeutige Schlußfolgerungen zwar nicht zu, stützen aber doch die Vermutung, daß die

Anpassungsflexibilität marktwirtschaftlicher Systeme in bezug auf Abschwächungen des Wachstumstrends recht hoch einzuschätzen ist.

Auf die Frage, bei welcher Größenordnung jene Wachstumsmarge etwa liegt, deren Unterschreiten schließlich die Aufrechterhaltung privatwirtschaftlicher Produktionsaktivitäten gefährden würde, ist eine eindeutige Antwort noch weniger möglich. Die bisher in der Realität beobachteten Wachstumsmuster lassen lediglich darauf schließen, daß diese Marge deutlich unterhalb der 2 Prozent-Rate anzusetzen ist. Im übrigen dürfte ihre Höhe zeitlich und von Land zu Land z. B. aufgrund unterschiedlicher Einkommensansprüche, Risikoneigungen oder Einkommensverwendungspräferenzen differieren.

Anmerkungen:

- 1 Vgl. z. B. E. Dürr, Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in der Bundesrepublik Deutschland, in: Ordo-Jahrbuch, Bd. 27, 1976, S. 112 f.
- 2 Vgl. z. B. E. Görgens, Investitionsquote und Kapitalkoeffizient als Anknüpfungspunkte wachstumspolitischer Empfehlungen, in: WiSt, Heft 3, 1977, S. 107 f.
- 3 Vgl. B. Rohwer, Wirtschaftswachstum, Produktivität und Beschäftigung, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Heft 1/1983
- 4 Vgl. ders., Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, Berlin 1982, S. 119 f.
- 5 Vgl. R. Ferber, Consumer Economics, A Survey, in: Journal of Economic Literature, Vol. XI (1973), S. 1303–1342, insbesondere S. 1304–1309.
- 6 Vgl. z. B. O. Landmann, Keynes in der heutigen Wirtschaftstheorie, in: Der Keynesianismus, Bd. I, hrsg. v. G. Bombach u. a., Berlin-Heidelberg-New York 1976, S. 157 f.
- 7 Vgl. R. Ferber, Consumer Economics, A Survey, a. a. O., S. 1314.
- 8 Vgl. N. Kaldor, Alternative Verteilungstheorien, in: Einführung in die Verteilungstheorie, hrsg. v. E. Schlicht, Reinbek b. Hamburg 1976, S. 122.
- 9 Vgl. E. Preiser, Multiplikator und dynamischer Unternehmerngewinn, in: ders., Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflage, Göttingen 1963, S. 124–167, insbesondere S. 159.
- 10 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 99 f.
- 11 Vgl. ebda., S. 191 ff.
- 12 Auf dieses Problem weist Matzner hin; vgl. E. Matzner, Vollbeschäftigung bei langsamem Wirtschaftswachstum, in: Krise der Wirtschaftspolitik, hrsg. v. H. Markmann/D. B. Simmert, Köln 1978, S. 296.
- 13 Vgl. A. Maddison, Economic Growth in the West, New York 1964, S. 28.
- 14 Durchschnittliche Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in Belgien 1913 bis 1950: 1,0 Prozent; Frankreich 1870 bis 1913: 1,6 Prozent, 1913 bis 1950: 0,7 Prozent; Deutschland 1913 bis 1950: 1,2 Prozent; Italien 1870 bis 1913: 1,4 Prozent, 1913 bis 1950: 1,3 Prozent.
- 15 So schwächte sich das reale Sozialproduktswachstum in den 9 EG-Ländern von durchschnittlich 4,8 Prozent (1960–72) auf 2,1 Prozent (1974–78) ab. Die niedrigsten durchschnittlichen Wachstumsraten im Zeitraum 1974–78 verzeichneten die Schweiz (–1,4 Prozent), Großbritannien (1,1 Prozent) und Schweden (1,3 Prozent).
- 16 Nach Befragungen des Ifo-Instituts vom Frühjahr 1975 und Herbst 1976 (Vgl. M. Gaißinger u. a., Zur Lebensqualität in der Wirtschaft – Ein Befragungsexperiment, in: Ifo-Schnelldienst 1/1976, S. 3–19 und W. H. Strigel, Erwartungen als Wachstumsbremse, in: Ifo-Schnelldienst 34/1976, S. 5–8).

- 17 Vgl. dazu z. B. die Ergebnisse der Ifo-Umfrage „Prognose 100“ vom Nov./Dez. 1975, in: Ifo-Schnelldienst vom 12. März 1976, S. 9–13.
- 18 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 135 ff.
- 19 Hier wird – entsprechend der institutionellen Regelung in der Bundesrepublik – davon ausgegangen, daß eine Kreditaufnahme des Staates bei der Notenbank, abgesehen von kurzfristigen Überbrückungsdarlehen, nicht in Betracht kommt. Einen Überblick über die Problematik gibt: M. Gantner, Zur Frage nach den Grenzen der öffentlichen Verschuldung, in: Öffentliche Verschuldung, hrsg. von E. Nowotny, Stuttgart/New York 1979, S. 145–161.
- 20 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 140.
- 21 Hierbei wird ferner davon ausgegangen, daß die Schuldenstandsquote bereits im Ausgangszeitpunkt bei 2,3 liegt; bei geringerer Ausgangverschuldung werden die genannten Quoten entsprechend später erreicht. Vgl. E. D. Domar, The „Burden of the Debt“ and the National Income, in: American Economic Review, Vol. 44, 1944, S. 798–827.
- 22 Vgl. E. D. Domar, The „Burden of the Debt“ and the National Income, a. a. O.
- 23 Für die neomarxistische Sicht vgl. z. B. J. Goldberg, Wirtschaftliches Wachstum oder „Nullwachstum“?, in: E. Gärtner/J. Goldberg, Wachstumsdiskussion und Umweltkrise, Köln 1974, S. 39. Für die orthodoxe (keynesianisch geprägte) Sicht siehe etwa E. Preiser, Politische Ökonomie im 20. Jahrhundert, München 1970, S. 79.
- 24 Vgl. J. Goldberg, Wirtschaftliches Wachstum oder „Nullwachstum“?, a. a. O., S. 39.
- 25 E. Preiser, Politische Ökonomie im 20. Jahrhundert, a. a. O., S. 79.

Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich. Beschäftigungs- und Kosteneffekte*

**Josef Christl
Karl Pichelmann**

1. Die Kontroverse über die Beschäftigungseffekte

Das Ausmaß der Beschäftigungseffekte, die von einer allgemeinen Arbeitszeitverkürzung ausgehen, ist ein heftig umstrittener Punkt in der Arbeitszeitdebatte¹. Einfache Äquivalenzvolumenrechnungen setzen die relative Verringerung der Arbeitszeit dem relativen Beschäftigungszuwachs gleich; d. h. bei rund 2,8 Millionen unselbständig Beschäftigten führt z. B. eine Arbeitszeitverkürzung von 2,5 Prozent zu einer zusätzlichen Nachfrage im Ausmaß von 70.000 Personen. Derartige, häufig als „Milchmädchenrechnungen“ bezeichnete Kalkulationen zeigen zwar das beachtliche Arbeitsmarktentlastungspotential von Arbeitszeitverkürzungen auf, ihnen wird aber entgegengehalten, einige entscheidende Faktoren der Arbeitskräftenachfrage zu vernachlässigen. Denn Äquivalenzvolumenberechnungen unterstellen, daß die einzig mögliche Reaktionsform und Unternehmen auf Arbeitszeitverringerungen in der Rekrutierung zusätzlicher Arbeitskräfte besteht; Beschäftigungsausweitungen proportional zum Ausmaß von Arbeitszeitverkürzungen werden indes aus einer Reihe von Gründen bezweifelt.

Der erste Einwand bezieht sich darauf, daß die Unternehmen ihren Arbeitskräfteeinsatz unter mittelfristigen Gesichtspunkten planen und Arbeitszeitreduktion nicht unmittelbar mit Neueinstellungen beantworten werden. Denkbare Reaktionen wären vielmehr auch Ausweitung von Überstunden, Verlängerung von Wartefristen, Aufstockung von Auftragspolstern, langsamere Produktionsausdehnung und sogar Produktionseinschränkungen. Dafür gibt es allerdings keine empirischen Belege. Produktionsminderungen aus Gründen der Arbeitszeit-

* Für Anregungen und Kritik sind wir J. Maurer, G. Linshalm und G. Suppanz zu Dank verpflichtet.

verkürzung sind selbst in Hochkonjunkturphasen unter äußerst angespannten Arbeitsmarktbedingungen nicht aufgetreten. Auch das Ausmaß von Überstundenleistungen zeigt langfristig keine Parallelität zur Arbeitszeitentwicklung².

Schwerwiegender scheint dagegen das Argument, daß geringe berufliche und regionale Mobilität sowie mangelnde Flexibilität der Betriebe die Beschäftigungseffekte einer Arbeitszeitverkürzung unterlaufen würden. Eine generelle Arbeitszeitverkürzung bringt, dieser Überlegung zufolge, in spezifischen Regionen und Qualifikationsgruppen Arbeitskräfteengpässe mit sich, da die Anforderungsprofile für eine Vielzahl von Tätigkeiten und Berufen mit den Leistungsprofilen der Arbeitslosen nicht übereinstimmen; zur Unterstützung dieser These wird dabei die hohe Konzentration der Arbeitslosigkeit auf bestimmte Personengruppen – meist mit geringen Qualifikationen – und Wirtschaftsklassen hervorgehoben³.

Diese Argumentationslinie – die oft auch keynesianisch orientierten Maßnahmen zur globalen Nachfragesteigerung entgegen gehalten wird – ist der humankapital-theoretischen Version der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie entlehnt, die Disparitäten in der Struktur von Angebot und Nachfrage hinsichtlich der Qualifikation bzw. der regionalen Verteilung von Arbeitskräften und Arbeitsplätzen für die Existenz von Arbeitslosigkeit verantwortlich macht: jene Gruppen von Arbeitnehmern, die zu wenig Humankapital akkumuliert haben oder zu geringe Mobilitätsbereitschaft aufweisen, fallen „struktureller“ Arbeitslosigkeit anheim⁴.

Eine Reihe von empirischen Beobachtungen läßt allerdings den Erklärungswert dieses Theorieansatzes fragwürdig erscheinen:

- umfangreiche Qualifikationsprogramme für „strukturell“ benachteiligte Problemgruppen des Arbeitsmarktes (etwa Frauen, ethnische und rassische Minoritäten) bewirkten keine Verbesserung ihrer Erwerbschancen;
- hingegen stiegen die Beschäftigungschancen der von Arbeitslosigkeit betroffenen Arbeitnehmer im Konjunkturaufschwung deutlich an und die vorgeblichen Profildiskrepanzen wurden bedeutungslos;
- weiters machten auch die hohe Fluktuation im Arbeitslosenbestand und im Bestand der vakanten Arbeitsplätze längerfristige Probleme bei der Besetzung offener Stellen kaum glaubhaft⁵.

Profildiskrepanzen zwischen Arbeitslosen und durch Arbeitszeitverkürzung entstehenden Arbeitsplätzen sollten daher nicht überbewertet werden; denn die Vorstellung, daß die im Gefolge von Arbeitszeitverringerungen benötigten zusätzlichen Arbeitskräfte für jeden spezifischen Arbeitsplatz unmittelbar aus dem Arbeitslosenbestand rekrutiert werden müssen, geht von einem zu vereinfachten Bild von Arbeitsmarktabläufen aus. Auch wenn Arbeitnehmer in Pension gehen, wird deren Arbeitsplatz in der Regel nicht mit einem zuvor Arbeitslosen besetzt. Ebenso hat der durch weitverbreitete Arbeitskräfteengpässe hervorgerufene Gastarbeiterzustrom zu Beginn der siebziger Jahre

nicht dazu geführt, daß fachlich hochqualifizierte Tätigkeiten nun von ausländischen Arbeitnehmern ausgeführt wurden. Anpassungsprozesse verlaufen auf dem Arbeitsmarkt vielmehr über vielfältige Aufstiegs- und Qualifizierungsmechanismen sowie Mobilitätsketten, die innerbetriebliche Vorrückungen, zwischenbetriebliche Arbeitsplatzwechsel, Änderungen der beruflichen Tätigkeit und ähnliches umfassen⁶.

Derartige Umschichtungen und Fluktuationen auf dem Arbeitsmarkt erreichen – selbst in ungünstigen Konjunktursituationen – ein beträchtliches Ausmaß; etwa wurden in Österreich 1978 rund $\frac{1}{4}$ Million Fälle von Dienstgeberwechsel verzeichnet. Bei einer generellen Arbeitszeitverkürzung würden lediglich mehr Personen z. B. Arbeitslose, jüngere Arbeitskräfte – in diese Bewegungsdynamik am Arbeitsmarkt eingebunden werden. Die Anpassungsprozesse werden natürlich nicht friktionslos – innerhalb und zwischen Regionen, Branchen und Unternehmen – ablaufen und einige Zeit beanspruchen; die Erfahrungen der Vergangenheit haben aber gezeigt, daß der Arbeitsmarkt über ausreichende Flexibilität verfügt, um strukturelle Probleme dieser Art zu bewältigen⁷. Unter diesem Gesichtspunkt verliert auch das sogenannte „Ganzzahligkeitsargument“ viel an Plausibilität; dieses behauptet, daß in Kleinbetrieben der gesamte Arbeitsstundenausfall durch eine Arbeitszeitreduktion zu gering ist, um eine zusätzliche Arbeitskraft beschäftigen zu können. Anpassungsprobleme auf der Mikroebene des Betriebes konnten aber in der Vergangenheit meist bewältigt werden und haben bei aggregativer Betrachtungsweise kaum Friktionen hervorgerufen.

Ein gravierender Einwand gegen Äquivalenzvolumenberechnungen der Beschäftigungseffekte von Arbeitszeitverkürzungen besteht allerdings darin, daß durch Arbeitszeitverkürzungen Produktivitätsgewinne induziert werden. Derartige Produktivitätszuwächse können auf verschiedene Weise zustandekommen:

- bei Verringerung der Arbeitszeit steigt in der Regel die Leistungsfähigkeit der Beschäftigten pro Zeiteinheit. Das Ausmaß der induzierten Produktivitätsgewinne dürfte dabei insbesondere von der Dauer der Arbeitszeit im Ausgangszeitpunkt und der Kapitalintensität der Produktionsprozesse abhängen. Arbeitszeitverdichtungen bzw. -intensivierungen stoßen aber recht bald auf Grenzen und sind vermutlich nur temporärer Natur⁸;
- in Situationen personeller Überkapazitäten reduzieren Arbeitszeitverringerungen häufig lediglich das „unemployment on the job“. Dies setzt voraus, daß Unternehmen bei verschlechterten Nachfragebedingungen die Beschäftigung nicht sofort reduzieren, sondern Arbeitskräfte „horten“ – wofür es eine Reihe rechtlicher, sozialer, organisatorischer und betriebswirtschaftlicher Gründe gibt. Die Betriebe wären aber imstande, ohne zusätzliche Arbeitnehmer einzustellen, die laufende Produktionsleistung in einer kürzeren Arbeitszeit zu erbringen; dadurch steigt rein rechnerisch die Stundenproduktivität an. Das Ausmaß von „Hortungseffekten“ ist allerdings außerordentlich

schwer abzuschätzen. Es ist aber anzunehmen, daß angesichts hartnäckiger Stagnationstendenzen in der Wirtschaft eine Abkoppelung des Beschäftigungssystems von Produktions- und Nachfragebedingungen längerfristig nicht aufrecht erhalten werden kann; dafür scheint auch die kontinuierliche Verschlechterung der Arbeitsmarktlage in Österreich seit Jahresmitte 1981 einige empirische Evidenz zu liefern. Das schließt freilich nicht aus, daß in einzelnen Wirtschaftsbereichen noch beträchtliche personelle Kapazitätsreserven bestehen, die bei Arbeitszeitverkürzungen mobilisiert werden könnten.

- Nicht zu unterschätzen sind auch die Flexibilität und Kreativität der Betriebsführungen bei der Lösung betrieblicher Organisationsprobleme, die in der Vergangenheit schon oft unter Beweis gestellt wurde. Arbeitszeitreduktionen könnten daher verstärkte Rationalisierungsbemühungen der Unternehmen auslösen, die es gestatten würden, die bisherige Produktion mit unveränderter Beschäftigtenzahl zu erstellen. Neben Änderungen der betrieblichen Arbeitsorganisation wäre eine weitere Kapitalintensivierung der Produktionsprozesse infolge des verstärkten Innovationsdrucks denkbar. Zu prüfen bliebe indes, warum die Unternehmen derartige Rationalisierungsmöglichkeiten nicht schon bisher genutzt haben und ob durch Arbeitszeitverkürzungen Rationalisierungshemmnisse wegfallen;
- schließlich gilt es noch Anpassungsmechanismen – insbesondere im Dienstleistungssektor – zu berücksichtigen, die über Verringerungen des Leistungsangebots zu Lasten der Konsumenten gehen. In Produktivitätssteigerungen schlägt sich nämlich nieder, wenn es z. B. im Einzelhandel gelingt, die Nachfrage auch innerhalb kürzerer Ladenöffnungszeiten zu befriedigen.

Prinzipiell kann wohl davon ausgegangen werden, daß durch Arbeitszeitverkürzungen induzierte Produktivitätszuwächse vorwiegend im sekundären Sektor auftreten könnten; denn alle Tätigkeiten, die an die Präsenz während einer Zeiteinheit oder an ein zeitabhängiges Pensum gebunden sind, können bei unveränderter Leistungserbringung nicht in kürzerer Zeit ausgeführt werden. Im Bereich privater und öffentlicher Dienstleistungen dürfte daher bei einer Arbeitszeitverkürzung *ceteris paribus* auch mit den relativ höchsten Beschäftigungseffekten zu rechnen sein.

2. Das Ausmaß von Beschäftigungs- und Produktivitätseffekten

Zum gesamtwirtschaftlichen Ausmaß von Produktivitätsgewinnen im Gefolge einer Arbeitszeitverringerung liegen verschiedene makroökonomische Modellstudien und Berechnungen vor. Die Aussagekraft der empirischen Ergebnisse hängt dabei allerdings stark von den ökonometrischen Modellstrukturen sowie vom Ausmaß der unterstellten Arbeitszeitverkürzung ab, sodaß die Resultate nur beschränkt vergleichbar sind⁹.

- Die Modellrechnung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in der BRD gehen – unter Berücksichtigung von Unternehmerbefragungen, Plausibilitätsüberlegungen und historischen Erfahrungen – davon aus, daß etwa $\frac{1}{3}$ der Arbeitszeitverkürzung in Produktivitätserhöhungen umgewandelt wird, und $\frac{2}{3}$ in Neueinstellungen.
- Das „Treasury-Modell“ für das Vereinigte Königreich England unterstellt eine Erhöhung der Stundenproduktivität im Unternehmensbereich um 30 Prozent.
- Die Simulationen des niederländischen Zentralplanbüros implizieren nur eine schwache induzierte Produktivitätsverbesserung je Erwerbstätigenstunde.
- Keine zusätzlichen Produktivitätszuwächse werden in Modellsimulationen des Commissariat général du Plan in Frankreich sowie des belgischen Planbüros angenommen. Eine andere französische Studie gelangt hingegen zu dem Resultat, daß eine Arbeitszeitverkürzung zu 50 Prozent durch Produktivitätsgewinne kompensiert wird¹⁰.

Insgesamt gesehen besteht also weitgehend die Tendenz, den durch Arbeitszeitverringerungen induzierten Produktivitätseffekt mittelfristig relativ niedrig anzusetzen; dafür scheint auch die Stetigkeit des mittel- und langfristigen Verlaufs der Produktivitätstrends zu sprechen. Dies schließt indes nicht aus, daß zumindest kurzfristig durch Aufzehrung von Produktivitätsreserven bzw. Vorziehung von Rationalisierungsmaßnahmen nicht unbeträchtliche Produktivitätsgewinne verzeichnet werden können.

Eine österreichische Studie zu den quantitativen Aspekten der Anpassungsprozesse bei der Arbeitszeitverkürzung zeichnet anhand eines ökonomischen Partialmodells für die Periode 1959–1974 folgendes Bild:

Übersicht 1

Anpassungsmechanismen bei Arbeitszeitverkürzungen 1959–1974

Jahr	Stunden- produktivität	Überstunden- effekt	Beschäftigungs- effekt
	kumulierte Anpassungsreaktion		
0	30%	50%	20%
1	20%	30%	50%
2	–	–	100%

Quelle: Butschek 1982

Im Jahr der Arbeitszeitverkürzung wurde die Verringerung der gesetzlichen Arbeitszeit zu 50 Prozent durch zusätzliche Überstunden kompensiert; der Beschäftigungseffekt lag nur bei rund 20 Prozent der Arbeitszeitverringerung; bereits im zweiten Jahr nach der Arbeitszeitverkürzung gingen die temporären Produktivitätsgewinne wieder ver-

loren und auch die Überstunden wurden wieder auf ihr Normalausmaß herabgesetzt; die Arbeitszeitverkürzung wurde zur Gänze in Beschäftigungsausweitungen umgesetzt¹¹.

Eine methodisch ähnlich konzipierte Untersuchung von Anpassungsmechanismen im Bereich der Industriebeschäftigung gelangt für die Periode 1959–1977 zu dem Resultat, daß langfristig bei einer 1prozentigen Arbeitszeitverkürzung ein Beschäftigungseffekt von 0,8 Prozent entsteht¹².

Die tendenzielle Wachstumsverlangsamung und Unterauslastung der Produktionskapazitäten in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre läßt allerdings vermuten, daß sich die Gewichte von Beschäftigungs- und Produktivitätseffekten verschoben haben. Daher wurde anhand makroökonomischer Modellsimulationen versucht, neuerlich die Reaktionsmechanismen auf Arbeitszeitverkürzungen abzuschätzen.

Das den Simulationen zugrundegelegte ökonometrische Partialmodell besteht aus zwei Kernelementen:

- a) einer *Arbeitszeitfunktion* mit deren Hilfe die Auswirkungen allgemeiner Arbeitszeitverkürzungen auf die Effektivarbeitszeiten quantifiziert werden können, und
- b) einer *Beschäftigungsfunktion*, in die die Effektivarbeitszeit als erklärende Variable eingeht.

Funktionale Form und ökonometrische Schätzergebnisse der Gleichungen sind in einem eigenen Anhang dargestellt.

Die zu erklärende Variable in der Arbeitszeitfunktion bildet die durchschnittliche wöchentliche Effektivarbeitszeit unselbständig beschäftigter Männer. Die Beschränkung auf die Arbeitszeiten männlicher Arbeitnehmer erfolgt, um Effekte der Teilzeitbeschäftigungen, die für diese Gruppe eine vernachlässigbare Rolle spielen, auszuschalten. Als erklärende Faktoren fungieren eine Konjunkturvariable, nämlich das Verhältnis zwischen aktuellem Brutto-Inlandsprodukt und seinem Trendwert, sowie die gesetzlichen Wochenarbeitszeitbestimmungen. Letztere gehen in die Schätzung auch mit dem entsprechenden Wert der Vorperiode ein, da man davon ausgehen muß, daß Arbeitszeitanpassungen an geänderte gesetzliche Vorschriften erst verzögert eintreten könnten (z. B. temporärer Ausgleich durch Überstunden). Der Übergang von der effektiv geleisteten Arbeitszeit männlicher Arbeitnehmer auf jene der Arbeitnehmer insgesamt wurde durch eine zusätzliche Verhaltensgleichung modelliert.

Die ökonometrischen Schätzergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Relative Veränderungen der gesetzlichen Arbeitszeit bewirkten innerhalb eines Zeitraumes von zwei Jahren Veränderungen der Effektivarbeitszeit im gleichen Ausmaß. Die Arbeitszeitanpassung erfolgte daher nicht sofort im vollen Umfang; im Jahr der Arbeitszeitverkürzung selbst wurden nur $\frac{2}{3}$ der Reduktion der Normalarbeitszeit in Form verringerter tatsächlich geleisteter Arbeitszeit wirksam, der Rest wurde offenbar durch vermehrte Überstundenleistungen absorbiert. Dieser Überstundeneffekt trat indes nur temporär auf; bereits in der Arbeitszeitverkürzung folgenden Jahr wurden die Überstunden –

vermutlich aus Kostengründen – wieder auf ihr Normalausmaß herabgesetzt und eine vollständige Anpassung der Effektivarbeitszeiten an geänderte Normarbeitszeiten trat ein.

Weitere Hinweise auf die Form dieses Adaptionsprozesses können aus der detaillierten Analyse einzelner Jahre gewonnen werden, in denen gesetzliche Arbeitszeitverkürzungen stattfanden. Etwa spiegelte sich die Arbeitszeitverkürzung in dem Hochkonjunkturjahr 1972 nur zu etwa einem Drittel in Verringerung der tatsächlich geleisteten Arbeitszeit der männlichen Arbeitskräfte noch im gleichen Jahr wider. 1975 dagegen wurde die Veränderung der Normarbeitszeit rascher realisiert und auch 1977 wurde die Urlaubsverlängerung sofort und zur Gänze weitergegeben¹³.

Die den Simulationen zugrundegelegte *Beschäftigungsnachfragefunktion* geht davon aus, daß die gewünschte Beschäftigungsmenge zum Zeitpunkt *t* vom aktuellen Brutto-Inlandsprodukt, dem technischen Fortschritt, sowie der tatsächlich geleisteten Arbeitszeit der unselbständig Erwerbstätigen abhängt. Da aufgrund diverser Wirkungsverzögerungen die gewünschte Beschäftigungsmenge aber in der Regel nicht sofort realisiert werden kann, wird für die aktuelle Beschäftigungsnachfrage ein zeitlicher Anpassungsprozeß spezifiziert. Überdies wurde der reale Bruttostundenlohn je Beschäftigten als erklärende Variable aufgenommen, um die Beeinträchtigung der Arbeitskräfte-nachfrage infolge der erhöhten Kostenbelastung bei Arbeitszeitverkürzungen mit vollem Lohnausgleich zu berücksichtigen¹⁴.

Mittels der beschriebenen Verhaltensgleichungen lassen sich nun Simulationsstudien zur quantitativen Abschätzung der Beschäftigungseffekte von Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen durchführen. Unter recht einfachen mittelfristigen Wachstumsannahmen (+ 2,5 Prozent jährlich ab 1984) und der Hypothese, daß 1984 eine Verkürzung der gesetzlichen Wochenarbeitszeit um zwei Stunden bei vollem Lohnausgleich in Kraft tritt, ergibt die Modellsimulation die in Übersicht 2 zusammengefaßten Resultate.

Übersicht 2

Anpassungsmechanismen bei Arbeitszeitverkürzungen
(Simulationsergebnisse)

Jahr	Stunden- produktivität	Überstunden- effekt	Beschäftigungs- effekt
kumulierte Anpassungsreaktion			
0	51%	33%	16%
1	64%	–	36%
2	51%	–	49%
3	42%	–	58%
4	36%	–	64%

Die Beschäftigungseffekte einer Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich pflanzen sich unter geänderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen offenbar weit langsamer fort als in der Periode rascher Wirtschaftsexpansion vor 1975. Nach zwei Jahren schlägt sich die Arbeitszeitverkürzung erst etwa zur Hälfte in Beschäftigtenausweitungen nieder, nach vier Jahren lediglich zu rund zwei Drittel; die durch die Arbeitszeitverringerung induzierten Produktivitätsgewinne nehmen zwar tendenziell ab, bleiben aber auch mittelfristig erhalten. Mit einer vollen Kompensation der Arbeitszeitverkürzung in Form von Beschäftigungszunahmen kann daher vermutlich nur bei einem kräftigeren Wirtschaftsaufschwung gerechnet werden.

Mit empirischen Mitteln kaum prüfbar ist die Frage, ob analoge Anpassungsvorgänge auch bei einer Arbeitszeitverkürzung in Form verlängerter Mindesturlaubsansprüche zu erwarten sind; zum einen läßt sich nur annähernd abschätzen, in welchem Ausmaß dadurch die mittlere Jahresarbeitszeit pro Arbeitnehmer verringert würde, andererseits könnten auch die betrieblichen Reaktionsweisen bei Urlaubsverlängerungen anders gestaltet sein als bei einer Reduktion der Wochenarbeitszeit.

Zu den empirischen Ergebnissen muß allerdings angemerkt werden, daß in der ökonomischen Modellsimulation lediglich die unmittelbaren Kosteneffekte der erhöhten realen Bruttostundenlöhne eingehen; indirekte Kosten- und Preiseffekte werden nicht berücksichtigt; bezüglich der Gesamtnachfrage wird angenommen, daß sie bei Arbeitszeitverkürzung unverändert bleibt.

Allgemeine Arbeitszeitverkürzungen werden allerdings die Gesamtnachfrage vermutlich nicht gänzlich unberührt lassen; denn eine Arbeitszeitverkürzung beeinflußt im Regelfall die inländische Endnachfrage durch Effekte, die sie sowohl auf die Höhe wie auch die Zusammensetzung der Netto-Lohn- und Gewinnsumme, also der Netto-Leistungseinkommen ausübt. Wird eine Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich durchgeführt, so erhöht sich die gesamtwirtschaftliche Lohn- und Gehaltssumme *ceteris paribus* im Ausmaß des induzierten Beschäftigungseffekts; davon sollten – selbst wenn man wegfallende Arbeitslosenunterstützungen berücksichtigt – zusätzliche Konsumnachfrageimpulse ausgehen. Zu bedenken gilt es indes, daß durch Überwälzung der durch die Arbeitszeitverkürzung ausgelösten Kostensteigerungen auf die Preise Reallohnverluste bzw. Nachfrageumschichtungen zugunsten importierter Produkte entstehen könnten; auch bleibt zu beachten, daß die Exportwirtschaft durch die erhöhte Kostenbelastung möglicherweise an internationaler Konkurrenzfähigkeit verliert und Nachfrageeinbußen auf den ausländischen Märkten hinnehmen muß. Erlauben hingegen die Wettbewerbsbedingungen keine Kostenüberwälzung, so sind angesichts verminderter Gewinnspannen dämpfende Effekte auf die Investitionsneigung der Unternehmen nicht auszuschließen¹⁵.

3. Der Einfluß auf Kosten und Wettbewerbsfähigkeit

Die Kostenwirksamkeit von Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen hängt entscheidend von

a) der Frage des Lohnausgleichs, und

b) von der der Leistungserstellung zugrundeliegenden Produktionsfunktion

ab. Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich erhöht zunächst die Arbeitsstückkosten; das Ausmaß der Kostenerhöhung wird aber ganz wesentlich davon beeinflusst, ob die Betriebe in der Lage sind, Produktivitätsreserven zu mobilisieren und die Inputfaktoren Arbeit und Kapital zu substituieren (limitationale bzw. substitutionale Produktionstechnologie).

Maßnahmen zur Verkürzung der Arbeitszeit ohne Lohnausgleich sind hingegen – sieht man vorerst von erhöhten Lohnnebenkosten infolge des degressiven Sozialversicherungstarifs ab – weitgehend kostenneutral. Induziert eine Arbeitszeitverkürzung einen Anstieg der Stundenproduktivität, so mag diese unter der Voraussetzung eines unveränderten Auslastungsgrades der Produktionskapazitäten, sogar stückkostensenkend wirken.

Bisher durchgeführte Untersuchungen zur Kostenwirksamkeit von Arbeitszeitverkürzungen gehen meist von mikroökonomischen Fallbeispielen aus¹⁶. Mehr oder weniger repräsentative Betriebe werden dabei auf ihre Kostensensitivität im Hinblick auf geänderte Normarbeitszeiten überprüft. Die daraus erzielten Ergebnisse sind aber ganz entscheidend von der unterstellten Produktionstechnologie bestimmt und lassen sich daher nur mit Einschränkungen auf die Gesamtwirtschaft übertragen.

Im Rahmen dieser Arbeit wird der Versuch unternommen, die Effekte der im Verlauf der siebziger Jahre durchgeführten Verkürzung der gesetzlichen wöchentlichen Arbeitszeit auf die Arbeitsstückkosten in der Gesamtwirtschaft abzuschätzen. Veränderungen in den Lohnstückkosten (Unit-Labor-Costs) bestimmen neben den geltenden Wechselkursrelationen, in einem hohen Maße die internationale Konkurrenzposition eines Landes.

Die Lohnstückkosten (ULC) in nationaler Währung sind definiert:

$$ULC = \frac{YWGG\$}{GDP} \quad (1)$$

wobei $YWGG\$$ = Bruttolohnsumme inklusive Lohnnebenkosten

GDP = reales Bruttoinlandsprodukt

Die Bruttolohnsumme (inklusive Lohnnebenkosten) läßt sich nun aufspalten in:

$$YWGG\$ = LE \cdot HBU \cdot YWGH \quad (2)$$

wobei LE = unselbständig Beschäftigte

HBU = tatsächlich geleistete (und bezahlte) **Arbeitsstunden**

$YWGH$ = Stundenverdienst (inklusive Lohnnebenkosten) pro geleisteter Arbeitsstunde je Beschäftigten

Die Arbeitsstückkosten je Erzeugungseinheit können daher geschrieben werden als:

$$ULC = \frac{LE \cdot HBU \cdot YWGH}{GDP} \quad (3)$$

Jede der in der Gleichung (3) angeführten Variablen steht in funktionaler Beziehung zur gesetzlichen Normalarbeitszeit (NAZ). Logarithmiert man den Ausdruck (3) und leitet ihn unter der Annahme eines fest vorgegebenen Wachstumspfad für das reale Bruttoinlandsprodukt nach dem Logarithmus der Variable NAZ ab, so erhält man die Arbeitsstückkostenelastizität einer gesetzlichen Normalarbeitszeitveränderung. Die formale Ableitung der Beziehung findet sich im Anhang.

Diese Art der Darstellung besitzt die vorteilhafte Eigenschaft, die Arbeitskosteneffekte einer gesetzlichen Arbeitszeitveränderung in der Form von einzelnen Elastizitäten analysieren zu können. Eine Variation der gesetzlichen Normalarbeitszeiten beeinflusst die Unit-Labor-Costs über drei Kanäle:

- a) über den „Beschäftigungseffekt“
- b) über den „Weitergabeeffekt“
- c) über den „Lohneffekt“

Der Beschäftigungseffekt (oder genauer: die Beschäftigungselastizität) gibt jenen Kosteneinfluß wieder, der etwa im Falle einer Arbeitszeitverkürzung durch die Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte verursacht wird. Eine Verkürzung der gesetzlichen Arbeitszeit bedingt meist auch eine Verringerung der tatsächlich geleisteten und damit auch der bezahlten Arbeitszeit; diese Einflußgröße wird durch den Weitergabeeffekt beschrieben. Und schließlich trägt der Lohneffekt der durch eine Arbeitszeitverkürzung hervorgerufenen Erhöhung der tatsächlich bezahlten Stundenlöhne Rechnung. Er nimmt den Wert 0 an im Falle einer Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich und beträgt 1, wenn sich die Lohnkosten je Stunde genau im Ausmaß der reduzierten Arbeitszeit erhöhen.

Die entsprechenden Elastizitätsparameter lassen sich aus den im vorangegangenen Kapitel dargestellten Schätzergebnissen bezüglich der Arbeitskräftenachfrage und der geleisteten Arbeitszeit ermitteln. Der Einfluß einer Verkürzung der wöchentlichen Normalarbeitszeit auf die Arbeitskostenentwicklung erstreckt sich dabei über eine längere Zeitperiode, da der Anpassungsprozeß der Unternehmen an die geänderten Rahmenbedingungen erst nach etwa 5 Jahren abgeschlossen ist. Die errechneten Elastizitäten gibt Übersicht 3 wieder.

Eine Arbeitszeitverkürzung um 1 Prozent bei vollem Lohnausgleich erhöhte somit im Jahr der Durchführung die Arbeitsstückkosten in nationaler Währung um 0,22 Prozent. Von diesen 0,22 Prozent wurden rund $\frac{2}{3}$ durch die Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte (0,16 Prozent) hervorgerufen; der Weitergabeeffekt wird, da die Arbeitszeitverkürzungen in den siebziger Jahren einerseits mit vollem Lohnausgleich durchgeführt wurden und außerdem vermehrte Überstundenleistungen induzierten, durch den Lohneffekt überkompensiert. Nach 5 Jah-

Übersicht 3

**Arbeitskosteneffekte einer Verkürzung der gesetzlichen Arbeitszeit
bei vollem Lohnausgleich (kumulative Elastizitäten)**

Jahr	Kosteneffekt insgesamt (1) = (2) + (3) + (4)	Beschäftigungs- effekt (2)	Weitergabe- effekt (3)	Lohneffekt (4)
0	-,22	-,16	-,67	-,73
1	-,47	-,36	1,00	-1,11
2	-,55	-,49	1,00	-1,06
3	-,64	-,58	1,00	-1,06
4	-,70	-,64	1,00	-1,06

ren beträgt der kumulative Arbeitskosteneffekt 0,7 Prozent. Die Unit-Labor-Costs erhöhen sich also insgesamt wegen des durch die Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen ausgelösten beschleunigten Produktivitätswachstums unterproportional. Aussagen darüber, ob dieses beschleunigte Produktivitätswachstum mit höheren Kapitalkosten pro Erzeugungseinheit verbunden ist, läßt diese Analyse allerdings nicht zu.

Mit den errechneten Elastizitäten können die Auswirkungen der in den Jahren 1970, 1972 und 1975 durchgeführten Verkürzungen der gesetzlichen Wochenarbeitszeit auf die Lohnstückkostenentwicklung abgeschätzt werden (siehe Übersicht 4).

Übersicht 4

**Einfluß der Arbeitszeitverkürzung auf die
Lohnstückkostenentwicklung**

Jahr	Verkürzung der gesetzlichen Wochenarbeitszeit (in %)	Lohnstückkosten jährliche Steige- rungsrate in %	davon durch Wo- chenarbeitszeitver- kürzung induzierte Lohnstückkosten- steigerung
1969	0	3,4	0
1970	4,4	2,8	1,0
1971	0	9,9	1,1
1972	2,3	7,0	0,8
1973	0	11,7	1,0
1974	0	12,1	0,5
1975	4,8	12,7	1,3
1976	0	5,3	1,3
1977	0	6,3	0,4
1978	0	8,9	0,4
1979	0	1,9	0,3
1980	0	4,8	0
1981	0	7,8	0

Im Jahre 1975 erhöhten sich etwa die Arbeitsstückkosten in der Gesamtwirtschaft um 12,7 Prozent. Im gleichen Jahr wurde die gesetzliche Wochenarbeitszeit bei vollem Lohnausgleich von 42 auf 40 Stunden herabgesetzt; der Beitrag der Arbeitszeitverkürzung zum Kostenauftrieb betrug allerdings nur rund 1,1 Prozent (0,2 Prozent resultieren noch aus der Arbeitszeitverkürzung des Jahres 1972). Insgesamt zeigt sich, daß in den siebziger Jahren der Anstieg der Arbeitskosten in nationaler Währung im wesentlichen von der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung und den Lohnabschlüssen, hingegen nur in bescheidenem Ausmaß von der etappenweisen Verkürzung der Wochenarbeitszeit, bestimmt wurde.

Verwendet man die Unit-Labor-Costs auf einheitlicher Währungsbasis als Indikator für die preisliche Konkurrenzfähigkeit eines Landes, so läßt sich damit festhalten, daß die bisher durchgeführten Arbeitszeitverkürzungen zu keiner merklichen Verschlechterung der Wettbewerbsposition der österreichischen Wirtschaft beigetragen haben. Jedenfalls sind im Vergleich zu wichtigen Außenhandelspartnern die Arbeitsstückkosten auf einheitlicher Währungsbasis infolge der in den siebziger Jahren praktizierten Hartwährungspolitik deutlich rascher gestiegen als jene auf nationaler Währungsbasis (Übersicht 5).

Übersicht 5

Arbeitskosten je Erzeugungseinheit in der Gesamtwirtschaft

	in nationaler Währung		in US-Dollar	
	Index 1967 = 100 1970	1980	Index 1967 = 100 1970	1980
Österreich	108,3	229,3	108,2	459,1
BRD	117,8	204,7	128,7	448,9
Frankreich	122,9	342,3	109,4	398,6
Großbritannien	118,8	439,0	103,7	372,0
Italien	177,6	520,5	117,1	379,7
Japan	119,9	307,4	121,4	494,2
USA	120,7	238,2	120,7	238,2

Quelle: Suppanz 1982

4. Zusammenfassung

Die hartnäckigen Stagnationstendenzen in der internationalen Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre haben in nahezu allen westlichen Industriestaaten Massenarbeitslosigkeit hervorgerufen; auch Österreich sieht sich seit Mitte 1981 – wenn auch in geringerem Ausmaß – mit dem Problem steigender Arbeitslosenzahlen konfrontiert. Angesichts der laufenden Technologieentwicklung und unübersehbar werdender

ökologischer Barrieren breitet sich indes zunehmend Skepsis aus, ob die Expansion der entwickelten Industriestaaten selbst mittelfristig jenes Tempo annehmen kann, das eine Rückkehr zur Vollbeschäftigung ermöglichen würde. Daher hat die Vorstellung an Boden gewonnen, daß die traditionellen wirtschafts- und finanzpolitischen Instrumente zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit der Ergänzung durch arbeitszeitpolitische Maßnahmen bedürfen. Die Arbeitszeitdebatte umfaßt gegenwärtig ein breites Spektrum an Vorschlägen und Einwänden zu Verkürzungen bzw. Flexibilisierungen der Arbeitszeit, die vorwiegend beschäftigungspolitische Aspekte in den Mittelpunkt rücken.

Von allgemeinen Arbeitszeitverkürzungen gehen jedenfalls nicht unbeträchtliche gesamtwirtschaftliche Arbeitsmarktentlastungseffekte aus. Dies läßt sich empirisch schon anhand der österreichischen Erfahrungen mit der etappenweisen Arbeitszeitverringerung in den siebziger Jahren dokumentieren, die innerhalb von zwei Jahren in vollem Umfang durch Beschäftigungsausweitungen kompensiert wurde. Makroökonomische Modellsimulationen zeigen allerdings, daß sich die Beschäftigungseffekte von Arbeitszeitverkürzungen unter den geänderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen langsamer fortpflanzen werden als in der Periode rascher Wirtschaftsexpansion vor 1975. Nach zwei Jahren schlägt sich eine allgemeine Arbeitszeitreduktion erst etwa zur Hälfte in Beschäftigungsausweitungen nieder, nach vier Jahren lediglich zu rund zwei Drittel; die durch die Arbeitszeitverringerung induzierten Produktivitätsgewinne nehmen zwar tendenziell ab, bleiben aber auch mittelfristig erhalten. Mit einer vollen Kompensation der Arbeitszeitverkürzung in Form von Beschäftigungszunahmen kann daher vermutlich nur bei einem kräftigen Wirtschaftsaufschwung gerechnet werden.

Eine allgemeine Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich wird in verschiedenen Wirtschaftszweigen recht unterschiedliche Kostenbelastungen auslösen; insbesondere in arbeitsintensiven Wirtschaftsbereichen mit relativ geringem Rationalisierungspotential – etwa dem Fremdenverkehr oder dem Gesundheitswesen – könnten Preissteigerungen, Leistungsminderungen bzw. Einbußen in der Wettbewerbsfähigkeit zu verzeichnen sein. Gesamtwirtschaftlich hält sich aber der Kostendruck bei moderaten Arbeitszeitverringerungen in relativ engen Grenzen; zudem wäre prinzipiell auch eine weitgehend kosten- und nachfrageneutrale Arbeitszeitverkürzung möglich, wenn der Lohnausgleich in der Höhe des Komplements zum Beschäftigungseffekt erfolgt. Damit läge man – einmal abgesehen von radikalen Arbeitszeitverringerungen – wohl innerhalb von Verteilungsspielräumen, die bei den laufenden Lohnrunden ohnehin bestehen dürften. Und gerade im Bereich der Lohn- und Einkommenspolitik verfügt man in Österreich über bewährte Formen der institutionalisierten Konfliktregelung.

Die Verkürzung der Arbeitszeit sollte indes nicht nur als beschäftigungspolitische Maßnahme mittelfristigen Charakters interpretiert werden, die den Anpassungsprozeß an geänderte Strukturbedingungen

der wirtschaftlichen Entwicklung unterstützen kann; denn in der laufenden Arbeitszeitdebatte rücken neben Arbeitsmarktentlastungseffekten insbesondere auch Fragen der Sozialpolitik, Familienpolitik, der Erhöhung von „Zeitsouveränität“, emanzipatorische Bestrebungen von Frauen etc. in den Mittelpunkt. Die originäre Funktion von Arbeitszeitpolitik, nämlich die Humanisierung von Arbeits- und Lebensbedingungen in unserer Gesellschaft, bleibt daher ungebrochen.

Anhang

1. Arbeitszeitfunktionen

$$(1) \text{HBU}_t = \left(\frac{\text{GDP}_t}{\text{TGDP}_t} \right)^\alpha \cdot .5\text{NAZ} \cdot \frac{\beta_i}{t-i} e^{\varepsilon_t} \quad i = 0,1$$

$$(2) \text{HBU}_t = \delta \text{HBU}_{t-1} + \varrho \left(\frac{\text{GDP}_t}{\text{TGDP}_t} \right) + \varepsilon_t$$

HBU ... durchschnittliche wöchentliche Effektivarbeitszeit unselbstständig Beschäftigter

HBUM ... durchschnittliche wöchentliche Effektivarbeitszeit unselbstständig beschäftigter Männer

GDP ... reales Brutto-Inlandsprodukt

TGDP... Trendwert des realen Brutto-Inlandsprodukts

NAZ ... gesetzliche Wochenarbeitszeiten

ε Störterm

Schätzergebnisse (Standardabweichungen in Klammern)

$$(1) \alpha = 0.256 \quad \beta_0 = 0.623 \quad \beta_1 = 0.366$$

$$(.076) \quad (.054) \quad (.054)$$

$$R^2 = 0.996 \quad DW = 1.776$$

$$SE = 0.003 \quad T = 65-81$$

$$(2) \delta = 1.025 \quad \varrho = 2.265$$

$$(.013) \quad (.537)$$

$$R^2 = 0.998 \quad DW = 2.324$$

$$SE = 0.101 \quad T = 65-81$$

Statistische Sondereinflüsse in den Jahren 1971 und 1974 wurden durch Dummyvariable erfaßt.

