

606 141 ges.
6.5.08

Wirtschaft und Gesellschaft

16. April 2008

Editorial
Zur neuen
Bevölkerungsprognose

Franz Traxler, Bernd Brandl
Das System der Lohnführerschaft
in Österreich

G. Chaloupek, R. Russinger, J. Zuckerstätter
Strukturveränderungen und
funktionale Einkommensverteilung

René Böheim, Nicole Schneeweis
Betriebliche Weiterbildung
und Produktivität

Judit Kontseková
Die Verzinsung von Ausbildung
in drei Transformationsländern

34. Jahrgang (2008), Heft 1

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

34. Jahrgang (2008), Heft 1

Inhalt

Editorial Zur neuen Bevölkerungsprognose	3
Franz Traxler, Bernd Brandl Das System der Lohnführerschaft in Österreich: Eine Analyse der empirischen Relevanz	9
Günther Chaloupek, Reinhold Russinger, Josef Zuckerstätter Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich	33
René Böheim, Nicole Schneeweis Betriebliche Weiterbildung und Produktivität in österreichischen Betrieben	57
Judit Kontseková Die Verzinsung von Ausbildung in drei benachbarten Transformationsländern und Österreich	83
 Bücher	
Wolfgang Schluchter, Grundlegungen der Soziologie: Eine Theoriegeschichte in systematischer Absicht (Helge Peukert)	105
Heiner Flassbeck, Friederike Spiecker, Das Ende der Massenarbeitslosigkeit. Mit richtiger Wirtschaftspolitik die Zukunft gewinnen (Engelbert Stockhammer)	119
Michael Hartmann, Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich (Franz Heschl)	122
Stefan W. Schmitz, Geoffrey Wood (Hrsg.), Institutional Change in the Payments System and Monetary Policy (Hansjörg Klausinger)	125
Manfred Mugrauer (Hrsg.), Öffentliches Eigentum – Eine Frage von Gestern? 60 Jahre österreichische Verstaatlichtengesetzgebung (Christoph Hermann)	128

Johann Brazda, Siegfried Rom (Hrsg.), 150 Jahre Konsumgenossenschaften in Österreich (Ernst Bruckmüller)	132
Dieter Stiefel (Hrsg.), Unusual Business. Der Wiederaufbau der österreichischen Versicherungswirtschaft 1945 und ihr Beitrag zum Entschädigungsfondsgesetz 2001 (Robert Schediwy)	139
Peter Milford 1908-2007	141
Erhöhung der Abonnementpreise, neue Dienstleistung für AbonnentInnen	143

Unsere AutorInnen:

René Böheim ist assoziierter Professor am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Bernd Brandl ist Universitätsassistent am Institut für Wirtschaftssoziologie der Universität Wien.

Günther Chaloupek ist Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Judit Kontseková ist Studentin der Sozioökonomie und Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Reinhold Russinger ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Nicole Schneeweis ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Franz Traxler ist Professor für Wirtschaftssoziologie an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien.

Josef Zuckerstätter ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Editorial

Zur neuen Bevölkerungsprognose

Das Interesse der Öffentlichkeit für demographische Entwicklungen hat in letzter Zeit wieder etwas nachgelassen, und so hat die neue Bevölkerungsprognose, welche Statistik Austria Ende des Jahres 2007 veröffentlicht hat, weniger Diskussionen ausgelöst als die beiden vorausgegangenen. Diese Bevölkerungsvorausschätzung stellt seit dem Jahr 2003 bereits die dritte Revision dar.

Wie die beiden vorangegangenen reicht auch in dieser Prognose zumindest rechnerisch der Beobachtungszeitraum bis zum Jahr 2075, und es gibt neben einer Hauptvariante neun Alternativvarianten. Die entscheidenden Parameter werden jedoch nicht für den gesamten Zeitraum geschätzt, sondern Fertilität und Zuwanderung ab 2030 bzw. 2035 konstant gehalten und die Entwicklung der Lebenserwartung ab dem Jahr 2050. Spätestens dann handelt es sich nicht mehr um eine Prognose, sondern um ein Szenario. Bereits im Jahr 2050 beträgt die Streubreite zwischen dem Wachstumsszenario und dem Alterungsszenario, welche die oberste bzw. unterste Extremvariante darstellen, fast drei Mio. Personen, und im Jahr 2075 bereits über fünf Mio.