2. Beschäftigungsfunktion

$$(3) \text{LE}_t^* = \left(\frac{\gamma e^{-\psi_t} \text{GDP}_t}{\text{HBU}_t} \right)$$

$$(4) \left(\frac{\text{LE}_t}{\text{LE}_{t-1}} \right) = \left(\frac{\text{LE}_t^*}{\text{LE}_{t-1}} \right)^\mu e^{\varepsilon_t}$$

$$(5) \left(\frac{LE_t}{LE_{t-1}} \right) = \left(\frac{e^{-\psi_t} GDP_t}{LE_{t-1} HBU_t} \right)^\mu e^{\varepsilon_t}$$

$$(5') \left(\frac{LE_t}{LE_{t-1}} \right) = \left(\frac{e^{-\psi_t} GDP_t}{LE_{t-1} HBU_t} \right)^\mu \left(\frac{YWGLE_t}{PGDP_t HBU_t} \right)^\xi e^{\varepsilon_t}$$

Schätzansatz:

$$(5'') \Delta \log LE_t = a_1 + a_2 t + a_3 \log \frac{GDP_t}{LE_{t-1} HBU_t} + a_4 \log \frac{YWGLE_t}{PGDP_t HBU_t} + \varepsilon_t$$

LE* gewünschte Beschäftigungsmenge

LE unselbständig Beschäftigte

YWGLE . Brutto-Lohnsumme je Beschäftigten

PGDP . . Preisindex des Brutto-Inlandsprodukts

t Zeittrend

Schätzergebnisse: (Standardabweichungen in Klammern)

$$\begin{array}{cccc} a_1 & = 2.132 & a_2 & = -0.011 & a_3 & = 0.340 & a_4 & = -0.107 \\ & (.820) & & (.005) & & (.074) & & (.047) \end{array}$$

$$R^2 = 0.919 \quad DW = 2.227$$

$$SE = 0.005 \quad T = 65-81$$

Die Gleichung wurde mittels Hildreth-Lu-Verfahren um die Autokorrelation 1. Ordnung bereinigt. Um die Abschwächung des Produktivitätswachstums ab dem Jahr 1971 zu erfassen, wurde der Zeittrend ab diesem Zeitpunkt in nichtlinearer Form dergestalt fortgeschrieben, daß der Standardfehler minimiert wird.

3. Arbeitsstückkosten

$$(6) ULC = \frac{LE \ HBU \ YWGH}{GDP}$$

$$(7) \log ULC = \log \left(\frac{LE}{GDP} \right) + \log HBU + \log YWGH$$

$$(8) \frac{\delta \log ULC}{\delta \log NAZ} = \frac{\delta \log \left(\frac{LE}{GDP} \right)}{\delta \log NAZ} + \frac{\delta \log HBU}{\delta \log NAZ} + \frac{\delta \log YWGH}{\delta \log NAZ}$$

$$- \text{„Beschäftigungseffekt“: } \frac{\delta \log \left(\frac{LE}{GDP} \right)}{\delta \log NAZ}$$

$$- \text{„Weitergabeeffekt“: } \frac{\delta \log HBU}{\delta \log NAZ}$$

$$- \text{„Lohneffekt“: } \frac{\delta \log YWGH}{\delta \log NAZ}$$

ULC . . . Lohnstückkosten (in nationaler Währung)

YWGH . Verdienst (inklusive Lohnnebenkosten) pro geleisteter Arbeitsstunde je Beschäftigten

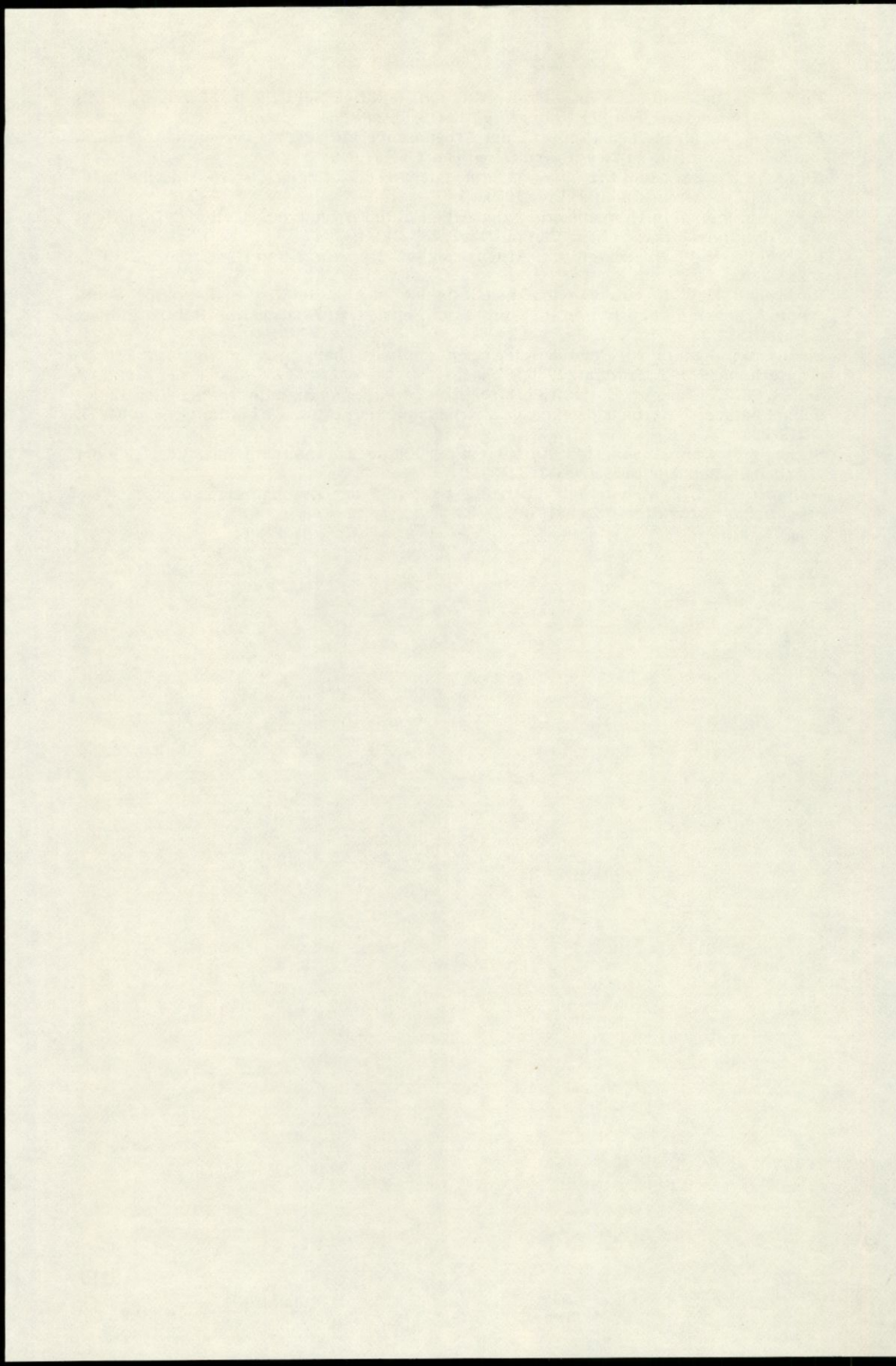
Anmerkungen

- 1 Exemplarisch für Österreich: Die Industrie (49/1980); Kepplinger, Preslmaier (1982).
- 2 Dazu für die BRD: Mertens (1982); für Österreich: Butschek (1982).
- 3 Zu dieser Position: Ott (1979), Walterskirchen (1979); in der BRD: Sachverständigenrat (1976); in Österreich: Die Industrie (49/1980).
- 4 Zum Problemfeld „struktureller“ Arbeitslosigkeit, exemplarisch: Fels (1977); Harges (1977); Riese (1980); Rothschild (1983).
- 5 Für einen Überblick zu den empirischen Befunden: Cain (1976).
- 6 Dazu: Mertens (1982); Butschek (1979); Butschek (1982). Für eine skeptischere Einschätzung infolge von Segmentierungsphänomenen auf dem Arbeitsmarkt: Sengenberger (1977).
- 7 Zu dieser Position: Rothschild (1978); Prisching, Steiner (1979); Görres (1980); Butschek (1982).
- 8 Dazu: Butschek (1982); Rinderspacher (1982).
- 9 Für eine Übersichtsdarstellung: Europäische Wirtschaft (1980).
- 10 Dazu: Engelen-Kefer (1977).
- 11 Zur Schätzmethode: Butschek (1982).
- 12 Walterskirchen (1979).
- 13 Butschek (1982).
- 14 Zur Spezifikation von Beschäftigungsnachfragefunktionen für Österreich: Maurer (1983).
- 15 Prisching, Steiner (1979).
- 16 Dazu: Seicht, Clement, Heinrich (1981); für eine Branchenbetrachtung: Pitz (1979).

Literaturverzeichnis

- Butschek, F. Arbeitszeitverkürzung in der theoretischen Diskussion. *Wirtschaftspolitische Blätter* 26 (4/1979), 19–26.
- Butschek, F. *Arbeitszeitverkürzung als Instrument der Beschäftigungspolitik*. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 1982.
- Cain, G. C. The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey. *Journal of Economic Literature* 14 (1976), 1215–1257.
- Engelen-Kefer, U. Arbeitszeitverkürzung im internationalen Vergleich. *WSI-Mitteilungen*, 4/1977, 239–246.
- Europäische Wirtschaft. Arbeitsumverteilung. *Kommission der Europäischen Gemeinschaften*, März 1980.
- Fels, G. Das Problem der strukturellen Arbeitslosigkeit. *Kieler Diskussionsbeiträge* 49 (1977), 9–14.
- Die Industrie. Nein zu einer Arbeitszeitverkürzung. *Die Industrie* 49/1980. Sonderbeilage.
- Görres, P. A. Zur Wirksamkeit von Arbeitszeitverkürzungen bei struktureller Arbeitslosigkeit. *WSI-Mitteilungen* 9/1980.
- Harges, H. D. Zur Problematik struktureller Arbeitslosigkeit. Theoretische Analyse. In: Külpe, Haas (Hrsg.) *Soziale Probleme der modernen Industriegesellschaft*. Berlin 1977.
- Kepplinger, H., H. Preslmaier. Arbeitszeitverkürzung: Gebot der Stunde. *Zukunft* 2/1983, 7–10.
- Maurer, J. Beschäftigungsnachfragefunktion für Österreich. mimeo. Institut für Höhere Studien 1983.
- Mertens, D. Das Steuerungspotential „alter“ und „neuer“ Arbeitszeitpolitik. In: Offe et al. (Hrsg.) *Arbeitszeitpolitik*. Campus 1982, 187–203.
- Ott, A. E. Angebotsreduktion als Mittel der Arbeitsmarktpolitik? In: Seidel/Butschek (Hrsg.) *Ist Arbeitslosigkeit unvermeidlich?* Stuttgart 1979, 65–78.

- Pitz, K. H. Die Kosten der Arbeitszeitverkürzung (am Beispiel Urlaub). *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 12 (1979), 349–354.
- Prisching, M., M. Steiner. Probleme der Arbeitszeitverkürzung als beschäftigungspolitisches Instrument. *Wirtschaft und Gesellschaft* 5 (1979), 9–31.
- Riese, M. *Ursachen und Erscheinungsformen der Arbeitslosigkeit*. Österreichisches Institut für Arbeitsmarktpolitik, Linz 1980.
- Rinderspacher, J. P. Humanisierung der Arbeit durch Arbeitszeitgestaltung? In: Offe et al. (Hrsg.) *Arbeitszeitpolitik*. Campus 1982, 233–243.
- Rothschild, K. W. Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit. *Wirtschaft und Gesellschaft* 4 (1978), 233–248.
- Rothschild, K. W. Ist strukturelle Arbeitslosigkeit ein Alibi für Wirtschaftspolitik? Seminar: Arbeitsmarktstrukturen und -prozesse: Beiträge zu Analyse und Politik. mimeo. Basel 1983.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. *Jahresgutachten 1976/77*. Stuttgart 1976.
- Seicht, G., W. Clement, G. Heinrich. *Arbeitszeitverkürzung*. Signum Verlag, Wien 1981.
- Sengenberger, W. Arbeitslosigkeit und Arbeitsmarktstruktur. *WSI-Mitteilungen* 4/1977, 213–223.
- Suppanz, H. Lohnstückkosten: Auftrieb in der Flaute. Ein internationaler Vergleich der Arbeitskosten. *Die Industrie* 9/1982, 8–11.
- Walterskirchen, E. Arbeitszeitverkürzung als Mittel der Beschäftigungspolitik? *Wirtschaftspolitische Blätter* 26 (4/1979), 27–32.



Theorie und Praxis des Beteiligungsfondsgesetzes

Erich Haas
Peter Szopo

I. Einleitung

In den letzten Jahren hat sich die Wirtschaftspolitik verstärkt den Problemen des Strukturwandels zugewandt. In einer Reihe einschlägiger Untersuchungen wurde immer wieder betont, daß in Österreich der Anteil der Grundstoffindustrie zu hoch und der Anteil der Fertigwarenindustrie im Vergleich zu anderen hoch entwickelten Industrieländern zu gering sei. Insbesondere seit der – mittlerweile wieder beseitigten – dramatischen Verschlechterung der österreichischen Leistungsbilanz in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre und der verschärften Arbeitsmarktsituation steht die Schaffung neuer Instrumente zur Beschleunigung des Strukturwandels im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik. Hier sind insbesondere die seit 1981 bestehende TOP-Aktion – die Gewährung günstiger Kredite für leistungsbilanzrelevante Investitionen – sowie die Fertigungsüberleitungsaktion zu nennen.

Die Notwendigkeit eines raschen Strukturwandels erfordert auch die Verbesserung der Finanzierungsstruktur der österreichischen Wirtschaft. In den letzten drei Jahrzehnten ist ein ständiger Rückgang des Eigenkapitals der österreichischen Wirtschaft festzustellen. In einer vom Bundesministerium für Finanzen 1980 in Auftrag gegebenen Studie mit dem Titel „Ausmaß, Funktion und Verzinsung des Eigenkapitals in der österreichischen Industrie“ wurde dieser Rückgang seit dem Jahre 1955, dem Jahr der Schillingseröffnungsbilanz, dokumentiert¹. Unter Zugrundelegung von sechs verschiedenen Eigenkapitaldefinitionen, die sich durch die Berücksichtigung von Sozialkapital, sonstigen Rückstellungen und stillen Reserven unterscheiden, wurde ein stetes Sinken des Eigenkapitals ausgewiesen, und zwar im schlechtesten Fall – lediglich unter Berücksichtigung des Grundkapitals inkl.

Rücklagen – von 57 Prozent auf 23 Prozent zwischen 1955 und 1977, und im günstigsten Fall – unter Einbeziehung aller eigenkapitalähnlichen Komponenten – von 65 Prozent auf 57 Prozent im gleichen Zeitraum. Der Rückgang des Eigenkapitals hat sich vor allem in der zweiten Hälfte der Beobachtungsperiode ereignet. Diese Untersuchung bezieht sich zwar in erster Linie auf Aktiengesellschaften, deren Produktions- und Eigentumsstruktur für die österreichische Wirtschaft keineswegs typisch ist. Dennoch kann davon ausgegangen werden, daß sich ähnliche Tendenzen in allen Bereichen unabhängig von der Rechtsform zeigen.

Für diese Entwicklung sind eine Reihe von Gründen maßgebend. Zum einen ist es in Zeiten hohen Wachstums ganz natürlich, daß die Innenfinanzierung eines Unternehmens zur Finanzierung der Expansion nicht vollständig ausreicht. Ein Unternehmen mit hohem Wachstum wäre sogar schlecht beraten, Fremdkapital nicht in den Betrieb aufzunehmen. Dies würde nämlich das Wirksamwerden des Leverage-Effektes verhindern, der darin besteht, daß die Rentabilität des Eigenkapitals durch die Aufnahme von Fremdkapital gesteigert werden kann. Solange die Fremdkapitalzinsen niedriger sind als die Eigenkapitalverzinsung, erarbeitet das Fremdkapital einen Gewinn, der die Rentabilität des Eigenkapitals erhöht. Die Hebelwirkung ist umso größer, je höher der Anteil des Fremdkapitals ist.

Ein zweiter Grund für die mangelnde Ausstattung der Unternehmen mit Eigenkapital liegt darin, daß die österreichische Steuerpolitik auf die Förderung der Innenfinanzierung ausgerichtet ist. Seit der Mitte der 50er Jahre gibt es die vorzeitige Abschreibung, die in formaler Betrachtung einen vom Fiskus gewährten zinsenlosen Kredit darstellt und die materiell in Ertragsjahren als eine Art Investitionspeitsche funktioniert. Zur vollen Ausnützung der Steuerbegünstigung war und ist in vielen Fällen die Aufnahme von Fremdkapital notwendig. In vermindertem Ausmaß gilt dies auch für den im Jahr 1972 eingeführten Investitionsfreibetrag. Die massive Förderung der Investitionen und die daraus entstehenden stillen Reserven haben eine Finanzierungsstruktur geschaffen, die Horst Knapp in einer Rezension der eingangs zitierten Eigenkapitalstudie zu der Bemerkung veranlaßte: „Wenn das österreichische Steuersystem eine Mitschuld am Rückgang der Eigenkapitalquote trifft, so paradoxerweise eher insofern, als es die Eigenkapitalbildung im Unternehmen nicht zu wenig, sondern zu stark begünstigt – zu stark nämlich in Relation zu der alternativen Form der Eigenkapitalbeschaffung im Wege der Außenfinanzierung.“ Bei der Beschaffung neuen Risikokapitals durch Außenfinanzierung stehen nämlich „steuerliche Gründe im Wege, die üblicherweise nicht ins Treffen geführt werden: die De-facto-Prämierung der Nichtausschüttung von Gewinnen durch alle Varianten der steuerlichen Investitionsbegünstigung“.

Der letzte bedeutende Versuch zur Belebung des Aktienmarktes, nämlich die Reform des Körperschaftsteuergesetzes im Jahr 1968, schlug fehl. Bei dieser Reform war versucht worden, die Attraktivität finanzieller Anlagen im Unternehmensbereich dadurch zu erhöhen, daß

die Ausschüttung von Gewinnen von Kapitalgesellschaften begünstigt besteuert wurde. Aufgrund bestimmter besonderer Gegebenheiten kam es aber nicht zur erwünschten Belebung der Außenfinanzierung (z. B. wegen der fehlenden Nachsteuer bei Ausschüttungen an die Obergesellschaft, wenn diese Ausschüttungen nicht an physische Personen weitergegeben wurden, oder wegen des geringen Interesses an einer Außenfinanzierung durch die Mehrheitsgesellschafter). Es kam lediglich zur Konstruktion von Doppelgesellschaften (Produktions- und Besitzunternehmen) und zur Entwicklung des sogenannten Schütt-aus-hol-zurück-Verfahrens.

Dazu kommt, daß in Österreich seit jeher die Veranlagung in risikolosen Papieren (Sparguthaben, festverzinsliche Wertpapiere), sei es de facto, sei es de iure, begünstigt ist. Paradoxerweise werfen solche Anlagen netto einen höheren Ertrag ab als die Veranlagung in Unternehmen. Besonders schmerzlich ist dies in Zeiten hoher Zinssätze, wie sie für die vergangenen Jahre typisch waren.

Zweifellos gibt es noch eine Reihe anderer Gründe, die dafür verantwortlich sind, daß sich in Österreich in den letzten Jahrzehnten nicht einmal ansatzweise ein Aktienmarkt entwickelt hat. Es ist im Gegenteil eine geradezu risikofeindliche Grundtendenz in den Veranlagungen entstanden.

Es ist klar, daß in einem so traditionsbewußten Land wie Österreich nur behutsam an die Entwicklung neuer Finanzierungsformen herangegangen werden kann. Als ein solcher Versuch kann das Beteiligungsfondsgesetz (BFG) gesehen werden, dessen Zielsetzung eine doppelte ist. Einerseits sollen jenen mittleren Unternehmen, die sich in einer Umstrukturierungsphase befinden, günstige Finanzierungsmittel gewährt werden. Andererseits ist das Beteiligungsfondsgesetz ein Instrument, um potentielle Anleger erstmals seit Jahrzehnten wieder mit dem Gedanken vertraut zu machen, ihr Kapital in Unternehmen anzulegen.

II. Das Beteiligungsfondsgesetz aus ökonomischer Sicht

Mit dem BFG hat das in Österreich von den Sozial- und Wirtschaftspartnern schon seit den 60er Jahren forcierte Konzept der Kapitalbeteiligung einen entscheidenden Fortschritt gemacht². Gerade die relativ rasche Realisierung des Gesetzes hat bewiesen, daß die Chancen für eine Lösung dieser Frage größer geworden sind. Dies dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, daß das Problem einer ausreichenden Risikokapitalbereitstellung einiges von seinem ideologischen Gehalt verloren hat. Es ist allen Verantwortlichen in den letzten Jahren klar geworden, daß die Frage des Eigentums an Produktionsmitteln und die Frage der betrieblichen Entscheidungs- und Mitspracheverhältnisse auf der einen Seite und die Ausstattung von Finanzierungsmitteln mit bestimmten Eigenschaften auf der anderen Seite zwei verschiedene, theoretisch und praktisch deutlich trennbare Fragen sind. Darüber

hinaus sind die Gestaltungsmöglichkeiten von Finanzierungsinstrumenten inzwischen derartig vielfältig, daß so grobe Unterscheidungen wie jene in Fremd- und Eigenkapital, oder auch jene in Risiko- und Nichtrisikokapital, die Komplexität des Wirtschaftslebens ohnehin nur unzureichend erfassen. Man denke in diesem Zusammenhang beispielsweise an die große Variationsbreite der stillen Gesellschaft, die von der Mitunternehmerschaft mit Substanzbeteiligung bis zu dem partiarischen Darlehen ähnlichen Ausprägungen reicht; oder man denke etwa an die in den letzten Jahren diskutierte Mischform des nachrangigen Kapitals.

Wichtiger als die Einordnung eines neuen Finanzierungsinstruments in bestehende Kategorien der Beteiligungsfinanzierung ist die Frage nach den spezifischen Eigenschaften, die es im einzelnen haben sollte, um gerade in der jetzigen Wirtschaftssituation den unternehmerischen und gesamtwirtschaftlichen Anforderungen zu genügen³. Geht man unter diesem Gesichtspunkt an das durch das BFG geschaffene Finanzierungsinstrument heran, so stehen dabei die folgenden vier Elemente im Vordergrund:

- Der Risikocharakter des bereitgestellten Kapitals;
- der Umstand, daß es sich um Außenfinanzierung handelt;
- die Langfristigkeit des bereitgestellten Kapitals;
- und schließlich der Umstand, daß diese Finanzierungsform auf die spezifisch österreichische Wirtschafts- und Unternehmensstruktur Rücksicht nimmt.

Der Risikocharakter der Beteiligungen nach dem BFG kommt in zweifacher Weise zum Ausdruck: Einerseits darin, daß das Beteiligungskapital im Konkurs haftet, wobei die Beteiligungen nach § 14 Abs. 2 BFG jedoch keine unbeschränkte Haftung und keine Nachschußpflicht der Beteiligungsfondsgesellschaft begründen dürfen⁴; andererseits in der Gewinnabhängigkeit der Ausschüttung. Die Vorteilhaftigkeit beider Elemente bedarf kaum eines Kommentars. Die Aufstockung des haftenden Kapitals erleichtert dem Unternehmer unter Umständen den Zugang zu weiterer Fremdfinanzierung, die Erfolgsabhängigkeit der Verzinsung ermöglicht ihm, die Bedienung des Kapitals an die Unternehmensentwicklung anzupassen. Wie wichtig gerade letzteres ist, hat sich in den vergangenen drei, vier Jahren gezeigt, als Unternehmen, die in der Phase raschen Wachstums hohe Fremdkapitalpositionen aufgebaut hatten, durch den Anstieg der Zinsen und die gleichzeitige Konjunkturverschlechterung in finanzielle Schwierigkeiten gerieten.

Das zweite wichtige Element der Beteiligungsfinanzierung nach dem BFG ist der Umstand, daß es sich dabei um ein Instrument der Außenfinanzierung handelt. Die Außenfinanzierung ist aufgrund der volkswirtschaftlichen Saldenkonstellation, d. h. auf Grund der Tatsache, daß die Unternehmen tendenziell Ausgaben- und die privaten Haushalte Einnahmenüberschüsse aufweisen, ohnehin unumgänglich. Ziel des BFG ist es, den Unternehmen nicht nur Kredite, sondern auch Risikokapital von außen zuzuführen. Es dominiert derzeit die Meinung,

daß die gegenwärtige Wirtschaftslage einen starken Ausbau der Außenfinanzierung erfordert⁵. Es war immer ein Einwand gegen die Selbstfinanzierung bzw. deren Förderung durch vorzeitige Abschreibungen, daß damit die Mobilität des Kapitals behindert werde, bzw. daß Produktionen, die in der Vergangenheit Gewinne gebracht hätten, dies nicht auch in der Zukunft tun müßten. Dieser Nachteil mag dann weniger ins Gewicht fallen, wenn es, bei gesicherter Nachfrage und stetigem Wachstum, primär um den Ausbau des Kapitalstocks geht. Dieser Nachteil wiegt jedoch schwerer in einer Phase raschen wirtschaftlichen Wandels, wenn es so wie jetzt um strukturelle Anpassung geht und Allokationsprobleme im Vordergrund stehen. Traditionelle Produktionen geraten in Ertragsschwierigkeiten, die neuen, alternativen Produktionen stecken noch in der Anfangsphase. In diesem Fall ist der Druck, im eigenen Unternehmen investieren zu müssen, nicht mehr unbedingt optimal, und es ist nicht zu vermeiden, daß Mittel zwischen Unternehmen umgeschichtet werden.

Das dritte entscheidende Merkmal der Beteiligungsfinanzierung ist die (relative) Langfristigkeit der bereitgestellten Mittel, eine Eigenschaft, deren Bedeutung und Dringlichkeit evident ist. Verschiedentlich wurde die Beteiligungsfondsfinanzierung gerade aufgrund von Fristigkeitsüberlegungen kritisiert. „Echtes“ Eigenkapital – so die Kritik –, wie beispielsweise Aktienkapital, stehe den Unternehmen unbefristet zur Verfügung, so daß von dieser Warte her die Beteiligungsfondsfinanzierung mit ihrer zehnjährigen Laufzeit eher wie traditionelles Fremdkapital anzusehen sei. Diese Kritik ist nur bedingt gültig. Erstens sind befristete Beteiligungen auch außerhalb des BFG nichts Außergewöhnliches; zweitens ist es nach dem HGB selbst bei auf unbestimmte Dauer errichteten Personengesellschaften unzulässig, die Kündigung seitens eines Gesellschafters völlig auszuschließen. Und schließlich ist – betrachtet man alle Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung in Österreich – ein zehnjähriges Finanzierungsinstrument auf jeden Fall positiv zu beurteilen, ob es nun „echtes“ Eigenkapital ist oder nicht. Sicherlich kann man darüber diskutieren, ob zehn Jahre eine angemessene Laufzeit sind oder ob nicht eine zumindest nach oben hin flexiblere Grenze ins Auge gefaßt werden sollte (was auch im Gesetz prinzipiell nicht ausgeschlossen ist). Von einer Beteiligungsfondsgesellschaft ist auch schon der Vorschlag gekommen, die Rückzahlung der Beteiligung nach Ablauf der Zehnjahresfrist in mehreren Raten und auf einen längeren Zeitraum verteilt vorzunehmen. Wie auch immer man sich zur Frage der Laufzeit stellt, eines ist zu beachten: Solange es keinen *vollständig* entwickelten Beteiligungsmarkt gibt – was sicherlich nur langsam und schrittweise der Fall sein wird –, solange sind Regelungen unverzichtbar, die sicherstellen, daß der Kapitalgeber nach Ablauf einer bestimmten Zeit sein Geld wiedersieht – den wirtschaftlichen Erfolg der Beteiligungen vorausgesetzt. Darüber hinaus dürfte es wohl der Mehrzahl der Unternehmen gar nicht unrecht sein, nach einiger Zeit wieder „alleiniger Herr im Haus“ zu sein. Man sollte diese Einstellung – gerade weil sie in Österreich ohnehin so verbreitet ist –

nicht noch fördern, man kann sie aber umgekehrt, will man mit einem neuen Finanzierungsinstrument nicht von vornherein scheitern, auch nicht völlig außer acht lassen.

Damit kommen wir zu jenem Charakteristikum der Beteiligungsfinanzierung, das bisher global mit „Berücksichtigung der österreichischen wirtschaftlichen Gegebenheiten“ umschrieben wurde. Damit ist primär der Umstand gemeint, daß das BFG auf die geringe „Kapitalmarktfähigkeit“ (um es einmal so zu nennen) der österreichischen Unternehmen Rücksicht nimmt. Der Aktienmarkt, der immer wieder als klassisches Instrument der Eigenmittelbeschaffung zitiert wird, liegt in Österreich – wie eingangs bereits festgestellt wurde – im Dornröschenschlaf. Dies läßt sich auf eine ganze Reihe von Ursachen zurückführen, die teilweise weit in die Geschichte zurückreichen; ein entscheidender Grund ist jedoch sicherlich die Größenstruktur der österreichischen Unternehmen. Dazu nur einige Zahlen: Von den mehr als 200.000 Unternehmen, die es in Österreich gibt, haben über 60 Prozent weniger als fünf Beschäftigte und nur 1,7 Prozent oder nicht einmal 3500 Betriebe über 100 Beschäftigte. Natürlich verschiebt sich dieses Bild im industriell-gewerblichen Sektor etwas zu den großen Betrieben, an der Grundtendenz ändert sich jedoch nichts. Diese Situation zeigt, daß alle Bemühungen zur Belebung des Aktienmarktes – wie wichtig und dringlich dies im einzelnen auch sein mag – nur einer recht kleinen Anzahl von Unternehmen helfen würden. Wichtiger war es daher, jenen mittleren Unternehmen Hilfe anzubieten, die nicht so leicht Zugang zu Finanzierungsmitteln haben. Aus diesem Grund wurde zunächst ein eigenes Beteiligungsfondsgesetz geschaffen, das auf diese Unternehmen abzielt, statt einen neuerlichen Versuch zur Belebung des Aktienmarktes zu starten.

Mit dem BFG sollte Risikokapital in Richtung „produzierender Sektor“ gelenkt werden. Obwohl dies nur in abgeschwächter Form geschieht – das Gesetz verlangt, daß zwei Drittel der Beteiligungen in diesem Sektor veranlagt werden –, stieß diese Bestimmung auf den Widerstand anderer Wirtschaftsbereiche und trug dem Gesetz den Vorwurf des Dirigismus ein. Die Motivation für diese Bestimmung war natürlich nicht eine Geringschätzung dieser anderen Wirtschaftsbereiche. Der Grund war vielmehr der Umstand, daß der Risikokapitalfluß in jene Bereiche, in denen Realbesitz eine große Rolle spielt, wie dies etwa im Fremdenverkehrsbereich typisch ist, auch in der Vergangenheit nicht so schlecht gewesen sein dürfte; sowohl die Tätigkeit der sogenannten „Abschreibungsgesellschaften“ als auch die Beteiligungsfinanzierung durch den Kreditapparat hat in diesem Bereich vermutlich ganz gut funktioniert. Relativ wenig davon profitiert hat jedoch der produzierende Sektor, der aber von der weltweiten Wirtschaftskrise wahrscheinlich am stärksten betroffen war. Hier soll das BFG zumindest teilweise Abhilfe schaffen.

Soweit zur Beteiligungsfinanzierung aus der Sicht des Kapitalnehmers bzw. der Kapitalverwendung. Nun noch einige Bemerkungen zu den Anlegern, der anderen Seite des Marktes sozusagen, und zu den

Beteiligungsfondsgesellschaften. Die Bereitstellung von Risikokapital für die Wirtschaft erfordert, daß ein anderer Sektor – die privaten Haushalte – Risiken trägt. Natürlich bedeutet auch die – nicht immer geplante und ganz freiwillige – Risikoübernahme durch die öffentliche Hand und den Kreditapparat letztlich eine Beteiligung der Haushalte an den wirtschaftlichen Risiken. Ziel des BFG ist es allerdings, neben dieser indirekten Riskentragung auch die bewußte, relativ direkte Risikoübernahme zu fördern.

Risikosparen wird jedoch in der Regel für eine nicht allzu große Schicht von Anlegern in Frage kommen. Dies hängt einerseits damit zusammen, daß bei einem zu geringen Vermögen die für den Anleger notwendige Risikostreuung seiner Anlagen praktisch nicht zu erreichen ist; andererseits ist auch eine gewisse Vermögensposition notwendig, um die beim Risikosparen natürlich möglichen Vermögens- und Einkommensausfälle zu verkraften. Dies mag dazu verleiten, die Bereitstellung von Risikokapital unbedingt mit der Existenz einer Rentierschicht zu verknüpfen. Dies ist jedoch nur zum Teil richtig. Es hat sich zwar in der langen Wachstumsphase nach dem Krieg, im Zuge der Entwicklung zu einem modernen Wohlfahrtsstaat, auch in Österreich eine soziale Schicht gebildet, die vom Vermögen und Einkommen her in der Lage ist, sich an unternehmerischen Risiken zu beteiligen und dazu auch bereit ist. Doch handelt es sich dabei vor allem um Freiberufler und leitende Angestellte, die eher „Teilzeitrentiers“ sind. Dies sind Anleger, die nur eine eher begrenzte Zeit für ihre Anlageentscheidungen aufbringen, die oft erst in einer relativ späten Phase ihres Lebens in die Lage kommen, über größere Summen zu disponieren und mit den entsprechenden Finanzmärkten vertraut zu werden und die auch dann nicht auf gewisse Absicherungen verzichten wollen. Die Konsequenz ist, daß auch diese neuen „Rentierschichten“ sich nur sehr zögernd und mit begrenzten Mitteln an unternehmerischen Risiken beteiligen und dieser Prozeß daher bestimmter Anreize und institutioneller Ergänzungen bedarf.

Die Anreize, die im BFG in Form verschiedenster steuerlicher Entlastungen vorgesehen sind, sind recht großzügig⁶.

Ausschlaggebend dafür waren die Erfahrungen, die man bisher mit der Verbreitung von Anlageformen, die für die überwiegende Zahl der Sparer neu waren, gemacht hat. Es hat sich vor allem auf dem Anleihemarkt gezeigt, daß es relativ lange dauert und massiver staatlicher Förderungen bedarf, bis eine zuvor eher unübliche Anlageform in weiten Kreisen akzeptiert wird und bis sich ein Markt dafür entwickelt.

Der zweite Grund für diese hohe Begünstigung ist in der schon erwähnten steuerlichen Behandlung konkurrierender Anlagen zu suchen. Ohne hier auf die politisch virulente Quellensteuersdiskussion einzugehen, muß darauf hingewiesen werden, daß aus unternehmerischer wie aus volkswirtschaftlicher Sicht die steuerliche Bevorzugung risikoloser Finanzanlagen gegenüber Anlagen, die mit Risiko verbunden sind, insbesondere gegenüber Realkapitalinvestitionen, bedenklich erscheint.

Eine wahrscheinlich unvermeidliche Konsequenz jeder Förderung in diesem Bereich ist allerdings, daß die Entwicklung eines Sekundärmarktes behindert wird. Es dürfte dies bei allen relativ neuen Anlageformen der Fall sein, wie nicht zuletzt die Erfahrungen auf dem Anleihemarkt zeigten. Selbst heute, nachdem auf diesem Markt die Begünstigungen weitgehend gefallen sind und nachdem sich sicherlich auch umfangreiche Wertpapierbestände in den Händen nicht-institutioneller Anleger befinden, wird der Sekundärmarkt überwiegend von den institutionellen Anlegern getragen. Im Bereich des BFG ist eine Lösung des Sekundärmarktproblems derzeit noch nicht in Sicht; es scheint aber unter den gegenwärtigen Gegebenheiten, d. h. solange Fonds mit begrenzter, 10jähriger Laufzeit aufgelegt werden, kein sonderlich dringliches Problem zu sein.

Der über Erwarten gute Anklang der Beteiligungsfonds in den ersten Monaten läßt sich allerdings nicht nur durch die steuerlichen Anreize erklären. Wichtig war auch, daß durch die Beteiligungsfondsgesellschaften der Kontakt zwischen Anlegern und Kapitalnachfragern quasi institutionalisiert wurde. Die Beteiligungsfinanzierung wird in der Literatur oft als direktes Geschäft zwischen dem beteiligungssuchenden Unternehmen und dem Anleger gesehen⁷. Dies muß jedoch nicht unbedingt so sein und ist in vielen Fällen auch nicht günstig. Gerade weil wir es mit „Teilzeitrentiers“ zu tun haben, ist es notwendig, das komplexe Geschehen, wie es sich auf Finanzmärkten in der Regel darstellt, in Institutionen zu verlagern und zu vereinfachen. Der einzelne Sparer ist oft nicht der beste Investor – weder was die Wahl seiner Anlage auf einem sehr differenzierten, undurchschaubaren Markt betrifft, noch bei der kontinuierlichen Verwaltung seiner Anlage. Diese Funktionen sollen daher die Beteiligungsfondsgesellschaften erfüllen; sie wählen die Beteiligungen aus und sie verwalten die Beteiligungen, wobei sie vom Gesetz angehalten werden, sich beim Eingehen der Beteiligungen eine Reihe von „Informations-, Kontroll- und Mitspracherechten“ zu sichern. Sie sind aufgrund dieser Rechte und aufgrund ihrer Spezialisierung auch eher in der Lage, zwei typische Probleme, die bei der Aufteilung von Risiken auftreten und etwa in der Versicherungsökonomie bekannt sind, besser zu handhaben als der einzelne Anleger: das Problem, daß tendenziell schlechte Risiken eher eine Beteiligung suchen (economics of lemons) und daß die Risikenabtretung das Verhalten des Unternehmens negativ beeinflußt (economics of moral hazard).

Trotz Einschaltung der Beteiligungsfondsgesellschaften ist es natürlich notwendig, auch den einzelnen Anleger mit Informationen über die Unternehmen, Fonds und Beteiligungsgesellschaften zu versorgen; erstens, weil ihm immer noch die Entscheidung zwischen einzelnen Beteiligungsfonds bzw. Beteiligungsfondsgesellschaften zufällt; und zweitens, weil mit dem BFG auch ein gewisser erzieherischer Effekt verbunden sein sollte, um auch die Anleger stärker als bisher mit unternehmerischen Fragen und Entwicklungen vertraut zu machen. Das BFG enthält daher bestimmte Publizitätsvorschriften, die vorsehen, daß der Anleger einige Grundinformationen über die Unterneh-

men seines Fonds bekommt, wie etwa bestimmte betriebswirtschaftliche Kennziffern, und sich so ein Bild über die Entwicklung der Unternehmen und Fonds machen kann. Dieser Gedanke, Publizität bei Unternehmen zu schaffen, die bisher davon überhaupt nicht betroffen waren, hat gerade bei den Interessensvertretern der Wirtschaft und bei Unternehmern Widerstand ausgelöst, obwohl es sich dabei um ein marktwirtschaftliches Prinzip handelt.

Die Einschaltung von Beteiligungsfondsgesellschaften zwischen Beteiligungswerber und Anleger hat neben dem Aspekt der Vereinfachung für den Anleger noch die Konsequenz, daß schon mit relativ kleinen Beträgen eine Risikostreuung möglich ist. Der Kreis der Anleger, die bereit und in der Lage sind, sich an unternehmerischen Risiken zu beteiligen, wird dadurch erheblich erweitert. Potenteren Anlegern stehen immer noch die ebenfalls im BFG vorgesehene Direktbeteiligung oder andere traditionelle Formen der Beteiligungsfinanzierung zur Verfügung.

III. Die bisherige Praxis des Beteiligungsfondsgesetzes – Empirische Evidenz

Mit der Emission von Genußscheinen gemäß dem BFG wurde am 4. Oktober 1982 begonnen. Seither – bis Mitte Mai 1983 – wurden 17 Fonds mit einem Gesamtemissionsvolumen von 1625 Mio. Schilling und einem Beteiligungsvolumen von 1425,8 Mio. Schilling errichtet. Obwohl mit diesen Volumina die Erwartungen aller „Insider“ um ein Vielfaches übertroffen wurden⁸, reichen sie für eine fundierte empirische Analyse und eine gesamtwirtschaftliche Bewertung des neuen Finanzierungsinstruments nicht aus. Darüber hinaus ist die Datenlage noch unvollständig; insbesondere stehen die für eine ökonomische Beurteilung informativen betriebswirtschaftlichen Kennziffern, wie sie für den jährlichen Rechenschaftsbericht vorgeschrieben sind, praktisch noch nicht zur Verfügung.

Die derzeit verfügbaren Daten – insbesondere die sektorale und die Größenstruktur der Beteiligungsunternehmen – liefern jedoch erste empirische Anhaltspunkte, ob die bisherigen Fonds den Intentionen des Gesetzgebers entsprechen. Die im Herbst des Vorjahres emittierten Fonds stießen gerade in dieser Hinsicht auf heftige Kritik. Die Veranlagungspolitik der Beteiligungsfondsgesellschaften schien darauf hinauszuweisen, wenig riskante Beteiligungen bei eher größeren und zudem häufig im geschützten Bereich tätigen Unternehmen einzugehen (siehe dazu Abschnitt IV). Die Kritik dieser Politik mag teilweise auf etwas überzogenen Erwartungen über die Möglichkeiten einer „venture capital“-Finanzierung nach amerikanischem Vorbild in Österreich beruhen. Auf der anderen Seite läßt sich nicht leugnen, daß die im Bericht des Finanz- und Budgetausschusses zum BFG genannten „Klein- und Mittelbetriebe, die sich in einer oft kostspieligen Umstrukturierungs- bzw. Expansionsphase befinden“, in den ersten Fonds nur spärlich

vertreten sind. Dies veranlaßte den Bundesminister für Finanzen dazu, bereits im November 1982 mit den Beteiligungsfondsgesellschaften ein Gentlemen's Agreement abzuschließen, um das Beteiligungskapital stärker in die wirtschaftspolitisch gewünschten Bahnen zu lenken. Um zu untersuchen, inwieweit das gelungen ist, wurden die Fonds von uns – je nachdem, ob sie vor oder nach dieser Vereinbarung emittiert wurden – in zwei Gruppen zusammengefaßt, die wir im folgenden mit „1. Fondsgeneration“ bzw. „2. Fondsgeneration“ bezeichnen.

Übersicht 1 faßt die wichtigsten Kennziffern über die Größe der Fonds, der Beteiligungen und der Beteiligungsunternehmen zusammen. Demnach wurden in den bisherigen 17 Fonds 123 Beteiligungen an 80 Unternehmen eingegangen. Die einzelnen Beteiligungen schwanken zwischen 2 Mio. Schilling und 37 Mio. Schilling, der Durchschnitt beträgt 11,6 Mio. Schilling. Das einzige Ergebnis von wirtschaftspolitischer Bedeutung, das sich aus der Übersicht ableiten läßt, betrifft die Größe der Beteiligungsunternehmen. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl liegt knapp über 400. Um die Verzerrung dieser Zahl nach oben durch einige Großbetriebe auszuschalten, wurde der Median der Unternehmensgrößen ermittelt, der bei 190 Beschäftigten liegt. Auf Kleinbetriebe bis 99 Beschäftigte entfielen 19 Prozent des gesamten Beteiligungskapitals (zum Vergleich: der Anteil dieser Unternehmen an den Investitionen des industriell-gewerblichen Sektors beträgt fast ein Drittel). Vergleicht man die beiden „Fondsgenerationen“, zeigt sich, daß das Gentlemen's Agreement offensichtlich eine Hinwendung zu kleineren Unternehmen und geringeren Beteiligungen bewirkte⁹. Dies ist offenbar eine Folge der im Agreement enthaltenen Bestimmung, daß nunmehr Fonds mindestens acht statt der im Gesetz vorgeschriebenen mindestens fünf Beteiligungen aufweisen müssen. Umgekehrt ist diese Bestimmung vielleicht dafür verantwortlich, daß die durchschnittliche Fondsgröße der zweiten Gruppe höher ist als der ersten Fonds, weil die Beteiligungsfondsgesellschaften eine bestimmte (durchschnittliche) Beteiligungshöhe nicht unterschreiten möchten. Insgesamt zeigen die Zahlen, daß die durch das BFG angesprochenen Unternehmen doch deutlich kleiner sind als jene, auf die die etwa gleichzeitig ins Leben gerufenen TOP-Aktion abzielt¹⁰.

Übersicht 2 zeigt, in welche Wirtschaftssektoren das Beteiligungskapital geflossen ist. Anzumerken ist, daß ihre Erstellung nach dem tatsächlichen Unternehmensschwerpunkt der Beteiligungsunternehmen und nicht nach ihrer Zugehörigkeit zu einem bestimmten Fachverband erfolgte. Aber selbst nach dieser Bereinigung zeigt sich, daß insgesamt die Veranlagungsvorschrift des § 14 Abs. 4 BFG eingehalten wurde und fast 70 Prozent (in der „1. Fondsgeneration“) bzw. fast 80 Prozent („2. Fondsgeneration“) des Beteiligungskapitals in den industriell-gewerblichen Sektor flossen. Die Elimination der Elektrizitäts- und sonstiger Versorgungsunternehmen durch das Gentlemen's Agreement bewirkte zweierlei: Einerseits stieg in der „2. Fondsgeneration“ der Anteil der Beteiligungen im Bereich „Industrie – Gewerbe“, andererseits gewannen der Handel und der Fremdenverkehr an Gewicht.

Das durch das BFG geschaffene Finanzierungsinstrument ist noch zu jung, um eine seriöse Aussage über seine Allokationswirkung treffen zu können. Dafür reichten auch die derzeit verfügbaren Daten und die bloße Zuordnung zu einzelnen Wirtschaftsbereichen nicht aus. Betrachtet man nur den industriell-gewerblichen Bereich, läßt sich aber zumindest ein Vergleich mit anderen Förderaktionen herstellen (Übersicht 3). Zum Vergleich wurde die „2. Fondsgeneration“ herangezogen, da die Struktur der ersten Fonds die Entwicklung verzerrt darstellt und auf Grund des Gentlemen's Agreements eher die Struktur der zweiten Fondsgruppe für die Beteiligungsfondsfinanzierung typisch sein dürfte. Von allen betrachteten Förderaktionen weist die Beteiligungsfondsfinanzierung gemäß BFG den geringsten Anteil des Basissektors auf, was sicherlich damit zusammenhängt, daß dort der Verstaatlichungsgrad sehr hoch ist und die Verstaatlichte von diesem Instrument kaum profitiert. Auffällig ist ferner ein sehr hoher Anteil der technischen Verarbeitungsprodukte, der nur beim Forschungsförderungsfonds und bei der TOP-Aktion noch höher ist. Dem steht allerdings ein unverhältnismäßig hoher Anteil der traditionellen Konsumgüterbranchen gegenüber, der höher ist als bei allen anderen Förderaktionen.