Dass eine Bevölkerungsprognose einen Zeitraum von fast einem Dreivierteljahrhundert in der Zukunft abdeckt, ist nicht grundsätzlich absurd, wie manche meinen. Nicht einmal kurzfristig ist damit zu rechnen, dass die kommenden Jahre richtig vorausgesagt werden können; solange sich aber die Schwankungen um den Trend im Zeitverlauf wieder ausgleichen, sind auch einzelne stärkere Abweichungen nichts Unerwartetes. Für die fernere Zukunft wird niemand mehr erwarten – oder vielleicht müsste man sagen, sollte niemand mehr erwarten –, dass Zeiträume oder gar Zeitpunkte aus heutiger Sicht einigermaßen richtig abgebildet werden können. Langfristig können solche Szenarien aber doch einen Eindruck vermitteln, wohin die Bevölkerung steuern muss, wenn heute beobachtete – oder auch nur angenommene – demographische Entwicklungen andauern bzw. wie sich scheinbar geringfügige Veränderungen der Gegebenheiten über die Jahre summieren.

Eine Prognose für 75 Jahre ist somit nicht an und für sich unseriös, aber es muss klar sein, dass unterschiedliche Zeitabschnitte dieser Zeitspanne aufgrund der zunehmenden Unsicherheit auch unterschiedlich zu interpretieren sind: eine Tatsache, die man in der heutigen zahlengläubigen Welt nicht einfach voraussetzen kann. Überdies wird die Hauptvariante gewöhnlich als „die Bevölkerungsprognose“ gesehen und die Existenz von Alternativvarianten und Prognoseunsicherheiten kaum wahrgenommen. Eigentlich sollte man aus dem zur Verfügung gestell-

ten Zahlenmaterial höchstens 15 bis 25 Jahre als Prognose ansehen und die Zeiträume danach als Szenarien. Die letzten 25 Jahre stellen streng genommen überhaupt nur noch eine Fortsetzung der Rechnung mit unveränderten Annahmen dar.

Die Motivation für die aktuelle Prognoseneufassung ist nicht in allen Punkten leicht nachvollziehbar. Wenn sich eine höhere Basisabweichung aufsummiert hat, ist eine Neuberechnung angebracht, und wenn der beobachtbare – und nicht ein lediglich vermuteter – Trend deutlich von den Annahmen abweicht, ist eine Revision der Annahmen nötig. Die Abweichungen der letzten zwei Jahre sind allerdings noch nicht besonders auffällig: Für das Jahr 2007 beträgt die Differenz für die Gesamtbevölkerung lediglich +8.500.

Geänderte Annahmen

Tatsächlich weicht die neue Prognose auch bis zum Ende des kommenden Jahrzehnts von der vorangegangenen nur um die Größenordnung der Nettozuwanderung eines einzigen Jahres ab, und im zeitlichen Muster wurde das Auslaufen der Übergangsfristen für die neuen Mitgliedstaaten der EU in der Modellierung deutlicher sichtbar. Danach kommt es dann aber zu einer stark divergierenden Entwicklung. Beginnend mit dem Jahr 2020 liegen die (Netto-)Zuwanderungszahlen der neuen Prognose zunehmend über denen der alten, was zu einer Stabilisierung der Zahl an Personen im erwerbsfähigen Alter führen würde. Insgesamt stellt es aber schon einen gewissen Kontrast dar, dass die Annahmen für das kommende Jahrzehnt in Summe kaum verändert wurden und die für die fernere Zukunft sehr wohl in nicht unbeträchtlichem Maße. Streng genommen sollte dem eine heutige Trendbeobachtung zugrunde liegen, von der man annehmen kann, dass sie erst mit einer Verzögerung von gut zehn Jahren stärker zum Tragen kommt. Dies dürfte die Möglichkeiten der Demographie aber bei weitem übersteigen, zumal gerade die Migrationsforschung hinsichtlich ihrer Möglichkeiten, quantitative Aussagen zu machen, noch in den Anfängen steckt.

Eine der vorgebrachten Argumentationslinien für die Annahme steigender Nettozuwanderung ab dem dritten Jahrzehnt ist die steigende Arbeitskräftenachfrage bei gleichzeitigem Rückgang der Zahl der Personen im Erwerbsalter in Österreich. Dies würde in der Tat einen starken Sogfaktor für Zuwanderung darstellen. Es ist aber aus heutiger Sicht noch nicht abzuschätzen, wie sich die internationale Arbeitsteilung in fünfzehn Jahren organisiert haben wird und ob es zu diesem Anstieg der Arbeitskräftenachfrage in Österreich tatsächlich kommen wird. Eine Stagnation des Arbeitsvolumens über längere Zeiträume war in

der Vergangenheit nichts Ungewöhnliches und ist auch für die Zukunft nicht auszuschließen. Zwei Jahre mit einem herausragenden Beschäftigungswachstum sind noch nicht ausreichend, um davon ausgehen zu können, dass die Tendenz zu einem stagnierenden Arbeitsvolumen bei gleichzeitiger – im Detail durchaus problematischer – Verteilung der Arbeit auf mehr Köpfe zu Ende gegangen ist.

Außerdem darf nicht außer Acht gelassen werden, wie sich die (demographische) Situation in den möglichen Herkunftsländern der Migranten entwickeln wird. Bis auf wenige Ausnahmen stehen in Europa alle Länder vor den gleichen Problemen niedriger Geburtenraten und alternder Bevölkerungen. Dies bedeutet erstens, dass die Netto-Zuwanderung aus europäischen Ländern nach Österreich geringer werden wird. Und zweitens wird Österreich in steigendem Maße mit den anderen europäischen Staaten in einem Wettbewerb um potenzielle Zuwanderer stehen. Bis zu einem gewissen Grad wird es in Europa vermutlich in der Tat zu einer gewissen Entleerung bestimmter Gebiete kommen – mit allen Folgen die dieser Prozess dort dann mit sich bringen wird. Aber der Zuwanderungsbedarf prosperierender Regionen kann auf diesem Wege keinesfalls abgedeckt werden. Dass die Abwanderung in strukturschwachen Regionen theoretisch irgendwann durch dort steigende Löhne gebremst werden sollte, widerspricht allen Erfahrungen.

Es steht andererseits außer Zweifel, dass die Weltbevölkerung insgesamt und ihre Migrationsbereitschaft auf absehbare Zeit jedenfalls ausreichend sein wird, um gegebenenfalls in ganz Europa die schrumpfende Zahl an Erwerbspersonen ausgleichen zu können. Außerhalb des europäischen Großraums steigen mit zunehmender Entfernung aber auch die kulturellen und bildungsmäßigen Unterschiede, und damit nehmen die Migrationskosten für beide Seiten zu. Selbst wenn man die Probleme im Zusammenhang mit Ausländerfeindlichkeit beiseite lässt, könnte überdies die Integration von 30.000 und mehr Zuwanderern pro Jahr an Finanzierungsgrenzen stoßen. Aufgrund des inzwischen in Österreich wieder bedenklich hohen und teilweise sogar zunehmenden Anteils an Personen mit Qualifikationsdefiziten könnte eine steigende Arbeitskräftenachfrage überdies nur mit mittel- bis hochqualifizierten Zuwanderern gedeckt werden. Gering Qualifizierte werden in Zukunft noch größere Schwierigkeiten haben, sich in einer modernen Wirtschaft eine angemessene Existenzgrundlage aufzubauen, als es bereits jetzt der Fall ist. Um die hoch Qualifizierten oder um Personen mit gesuchten Spezialqualifikationen wird es aber in Zukunft – nach einhelliger Meinung – einen weltweiten Wettbewerb geben. Die Versuche, Europa als Zielland für Migranten attraktiver zu machen, können sicher einiges bewirken, sollten aber in ihren Möglichkeiten auch nicht überschätzt