Übersicht 1

	„1. Fonds- generation“ ¹	„2. Fonds- generation“ ¹	Alle Fonds
Anzahl der Fonds	8	9	17
Gesamtemissionsvolumen (Mio. S)	750,0	875,0	1.625,0
Gesamtbeteiligungsvolumen (Mio. S)	677,3	748,5	1.425,8
Anzahl der Beteiligungen	52	71	123
Anzahl der Unternehmen	37	50	80
Durchschnittliches Fondsvolumen (Mio. S)	93,8	97,2	95,6
Durchschnittliche Einzelbeteili- gung (Mio. S)	13,0	10,5	11,6
Beteiligungen je Fonds	6,5	7,9	7,2
geringste/höchste Beteiligung (Mio. S)	4,0/37,0	2,0/22,0	2,0/37,0
Unternehmensgröße (Beschäftigte)			
– Durchschnitt	481,6	462,2	411,2 ²
– Median	235	192	192
– kleinstes/größtes Unternehmen	7/2.740	11/2.740	7/2.740

1 Fonds vor bzw. nach dem Gentlemen's Agreement vom November 1982

2 Siehe Fußnote 7 im Text.

Übersicht 2

Beteiligungsstruktur nach Wirtschaftsbereichen
(Anteil in Prozent)

	„1. Fonds- generation“ ¹	„2. Fonds- generation“ ¹	Alle Fonds
Industrie	69,6	78,6	74,4
davon:			
Basissektor	12,9	5,3	8,7
Chemie	22,7	16,1	19,0
Baustoffe	5,9	14,2	10,6
Technische			
Verarbeitungsprodukte	32,1	39,8	36,4
Traditionelle			
Konsumgüterbranchen ²	26,3	24,6	25,4
	100	100	100
Elektrizitäts- und			
Fernwärmeversorgung	20,4	–	9,7
Land- und Forstwirtschaft	–	2,7	1,4
Handel	8,7	13,1	11,0
Fremdenverkehr	1,3	5,5	3,5
	100	100	100

¹ Fonds vor bzw. nach dem Gentlemen's Agreement vom November 1982

² Einschließlich graphisches Gewerbe

IV. Mängel und Therapie

Aufgrund der eingangs skizzierten historischen Gegebenheiten konnte nicht erwartet werden, daß es nur einer kleinen Anstrengung bedürfe, um dem Gedanken des Risikokapitals in Österreich wieder zum Durchbruch zu verhelfen. Es herrschte Übereinstimmung darüber, daß man sich diesem Ziel schrittweise nähern müsse. Diese Ansicht schlug sich bereits im Gesetzestext nieder, der, gemessen an der Höhe der Steuerbegünstigungen, äußerst liberal abgefaßt war. Man wollte den ursprünglich vier, später fünf Beteiligungsfondsgesellschaften die Chance geben, einen entsprechenden Beteiligungsmarkt vorsichtig aufzubauen. Zunächst galt es sowohl für die Genußscheine Käufer zu finden, als auch genügend Unternehmen dafür zu interessieren, günstiges Eigenkapital unter Preisgabe der „typisch österreichischen“ Geheimhaltung wichtiger betrieblicher Kennziffern aufzunehmen.

In der Praxis zeigte sich jedoch sehr bald, daß es nicht leicht sein würde, das neue Instrument entsprechend den strukturpolitischen Zielsetzungen auszugestalten. Das Hauptproblem ist die Nähe der

Vergleich der Branchenstrukturen einiger Förderaktionen
(Anteil in Prozent)

Sektor	ERP ¹ 1970– 1979	EEF/ FGG ² 1970– 1979	FFF ³ 1970– 1979	Invest- kredit ⁴ 1970– 1979	Direkte Förde- rung ⁵ 1970– 1979	Zins- stüt- zung 1978	TOP 1981/ 1982	Beteili- gungsfonds („2. Fonds- generation“)	Investi- tions- struktur Industrie
Basissektor	25,4	36,8 ⁶	11,6	34,4	37,3	33,5	18,5	5,3	30,6
Chemie	13,2	4,3	23,7	23,1	11,9	14,3	24,0	16,1	10,5
Baustoffe	8,8	12,6	3,8	14,8	9,2	7,1	14,4	14,2	12,0
Technische Verarbeitungs- produkte	35,6	32,0	54,1	18,4	26,0	33,4	41,9	39,8	31,4
Traditionelle Konsumgüter- branchen	14,4	14,3	6,8	9,3	15,7	11,7	1,2	24,6	15,5

¹ ERP-Kreditzusagen

² Verbürgte Kreditsumme der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft

³ Verteilung der Fördermittel der Forschungsförderungsfonds der Gewerblichen Wirtschaft

⁴ Verteilung der Kredite an die Industrie

⁵ ERP, EEF (FGG), KKG, WWF, Zinsenstützungsaktion 1978, Sonderaktion des Bundes; ohne Investkredit

⁶ Fast ausschließlich Papiersektor

Quelle: K. Aiginger/K. Bayer, Erste Erfahrungen mit der Förderung von „Topinvestitionen“ in der österreichischen Industrie, Schriftenreihe der Österreichischen Investkredit, Bd. 8, Wien 1982; eigene Berechnungen

Beteiligungsfondsgesellschaften zum Kreditapparat. Die Beteiligungsfondsgesellschaften sind ausschließlich als Tochterunternehmen von Kreditinstituten organisiert. Deswegen tendierten die Beteiligungsfondsgesellschaften einerseits dazu, aus den Beteiligungen kreditähnliche Vereinbarungen zu machen, andererseits richteten sie ihre Veranlagungspolitik hauptsächlich an bankmäßigen Überlegungen aus. Vor allem in der ersten Phase kamen daher große Unternehmen besonders häufig zum Zug, vor allem dann, wenn ausreichende Sicherstellungen gewährleistet waren.

Ein Blick in die Beteiligungsstatistik zeigt eine bemerkenswerte Konzentrierung auf bestimmte Unternehmen. So beteiligten sich je sieben Fonds an der STEWEAG (mit insgesamt 107 Mio. Schilling) und am Grazer Großversandhaus Kastner & Öhler (Gesamtsumme 82 Mio. Schilling), 5mal kam die Österreichische Brau AG (mit insgesamt 79 Mio. Schilling Beteiligungskapital) in den Genuß von Beteiligungen, und 4mal wurden Beteiligungsverträge mit der Papierfabrik Laakirchen (Gesamtsumme 48 Mio. Schilling) abgeschlossen.

Darüber hinaus fielen die Verträge zwischen den Beteiligungsfondsgesellschaften und den beteiligungsuchenden Unternehmen keineswegs im Sinne der Intentionen des Gesetzgebers aus. Bisher wurden – auf Grund der steuerlichen Situation – durchgehend echte stille Beteiligungen eingegangen, wobei die Ausschüttung an die Beteiligungsfonds zum überwiegenden Teil unabhängig von der Gewinnsituation des Beteiligungsunternehmens vereinbart wurde und sich überdies weitgehend von der Höhe der Einlage berechnete. Die stille Beteiligung bekam dadurch mehr den Charakter eines langfristigen Kredites zu günstigen Konditionen, zumal – im Hinblick auf die Abschichtung der Beteiligung – praktisch keine Substanzbeteiligung vereinbart wurde.

Viel zu häufig wurden auch Beteiligungen an Handelsunternehmen eingegangen. Dies war nur unter Ausnützung der formalen Liberalität des Gesetzes möglich. § 14 des Beteiligungsfondsgesetzes regelt die Veranlagungsvorschriften. Danach sind $\frac{3}{4}$ des Fondsvolumens in Unternehmen anzulegen, die in den Sektionen „Industrie“ oder „Gewerbe“ der Kammern der gewerblichen Wirtschaft organisiert sind. Wie sich nun zeigt, ist dieses Formalkriterium praktisch für jedes Unternehmen erreichbar. Zwar zeigt die Auswertung der bisherigen Fonds, daß diese $\frac{3}{4}$ -Regelung auch dann erfüllt ist, wenn man STEWEAG und Kastner & Öhler zum „freien“ Sektor rechnet. Dennoch handelt es sich hier eindeutig um die Umgehung der materiellen Intentionen des Gesetzes.

Im Verlauf des Jahres 1982 wurden zwischen den Beteiligungsgesellschaften und dem Bundesministerium für Finanzen zwei Vereinbarungen getroffen, um die Veranlagungspolitik mehr den Intentionen des Gesetzes anzunähern. In der ersten Vereinbarung wurde die Haftung Dritter für eine von einer Beteiligungsfondsgesellschaft übernommene Beteiligung ausgeschlossen. Weiters wurden die Höhe der festen Verzinsung bzw. die Garantie eines Mindestgewinns auf die Hälfte der zuletzt bekanntgegebenen Sekundärmarkttrendite herabgesetzt. Die

Beteiligungsfondsgesellschaften hatten ursprünglich höhere gewinnunabhängige Ausschüttungen angestrebt. Gewinnunabhängige Ausschüttungen sind zwar an sich bei stillen Beteiligungen nichts Ungewöhnliches. Dem Gedanken der steuerbegünstigten Risikoanlage entspricht dies jedoch kaum, sodaß – wie noch gezeigt werden wird – weitere Verbesserungen der Vertragsgestaltung notwendig sind.

Die zweite Vereinbarung enthielt vier Bestimmungen. Erstens mußte jeder ab nun zur Genehmigung eingereichte Fonds mindestens acht Unternehmen umfassen. Diese Regelung war deswegen notwendig geworden, weil die ersten Fonds fast durchgehend nur mit 5 bis 6 Unternehmen arbeiteten und damit am unteren gesetzlichen Limit blieben. Zweitens durften nur noch jene Unternehmen in einen Fonds aufgenommen werden, die nicht auch durch das Energieförderungs-gesetz oder das Fernwärmeförderungsgesetz begünstigt sind. Diese Bestimmung war die Reaktion auf die in sämtlichen frühen Fonds bestehenden Versuche, Energieversorgungsunternehmen und andere Versorgungsbetriebe mit günstigem Beteiligungskapital zu versehen. Drittens mußten die Beteiligungsfondsgesellschaften die an sich mögliche Lombardierung der Genußscheine mit 50 Prozent des Ausgabepreises beschränken und sich viertens dazu verpflichten, Genußscheine nur zu 50 Prozent des Ausgabepreises zurückzukaufen. Mit diesen beiden Bestimmungen wurde auf Versuche der Fondsgesellschaften reagiert, den Ankauf von Genußscheinen durch die Gewährung von Krediten über die jeweiligen Muttergesellschaften zu forcieren – eine Vorgangsweise, die wohl ebenfalls mit der Nähe der Beteiligungsfondsgesellschaften zum Kreditapparat zusammenhängt.

Es zeigte sich jedoch bald, daß diese Vereinbarungen nicht ausreichend waren. Um eine befriedigende Veranlagungspolitik herbeizuführen, wird es notwendig sein, in naher Zukunft folgende Ergänzungen durchzuführen, sei es auf der Ebene von Vereinbarungen oder auf gesetzlicher Basis. Vorstellbar sind folgende Regelungen:

1. § 9: Rechenschaftsbericht:

Die Genußscheininhaber haben gem. § 9 BFG Zutritt zur Hauptversammlung der Beteiligungsfondsgesellschaft und können vom Vorstand Auskünfte über Angelegenheiten jener Fonds verlangen, von denen sie Genußscheine erworben haben. Um ihnen die Möglichkeit zur Information zu geben, sind im Gesetz Rechenschaftsberichte vorgesehen. Der Sinn dieser Bestimmung ist es, bei den Gutscheinezeichnern das Interesse an der konkreten Verwendung ihrer Geldmittel zu wecken. Der Rechenschaftsbericht hat eine Reihe von Kennzahlen zu enthalten, und zwar:

- a) die Eigenkapitalquote als das Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme,
- b) den Cash flow im Verhältnis zur Betriebsleistung,
- c) die Rentabilität des Gesamtkapitals,
- d) das Verhältnis der Effektivverschuldung zum Cash flow,
- e) die Zahl der Beschäftigten.

Die genaue Definition der Kennziffern wurde in einer Verordnung

des Bundesministers für Finanzen durchgeführt. Die Form dieser Kennziffern wurde im Gesetz deswegen so gewählt, um der bekannten Publizitätsscheu österreichischer Unternehmen wenigstens teilweise und in der ersten Phase entgegenzukommen. Vier der fünf Kennziffern sind allerdings Verhältniszahlen, aus denen schon für einen Fachmann nicht allzuviel zu entnehmen ist, geschweige denn wird ein Genußscheinzeichner damit etwas anzufangen wissen. Da nun die „Schwellenangst“ der Unternehmen vorüber ist, wäre eine Verbesserung der betrieblichen Information zu überlegen.

Im übrigen läßt auch die Qualität der Information, die dem Käufer der Genußscheine geboten wird, sehr zu wünschen übrig. Die Verbesserung der betrieblichen Information wäre daher in gleichem Maße auf den Zeitpunkt des Erwerbs der Genußscheine auszudehnen. Damit könnte dem Genußschieinkäufer besser als bisher die Möglichkeit gegeben werden, zwischen den einzelnen Fonds zu wählen. Dies würde zur Verschärfung der Konkurrenz zwischen den Beteiligungsfondsgesellschaften beitragen.

2. § 14 Veranlagungsvorschriften:

a) Absatz 2: Rechtsform der Beteiligung:

Das Gesetz sieht Beteiligungen in der Rechtsform der Kommanditbeteiligung, einer stillen Beteiligung oder einer Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft vor. Vor allem aus steuerlichen Gründen kam es bisher nur zu typisch stillen Beteiligungen. Der echte stille Gesellschafter ist kein Mitunternehmer. Er ist in der Regel nur am laufenden Betriebsergebnis des Unternehmens beteiligt. Ist er an den stillen Reserven und am Firmenwert beteiligt, dann ist er Mitunternehmer. Es wäre daher im Interesse des Gedankens des Beteiligungsfondsgesetzes, auch die echten Mitunternehmerschaften sowie die Beteiligung über die Aktie und damit auch die Beteiligung an der Substanz des Unternehmens zu forcieren. Darüber hinaus sollten in Hinkunft die Beteiligungsverträge keine kreditähnlichen Bedingungen mehr enthalten.

Eine Lösung dieses Problems könnte so ausschauen: zugelassen werden nur noch Beteiligungsverträge, die eine aliquote Teilnahme am Gewinn/Verlust des Unternehmens entsprechend den Eigenkapitalrelationen erlauben. Selbstverständlich müßte dabei eine einheitliche Gewinndefinition vorgenommen werden. Weiters ist eine Teilnahme am Substanzwert vorzusehen. Auf diese Weise kommt es zu einer Verschiebung des Interesses der Genußschieinkäufer vom Ankaufsjahr (Steuerbegünstigung) in die langfristige Entwicklung der Unternehmensbeteiligungen. Zusätzlich wird der Boden für eine Belebung des Aktienmarktes weiter bereitet.

b) Abs. 4: Veranlagung des Fondsvermögens:

Das Fondsvermögen muß zu zwei Dritteln in Unternehmen veranlagt werden, die den Sektionen „Gewerbe“ und „Industrie“ der Kammern der gewerblichen Wirtschaft angehören. Die Erfahrung

zeigt, daß dieses Kriterium praktisch von allen Unternehmen erfüllt werden kann (z. B. ADEG, STEWEAG, Kastner & Öhler). Es wäre daher folgendes denkbar:

Analog zur seit zwei Jahren laufenden Top-Aktion wird ein speziell auf Beteiligungen zugeschnittener Kriterienkatalog ausgearbeitet, der den Beteiligungsfondsgesellschaften zwingend zur Beachtung vorgeschrieben wird, so wie dies auch bei der Verordnung über die betrieblichen Kennziffern geschehen ist. Die Beteiligungsfondsgesellschaften haben ihre Beteiligungen entsprechend dieser Kriterien festzulegen.

V. Schlußbetrachtung

Über viele Jahrzehnte hinweg war die Unternehmensfinanzierung in Österreich auf die Innenfinanzierung ausgerichtet. Erst im Zuge der Diskussion über tiefgreifende strukturelle Änderungen der österreichischen Wirtschaft wurde auch wieder darüber nachgedacht, wie man die Finanzierungsstruktur der Unternehmen den geänderten Rahmenbedingungen anpassen könnte. Der erste Schritt dazu war das Beteiligungsfondsgesetz. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen kann man sagen, daß dieses Gesetz sowohl von den Unternehmen als auch vom Publikum voll akzeptiert worden ist. Zweifellos ist die Veranlagungspolitik der fünf Beteiligungsfondsgesellschaften noch nicht als optimal zu bezeichnen. Dies konnte jedoch auch nicht erwartet werden, bedenkt man, wie lange sich auf diesem Gebiet nichts Wesentliches bzw. nur Negatives (z. B. Verlustabschreibungsgesellschaften) getan hat. Entscheidend ist, daß das neue Instrument durchaus verbesserungsfähig ist, sei es durch gesetzliche Maßnahmen, sei es durch Vereinbarungen zwischen dem Bundesministerium für Finanzen und den Beteiligungsfondsgesellschaften. Und wichtig ist es auch, den mit dem Beteiligungsfondsgesetz erstmals beschrittenen Weg weiter fortzusetzen. Den Beteiligungsfondsgesellschaften vorgelagert sollten „venture capital“-Gesellschaften werden, nachgelagert sollte ein funktionierender Aktienmarkt sein. All dies sind Einzelschritte in die richtige Richtung, die jeder für sich wohl nicht der große Wurf sind, die aber gemeinsam zumindest mithelfen können, die Finanzierungsstruktur der österreichischen Wirtschaft entscheidend zu verbessern.

Anmerkungen

- 1 K. Aiginger, K. Bayer, „Ausmaß, Funktion und Verzinsung des Eigenkapitals in der österreichischen Industrie“, Wien 1980.
- 2 H. Dorn, „Zur Vorgeschichte der Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Österreich“, Wirtschaftspolitische Blätter, 25. Jg. 1978, Heft 3.
- 3 Siehe vor allem P. Rosner, „Ein Beitrag zur Eigenkapitaldiskussion“, Wirtschaftspolitische Blätter, 28. Jg., 1981, Heft 6.
- 4 Im Falle der in der Praxis des BFG dominierenden stillen Beteiligung haftet nach § 14 Abs. 2 BFG die Beteiligungsfondsgesellschaft mit der gesamten Einlage, auch wenn der auf die Gesellschaft entfallende Verlust geringer ist.
- 5 Siehe beispielsweise H. Haschek, „Strategien zur Finanzierung des Strukturwandels in Österreich“, Wien 1981. P. Rosner, a. a. O. sowie K. Fuchs und besonders nachhaltig E. Loitsberger in ihren Vorträgen bei den von der Ersten österreichischen Spar-Casse und der Vereinigung Österreichischer Industrieller veranstalteten Enqueten „Risikokapital“ bzw. „Das Beteiligungsfondsgesetz“.
- 6 Für den Erwerb von Genußscheinen bestehen folgende steuerliche Begünstigungen:
 - Die Aufwendungen für den Erwerb können als Sonderausgabe geltend gemacht werden (je S 40.000,- jährlich für den Steuerpflichtigen und den Ehegatten, je S 10.000,- je Kind);
 - Ausschüttungen steuerfrei;
 - Freibetrag von S 10.000,- je Person bei der Vermögenssteuer; Voraussetzung für die Steuerbegünstigungen ist eine Behaltefrist von mindestens 10 Jahren.
- 7 Siehe beispielsweise P. Mooslechner, „Risikokapitalbildung aus makroökonomischer Sicht“, Manuskript, Wien 1982.
- 8 Die Schätzungen des jährlich über Genußscheine aufgebrachten Beteiligungskapitals lagen bei 200–400 Mio. Schilling; siehe z. B. A. Ohnmacht, „Der österreichische Beteiligungsmarkt 1981“, in: Girozentrale (Hrsg.), Das neue Beteiligungsfondsgesetz, Wien, 1982.
- 9 Die scheinbare ‚Anomalie‘, daß die durchschnittliche Unternehmensgröße – zieht man alle Fonds in Betracht – geringer ist als jene der beiden Teilgruppen, beruht darauf, daß jedes Unternehmen natürlich nur einmal berücksichtigt wurde und überdurchschnittlich große Unternehmen offenbar eher „Mehrfachbeteiligungen“ aufnehmen als kleine.
- 10 Siehe K. Aiginger/K. Bayer, „Erste Erfahrungen mit der Förderung von ‚Topinvestitionen‘ in der österreichischen Industrie“, Schriftenreihe der Österreichischen Investitionskredit AG, N. F., B. 8, Wien 1982.

Die wenig beachtete Umverteilung in Österreich

Peter Rosner

Sozialistische Regierungen stehen oft im Verdacht, eine Umverteilung der Einkommen zugunsten der Unselbständigen anzustreben. Obwohl sich keine derartige Forderung in dem derzeit relevanten Parteiprogramm der SPÖ findet, hält sich dieses Gerücht hartnäckig. Nicht einmal die Realitäten können dieser Vermutung den Boden entziehen: die bereinigte Lohnquote ist starken konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt, zeigt aber wenig langfristige Veränderung¹.

Geht man hingegen von der Profitsituation der Unternehmungen aus, scheint dieses Bild nicht zu stimmen: sämtliche Untersuchungen über Gewinne in Unternehmungen weisen eine sinkende Ertragskraft auf². Bis jetzt hat dem noch niemand widersprochen.

These der folgenden Seiten ist, daß in den letzten 12 Jahren eine erhebliche Umverteilung stattgefunden hat³. Es gab eine Umverteilung innerhalb der Einkommen aus Besitz und Unternehmung. Die bereinigte Lohnquote ist zwar nicht gestiegen, aber das Steigen einiger Unterarten der Einkommen aus Besitz und Unternehmung bewirkte ein Sinken unternehmerischer Gewinne.

1. Die österreichische Volkseinkommensrechnung weist eine langfristig steigende Lohnquote aus: der Anteil der „Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit“ am Volkseinkommen steigt. Wenn man jedoch berücksichtigt, daß auch die Anzahl der unselbständig Erwerbstätigen steigt, so ändert sich das Bild. Die um die steigende Anzahl der unselbständig Erwerbstätigen bereinigte Lohnquote steigt nicht.

Die Schwankungen sind konjunkturell bedingt. Im Wirtschaftsaufschwung steigen die Profite rasch, die Lohnquote sinkt daher. Im Abschwung sinken die Profite, während die Lohnsätze nicht sinken.

Bereinigte Bruttolohnquote⁵**Tabelle 1**

1955	59,8
1970	55,1
1971	56,5
1972	55,8
1973	56,7
1974	56,8
1975	59,1
1976	58,4
1977	58,4
1978	58,9
1979	58,0
1980	57,4

Dies und die relativ geringen Schwankungen der Arbeitsnachfrage lassen die Lohnquote in der Rezession steigen⁶.

Betrachtet man die Nettolohnquote – der Anteil der Nettolöhne am Volkseinkommen nach Abzug der direkten Steuern – so läßt sich sogar ein Sinken der Lohnquote feststellen. Da die Lohnsteuereinnahmen stärker gestiegen sind als die Einkommens- und Körperschaftsteuereinnahmen, so muß der Nettolohnanteil am Volkseinkommen nach Abzug der direkten Steuern gesunken sein⁷. Es gab daher keine Umverteilung zugunsten der Löhne.

2. Wegen der Konstanz der bereinigten Bruttolohnquote kann die Verringerung der Unternehmensprofite nicht aus einer Umverteilung zugunsten der Unselbständigen argumentiert werden. Um das Problem zu untersuchen, müssen die Einkommen aus Besitz und Unternehmung weiter aufgespalten werden. Aus der Volkseinkommensrechnung lassen sich folgende Kategorien entnehmen, die weitgehend den Kategorien des Steuerrechtes entsprechen:

1. Einkommen aus Land- und Forstwirtschaft
2. Einkommen aus Gewerbebetrieb⁸
3. Einkommen aus selbständiger Tätigkeit
4. Einkommen aus Kapitalvermögen, Vermietung, Verpachtung und „sonstige“ Einkommen
5. Unverteilte Gewinne der Kapitalgesellschaften.

Deutlich zu sehen ist, daß der Anteil des Einkommens aus Gewerbebetrieb an den Einkommen aus Besitz und Unternehmung gesunken ist. Der Anteil der unverteilten Gewinne ist etwas gestiegen. Das Steigen der unverteilten Gewinne kann den Fall des Anteils der Gewerbebetriebe nicht wettmachen. Das heißt, der Anteil der Einkom-

Tabelle 2

Anteil der Einkommenskategorie am Einkommen aus Besitz und Unternehmung⁹

	2	3	4	5	2+5
1970	46,0	6,4	7,3	23,5	69,5
1971	47,0	6,5	8,5	22,3	69,3
1972	40,2	6,8	10,0	28,0	68,2
1973	36,0	7,0	9,9	31,0	67,0
1974	34,1	7,0	10,7	33,0	67,1
1975	36,7	8,4	13,3	26,0	62,7
1976	34,5	8,1	14,5	28,2	62,7
1977	34,5	8,6	16,4	27,9	62,4
1978	30,5	9,1	18,5	28,1	58,6
1979	32,9	8,3	17,1	29,2	62,1
1980	30,2	8,4	19,1	28,1	58,3
1981	30,0	9,1	21,5	24,9	54,9

men aus Unternehmungen an den Einkommen aus Besitz und Unternehmung ist deutlich gefallen¹⁰.

Gestiegen ist der Anteil der freiberuflich Erwerbstätigen. In diesem Fall ist es sinnvoll, eine bereinigte Quote zu berechnen. Allerdings ist dies zunächst nur bis 1976 möglich, da nachher durch die verbesserten Erhebungsmethoden seitens des Statistischen Zentralamts die Anzahl der erfaßten Freiberufler stark angestiegen ist. Bis 1976 steigt die Anzahl der Freiberufler leicht an, wodurch der Anstieg der bereinigten Quote etwas gedrückt wird¹¹.

Stark gestiegen ist der Anteil der Einkommen aus Vermietung, Verpachtung und Kapitalbesitz. Machte dieser Anteil 1970 ca. 7 Prozent der Einkommen aus Besitz und Unternehmung aus, so stieg er bis 1981 auf über 20 Prozent. Das heißt, neben der schwachen Umverteilung zugunsten der Freiberufler gab es eine starke Umverteilung vom Unternehmenssektor und der – hier nicht behandelten – Landwirtschaft zu den Rentierseinkommen.

3. Diese Umverteilung hat zwei Ursachen: den mengenmäßigen Anstieg der Finanzvermögen und den Anstieg der Zinssätze¹².

3. 1 Die Finanzvermögen sind nur teilweise zu erfassen. Verhältnismäßig gut läßt sich der Umfang jener Finanzaktiva erfassen, die als Passiva staatlich kontrollierter Institutionen aufscheinen. Sparguthaben, Termineinlagen, der Umlauf festverzinslicher Wertpapiere, Aktien, Lebensversicherungspolizzen, Investmentpapiere etc. Nicht erfaßbar sind Kommanditeinlagen, Anteile an Gesellschaften mit beschränkter Haftung, stille Einlagen, Einlagen in Handelsgesellschaften¹³.

Finanzaktiva

Tabelle 3

	Spar- einlagen	Termin- einlagen ¹⁴	Festverzins- liche Wertpa- piere, minus Bank- und Lebensversi- cherungsporte- feuillees in Milliarden Schilling	LV Deckungsstock	AG Eigen- kapital
1970	131,2	16,3	35,2	7,1	39,8
1971	151,9	18,4	40,5	8,4	41,4
1972	170,3	24,0	50,5	9,5	44,1
1973	199,5	24,6	54,8	11,5	46,5
1974	231,6	27,4	58,4	13,8	49,7
1975	277,0	36,5	65,9	16,8	53,0
1976	330,8	44,7	82,2	19,8	56,9
1977	369,7	49,9	101,6	18,8	60,2
1978	433,1	57,2	126,6	22,9	64,1
1979	471,7	84,6	170,0	28,1	65,4
1980	543,8	69,5	189,0	34,1	68,0
1981	618,9	89,3	198,3	40,0	70,1
1982	693,0	98,4	ca. 204		

Quelle: Für sämtliche Spalten, ausgenommen Eigenkapital der Aktiengesellschaften: Mitteilungen des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank; für das Eigenkapital der Aktiengesellschaften: Statistisches Jahrbuch der Republik Österreich.

Sämtliche Daten sind Jahresendstände. Sie sind daher höher als das durchschnittliche Jahresniveau; dieser Fehler dürfte keinen Einfluß auf die Wachstumsraten haben.

Das nominale BIP hat sich im gleichen Zeitraum etwa verdreifacht. Unter der Annahme eines konstanten Kapitalkoeffizienten bedeutet dies, daß die Finanzaktiva fast doppelt so rasch stiegen wie das Realkapital.

Die hier angeführten Finanzaktiva sind nicht – nach Umrechnung mit den entsprechenden Zinssätzen – vergleichbar mit den Einkommen aus Kapitalvermögen der Tabelle 2. Diese beinhaltet nicht die Zinserträge der Unternehmungen, da diese entweder unter „Einkommen aus Gewerbebetrieb“ oder „Unverteilte Gewinne der Kapitalgesellschaften“ verbucht werden. Jede Aufteilung der Finanzaktiva auf Haushalte¹⁵ bzw. Unternehmungen ist aussichtslos.

Die Termineinlagen können den Unternehmen zugesprochen werden, der Deckungsstock der Lebensversicherung den Haushalten, aber jede Aufteilung der Spareinlagen, der festverzinslichen Wertpapiere und des Eigenkapitals der Aktiengesellschaften ist willkürlich. Daher enthalten diese Zeitreihen streng genommen Doppelzählungen: Aktiengesellschaften, die Aktien, festverzinsliche Wertpapiere oder Sparbü-

cher in ihrem Portefeuille halten. Während ersteres in erheblichem Umfang der Fall ist und daher das umlaufende Aktienkapital das im Eigentum von Haushalten stehende weit überragen muß¹⁶, auch ein nicht unbeträchtliches Vermögen an festverzinslichen Wertpapieren in den Aktiengesellschaften vermutet werden kann¹⁷, ist anzunehmen, daß Aktiengesellschaften nur wenig Aktiva in Form von Sparbüchern haben. Da sonst keine Eigentumstitel erfaßt wurden, ist das Ausmaß der Doppelzählung insgesamt nicht sehr groß¹⁸.

3.2 Die Entwicklung der effektiven Verzinsung der Finanzvermögen ist schwer zu beurteilen. Nicht nur gibt es wenig Angaben darüber, welcher Anteil des Finanzvermögens mit welchem Zinssatz verzinst wird, die effektive Verzinsung hängt auch stark von der tatsächlichen Besteuerung der Zinserträge ab.

Solange es ein Habenzinsabkommen gab, wurden nur die großen Spareinlagen mit „grauen Zinsen“ verzinst. Seit es dieses Abkommen nicht mehr gibt und ein starker Wettbewerb um Einlagen stattfindet, wird ein immer größerer Teil der Sparguthaben mit höheren Ertragsraten verzinst. Die folgende Tabelle der Emissionsrendite überschätzt das Niveau der Erträge um ca. 50 Prozent, dürfte aber den Anstieg der Ertragsraten etwas unterschätzen.

Tabelle 4

	Nominale Emissionsrendite	Reale Emissionsrendite
1970	7,4	2,0
1971	7,4	1,8
1972	7,2	- 0,4
1973	7,7	- 0,3
1974	9,0	- 0,5
1975	9,5	2,9
1976	8,6	3,1
1977	8,3	3,0
1978	7,9	2,6
1979	7,6	3,2
1980	9,1	4,5
1981	10,2	3,4
1982	9,8	4,4

Quelle: Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. Reale Emissionsrendite: Nominale Rendite – BIP-Deflator

Sowohl die Nominal- als auch die Realzinssätze stiegen in der Periode 1970–1980. Dabei muß berücksichtigt werden, daß der Realzinssatz Anfang der 70er Jahre besonders nieder war. Mit Ausnahme des Jahres 1963 lag die reale Emissionsrendite vor 1970 immer über 2,5 Prozent.

4. In einer einfachen neoklassischen Welt hat die juristische Form der Finanzierung einer Unternehmung keine Bedeutung. Der Unternehmer bekommt einen Unternehmerlohn, der Eigentümer eines Finanztitels den Zinsertrag, unabhängig davon, ob dieser Finanztitel ein Eigentumsrecht oder einen Kreditvertrag darstellt. Es ist dies die andere Seite des Modigliani-Miller-Theorems, nach dem die Finanzierungsart des Unternehmens keine Rolle spielt. Dies setzt eine neoklassische Welt voraus: Sämtliche Wirtschaftssubjekte können langfristig planen und haben sämtliche notwendigen Informationen. Darüber hinaus gibt es hinreichend effiziente Kapitalmärkte.

Beide Bedingungen sind nicht erfüllt: Haushalte sind meist nicht in der Lage kommerziell-industrielle Aktivitäten zu planen oder auch nur zu beurteilen¹⁹. Sie können daher – entgegen einer oft erzählten Mär – das Kapital nicht zum besten Wirten schicken. Zudem gibt es in Österreich keine institutionalisierte Finanzintermediation außerhalb der Kreditunternehmungen. Es gibt keine transparenten Kapitalmärkte. Die Umverteilung zu den Finanzvermögen bringt daher, anders als in der neoklassischen Welt, Probleme.

Angenommen wird – dem allgemeinen Vorurteil folgend –, daß Unternehmen Profite anstreben, um zu investieren; hingegen erwerben die Haushalte Finanztitel, um irgendwann in der Zukunft zu konsumieren²⁰. Zinszahlungen von Unternehmungen an Haushalte bringen daher keinen automatischen Rückfluß der Mittel an die Unternehmungen²¹. Sie sind eine finanzielle Belastung des Unternehmenssektors. Diese Umverteilung war teilweise unvermeidlich: Die Finanzvermögen waren infolge der Inflation 1921/22, der Stagnation und Krise in der Ersten Republik und durch den Zweiten Weltkrieg besonders niedrig.

Die wirtschaftliche Entwicklung in der Zweiten Republik wäre ohne stark steigende Finanzintermediation nicht denkbar gewesen. Dies hätte nämlich erfordert, daß die bestehenden Unternehmen Träger der wirtschaftlichen Entwicklung sind, und daß darüber hinaus die Einkommen der Haushalte derart niedrig bleiben, daß das Wachstum der Unternehmen durch Innenfinanzierung möglich ist. Es muß eine Nettofinanzierung zwischen den Unternehmen und von den Haushalten zu den Unternehmen geben. Gerade die expandierenden Unternehmen werden eine stark zunehmende Verschuldung aufweisen. Die Wachstumsrate der Finanzvermögen wird daher über der Wachstumsrate der realen Vermögen liegen, auch wenn die öffentliche Hand keine steigende Verschuldung aufweist.

5. Der Anstieg der realen Verzinsung ab 1974 kann auf den ersten Blick als Ausdruck „ökonomischer Gesetzmäßigkeiten“ interpretiert werden: Durch die steigende Inflation ist die Realverzinsung von 1968: 4,4 Prozent auf –0,5 Prozent im Jahr 1974 gesunken. Die Realverzinsung stieg dann wieder auf ihren langfristigen Wert ($\emptyset$ 1960–1969: 3,06, $\emptyset$ 1975–1980: 3,2).

Diese Überlegung hat wenig Plausibilität. Der statistische Zusammenhang zwischen der Inflationsrate und der Nominalverzinsung ist

gering ($\sigma = 0,51$ berechnet auf Jahresbasis), wobei die Streuung der Emissionsrendite wesentlich geringer ist als die der Inflationsrate.

Tabelle 5

	Emissionsrendite	Inflationsrate
Standardabweichung	10,3	18,67
Mittelwert	7,5	4,6

Die Veränderung der realen Verzinsung erfolgte bis 1979 in erster Linie durch Veränderung der Inflationsrate, nicht durch Veränderung der Emissionsrendite²². Nicht die Anleger handelten, sondern der Zustand der Wirtschaft änderte sich. Dies dürfte sich in den letzten Jahren etwas geändert haben. Die Anleger haben „gelernt“; zinssatzinduzierte Kapitalbewegungen haben größere Bedeutung.

Die Höhe des Zinssatzes war teilweise ein Ergebnis politischer Manipulationen: Bonifizierungsaktion 1974, Nominalzinskonstanz bis 1979. Sehr stark ist der Realzinssatz von der Hartwährungspolitik und der Fiskalpolitik bestimmt: Die Leistungsbilanzdefizite, die teils strukturell, teils konjunkturell bedingt sind, sollen nicht zu einer Abwertungsspekulation führen. Daher muß der Nominalzinssatz so stark angehoben werden, daß er alle Abwertungsspekulationen auffängt. Die notwendige inländische Preisstabilisierung läßt auch den Realzinssatz steigen. Mit Hilfe der Hartwährungspolitik soll die Preisdisziplin der Unternehmen und deren Widerstand gegen Lohnforderungen der Arbeitnehmer erhöht werden²³. Damit die Lohnkosten der Unternehmen nicht zu stark steigen, werden die Kapitalkosten der Unternehmen erhöht!

6. Das wirtschaftspolitische Ziel der sozialistischen Regierung: Die Beschäftigung von den Instabilitäten des marktwirtschaftlichen Sektors abzukoppeln, bewirkt eine steigende Finanzintermediation. Da der Staat bei Vollbeschäftigung fast nie einen Budgetüberschuß ausweist, muß er in jeder Rezession, der er entgegensteuern will, die Menge der umlaufenden Schuldtitel erhöhen.

Die Politik der Abkoppelung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage von den Instabilitäten des Marktsektors – im besonderen des privaten Marktsektors – bewirkt eine Verstetigung der Kreditnachfrage und damit eine Verstetigung der Zinssätze. Auch wenn es das Ziel dieser Politik ist, eine Verstetigung der Arbeitnehmereinkommen zu erreichen, so tritt als Nebeneffekt eine relative Verstetigung der Rentierseinkommen im Vergleich zum variablen Unternehmenseinkommen auf.

7. Diese Umverteilung war nicht nur Folge gesamtwirtschaftlicher Zielsetzungen, sondern wurde auch durch direkte politische Maßnahmen verstärkt.

- a) In der Bonifizierungsaktion 1974 wurden die Zinssätze von Altanleihen auf das der Neuemissionen angehoben. Das Ziel dieser Maßnahme war, Kurseinbrüche am Sekundärmarkt zu verhindern²⁴. D. h. es war wirtschaftspolitisches Ziel, sämtliche Unsicherheiten bei der Veranlagung in Anleihen zu nehmen.
- b) Die Politik der Nominalzinskonstanz bis 1979 bewirkte eine Verstärkung nomineller Zinserträge bei antiinflationärer Politik.
- c) Die Regelungen des Einkommenssteuergesetzes, nach denen der Erwerb bzw. die Zinserträge (jetzt nur mehr die Zinserträge) steuerlich begünstigt werden. (§§ 3 (31), 107 EStG) ließ für einen beträchtlichen Teil der Anleger den Zinssatz zum Nettozinssatz werden.
- d) Die gleiche Wirkung hat die De-facto-Nichtbesteuerung der Zinserträge.

8. Diese positive Diskriminierung von Zinserträgen bedeutet eine negative Diskriminierung unternehmerischer Tätigkeit und der direkten Veranlagung in Unternehmungen. Anders ausgedrückt: Nur Investitionen mit besonders hohen Erträgen sind rentabel.

Es besteht daher die Tendenz in den Unternehmungen auf den Aufbau von Finanzvermögen umzusteigen. So weist F. Hahn in den Monatsberichten des WIFO nach (10/1982), daß die Verwendung des Cash flow zur „Liquiditätsverbesserung“ seit 1975 wesentlich höher ist, als in den Jahren davor. Diese Untersuchung dürfte eher eine Unterschätzung der Portfeuilleumschichtung von Realanlagen zu Finanzanlagen haben, als daß die darin enthaltene direkt und indirekt verstaatlichte Industrie den politischen Auftrag hat zu investieren.

Auch wenn die österreichische Politik als keynesianisch bezeichnet wird, so steht doch eines ihrer Ergebnisse gegen die Intentionen von Keynes: der Rentier blüht und gedeiht in Österreich – von seinem Tod kann nicht die Rede sein.

9. Die Umverteilung zu den Zinseinkommen und die damit verbundene Erschwerung der realen Investitionen war begleitet von einer Förderung der industriellen Investitionen. Die realen Industrieinvestitionen sollten nicht vom Geschehen auf den Kapitalmärkten allzusehr abhängen. Darüber hinaus mußte die effektive Besteuerung der Erträge von Realinvestitionen herabgesetzt werden: Investitionsfreibeträge, Investitionsrücklagen, Sonderabschreibungen für bestimmte Investitionen, die Bestimmungen des Strukturverbesserungsgesetzes etc. sind auch deshalb notwendig weil Zinserträge kaum versteuert werden.

Neben dieser indirekten Förderung der realen Investitionen existiert ein umfangreiches Instrumentarium zur direkten Förderung im Wege der Verbilligung des Fremdkapitals. (Zinsstützungen, Haftungsübernahmen etc.) Diese Zinsstützungen sind umso notwendiger als im Konjunkturabschwung die Zinssätze kaum sinken²⁵.

Die folgende Tabelle weist nur die bei den Kreditinstituten aushaftenden geförderten Kredite aus. Sie berücksichtigt nicht die direkt von der

öffentlichen Hand vergebenen Kredite. Nach einer Untersuchung der OeNB (Mitteilungen des Direktoriums 6/79) kann man aber annehmen, daß das Volumen der von der öffentlichen Hand direkt vergebenen Kredite ungefähr dem Volumen der geförderten Wohnbaukredite entspricht. Man kann daher schließen, daß das bei den Kreditunternehmungen aushaftende geförderte Kreditvolumen ungefähr den geförderten Krediten an Industrie, Gewerbe, Landwirtschaft und Private (z. B. Freiberufler) entspricht.

Tabelle 6

	Aushaftende geförderte Kredite in Mrd. S	Anteil an den gesamten aushaftenden Krediten
1970	23,6	13,6
1971	28,6	13,9
1972	33,1	13,3
1973	37,0	13,4
1974	42,4	13,4
1975	49,7	13,8
1976	58,2	13,3
1977	82,7	16,4
1978	101,4	17,2
1979	124,2	19,7
1980	146,7	18,9
1981	169,9	19,6
1982	178,1	19,1

Quelle: Mitteilungen des Direktoriums der OeNB, halbjährliche Kreditstatistik

Der zunehmenden Schwierigkeit der Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung entspricht die Ausweitung der geförderten Kredite. Wenn man annimmt, daß die Zinsstützung im Durchschnitt 4 Prozent beträgt, so waren das im Jahr 1981 6,8 Mrd. Schilling. Das sind 25 Prozent des Nettodefizits 1981! Dazu kommen noch die direkten Zuschüsse des Bundes an die Industrie bzw. die Wohnbauförderung!

10. Gemessen an der Entwicklung anderer Länder war die österreichische Wirtschaftspolitik erfolgreich. Es gibt daher auch keine große Partei, die ein Abgehen von dem wichtigsten Ziel der österreichischen Wirtschaftspolitik: Vollbeschäftigung, fordert²⁶.

Diese keynesianische Politik hat aber destabilisierende Prozesse hervorgerufen, denen begegnet werden muß: Die Zinsstützungen erhöhen entweder im Wege der erhöhten Kapitalnachfrage die Zinssätze oder sie erzwingen eine Erhöhung der Massensteuern bzw. eine Senkung sonstiger Ausgaben. Steigt die Kapitalnachfrage durch die Zinsstützungen, so steigt die Notwendigkeit erneuter Zinsstützungen. Ähn-

liches gilt für die Steuergesetzgebung: um den Nettoertrag realer Investitionen nicht zu sehr sinken zu lassen, muß der Staat die effektiv zu bezahlenden Steuern senken. Wenn dadurch die Nachfrage nach Kapital seitens des Staates erhöht wird, wird die Möglichkeit steuerfreien Einkommens erhöht. Dies erfordert erneut die steuerliche Begünstigung von Realinvestitionen.

Darüber hinaus kann von Finanzvermögen die Gefahr rascher spekulativer Kapitalbewegungen ausgehen. Die österreichische Zins- und Geldpolitik wird zunehmend abhängiger von dem Geschehen auf internationalen Finanzmärkten, da das Publikum lernt auf kleine Renditeveränderungen zu reagieren. Eine unabhängige Wirtschaftspolitik wird damit schwerer.

Diese Umverteilung zu den Finanzaktiva kann kaum rückgängig gemacht werden: es muß aber möglich sein, deren unangenehme Konsequenzen zu mildern. Dies verlangt zweierlei:

- a) eine echte Besteuerung von Zinserträgen. Dies wird momentan vor allem unter dem Gesichtspunkt des Budgetdefizits gesehen, sollte aber auch starke Effekte auf das Investitionsverhalten haben. Die bisherige Wirtschaftspolitik hat nicht, wie manche behaupten, das Investieren unrentabel gemacht, sie hat das Nicht-Investieren zu rentabel gemacht. Eine Besteuerung der Zinserträge wird das etwas ändern.
- b) die Organisierung effizienter Kapitalmärkte. Es muß, die Möglichkeit geschaffen werden, daß das Publikum der Industrie und dem Gewerbe nicht nur im Wege der Kreditunternehmungen Kapital zur Verfügung stellt. Die Kapitalanbieter müssen an Gewinnen und Verlusten partizipieren; nur dann kann der Kapitalmarkt die Aufgaben erfüllen, die ihm die Propheten der Marktwirtschaft zuschreiben.

Die österreichischen Finanzintermediären waren bisher wenig innovativ, bei der Gestion neuer Finanzaktiva. Die Politik der steuerlichen Begünstigung von Veranlagungen macht es auch unmöglich Finanzaktiva einzuführen, die nicht steuerlich begünstigt sind. Der österreichische Kredit- und Versicherungsapparat – und wahrscheinlich auch die Vermögensberater – verkaufen Steuerersparnis, nicht gute Anlagen²⁷.

Erschwerend für einen Kapitalmarkt wirkt sich auch die starke Stellung einiger Kreditunternehmungen am Aktienmarkt aus. Derzeit müssen diese Kreditunternehmungen zu großen Schwankungen der Kurse entgegenwirken, da sie bei Kursverlusten zu große Bilanzabschreibungen vornehmen müßten²⁸. Die Etablierung effizienter Kapitalmärkte ist, wie jede institutionelle Änderung, schwer durchzusetzen. Ohne Eingriffe in bestehende Interessen, sei es bestehender Institutionen, sei es von Personen, wird dies nicht möglich sein.