werden. Die EU stellt mit derzeit 23 (zum Teil äußerst schwierigen) Sprachen einen weniger interessanten Zielraum für Migranten dar als der englische Sprachraum, und das wird sich auf absehbare Zeit auch nicht ändern. Mit den guten bis sehr guten Englischkenntnissen, welche hoch qualifizierte Migranten oft bereits während ihrer Ausbildung in den Herkunftsländern erwerben, stehen ihnen in den englischsprachenden Ländern deutlich mehr Möglichkeiten offen, als das in kleineren Sprachräumen wie dem deutschen oder französischen der Fall ist. Das Risiko einer Fehlinvestition ist beim Erlernen einer „kleineren“ Sprache deutlich höher.

In jüngster Vergangenheit haben sich überdies die Versuche, fertige Fachkräfte aus dem Ausland zu importieren, als wenig erfolgreich erwiesen. In weiterer Zukunft wird das eher noch schwieriger werden. Die gesuchten Fachkräfte werden also auch weiterhin im Inland ausgebildet werden müssen, unabhängig davon, ob es sich um Einheimische oder Migranten handelt. Es wäre höchstens an der Zeit, sich über die Frage wen, wie und wann Gedanken zu machen; und zwar mehr als das derzeit der Fall ist.

Die Annahmen zur Fertilität haben sich gegenüber der vorangegangenen Vorausschätzung nicht geändert. Das heißt man geht weiterhin davon aus, dass sich die Fertilität von derzeit etwa 1,4, beginnend mit dem Jahr 2011 allmählich bis 2030 auf 1,5 erhöhen wird. Dieser Wert wird dann für den Rest der Beobachtungsperiode konstant angenommen. Ab dem Jahr 2020 würden dennoch die Geburten über den Zahlen der alten Prognose liegen, was aber ausschließlich auf die höhere Zuwanderung zurückzuführen ist.

Geändert haben sich aber die Annahmen für die Lebenserwartung. Die Lebenserwartung der Männer wird sich von derzeit 77,4 bis 2030 auf 82,4 und bis 2050 auf 86 Jahre erhöhen, die der Frauen von derzeit 82,9 auf 87,0 im Jahr 2030 und auf 90,0 im Jahr 2050. Für die Männer würde damit die Lebenserwartung bis 2030 um 1,1 Jahre stärker steigen als in der Prognose 2005, und für Frauen um 0,8 Jahre.

Wiederholt wurde die weitere Zunahme der Lebenserwartung in der Vergangenheit bei Prognosen deutlich unterschätzt: Es wurde immer angenommen, dass sich der Trend abflachen werde. Tatsächlich ist die Lebenserwartung seit fast 40 Jahren nahezu linear gestiegen. Insofern ist die stärkere Anhebung der Lebenserwartung bei dieser Prognose durchaus folgerichtig. Andererseits gibt es aber inzwischen Länder, in denen die Lebenserwartung stagniert oder sogar sinkt, und es mehren sich die Stimmen, welche davon ausgehen, dass der ungesunde Lebensstil vieler Jugendlicher nicht ohne negative Auswirkungen auf die Lebenserwartung bleiben könne.

Bevölkerungsentwicklung

Nach der Hauptvariante der Bevölkerungsprognose wird die Bevölkerung Österreichs von derzeit 8,3 Mio. auf 8,8 Mio. im Jahr 2025 und auf 9,1 Mio. im Jahr 2035 ansteigen. Während man in der vorangegangenen Prognose noch davon ausgegangen ist, dass die Bevölkerung in den Vierzigerjahren einen Höchststand von etwa 9 Mio. erreichen und ab 2050 wieder abnehmen würde, steigt sie hier auch nach der Jahrhundertmitte weiter an, jedoch deutlich langsamer als in den Jahren davor. Für das Jahr 2025 ergibt sich durch die unterschiedlichen Annahmen mit 80.000 noch keine sehr starke Abweichung, aber für 2035 liegt die Schätzung schon um 240.000 und für 2050 sogar um knapp 540.000 höher.

Die Zahl der Personen im Erwerbsalter wird von derzeit 5,6 Mio. gegen Ende des nächsten Jahrzehnts ihren Höchststand von 5,7 Mio. erreichen und danach bis 2035 um 200.000 auf 5,5 Mio. zurückgehen. Dieser Rückgang ist auf das Ausscheiden der geburtenstarken Jahrgänge des „Babybooms“ aus dem Erwerbsleben zurückzuführen, welcher auch durch die erhöhten Zuwanderungsannahmen nur gedämpft werden kann. Ab der Mitte der Dreißigerjahre wird die Zahl der Personen im Erwerbsalter aber sogar wieder ansteigen und 2050 knapp 5,6 Mio. erreichen. Wenn diese Entwicklung eintritt, wird die Zahl der Erwerbsfähigen 2035 um etwa 120.000 höher sein als in der Prognose 2005 und 2050 sogar um fast 290.000 Personen.

Dieses Entwicklungsmuster zeigt, dass die zugrunde liegende Annahme wiederum darauf hinausläuft, dass in den Zwanzigerjahren die Abnahme der Zahl der Personen im Erwerbsalter durch steigende Erwerbsbeteiligung noch (teilweise) ausgeglichen werden kann, in den Dreißigerjahren ein Beschäftigungswachstum aber die angenommenen erhöhten Zuwanderungszahlen voraussetzt.

Vor allem was die Zahl der Personen im Erwerbsalter angeht, hat sich somit das Bild seit 2003 in zwei Schritten erheblich verändert. Noch vor fünf Jahren ging man davon aus, dass es spätestens in der Mitte des nächsten Jahrzehnts zu einer deutlichen Entlastung des Arbeitsmarktes von der Angebotseite her kommen müsste. Ab dann hätte nach damaligem Kenntnisstand auch die Aktivierung der stillen Reserve nicht gereicht, den Rückgang der Personen im Erwerbsalter auszugleichen, und es wäre ein spürbarer Rückgang der Arbeitslosenzahlen zu erwarten gewesen. Auch bei anderen Formen der Unterbeschäftigung bzw. deren direkten und indirekten Folgen hätte es in weiterer Folge zu Verbesserungen für die Betroffenen kommen müssen. Diese mögliche Entlastung von der Angebotsseite her hatte sich schon mit der Prognose 2005 um mindestens fünf Jahre in die Zukunft verscho-

ben und in ihrem möglichen Ausmaß erheblich abgeschwächt. In der Prognose 2007 schließlich ist die Entlastung des Arbeitsmarktes von der Angebotsseite her annahmegemäß der Auslöser für ein Wiederanstiegen der Zuwanderung, was je nach den dann vorherrschenden Rahmenbedingungen den Spielraum für die möglichen Entlastungen weiter einschränken würde. Wenn man davon ausgeht, dass sowohl die Wiedereinstellung von Arbeitslosen als auch die (Weiter-)Beschäftigung von Personen aus den Problemgruppen des Arbeitsmarktes unter den Bedingungen eines Arbeitskräfteüberangebots auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen kann, haben sich im Lichte der neuesten demographischen Prognose die Chancen für einige ambitionierte arbeitsmarktpolitische Ziele nicht verbessert.