Anmerkungen

- 1 Dazu: K. Bayer, „Funktionelle Einkommensverteilung in Österreich 1954 bis 1979“ in H. Suppanz, M. Wagner (Hrsg), Einkommensverteilung in Österreich, München – Wien, 1981..
- 2 K. Aiginger – K. Bayer: Die Selbstfinanzierungskraft der Industrie: Cash-Flow Entwicklung 1956–1979, Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 1/1980; F. Hahn, Die Entwicklung des industriellen Cash-Flows, Monatsberichte 11/1981; F. Hahn, Die Entwicklung des industriellen Cash-Flows 1982, Monatsberichte, 10/1982; Franz Richter/Roland Müllner, Bilanzen der Industrieunternehmen 1973–1979, „Wirtschaft und Gesellschaft“ 1/82.
- 3 Die Untersuchungsperiode wurde willkürlich gewählt. Zu vermuten ist, daß eine Verlängerung der Untersuchungsperiode eine größere Umverteilung ergeben würde.
- 4 Die Bruttoentgelte enthalten die Lohnsteuer, Sozialversicherungsabgaben (auch die der Arbeitgeber) Abfertigungen.
- 5 Quelle: W. Pollan, Einkommenspolitik, in Abele et al. (Hrsg.) Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, p. 170. Die Tabelle beginnt 1955. Dies erklärt den niedrigen Wert der bereinigten Lohnquote.
- 6 Dazu: E. Streissler, Sozialpartnerschaft und Gewinne, Wirtschaftspolitische Blätter, 4/1976.
- 7 Dazu K. Bayer, „Funktionelle Einkommensverteilung in Österreich 1954 bis 1979“.
- 8 Die Einkommen aus Gewerbebetrieb enthalten auch den statistischen Fehler der Volkseinkommensrechnung. Dadurch wird die Quote etwas unterschätzt, ohne daß sich eine Tendenz der Veränderung des Fehlers erkennen läßt. (Auskunft des Statistischen Zentralamtes).
- 9 Quelle: Österreichs Volkseinkommen 1970–1980. Österreichs Volkseinkommen 1981. Schriftenreihe des Österreichischen Statistischen Zentralamtes.
- 10 Durch die sich ändernden Rechtsformen der Unternehmungen ist es wenig sinnvoll die Einkommen aus Gewerbebetrieb und unverteilte Gewinne zu unterscheiden. Es ist daher auch nicht ohne weiteres möglich zu behaupten, es habe eine Umverteilung zu den Kapitalgesellschaften (= große Unternehmungen) stattgefunden.
- 11 Es ist sinnlos für Unternehmungen bereinigte Quoten zu berechnen, da die Identität der Subjekte nicht gegeben ist.
- 12 Die Einkommen aus Vermietung und Verpachtung werden im folgenden nicht berücksichtigt. Nach Auskunft des Statistischen Zentralamtes sind sie erst in den letzten Jahren stark gestiegen.
- 13 Nicht berücksichtigt werden die Anteile an gemeinwirtschaftlichen Unternehmungen. Anteile an Wohnbau-, Agrar- und Kredit- und Konsumgenossenschaften. Der Erwerb solcher Anteile wird nicht zur Erlangung eines Einkommens getroffen.
- 14 Bis zum Inkrafttreten des Kreditwesengesetzes 1979 wurden von einzelnen Kreditinstituten höhere Zinsen auf Sichtguthaben gezahlt. Mit dem Inkrafttreten des KWG wurde mit dieser Praxis aufgehört. Daraus resultiert der starke Anstieg der Terminguthaben 1979.
- 15 Zu den Haushalten müssen auch die nicht gewinnorientierten juristischen Personen gerechnet werden. (Vereine, Kirchen, etc.).
- 16 Eine vollkommene Bereinigung würde noch irreführender sein. Da Holdinggesellschaften mit oft nur wenig Eigenkapital große Aktienportefeuilles halten, würde durch eine genaue Bereinigung das Aktienkapital der Haushalte unterschätzt werden.
- 17 Nach einer Information aus Tageszeitungen besitzt die Veitscher Magnesit festverzinsliche Wertpapiere im Umfang von 800 Mio. Schilling. Gefördert wurde der Wertpapierbesitz der Unternehmungen durch die Novelle zum Einkommenssteuergesetz 1977.
- 18 Auch über die Passiva lassen sich keine Aussagen treffen. Die in der Verteilungsrechnung der VGR angegebene Größe der „Zinsen für die Konsumentenschuld“ beruht auf einer Schätzung der OeNB für an Unselbständige gegebene Kredite.
- 19 Unternehmungen würden einen Teil ihrer Existenzberechtigung verlieren, wenn Haushalte kommerziell, industriell planen könnten.
- 20 Diese Annahme wird später wesentlich modifiziert.

- 21 Dazu zählen nicht nur Zinszahlungen, sondern alle Ausschüttungen, insbesondere Dividendenzahlungen an Aktionäre in Publikumsgesellschaften. Dies spielt aber in Österreich keine Rolle.
- 22 G. Winkler, „Zinspolitik“ in „Wirtschaft und Gesellschaft“ 1/1979
- 23 H. Handler, Die österreichische Hartwährungspolitik, in Abele et al. Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien, 1982.
- 24 So etwa in den Mitteilungen des Direktoriums der Österreichischen Nationalbank, Heft 10 (1974), pp. 734–740: „Kennzeichen der österreichischen Zinspolitik ist das Streben nach Zinssätzen, die nicht unmittelbar jeden vom Markt herkommenden Einfluß auf das Zinsniveau durchschlagen lassen. Das Interesse an möglichst stabilen Zinssätzen läßt sich mit dem Wunsch nach einem gesicherten und kontinuierlichen Kapitalmarktaufkommen und damit als Beitrag zur Sicherung der Finanzierung des volkswirtschaftlich erwünschten Investitionsvolumens begründen. Die besondere Struktur des kleinen überschaubaren österreichischen Kapitalmarktes ermöglichte eine solche Zinspolitik, die sowohl von den Kapitalanbietern als auch von den Kapitalnachfragern als vorteilhaft empfunden wird.“
- Es ist nicht zu bezweifeln, daß die Kapitalanbieter die Bonifizierung als vorteilhaft empfunden haben. Daß dies auch die Emittenten als vorteilhaft empfunden haben, wie das die Nationalbank behauptet, muß wohl als große theoretische Erneuerung gesehen werden; immerhin dürfte diese Aktion den Kapitalnachfragern 3,5 Mrd. Schillinge gekostet haben. Die OeNB schlägt auch eine neue Lesart der Börsenkurse vor: „... die Bonifizierung (ist P. R.) eine Lösung, die für den Emittenten teuer, für den Sekundärmarkt aber zu besservergleichbaren Kursen und daher zu einer besseren Übersicht führt.“ (p. 738) Da den Anlegern nicht zugemutet wird Börsennotierungen zu lesen, sollen die Emittenten an den Börsenkursen ablesen, um wieviel sie bonifizieren sollen, damit der Kurs auf 100 steht; andernfalls wäre der österreichische Rentier geistig überfordert. Damit ist der Streit um den Austrokeynesianismus entschieden: Staatliche Nachfragepolitik zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung und eine Geld- und Zinspolitik zur Förderung des Rentiers.
- 25 Zur Widerlegung der Crowding-Out Hypothes genügt es nicht festzustellen, daß die Budgetpolitik anti-zyklisch war. (vgl. H. Handler, Crowding-Out durch Staatsausgaben, Wien 1980) Wenn die Zinssätze im Konjunkturabschwung nicht sinken, ist eine Verdrängung der privaten Investitionsausgaben auch bei streng antizyklischer Politik möglich. Es ist Österreich ein Portfolio Crowding Out zu vermuten; weniger wegen einer Verdrängung privater Ausgaben, als über das Angebot an risikolosen Anlagemöglichkeiten. Diese Möglichkeit des Crowding-Out findet sich auch nicht in der Arbeit von B. Friedman, „Crowding Out or Crowding In? Economic Consequences of Financing Government Deficits“, in *Brooking Papers on Economic Activity*, 3/1978; da darin die Investitionsfrage und damit die IS Kurve nur vom Zinssatz auf Realvermögen abhängt, wirkt die Finanzierung des Budgetdefizits nur auf den Aktien- und Geldmarkt, nicht aber direkt auf den Markt für Investitionsgüter ein.
- 26 Der starke Anstieg der Zinserträge trägt viel zur politischen Stabilität Österreichs bei: die Vollbeschäftigungspolitik hat hier kein konservatives Interesse an einer stabilen Währung hervorgerufen, wie in anderen Ländern. Verlierer dieser Politik ist die Industrie. Da diese aber wegen der Verstaatlichung politisch schwach ist und die Industriellen auch starke Rentierinteressen haben, geht von ihr kein Widerstand gegen diese Politik aus.
- 27 Den nicht – institutionellen Anlegern stehen in erster Linie folgende Finanzaktiva zur Auswahl: Sparbücher, deren Erträge nicht besteuert wurden; Anleihen und Pfandbriefe, die zu einem nicht unbeträchtlichen Teil steuerlich begünstigt waren und wahrscheinlich auch sonst kaum versteuert wurden; steuerbegünstigtes Versicherungssparen; steuerbegünstigtes Bausparen; steuerbegünstigte Genußscheine; Verlustzuweisungen. Wie können in so einer Situation neue Sparformen entstehen?
- 28 Die Kreditunternehmungen konnten die Schwankungen der Kurse der festverzinslichen Wertpapiere nach der Aufgabe der Politik der Nominalzinskonstanz leicht verkraften, da diese Papiere nicht mehr im Anlagevermögen, sondern im Umlaufvermögen verbucht werden. Dort gilt nicht das strenge Mindestwertprinzip.

Regionale Unterschiede der Betriebs- und Arbeitsplatzstruktur in Österreich und ihre Beziehungen zur Regionalpolitik

Franz Tödtling

1. Einleitung

In Österreich, wie auch in anderen industrialisierten Ländern, stellt die Zielsetzung „Abbau von regionalen Unterschieden in den Erwerbsmöglichkeiten“ ein zentrales Ziel der Raumordnungs- und Regionalpolitik dar (vgl. z. B. ÖROK 1981).

Nun wird diese Zielsetzung wie in den meisten Ländern auch in Österreich formell nicht genauer konkretisiert, doch soll hier angenommen werden, daß dieses Ziel die Schaffung eines möglichst gleichmaßen diversifizierten, qualifizierten und stabilen Arbeitsplatzangebotes in den einzelnen (Arbeitsmarkt-)regionen impliziert.

Zur Erreichung des Zieles „Abbau von regionalen Unterschieden in den Erwerbsmöglichkeiten“ werden in Österreich sowohl auf Bundes- wie auch auf Länderebene eine große Zahl von regionalpolitischen Instrumenten eingesetzt, wobei das Schwergewicht auf verschiedenen Arten von Investitionsanreizen vor allem für die Neugründung industrieller Betriebe in peripheren und entwicklungsschwachen Gebieten liegt (vgl. z. B. IIR 1982, Beitrag von H. Herzog).

Im vorliegenden Beitrag werden am Beispiel Österreichs im Hinblick auf die obengenannte Intention des Abbaues von regionalen Unterschieden in den Erwerbsmöglichkeiten empirische Hinweise auf regionale Unterschiede der Betriebs- und Arbeitsplatzstruktur und deren Veränderung gegeben (Abschnitt 3), um zu zeigen,

- welcher Art und wie groß diese Unterschiede sind, und
- wie sie sich (u. a. im Zuge regionalpolitischer Bemühungen) verändert haben.

Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf den organisatorischen Status von Betrieben (Unterscheidung von regional eigenständigen

Unternehmungen, organisatorisch außenabhängigen Betrieben und Unternehmenszentralen von multiregionalen Unternehmungen) gelegt, da die regionale Differenzierung gerade in dieser Hinsicht eine zunehmende Bedeutung – etwa für Disparitäten der Arbeitsplatzqualität – erlangt hat (vgl. z. B. Westaway 1974, Marshall 1978a, Bade 1979, Mettler-Meibom 1979, Müller 1981, Tödtling 1981; sowie Abschnitt 2).

Der vorliegende Beitrag stellt allerdings keine formale „Wirkungsanalyse“ bzw. „Erfolgskontrolle“ (vgl. dazu z. B. Hembach 1980) der österreichischen Regionalpolitik dar, da regionalpolitische Instrumente nicht explizit in die Untersuchung miteinbezogen wurden. Hinsichtlich der möglichen Wirkung von regionalpolitischen Instrumenten auf die untersuchten betrieblichen Veränderungen wird nur eine qualitative Einschätzung vorgenommen (Abschnitt 4).

2. Multiregionale Unternehmungen und „räumliche Arbeitsteilung“

Regionale Probleme und Disparitäten im Erwerbsbereich wurden in der Vergangenheit zumeist als Probleme der sektoralen Struktur bzw. der Branchenstruktur angesehen: So bewirkte z. B. die Dominanz von wenigen Branchen (Monostruktur) oder der Niedergang wichtiger regionaler Branchen häufig eine geringe berufliche Vielfalt und/oder eine geringe Arbeitsplatzstabilität.

Obwohl diese Muster der sektoralen Spezialisierung von Regionen noch immer sehr relevant für die Wachstumscharakteristik und die Stabilität von Regionalwirtschaften und regionalen Arbeitsmärkten sind, wurde in den letzten beiden Jahrzehnten ein weiterer Aspekt der betrieblichen Arbeitsteilung zwischen Regionen zunehmend bedeutsam:

Dieser Aspekt betrifft regionale Unterschiede im organisatorischen Status von Betrieben (etwa im Besitz mit regional eigenständigen Unternehmen, organisatorisch außenabhängigen Betrieben und Unternehmenszentralen von multiregionalen Unternehmungen) sowie Unterschiede in der Ausstattung von Betrieben mit bestimmten Unternehmensfunktionen (Forschung und Entwicklung, Planung, längerfristige Entscheidungen)¹.

Die wesentlichen *Determinanten* dieser „neuen räumlichen Arbeitsteilung“ (Massey 1979) sind die folgenden:

- *Die zunehmende Bedeutung von großen multiregionalen und -nationalen Unternehmungen:*

Dies ist vor allem das Ergebnis der Unternehmenskonzentration, die durch ungleichen Wettbewerb (Holland 1976) und durch einen verschärften internationalen Wettbewerb (vgl. Mandel 1973, Massey 1979) in den 60er und 70er Jahren bewirkt wurde.

- *Veränderungen in den Qualifikationserfordernissen von Produktionsprozessen im Zuge technologischer Veränderungen:*

In zahlreichen Produktionsprozessen wurden im Zuge ihrer Standardisierung die Qualifikationserfordernisse gesenkt (standardisierte

Massen- und Serienfertigung, Routineproduktion: vgl. Fröbel et al. 1977), in anderen Produktionsbereichen hingegen sind diese angestiegen (Produktion neu entwickelter Produkte, Nicht-Routine-Produktion).

- *Zunehmende Bedeutung von informationssammelnden und -verarbeitenden Aktivitäten* („quartäre“ Aktivitäten der Koordination, Planung, Beratung, Forschung und Entwicklung): Diese ist hauptsächlich das Ergebnis der verstärkten Arbeitsteilung sowohl innerhalb als auch zwischen Unternehmungen und Organisationen (vgl. z. B. Törnqvist 1973).

Diese Veränderungen – zusammen mit der verbesserten Erreichbarkeit und den verbesserten Kommunikationsgelegenheiten – ermöglichen es Unternehmungen (bzw. zwingen sie im Zuge des Wettbewerbes sogar) mehrere Standorte einzunehmen und regionale Unterschiede in der Ausstattung mit spezifischen Standortfaktoren zu nützen (z. B. in der Ausstattung mit qualifizierten/unqualifizierten Arbeitskräften, Unterschiede des Lohnniveaus und der Arbeitswilligkeit von Arbeitskräften, Unterschiede im Zugang zu privaten und öffentlichen Entscheidungsträgern, zu Forschungseinrichtungen und zu Informationen).

In diesem Zusammenhang ist zu erwarten, daß insbesondere die *Unternehmenszentralen von multiregionalen Unternehmungen* mit den langfristigen Planungs- und Entscheidungsfunktionen, Marketing, Forschung und Entwicklung und kontaktintensiven Aktivitäten auf die nationalen und internationalen „Kernräume“ orientiert sind, da sie hier einen guten Zugang zu Informationen und Entscheidungsträgern, eine gute Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften und eine gute Erreichbarkeit anderer städtischer Zentren vorfinden (vgl. auch Törnqvist 1973, Pred 1977).

Andererseits ist etwa für *organisatorisch außenabhängige Betriebe mit standardisierten Produktionsprozessen* zu erwarten, daß sie in wesentlich stärkerem Maße in entwicklungsschwachen Gebieten (sowie vor allem auch in Entwicklungsländern) lokalisiert werden, da diese eine hohe Verfügbarkeit von unqualifizierten und billigen Arbeitskräften mit hoher Arbeitswilligkeit und -disziplin aufweisen (vgl. Westaway 1974, Liepitz 1977, Massey 1979, Bade 1979, Tödtling 1981).

Die *Mechanismen*, durch die eine solche Arbeitsteilung sowohl zwischen Regionen als auch zwischen Ländern von multiregionalen/-nationalen Unternehmungen stattfindet, sind

- die Neugründung von Betrieben (Tochterunternehmungen oder Zweigwerken),
- Fusionierungen und Betriebsübernahmen, sowie
- interne Umstrukturierungen von multiregionalen/-nationalen Unternehmungen

(vgl. dazu Leigh and North 1978, Bade 1979, Müller 1981). Es ist zu vermuten, daß regionalpolitische Maßnahmen in Österreich – wie auch in anderen Ländern wie z. B. der BRD, Frankreich oder Großbritannien

– diese eben skizzierte räumliche Arbeitsteilung durch die starke Förderung von industriellen Betriebsneugründungen und durch die außerregionale Investorenwerbung wesentlich unterstützt haben (vgl. auch Abschnitt 4).

Von der eben skizzierten Arbeitsteilung zwischen Regionen werden erhebliche *Auswirkungen auf regionale Disparitäten* (insbesondere auch am Arbeitsmarkt) und *Nachteile für periphere entwicklungsschwache Gebiete erwartet*:

So ist zu vermuten, daß periphere entwicklungsschwache Gebiete sich auf *Arbeitsplätze mit niedrigen Qualifikationsanforderungen* „spezialisieren“: Niedrige Löhne, schlechte Arbeitsbedingungen und schließlich auch eine selektive Abwanderung der Qualifizierten könnten daraus resultieren. Arbeitsplätze für Facharbeiter und Höherqualifizierte würden mit den Unternehmenszentralen und Stammbetrieben zunehmend in den höher entwickelten Gebieten und insbesondere in den Kernräumen zu finden sein (vgl. Westaway 1974, Marshall 1978a, Bade und Eickelparsch, 1980).

Die Arbeitsplätze in peripheren Zweigbetrieben könnten darüber hinaus eine *geringere Konjunkturstabilität* aufweisen als jene in Stammbetrieben und in regional eigenständigen Unternehmungen (vgl. z. B. Gerlach und Liepmann 1972, Fürst und Zimmermann 1973, O'Farrell 1976, Gräber 1979).

Geringere Entwicklungsimpulse für stärker außenabhängige periphere entwicklungsschwache Gebiete könnten schließlich aus verschiedenen Arten von „*Sickerverlusten*“ und „*Entzugseffekten*“ resultieren, wie sie etwa Gewinnabflüsse (Massey 1979, Liepitz 1977), eine niedrigere Verflechtung zur regionalen Wirtschaft (Britton 1974, Spehl et al. 1975, Marshall 1978b) oder unternehmensinterne Beschäftigungsmultiplikatoren, die in anderen Regionen wirksam werden (Pred 1977), darstellen.

Schließlich könnten für außenabhängige periphere entwicklungsschwache Gebiete durch das Fehlen von Forschungs- und Entwicklungsfunktionen mittel- und längerfristig erhebliche Nachteile aus der *fehlenden Innovations- und Erneuerungsfähigkeit*, sowie aus der *geringeren Fähigkeit zur Anpassung an veränderte äußere Bedingungen* resultieren.

Die Auswirkungen von multiregionalen Unternehmungen auf regionale Wirtschaft und Arbeitsmärkte sind jedoch nicht unbedingt so eindeutig, da auch *positive Effekte* in diesem Zusammenhang auftreten können (vgl. Bade 1979, Müller 1981, Tödtling 1981):

In peripheren Gebieten mit Arbeitsplatzverlusten und wenig endogenen Entwicklungsimpulsen bewirken z. B. Zweigwerksgründungen zumindest kurz- und mittelfristig *positive quantitative Arbeitsplatz- und Beschäftigungseffekte*.

Multiregionale Unternehmen könnten wesentlich leichter als Einbetriebsunternehmungen in der Lage sein, *Standortnachteile von peripheren entwicklungsschwachen Gebieten* (vor allem die fehlenden Informa-

tions- und Kontaktgelegenheiten) zu *überwinden* und damit zu einer Stabilisierung von Arbeitsmärkten in diesen Gebieten beizutragen.

Im Vergleich zu den alteingesessenen Betrieben peripherer entwicklungsschwacher Gebiete könnten Betriebe von multiregionalen Unternehmungen eine *Verbreiterung und Diversifikation der regionalen Betriebsstruktur* bedeuten.

Für nicht mehr konkurrenzfähige bzw. kapitalschwache regionale Unternehmen könnte die Übernahme durch ein außerregionales und kapitalkräftiges Unternehmen eine *Möglichkeit des „Überlebens“* darstellen.

Diese kurze Auflistung von möglichen negativen und positiven Wirkungen von multiregionalen Unternehmungen auf periphere entwicklungsschwache Gebiete zeigt jedenfalls, daß bezüglich dieser Fragen noch differenziertere empirische Untersuchungen erforderlich sind. Die folgenden empirischen Ergebnisse für Österreich decken nur einen relativ kleinen Teil der angeschnittenen Fragen ab.

3. Empirische Ergebnisse für Österreich

Die folgenden empirischen Befunde versuchen am Beispiel von entwicklungsschwachen Gebieten in Österreich aufzuzeigen

- ob und in welchem Ausmaß Ansätze zu einer solchen räumlichen Arbeitsteilung, wie sie in 2) kurz skizziert wurde, festzustellen sind;
- welche Bedeutung den von der Regionalpolitik geförderten industriellen Neugründungen in entwicklungsschwachen Gebieten in diesem Zusammenhang zukommt; und
- welche Auswirkungen auf die Qualifikation und die Stabilität von Arbeitsplätzen damit zusammenhängen.

Hierzu werden in Abschnitt a) und c) in knapper Form Ergebnisse einer Querschnittsanalyse für ganz Österreich (nichtlandwirtschaftliche Arbeitsstättenzählung 1973, Volkszählung 1971), sowie in Abschnitt b) Ergebnisse in bezug auf industrielle Neugründungen/Stillegungen in einem mehrere der im folgenden genannten Gebietstypen umfassenden Testgebiet (nördliches Niederösterreich – etwa das Gebiet zwischen Wien, der Donau und der ČSSR-Grenze) gebracht.

Diese Ergebnisse entstammen einer Dissertation (Tödtling 1981), die im Zusammenhang mit einem größeren empirischen Forschungsprojekt zu diesen Fragen (IIR 1982) abgefaßt wurde.

a) Regionale Unterschiede der nichtlandwirtschaftlichen Betriebsstruktur in Österreich (Querschnittsanalyse 1973)

Für die folgenden empirischen Analysen wurden in Anlehnung an den Ansatz von Friedmann (1972) Gebietstypen zugrundegelegt, die nach dem *Erreichbarkeitspotential* und nach dem *Entwicklungsstand* abgegrenzt wurden (IIR 1982, Beitrag von J. Kaniak). Dabei wurde das „Erreichbarkeitspotential“ durch die Berechnung und Aggregation der regionalen, nationalen und europäischen Marktpotentiale gemessen,

der „Entwicklungsstand“ wurde durch die Indikatoren Arbeitslosenrate, Nettoinlandsprodukt pro Beschäftigtem, Gemeindesteueraufkommen pro Kopf und dem Wanderungssaldo pro Kopf ermittelt (IIR 1982). Im folgenden werden vor allem die beiden Extremtypen, die „*peripheren entwicklungsschwachen Gebiete*“ (Gebiete sowohl niedrigen Erreichbarkeitspotentials als auch niedrigen Entwicklungsstandes) mit den „*Kernräumen*“ (Gebiete hohen Erreichbarkeitspotentials und hohen Entwicklungsstandes) verglichen.

Die in 2) skizzierte räumliche Arbeitsteilung läßt sich für periphere entwicklungsschwache Gebiete und Kernräume mit Hilfe der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstättenzählung 1973 (Sonderauswertung) sowohl hinsichtlich sektoraler bzw. Branchencharakteristika als auch hinsichtlich des organisatorischen Status von Betrieben zumindest in den Grundzügen bestätigen:

Nach *Sektoren und Branchen* hatten *periphere entwicklungsschwache Gebiete* im Vergleich zum österreichischen Durchschnitt und insbesondere im Vergleich zu Kernräumen

- erheblich geringere Anteile der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsplätze bei „quartären“ Aktivitäten der Informationsverarbeitung/Beratung und des Finanzwesens (Banken, Versicherungen, Unternehmensberatung, Wirtschaftsdienste), bei Transport- und Kommunikationsaktivitäten und bei öffentlichen Dienstleistungen (vgl. Darst. 1).
- Erheblich größere Anteile hatten sie hingegen bei den nichtlandwirtschaftlichen primären Aktivitäten (Bergbau, Energie und Wasserversorgung) und im industriell-gewerblichen Sektor.

Innerhalb des industriell-gewerblichen Bereichs zeigten periphere entwicklungsschwache Gebiete eine starke Spezialisierung auf

- Branchen, die ursprünglich auf natürlichen Ressourcen dieser Gebiete basierten und die heute vielfach eine rückläufige Beschäftigung aufweisen (vgl. Darst. 2), und andererseits auf
- Branchen mit vorwiegend standardisierten Tätigkeiten (Bekleidung, Textilien, Schuhe, Elektroartikel, vgl. Darst. 3).

Dabei repräsentieren die ersteren in hohem Maße traditionelle alteingesessene Unternehmen mit geringer Dynamik, die letzteren in wesentlich höherem Maße Betriebe, die nach 1955 in entwicklungsschwachen Gebieten gegründet wurden (vgl. 3b unten).

Starke regionale Unterschiede ergab die Sonderauswertung der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstättenzählung 1973 jedoch auch *nach dem organisatorischen Status von Betrieben*, der hier im Vordergrund steht:

Entwicklungsschwache Gebiete hatten in dieser gesamtösterreichischen Querschnittsanalyse im Vergleich zu Kernräumen

- wesentlich größere Arbeitsplatzanteile in organisatorisch außenabhängigen Betrieben (33 Prozent gegenüber 11 Prozent: vgl. Darst. 4),
- wesentlich geringere Arbeitsplatzanteile hingegen in Unternehmenszentralen (Zentralverwaltungen und Stammbetriebe) von multiregionalen Unternehmungen (10 Prozent gegenüber 18 Prozent)³.

Hinsichtlich der *organisatorischen Außenabhängigkeit* von Betrieben zeigten sich allerdings auch interessante *differenziertere Ergebnisse* (vgl. Darst. 4):

- Den höchsten Wert der organisatorischen Außenabhängigkeit verzeichneten mit 39 Prozent der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsplätze Gebiete mittleren Entwicklungsstandes und hohen Erreichbarkeitspotentials und nicht das periphere entwicklungsschwache Gebiet. Bei den genannten Gebieten handelt es sich um Regionen, in denen vor allem die in höherem Maße der Verstaatlichten Industrie angehörenden (und daher vielfach zentral gesteuerten) metallherstellenden und -verarbeitenden Betriebe lokalisiert sind.
- Innerhalb der Gebiete mittleren und niedrigen Entwicklungsstandes hatten die Gebiete mit höherem Erreichbarkeitspotential höhere Anteile von organisatorisch außenabhängigen Betrieben: Dies bedeutet, daß die den Zentren näher gelegenen „Mittelzonen“ stärker von außengesteuerten Betrieben multiregionaler Unternehmungen durchdrungen sind als die peripheren Gebiete.

Die relativ hohe organisatorische Außenabhängigkeit von entwicklungsschwachen Gebieten stammte in erster Linie von den Betrieben der Branchen mit vorwiegend standardisierten Tätigkeiten (Bekleidung, Textilien, Schuhe, Elektroartikel): In diesen Gebieten hatten entwicklungsschwache Gebiete 39 Prozent bzw. sogar 63 Prozent der Arbeitsplätze in organisatorisch außenabhängigen Betrieben, Kernräume hingegen nur 5 Prozent (vgl. Darst. 5).

Das räumliche Muster der *organisatorischen zwischenbetrieblichen Kontrollbeziehungen* ergab eine überaus starke Zentralisierung der Kontrolle auf die Hauptstadt Wien: Es zeigte sich, daß Wien im gesamten nichtlandwirtschaftlichen Bereich 43 Prozent der Arbeitsplätze in organisatorisch außenabhängigen Betrieben kontrolliert, im industriell-gewerblichen Bereich sogar 74 Prozent.

b) Charakteristika der Betriebsstruktur von industriellen Neugründungen 1950–1977 im Testgebiet des nördlichen Niederösterreichs³

Die eben für Österreich (1973) skizzierten betrieblichen Strukturen in entwicklungsschwachen Gebieten sind nicht unerheblich durch industrielle Neugründungen nach 1950, die zumeist auch von der Regionalpolitik gefördert wurden, bewirkt.

In den entwicklungsschwachen Gebieten des nördlichen Niederösterreichs gab es zwischen 1950 und 1977 zwei Perioden stärkerer industrieller Neugründungstätigkeit (1960 bis 1966 und 1970 bis 1974), wobei es in beiden Perioden ausgeprägte Faktorengpässe in Kernräumen (insbesondere am Arbeitsmarkt) gab.

Die strukturellen Charakteristika dieser industriellen Neugründungen waren aus der Sicht der Arbeitsmärkte dieser Gebiete extrem ungünstig:

- Zwischen 70 Prozent und 80 Prozent der in diesem Gebiet neugegründeten Arbeitsplätze entfallen auf die *Branchen Bekleidung, Textilien und Elektroartikel* (Branchen mit vorwiegend standardisierten Tätigkeiten), sodaß hier z. T. lediglich eine Umschichtung in der betrieblichen Monostruktur (von den auf natürlichen Ressourcen basierenden Branchen „Waren aus Steinen und Erden“, „Holzbearbeitung“, „Nahrungs- und Genußmittel“ zu den genannten Branchen) und zum Teil eine Verfestigung der alten Monostruktur (im Raum Gmünd basierend auf Textilien) erfolgte.
- Zur einseitigen Branchenstruktur kommt bei den Neugründungen 1950–1977 eine äußerst *hohe organisatorische und/oder eigentumsmäßige Außenabhängigkeit* der Arbeitsplätze der entwicklungsschwachen Gebiete im nördlichen Niederösterreich:
Zwischen 70 Prozent und 80 Prozent der Arbeitsplätze neu gegründeter Betriebe sind außenkontrolliert⁴, wobei bei 53 Prozent bis 75 Prozent eine *organisatorische Außenabhängigkeit* gegeben ist (die Unternehmenszentralen dieser letzteren Betriebe befinden sich zu mehr als 75 Prozent in der Region Wien; der Sitz der Eigentümer der mehrheitlich ausländischen Betriebe befindet sich zu etwa 60 Prozent in der BRD).

c) Auswirkungen auf regionale Unterschiede der Arbeitsplatzqualität

Die in a) und b) skizzierten regionalen Unterschiede der Betriebsstruktur schlagen sich auch in – z. T. erheblichen – regionalen Unterschieden der Beschäftigtenstruktur und der betrieblichen Stabilität nieder.

In der Beschäftigtenstruktur hatten periphere entwicklungsschwache Gebiete im Vergleich zu Kernräumen (1973)

- um ca. 40 Prozent niedrigere Angestelltenanteile (28 Prozent im Vergleich zu 48 Prozent), und
- um ca. 15 Prozent höhere Anteile von Arbeitern insgesamt und von weiblichen Arbeitern (bei den letzteren handelt es sich überwiegend um un- und angelernte Beschäftigte mit niedriger Entlohnung).

Ein Teil der sehr niedrigen Angestelltenanteile von peripheren entwicklungsschwachen Gebieten war auf die geringe Vertretung bestimmter privater und öffentlicher Dienstleistungen (vgl. oben) zurückzuführen. Ein erheblicher weiterer Teil dieser Unterschiede war jedoch durch die Strukturcharakteristika innerhalb der industriell-gewerblichen Produktion verursacht⁵. Diese regionalen Unterschiede der industriell-gewerblichen Beschäftigtenstruktur wurden in beträchtlichem Maße sowohl von den untersuchten Branchengruppen als auch vom organisatorischen Status der Betriebe bewirkt: Dabei hatte der organisatorische Status von Betrieben durchaus einen „eigenen“ Einfluß auf die Beschäftigtenstruktur, da auch innerhalb einzelner Branchengruppen

- Unternehmenszentralen überdurchschnittliche Angestelltenanteile,

- regional eigenständige Unternehmungen überdurchschnittliche Anteile von Facharbeitern und Lehrlingen, und
- organisatorisch außenabhängige Betriebe überdurchschnittliche Anteile von an- und ungelernten und von weiblichen Arbeitern aufwiesen (vgl. Tödtling 1981).

Diese regional stark unterschiedlichen Zugangsmöglichkeiten zu Arbeitsplätzen mit höheren Qualifikationsmöglichkeiten schlugen sich schließlich auch in

- einer ausgeprägten selektiven (alters- und qualifikationsspezifischen) Bevölkerungsabwanderung (1966–71) aus entwicklungsschwachen Gebieten, sowie in
- deutlichen regionalen Unterschieden in den sozialen Aufstiegsmöglichkeiten (vertikale soziale Mobilität)

nieder (vgl. IIR 1982, Beiträge von Maier und Gehmacher/Schmeikal).

Auch bezüglich der *betrieblichen Stabilität* zeigten sich für das entwicklungsschwache Gebiet des nördlichen Niederösterreich Nachteile: Das entwicklungsschwache Gebiet hatte überproportionale Anteile von stillgelegten industriellen Betrieben und Arbeitsplätzen (1950–1977), die sowohl auf

- die Stilllegung alteingesessener regional eigenständiger Unternehmungen (in Branchen des Grundstoffbereichs mit allgemeinem Beschäftigungsrückgang) als auch auf
- die Stilllegung neugegründeter Zweigbetriebe (vor allem der Bekleidungsbranche)

zurückzuführen waren.

Von den industriellen Neugründungen (1950–1977) zeigten also vor allem die in entwicklungsschwachen Gebieten stark überdurchschnittlich vertretenen Betriebe, und zwar jene in den Branchen Textilien und Bekleidung und Zweigbetriebe multiregionaler Unternehmungen eine stark unterdurchschnittliche Persistenz (vgl. Tödtling 1981).

4. Zur Einschätzung der Wirkungsweise der österreichischen regionalpolitischen Instrumente

In welchem Ausmaß sind die eben skizzierten regionalen Unterschiede der Betriebs- und Arbeitsplatzstruktur durch Instrumente der Regionalpolitik bewirkt?

Zu dieser Frage können keine quantifizierten empirischen Ergebnisse gebracht werden, da regionalpolitische Instrumente nicht explizit in diese Untersuchung aufgenommen wurden. Es ist daher nur eine subjektive Einschätzung und Interpretation dieses Aspektes möglich. Zunächst ist hier festzustellen, daß österreichische regionalpolitische Instrumente wahrscheinlich *keine ausgeprägte räumliche Lenkungs-funktion* (im Sinne einer Umlenkung von Investitionen zugunsten peripherer entwicklungsschwacher Gebiete) ausgeübt haben: Regionalpolitische Instrumente dürften die vom Marktmechanismus bewirkten

industriellen Neugründungen in entwicklungsschwachen Gebieten lediglich unterstützt, nicht jedoch initiiert haben. Dies ist vor allem zu vermuten, da sich industrielle Neugründungen in einem spezifischen räumlichen und zeitlichen Muster (in Form eines „spill-over“-Prozesses) vom Kernraum Wien aus ausgebreitet haben. Da es sich um „Gründungswellen“ in Perioden von starken Arbeitskräfteengpässen in Kernräumen handelte, besteht Grund zur Annahme, daß in erster Linie die Arbeitskräfteverfügbarkeit in entwicklungsschwachen Gebieten die Hauptmotivation für die industriellen Neugründungen waren. Auch der hohe Anteil von kernraumbasierten (Wiener) Unternehmungen unterstützt diese These.

Die hohe Bedeutung der Verfügbarkeit von billigen Arbeitskräften sowie die relativ geringe Bedeutung von regionalpolitischen Anreizen für Betriebsgründungen in entwicklungsschwachen Gebieten wurde auch in ausländischen Untersuchungen zu dieser Problematik (z. T. auf der Basis von Unternehmensbefragungen) festgestellt⁶.

Die geringe Fähigkeit österreichischer regionalpolitischer Instrumente räumliche Entwicklungsprozesse zu beeinflussen bzw. zu steuern dürfte auf mehrere Faktoren zurückzuführen sein (vgl. IIR 1982, Beitrag von Herzog) wie

- die geringe quantitative Bedeutung regionalpolitischer Anreize im Vergleich zum gesamten Spektrum staatlicher Anreize;
- die geringe durchschnittliche Förderungshöhe einzelner Projekte;
- die große Zahl geförderter Gebiete; und
- die geringe räumliche Differenzierung regionalpolitischer Anreize; sowie auch
- die ungenügende Einbindung von Infrastrukturmaßnahmen in regionale Programme.

Aufgrund dieser Faktoren und vor allem auch aufgrund der ungenügenden Einbindung von Infrastrukturmaßnahmen konnten wesentliche Standortnachteile peripherer entwicklungsschwacher Gebiete für industrielle Neugründungen und insbesondere das Fehlen von Agglomerationsvorteilen keinesfalls reduziert bzw. kompensiert werden.

Hinsichtlich der *strukturellen Wirkungen* der österreichischen Regionalpolitik ist ebenfalls zu vermuten, daß die hauptsächlich eingesetzten Instrumente (Investitionsanreize für industrielle Neugründungen) die autonom ablaufenden marktwirtschaftlichen Prozesse und die damit einhergehende räumliche Arbeitsteilung (vgl. Abschnitt 2) im wesentlichen unterstützt haben.

Zwar ist hier zunächst festzuhalten, daß es in Österreich bei der Förderung von Industriebetrieben *keine explizite* Differenzierung nach Sektoren, unternehmerischen Funktionen oder Standardisierungsgrad der Produktion gegeben hat. Es ist jedoch zu vermuten, daß

- durch die starke Orientierung auf *industrielle Neugründungen*, und
- durch den hauptsächlichlichen Einsatz von undifferenzierten Investitionsanreizen

eine implizite Förderung der oben skizzierten betrieblichen Strukturen in entwicklungsschwachen Gebieten erfolgt ist. Dies deshalb, da – wie

Buttler et al. (1977) feststellen – *undifferenzierte angelegte Kapitalanreize faktisch selektiv wirken*:

Größere multiregionale Unternehmungen in Branchen mit vorwiegend standardisierten Tätigkeiten sind am leichtesten in der Lage, die für Betriebsneugründungen in entwicklungsschwachen Gebieten gewährten Kapitalanreize auszunützen. Dies vor allem deshalb, da sie in der Regel

- aufgrund ihrer Zentralen in den Kernräumen einen guten Zugang zu Förderinstitutionen und zur Bürokratie haben, und da sie
- aufgrund ihrer multiregionalen Organisation und innerunternehmerischen Arbeitsteilung leichter in der Lage sind, die spezifischen Standortvorteile entwicklungsschwacher Gebiete (unqualifizierte und billige Arbeitskräfte) zu nutzen und gleichzeitig die Standortnachteile dieser Gebiete zu überwinden (Fürst und Zimmermann 1973; Tödtling 1981).

Die *theoretische Basis* für die genannte Orientierung der österreichischen Regionalpolitik waren dabei sehr vereinfachende und unzulängliche Ansätze wie die Exportbasistheorie (Orientierung auf industrielle Neugründungen) und das neoklassische Theorem des interregionalen Faktorpreisausgleichs (starke Betonung von Investitionsanreizen; vgl. Stöhr und Tödtling 1978).

Aufgrund der dargestellten empirischen Ergebnisse und Überlegungen erscheint eine *Neuorientierung der Regionalpolitik* wie sie in verschiedenen Arbeiten sowohl in Österreich (vergl. Stöhr und Tödtling 1977, Glatz und Scheer 1980, Stöhr 1981, Tichy et al. 1982) als auch im Ausland (vergl. z. B. Ewers et al. 1980, Brugger 1981) bereits diskutiert wird, als notwendig. Eine solche neu zu konzipierende Regionalpolitik müßte jedenfalls

- strukturelle Wirkungen der Instrumente stärker beachten (vergl. dazu Stöhr und Tödtling 1982),
- ansässige regionale Betriebe und Aktivitäten in höherem Maße als bisher einbeziehen, und
- die Innovations- und Anpassungsfähigkeit der regionalen Wirtschaft an externe nationale und weltwirtschaftliche Veränderungen stärker in den Vordergrund stellen.

Unter diesen letztgenannten Gesichtspunkten erscheint die nahezu ausschließliche Anwendung von Investitionsanreizen als nicht ausreichend. Wesentliche Probleme von ansässigen regionalen Betrieben liegen im Bereich des Informations- und Marktzuganges, im Bereich veralteter Produktions- und organisatorischer Strukturen und im Fehlen von Größenvorteilen bei bestimmten Unternehmensfunktionen (Forschung und Entwicklung, Marktforschung und Marketing). Hier wären in weit stärkerem Maße als bisher Instrumente der Unternehmensberatung, der Marktforschung und Innovationsförderung, sowie Instrumente der Förderung von zwischenbetrieblicher Kooperation einzusetzen (vgl. dazu Bruder und Ellwein 1980, Ewers et al. 1980, Brugger 1981).

Anmerkungen

- 1 Vgl. dazu Westaway 1974, Liepitz 1977, Bade 1979, Massey 1979, Müller 1981, Tödtling 1981.
- 2 Als „organisatorisch außenabhängige Betriebe“ wurden in der zugrundeliegenden Arbeit (Tödtling 1981) jene Betriebe definiert, deren Unternehmenszentrale in einer anderen räumlichen Einheit (politischer Bezirk) liegt.
„Unternehmenszentralen“ sind jene Betriebe, die den Unternehmenssitz eines multiregionalen Unternehmens darstellen. Als „regional eigenständig“ wurden jene Unternehmungen klassifiziert, die keine Betriebsstätten außerhalb einer bestimmten räumlichen Einheit (pol. Bezirk) hatten.
- 3 Dieses Gebiet wurde deshalb als Untersuchungsgebiet ausgewählt, da es in fast idealtypischer Weise ein Kernraum-Peripherie-Regionssystem darstellt: Das Gebiet grenzt direkt an die Bundeshauptstadt Wien, verläuft dann weiter zwischen Donau und CSSR-Grenze und enthält sowohl kernraumnahe Gebiete mit hohem Entwicklungsstand als auch periphere und entwicklungsschwache Gebiete.
- 4 Eine „Außenkontrolle“ wurde in diesem Zusammenhang für jene Betriebe definiert, deren Unternehmenszentralen sich außerhalb des untersuchten Gebietstyps befand und/oder deren Mehrheitseigentümer im Ausland ansässig war.
- 5 Industriell-gewerbliche Betriebe peripherer entwicklungsschwacher Gebiete hatten im Vergleich zu Kernräumen
 - weniger als die Hälfte der Angestelltenanteile (12 Prozent gegenüber 28 Prozent)
 - um ca. 25 Prozent höhere Anteile von weiblichen Arbeitern (29 Prozent gegenüber 22 Prozent) und
 - etwa doppelt so hohe Anteile von Lehrlingen und mithelfenden Familienangehörigen.
- 6 Vgl. etwa Fürst und Zimmermann 1973, Wolf 1974, Kaiser 1979, sowie die Literaturlauswertung in Stöhr und Tödtling 1978.

Literaturverzeichnis

- Bade, F. J., 1979, Funktionale Aspekte der regionalen Wirtschaftsstruktur. Internationales Institut für Management und Verwaltung, IIM-dp 79/91. Berlin.
- Bade, F. J. und Eickelparsch A., 1980, 2. Zwischenbericht zum Forschungsprojekt „Konzerninterne Standortstrategien“, Internationales Institut für Management und Verwaltung, Wissenschaftszentrum Berlin.
- Britton, J. N. H., 1974, Environmental Adaption of Industriel Plants: Service Linkages, Locational Environment and Organization. In Hamilton, ed., *Spatial Perspectives on Industrial Organisation and Decision Making*, John Wiley & Sons, London.
- Bruder, W. und Ellwein, Th., 1980, Zur Bedeutung von kleineren und mittleren Unternehmen als Adressaten einer Forschungs- und Technologiepolitik für strukturschwache und periphere Räume. In: Bruder und Ellwein, Hrsg., *Raumordnung und staatliche Steuerungsfähigkeit. Politische Vierteljahreszeitschrift, Sonderheft 10/1979*. Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Brugger, E. A., 1981, Regionalpolitik für die achtziger Jahre. In: *DISP* Nr. 64, S. 31–40, Institut für Orts-, Regional- und Landesplanung, ETH Zürich, Zürich.
- Buttler, F., Gerlach, K., u. Liepmann, P., 1977, *Grundlagen der Regionalökonomie*. Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg.
- Ewers, H. J., Wettmann, R., Kleine, J., Krist, H. u. Bade, F. J., 1980, Innovationsorientierte Regionalpolitik. Schriftenreihe „Raumordnung“ des Bundesministeriums für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, 6.042, Bad Godesberg.
- Friedmann, J., 1972, A General Theory of Polarized Development. In: Hansen, N. M., *Growth Centers in Regional Economic Development*. The Free Press, New York.

- Fröbel, F., Heinrichs, J. u. Kreye, O., 1977, *Die neue internationale Arbeitsteilung – Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und Industrialisierung der Entwicklungsländer*. Rohwolt, Reinbeck bei Hamburg.
- Fürst, D. und Zimmermann, K., 1973, *Standortwahl industrieller Unternehmen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung*. Gesellschaft für Strukturentwicklung, Köln.
- Gerlach, K. und Liepmann, P., 1972, Konjunkturelle Aspekte der Industrialisierung peripherer Regionen – Dargestellt am Beispiel des ostbayerischen Regierungsbezirks Oberpfalz. In: *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 187. Stuttgart.
- Glatz, H. und Scheer, G., 1980, Regionalpolitik mit Hilfe eines Programmes autozentrierter Entwicklung. Wien, Institut für höhere Studien.
- Gräber, H., 1979, Selektionskriterien in der regionalen Wirtschaftsförderung. Seminarbericht 15 der Gesellschaft für Regionalforschung, Heidelberg.
- Hembach, K., 1980, *Der Stellenwert von Wirkungsanalysen für die Regionalpolitik*. Verlag Peter D. Lang, Frankfurt am Main.
- Holland, St., 1976, *Capital versus the Regions*, MacMillan Press, London.
- Interdisziplinäres Institut für Raumordnung (IIR), 1982, Entwicklung peripherer Gebiete in Österreich – Zwischen großräumiger Arbeitsteilung und integrierter regionaler Entwicklung (Projektbericht), Wirtschaftsuniversität Wien. Projektleitung: W. Stöhr.
- Kaiser, K. H., 1979, *Industrielle Standortfaktoren und Betriebstypenbildung*, Duncker & Humblot, Berlin.
- Leigh, R. and North, D. J., 1978, Regional Aspects of Acquisition Activity in British Manufacturing Industry. In: *Regional Studies*, Vol. 12, S. 227–246.
- Liepitz, A., 1977, *Le Capital et son Espace*. Maspero, Paris.
- Mandel, E., 1973, *Der Spätkapitalismus – Versuch einer marxistischen Erklärung*. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Marshall, J. N., 1978a, Corporate Organization and Regional Office Employment. Centre for Urban and Regional Development Studies of the University of Newcastle upon Tyne, Discussion Paper No. 20.
- Marshall, J. N., 1978b, Ownership, Organization and Industrial Linkage. Centre for Urban and Regional Development Studies of the University of Newcastle upon Tyne, Disc. Paper No. 22.
- Massey, D., 1979, In What Sense a Regional Problem? In: *Regional Studies*, Vol. 13, S. 233–243.
- Mettler-Meibom, B. E., 1979, *Internationalisierung der Produktion und Regionalentwicklung: Elsaß und Lothringen als Beispiele*. Campus Verlag, Frankfurt/New York.
- Müller, K., 1981, *Wirtschaftlicher Strukturwandel und räumliche Entwicklung. Fallstudien-Ergebnisse zum Ausmaß sowie zu den Ursachen und Wirkungen funktionaler Konzentration in der Schweiz*. Haupt-Verlag, Bern.
- O'Farrell, P. N., 1976, An Analysis of Industrial Closures: Irish Experience 1960–1973. In: *Regional Studies*, Vol. 10, S. 433–438.
- ÖROK (Österreichische Raumordnungskonferenz), 1981, *Österreichisches Raumordnungskonzept – Entwurf*, Wien.
- Pred, A., 1977, *City Systems in Advanced Economies*, Hutchinson, London.
- Spehl, H., Töpfer, K. und Töpfer P., 1975, *Folgewirkungen von Industrieansiedlungen*, Gesellschaft für Regionale Strukturentwicklung, Bonn.
- Stöhr, W., 1981, Alternative Strategien für die integrierte Entwicklung peripherer Gebiete bei abgeschwächtem Wachstum. In: *DISP*, Nr. 61, Eidgenössische Technische Hochschule, Zürich.
- Stöhr, W. and Tödtling, F., 1977, Spatial Equity – Some Antitheses to Current Regional Development Doctrine. In: *Papers of the Regional Science Association*, Vol. 38/1977, S. 33–53.
- Stöhr, W. and Tödtling, F., 1978, An Evaluation of Regional Policies – Experiences in Market and Mixed Economies. In: Hansen, N., ed., *Human Settlement Systems: International Perspectives on Structure, Change, and Public Policy*, Ballinger, Cambridge, Mass.
- Stöhr, W. und Tödtling, F., 1982, Quantitative, qualitative und strukturelle Aspekte der Regionalpolitik aus europäischer Sicht. IIR-DISCUSSION 15, Interdisziplinäres Institut für Raumordnung, Wirtschaftsuniversität Wien.

- Tichy, G., Österreichisches Institut für Raumplanung und Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 1982, Regionalstudie Obersteiermark, Zusammenfassung der Hauptergebnisse. ÖIR, Wien.
- Tödting, F., 1981, Organisatorischer Status von Betrieben und Arbeitsplatzqualität in peripheren und entwicklungsschwachen Gebieten Österreichs. Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien. Veröffentlicht vom Verband der wissenschaftlichen Gesellschaften (Wien 1983).
- Törnqvist, G. E., 1973, Contact Requirements and Travel Facilities – Contact Models of Sweden and Regional Development Alternatives in the Future. In: Pred, A., and Törnqvist, G., *Systems of Cities and Information Flows*. Lund Studies in Geography, No. 38.
- Westaway, J., 1974, The Spatial Hierarchy of Business Organisations and its Implications for the British Urban System. In: *Regional Studies*. Vol. 8, No. 1, S. 145–155.
- Wolf, F., 1974, Effizienz und Erfolgskontrolle der regionalen Wirtschaftsförderung: Ergebnisse einer Untersuchung in Hessen. Wiesbaden: Hessische Landesentwicklungs- und Treuhandgesellschaft.

Darstellung 1:

**Anteile von nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsplätzen nach
Wirtschaftsabteilungen und Gebietstypen, 1973 (in %)**

		Entwicklungsstand und Erreichbarkeitspotential			Österreich
		hoch	mittel	niedrig	
nichtlandwirtschaftliche Arbeitsplätze insgesamt		1 226 899 100	1 241 510 100	199 412 100	2 667 781 100
In entwicklungsschwachen bzw. peripheren Gebieten	überrepräsentiert				
	industriell-gew. Produktion (3/4/5) ¹⁾	34,9	38,2	41,6	36,7
	Bauwesen (6)	7,5	10,0	11,1	9,0
	Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (1, 2)	1,6	2,9	3,2	2,3
	Beherbergungs- und Gaststättenwesen (7B)	3,2	6,6	5,7	5,0
	unterrepräsentiert				
	persönliche, soziale und öffentliche Dienstleistungen (9B)	20,2	16,8	16,9	18,4
	Verkehrs- und Nachrichtenwesen (8)	7,6	7,0	5,6	7,1
	Handel und Lagerung (7A)	18,5	15,1	13,7	16,6
	Geld- und Versicherungswesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste (9A)	6,6	3,5	2,3	4,9

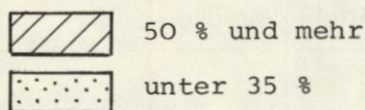
Quelle: Arbeitsstättenzählung 1973

Diese und die folgenden Darstellungen entstammen der Arbeit von Tödtling (1981).

Darstellung 2:

**Anteile von Arbeitsplätzen in Branchen mit Beschäftigtenrückgang¹⁾,
1973**

in Prozent der industriell-gewerblichen Arbeitsplätze



		Entwicklungsstand			
			hoch	mittel	niedrig
österreich		40	36 a	40 b	57 c
Erreichbarkeitspotential	hoch	33 A	32 A/a	41 A/b	X
	mittel	43 B	48 B/a	37 B/b	51 B/c
	niedrig	56 C	43 C/a	50 C/b	59 C/c

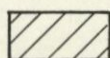
Quelle: Arbeitsstättenzählung 1973

¹⁾ Nahrungs- und Genußmittel (31, 32), Textilien (33), Bekleidung (34), Schuhe (35), Leder und Lederersatzstoffe (36), Bearbeitung von Holz, Holzplatten (37), Papier und Pappe (41), Erdölverarbeitung (46), Waren aus Steinen und Erden, Glas (47, 48).

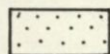
Darstellung 3:

Anteile von Arbeitsplätzen in Branchen mit vorwiegend standardisierten Tätigkeiten, 1973

(Textilien, Bekleidung, Schuhe, Leder, Elektroartikel) in Prozent der
industriell-gewerblichen Arbeitsplätze



mehr als 30 %



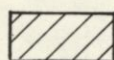
weniger als 20 %

			Entwicklungsstand		
			hoch	mittel	niedrig
österreich					
		25	26 a	17 b	35 c
Erreichbarkeitspotential	hoch	24 A	25 A/a	17 A/b	X
	mittel	24 B	30 B/a	16 B/b	32 B/c
	niedrig	30 C	19 C/a	18 C/b	36 C/c

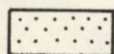
Quelle: Arbeitsstättenzählung 1973

Darstellung 4:

**Anteile von nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsplätzen in
organisatorisch außenabhängigen Betrieben, 1973**
in Prozent der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsplätze



mehr als 30 %



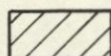
16 % und weniger

		Entwicklungsstand			
		hoch	mittel	niedrig	
österreich		22	15 a	36 b	33 c
Erreichbarkeitspotential	hoch	16 A	11 A/a	39 A/b	X
	mittel	30 B	25 B/a	34 B/b	34 B/c
	niedrig	31 C	18 C/a	33 C/b	33 C/c

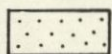
Quelle: IIR – Sonderauswertung der Arbeitsstättenzählung 1973

Darstellung 5:
Organisatorische regionale Außenabhängigkeit der Branchen mit
vorwiegend standardisierten Tätigkeiten, 1973

(Textilien, Bekleidung, Schuhe, Leder, Elektroartikel)
 Anteile von Arbeitsplätzen in organisatorisch außenabhängigen Betrieben in Prozent aller Arbeitsplätze dieser Branchengruppe



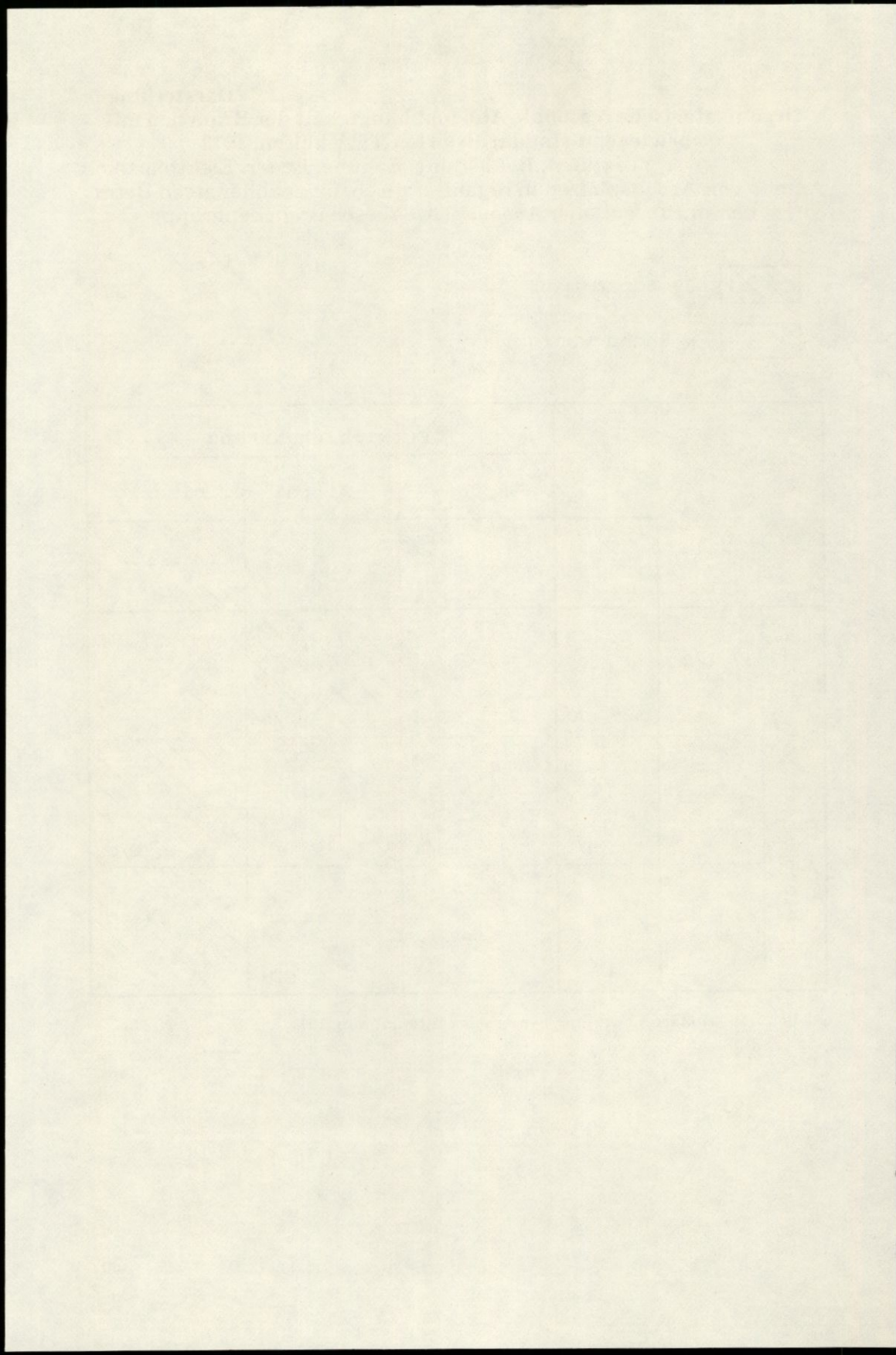
39 % und mehr



6 % und weniger

		Entwicklungsstand			
		hoch	mittel	niedrig	
österreich		17	5 a	32 b	44 c
Erreichbarkeitspotential	hoch	10 A	5 A/a	43 A/b	
	mittel	19 B	6 B/a	28 B/b	63 B/c
	niedrig	34 C	6 C/a	14 C/b	39 C/c

Quelle: IIR – Sonderauswertung der Arbeitsstättenzählung 1973



Innovation und Venture Capital in den USA

Bericht über eine Studienreise

WILHELMINE GOLDMANN

I. Das System der Wagnisfinanzierung in den USA

Seit Ende des Zweiten Weltkrieges hat sich über einzelne Perioden unterschiedlicher Dynamik eine neue Finanzierungsform in den USA entwickelt, welche üblicherweise als „Venture Capital“ Finanzierung bezeichnet wird. Diese Form der Finanzierung hat sich vor allem in den letzten Jahren rasant entwickelt und ist zu einem eigenen Wirtschaftszweig geworden, in welchem überdurchschnittlich hohe Renditen erzielt werden und dem besondere Verdienste bei der Entwicklung neuer Industriefirmen und neuer Technologien zugeschrieben werden.

1. Begriffsbestimmung von „Venture Capital“

In den USA wird regelmäßig dann von Venture Capital Finanzierung gesprochen, wenn drei Bedingungen erfüllt sind:

- Die Finanzierung erfolgt regelmäßig, zumindest teilweise in Form einer zumindest potentiellen Betei-

ligung (entweder durch Ankauf von Aktien, oder aber durch Optionen, Wandelschuldanleihen, oder ähnliche Wertpapiere) an zu finanzierende Unternehmen.

- Die Finanzierung ist langfristig und erstreckt sich meist über eine Periode von fünf bis zehn Jahren, nach der erst mit entsprechenden Renditen gerechnet werden kann.

- Der Venture Capital-Financier ist aktiv an der Entwicklung der finanzierten Firma beteiligt und bringt sein Management-Know-how, aber auch seine sonstigen Geschäftsbeziehungen als zusätzlichen Wert ein.

Venture Capitalists konzentrieren sich üblicherweise – entgegen der hierzulande gängigen Ansicht – weniger auf Firmen, die im Technologiebereich tätig sind, sondern eher auf solche Firmen, welche bereits bestehende Technologien in innovativer Weise kommerziell umsetzen wollen.

So haben Beteiligungen in konventionellen Bereichen, wie Ölförderung, Kabelfernsehen oder als Konkurrenz zu öffentlichen Diensten¹ Bedeutung erlangt. Weniger als 15 Prozent der derzeit 4000 existierenden mit Venture Capital finanzierten Unternehmen sind im Bereich völlig neuer Technologien tätig, zwei Drittel sind mit der Anwendung neuer Technologien beschäftigt.

2. Geschichte der Venture Capital Entwicklung in den USA

Der eigentliche Beginn der Venture Capital Finanzierungsbewegung in den USA wird gewöhnlich mit der Gründung der Bostoner „American Research Development Corporation“ (ARD) im Jahre 1946 angesetzt. Vor der Gründung der ARD wurde Wagnisfinanzierung regelmäßig nur von

reichen Einzelpersonen, Syndikaten oder organisierten Investment Bankers oder durch einige wenige Familien-Anlagefirmen durchgeführt.

Den nächsten bedeutenden Schritt stellt die Verabschiedung des Small Business Investment Act (SBIA) im Jahre 1958 dar. Mit diesem Gesetz wurde die Schaffung von Small Business Investment Companies (SBICs) ermöglicht. Im Rahmen des Gesetzes wird es privaten Financiers durch Gründung von SBICs ermöglicht, für die Finanzierung kleiner Unternehmen (Small Businesses) zum eigenen Kapital zusätzlich billige Regierungsmittel im Ausmaße des drei- bis vierfachen der Eigenmittel zu mobilisieren, sofern bestimmte Bedingungen eingehalten werden. Das SBIC-Programm weitete sich in den sechziger Jahren sehr rasch aus und im Jahre 1962 bestanden bereits nicht ganz 600 Small Business Investment Companies mit einem privaten Kapital von rund 250 Millionen Dollar. Viele dieser ersten SBICs erlitten jedoch aufgrund unerfahrenen Managements und übertriebener Erwartungen und auch aufgrund einer zu kurzfristigen Orientierung der Investitionen bald Schiffbruch.

Angesichts der Schwierigkeiten der SBICs im Rahmen der für sie gültigen Bestimmungen bildete sich eine ganze Reihe neuer privater Venture Capital Firmen in den sechziger und den frühen siebziger Jahren heraus, die nicht den Small Business Investment Act-Regulierungen unterlagen. Die meisten dieser neuen Firmen wurden als „Limited Partnerships“ gegründet, eine Reihe von größeren aber auch als „Corporations“. Die Finanzierungsmittel dieser Firmen kamen von institutionellen Investoren, wie Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds, Stiftungen, Treuhandfirmen sowie reichen Einzelpersonen und von Familien. Zwischen 1969 und 1973 wurden von diesen Firmen rund 500 Millionen Dollar Kapital mobilisiert.

Bis 1978 unterlagen die Gewinne aus Venture Capital-Engagements der Kapitalertragssteuer von 49 Prozent. 1978 wurde die Ertragsbesteuerung von langfristigen Kapitalanlagen (mehr als 1 Jahr) auf 28 Prozent und 1982 auf 20 Prozent herabgesetzt. Diese Steuergesetzänderungen begünstigen die Anlage von Kapital in Venture Capital (neben der unerläßlichen Voraussetzung eines funktionierenden Kapitalmarktes – Börse).

Ab 1974 wurde durch eine Änderung des Pensionsfondsgesetzes die Möglichkeit eröffnet, bis zu 5 Prozent der im Pensionsfonds veranlagten Summen in Venture Capital anzulegen. Eine Erhöhung des Prozentsatzes ist in Diskussion. In der Periode 1979 bis 1981 waren dementsprechend die Pensionsfonds die führende Quelle für die Kapitalzufuhr an Venture Capital Firmen. Sie stellten rund 30 Prozent des gesamten aufgebrauchten Kapitals zur Verfügung. Darüber hinaus haben es auch die großen Unternehmen in zunehmendem Maße sinnvoll gefunden, nicht selbst Wagnisfinanzierung zu betreiben, sondern hierzu die besonders ausgebildeten und erfahrenen Venture Capital Firmen zu verwenden.

Eine neue Entwicklung scheint sich durch die zur Zeit im Gange befindliche Internationalisierung dieser Fonds abzuzeichnen.

Amerikanische Venture Capital Firmen beginnen einerseits Finanzmittel außerhalb der USA aufzubringen, aber auch außerhalb der USA zu finanzieren. Im besonderen sind sie in Europa (Großbritannien, Holland) aber auch im fernen Osten (Japan, Philippinen, Taiwan und Singapur) tätig.

3. Die Struktur der Venture Capital-Industrie in den USA

Gewöhnlich werden drei Haupttypen von Venture Capital Firmen unterschieden, welche ihrerseits in Sub-

gruppen aufgegliedert werden können:

a) Private Venture Capital Firmen

Sie sind die „klassischen“ Venture Capitalunternehmen. Zu dieser Gruppe gehören „Familienfirmen“ und „Private Partnerships“.

Die Familienfirmen stehen am Anfang der geschichtlichen Entwicklung der Venture Capital Industrie in den USA. Familien, wie die Rockefellers (VENROCK), die Phipps (Bessemer Securities) und die Whitneys (J. H. Whitney and Company) gründeten eigene Wagnisfinanzierungsgesellschaften. Obwohl zur Zeit der Großteil des Venture Kapitals nunmehr durch private Partnerships aufgebracht wird, spielen die Familienfirmen nach wie vor eine große Rolle als die wohl erfahrensten, einflußreichsten und auch zum Teil erfolgreichsten Investoren.

b) SBICs (Small Business Investment Companies)

Es gibt zur Zeit etwa 360 private und öffentliche Firmen, welche von der Regierung als SBICs anerkannt werden. Ein – nach amerikanischer Definition – kleines Unternehmen hat gewöhnlich ein Eigenkapital von 500.000 Dollar und bis 500 Beschäftigte.

Anreiz für die Gründung in Form einer SBIC sind billige und langfristige (25 Jahre) Kredite, die die Bundesregierung einräumt. Obergrenze der Kreditfinanzierung ist das 3–4fache des Eigenkapitals der SBIC. Tatsächlich wird diese Finanzierungsmöglichkeit nur im Verhältnis 1 : 2 bis 1 : 3 (Eigen- und Fremdmittel) genutzt. Alle SBICs müssen von der Small Business Administration zugelassen werden. SBICs wurden von Banken (z. B. Texas Capital Corporation, Citi Corp), als Töchter privater Venture Capital Partnerships (z. B. Brantwood Capital), als Einzelfirmen, aber auch als öffentlich gehandelte Kapitalgesellschaften gegründet.

c) Töchter großer Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen.

In den letzten zehn Jahren haben über hundert große Unternehmen Venture Capital-Gesellschaften gegründet. Diese Unternehmen stammen sowohl aus dem Finanzbereich (Bank of America, First National Bank of Chicago, Allstate Insurance Company) als auch aus dem Industriebereich (Exxon, General Electric, Incor, Lubrizol, Standard Oil of Ohio, Texaco, Texton und Xerox).

4. Phasen der Venture Capital-Finanzierung

a) Finanzierung der Frühphase

– „Seed Financing“: ein relativ kleiner Geldbetrag wird einem Erfinder oder Unternehmer gegeben, damit er ein Konzept bis zur Reife ausarbeitet. Manchmal ist die Entwicklung zur Produktreife enthalten, selten die ersten Schritte auf dem Markt.

– „Start-up-Financing“: in dieser Phase wird die Produktüberleitung und die erste Markterschließung finanziert.

– „First Stage Financing“: Finanzierung solcher Gesellschaften, die ihr ursprüngliches Kapital (oft bei der Entwicklung eines Prototyps) aufgezehrt haben und nun zusätzliche Mittel zur endgültigen Kommerzialisierung ihres Produktes benötigen.

b) Finanzierung der Expansion (Expansion Financing)

In dieser Phase der Finanzierung befinden sich die Unternehmen an sehr unterschiedlichen Punkten ihres Wachstums.

– Second Stage Financing

Es kann sich um die Erweiterung der Betriebsmittelfinanzierung, die Vergrößerung der Betriebsstätte oder der Zahl der Anlagen oder um eine Eigenmittel-Finanzierung han-

deln, weil die Kreditfinanzierung zu teuer oder noch nicht möglich ist. In dieser Phase muß die Gesellschaft noch keinen Gewinn bringen.

– *Third Stage Financing*

Finanzierung für die wichtigste Wachstumsphase einer Gesellschaft, welche im Begriffe ist, profitabel zu werden. Die Mittel werden für den Ausbau der Produktionsanlagen, für Marketing, aber auch schon für die Entwicklung neuer oder verbesserter Produkte verwendet.

– *Fourth Stage Financing*

Die letzte Runde bevor eine Firma an die Börse geht oder reif für eine günstige Fremdmittelfinanzierung ist. Gewöhnlich haben solche Firmen bereits einen Umsatz zwischen 10 und 50 Millionen Dollar pro Jahr.

– *Bridge Financing*

Hier handelt es sich um eine Finanzierung einer Gesellschaft, welche innerhalb der nächsten 6–12 Monate an die Börse gehen will. In diesem Fall kann eine nochmalige Venture Capital Finanzierung notwendig sein, um in der Periode bis zur Börsenzulassung eine Kapitalerhöhung durchzuführen. Sie kann aber auch notwendig sein, um Mehrheitsgesellschafter vor der Kapitalmarktzulassung abzufinden. Die Struktur dieses Bridge Finanzings ist oft so angelegt, daß die Rückzahlung aus den Erträgen der öffentlichen Emission erfolgen kann.

In allen Fällen ist zu berücksichtigen, daß in den USA die Eigenfinanzierung von außen eine ungeheure Bedeutung hat und die Kreditfinanzierung nicht annähernd jenes Ausmaß angenommen hat wie in Europa im allgemeinen oder Österreich im besonderen.

c) Finanzierung von Unternehmensübernahmen management leveraged, (buy outs)

Im Falle des Management leveraged buy-out geht es darum, die Übernah-

me bestehender Unternehmen oder Unternehmensteile durch Kapitalaufstockung bei dem übernehmenden Unternehmen zu finanzieren. Das soll vor allem kleineren Firmen mit hochqualifiziertem Management die Expansion bzw. das Vordringen in neue Bereiche erleichtern. Die Entscheidung zur Finanzierung von leveraged buy-outs durch venture capital-Gesellschaften (VCG) basiert stärker als Finanzierungen von a) und b) auf genaueren Untersuchungen der Marktchancen. Sie binden im Regelfall auch viel stärker die eigenen Kapazitäten von VCG (z. B. bei Citicorp Venture Capital 4 von 14 Mitarbeitern!)

5. Die Technik des Venture Capital-Geschäftes

Es werden ausschließlich *Minderheitsbeteiligungen* eingegangen. Stark wachsende Unternehmungen, aber auch Unternehmen mit langer Anlaufzeit (lange Zeit – hohe Verluste) werden in der Regel in einander folgenden Finanzierungsrunden mit den entsprechenden Finanzmitteln durch Venture Capitalists versorgt. Dies geschieht meist im Rahmen der Kooperation mehrerer Venture Capitalists. Eine Aufgliederung der Gesamtfinanzierung in einzelne Finanzierungsrunden erleichtert das Liquiditätsmanagement für die einzelnen Venture Capitalists.

Finanzielle Verpflichtungen werden nicht zu groß und in ihrer zeitlichen Bindung überschaubar. Oft übernimmt der ursprüngliche Venture Capital Financier für die folgenden Runden die Organisation der Aufbringung des weiteren Kapitals in Form von Kooperationen. Das Unternehmen wird in jeder Phase immer nur im unbedingt erforderlichen Ausmaß mit finanziellen Mitteln versorgt.

Eine typische Venture Group mit einem 20 Millionen Dollar Fonds beginnt in der Regel mit vier bis acht

Einzelinvestitionen pro Jahr mit einem Umfang von je 750.000 Dollar bis zu einer Million Dollar, wodurch sich insgesamt ein Portfolio von 20 bis 30 Einzelinvestitionen ergibt. Wichtig ist, daß bei Gründung und Mittelaufbringung eines Venture Capital Fonds noch nicht die einzelnen Investitionen bekannt sind. Über diese wird erst im Geschäftsverlauf entschieden. Damit fällt auf das Management des Venture Capital Fonds eine viel größere Verantwortung. Das Management hat allerdings auch eine beträchtliche Gewinnbeteiligung als Anreiz für effizientes Vorgehen (bis zu 20 Prozent des Gesamtgewinns). Typischerweise werden etwa 20 Prozent des Kapitals und etwa 30 Prozent der Anzahl der Investitionen auf Investitionen in kleine Unternehmungen der ersten drei Entwicklungsstufen (Early Stage Development), 50 Prozent des Kapitals und der Investitionen für die Erweiterungsfinanzierung und der Rest für buy outs verwendet.

a) Finden von Beteiligungen

Die Venture Capital-Gesellschaft (VCG) sucht mögliche Engagements in der Regel *nicht* durch persönliche Besuche von Firmen. Die potentiellen Beteiligungsfälle werden durch ein über Jahrzehnte entwickeltes Netzwerk zwischen VCG, Unternehmen und Brokern „herangetragen“. Zu diesem Netzwerk, haben alle venture capitalists Zugang. Der Fall wird von einer VCG aufgegriffen und oft an eine andere, die den technologischen Bereich oder die Branche der zu finanzierenden Gesellschaft besser beherrscht, weiter gegeben. Damit hat jene VCG, die das Projekt weitergibt, noch keine Entscheidung über ein mögliches Engagement ihrerseits getroffen. In diesem Zusammenhang ist die Bedeutung des „Sponsors“, also jener VCG zu erwähnen, die die Führung bei Prüfung des jeweiligen Projektes bzw. auch die Kontrolle während des Engagements mehreren VCG an einer Firma ausübt. Die Funktion

des Sponsors ist aus zwei Gründen wichtig: Erstens, weil kaum eine VCG über ausreichende organisatorische Kapazitäten zur positiven Abwicklung einer Venture-Investition verfügt und zweitens, damit eine gewisse Spezialisierung der einzelnen VCG auf wenige Bereiche der Wirtschaft ermöglicht wird.

Nachdem entschieden wurde, wer das Projekt federführend prüft, erfolgen zahlreiche Kontrollen. Dabei geht es um die wirtschaftliche Position des Unternehmens sowie den technischen Standard der Produkte. Gesprächspartner sind Mitkonkurrenten, Wissenschaftler (Universitäten) sowie das Management selbst. Neben der Prüfung der Marktchancen erfolgt auch die des Managements. Sehr oft muß ungewollt mehrmals durch die VCG finanziert werden, weil man erst im Laufe der Zeit die Managementschwächen erkennt.

An eine der besuchten VCG wurden z. B. 1982 500 Projekte herangetragen, 100 überprüft, 22 einer genauen Expertise unterzogen und schließlich 11 mit einem Volumen von 13,5 Mio. \$ positiv entschieden (= ca. 2 Prozent der möglichen Projekte. Dieser Prozentsatz wurde im Vergleich zu anderen VCGs als *nicht* besonders niedrig eingestuft.). Die Höhe der Beteiligungen lag bei durchschnittlich 10 Prozent des Stammkapitals, im Einzelfall zwischen 1 und 36 Prozent.

b) Prüfung und Entscheidung über den Beteiligungserwerb, Kontrolle der Beteiligungen

Bei der Prüfung der Beteiligungsprojekte spielt *nicht nur* die Analyse der Kennzahlen, sondern auch die „Nase“ bei der Einschätzung des Produktes, vor allem aber der Person, die die Produktidee auf dem Markt realisieren soll, eine Rolle. Immer wieder wurde von den verschiedenen venture capitalists betont, daß die richtige Einschätzung der Managementqualitäten wichtiger sei als jene des Produktes. (Psychologie als wichtiger Bestandteil

des Know hows eines venture capital-Financiers!). Laut Pratt von Venture Economics kommt zwei Faktoren bei der Entstehung neuer Unternehmen besondere Bedeutung zu: der Qualität des *Managements* (Gewicht von 65 Prozent) und der Tatsache, ob es sich um eine *Marktnische* handelt (20 Prozent Gewicht).

Zumindest der „Sponsor“ verfügt über einen Platz im Board der finanzierten Gesellschaft (*nicht* geschäftsführendes Boardmitglied). Dieses Mandat hat in erster Linie nicht den Zweck, die Gesellschaft zu kontrollieren, sondern beratend dem Management zur Verfügung zu stehen und unter Umständen den Weg zu notwendigen Ressourcen (z. B. Marketing) zu eröffnen, die für ein kleines Unternehmen sonst nicht erreichbar sind.

c) *Abstoßen von Beteiligungen*

Mehrfach wurde betont, daß eine Periode von 6 bis 8 Jahren notwendig ist, um ein junges Unternehmen (*early stage*) an die Börse zu führen. (Bei Kindel and Anderson, Los Angeles wurde gesagt, daß „Venture Capital nur für Reiche eine zweckmäßige Anlage sei. Man müßte das Kapital einzahlen können und sich in der Folge fünf Jahre nicht darum kümmern“). Vor Euphorie bei Beteiligungen, die sehr schnell nachhaltig Gewinn erzielen, wurde gewarnt, da diese in der Regel in einer späteren Phase „abstürzen“.

Bei allen Gesprächen wurde hervorgehoben, daß manche Beteiligungen abgeschrieben werden müssen, andere einen oder mehrere zusätzliche Kapitaleinschüsse benötigen. Wichtig ist, daß Venture Capital-Gesellschaften über ausreichende Liquidität verfügen, um solche Phasen überwinden zu können. Sehr oft müssen im Zuge der Venture-Finanzierung das Management oder Teile davon ausgewechselt werden. Etwa wenn es sich um ein Unternehmen in einem technologisch hochentwickelten Bereich handelt und das Management die technische,

nicht aber die kaufmännische Seite beherrscht.

Die Beteiligung muß aber nicht unbedingt an der Börse verkauft werden. Oft sind Unternehmen, die entweder diversifizieren wollen oder branchengleiche Töchter suchen, Übernehmer. Es kommt auch vor, daß große Unternehmen (z. B. IBM, Texas Instruments) „technological spin offs“ ihrer Entwicklungslabors in Form von jungen Gesellschaften über Venture Capital-Finanzierung „testen“.

Durch das vor allem in den letzten Jahren sehr rasche Wachstum des Venture Capital Geschäftes ist es mittlerweile innerhalb des Venture Capital Wirtschaftszweiges zu einer Spezialisierung gekommen. Und zwar einerseits nach Wirtschaftsbereichen: Hochtechnologiebereich, Dienstleistungsbereich, Industrie und innerhalb der Industrie nach Branchen (Elektronik etc.); andererseits nach Finanzierungsphasen: *first stage*, *second stage* etc. Drittens gibt es Firmen (vorwiegend Banken gehörende Firmen, wie z. B. die der Citicorp), die auf *leveraged buy outs* spezialisiert sind. Keine venture capital-Firma spezialisiert sich aber auf ausschließlich *einen* Bereich, sondern es versucht jede, trotz Spezialisierung eine gewisse Streuung des Portfolios zu erreichen.

6. *Der finanzielle Erfolg von Venture Capital Firmen*

Investoren in ein neues Unternehmen in den USA erwarten etwa das Zehnfache ihrer Investition innerhalb der nächsten 5 bis 7 Jahre oder das Vier- bis Fünffache im Fall einer Erweiterungsfinanzierung. Die Mehrzahl der V. C.-Investitionen (über 60 Prozent) arbeiten kostendeckend oder mit Gewinn, nur 14 Prozent waren echte Verluste. Die ganz großen Gewinner (30 bis 60 Prozent Rentabilität) brauchen meist längere Zeit (7 bis 10 Jahre). Von 42 Venture Capital Firmen, die seit 5 Jahren oder länger existieren

(ausgenommen SBICs), weisen 16 eine Rentabilität per anno von 20 bis 30 Prozent auf, 14 eine Rentabilität unter 20 Prozent, der Rest aber erreichte über 30 Prozent – in Einzelfällen sogar bis zu 60 Prozent.

Die rechtliche Konstruktion der Venture Capital Firmen in den USA

Die typische gesellschaftsrechtliche Konstruktion einer Venture Capital Firma ist die einer „Limited Partnership“, welche von den „General Partners“ gemanagt wird. Die Investoren (die „Limited Partners“) haften nur mit den eingebrachten Mitteln, während die General Partners (das sind die Venture Capitalists) unbegrenzte Haftung für die Verpflichtungen der Firma übernehmen. In der Regel bilden die General Partners eine eigene Firma (z. B. T. A. Associates), welche einzelne Fonds ausschreibt, in die sie als General Partners eintreten und Mittel von Limited Partners mobilisieren (z. B. Advent Fonds I–V).

8. Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und statistischer Aufriß der Venture Capital Industrie in den Vereinigten Staaten

Im Rahmen der gesamten Industriefinanzierung entfällt nur ein sehr kleiner Teil (etwa 5 Prozent) auf die Venture Capital-Finanzierung. Doch ist die Dynamik bei Venture Capital finanzierten Unternehmen ungleich größer als in traditionellen Industrieunternehmen. Zwischen 1970 und 1979 bewirkten Venture Capital-Investitionen folgenden Multiplikatoreffekt: 209 Mio. \$ Investitionskapital hatten 6 Mrd. \$ Umsätze zur Folge und schufen 130.000 neue Arbeitsplätze. Die Investition je Arbeitsplatz in Venture Capital finanzierten Firmen liegt weit über dem Durchschnitt der amerikanischen Industrie.

Tabelle 1 zeigt, daß die Gesamtzahl der im Venture Capital Business der USA tätigen Firmen zwischen 500 und 600 liegt, wobei etwa 350 SBICs sind. Insgesamt verfügen diese Venture Capital Firmen zur Zeit über 7,5 Mrd. Dollar. Davon entfallen 4,5 Mrd. auf die privaten Venture Capital Firmen, die bezogen auf die Firmenanzahl erst an 2. Stelle liegen.

Tabelle 2 zeigt, daß die Mobilisierung neuer Mittel durch die Venture Capital Firmen in den Jahren nach 1978, dem Jahre der ersten einschlägigen Steuerreform, eine stürmische Entwicklung genommen hat. Der Gesamtbetrag der verfügbaren Mittel hat sich innerhalb dieses Zeitraums praktisch verdoppelt. Eine ähnliche stürmische Entwicklung hat in den letzten Jahren die Mittelvergabe durch die Venture Capitalists genommen.

Aus Tabelle 3 ist zu ersehen, daß Pensionsfonds, Einzelpersonen und Familien die bedeutendsten Investoren in Venture Capital Firmen sind. Die Aufstellung zeigt dabei nur solche Mittel, die an unabhängige private Venture Capital Fonds gegangen sind. Interessant ist auch der kräftige Anstieg des Mittelzuflusses aus dem Ausland, der 1981 bereits 10 Prozent des solcherart definierten Gesamtaufkommens ausgemacht hat. Auffallend ist das besondere und ansteigende Interesse von Einzelpersonen an den Tätigkeiten der Venture Capitalists. Es handelt sich dabei vor allem um Mittel von solchen Personen, welche erfolgreich eigene Produktionsfirmen aufgebaut haben und nun nach einer möglichst rentablen Anlage der dort realisierten Gewinne suchen. Großunternehmen lagen 1982 schon am zweiten Platz. Sie suchen in der Regel ein „window on emerging technologies“ und weniger rentable Finanzanlagen außerhalb des eigenen Unternehmens. Unter den ausländischen Mitteln befinden sich allerdings in erheblichem Maße solche von Großunternehmen, die auf diese Weise einen

Technologietransfer aus den Vereinigten Staaten in ihre eigenen Länder suchen bzw. einen Einstieg in den

amerikanischen Markt beabsichtigen (z. B. Olivetti).

Tabelle 1

Zahl und Umfang der Venture-Capital-Industrie-Firmen

	Anzahl von Firmen	investierte Mittel in Mrd. \$ 1981	1982
Private Venture Capital Firms	125–150	2,6	4,5
Small Business Investment Companies ¹	350–360	1,6	1,5
Corporate Subsidiaries (Banken und Nicht-Banken)	50– 75	1,6	2,0
Summe	525–585	5,8	7,5

¹ Dieser Betrag inkludiert SBICs, welche sich mit Darlehensvergabe beschäftigen und solche, welche primär Beteiligungen finanzieren.

Quelle: Venture Economics

Tabelle 2:

**Jährliche Mittelaufbringung und -verwendung von Venture Capital Firmen
in Mio. \$**

Jahr	Nettozufluß von Privatkapi- tal zu Venture Capital Fonds ¹	Gesamtum- fang der ver- fügbaren Mittel	Schätzung der jährl. Mittel- verwendung für Portfolio- Firmen
1982		7.500	
1981	1.300	5.800	1.400 ²
1980	900	4.500	1.100 ²
1979	319	3.800	1.000 ³
1978	570	3.500	550 ⁴
1977	39	2.500–3.000	400
1976	50		300
1975	10		250
1974	57		350
1973	56		450
1972	62		425
1971	95		410
1970	97		350
1969	171	2.500–3.000	450

1 Inklusive Private, SBICs und Unternehmen.

2 Keine Aufgliederung möglich.

3 Inklusive Private (500 Mio. \$, SBICs (280 Mio. \$) und Unternehmen (220 Mio. \$).

4 Inklusive Private (237 Mio. \$), SBICs (233 Mio. \$) und Unternehmen (80 Mio. \$).

Tabelle 3:

Private Quellen der Venture-Capital-Mittelaufbringung

	in Mio. \$			in % der Gesamtmittel- aufbringung			
	1979	1980	1981	1979	1980	1981	1982
Pensionsfonds	53	197	199	31	30	23	27
Versicherungen	7	88	132	4	13	15	14
Einzelpersonen und Familien	39	102	201	23	16	23	20
Große Unternehmen	28	127	142	17	19	17	16
Stiftungen	17	92	102	10	14	12	11
Ausland	26	55	90	15	8	10	12
Summe	170	661	866	100	100	100	100

Quelle: Venture Economics

Tabelle 4:

**Venture Capital Beteiligungen in einer Gliederung nach dem
finanziellen Erfolg**

Mittelrückfluß	Anteil an der Zahl aller Beteiligungen
Das 10- oder mehr als 10fache	3,2%
Das 5-10fache	8,3%
Das 2-5fache	19,7%
Breakeven bis 2fach	29,3%
Teilverlust	24,8%
Gesamtverlust	14,7%
	100,0%

Quelle: Venture Economics

II. Kooperation Universität-Industrie

1. Allgemeines

Die besuchten Universitäten MIT und Stanford sind Musterbeispiele für private und sehr renommierte Universitäten, die infolge ihrer technischen Ausrichtung besonders industrieorientiert sind. Aber auch die californische Staatsuniversität Berkeley legt großen Wert auf die Zusammenarbeit mit der Industrie. 60-80 Prozent des

Budgets der Universitäten stammt aus öffentlichen Mitteln, die allerdings auf Auftragsbasis vergeben werden. Vornehmlich stammen die Aufträge aus dem öffentlichen Bereich, wobei sich die Struktur seit 1960 sehr stark gewandelt hat. Waren die Aufträge früher vor allem militärisch ausgerichtet, spielen heute auch zivile Bereiche eine bedeutende Rolle. Daneben hat die Forschung für nicht öffentliche Auftraggeber stark zugenommen. Insbesondere am MIT und in Stanford. Sie fließen daher nicht „automatisch“ und jedenfalls nicht unabhängig von den

erbrachten Leistungen. Es sind daher alle Universitäten ständig um öffentliche und private Forschungsaufträge bemüht. Konkurrenz zwischen den Universitäten und innerhalb jeder Universität führt zu einem hohen Leistungsdruck und zu einem sehr „marktorientierten“ Studieren, Lehren und Forschen, soweit es die besuchten naturwissenschaftlichen Fakultäten betrifft.

Das Problem einer guten Universitätsleitung ist es daher, das notwendige Gleichgewicht zwischen einer möglichst engen Zusammenarbeit mit der Industrie einerseits und der wissenschaftlichen Eigenständigkeit der Universität andererseits. Dies führt zu einer Unzahl von sehr genauen Regeln für Lehrer und Forscher, basiert aber auch auf gegenseitiger Fairneß und einem Vertrauensverhältnis zwischen Firmen und Universität.

So hat etwa das MIT die strikte Regel, daß keine Firma einen Eigentumsanspruch auf an der Universität erzielte Forschungsergebnisse hat (no proprietary research). Diese Regel ergibt sich auch aus der Tatsache, daß in den USA ein sehr starker Publizitätsdruck für akademisches Personal besteht. Es werden auch grundsätzlich keine Primärlizenzen an Firmen vergeben. Da ein Professor in der Regel nur neun Monate im Jahr von der Universität bezahlt wird, hat sich sehr früh der Kontakt zur Wirtschaft herausgebildet. Er darf das übrige Jahr über aber nur maximal einen Tag pro Woche für die Industrie arbeiten.

2. Kooperative Studienprogramme zwischen Industrie und Universität

An den besuchten Universitäten gibt es Programme der Fakultäten für eine bestimmte Zahl von Studenten, die von Unternehmen finanziert werden. Das Arbeitsprogramm wird von der Universität mit der Industrie genau abgestimmt, Arbeitsinhalte und vielfach auch die Doktorarbeit sind

daher auf die Bedürfnisse der Firmen abgestimmt. Die Studenten, die ein solches Programm absolvieren, arbeiten in den Ferien in ihrer Partnerfirma und verbringen ein Jahr vor Abschluß des Master degree (M. A.) ein volles Jahr in der Firma, wobei ihnen in der Firma ein kompetenter wissenschaftlicher Betreuer zur Verfügung steht. Außerdem erfolgt auch eine laufende Überwachung durch die Universität. Damit übernimmt die Fakultät bezüglich der Qualifikation der Studenten auch Verantwortung gegenüber dem Unternehmen.

Derzeit wird am MIT sogar ein Programm mit Japan entwickelt, innerhalb dessen Studenten die Möglichkeit erhalten sollen, ein Jahr in einem führenden japanischen Industrielabor zu verbringen, um dort auch eine Abschlußarbeit zu schreiben.

3. Kooperation der Industrie mit universitären Centers und Laboratories mit Forschungsschwerpunkt

Centers/Laboratories/Institutes sind Institutionen, die fakultätsübergreifende Forschung auf besonderen aktuellen Gebieten unter besonderer Einsetzung externer Finanzmittel wie z. B. Sponsorbeiträge von Firmen, Forschungskontakte, u. a. betreiben. So umfaßt etwa das Energy Laboratory am MIT 57 Fakultäten mit seinen Programmen. Beispiel dafür ist das *Energy Modelling Forum* (Direktor Sweeny) und das *Center for Integrated Systems* (Direktor Linvill) in Stanford, das *Materials Processing Center* oder das *Innovation Center* (Direktor Jansson) am MIT. Letztgenanntes bietet einerseits ein Lehrprogramm über den Investitions- und Innovationsprozeß, sowie das Umsetzen in die unternehmerische Praxis. Andererseits wird sogar anwendungsorientierte Entwicklungsarbeit in den Mitgliedsfirmen geleistet. Als spezieller Anreiz wird den interessierten Firmen die

Möglichkeit exklusiver Lizenzen (im Gegensatz zur sonst üblichen Praxis) in Aussicht gestellt.

4. Gesamtuniversitäre Institutionen zur Kooperation mit der Wirtschaft

Eine Reihe von amerikanischen Universitäten haben eigene Einrichtungen, welche neben den Kooperationsprogrammen der einzelnen Departments, Centers und Laboratories in übergreifender, ergänzender und initiierender Weise generell für die Kooperation der Universität mit der Wirtschaft zuständig sind. Die Intensität der Programme dieser Institutionen sind sehr unterschiedlich. Während sie sich im Rahmen der „Industrial Development Corporation“ der Universitäten Stanford und Berkeley im wesentlichen um Institutionen, welche für die vertragsmäßige Abwicklung der in einzelnen universitären Abteilungen anfallenden Kontrakte, Patente und Lizenzen handelt, bietet das „Industrial Liaison Program“ des MIT ein umfassendes Service an, das mit privatwirtschaftlichen Marketing Methoden angeboten wird.