Auch für die neue Bevölkerungsprognose gilt allerdings, dass die Zuwanderung das Problem der Alterung der (Erwerbs-)Bevölkerung in Österreich nicht lösen kann. Solange die Zuwanderung nicht völlig unrealistische Dimensionen annimmt, kann sie auf diese Entwicklung lediglich dämpfend einwirken. Da erfahrungsgemäß – sowie in den Annahmen – die große Mehrzahl der Zuwanderer weniger als 40 Jahre alt ist, werden die Folgen der niedrigen Geburtenzahlen bei den Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen stark gedämpft. Langfristig steigt absolut gesehen auch die Zahl der Älteren mit steigender Zuwanderung, aber ihr Anteil an der Bevölkerung fällt geringer aus. Damit wird auch das Problem der Belastung der Erwerbstätigen durch Pensionszahlungen geringer. Die Annahme der stärker zunehmenden Lebenserwartung wird vor allem auch die Zahl der über 80-Jährigen stärker, aber nicht dramatisch stärker steigen lassen: Die errechnete Zunahme von heute 334.000 auf gut eine Million im Jahr 2050 liegt um etwa 30.000 über dem Wert der Prognose 2005.

Außer Zweifel steht in jedem Fall, dass die Zahl der Menschen mit Migrationshintergrund in den nächsten Jahren und Jahrzehnten stark steigen wird. Da die Nettozuwanderung von Ausländern seit Jahren größer ist als die Nettozuwanderung insgesamt, stellt diese Zahl eher eine Untergrenze dar. Schon im Jahr 2020 würden nach der neuesten Prognose mindestens 370.000 Neuzugewanderte in Österreich leben und 2035 etwa eine Million. Dies wird eine gewaltige Herausforderung für die österreichische Integrationspolitik sein.

Letztendlich stellt sich aber auch die Frage, ob es wirklich zielführend sein kann, Bevölkerungsprognosen in so kurzen Zeitabständen zu revidieren. Wenn es zu einem Medienecho kommt, besteht immer die Gefahr, dass nur solche Facetten dargestellt werden, die schlagzeilentauglich sind. In Anbetracht dieses Risikos sollten die Fakten, welche die Revisionen auslösen, schon sehr stichhaltig sein.

Das System der Lohnführerschaft in Österreich: Eine Analyse der empirischen Relevanz

Bernd Brandl, Franz Traxler

1. Problemstellung und Hypothesen

In der öffentlichen Berichterstattung und der heimischen Forschung besteht weitgehende Einigkeit darüber, dass das System der Lohnverhandlungen in Österreich durch Lohnführerschaft (im Englischen „*pattern bargaining*“) koordiniert wird,¹ wobei die Führungsfunktion von der Metallindustrie wahrgenommen wird. Diese Lohnführerschaft stellt allerdings Pollan (2004) in Frage. Sein zentrales Argument ist, dass in Österreich die sektoralen Lohnunterschiede nicht nur sehr hoch, sondern seit den 1980er Jahren stetig gestiegen seien, was mit einem System der Lohnführerschaft nicht kompatibel sei. Dieses Argument weist vielfältige Schwachstellen und Widersprüche auf.² Unbestritten bleibt freilich, dass die These von der Lohnführerschaft sich bislang nur auf Plausibilisierungen und anekdotische Evidenz stützt.

Die empirisch-systematische Klärung dieser Frage ist sowohl aus wirtschaftspolitischer als auch aus theoretischer Sicht von Relevanz: Je nach Sachlage wäre das österreichische Lohnverhandlungssystem als ein unkoordiniertes System „mittleren“ (d. h. sektoralen) Zentralisationsgrads oder als ein durch den weltwirtschaftlich exponierten Sektor koordiniertes System zu betrachten. Mit dieser unterschiedlichen Klassifikation sind kontrastierende makroökonomische Leistungseffekte (z. B. hinsichtlich Beschäftigung und Inflation) verbunden. In der einschlägigen Debatte werden Systemen mittleren Zentralisationsgrads außerordentlich ungünstige Leistungseffekte zugeschrieben,³ während der lohnpolitischen Koordinierung durch den exponierten Sektor eine günstige Leistungsbilanz zugeordnet wird.⁴ Je nach Klassifikation ergeben sich dementsprechend kontroverielle Schlussfolgerungen für den Reformbedarf des Systems. Kein Reformbedarf besteht im Fall der Lohnführerschaft. Im Gegensatz dazu leitet Pollan (2004) aus seiner Analyse ab, dass das bestehende System der Lohnverhandlungen (stärker) zentralisiert oder dezentralisiert werden sollte, um die Effizienz der Lohnverhandlungen als wirtschaftspolitisches Instrument der Lohnmoderierung steigern zu können.⁵

Thema dieses Artikels ist die empirische Überprüfung der These von der Lohnführerschaft der österreichischen Metallindustrie. Ein grundlegendes Problem einer solchen Analyse ist, dass für sie die verfügbaren Daten von Statistik Austria zu den Arbeitskosten – auf die sich Pollan (2004) stützt – ungeeignet sind, weil sie nicht nach dem Geltungsbereich der einzelnen Kollektivverträge differenziert ausgewiesen sind. Um die Frage beantworten zu können, ob und in welcher Weise die Kollektivvertragsabschlüsse der Metallindustrie für die anderen Kollektivvertragsabschlüsse eine Orientierungsfunktion erfüllen, ist deshalb die Differenzierung der Daten nach dem Geltungsbereich der Kollektivverträge unabdingbar.

Die folgende Analyse stützt sich auf eine Primärerhebung dieser Daten, beginnend mit der Kollektivvertragsrunde 1969/1970 und endend mit der Kollektivvertragsrunde 2003/2004. Diese vergleichsweise lange Zeitspanne und die dadurch gegebene hohe Anzahl an Beobachtungen erlauben nicht nur valide und verlässliche Schätzungen, sondern insbesondere auch eine differenzierte zeitliche Untersuchung. Der Vorteil dieser langen Zeitperiode liegt weiters darin, dass er die Untersuchung der Genese der Lohnführerschaft ermöglicht.

In dieser Hinsicht liegt unserer Untersuchung die Hypothese zugrunde, dass die Entstehung der Lohnführerschaft der Metallindustrie im Zusammenhang mit dem wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel von keynesianischen zu neoklassischen Konzepten unter dem Vorzeichen einer generellen wachsenden Öffnung und Internationalisierung der Märkte zu sehen ist. Eine Schlüsselrolle fällt diesbezüglich der Währungs- und Geldpolitik zu. Sie entscheidet letztlich darüber, inwieweit der weltwirtschaftlich exponierte Sektor in der Lage ist, Lohnabschlüsse zu externalisieren. Dies ist solange möglich, wie die Währungs- und Geldpolitik bereit ist, Lohnabschlüsse, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Sektors gefährden, durch (inflationsinduzierende) Abwertungen abzufedern. Im Gegensatz dazu zwingt eine „konservative“, d. h. auf den Primat der Preisstabilität ausgelegte Geldpolitik den exponierten Sektor, die Folgeeffekte seiner Kollektivvertragsabschlüsse (in Bezug auf Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit) zu internalisieren. Darüber hinaus führt eine konservative Geldpolitik auch dazu, dass der exponierte Sektor die Folgeeffekte der Kollektivvertragsabschlüsse des geschützten Sektors zu internalisieren gezwungen ist. Dies liegt daran, dass Nutzen und Kosten einer konservativen Geldpolitik asymmetrisch über die beiden Sektoren verteilt sind. Anders als im Fall des exponierten Sektors wirkt die konservative Geldpolitik auf die Lohnpolitik des geschützten Sektors nicht disziplinierend: Einerseits vermag der geschützte Sektor infolge seiner Abschottung von den Weltmärkten die Kosten seiner Lohnabschlüsse auch unter der Bedingung einer konservativen Geldpolitik weiterhin zu externalisieren; andererseits vergrößert sich der Realeffekt der Lohnabschlüsse infolge

der niedrigen Inflation. In dieser Hinsicht ist für den exponierten Sektor entscheidend, dass er von den negativen Externalitäten überhöhter Lohn-erhöhungen im geschützten Sektor etwa in Form steigender Preise sei-ner Vorleistungen, höherer Steuern und einer Anhebung des Zinsniveaus durch die stabilitätsorientierte Notenbank wesentlich betroffen ist.