Das *Industrial Liaison Program* des MIT versteht sich als „Window on MIT for Industry“. Es verfügt über einen Stab von 16 akademischen Mitarbeitern, welche für die Betreuung der Mitglieder des Programmes in einer Gliederung nach Fachbereichen und Regionen zuständig sind. Der gesamte Stab inklusive Hilfskräfte umfaßt 60 Personen. Das Programm hat zur Zeit 270 teilnehmende Firmen, wovon 40 aus Europa und 25 aus Japan kommen. In Japan wurde ein eigenes ständiges Büro zur Aufrechterhaltung der Kontakte gegründet. Die Teilnahme an diesem Programm berechtigt die Teilnehmer zu kostenlosen Kontakten mit Mitgliedern des MIT (in gewissen Grenzen), zum Bezug eines monatlichen „News Letters“, der Informationen über neue Forschungsprojekte, über neue Patente und Lizenzen und

über kommende Veranstaltungen, wie Seminare, Workshops etc., enthält, zum Bezug des jährlich erscheinenden *Directory of Current Research*, welches einen Überblick über alle zur Zeit laufenden Forschungsprojekte enthält. Zusätzlich noch zur Teilnahme an Seminaren, Symposien und Workshops, welche exklusiv für die Programmteilnehmer veranstaltet werden und für hochspezialisierte Fachgebiete einen Überblick über den neuesten Stand der Forschung geben, sowie ganz generell zur Beratung in welcher Weise spezielle Probleme einer Mitgliedsfirma im Rahmen des MIT durch entsprechende Kontakte mit einzelnen Experten gelöst werden können. Letzteres inkludiert auch die Vermittlung von MIT-Forschern, welche zu den Mitgliedsfirmen reisen, um an Ort und Stelle solche Probleme zu diskutieren und zu lösen helfen. Zusammenfassend kann gesagt werden, daß das *Industrial Liaison Program* praktisch das Tor zum MIT darstellt, von wo aus auf die richtigen Wege der Benützung der einzelnen Möglichkeiten im Rahmen der Universität hingewiesen wird. Für diesen Eintritt wird eine Gebühr erhoben. Sofern Spezialleistungen im Rahmen der einzelnen Teile des MITs in Anspruch genommen werden sollen, müssen weitere Gebühren bezahlt werden.

5. Öffentliche Förderung von Kooperationsprogrammen Industrie – Universität

- Industry-University Cooperative Research Projects Grants (IUCR) der National Science Foundation (NSF): Dieses Programm fördert Grundlagenforschungsprojekte ohne direkte kommerzielle Verwendung. Der Zuschuß geht nicht an die Industrie (Ausnahme Small Business), sondern an zu einer bestimmten Kooperation bereite Universitäten. Die Zuschüsse betragen zwischen 50 Prozent und 90 Prozent

der Kosten des universitären Partners.

- **Industry-University Cooperative Research Centers der NSF:** Bei diesem Programm fördert die NSF die Errichtung von Forschungszentren als Kooperation zwischen einer Universität und 6 bis 12 Industriefirmen. Im Gründungsstadium wird der Center regelmäßig gemeinsam von der Industrie und der NSF (für die Universität) finanziert. Das durchschnittliche Gesamterfordernis in diesem Stadium beträgt ca. 100.000 \$. Innerhalb der folgenden fünf Jahre trägt die NSF einen Teil des Jahresbudgets (weitere Beiträge kommen von kooperierenden Industriefirmen, anderen öffentlichen Stellen, aber auch bereits aus ausgeführten Forschungsaufträgen). Nach 5 Jahren stellt NSF die Unterstützung ein. Das Center muß zu dieser Zeit bereits unabhängig kostendeckend arbeiten. Ist dies nicht der Fall, fördert die NSF trotzdem nicht weiter.

6. Beschreibung der besuchten Institutionen

Massachusetts Institute of Technology (MIT)

Das MIT ist eine private Universität, die in den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts als land grant college gegründet wurde und bis zum Zweiten Weltkrieg eine Universität wie viele andere war. Als während des Zweiten Weltkrieges das Lincoln Laboratory gegründet wurde und 4000 Wissenschaftler in der Rüstungsforschung am MIT beschäftigt waren, wurde das MIT nicht nur zum Zentrum der Rüstungsforschung, sondern in der Folge zum regelrechten Inkubator für Wissenschaftler. Ein weiterer Wachstumsschub erfolgte durch den Korea- und später den Vietnam-Krieg. Inzwischen ist der Anteil der Rüstungsforschung am MIT selbst – das Lincoln Laboratory (200,0 Mio. \$ p. a.)

wird nicht dazugezählt – von 85 Prozent im Jahr 1950 auf 12 Prozent 1980 zurückgegangen. Das Lincoln-Laboratory ist heute vor allem in der Welt-raumforschung tätig.

Das MIT hat 9000 Studenten (4500 undergraduates und 4500 graduates) 75 Prozent der Studenten sind auf technischen Fakultäten. Daneben gibt es auf dem Campus des MIT verschiedene Schulen, so etwa für Architektur, Wirtschaftswissenschaften, Management (die Sloan School of management hat einen sehr guten Ruf). Am MIT gibt es 23 Großinstitute (Departments) und ca. 40 interdisziplinäre Laboratorien und Centers. Das Gesamtbudget beträgt 330 Mio. \$, 80 Prozent werden vom Staat, 10 Prozent von der Industrie und 10 Prozent von anderen Geldgebern (Stiftungen etc.) aufgebracht. Zusätzlich 200 Mio. \$ kostet das Lincoln Laboratory. Das MIT hat weltweit 300 fördernde Mitglieder, 290 davon sind Firmen, 10 Staaten und öffentliche Institutionen, 15 der 290 fördernden Firmen kommen aus Europa, 40 aus Japan. Die Studiengebühren sollen die Kosten des reinen Lehrbetriebes decken und betragen derzeit 8000 US-\$ exklusive Unterbringung und Verpflegung. Auf 5 Studenten kommt etwa ein akademischer Lehrer, 50 Prozent der Studenten sind graduates, die nur zum Teil ihr undergraduate-Studium am MIT absolviert haben.

Das MIT ist für Ausländer auf allen Ebenen offen: 35 Prozent der Fakultätsmitglieder (das sind 1092 Personen) und sonstige Forscher stammen aus dem Ausland, 10 Prozent aller undergraduates und 32 Prozent aller graduate Studenten (Ausländeranteil an der Gesamtstudentenzahl: 22,4 Prozent) sind Ausländer. 33 Prozent aller Ph.D's (entspricht unserer Habilitation) gingen an Ausländer. Im regionalen Umkreis des MIT hat sich eine Art „Industrial Park“ (Route 128) mit spin-off-Firmen von MIT und Harvard gebildet.

University of California (Berkeley)

Im Gegensatz zum MIT und zu Stanford als Privatuniversitäten ist Berkeley als „University of California“ eine „State University“ mit entsprechend niedrigen Studiengebühren von etwa 800 \$ p. a. Auch hier, wie in allen anderen Eliteuniversitäten, ist die Aufnahme allerdings an anspruchsvolle Aufnahmeprüfungen gebunden. Es gibt ein ausgebautes Stipendienwesen. In Berkeley studieren zur Zeit 21.277 undergraduates und 9185 graduate students. Auf einen akademischen Lehrer entfallen 16 Studenten.

Um die kalifornische Universität (8 allgemeine und die nur auf Medizin ausgerichtete Universität von San Francisco) zu entlasten, wurde ein Masterplan des Universitätsaufbaues erstellt. Die Basis bilden 106 zweijährige Community Colleges. Darauf bauen 21 State Colleges auf. Der dortige zweijährige Kursus endet mit dem Grad eines B. o. A.. Die Spitze dieser „Pyramide“ bilden die 9 kalifornischen Universitäten. Trotz dieses Systems, das dazu dient, das Niveau der „Neuankömmlinge“ an den Universitäten zu erhöhen, ist der Anteil der Ausländer in den letzten Jahren stark gestiegen. Vertreter der Universität von Berkeley begründeten diesen Aufbau mit der, im Vergleich zu ausländischen Schulabsolventen, schlechteren Ausbildung an US-Schulen. Der Anteil der Frauen in technischen Disziplinen ist auch an den amerikanischen Universitäten äußerst gering (10 Prozent), was vor allem auf die schlechte Studienberatung an den Schulen zurückgeführt wird.

Universität Stanford (Palo Alto)

Stanford ist eine Privatuniversität, die als Keimstätte der industriellen Entwicklung auf dem Gebiete der Elektronik (Silicon Valley) besonders nach dem Zweiten Weltkrieg überragende Bedeutung erhielt.

In Stanford studieren 12.800 Studenten, wovon etwa 50 Prozent graduate students sind. Die Studienge-

bühr beträgt ca. 8000 \$, wozu noch Kosten für Wohnung und Verpflegung von etwa 4000 \$ kommen. Beinahe 60 Prozent der undergraduate students erhalten Stipendien. Die Gesamtstipendien-Kosten von etwa 14 Mio. \$ werden mit etwa 5 Mio. \$ an Schenkungen und Stiftungen, mit etwa 4 Mio. \$ aus dem allgemeinen Universitäts-Fonds aufgebracht. Das Interesse am Studium in Stanford ist sehr hoch. Aus ca. 14.000 Aufnahmeansuchen wurden 1982 ca. 1500 Ansucher aufgenommen. 4 Prozent aller undergraduates, 27 Prozent aller graduates und 35 Prozent aller Postdoctoral Students kommen aus dem Ausland. In welchem Maße die Hürde, in Stanford studieren zu dürfen weniger finanzieller, als leistungsmäßiger Natur ist, kann daraus entnommen werden, daß von ca. 6000 graduate students 4950 Hilfe im Ausmaß von insgesamt 32 Mio. \$, also ca. 6500 \$ pro Student erhielten. Darüber hinaus haben graduates eine Reihe von Möglichkeiten, im Rahmen ihrer Forschungstätigkeit zusätzliche Mittel zu verdienen.

Der Lehrkörper umfaßt insgesamt etwa 1800 Personen, womit auf einen Lehrer etwa 7 Studenten entfallen. Zum Lehrkörper gehören auch 13 Nobelpreisträger (4 davon emeritiert).

43,4 Prozent der Einnahmen stammen aus Studiengebühren, 22,3 Prozent aus Schenkungen, 2,9 Prozent aus Mitteln der Bundesregierung, 20,9 Prozent aus Besitzeinkommen der Universität selbst und 10,5 Prozent aus wirtschaftsorientierten Programmen. Die Besitzeinkommen beruhen auf einer Stiftung, die einen Marktwert von derzeit etwa 700 Mio. \$ aufweist und u. a. riesige Grundstücke rund um den Campus umfaßt, die vor allem High-Tech Industriefirmen mit Superaedifikats-Verträgen zur Verfügung gestellt werden (Stanford Industrial Park mit Firmen wie etwa Hewlett-Packard, Intel, Syntex, Apple, Forschungslabors von IBM, AMI, etc.)

III. National Science Foundation (N. S. F.)

Die N. S. F. ist eine staatliche, weisungsunabhängige „Agency“, die 1950 zur Förderung des wissenschaftlichen Fortschritts gegründet wurde. Ihre Aufgabe ist die Forschungsförderung, die sie in mehreren Programmen durchführt. Das Budget der N. S. F. für 1984 beträgt 12 Mio. \$.

1. Small Business Innovation Research (SBIR Program)

wurde 1977 von der N. S. F. ins Leben gerufen. Das Ziel ist, Forschung und Entwicklung in kleinen Betrieben (bis 500 Beschäftigte) finanziell zu unterstützen und im Falle eines erfolgreichen Projektabschlusses die kommerzielle Verwertung in die Wege zu leiten.

Die Förderung umfaßt drei Phasen:

Phase 1: Verlorene Zuschüsse bis 50.000 \$ für Forschungsprojekte, die für staatliche Stellen (z. B. Verteidigungs-, Verkehrsministerium) von Interesse sind, während 6 Monaten.

Phase 2: Unterstützung der erfolgversprechendsten Projekte während der nächsten 1 bis 2 Jahre, bis die Datenbasis für eine Produktentwicklung erstellt ist. Dotierung: bis 500.000 \$. Oft wird eine Mitfinanzierung einer Firma oder eines anderen Kapitalgebers verlangt, auch um Phase III vorzubereiten.

Phase 3: Produktentwicklung: die staatliche Stelle hilft bei der Suche eines Industrie- oder Venture Capital-Partners; die Finanzierung der Produktentwicklung und Fertigungsüberleitung erfolgt aber ausschließlich aus *nicht öffentlichen* Mitteln (siehe Tabelle).

SBIR-Förderung in Mio. \$

	N.S.F. Forschungs- förderung		Private Folge- finanzierung	SBIR gesamt
	Phase I	Phase II	Phase III	
	\$	\$	\$	\$
1977	1,0	4,3	41,4	46,7
1979	1,2	2,4	5,7	9,3
1980	1,5	0,7	—	2,2
1981	2,5	—	—	2,5
	6,2	7,4	47,1	60,7

1982 wurden 764 Projekte für die Phase I eingereicht, von denen 154 vom Fachpersonal der N. S. F. positiv begutachtet wurden, 19 der 22 Forschungsabteilungen der N. S. F. sind in das SBIR-Programm eingebunden.

Im Laufe der Jahre ist die Qualität der eingereichten Projekte stark gestiegen: heute können nur 50 Prozent der positiv beurteilten Projekte wegen Mangels an Mitteln gefördert werden.

Für jene Firmen, die beide N. S. F.-geförderten Phasen durchlaufen haben, wurden 47 Mio. \$ (das Achtfache der N. S. F.-Förderung) private Mittel bereitgestellt und in denselben Firmen stieg die Beschäftigtenzahl seit 1977 um 125 Prozent. In den fünf Jahren seines Bestehens sind im Rahmen des SBIR-Programmes mit insgesamt 20 Mio. \$ etwa 2000 Projekte in Phase I und 1000 in Phase II gefördert worden. Fast 40 Prozent der Förde-

rungen gingen an Firmen mit weniger als 10 Beschäftigten. Für SBIR zweckgebundene Mittel können nicht von Universitäten beansprucht werden.

1982 wurde im Rahmen der Small Business Administration (SBA) ein SBIR-Programm eingeführt, das mit dem der NSF mehr oder weniger ident ist.

Der im Jahre 1982 verabschiedete Small Business Development Act sieht die Verpflichtung für Regierungsstellen mit größeren Forschungsbudgets vor, einen Mindestanteil des Forschungsbudgets für Aufträge an Small Business Firmen zu verwenden (zwischen 1,5 und 2 Prozent). Zu diesem Zwecke muß jede unter diesen Act fallende Regierungsstelle ein „Small Business Innovation Research Program“ (SBIRP) erstellen. Die SBA hat die Aufgabe der Koordination, der Information, der Überwachung und der Hilfestellung bei der Kommerzialisierung von SBIR Innovationen.

Das Verteidigungsministerium hat seit 1981 ein ähnliches SBIR-Programm – *Defence Small Business Advanced Technology (DESAT)* –, in dem bisher von 1103 Anträgen 100 gefördert wurden.

2. Kooperation Universität-Industrie: *Industry/University Cooperation Research (IUCR)-Projects Program*

Zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Universitäten und Industrie stellt die N. S. F. jährlich 6 Mio. \$ zur Finanzierung gemeinsamer Forschungsinstitute (Centers) von Industrie und Universitäten zur Verfügung. Finanziert wird nur Grundlagenforschung; Universität und Industrie sollten bei der Gründung des Centers etwa zu gleichen Teilen an der Finanzierung beteiligt sein, wobei die N. S. F. in der Anfangsphase den Kostenanteil der Universität übernimmt. Der gesamte Projektumfang pro Jahr beträgt 15 Mio. \$. Es werden pro Jahr

ca. 30 neue Projekte eingereicht. Die N. S. F. betreut ein Center während der folgenden 5 Jahre und zieht sich dann daraus zurück. Im Laufe der 5 Jahre sollen die Firmen sukzessive den Anteil der N. S. F. an der Finanzierung übernehmen. Die Funktion der N. S. F. besteht also in der Anbahnung des Kontaktes, nicht in der Finanzierung der Forschungsarbeiten selbst. Die Centers sollten sich in der Endphase selbst tragen.

Derzeit gibt es 10 Centers an den verschiedensten Universitäten, von denen eines – das Polymer Processing Center am MIT – bereits seit 1978 selbsttragend arbeitet.

IV. Innovationspolitik für Klein- und Mittelbetriebe in den USA – öffentliche Auftragsvergabe

1. *Small Business Administration (SBA)*

Die SBA wurde 1953 als Kongreß-Institution zur Förderung kleiner und mittlerer Betriebe gegründet. Sie verfügt über 4400 Mitarbeiter, die in 110 regionalen Büros über die ganzen Vereinigten Staaten verteilt sind.

Das Budget der SBA betrug 1982 4 Mrd. \$, wurde aber 1983 auf 2,2 Mrd. \$ gekürzt. Die Programme der SBA im einzelnen

a) *Financial Assistance Program:*

Im Rahmen dieses Programmes werden in drei Hauptformen begünstigte Finanzmittel an Klein- und Mittelbetriebe gegeben. Die Hilfe geschieht einerseits in Form der Garantieübernahme für Klein- und Mittelbetriebe mit einem Limit von 500.000 Dollar pro Betrieb, andererseits in Form von „Direct Loans“ zu etwas niedrigeren Zinsen als am Markt mit einem Kreditlimit von 150.000 Dollar, sowie in der Vergabe von SBA-Lizenzen im Rahmen des Small Business Investment Act zur Gründung von

Small Business Investment-Companies und einer entsprechenden Dotierung dieser Institutionen. Interessant ist die Vorschrift, daß ein Darlehen erst dann gegeben werden darf, wenn z. B. in Städten mit mehr als 200.000 Einwohnern ein Kreditwerber, welcher den Größenkriterien entspricht, von mindestens zwei Banken der Kredit verwehrt wurde. Gefälligkeitsablehnungen sind angesichts der intensiven Konkurrenz zwischen den Banken in den USA kaum zu erwarten.

b) *Procurement and Technology Assistance Program:*

Die öffentliche Verwaltung der Vereinigten Staaten ist der größte Nachfrager nach Gütern und Dienstleistungen in der Welt mit einem jährlichen Nachfragevolumen von ca. 100 Milliarden Dollar. Der Small Business Act 1953 sieht bereits einen Auftrag an die SBA vor, für einen „fairen“ Anteil an öffentlichen Aufträgen und Subaufträgen zu sorgen. Das „Public law 95-909“ konkretisiert die Einbindung von Small Business in die öffentliche Auftragsvergabe im wesentlichen in drei Richtungen:

- Bei großen Auftragnehmern besteht eine Verpflichtung zur Vergabe von Subaufträgen an Small Business.
- Die SBA wird verpflichtet, den einzelnen Aufträge vergebenden öffentlichen Stellen bei der Identifikation potentieller Small Business-Anbieter behilflich zu sein. Im konkreten geschieht dies dadurch, daß die SBA eine „bidders list“ erstellt, auf welche sich Klein- und Mittelbetriebe setzen lassen können.
- Die SBA wird verpflichtet, ein „US-Government Purchasing Sales Directory“ herauszugeben, welches laufend Informationen über öffentliche Aufträge enthält.

Auf Basis dieser Vorkehrungen war

es möglich, im Finanzjahr 1980 von einem öffentlichen Gesamtauftragsvolumen von 91,1 Milliarden Dollar 21,5 Milliarden Dollar an Klein- und Mittelbetriebe als Direktauftragnehmer (also exklusive Subkontrakte) zu vergeben.

Schlußfolgerungen für Österreich

Zweifellos können und sollen wir Österreicher von den Amerikanern viel lernen, vor allem was die Technik und die Art der Durchführung bestimmter Aufgaben und Problemlösungen betrifft. Auch sollte Österreich in viel stärkerem Maß die Möglichkeit nutzen, mit den verschiedenen sich anbietenden amerikanischen Institutionen und Firmen auf wirtschaftlichem und technisch-wissenschaftlichem Gebiet zusammenzuarbeiten. Wir sollten aber nicht den Fehler machen, das amerikanische System (etwa der Venture Capital-Finanzierung oder der Industrie-Universität-Kooperation) kopieren und unverändert auf Österreich übertragen zu wollen. Dazu sind die „klimatischen“ Bedingungen in Österreich von den amerikanischen viel zu verschieden.

Was die Wagnisfinanzierung betrifft, wäre es meiner Auffassung nach zunächst erforderlich, daß Österreicher das Know-how der Venture Capital-Finanzierung in den USA – oder in Großbritannien, wo US-Firmen gemeinsam mit englischen Firmen Venture Capital-Gesellschaften betreiben – erlernen. Dies könnte etwa durch Beteiligungen potentieller österreichischer „Venture Capitalists“ (in erster Linie institutionelle Investoren wie Industrieunternehmen, Industrieholdings, Investitionsbanken, Versicherungen) an US-Venture-Capital-Fonds geschehen. Der Vorteil dabei ist, daß man auf diese Weise Einblick in das Wagnisfinanzierungsgeschäft bekommt, ohne selbst das Risiko tragen zu müssen. Es bietet zudem für Industrieunternehmen den Vorteil, Zugriff

auf das technologische Know-how der im Portefeuille befindlichen Firmen, sowie auf Firmen, die um Beteiligungen ansuchen, zu haben². Diese Strategie verfolgen bereits einige europäische Industriefirmen mit Erfolg, wie z. B. Olivetti, das sich vor 1½ Jahren an einer US-Venture-Capital-Firma beteiligt hat und mittlerweile etwa zwanzig technologisch interessante Firmen im Portfolio hat.

Als zweiter Schritt wäre denkbar, daß internationale Venture-Capital-Spezialisten potentielle österreichische (institutionelle) Wagnisfinanziers beraten bzw. sich an einer – zu einem späteren Zeitpunkt zu gründenden – Wagnisfinanzierungsgesellschaft in Österreich beteiligen. Eine derartige Wagnisfinanzierungsgesellschaft sollte einen kleinen, hochqualifizierten, die Venture Capital-Finanzierungstechnik beherrschenden Mitarbeiterstab haben und im wesentlichen wie US-Venture Capitalists agieren können. Voraussetzung dafür ist ein genügend großer finanzieller Polster, um auch längere Durststrecken überdauern zu können. Diese Gesellschaft sollte völlig freie Hand haben, zusätzliche Finanzquellen im In- und Ausland (z. B. US-Venture Capital oder Industriefirmen) zu erschließen.

Überlegenswert wäre auch, einen Teil (etwa 10–20 Prozent) der Mittel, die derzeit mit hoher steuerlicher Begünstigung in die Genußschein-Beteiligungsfonds fließen, für echte Venture Capital-Projekte zweckzubinden. Die Fonds müßten einen kleinen Teil ihrer Mittel bei der Wagnisfinanzierungsgesellschaft anlegen. Dies hätte den Vorteil einer großen Risikostreuung und der Einführung eines langfristigen Finanzierungsmodells in Österreich (bei dem der Beteiligungsgewinn nämlich erst bei der Abschichtung – nach 10 Jahren – anfällt), das anders möglicherweise nie Fuß fassen würde.

Zweifellos könnte auch die österreichische Wissenschafts- und Technolo-

giepolitik am amerikanischen Beispiel lernen. So könnte etwa das öffentliche Auftragswesen viel stärker im Dienste einer eigenständigen Technologiepolitik tätig sein: Post, Bahn, die Bundesministerien für Bauten und Technik mit den Mitteln der Bauforschung, für Handel, Gewerbe und Industrie (Energieforschung), aber auch Landwirtschafts- und Umweltschutzministerium könnten aktiv Forschungsschwerpunkte setzen, indem sie – ähnlich den US-Small Business Investment-Programmen – gezielt Forschungsarbeiten in Auftrag geben.

Außeruniversitäre Forschungsinstitute sollten viel stärker in eine derartige aktive Technologiepolitik eingebunden werden; auch sollte der Erfolg dieser Institute entweder an ihrer wissenschaftlichen Qualität und/oder an der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der österreichischen Wirtschaft gemessen werden, wobei die Dotierung dieser Institute erfolgsabhängig erfolgen sollte.

Wünschenswert wäre auch ein stärkerer Erfolgszwang als Grundlage für die Dotierung der österreichischen Hochschulen, wobei die Qualität der Leistungen der Hochschulinstitute in erster Linie am Bestehen in der internationalen wissenschaftlichen Konkurrenz gemessen werden kann, sofern sie nicht im Rahmen einer öffentlichen Auftragsforschung beurteilt werden kann. Österreich als kleines Land sollte überhaupt viel stärker als bisher danach trachten, in internationale wissenschaftliche Forschungsaktivitäten eingebunden zu sein. Dies könnte etwa durch verstärkte Gewährung von Auslandsstipendien an Hochschulabsolventen gefördert werden. Dabei wäre eine Zusammenarbeit mit der zu gründenden Innovationsagentur sicherlich von Vorteil. Eine besonders wichtige Funktion wird die Innovationsagentur in Zukunft bei der Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen (Hoch-)Schulen und Wirtschaft zu erfüllen haben.

In erster Linie sollte die Innovationsagentur die Barrieren auf beiden Seiten, die derzeit vielfach einer derartigen Zusammenarbeit entgegenstehen, abbauen helfen. Denn einerseits orientiert sich die Wissenschaft viel zu wenig an den technischen Erfordernissen der Wirtschaft, andererseits aber nutzen österreichische Unternehmen viel zu wenig derartige an Österreichs (Hoch-)Schulen durchaus vorhandene Problemlösungskapazitäten. Auch sollte die Möglichkeit der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Universitäten in einzelnen Forschungsbereichen – wie sie etwa in Instituten

nach § 93 des Forschungsorganisationsgesetzes vorgesehen ist – verstärkt genutzt werden.

Anmerkungen

- 1 z. B. Federal Express, ein privater Brief- und Paketzustelldienst, der teurer, aber besser und schneller als die Post arbeitet. Diese Firma brauchte sehr lange bis zum Durchbruch am Markt, ist aber heute einer der ganz großen Gewinnbringer.
- 2 Derartige Fonds bieten Unterlagen über alle Projekte, die geprüft werden (auf ein abgeschlossenes Engagement kommen ca. 30, die geprüft werden).

Weltweite Rezession und internationale Finanzkrise*)

PHILIPP RIEGER

Die gegenwärtige Weltwirtschaftslage ist durch eine, nun bereits das dritte Jahr anhaltende Rezession, durch stagnierende Produktion, noch immer relativ hohe – wenn auch in letzter Zeit rückläufige – Inflationsraten, Leistungsbilanzungleichgewichte, eskalierende Budgetdefizite, einen real nicht mehr wachsenden Welthandel sowie weiterhin steigende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet.

Der wiederholt angekündigte Aufschwung in den Industrieländern wird von den Wirtschaftsauguren von Prognosetermin zu Prognosetermin hinausgeschoben.

Man sagt, vorsichtige Propheten warten lieber erst die künftigen Ereignisse ab. Ich war nicht vorsichtig und schrieb im Herbst 1979 – in einem auch heute noch höchst aktuellen Artikel in der Festschrift für Maria Szecsi über die internationalen Finanzmärkte – wie manche damals glaubten, voreilig:

„Das internationale wirtschaftliche Wachstum von derzeit 2 Prozent nimmt wieder deutlich ab, während sich die Inflation weltweit beschleunigt.

Der Paukenschlag der 60prozentigen Ölpreiserhöhung Mitte dieses Jahres hat die Hoffnungen auf eine gänzliche Vermeidung oder auf eine nur „milde“ Rezession weitgehend erschüttert. Ähnlich wie im Jahr 1974 wird die Ölpreisexplosion wieder starke inflationistische und deflationistische Ausstrahlungen haben. Gekoppelt mit dem Siegeszug einseitig monetaristischer Strategien in den führenden westlichen Industrieländern (illustriert durch die historisch beispiellose Hinaufsetzung des Diskontsatzes in den USA auf 12 Prozent) scheint mir ein Absinken in eine tiefe Rezession fast unvermeidlich.“)

Das war noch vor der Machtübernahme von Mr. Reagan und knapp nach dem Wahlsieg Mrs. Thatchers, unter deren Regierungen die monetaristische Politik extreme Ausprägungen erfuhr. Der historischen Wahrheit entsprechend muß aber erwähnt werden, daß bereits die Regierungen Carter und Callaghan auf einen monetaristischen Kurs einschwenkten. Und monetaristische Doktrinen (die Kritiker würden „Irrlehren“ sagen) beherrschen nach wie vor die wichtigsten nationalen und internationalen Entscheidungsgremien. Während der „Thatcherismus“ zwar ein Unglück für das leidgeprüfte englische Volk ist, so bleibt seine Wirkung regional beschränkt. Die „Reagonomics“ jedoch zeigten weltweite Ausstrahlungen, schon allein wegen des Gewichtes der amerikanischen Wirtschaft. Sie produziert 37 Prozent des Sozialproduktes der OECD. Es konnte sich daher kaum ein Land der amerikanischen Rezession und vor allem den verheerenden Auswirkungen der amerikanischen Hochzinspolitik entziehen. Charakterisierte in noch besseren Tagen Gottfried Haberler Amerikas außenwirtschaftspolitische Einstellung als „benign neglect“, so können die Folgen der „Reagonomics“ auf die übrige Welt, vor allem auf die Entwicklungsländer, nur als „malign neglect“ gewertet werden.

*) Leicht gekürzter und überarbeiteter Text eines Referates beim Neujahrseminar 1983 des Arbeitskreises Dr. Benedikt Kautsky

Unter dem Eindruck des offensichtlichen binnenwirtschaftlichen Fehlschlags der „Reagonomics“ – von Vizepräsident Bush einmal verächtlich als „Woodoo-Economics“ – „Hexerei-Ökonomie“ bezeichnet – scheinen Notenbank und Regierung in den letzten Monaten und Wochen eine dramatische Kursänderung durchzuführen. Die FED (die amerikanische Notenbank) hat offensichtlich ihre Fixierung auf die Einhaltung fragwürdiger Geldmengenziele aufgegeben und senkt seit Juli 1982 etappenweise den Diskontsatz (von 12½ Prozent auf zuletzt 8½ Prozent). Noch erstaunlicher ist die jüngste Bekehrung des Finanzministers Reagan, der noch auf der Septembertagung des IMF in Toronto, selbst unter dem Eindruck der Mexico-Krise seine gewohnt restriktive und negative Einstellung den Bretton-Woods-Institutionen gegenüber aufrechterhielt, aber jetzt, angesichts der Lawine zahlungsunfähiger lateinamerikanischer Schuldner zur Bewältigung der Krise sogar eine neue internationale Währungskonferenz à la Bretton-Woods vorschlägt – ein Vorschlag allerdings, der bisher auf wenig Gegenliebe stieß.

Die gegenwärtige Malaise der Weltwirtschaft scheint mir nur von einer längerfristigen historischen Perspektive aus interpretierbar, denn es handelt sich offensichtlich nicht bloß um das gewohnte kurzfristige konjunkturelle Auf und Ab, sondern um einen deutlichen Trendbruch in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Anfang der 70er Jahre ging die historisch längste Aufschwungsphase der westlichen Industrieländer zu Ende. Mindestens seit Beginn des ersten Ölshocks (Herbst 1973) befindet sich die Weltwirtschaft in einer Stagflationskrise, wobei es zwar zu kurzfristigen Auf- und Abschwüngen der Konjunktur kam, die zugrundeliegende Wirtschaftsentwicklung jedoch einen deutlichen Wachstumsknick gegenüber den vorangegangenen zwei De-

zennien aufweist. Wuchs das reale BSP in den USA und Westeuropa zwischen 1950 und 1970 noch um durchschnittlich 4–5 Prozent, so halbierten sich die Zuwachsraten im Zeitraum 1973–1981. Die meisten Institutionen, die es wagen, die längerfristigen Entwicklungen vorauszusagen, prognostizieren nur recht bescheidene Wachstumsraten. So schätzte der Weltbankbericht des Jahres 1981 die Wachstumsrate in den 80er Jahren auf durchschnittlich 2,8 Prozent. Die UNCTAD ist vorsichtiger. Im Trade und Development Report 1981 prognostiziert sie für dieses Jahrzehnt eine jährliche Zuwachsrate der entwickelten Marktwirtschaften von durchschnittlich 2,5 Prozent. Auf gleicher Höhe liegen die Vorhersagen der Europäischen Gemeinschaft.

Wharton Econometric Associates rechnen mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 3 Prozent in der Periode 1982–1987 für die entwickelten Länder und 3,2 Prozent für die Welt insgesamt.

Wesentlich pessimistischer in der Einschätzung ist die renommierte Cambridge Economic Policy Group, die für die erste Hälfte der 80er Jahre nur eine durchschnittliche Wachstumsrate von 1 Prozent p. a. erwartet. Seit 1973 wird von den meisten Wirtschaftspolitikern die Hoffnung auf eine Art „Normalisierung“ genährt, auf eine Rückkehr des „goldenen Zeitalters“ der 50er und 60er Jahre. Jetzt scheinen es die „Optimisten“ zu sein, die hoffen, daß sich die Lage nicht verschlechtert. Jedenfalls zeigten sich die Industrieländer seit 1973 unfähig, eine Wirtschaftsstrategie zu entwickeln, welche Vollbeschäftigung und Preisstabilität wieder hergestellt hätte.

Den meisten düsteren Prognosen liegt die Annahme zugrunde, daß das langfristige Wachstum der Produktivität pro Kopf der Beschäftigten wesentlich niedriger sein dürfte. Historisch gesehen waren diese Produktivi-

tätsgewinne der Hauptmotor des Wirtschaftswachstums. Sie resultierten aus der Kapitalakkumulation, dem technischen Fortschritt, den Investitionen in das Humankapital, und es besteht kaum ein Zweifel darüber, daß die 70er Jahre einen bedeutenden Wendepunkt in der Produktivitätsentwicklung der OECD-Länder signalisieren.

Für den Trendbruch werden verschiedene Erklärungen gegeben. Die „Supply-Side-Theoretiker“ sehen die wesentliche Ursache in den zunehmenden Beschränkungen und Zwängen auf der Angebotsseite. In wachsenden Schwierigkeiten in der Verfügbarkeit von Energie und Rohstoffen, in staatlichen Eingriffen und Vorschriften, welche die freie Entfaltung des technischen Fortschrittes und der Kapitalbildung hemmen.

Als weiterer Erklärungsgrund für das rasche Produktivitätswachstum bis 1970 wird der technologische Aufholprozeß Westeuropas und Japans angesehen. Ungefähr um diese Zeit war die Anpassung an die führende Technologie der USA infolge der massiven Technologie-Transferströme der Nachkriegszeit abgeschlossen. Mit der Einebnung des technologischen Gefälles sank die Produktivität. Aber auch in den Vereinigten Staaten halbierten sich die Zuwachsraten der Produktivität („total factor productivity“) von durchschnittlich 2,73 Prozent p. a. (1959–1969) auf durchschnittlich 1,3 Prozent (1969–1978). Die Debatte über die Ursache dieses Phänomens ist keinesfalls abgeschlossen.

Eine der Theorien, die in modifizierter Form wieder eine gewisse Renaissance erlebt, ist die von dem russischen Ökonomen Kondratieff 1926 entwickelte These, daß sich die kapitalistische Entwicklung in „langen Wellen“ vollzöge. Er glaubte, statistisch drei solche Wellenzyklen nachweisen zu können.

Josef Schumpeter versuchte die „langen Wellen“, die er „Kondratieff-

Zyklen“ nannte, in seine Theorie der Entwicklung des Kapitalismus einzubauen. In dieser spielen technologische Innovationen, die meist in Schüben auftreten, und risikofreudige Unternehmern, welche diese Innovationen in Investitionen umsetzen, eine zentrale Rolle. Die Erfindung allein genügt nicht. Wichtig ist ihre Umsetzung in Investitionen und die Eroberung neuer Märkte.

Obwohl der statistische Nachweis für die Existenz von Kondratieff-Zyklen schwach ist, entbehrt die These, daß Wachstumsbeschleunigungen mit Innovationsschüben zusammenhängen, nicht einer gewissen Plausibilität. Umgekehrt scheint es nicht unrealistisch, die derzeit in den Industrieländern beobachtete Wachstumsschwäche mit einem Ermatten der Investitionsimpulse der Nachkriegszeit in Verbindung zu bringen. Der Technologievorsprung der USA wurde von den übrigen Industrieländern weitgehend eingeholt. Die Investitionsschübe, die eng mit der Massenmotorisierung, der erstaunlichen Expansion des Flugverkehrs und des Massentourismus, der weiten Verbreitung dauerhafter Konsumgüter (die noch vor einem Viertel Jahrhundert als Luxuskonsum empfunden wurden), von der Waschmaschine bis zur Unterhaltungselektronik, scheinen weitgehend erschöpft.

Unter Technikern und Ökonomen entsteht zunehmend der Eindruck, daß es sich bei den in jüngster Zeit erzielten Fortschritten in der Mikroelektronik um eine umwälzende Basis-Innovation mit noch nicht genau abschätzbaren Konsequenzen handelt. Sieht man die voraussichtlich viele Bereiche revolutionierende Innovation der Mikroprozessoren im Zusammenhang mit anderen sich abzeichnenden und nahezu investitionsreifen neuen Technologien, z. B. auf dem Gebiet der Gen-Technologie, dem Bio-Engineering, der Erschließung alternativer Energiequellen, der Entwick-

lung umweltschützender Technologien, sowie die Notwendigkeit des Ersatzes von maschinellen Ausrüstungen, die durch die gewaltige Energieverteuerung obsolet geworden sind, so ergibt sich ein Schub von Basis-Innovationen im Sinn vom Schumpeter, der die derzeitigen Wachstumsaussichten der Industrieländer verbessern könnte. Ich glaube jedoch nicht, daß man die Realisierung dieses Innovationspotentials allein dem unkontrollierten Walten der sogenannten „freien Marktwirtschaft“ wird überlassen können.

Allein Umfang und Risiko der dafür notwendigen Investitionen werden ein massives Engagement der öffentlichen Hände erfordern. Hier sehe ich Ansätze an Vorstellungen von Keynes, der die Notwendigkeit einer „Sozialisierung der Investitionen“ nicht ausschloß.

Der Umfang der derzeitigen Massenarbeitslosigkeit führt bei vielen Beobachtern zwangsläufig zu Vergleichen mit der Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre. Bis vor ca. einem Jahr sah ich den entscheidenden Unterschied in dem Umstand – und tröstete mich mit dem Gedanken – daß uns soweit größere Bankenzusammenbrüche erspart geblieben sind.

Ich will deshalb im restlichen Teil meines Referates näher auf die dramatischen Erschütterungen des internationalen Finanzsystems durch die in den letzten Monaten offenbar gewordene Zahlungsunfähigkeit großer Schuldnerländer eingehen, auf die mögliche Gefährdung von Banken und die konjunkturellen Auswirkungen.

Es ist dies ein sensibles Thema, mehr noch in Kontinentaleuropa als in den anglosächsischen Demokratien. Psychologische Faktoren spielen in unserem Wirtschaftssystem eine bedeutende Rolle. Alles, was mit Geld, Banken und Währung zu tun hat, beruht auf Vertrauen. Das Wort „Kredit“ leitet sich vom lateinischen „credere“

= „glauben, vertrauen“ ab. Und zuviel Transparenz, findet man, könnte dieses Vertrauen erschüttern. So schrieb schon Walter Bagehot, der führende Finanzpublizist des viktorianischen Zeitalters, 1873 über das Bankgeschäft: „Ein Beobachter zittert beinahe, wenn er die winzige Menge Bargeld mit der auf ihr ruhenden immensen Kreditpyramide vergleicht.“ Die wirklichen Zusammenhänge sind meist nur einer sehr kleinen Gruppe von „Insidern“ bekannt. Man scheut die öffentliche Diskussion, aus Furcht, „ökonomischen Defaitismus“ zu verbreiten.

Die Grundhaltung der internationalen Finanzwelt und der meisten Wirtschaftspolitiker ist an sich elitär. In schwierigen Zeiten bedienen sich ihre Akteure einer weitgehend akkordierten, beruhigenden Sprachregelung. Das Wort „Krise“ wird womöglich vermieden. Für Exfinanzminister Lahnstein, beispielsweise, ist das internationale Finanzsystem durchaus funktionsfähig und an sich gesund. Hannes Androsch ist aus Toronto „beruhigt“ zurückgekehrt (ich muß gestehen, ich war äußerst deprimiert). Ewald Nowotny hat volles Vertrauen in die Zentralbanken, es kann zu keinem „crash“ kommen...

An die alten Traditionen unseres Kreises anknüpfend, glaube ich, daß wir auch diese Fragen offen diskutieren sollten. Wie ihr wißt, bin ich seit Jahren – was die Euromärkte anlangt – von Horrorvisionen geplagt und wurde von manchen Exponenten unseres Bankingestablishments als leicht paranoid eingeschätzt. Um Mißverständnissen vorzubeugen, möchte ich gleich eingangs erwähnen, daß ich die gegenwärtige Finanzkrise für durchaus „manageable“ halte, vorausgesetzt allerdings, daß bei den entscheidenden Mächten, und dies ist vor allem die amerikanische Regierung, die Einsicht geweckt und die Bereitschaft und Entschlossenheit mobilisiert werden können, noch rechtzeitig

die derzeit völlig unzureichenden finanziellen Sicherheitsnetze mit adäquaten Mitteln auszustatten und das von Fall zu Fall agierende internationale Krisenmanagement zu perfektionieren.

Das Jahr 1982 markiert eine deutliche Zäsur in der Nachkriegsentwicklung der internationalen Banken. Mit dem Polenschock und der Zahlungsunfähigkeit Mexicos ging eine Dekade eines phänomenalen und euphorischen Wachstums der völlig freien, keinerlei Regulierung unterliegenden „Euromärkte“ zu Ende. Die Akteure der internationalen Finanzwelt beglückwünschten sich all die Jahre, wie wunderbar eigentlich das „Recycling“ der Petrodollar durch die Banken funktionierte, die Regierungen der führenden Industrie- und der OPEC-Überschußländer waren glücklich darüber, daß ihnen die Eurobanken alle Verantwortung für die Finanzierung der gewaltigen Leistungsbilanzdefizite der nichtölproduzierenden Entwicklungs- und Industrieländer abnahmen.

Die eigens für solche Zwecke gegründeten Bretton-Woods Institutionen, vor allem der Internationale Währungsfonds, wurden in eine eher bedeutungslose Rolle gedrängt. Trotz schon erheblich erweiterter Kreditgewährung in den letzten Jahren betrug sie 1981 rund US-\$ 14 Mrd. verglichen mit einem von den Euromärkten zur Verfügung gestellten Bruttokreditvolumen von rund US-\$ 185 Mrd.

Die Eurobanken, vollgefüllt mit Petrodollardepositen, entfalteten in den letzten Jahren einen mörderischen Wettbewerb, der immer weniger die Bonität der kreditnehmenden Länder beachtete. Die Laufzeiten der syndizierten Kredite und Anleihen wurden länger, die „spreads“ (die Gewinnmargen) hingegen wurden niedriger und enthielten kam noch adäquate Risikoprämien.

Länder mit ernststen Zahlungsbilanzproblemen, besonders manche Ent-

wicklungsländer, waren nicht genötigt, Kreditfazilitäten des Währungsfonds, die mit wirtschaftspolitischen Auflagen verbunden sind, in Anspruch zu nehmen, solange leicht Bankkredite zu günstigen Konditionen und vor allem ohne jegliche „strings“ (Auflagen) erhältlich waren. Es war dies wahrscheinlich einer jener seltenen Fälle, in denen das berühmte Saysche Gesetz tatsächlich waltete; d. h. es war weitgehend das massive Kreditangebot, das die gewaltige Nachfrage und Überschuldung vieler Entwicklungsländer hervorrief. Der Endeffekt des „Recycling“ durch die Banken war mehr und mehr Geld an immer weniger kreditwürdige Länder zu verleihen.

Solange das Geschäft anscheinend klaglos florierte, hatten die Eurobanken kein sonderliches Interesse an einer stärkeren Rolle des IWF, und die von ihnen beeinflussbaren Regierungen zeigten wenig Neigung, den Fonds mit adäquaten Mitteln auszustatten. So lehnte noch bei der Septembertagung des Interim Committee des IWF Regan, der amerikanische Finanzminister, eine Vorverlegung der 8. Quotenerhöhung ab, war nur bereit, eine „moderate“, d. h. eine mäßige Aufstockung in Erwägung zu ziehen (worunter etwa 25 Prozent zu verstehen waren), während die große Mehrheit der Industrieländer an eine Verdopplung dachte, und manche Entwicklungsländer bis 200 Prozent forderten. Eine weitere Schöpfung von Sonderziehungsrechten wurde nicht einmal mehr diskutiert; sie scheiterte schon ein Jahr zuvor am amerikanischen Veto. Ebenso negativ war schon früher die Einstellung der amerikanischen Regierungsvertreter, zum Vorschlag des Währungsfondsstabes, dem IWF den autonomen Zugang zu den internationalen Finanzmärkten zu gestatten. Immer mehr Banken beteiligten sich am Euromarktgeschäft.

Zuletzt waren es weit über 1500. Das

Euromarktvolumen expandierte von US-\$ 315 Mrd. im Jahr 1973 auf zuletzt etwa US-\$ 1910 Mrd., oder nettomäßig von US-\$ 160 Mrd. auf US-\$ 910 Mrd. Etwa drei Viertel der Verpflichtungen lauten auf Eurodollars.

Die mangelhafte statistische Transparenz der Verschuldung war vielleicht auch mit daran schuld, daß die führenden Finanzleute und Politiker offensichtlich die Frage verdrängten, wie denn die enormen Schulden vieler Entwicklungsländer bedient und jemals getilgt werden können.

Wie ein vor kurzem veröffentlichter Bericht der OECD feststellt, handelt es sich bei der Stabilität des internationalen Bankensystems gefährdenden Verschuldungskrise um kein Globalproblem der Entwicklungsländer. Betroffen sind vor allem Entwicklungsländer mit mittlerem und höherem Einkommen, sogenannte „Schwellenländer“, die den Eurobanken hinreichend kreditwürdig schienen. Fast 70 Prozent der Schuldenlast verteilt sich auf 20 und 40 Prozent (US-\$ 249 Mrd.) auf nur 4 Hauptschuldner (nämlich Brasilien (87), Mexiko (85), Argentinien (38) und Südkorea (39)). Die übrigen Entwicklungsländer sind nur mäßig verschuldet, vor allem wegen ihrer mangelnden Bonität. Zwar ist ihre Lage in vieler Hinsicht noch viel trostloser, nur erregen sie nicht gleichermaßen die Aufmerksamkeit der Weltpresse.

Die OECD schätzt die Außenverschuldung der Entwicklungsländer auf insgesamt US-\$ 626 Mrd. Sie hat sich seit 1971 versiebenfacht, seit 1978 mehr als verdoppelt (ca. US-\$ 300 Mrd.) und allein im vergangenen Jahr um rund US-\$ 100 Mrd. erhöht. Fast 60 Prozent davon (US-\$ 365 Mrd. = 58 Prozent, Nettoverschuldung US-\$ 208 Mrd.) sind Schulden an Banken.

Der Schuldendienst belief sich im vergangenen Jahr auf rund US-\$ 131 Mrd., US-\$ 71 Mrd. entfielen davon auf Tilgungszahlungen und US-\$ 60 Mrd. auf Zinsen. Im hohen Zinsaufwand spiegeln sich das Hochzinsniveau und

der relativ hohe Anteil der zu variablen Zinssätzen gewährten Kredite wider.

Die durchschnittliche Verzinsung betrug 11,3 Prozent. Der seit Mitte 1982 rückläufige Liborsatz führt bereits zu einer Verringerung der laufenden Zinszahlungen. Überschlagsmäßig würde eine Senkung der Durchschnittsverzinsung um 1 Prozent eine Entlastung von über US-\$ 5 Mrd. bedeuten.

Akut wurde die Verschuldungskrise vieler Entwicklungsländer im vergangenen Jahr jedoch großteils durch Faktoren außerhalb ihrer Kontrolle. Gewiß spielten überambitionierte Investitionspläne, unfähiges wirtschaftspolitisches Management sowie Korruption eine Rolle, in Polen wie in Mexiko. Entscheidend aber war die andauernde Rezession in den Industrieländern, der 30 prozentige Verfall der Rohstoffpreise, die anhaltend hohen Leistungsbilanzdefizite infolge der hohen Energieimportpreise und nicht zuletzt die eskalierende Zinslast infolge der amerikanischen Hochzinspolitik.

Meiner Schätzung nach befinden sich derzeit Länder mit Schulden von US-\$ 250–300 Mrd. am Rande der Zahlungsunfähigkeit. Beispielsweise belaufen sich allein die Verpflichtungen der fünf am meisten verschuldeten lateinamerikanischen Länder – Mexiko (85), Brasilien (87), Argentinien (38), Chile (15), Ecuador (7), auf rund US-\$ 214 Mrd. Der 1982 fällige Schuldendienst hätte ihre gesamten Exporterlöse in Größenordnungen von 16 bis 79 Prozent überstiegen (Debt Service Ratio).

Um eine Vorstellung von der Gefährdung der kreditgewährenden Banken zu bekommen, muß man diese aushaftenden Schulden in Relation zum Eigenkapital sehen. So beträgt das Eigenkapital der 30 größten amerikanischen Banken – die auch am meisten in Lateinamerika engagiert sind –, rund US-\$ 40 Mrd., und jenes der 100 größten Bankinstitute außerhalb

der USA, rund US-\$ 120 Mrd. Die „exposure“ mancher amerikanischer Großbanken einzelnen Ländern gegenüber – nur ungenau mit „Obligo“ übersetzt – soll bis zu 70 Prozent des Eigenkapitals betragen. (Innerhalb der USA dürfte sie 10 Prozent des Eigenkapitals nicht übersteigen!)

Andererseits repräsentieren die Kredite an Entwicklungsländer nur 6 Prozent aller Ausleihungen der privaten Banken und ein Drittel ihres internationalen Ausleihungsgeschäftes.

Währungs- und Kreditsysteme sind fast naturgemäß instabil und krisenanfällig. Sie bedürfen eines „lender's of last resort“, der mit genügend Mitteln ausgestattet ist, um jedem unvorhergesehenen Schock, d. h. einer Liquiditätskrise, widerstehen zu können. Auf nationaler Ebene fällt diese Rolle den Zentralbanken zu. Eine der gravierenden Strukturschwächen unseres internationalen Bankensystems ist jedoch das Fehlen einer Weltzentralbank. Deren Funktion muß in Krisenzeiten mühsam durch Ad-hoc-Kooperation von IWF, BIZ, Zentralbanken und Regierungen ersetzt werden. Vier Monate nach dem Mexiko-Schock ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß dieser Ad-hoc-Feuerwehraktionen größere Bankenzusammenbrüche vermieden werden. Sie sind wegen der fehlenden Transparenz und unvorhersehbarer Ereignisse aber nicht völlig auszuschließen. Sir Jeremy Morse, der bekannte Währungsfachmann und Präsident der Lloyds Bank, schätzt beispielsweise die Chance eines Zusammenbruchs des internationalen Bankensystems immerhin noch auf 5 Prozent.

Wie sieht es mit den bestehenden „Sicherheitsnetzen“ aus? Eine zentrale Rolle bei der Bewältigung der Verschuldungskrise fällt an den Internationalen Währungsfonds. Leider besteht derzeit ein krasses Mißverhältnis zwischen seinen Mitteln und den voraussichtlich auf ihn zukommenden Anforderungen.

Aufgrund der 7. Quotenerhöhung verfügt der Währungsfonds über rund US-\$ 66 Mrd. Dies entspricht nur etwa 4 Prozent des Welthandelsvolumens. Mitte der 70er Jahre betrug diese Relation noch 8 Prozent. Zur Zeit des Inkrafttretens des Währungsfonds im Jahre 1947 belief sich die damals ausgehandelte Mittelausstattung auf US-\$ 7,4 Mrd. oder knapp 14 Prozent des Welthandelsvolumens. Der weitsichtige ursprüngliche Verhandlungsentwurf von J. M. Keynes empfahl Währungsfondsressourcen in Höhe von US-\$ 25 Mrd., was etwa 47 Prozent des Welthandelsniveaus 1947 entsprochen hätte. Was derzeit dringend not täte, wären Währungspolitikern in führenden Positionen mit der Vision eines Keynes.

Nur weniger als ein Drittel der Währungsfondsmittel steht in Form von konvertiblen Währungen zur Verfügung. Mit diesen hofft man zumindest bis zum Frühjahr d. J. das Auslangen zu finden. Allein die Mexiko, Brasilien und Argentinien zugesagten Kredite werden davon US-\$ 14 Mrd. beanspruchen. Die verbleibende Sicherheitsmarge ist äußerst knapp.

Angesichts der Lawine lateinamerikanischer Pleiten und der damit verbundenen Gefährdung großer amerikanischer Banken hat sich die Haltung der amerikanischen Regierung dem Währungsfonds gegenüber seit Toronto erheblich gewandelt. So sikkert von der vertraulichen Gipfelkonferenz in Kronberg und der Tagung der Zehnergruppe in Paris, die beide im Dezember stattfanden, durch, daß die Amerikaner jetzt bereit seien, die Beschlußfassung für die 8. Quotenerhöhung zu beschleunigen und zumindest einer 40–50prozentigen Aufstockung zuzustimmen². Auch hat der vage, von Finanzminister Regan in Toronto ventilierte Vorschlag der Errichtung einer „Notstandsfonds“ konkrete Gestalt angenommen. Und zwar soll die „Allgemeine Kreditvereinbarung“ das 1962 geschaffene „General Agreement to Borrow“ (GAB) von derzeit

US-\$ 7 Mrd. auf US-\$ 15–20 Mrd. aufgestockt werden. Damit würde dem IWF eine wichtige Refinanzierungsmöglichkeit eröffnet. Bisher waren die Kreditfazilitäten des GAB nur den Mitgliedern des Zehnerklubs zugänglich. Diese Beschränkung soll fallen.

Weiters dürfte der Währungsfonds auch 1983 wieder mit einem US-\$ 4-Mrd.-Kredit seitens Saudi Arabiens rechnen können. Die der BIZ angeschlossenen Zentralbanken liehen dem IWF 1982 US-\$ 1,2 Mrd.

Die BIZ selbst gewährt nur in äußerst dringenden Fällen kurzfristige Liquiditätshilfen, wie im Sommer vergangenen Jahres an Ungarn, Mexiko und jetzt wahrscheinlich an Brasilien. Voraussetzung für solche Überbrückungskredite sind jedoch befriedigende Fortschritte in Verhandlungen mit dem IWF über die Gewährung mittelfristiger Beistandskredite.

Da die 8. Quotenerhöhung frühestens 1984 wirksam werden kann, wäre es wichtig, dem Währungsfonds den ihm bisher hauptsächlich von den USA, der BRD und den Niederlanden verwehrten direkten Zugang zu den internationalen Finanzmärkten zu gestatten. Damit könnte er sich notfalls schnell und unbürokratisch refinanzieren. Die Belastbarkeit der kurzfristig verfügbaren und äußerst knapp bemessenen Sicherheitsnetze würde dadurch wesentlich erhöht. Interessanterweise wurde diese Forderung auf der Dezembertagung der „Gruppe der 30“, einer privaten Vereinigung international angesehener Währungsexperten unter Vorsitz von Emminger, erneut erhoben.

Angesichts der eben skizzierten Größenordnungen ist es klar, daß kurzfristig der einzige Ausweg in der Bereitschaft der Eurobanken zu umfangreichen Stützungs- und Umschuldungstransaktionen liegt. Bei Schulden in Höhe von rund US-\$ 300 Mrd. kann es sich kein Gläubiger leisten, auf Zahlungsunfähigkeit zu setzen. Wie im Fall von Polen versucht man mit allen Mitteln zu verhindern, daß

aus einer De-facto-Zahlungsunfähigkeit eine De-Jure-Insolvenz mit schwerwiegenden Konsequenzen für die betroffenen Banken wird. Im Jahr 1982 sollen bereits etwa US-\$ 50 Mrd. zum Teil ohne viel Publizität von den Banken umgeschuldet worden sein.

Die Strategie des sich im Verlauf der Mexikokrise herausgebildeten Krisenmanagements, das aus dem Zusammenspiel des IWF, der mit der BIZ assoziierten Zentralbanken den Regierungen der großen Industrieländer sowie etwa 1½ Dutzend großen Eurobanken besteht, geht von der optimistischen Annahme aus, daß es sich nur um eher kurzfristige Liquiditätskrisen handle, d. h. um „reversible“ Situationen, die mittels der bekannten Standard-Austerity-Therapie des IWF und in Erwartung eines Konjunkturaufschwungs, sowie sinkender Zinssätze gemeistert werden können. Daher müßten die Banken fortfahren, den in Schwierigkeiten befindlichen Entwicklungsländern ausreichende Mittel zur Verfügung zu stellen. Es genüge nicht, die bestehenden Engagements aufrechtzuerhalten, es müssen zusätzliche Kredite – nach Schätzung von De Larosiére in Höhe von US-\$ 50 Mrd. – in diesem Jahr flottgemacht werden, um die voraussichtlichen Leistungsbilanzdefizite zu finanzieren.

Daher die beschwörenden Appelle von De Larosiére an die Banken, Zentralbanken und Bankaufsichtsbehörden, diesen Mittelfluß zu ermöglichen. Was vernünftiges Handeln für die einzelne Bank bedeutet, sich nämlich nach Möglichkeit aus krisenanfälligen Engagements zurückzuziehen, würde, kollektiv befolgt, unweigerlich zum Zusammenbruch des Systems führen.

Arthur Burns, früher Gouverneur des Federal Reserve Board und jetzt US-Botschafter in Bonn bemerkte: „Banks have been extremely foolish. We must now pray that they continue to be foolish.“

Es bleibt nicht bei den Appellen, wie z. B. vom Sprecher der Deutschen Bank Christians: „jetzt dürfe niemand

– auch kleinere Institute nicht – wegen der Dimension, die das Problem erreicht habe, einfach davonlaufen“. Das Krisenmanagement, in Eurobankkreisen lieblos auch als die „Mafia“ bezeichnet, versucht jedenfalls mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln, diese Strategie durchzusetzen. Im Fall von Mexiko hat es offensichtlich geklappt; der Großteil der 1600 angeschriebenen Gläubigerbanken hat sich bereit erklärt, seine zu einem Stichtag bestehenden Engagements ungeschmälert zu halten, d. h. fällig werdende Kredite und Depots zu erneuern, und einen zusätzlichen Kredit von 7 Prozent des Obligos (US-\$ 5 Mrd.) zu gewähren. Für Brasilien dürfte die gleiche Rezeptur Anwendung finden.

Ein Gleichnis von Kindleberger charakterisiert die Situation trefflich: „When you are riding on the back of a tiger, the thing is to hang on to the tail, just hang on.“

Viele Banken geraten bei Befolgen dieser Politik jedoch in ein schwerwiegendes Dilemma zwischen dem Gebot nach internationalem Wohlverhalten und der von Aktionären und Aufsichtsbehörden geforderten Sorgfaltspflicht.

Es ist daher nicht auszuschließen, daß eine erhebliche Zahl kleiner und mittlerer Banken Kredite und Depots nicht mehr erneuern und sich überhaupt aus dem Eurobankengeschäft zurückziehen werden. Bereits 1982 war ein deutlicher Rückgang auf den Euromärkten zu beobachten.

Die Ad-hoc-Feuerwehraktionen der letzten Monate und Wochen dürften zwar die unmittelbare Gefahr für das internationale Bankensystem gebannt haben, für noch viel bedrohlicher halte ich jedoch die voraussichtlichen makroökonomischen Rückwirkungen der Verschuldungskrise der Entwicklungsländer auf die Weltwirtschaft.

Bisher bildete die durch Auslandskredite alimentierte Importnachfrage der Entwicklungsländer eine wichtige Konjunkturstütze der Industrielän-

der. 45 Prozent der Exporte Japans, 38 Prozent der USA und 25 Prozent der OECD gingen in Entwicklungsländer. Der dramatische Rückgang der OECD-Exporte im 2. Halbjahr 1982 um 5¼ Prozent war sicher auch bereits eine Folge der versiegenden Finanzierungsquellen.

Ebenso gravierend wird sich der kumulative Effekt der den beistandssuchenden Entwicklungsländern vom IWF verordneten Medizin auswirken. Im Einzelfall mag die vom IWF routinemäßig den Ländern aufgezwungene restriktive Wirtschaftspolitik den Anpassungsprozeß wohl fördern. Sollen aber alle Schuldnerländer gleichzeitig drastische Austerity-Programme durchführen, ihre Budgetdefizite eliminieren, ihre Importe drosseln und Exporte forcieren, den an sich niedrigen Lebensstandard der Massen durch Beseitigung von Subventionen und Abwertungen empfindlich senken, so kann dies nur verheerende Folgen zeitigen. In ihren globalen Auswirkungen mag dieser zusätzliche Deflationsimpuls ausreichen, um eine baldige konjunkturelle Erholung überhaupt zu verhindern.

Intern wird eine harte Austerity-Politik die sozialen Spannungen, vor allem in Lateinamerika, nur akzentuieren und sich politisch destabilisierend erweisen. In Mexiko und Brasilien etwa werden offen alternative, expansive Wirtschaftsstrategien diskutiert, die einen Default³ implizieren. Man kann sich ausmalen, was dies für das westliche Bankensystem bedeuten würde.

Was tun? Mit der bisherigen Wirtschaftspolitik und der sie inspirierenden „conventional wisdom“ kann die weltweite Krise nicht gemeistert werden. Die Verschuldungskrise der Entwicklungsländer und die hartnäckige Rezession in den Industrieländern können nur gemeinsam bewältigt werden. Wird die Finanzkrise nicht überwunden, und zwar nicht nur kurzfristig, sondern längerfristig, so droht ein Abrutschen der Rezession in eine De-

pression von den Dimensionen der 30er Jahre. Andererseits ist die Überwindung der Rezession eine notwendige Voraussetzung für die langfristige Bereinigung der Verschuldungskrise.

Solange jedoch die Kommandohöhen der führenden westlichen Industrienationen noch geistig und politisch von der Wirtschaftsdeologie der „konservativen Gegenrevolution“ geprägt bleiben – um einen Ausdruck des Nobelpreisträgers James Tobin zu gebrauchen –, sehe ich wenig Hoffnung. Der Druck der Ereignisse fördert allerdings die Lernprozesse. Die fast an ein Wunder grenzende Bekehrung von Finanzminister Regan mag daher als ein hoffnungsvolles Omen gewertet werden. Auch in den konservativ regierten Ländern wächst die Überzeugung, daß eine freie Gesellschaft 30 und mehr Millionen Arbeitslose als Dauerzustand nicht überleben kann. Man wird deshalb bald auf Expansionskurs, und zwar international koordiniert, umschalten müssen.

Die Realisierung von Lahnsteins Vorschlag, daß zumindest jene Länder, in denen die Inflationsrate bereits unter 5 Prozent liegt (USA, BRD, Japan, Schweiz, Österreich), zu expandieren beginnen und eine gewisse „Lokomotivfunktion“ übernehmen, wäre gerade in der jetzigen, äußerst prekären Situation von außerordentlicher Dringlichkeit.

Zu ähnlichen Schlußfolgerungen kam eine Gruppe von 26 renommierten Ökonomen und Wirtschaftspolitikern auf einer Tagung des neugegründeten „International Institute of Economics“ in Washington knapp vor Weihnachten. Ihrer Ansicht nach wären die USA, Japan, BRD, England und Kanada gemeinsam in der Lage, ihre Wirtschaft auf Expansionskurs zu bringen. Dies sei notwendig, um die Drohung eines „finanziellen Zusammenbruches“ des Weltwirtschaftssystems zu beseitigen. Sie bedauerten die Lähmung der Wirtschaftspolitik in den führenden Industrienationen und

sahen keine Aussicht auf eine „automatische Erholung“ von der tiefsten Nachkriegsrezession. Man soll sich aber keinerlei Illusionen hingeben. Selbst eine baldige konjunkturelle Erholung wird das Verschuldungsproblem der Entwicklungsländer nicht lösen und die damit verbundenen Gefahren für das internationale Bankensystem nicht beseitigen.

Die jetzt in großer Eile und unter erheblichem Druck vor sich gehenden finanziellen Hilfs- und Umschuldungstransaktionen haben einstweilen Zusammenbrüche mit unübersehbaren Kettenreaktionen verhindert. Es wurde kostbare Zeit gewonnen. Diese muß zur Verbesserung des finanziellen Krisenmanagements und zur Knüpfung von wesentlich belastbareren Sicherheitsnetzen genützt werden. Das Kernproblem wurde davon kaum berührt. Im Gegenteil, die derzeit verfolgte Strategie des „Gürtelenger-Schnallens“ und weiterhin wachsender Verschuldung, um die Entwicklungsländer zumindest in die Lage zu setzen, den Zinsendienst aufrechtzuerhalten, ist das sichere Rezept für soziale und politische Explosionen. Allerdings vollzieht sich die Umschuldung zu wesentlich härteren Konditionen (z. B. Mexiko: alte Schulden 1981 Libor + 0,5 Prozent, Umschuldung: Libor + 1½ Prozent = 8 Jahre). Neue Fazilität US-\$ 5 Mrd.; Libor + 2¼ Prozent (Kreditprovision 1¼ Prozent einmalig) Umstrukturierungsprovision: 1 Prozent einmalig.

Allein der Zinsendienst der großen lateinamerikanischen Schuldnerländer beanspruchte 37–45 Prozent ihrer Exporterlöse im vergangenen Jahr (Brasilien: 45 Prozent, Argentinien: 44 Prozent, Chile: 40 Prozent, Mexiko: 37 Prozent).

Noch anschaulicher vielleicht ist die Situation Polens. Unter gegebenen Umschuldungsbedingungen würde allein die Verzinsung der derzeit bestehenden Verschuldung von US-\$ 24½ Mrd. in den nächsten 9 Jahren US-\$ 35,8 Mrd., d. h. um fast die Hälfte mehr

als die bestehende Schuld, ausmachen (NZZ 15/11/82).

Eine längerfristige Lösung, die auch im unmittelbaren Eigeninteresse der Industrieländer und der Eurobanken läge, muß die Befreiung der Entwicklungsländer aus dieser trostlosen, alle Entwicklungsanstrengungen lähmenden Verschuldungsfalle sein. Zumindest für eine Reihe von Jahren müßten die Schuldnerländer von der drückenden Last der Zinszahlungen ganz oder teilweise befreit werden, so daß sie ihre Exporterlöse voll zum Ausbau ihrer Produktivkräfte und die dafür nötigen Importe verwenden könnten. Eine Art „Länderbank“-Lösung als Teil eines „Marshallplans“ für die Dritte Welt wäre die Antwort.

Das Problem ist letzten Endes eine Frage staatsmännischer Einsicht und Weitsicht. Es erinnert mich an ein Gespräch mit einem der interessantesten Araber, dem ich während einer Reise durch die Golfstaaten am Höhepunkt der iranischen Revolution begegnete. Es war Abdul Latif al Hamad, Mitglied der Brandt-Kommission und jetzt kuwaitischer Finanzminister. „Der Westen ist führungslos“, bemerkte er, „Wo ist ein Roosevelt, ein Truman, ein Kennedy, ein Churchill? Die Leute, die die Vision hätten, wie Brandt und Kreisky, die sind machtlos ...“

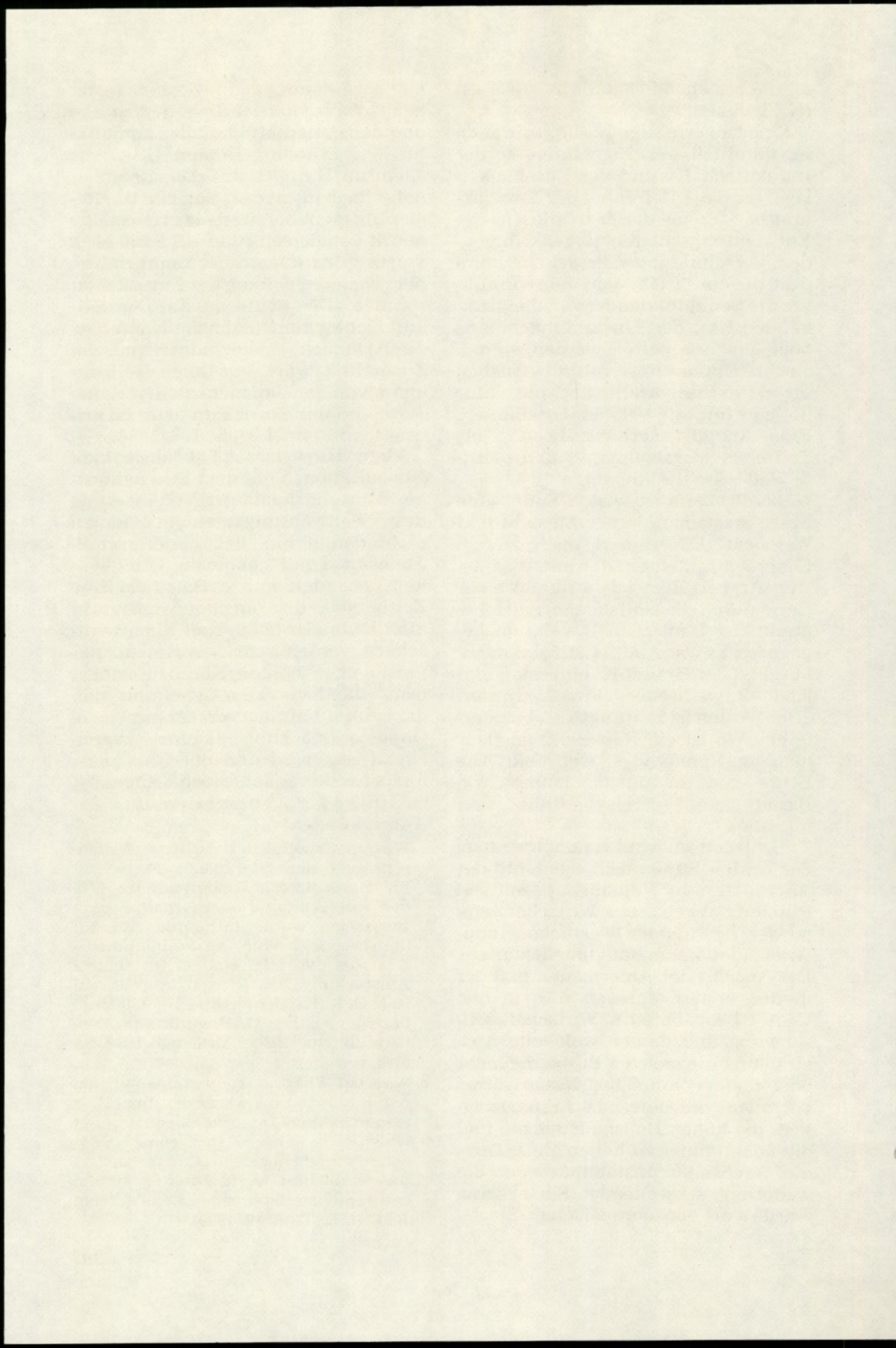
P. S.: Übertönt vom Raketengerassel der beiden Supermächte brachte der Anfang Juni in Williamsburg mit viel Publicity abgehaltene Wirtschaftsgipfel der 7 führenden westlichen Industrieländer kaum tangible Resultate. Die Ansicht der Amerikaner, daß der in den ersten Monaten d. J. in den USA beobachtete Wirtschaftsaufschwung und dessen weltweite Ausstrahlung die meisten Probleme mehr oder minder von selbst lösen würde, vor allem die horrenden Arbeitslosigkeit, die hohen Haushaltsdefizite und die noch immer zu hohen Zinssätze, die Wechselkursinstabilität oder die weiterhin schwellende Finanzkrise, wurde von den europäischen Staats-

männern kaum geteilt. Zweifel bestehen sowohl hinsichtlich der Stärke und der Dauerhaftigkeit der konjunkturellen Erholung in den USA, vor allem im Hinblick auf das anhaltend hohe Realzinsniveau. Solange die Regierung nicht bereit ist, das Haushaltsdefizit von derzeit rund US-\$ 200 Mrd. drastisch zu kürzen, ist kaum mit einem weiteren Sinken der Zinssätze zu rechnen. Der deutsche Kanzler Helmut Kohl erklärte nach der Konferenz diesbezüglich, „die amerikanische Zinspolitik wäre von allen Teilnehmern, von den Japanern zu den Kanadiern und uns Europäern deutlich kritisiert worden“ (I. H. T. 1. 6. 1983).

Vage Hinweise auf beabsichtigte Konsultationen mit dem Internationalen Währungsfonds zur Verbesserung des Weltwährungssystems deuten nicht darauf hin, daß die Verschuldungskrise mit gebotener Dringlichkeit behandelt wurde. Hier tickt eine Zeitbombe, die nur kooperativ, auf internationaler politischer Ebene, entschärft werden kann, wie Notenbankpräsident Stephan Koren unlängst feststellte. Es ist kein Geheimnis, daß die erst im Februar vorgenommene 8. Quotenaufstockung kaum ausreichend sein wird und der Währungsfonds für dieses Jahr noch dringendst ca. US-\$ 8 Mrd. auftreiben muß.

Anmerkungen

- 1 Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang. Festschrift für Maria Szecei, Sondernummer 1979 von Wirtschaft und Gesellschaft, S. 86.
- 2 Inzwischen wurde im Februar d. J. auf der vorhergelegten Sitzung des Interim Ausschusses des IMF eine 47,4prozentige Aufstockung der Quoten von 61 auf 90 Mrd. SZR (oder knapp US-\$ 100 Mrd.) beschlossen. Das GAB wurde vom Zehnerklub von US-\$ 7 Mrd. auf US-\$ 19 Mrd. erweitert.
- 3 A recent Wharton study points out that not only is there a worry that the IMF's resources may not be adequate, but whispers are heard that some major country might decide to „turn its back on the established world banking system and repudiate large amounts of foreign debt“ (I. H. T. 19. 12. 1982).



ÖSTERREICH BIS ZUM JAHR 2000

Rezension von: Christoph Mandl
(Hrsg.), Österreich-Prognosen bis zum
Jahr 2000. R. Oldenbourg, München,
Verlag für Geschichte und Politik,
Wien 1982, 264 Seiten, Broschur,
S 268,-; und Christoph Mandl (Hrsg.),
Methoden und Modelle der
Österreich-Prognosen bis zum Jahr
2000. R. Oldenbourg, München,
Verlag für Geschichte und Politik,
Wien 1982, 200 Seiten, Broschur,
S 420,-.

Eine ungemein schwierig zu bewältigende Aufgabe hat sich Christoph Mandl mit der Herausgabe von „Österreich-Prognosen bis zum Jahr 2000“ gestellt. Sein Buch unternimmt den Versuch, „wissenschaftliche Prognosen sozialer und wirtschaftlicher Entwicklungen in Österreich in gesamelter und allgemein verständlicher Form der Öffentlichkeit zugänglich zu machen“, wie er einleitend im Vorwort schreibt.

Diese Zielsetzung ist aus einer Reihe von Gründen sehr zu begrüßen. Zum einen, weil damit einer breiteren Öffentlichkeit die Möglichkeit geboten wird, sich mit Ergebnissen empirisch orientierter Forschung auseinanderzusetzen, die sonst oft nur einem kleinen Kreis von Personen in Form von Arbeitsberichten, Forschungs memoranden etc. zugänglich sind. Zum zweiten, weil wieder einmal ein Anlauf gewagt wurde, ohne Verlust an „wissenschaftlicher Seriosität“, in der Darstellung gemeinverständlich zu

bleiben. Und keineswegs zuletzt darum, weil sich der Herausgeber die Mühe gemacht hat, eine Sammlung von Arbeiten zustandezubringen, die wirklich viele relevante Zukunftsaspekte abdeckt.

Das Spektrum der behandelten Themen ist wirklich beeindruckend. Im ersten Teil unternimmt es der Herausgeber, einen kurzen Einstieg in die Prognoseproblematik in den Sozialwissenschaften zu geben.

Der zweite Teil ist der längerfristigen Bevölkerungsentwicklung gewidmet. Im ersten Beitrag stellt Peter Findl mehrere Varianten einer Bevölkerungsprognose bis 2030 vor und ergänzt sie durch eine alternative Berechnung auf der Basis vorläufiger Resultate der Volkszählung 1981. In den Graphiken wird der Prognosehorizont sogar bis 2050 erweitert. Die Arbeit ist ausgezeichnet dokumentiert und bietet neben den Absolutwerten auch noch zahlreiche Strukturzahlen. Der zweite demographisch orientierte Beitrag stammt von Michael Sauberer und wendet sich der regionalen Dimension der Bevölkerungsentwicklung zu. Bis 2001 werden Bevölkerungsprognosen nach politischen Bezirken geboten.

Der dritte Hauptteil des Buches trägt die Überschrift „Wirtschaftliche Entwicklung“. Im ersten Kapitel skizziert Ingo Schmoranz das Szenarium einer möglichen Wirtschaftsentwicklung bis 1985 und streift dabei einige mögliche strukturelle Implikationen dieser Entwicklung. Im zweiten Beitrag untersucht Peter Mitter die Auswirkungen der wirtschaftlichen Entwicklung auf den Bedarf an Arbeitskräften und konfrontiert ihn mit einer Schätzung des Arbeitskräfteangebots. Der Prognosehorizont liegt bei 1990, ein Vergleich mit anderen Arbeitsmarktpagnosen ergänzt die Darstel-

lung. Keine eigene Arbeit, sondern eine vergleichende Besprechung von (zum großen Teil) publizierten Prognosen stellt der Beitrag von Ingo Schmoranz zum Themenkreis „Energie“ dar. Je nach besprochener Arbeit ist auch der Prognosehorizont verschieden. Mit Hilfe eines bei der IIASA erstellten Simulationsmodells der österreichischen Agrarwirtschaft präsentiert Karl Michael Ortner alternative Szenarien der Entwicklung der Land- und Forstwirtschaft bis 2000, allerdings nur in Form von Graphiken.

Der vierte Hauptteil des Buches beginnt mit einem Beitrag über „Umweltbelastung“ von Mikulas Luptacik, Ingo Schmoranz und Uwe Schubert. Auch in diesem Aufsatz beschränken sich die Autoren auf eine graphische Darstellung, was die Zukunftsaspekte (in diesem Falle 1990) betrifft. Ebenfalls stark der graphischen Präsentation von Ergebnissen verpflichtet ist die „Hochschulprognose“ von Rene Dell'mour, doch wird der aufmerksame Leser im Text auch einige Absolutwerte finden. Prognosehorizont ist 1995. Zwei Varianten bezüglich des Inskriptionsverhaltens geben einen guten Einblick in die Sensibilität der Ergebnisse in bezug auf strategische Annahmen. Auf der Arbeit von Dell'mour baut auch die Prognose der Ärzte und Dentisten von Christoph Mandl auf. Auch sie unterscheidet mehrere Varianten der Entwicklung bis 1995. Auch hier fehlen leider Tabellen.

Der letzte Beitrag von Georg Busch unter Mitarbeit von Rudolf Matuschek stellt mögliche Entwicklungen der Pensionsversicherung der Unselbstständigen bis 1990 zur Diskussion, wobei die demographischen Annahmen der im gleichen Band besprochenen Arbeit von Peter Findl entnommen sind.

Mindestens so breit wie das Spektrum der behandelten Themen ist freilich auch die Bandbreite, was die Detaillierung, die Dokumentation und

die „Qualität“ betrifft. Wenn auch solche Unterschiede zum Charakteristikum jedes Sammelbandes gehören, erscheinen sie hier besonders ausgeprägt. Besonders deutlich wird dies, wenn man auch zum zweiten Band greift.

Nicht ohne Stolz verweist der Herausgeber darauf, daß „zum Unterschied zu anderen Prognosebüchern ... auch die Prognosemodelle zu den dargestellten Prognosen“ präsentiert werden. Denn erst „die Offenlegung der den Prognosen zugrunde liegenden Modelle erlaube eine wissenschaftliche Beurteilung und Diskussion der dargelegten Prognosen“. Dieser Aussage kann nur zugestimmt werden, wenn auch einer Offenlegung der Datengrundlagen und der Annahmen ein ähnlicher Stellenwert zuzubilligen wäre.

Leider sind die einzelnen Autoren dieser Forderung nach „Offenlegung“ der eingesetzten Methoden in äußerst unterschiedlichem Ausmaß nachgekommen. Ganz ausgezeichnet dokumentierten Arbeiten (als Beispiel für viele möge der Beitrag von Busch und Matuschek gelten) stehen völlig undokumentierte Arbeiten gegenüber. So wird an Stelle einer Beschreibung des Modells, das zur Erstellung der Prognose der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung eingesetzt wurde, ein Literaturaufsatz „Multisektorale Prognosemodelle – ein Überblick“ angeboten. Was nützt es da, wenn Peter Mitter die einzelnen Gleichungen seiner Arbeitskräftebedarfsschätzung ausführlich darstellt, wenn das Prognosemodell, das die Ausgangsdaten (ebenso wie für andere Teilprognosen) lieferte, völlig im dunkeln bleibt?

Eine Erklärung für diesen Mangel mag freilich darin zu finden sein, daß offensichtlich angestrebt wurde, nicht nur eine Dokumentation der eingesetzten Instrumente zu bieten, sondern gleichzeitig mit dem zweiten Band auch noch Studenten entsprechender Fachrichtungen anzusprechen.

So hinterläßt die Lektüre der beiden Bände insgesamt einen etwas zwiespältigen Gesamteindruck. Einerseits findet der Leser eine Fülle von sehr interessantem empirischen Material, viele Beiträge werden über die eigentliche „Prognose“ hinaus zusätzliche Denkanstöße liefern können. Auf der anderen Seite stehen viele – oft gravierende – Mängel. So fehlt in der Einleitung jeder systematische Überblick über den Zusammenhang zwischen den einzelnen Teilprognosen. Wohl wird in den einzelnen Kapiteln immer wieder ein Querverweis hergestellt. Die – implizit – hierarchisch gesehene Beziehung einiger der Modelle zueinander, die Frage, wie weit Interdependenzen zwischen den Teilbereichen ausgeklammert werden können und ähnliche Problemkreise werden jedoch nicht einmal verbal gestreift. Ein solcher Abschnitt hätte die Einleitung des Herausgebers ebenso bereichern können wie – wenn schon Platzmangel eine ausführlichere Darstellung der Prognoseproblematik verhindert hat – zumindest ein ausführlicherer Hinweis auf weiterführende Literatur.

Je nach Temperament wird der Leser auch die vielen in der Ausführung der beiden Bände liegenden Fehler und Ungereimtheiten entweder als störend oder aber als ärgerlich empfinden. So reicht etwa der Prognosehorizont für die allgemeine Wirtschaftsentwicklung bis 1985, die Prognosen, die auf dieser Entwicklung basieren, aber bis 1990. Zahlreiche Ergebnisse werden nur graphisch präsentiert, entsprechende Tabellen fehlen auch im Band 2, wo sie der wohlmeinende Leser zuerst vermuten mag. Andere Tabellen, wie etwa die auf den Seiten 144 und 149 sind wegen ihrer

mangelhaften Beschriftung nicht zu interpretieren. Auch Fußnoten, die nirgends erklärt werden, sind zu finden. Störend ist auch die mangelnde Einheitlichkeit der Zitate. In einigen Fällen wird von den Vereinten Nationen, dann von den United Nations, manchmal von Markov-Ketten, dann wieder von Markoff-Ketten gesprochen. Mehrere Verstöße gegen die deutsche Grammatik erleichtern das Lesen auch nicht. Die Zahl der – sicher nie ganz zu vermeidenden – Satz- bzw. Tippfehler (wie z. B. gleich im Inhaltsüberblick) scheint auch über dem Schnitt jener vergleichbarer Publikationen zu liegen.

Daß die beiden Bände nicht allen hochgesteckten Zielen gerecht werden können, soll ihnen nicht zum Vorwurf gemacht werden. Zum guten Teil ist dies in der Thematik begründet, die nur notwendigerweise unzulängliche Versuche zuläßt. Eher muß es begrüßt werden, daß sich wieder eine Reihe von Autoren aufgemacht hat, sich nicht – nach der Art mancher Futurologen – mit monokausalen Prophegien zu begnügen, sondern sich mit der Komplexität der Zukunft, vor allem aber auch mit der mühsamen empirischen Erarbeitung quantitativer Vorstellungen auseinanderzusetzen. Bedauerlich bleibt nur, daß so viele vermeidbare Mängel registriert werden müssen. Sie stehen in deutlichem Widerspruch zu zwei Textstellen des Vorworts. Dort wird einerseits – frei von übertriebener Bescheidenheit – dem Buch „mustergültige Form“ attestiert, andererseits meint der Herausgeber, daß „für die Qualität der Beiträge die Qualifikation der Autoren und der Institutionen, an denen sie tätig sind“, bürge. Josef Richter

ENERGIEPERSPEKTIVEN

Rezension von: Klaus O. Thielheim
(Hrsg.), Primary Energy.
Present Status and Future
Perspectives VIII, 371 Seiten.
Springer Verlag, Berlin – Heidelberg –
New York 1982; Broschürt DM 71,-

Das Bedürfnis nach eingehender Information über Fragen der Energieversorgung ist bei Nationalökonomern, Politikern, Wirtschaftsjournalisten und, darüber hinaus, bei breiteren Kreisen der Öffentlichkeit erst im Verlauf der letzten Dekade entstanden. Auslösend waren dafür die unvorhergesehenen und stoßweise erfolgenden Preisauftriebe am Erdölmarkt, welche die Zahlungsbilanzen der einzelnen Länder merkbar veränderten, das Auftreten verhältnismäßig großer, „Petrodollar“ genannter, Geldmittel, die die Spekulation auf den internationalen Finanzmärkten anheizten und dadurch die ohnehin schon sensibel gewordenen Relationen unter den Währungen zusätzlich empfindlich beeinflussten. Diese Vorgänge haben überdies der breiten Öffentlichkeit in vielen Ländern schlagartig in's Bewußtsein gerufen, daß die Sicherheit ihrer mengenmäßigen – Versorgung mit Energieträgern von ungestörten politischen Verhältnissen in zumeist sehr entfernten Gegenden abhängt. Bei den Versuchen, entsprechende Gegenmaßnahmen gegen die die wirtschaftliche Stabilität gefährdenden Erscheinungen zu ergreifen, die sich im wesentlichen durch die beiden Schlagworte „weg vom Erdöl“ und „Energiesparen“ abdecken lassen und eine Energiepolitik zu entwickeln, die im Stande ist, diese vom öffentlichen Interesse her gebotenen Ziele notfalls

gegen die Unternehmen der Energieversorgung einerseits und die bisherigen Konsumgewohnheiten andererseits durchzusetzen, stellte sich alsbald heraus, daß dies voraussetzt, daß dabei den natürlichen Gegebenheiten der Energiedarbietungen Rechnung zu tragen sowie den naturgesetzlichen Bedingungen der Energieumwandlungen zu entsprechen ist, daß die technischen Möglichkeiten der Gewinnung von Energieträgern und ihrer Umwandlung zutreffend eingeschätzt, die Kosten der verschiedenen Verfahren realistisch bewertet und ihre Auswirkungen auf die Umwelt sorgsam beachtet werden müssen. Letzteres wurde besonders durch die zunehmend heftiger werdenden Auseinandersetzungen über die durch die Anlagen der Energieversorgung hervorgerufenen Umweltbelastungen erzwungen. Kurz gesagt: für eine sachgemäße Beschäftigung mit Fragen der Energiepolitik ist es notwendig, über ein solches Ausmaß an Fachkenntnissen zu verfügen, die einen nutzbringenden Dialog mit den Spezialisten auf den einzelnen Gebieten zu führen gestattet, ohne daß derartige Kenntnisse bereits einen Anspruch auf fachliche Kompetenz begründen.

Diese Aufgabe – nämlich solche Kenntnisse zu vermitteln – stellt sich das zu besprechende Buch, das einer Darstellung der verschiedenen Möglichkeiten der Aufbringung von Energie und ihrer Bereitstellung für die Versorgung gewidmet ist. Die Versorgung selbst – der Transport der Energie zu den Verbrauchern, ihre Verteilung auf diese und die Probleme des Verbrauches – einschließlich des gesamten Komplexes der Verminderung des Verbrauches unter Aufrechterhaltung der mit dem Energieeinsatz angestrebten Ziele – werden, wie schon dem Titel zu entnehmen ist, nicht behandelt. Das Schwergewicht liegt bei der Behandlung der zu den fossilen Energieträgern alternativen Energien wie der Kernspaltungsenergie, der allein sechs der insgesamt zwanzig Auf-

sätze gewidmet sind, die in diesem Buch aus der Feder verschiedener Verfasser vereinigt sind. Zwei weitere Aufsätze sind der Energiegewinnung durch Kernverschmelzung, ebenfalls zwei der direkten Verwendung der Sonnenenergie und je einer der Wasserkraft, der Gezeitenenergie, der Windenergie und der geothermischen Energie gewidmet. Energie aus Biomasse wird jedoch nicht berücksichtigt.

Die Autoren sind zumeist auf ihren Fachgebieten bereits international anerkannte Experten. Sie haben sich durchwegs bemüht, ihre Darstellung möglichst einfach und für ein breites Publikum zugänglich zu halten. Bei diesem Bestreben haben sie sich – auch aus Platzgründen – da und dort mit bloß skizzenhaften Andeutungen begnügt. Aber auch der mit den Details vertraute Fachmann kann in diesem sehr reichhaltigen Werk viel für ihn Interessantes und besonders im Hinblick auf eine einprägsame Schilderung komplizierter Sachverhalte Nachahmenswertes finden. Bei diesem Werk war jedenfalls nicht an ein Lehrbuch, das allen Anforderungen an wissenschaftlicher Strenge und Ausführlichkeit genügen muß, gedacht, sondern vielmehr an eine leicht zugängliche, dem allgemeinen Verständnis dienende Einführung für Laien in ein seiner Eigenart nach schwieriges Wissensgebiet, bei dem Anschaulichkeit den Vorrang vor den Feinheiten genießen muß, die der Fachmann zu beachten hat. Mit diesem Vorbehalt kann das Buch durchaus all jenen empfohlen werden, die die wesentlichen Sachverhalte, die für die Energieaufbringung bestimmend sind, in einer umfassenden Weise kennen lernen wollen. Sie sollten sich auch durch den Umstand, daß das Buch in englischer Sprache verfaßt ist, nicht von seiner Lektüre abhalten lassen und dies umso weniger, als der Großteil der einschlägigen Literatur heute in dieser Sprache vorliegt und die Abfassung dieses Buches in engli-

scher Sprache zeigt, daß die Verfasser ihre Beiträge als solche, die sich an ein weltweites Publikum wenden, verstehen. Dem Leser wird die Lektüre durch eine große Zahl eindrucksvoller Abbildungen erleichtert und Interessenten, die Antworten auf bestimmte Fragen suchen, werden die Unterstützung, die sie dabei durch das Stichwortverzeichnis erhalten, schätzen. Manche werden jedoch eine Umrechnungstabelle für die verschiedenen Maßeinheiten, in denen die Angaben über Energiedaten in den einzelnen Beiträgen gemacht werden, vermissen.

Der einleitende Aufsatz über den physikalischen Energiebegriff hat den Herausgeber zum Autor. Dieser gibt einen ansprechenden Abriss über die geschichtliche Entwicklung dieses Begriffs und eine inspirierende Darstellung der verschiedenen Erscheinungsformen der Energie im gesamten Bereich der Natur sowie der Gesetze, die durchgehend ihre Umwandlung beherrschen: das Gesetz der Erhaltung der Energie – den sogenannten ersten Hauptsatz – und den zweiten Hauptsatz. So sehr der bereits über Kenntnisse verfügende Leser von der kompendienhaften Fülle des Gebotenen und den aufgezeigten Zusammenhängen beeindruckt sein wird, so muß doch bezweifelt werden, daß der Neuling auf diese Weise zu einem Verständnis etwa für den Zusammenhang zwischen der Invarianz der physikalischen Grundgesetze gegenüber raum-zeitlichen Transformationen und den physikalischen Erhaltungssätzen gelangen kann – trotz der Wiedergabe der schönen Illustration von M. C. Escher. Der Wunsch nach einer ausführlicheren, diesem Bedürfnis nach Verständnis mehr entgegenkommenden Darstellung in dieser Diktion wird aber jedenfalls geweckt werden.

In weiterer Folge geben zunächst F. Bender und K. E. Koch, Bundesanstalt für Geowissenschaften und Roh-

stoffe, Hannover, eine gedrängte Darstellung über die nachgewiesenen sowie über die derzeit vermuteten abbauwürdigen Vorräte an festen fossilen Brennstoffen (Lignite, Braunkohlen, Steinkohlen und Anthrazit), an Erdöl und Erdgas (einschließlich der kumulierten bisherigen Förderung), an Ölschiefer und Teersanden sowie schließlich an Uran, aufgegliedert nach den Weltregionen. W. Peters, Steinkohlenbergbauverein, Essen, liefert eine auf das Wesentliche konzentrierte Übersicht über den gegenwärtigen Stand der Vergasungsverfahren für Kohlen sowie über die Gewinnungsmöglichkeiten von flüssigen Treib- und Brennstoffen aus Kohle – einschließlich einiger wirtschaftlicher Angaben – und gibt auch einen, allerdings sehr knappen Hinweis auf moderne Verfahren der Dampferzeugung, wobei besonders die Vorteile der Fließbettfeuerung herausgestellt werden. Abschließend werden die Möglichkeiten, welche die besprochenen technischen Verfahren für die Verdrängung von Kohlenwasserstoffen bieten, behandelt. H. Oeschger, V. Siegenthaler und T. Wenk, Universität Bern, diskutieren die Folgen einer Anreicherung der Atmosphäre mit Kohlendioxyd, die sich aus der Nutzung fossiler Brennstoffe ergibt. Da die Einzelheiten der globalen Ausbreitung, Anlagerung, Umsetzung und Anreicherung von Kohlendioxyd im Luftraum, den Meeren und der Erdoberfläche quantitativ noch nicht geklärt sind, können zwar keine definitiven Aussagen gemacht werden, doch ist es wahrscheinlich, daß die Verbrennung von fossilen Brennstoffen zu einer Anreicherung der Atmosphäre mit Kohlendioxyd in merkbarem Ausmaß führt, die ihrerseits eine Erhöhung der mittleren Lufttemperatur nach sich zieht. Einer Verdoppelung des derzeitigen Kohlendioxydgehaltes würde eine Temperaturerhöhung zwischen 1,5 bis 4 Grad Celsius entsprechen. Um eine derartige Entwicklung zu unterbinden, steht praktisch nur

ein Wechsel von den fossilen zu nicht-fossilen Energieträgern offen.

W. Oldekop, Technische Universität, Braunschweig, stellt dafür eine Möglichkeit durch die heute verwendeten, mit Arbeitstemperaturen von etwa 400° C betriebenen sogenannten thermischen Kernreaktoren vor – thermisch genannt, weil die Kernspaltung durch Neutronen mit niedriger Bewegungsenergie herbeigeführt wird, die in ihrer Größenordnung der kinetischen Energie von Gasmolekülen in heißen Gasen entspricht. H. Schulten, Kernforschungsanlage, Jülich, beschreibt den Entwicklungsstand und die Perspektiven der mit hoher Arbeitstemperatur (über 800° C) betriebenen sogenannten Hochtemperaturreaktoren. G. Keßler, Kernforschungszentrum, Karlsruhe, bespricht die Technik der schnellen Brutreaktoren, in denen die Kernspaltung vorwiegend mit Neutronen hoher Bewegungsenergie ausgelöst wird und in denen die überschüssigen Neutronen (teilweise) an geeignete Atomkerne sonst nicht spaltbarer Stoffe angelagert werden, die sie dadurch in spaltbare Stoffe verwandeln (Brutprozeß). Für die vollständige Nutzung von Uran und die Verwendung von Thorium zur Energieerzeugung ist der Brutprozeß mittels schneller Reaktoren unerlässlich, da nur in diesen mehr Spaltstoff erzeugt als zum Betrieb selbst verbraucht werden kann. Ergänzt wird dieser Beitrag durch die Ausführungen von M. Rapin, Kommissariat für Atomenergie, Paris, der einen Überblick über das französische Programm für die Entwicklung der Kernenergie mit besonderer Berücksichtigung der schnellen Brutreaktoren gibt. In einem weiteren Beitrag stellt der gleiche Verfasser auch den Gesamtkomplex des Kernbrennstoffzyklus einschließlich der Wiederaufarbeitung von abgebrannten Brennstoffelementen dar, über die Frankreich derzeit die meisten Erfahrungen besitzt. E. Albrecht, Gesellschaft für Strahlen- und Umweltforschung,

München, befaßt sich anschließend mit der Problematik der Endlagerung nuklearer Abfälle. Alle diese Beiträge werden prinzipielle Gegner der Kernenergie zwar nicht von ihrem Nutzen überzeugen können, aber sie sind geeignet, ernststen Diskussionen über das Für und Wider der Verwendung dieser Energiequelle eine durch den aktuellen Stand des Wissens fundierte sachliche Basis zu liefern.

A. Schlüter, Max Planck Institut für Plasmaphysik, Garching, gibt eine gute Darstellung der derzeitigen Bemühungen, die Kernverschmelzung mittels des magnetischen Einschlusses von Plasmen aus Deuterium und Tritium (schwerem und überschwerem Wasserstoff) zu erreichen, während S. Witkowski, vom am gleichen Ort beheimateten Max Planck Institut für Quantenoptik, in übersichtlicher Weise die Möglichkeiten bespricht, die Kernverschmelzung mittels Laserstrahlen herbeizuführen. Alle diese Bemühungen werden wohl erst im 21. Jahrhundert ihre praktischen Ergebnisse zeitigen. Der Beitrag von D. L. Vischer, Eidgenössische Technische Hochschule, Zürich, über Wasserkraftwerke führt zu einer traditionellen Technik zurück, die aber nichts von ihrer Bedeutung eingebüßt hat, zumal in vielen Gegenden der Welt noch eine Nutzung des natürlichen Wasserkraftdargebots in erheblichem Ausmaß möglich wäre. H. Treiber, Firma Messerschmidt-Bölkow-Blohm, München, bespricht Sonnenkraftwerke, vornehmlich solche, die Dampfprozesse anwenden, während E. F. Schmidt, Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft – Telefunken, Wedel, die Stromerzeugung im Wege des photoelektrischen Effektes behandelt. In beiden Fällen stehen der Nutzung der Sonnenenergie nicht technische sondern ökonomische Barrieren im Wege. Es müßten ganz erhebliche Minderungen in den Anlagekosten erzielt werden – die Wege dafür sind aber noch nicht eröffnet – um einen Durchbruch zu erreichen. Gleiches gilt auch für die

von S. Helm und E. Hau, Maschinenfabrik Augsburg – Nürnberg, München, beschriebene Gewinnung von Energie aus dem Wind. Den größeren Anlagen steht hier – worauf die Autoren selbst allerdings nicht hinweisen – die Tendenz der Progression der spezifischen Kosten mit zunehmender Einheitsleistung entgegen. Sie führen hingegen an, daß die Anlagen mit größerer Stückzahl erheblich billiger als derzeit in Einzelfertigung würden, doch räumen auch sie der Windenergie nur einen bescheidenen Anteil von 5 Prozent an der künftigen Energieversorgung der Bundesrepublik Deutschland ein. R. Bonnefille, Le Vesinet, behandelt Gezeitenkraftwerke. Solche Anlagen wurden erstmalig bereits 1739 vom Architekten Belidor vorgeschlagen. Das erste derartige Kraftwerk wurde in Frankreich 1966 mit einer Jahresproduktion von 500 Millionen kWh an der Mündung der Rance an der Nordostküste der Bretagne in Betrieb genommen. Obwohl, wie der Verfasser ausführt, an einer Anzahl von Küsten die Bedingungen für derartige Kraftwerke wegen des hohen Unterschiedes zwischen Ebbe und Flut und der Küstengestaltung günstig wären, ist der Bau weiterer Gezeitenkraftwerke, für die auch teilweise detaillierte Projekte bestehen, bisher unterblieben. O. Kappelmeyer, Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe, Hannover, behandelt die Nutzungsmöglichkeiten der geothermischen Energie, die an einigen Stellen, an denen extreme Anomalien des Erdtemperaturgefälles zugleich mit Tiefenwasservorkommen existieren, derzeit bereits auch zur Stromerzeugung in einem globalen Ausmaß von rund 1000 MW elektrischer Leistung herangezogen wird. Im übrigen wird die geothermale Energie niedriger Temperatur, die durch warme Quellen an die Erdoberfläche transportiert wird, schon seit altersher etwa in Bädern genützt. Der Verfasser klassifiziert nach heutigem Wissensstand die Weltvorräte an geothermi-

scher Energie und gibt auch die Zonen an, in denen sich möglicherweise geothermische Kraftwerke errichten ließen. Die technischen Methoden zur Gewinnung von geothermischer Energie sind aber in vieler Hinsicht erst in Entwicklung begriffen und somit fehlen in diesem sachlich durchaus instruktiven Beitrag alle Kostengaben.

U. Lantzke und E. Meller, Internationale Energieagentur, Paris, geben eine abrißartige Übersicht über die energiepolitischen Zielsetzungen ihrer Organisation – der auch Österreich angehört – und P. J. Jansen, Technische Universität, Wien, bespricht, fast stichwortartig, die der Energiepolitik der Industriestaaten wie der Entwick-

lungsländer gestellten Aufgaben und deutet – sich dabei weitgehend auf einschlägige Arbeiten des Internationalen Instituts für angewandte Systemanalyse in Laxenburg sowie auf seine Erfahrungen durch die Mitarbeit der Kernenergieenquôte des Bundestages der Bundesrepublik Deutschland stützend – die möglichen Wege an, um diesen Aufgaben zu genügen.

Diese Charakterisierung des Inhalts dürfte ausreichen, um das zusammenfassende Urteil zu begründen, daß das vorliegende Sammelwerk nach der Regel „wer vieles bringt wird manchem etwas bringen“ zusammengestellt ist und demgemäß seine weite Verbreitung zu erwarten ist.

Wilhelm Frank

GRÜN IN DER GROSSSTADT

Rezension von: Robert Schediwy/
Franz Baltzarek, Grün in der
Großstadt, Tusch-Urbanistica Band 2,
Wien 1982, 200 Seiten

Über Grünraumpolitik, insbesondere im Zusammenhang mit städtischer Entwicklung wurde in den letzten Jahren schon häufig geschrieben – manchmal recht oberflächlich und von zweifelhafter Qualität. Ein Werk, das sowohl von repräsentativem Charakter als auch äußerst informativ ist, legen nun R. Schediwy und F. Baltzarek vor. Infolge der reichhaltigen Illustrationen ist es ein Buch geworden, das man auch immer wieder gern zur Hand nimmt, um darin zu blättern. Es wird aber im Textteil auch deutlich gemacht, daß Grün in der Großstadt nicht ursprüngliche Natur ist sondern das Ergebnis bewußter Gestaltung darstellt. Das Verhältnis des Städters zum Grün ist auch ein anderes, als das der ländlichen Bevölkerung: „Die Vorstellung sozialen Grüns scheint untrennbar an ihren Gegenpol, das Grau der ausufernden Großstadt gebunden. Wer auf dem Lande lebt, hat in der Regel ja ein unsentimentales Verhältnis zur Natur. Wem sie abhandenzukommen droht, dem Stadtbewohner, der auf seinen täglichen Wegen nur mehr wenige, oft dahinsiechende Bäume sieht, dem wird das Grün wichtig . . . Neben tiefenpsychologischen Motiven, die letztlich auf Grundbedürfnisse des Menschen als Naturwesen zurückgehen mögen, verstärken auch durchaus praktische Gründe diesen Wunsch nach mehr städtischen Parks – etwa ihre nachgewiesene, positive Wirkung auf das Stadtklima oder ihre Funktion als

Stätte der Entspannung und Freizeitgestaltung.“ (S. 9)

Grünpolitik verfolgt dabei vielfach kompensatorische Zwecke. Die durch die Verbauung auf ein Minimum beschränkten „natürlichen“ Grundflächen sollen erhalten und wo geht wieder erweitert werden. Bäume als Sauerstoff- und Wasserspender werden gepflanzt. Dem streßgeplagten Städter sollen auch in der Stadt Erholungsmöglichkeiten geboten werden, um die Stadtfucht einzubremsen.

Aber das soziale Grün vor allem in repräsentativer Form hat ja seine Wurzeln nicht in den heutigen Grünprotesten sondern vielfach in den privaten feudalen Gärten und im privaten Mäzenatentum (so z. B. der Türken-schanzpark und der Wertheimsteinpark). Erst Zug um Zug wurde das Grün der Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt, zum Teil aber wieder in ihrem Umfang beschränkt. „Die Gründerzeit war es auch, welche die eben erst zur Verfügung gestellten großen feudalen Parks in hohem Maße durch Randbebauungen, Sondernutzungen privilegierter Schichten (wie Trabrennvereine, exklusive Sportclubs etc.) teilprivatisierte, aber auch durch Bauvorhaben für Ausstellungen, für „soziale“ und sonstige öffentliche Zwecke beschnitt . . . Die in der ausufernden Großstadt immer dringlicher notwendigen Naturoasen fanden sich also letztlich in einem dauernden Prozeß der Einengung, ein Prozeß, der bis heute noch nicht zum Stillstand gekommen scheint.“ (S. 22)

In einer umfangreichen und aufschlußreichen Städtedokumentation wird die Entwicklung des sozialen Grüns an Hand vieler Beispiele dargestellt. Besonderen Raum nimmt dabei Wien ein. Die zunehmende Einschränkung des Praterareals wird ebenso geschildert, wie die Diskussion um die „Steinhofgründe“ und die Versuche der Innenstadtdurchgrünung. Daß es dabei noch einiges zu tun gibt bildet die Schlußfolgerung aus der Analyse der Wiener Grünraumsituation:

„Auch öffentliche Institutionen hüten ja sehr häufig ihre Vorbehaltsrechte gegenüber den Erholungsbedürfnissen der Allgemeinheit. Dies gilt etwa immer noch für den Universitätsbesitz Sternwartepark und den Bundesbesitz des Theresianumparks. Ein massives Vorgehen gegenüber einzelnen ‚beati possidentes‘ würde hier gewiß auch die politische Zustimmung der Öffentlichkeit erhalten können.“ (S. 50)

Möge das vorliegende Buch mithel-

fen, daß jene mehr Einfluß bekommen, die die kommunale Planung und Gestaltung nicht nur unter engen ökonomischen Gesichtspunkten sehen. Sicherlich muß auch das „Grün“ mit anderen städtischen Funktionen um den knappen Grund und Boden kämpfen. Grün darf aber – und das belegt dieses Werk – keine Restfunktion sein, sondern stellt berechtigterweise eigenständige Ansprüche – heute mehr denn je zuvor.

Hannes Swoboda

HUMANVERMÖGENSRECHNUNG

Rezension von: Herbert Schmidt
(Hrsg.), Humanvermögensrechnung.
Instrumentarium zur Ergänzung der
unternehmerischen
Rechnungslegung – Konzepte und
Erfahrungen. Walter de Gruyter,
Berlin, New York 1982, 737 Seiten

Einige Zeit, nachdem die National-
ökonomie die Qualifikation von Ar-
beitskräften in „Humankapital“-Grö-
ßen zu fassen und in die Analyse ma-
kroökonomischer Fragen einzubezie-
hen versucht hat, findet das in den
Mitarbeitern der Unternehmung ver-
körperte Humanvermögen auch in der
Betriebswirtschaftslehre besonderes
Interesse. In der Makroökonomie war
die Rolle des Humankapitals im Rah-
men des „dritten Faktors“ zur Erklä-
rung von Wachstumsprozessen Aus-
gangspunkt eines Forschungspro-
gramms, das die Arbeitsmarkt-, Lohn-
und Verteilungstheorie, die Theorie
des internationalen Handels oder die
Theorie des Haushalts ebenso be-
fruchtet hat, wie hiervon auch vielfäl-
tige Anstöße für die empirische Wirt-
schafts- und Sozialforschung und fol-
genreiche Umsetzungen insbesondere
in der Bildungspolitik ausgingen.

In der betriebswirtschaftlichen Pra-
xis, etwa für die Bestimmung des Fir-
menwerts beim Verkauf ganzer Unter-
nehmen, ist der Vermögenswert einer
qualifizierten, eingearbeiteten Beleg-
schaft durchaus schon berücksichtigt
worden; ebenso sind bestimmte per-
sonalpolitische Strategien und „Phi-
losophien“ von Unternehmen nur aus
der Sicht eines Humanpotentials der
Organisation zu erklären. Unberührt
hiervon blieb jedoch die Beschrän-
kung des Rechnungswesens der Un-

ternehmung auf die traditionellen,
monetär bewertbaren Leistungsfakto-
ren, notwendig verbunden mit der Ge-
fahr, daß die Entscheidungen im Un-
ternehmensbereich und insbesondere
in der betrieblichen Personalpolitik
deren Einfluß auf die für den langfri-
stigen Unternehmenserfolg zentral be-
deutsamen menschlichen Ressourcen
nicht adäquat reflektieren. Die Einbe-
ziehung des Humanvermögens in das
Rechnungswesen der Unternehmung
hätte damit die Aufgabe das Investi-
tionsbewußtsein der Entscheidungs-
träger zu fördern und eine verbesserte
Grundlage für eine Vielzahl von per-
sonalbezogenen Entscheidungen zu lie-
fern. Aussagen über den Wert des Hu-
manvermögens erscheinen demge-
genüber sekundär.

Der vorliegende umfangreiche Sam-
melband unternimmt es, Konzept,
praktische Modelle und bisherige Er-
fahrungen mit einer Humanvermö-
gensrechnung im Unternehmensbe-
reich in einem breiten Spektrum von
Beiträgen darzustellen. Eine besonde-
re Rolle spielt der in den Vereinigten
Staaten entwickelte und von einigen
Unternehmen praktizierte Ansatz des
„Human Resource Accounting“
(HRA), dem weiterreichende und eher
auf die westeuropäische Situation von
Unternehmensverfassung und Sozial-
ordnung bezogene Konzepte gegen-
übergestellt werden, die bis zur Inte-
gration der Humanvermögensrech-
nung (HVR) in eine Sozialbilanz des
Unternehmens reichen. Ergänzt wird
die Sammlung betriebswirtschaftlich
orientierter Beiträge durch einige ge-
samtwirtschaftliche Fragestellungen
(A. Hegelheimer: Das Humankapital
in der gesamtwirtschaftlichen Hu-
manvermögensrechnung; W. D. Win-
terhager: Versuch einer bildungsöko-
nomischen Bewertung der Berufsaus-
bildung in der BRD; E. Müller-Stein-
eck: Einzelbetriebliche Finanzierung
vs. zwischenbetrieblicher Interessen-
ausgleich bei betrieblichen Bildungs-
investitionen; F. Voigt: Das volkswirt-
schaftliche Humankapital – am Bei-

spiel makroökonomischer Unfallfolgekostenrechnungen; G. Kohlheyer: Bildungsökonomische Beurteilung von Ausbildungsinvestitionen in Entwicklungsländern).

In einem ersten Teil wird das US-amerikanische Konzept des HRA in methodisch orientierten Beiträgen und einigen Fallbeispielen vorgestellt. R. L. Brummet stellt dem Kostenkonzept für ein Humankapital-Informationssystem (Investitionen in die Personalentwicklung, Nutzungsdauer, Abschreibungen und Wertberichtigungen) die Ertragswertberechnung gegenüber und fordert die Kodifizierung von Methoden, vor allem im Hinblick auf die externe Berichterstattung des Unternehmens. E. Flamholtz unterscheidet verschiedene Entwicklungsstufen von HRA-Systemen, die schließlich zu einer völligen rechen-technischen Erfassung des Humankapitals als Entscheidungsgrundlage in allen Phasen der betrieblichen Personalpolitik, d. h. zu einem umfassenden Kosten-/Wert-Kalkül für Personalbeschaffung, -entwicklung, -allokation, -bewertung und -entlohnung führen soll. Abgerundet wird dieser Teil durch das Fallbeispiel der Barry Corp., die 1968 als Pionier ein HRA-System eingeführt hat, das u. a. für die Untersuchung von Fluktuationskosten und des Übergangs zu Gruppenarbeit angewandt wurde. Ein weiteres Fallbeispiel betrifft ebenfalls die Fluktuationskostenanalyse.

E. Marquès gibt einen Überblick zur Aufnahme dieses Konzepts im europäischen Raum. Dabei wird der HRA-Ansatz als zu eng kritisiert und für die Entwicklung eines „totalen“ Rechnungswesens plädiert, das den verschiedenen Zielen und Systembeziehungen des Unternehmens entspricht. Auch am Beispiel der Entwicklung eines HRA-Systems für ein Unternehmen der Eisen- und Stahlindustrie nach dem Vorbild der Barry Corp. (W. Kropp/H. Wächter) wird die Notwendigkeit von Erweiterungen dieses Rechnungssystems unter dem Ziel ei-

ner qualitativen Personalplanung aufgezeigt. Andere Beiträge des Sammelbandes, der in seiner Gliederung nicht ganz einsichtig und übersichtlich angelegt ist und notwendig auch erhebliche Überschneidungen der einzelnen Beiträge aufweist, stehen dagegen voll in der „Tradition“ des HRA. So wird für das HRA als Entscheidungshilfe für die Personalpolitik auf die Notwendigkeit des Einbaus in ein langfristiges Planungsmodell für das Gesamtunternehmen hingewiesen (M. Conrads/W. Goetzke/G. Sieben), oder für die Integration des HRA als Humankapital-Erhaltungsrechnung bzw. als Jahresüberschußverwendungsrechnung in das Rechnungswesen des Unternehmens plädiert (M. Conrads/J. Kloock). In dieselbe Richtung weist der Beitrag von P. Lindemann zur Berücksichtigung des Humankapitals bei der Bestimmung des Firmenwerts.

In einer Reihe von Beiträgen werden spezifische Anwendungsmöglichkeiten einer betrieblichen HVR dargestellt. E. Reuter weist auf die Entwicklung von Personalkennzahlensystemen (Mitarbeiterdaten – Arbeitsplatzdaten), auf Rentabilitätsanalysen für einzelne Maßnahmen (Lehrlingsausbildung, Werksärztlicher Dienst, Unfallverhütung, Rationalisierung) sowie auf die Sozialberichterstattung von Unternehmen (Belegschaftsbericht der Daimler-Benz AG) hin. Andere Beiträge gelten dem betrieblichen Arbeits- und Unfallschutz (M. Hagenkötter/S. Wehner und Th. Reichmann). Besondere Beachtung findet dabei die Erfassung des Produktivitätseffekts von Verbesserungen der Arbeitsbedingungen als Voraussetzung von Kosten-Nutzen-Analysen für Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsqualität (N. Q. Herrick, E. E. Lawler, R. Marr, Th. Ellinger/H.-J. Weber).

Herrick berichtet über ein Projekt zur Erfassung der Arbeitsqualität, das den Zusammenhang zur Arbeitsproduktivität über den Wegfall „produktionsfeindlicher Aktivitäten“ (Absen-

tismus, Fluktuation, Unfälle etc.) erfassen und damit den Ertrag der Humanisierung der Arbeit meßbar machen soll; ergänzt werden die methodischen Überlegungen durch ein Anwendungsbeispiel aus der Automobilindustrie. Marr geht von der Inpraktikabilität einer Erfassung des Humanvermögens in monetären Wertgrößen (und von Mängeln des Kosten-Ansatzes) aus, und schlägt die Verwendung verschiedener Indikatoren vor, wobei der Variable der Arbeitszufriedenheit eine zentrale Rolle beigemessen wird. Die Ermittlung der auf die Arbeitssituation bezogenen Einstellungen der Organisationsmitglieder im Wege der innerbetrieblichen Meinungsforschung soll letztlich organisationsspezifische Einflußfaktoren des Leistungsverhaltens der Mitarbeiter erkennbar machen und derart die Entscheidungsfindung im personalpolitischen Bereich verbessern und eine „Integrierungsfunktion“ auslösen. Ergänzt werden diese Beiträge durch konzeptionelle Entwürfe für eine EDV-gestützte Planung, Verwaltung und Kontrolle des betrieblichen Humanvermögens bzw. zur Integration einer HVR in Personal- und Management-Informationssysteme (M. Domsch, H. J. Will).

Die Beiträge eines abschließenden Teils untersuchen die HVR als Bestandteil einer erweiterten, gesellschaftsbezogenen Rechnungslegung der Unternehmung. Ein Beispiel stellt die französische „bilan social“ dar, ein seit 1977 gesetzlich vorgeschriebenes System von Indikatoren aus der Arbeitswirtschaft des Unternehmens in Ergänzung zu Bilanz und Jahresabschluß (F. Bisani). H.-D. Küller entwickelt Grundsätze für Sozialbilanzen, die als Gegenvorschlag aus gewerkschaftlicher Sicht zu den Empfehlungen für gesellschaftsbezogene Berichterstattung des Arbeitskreises „Sozialbilanz-Praxis“ von sozialbilanzierenden Unternehmen in der Bundesrepublik verstanden werden, jedoch nicht in ein operationales Kon-

zept münden. M. Dierkes und A. Hoff weisen auf die unterschiedlichen Ziele von HVR und Sozialbilanz hin. Eine Inhaltsanalyse vorliegender Sozialbilanzen zeigt, daß die Beziehungen von Unternehmen und Mitarbeitern im Mittelpunkt von Sozialbilanzen in der Bundesrepublik stehen. Die verwendeten Indikatoren im Mitarbeiterbereich machen mit großen Unterschieden nach Umfang und Qualität einen fehlenden Konsens über das Was und Wie der Berichterstattung deutlich; der Zusammenhang mit der grundlegenden Idee der Sozialbilanz, einer Gegenüberstellung gesellschaftlicher Nutzen und Kosten der Unternehmensaktivität, ist vielfach eher peripher.

Eine grundsätzlich kritische Position gegenüber dem Konzept der HVR findet sich nur in einem Beitrag dieses umfangreichen Sammelbandes. U. Engelen-Kefer bezieht sich dabei auf die in den USA entwickelten Ansätze der Humankapitalrechnung, die wenig Ansatzpunkte zu bieten scheinen für eine Weiterentwicklung der betrieblichen Personalplanung und Personalpolitik unter den gegebenen institutionellen und sozialpolitischen Bedingungen der Bundesrepublik. Im Hinblick auf die Orientierung an Arbeitnehmerinteressen und die Verbesserung der Qualität der Arbeit wird insbesondere das Ziel der Effektivierung des Arbeitseinsatzes nach betriebswirtschaftlichen Kosten und Erträgen und das Fehlen einer gesellschaftsbezogenen Definition des Produktivitätsbegriffs kritisiert.

Der Sammelband bietet einen umfassenden Überblick über ein relativ neues Feld betriebswirtschaftlicher Forschung und Praxis. Eindeutig im Vordergrund steht dabei der Anwendungsbezug eines Instrumentariums, das ein vollständigeres Bild von Situation und Entwicklung des Unternehmens geben und Unternehmensentscheidungen im Personalbereich besser fundieren soll. Bleibt zu wünschen, daß diese Orientierung des

Sammelbandes einen Beitrag dazu leisten kann, aus der Beschränkung auf die fachwissenschaftliche Diskussion und auf einen Kreis von Pionierunter-

nehmen hinauszuführen in vielfältigere Anwendung und Erprobung im Unternehmensbereich.

Hans-Joachim Bodenhöfer

ÖSTERREICHS PARTEIEN ZWISCHEN STAAT UND WIRTSCHAFT

Rezension von: Peter Gerlich /
Wolfgang C. Müller (Hrsg.), Zwischen
Koalition und Konkurrenz.
Österreichs Parteien seit 1945
Braumüller Verlag, Wien 1983,
378 Seiten, S 248,-.

Die vielleicht wesentlichste Paradoxie der demokratischen politischen Parteien liegt darin, daß sie groß und zugleich klein sind. Groß, was ihren Einfluß auf die Besetzung der Spitzenfunktionen des Staates betrifft, klein was den an ihnen aktiv mitwirkenden Personenkreis oder ihr unmittelbares wirtschaftliches Gewicht betrifft. Während die Mehrheit der Bevölkerung in politischer Apathie verharrt (ob mit oder ohne Parteibuch macht hier keine sehr große Differenz) und sich durch periodische Skandale in der Auffassung, daß Politik ein „schmutziges Geschäft“ sei bestätigt sieht, repräsentiert ein kleiner Kreis von Aktivisten das „Volk“.

Aus dieser Grundparadoxie entstehen dann Folgeparadoxien wie jene, daß ein biederer provinzieller Erdnußfarmer plötzlich in das Machtzentrum der westlichen Welt gespült wird oder daß Beträge in der Größenordnung der Kosten einer Eigentumswohnung für Landesparteiensekretariate österreichischer Großparteien bereits eine verführerische Dimension haben.

Diese spannungsvolle Existenz der Parteien, groß in der Politik, klein im realen Leben der Bevölkerung und – trotz aller Aufblähung durch die heutigen Mammutwahlkämpfe – auch in der Wirtschaft wird in dem von Peter Gerlich und Wolfgang C. Müller her-

ausgegebenen Werk anhand der österreichischen Parteien seit 1945 anregend beleuchtet.

Der erste Beitrag von Franz Buchegger und Walter Stamminger über die Geschichte der SPÖ bietet freilich keinen optimalen Einstieg. Den Autoren gelingt es, die unattraktiven Aspekte von empirisch-quantitativer und ideologisch engagierter Politologie miteinander zu kombinieren. Eine mehrfach graphisch aufbereitete Statistik über den jeweiligen Anteil von „Ideologie und Grundsatzfragen“ einerseits sowie jenen von „innenpolitischen und Koalitionsfragen“ andererseits in den Spalten der „ZUKUNFT“, des theoretischen Organs der SPÖ, ist wahrscheinlich als ebenso belangreich anzusehen wie eine Studie über die Barttracht österreichischer Politiker (unter besonderer Berücksichtigung des Oberlippenbartes als Beitrag zur Faschismusproblematik). Die überstarke Orientierung am geschriebenen Wort (eine Art Vermächtnis des Urkundenfetischismus traditioneller Geschichtsschreibung an die Politologie) macht sich störend bemerkbar. Dazu treten denunziatorische Floskeln wie „Phase der illusionären Intervention“ ab 1972/73 (S. 19) und verwaschenes Krisengerede: so brachte zwar für die Autoren die Abwendung vom Austromarxismus 1971 die absolute SPÖ-Mehrheit, wurde aber zur „Ursache der latent präsenten Krise der SPÖ, 1964 erstmals voll ausgebrochen, heute wiederum knapp vor einem sichtbaren Ausbruch stehend bzw. sich bereits im Ansatz abzeichnend“ (S. 23).

Mit einem Wort: die Widersprüche verschärfen sich wieder einmal. Um Mißverständnissen vorzubeugen: hier wird vom Rezensenten nicht aus ideologischen Gründen (etwa aus einer apologetischen Haltung heraus) radikale Kritik unter Beschuß genommen sondern deren Nichtzustandekommen konstatiert. Immerhin enthält der Aufsatz einiges brauchbare zeitgeschichtliche Material.

Auf diesem Gebiet liegt auch die

Stärke des Beitrages von Herbert Gottweis über die ÖVP, der namentlich die Bündeproblematik gut zusammenfaßt und die Geltung des „timokratischen“ Prinzips zwischen aber auch innerhalb der Bünde postuliert (S. 61).

Bernhard Perchings Aufsatz über das „dritte Lager“ bietet ebenfalls einen sehr brauchbaren historischen Abriß. Er hat durch die unterdessen geschlossene Koalition natürlich auch besonders aktuelle Bedeutung gewonnen. Die Spannung zwischen nationalen und liberalen Elementen von VdU und FPÖ wird kritisch beleuchtet, die historischen Episoden des Kokettierens der Großparteien mit der drittgrößten Partei werden augenfällig gemacht. Perchings Haltung zu seinem Gegenstand ist unverhohlen distanziert, aber dabei sachbezogen.

Die von Albert Lichtblau und Michael Winter im Spiegel ihrer Parteitage betrachtete Entwicklung der KPÖ ist dagegen eher im Grundton bedauernder Kritik formuliert. Die Arbeiterklasse könne mit den offiziellen Parteiprogrammen und Resolutionen nicht erreicht werden „da die verwendete Sprache unverständlich, antiquiert und teilweise abstoßend wirkt“ (S. 106). Durch Starrheit, Sturheit und Dogmatismus verliere die KPÖ „eine – nennen wir sie „linksliberale“, von der SPÖ enttäuschte – Wählerschicht“ (S. 104). Ob „linksliberal“ der hier zutreffende Terminus ist, mag bezweifelt werden – daß aber die KPÖ selbst an ihren immer vernichtenderen Wahlniederlagen schuld ist, dafür jedoch eine fast perfekte Sündenbockphilosophie aufgebaut hat, wird von den Autoren schön herausgearbeitet. Der Beitrag schließt mit der Warnung des später ausgeschlossenen Funktionärs Kodicek auf dem 21. Parteitag, daß „nicht eines Tages die letzten Kommunisten die vorletzten aus der Partei hinaussäubern“ (S. 108).

Der zweite Hauptteil des Werkes über die Parteienstruktur beginnt mit einem soliden quantitativen Beitrag

von Christian Haerpfer über „Nationalratswahlen und Wahlverhalten“ 1945–80. Wahlsystem, Wahlbeteiligung und der Einfluß der Sozialstruktur auf das Wahlverhalten mit den wichtigen Variablen Klasse, Religiosität, Urbanisierungsgrad und Haushaltseinkommen werden dargestellt. Überraschende Ergebnisse gibt es nicht zu vermelden.

Interessant, aber etwas zu jargonbelastet der Beitrag von Walter Urban und Eva Zeidner über Umfang und Nutzen der Parteimitgliedschaft. Der tatsächliche Umfang des österreichischen Patronagesystems wird zwar keineswegs ausgeleuchtet (Interessant wäre einmal eine Studie, wie viele Österreicher zur Haltung einer Parteimitgliedschaft quasi verpflichtet sind). Das Sinken des Arbeiteranteils an den SPÖ-Mitgliedern und der rapide Schwund nichterwerbstätiger Hausfrauen (jener Gruppe, die vielleicht die geringste ökonomische und die reinste ideologische Motivation zur Mitgliedschaft hätte) deuten hier auf sehr wichtige Probleme, die allerdings mehr als „Spitze eines Eisbergs“ sichtbar werden. Originell formuliert ist die Funktion von Mitgliederzuwachsen als Leistungsmaßstab für kleine Funktionäre im Sinne der „Karl-May-Indianer, deren Reputation sich nach der Zahl der erbeuteten Skalps bemißt“ (S. 159) und das damit verbundene Interesse der Basiseinheiten des Apparats, „im Bedarfsfall auch fingierte Erfolgsmeldungen aussenden zu können“. Diese namentlich im ÖVP-Bereich feststellbare eher lockere Buchführung über die Mitgliedschaften ist etwa in Niederösterreich evident, wo der Bauernbund-Mitgliederstock die Zahl der land- und forstwirtschaftlichen Betriebe deutlich übersteigt und 1974 und 1977 exakt die selbe Mitgliederaufstellung präsentiert wurde (S. 157).

Die Inaktivität der Mitgliederbasis, ihre „Verwahrlosungs- und Zerfallstendenzen“ (S. 170) wären vielleicht noch deutlicher herauszuarbeiten. Die

Versteinerung und Vergreisung des „Sektionslebens“ namentlich der SPÖ (aber auch der KPÖ) stellen hier – besonders gegenüber der ersten Republik – doch hochwichtige sozialstrukturelle Prozesse dar. Die mit der Generation der heute Siebzigjährigen zu Ende gehende „Massenrepräsentanz“ wird vermutlich in naher Zukunft eine drastische Verringerung der großstädtischen SPÖ-Sektionen, die Aufgabe des Initiationsrituals des Subkassierens und eine ähnliche Problematik wie bei den Ortsvereinen der SPD oder britischen Labour Party bewirken: je schmalere und unrepräsentativer die Basis der Parteiaktivisten in der Bevölkerung ist, umso unversöhnlicher werden in ihr die Spannungen zwischen den überproportional vertretenen „Sektierern“ und „Opportunisten“.

Das mit diesen Entwicklungen verbundene Problem der Parteiliten wird von Valerie Baumgartner behandelt, die namentlich auf die der traditionellen „Ochsentour“ widersprechenden „technokratischen“ Aufstiegsmöglichkeiten, etwa als „zentrale Parteinotwendigkeit“ verweist und auch auf die Vorwahlexperimente der ÖVP eingeht. Den Schluß bilden statistisch untermauerte Darstellungen zur sozialen Struktur des Nationalrates. Die von Baumgartner präzise beschriebene Vorrückung von unwählbaren Listenplätzen an wählbare Stellen nach Kriterien der Anciennität und des Wohlverhaltens wirft natürlich die Frage auf, ob durch diesen Prozeß nicht zum Teil eine Art Negativselektion betrieben wird. Konsequentes Verfechten parteikonformer Standpunkte wird ja in der breiteren Öffentlichkeit eher belächelt (ähnlich der sogenannten „Kerzelschluckerei“ im religiösen Bereich). Hier liegen wahrscheinlich gefährliche Ursachen des in den letzten Jahren virulent gewordenen Abhebens der politischen Elitenkultur (mit den Syndromen des „Fehler-nicht-Eingestehens“ und „dem Gegner-nicht-Recht-Gebens“)

von der Alltagswelt mit ihrer mehr als kritischen Würdigung des Politikers.

Was Baumgartner übrigens nicht hervorhebt, aber bei der Rekrutierung der Parteiliten nicht unerheblich sein dürfte, ist der Aufstieg durch „Quasi-Adoption“ und aus Sekretariatspositionen der Parteiführung. Zahlreiche Spitzenpolitiker sind hierzulande und im Ausland aus solchen Sekretärsstellungen avanciert (man denke etwa an Renner, Schärp, Mock, aber etwa auch Olof Palme). Gegenüber solchen Direkt-Avancements ist selbst der technokratische Aufstieg ein Umweg.

Der Aufsatz von Erwin Riess und Norbert Winkler über die österreichischen Parteiprogramme seit 1945 gewinnt dem oft behandelten Thema keine wesentlichen neuen Facetten ab, profiliert sich aber durch markige Stamokap-Terminologie.

Der interessanteste Teil des Werkes setzt sich mit dem Bereich Parteienumwelt auseinander. Michael Schadens solider Bestandsaufnahme des lange Zeit eher unklaren Verhältnisses von Parteien und Rechtsordnung (das Parteiengesetz von 1975 brachte neben dem erwünschten Geldsegen auch eine formelle Klärung dieses Punktes) folgen die thematisch bedeutungsvollen Fragen der Parteienfinanzierung, des Verhältnisses zu den Medien und des Proporzsystems in der Wirtschaft.

Der Beitrag Wolfgang C. Müllers und Martin Hartmanns über die Parteifinanzien leidet natürlich unter der hier notorischen Geheimniskrämerei, gibt aber einen guten Überblick über die vorhandenen (weit divergierenden) Schätzungen und Vermutungen. Das in Österreich heute recht üppig ausgebaute System staatlicher Parteienförderung hat, wie der Beitrag mit Recht feststellt, heute an Anruchigkeit stark verloren. In der Tat sind Parteisteuern, die zum Hochlizitieren der Politikergehälter beitragen, wohl um vieles problematischer als etwa transparent abgerechnete Förderungen der politischen Bildung. Bei den

parteieigenen Betrieben hätte vielleicht das Problem der Defizitbelastung namentlich im Zeitungswesen stärker herausgearbeitet werden können (überhaupt fehlt ein Beitrag über den dramatischen Niedergang der Parteipresse trotz namhafter Investitionen in dieses „Faß ohne Boden“, das immer wieder Anlaß zu dubiosen Geschäften gibt). Sehr bezeichnend die „Zwillingsrolle“ der Parteien und der Presseförderung (BGBl. 404 und 405/1975), deren Schicksal „bis heute parallel verlaufen“ ist. (S. 269) Aus dieser Bedeutung der außerparlamentarischen Macht der Medien ergibt sich auch die zentrale Wichtigkeit des diesbezüglichen Beitrages von Wolfgang Müller, der als einer der besten dieses Bandes anzusprechen ist. Die Notwendigkeit ständiger Produktion von (Pseudo)information, um in den Medien, besonders im Fernsehen, präsent zu sein, die ständige Ausrichtung daran, was „ankommt“ wird aufgrund von Recherchen in den Parteihauptquartieren augenfällig dargelegt. „Regierungsklausuren“ die in Wahrheit genau das Gegenteil sind, nämlich „Pressekonferenzen in geschmackvoller Umgebung und traurem Zusammensein von Politik und Berichterstatern“ (S. 290), die Notwendigkeit ÖVP-Bundespartei Vorstandssitzungen um 10.30 Uhr zu beenden, um noch mit der Pressekonferenz ins Mitagsjournal zu kommen (S. 289), das alles belegt das „ängstliche Bemühen um eine medienadäquate Politik“ und die „neurotische Angst vor der scheinbaren Allmacht der Medien und möglichen Popularitätsverlusten“ (S. 288). Der vielleicht bedenklichste Aspekt dieser Entwicklung liegt in der ver-

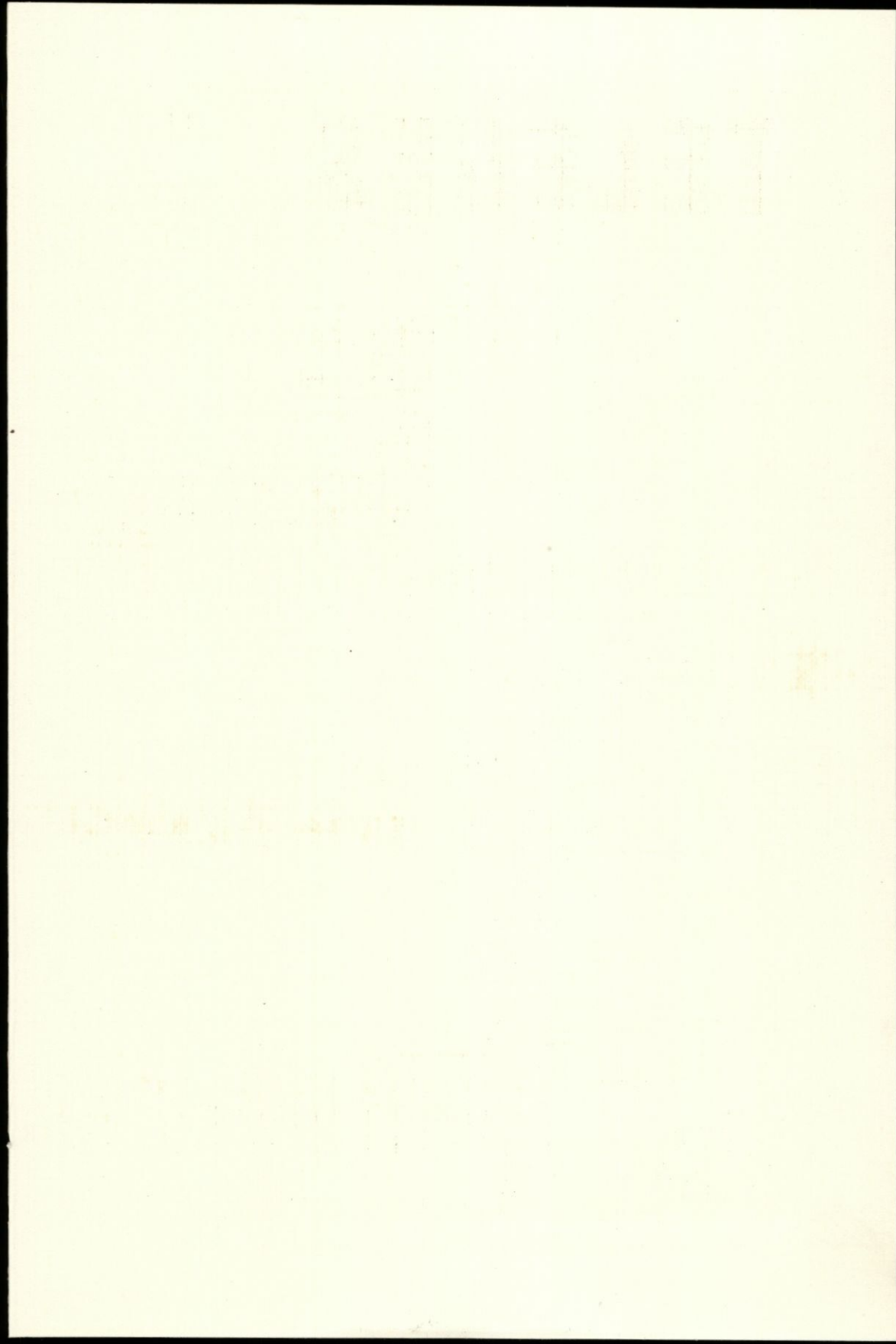
selbständigten Rationalität dessen, was „ankommt“ gegenüber den Sachargumenten. Beispiel wäre eine Abkehr von den Prinzipien keynesianischer Vollbeschäftigungspolitik etwa aus dem Grund, daß „Sparen“ propagandistisch „zieht“, (nämlich wegen der – falschen – Analogie zur Bewältigung privater, familiärer Finanzkrisen). Solche „Umfaller“ sind gerade in bürgerlichen Parteien, in denen makroökonomische Kreislaufüberlegungen ohnehin nur schwach Fuß gefaßt haben, an der Tagesordnung.

Andererseits ist es mit der Medienneurose wohl wie mit der Angst vor wilden Tieren: wer sich nicht fürchtet, schlägt sich besser als jener, der sich von „Medienexperten“ typwidrig ummodelln läßt. Das „Phänomen Kreisky“ oder auch jenes von F. J. Strauß steht hier manchem bedauernden ÖVP-Politiker gegenüber, der vor lauter Bemühen um „Mediengerechtigkeit“ die eigene Persönlichkeit verleugnet und dadurch farblos und unglaubwürdig wirkt.

Der abschließende Beitrag Helmut Doblers über die Parteien und die verstaatlichte Industrie gibt eine solide Zusammenfassung dieses an sich bereits eher ausgeschöpften Themenkomplexes.

Im großen und ganzen hat das von Peter Gerlich ansprechend eingeleitete und zusammengefaßte Sammelwerk seinen gerechtfertigten Platz neben dem allerdings thematisch ausgreifenderen Standardwerk von Heinz Fischer (Hsg.) über das politische System Österreichs. Hervorzuheben ist auch der relativ günstige Preis.

Robert Schediwy



TELEGES



**Planung
Installation
Service
Wartungsverträge
Ersatzteilbeschaffung**

Leitungsbau
Telefonanlagen
Gegen- u. Wechselsprechanlagen
Ruf- und Verstärkereinrichtungen
Rundfunkübertragungsanlagen
Uhr- und Zeitdienstanlagen
Alarm- und Brandmeldeanlagen
Meldeeinrichtungen
Antennenanlagen
TV-Geräte
Videogeräte
Hi-Fi-Anlagen
Radio- und Cassettengeräte
Haushalts- und Kleingeräte
Videobänder
Kompaktcassetten
Tonbänder



**ELEKTRONISCHE KOMMUNIKATIONS-
und INFORMATIONSSYSTEME Ges. m. b. H.**

A-1150 Wien, Goldschlagstraße 15

Tel.: (0 222) 92 01 20, 95 12 44; Telex: 13-62-45