Insgesamt generiert daher die konservative Geldpolitik eine asymmetri-sche Interdependenz des exponierten und des geschützten Sektors. De-ren lohnpolitische Quintessenz ist, dass moderate Lohnabschlüsse inner-halb des exponierten Sektors eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die tarifpolitische Absicherung seiner internationalen Wett-bewerbsfähigkeit darstellen. Darüber hinaus hängt seine Wettbewerbsfä-higkeit entscheidend davon ab, inwieweit auch der geschützte Sektor auf eine moderate Lohnpolitik einschwenkt. Damit tragen die Tarifparteien des exponierten Sektors die größte gesamtwirtschaftliche Verantwortung für die Lohnabschlüsse.

Unter der Bedingung des österreichischen Lohnverhandlungssystems, in dem jede Branche für sich die Kollektivvertragsverhandlungen führt, hat diese Verantwortung dazu geführt, dass die Tarifparteien des expo-nierten Sektors als Lohnführer agieren. In prozeduraler Hinsicht bedeutet dies, dass sich die anderen Abschlüsse an den Abschlüssen des expo-nierten Sektors orientieren. Im Hinblick auf die Lohnabschlüsse selbst er-gibt sich dadurch die Notwendigkeit, dass der exponierte Sektor in seinen Lohnabschlüssen darauf verzichtet, seine höheren, sektorspezifischen Produktivitätszuwächse voll auszuschöpfen und sich anstelle dessen von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung anleiten lässt.

Die Umsetzung der Lohnführerschaft in die Kollektivvertragspraxis wirft Koordinierungsprobleme auf, umso mehr als der geschützte Sektor aus den oben dargelegten Gründen kein genuines Interesse daran hat, sich der Lohnführerschaft des exponierten Sektors unterzuordnen. Die Lohn-führerschaft können für den exponierten Sektor daher nur Tarifparteien übernehmen, die sich auf erheblichen Einfluss in zweierlei Hinsicht stüt-zen können: Sie müssen eine Schlüsselindustrie innerhalb der Gesamt-wirtschaft repräsentieren, und sie müssen im Verhältnis zu den Tarifpar-teien der anderen Branchen und Sektoren über außerordentliche Orga-nisationsstärke verfügen. Beide Qualifikationen treffen in Österreich am ehesten auf die Metallindustrie zu.

Ausgehend von diesem Zusammenhang zwischen Lohnführerschaft, Geld- und Währungspolitik stellt sich die Frage, wann es in Österreich zur Wende in Richtung auf eine konservative Geldpolitik kam. Sie vollzog sich in Anlehnung an die Entwicklung in der Bundesrepublik infolge der engen wirtschaftlichen Verflechtung mit deren Volkswirtschaft. Im interna-tionalen Vergleich erwies sich die Bundesbank als Vorreiter des moneta-ristischen Kurswechsels: Er erfolgte früher (nämlich unmittelbar auf den

Erdölpreis-Schock von 1973) und konsequenter als in den übrigen Ländern. Unter dem Eindruck dieses Kurswechsels erhielt auch in Österreich die Stabilitätsorientierung der Währungs- und Geldpolitik zunehmendes Gewicht. Diese Entwicklung mündete Anfang der 1980er Jahre in die Anbindung des österreichischen Schillings an die D-Mark.⁶ Mit dieser Generalisierung der „Hartwährungspolitik“ wurde die asymmetrische Interdependenz der Lohnpolitik des exponierten und des geschützten Sektors festgeschrieben. Im Einklang damit ist davon auszugehen, dass sich die Lohnführerschaft in Österreich innerhalb unseres Beobachtungszeitraumes herausbildete, nämlich im Zusammenhang mit dem definitiven Übergang zur konservativen Geldpolitik auf der Grundlage der Anbindung des Schillings an die D-Mark. Zur Überprüfung dieser Hypothese unterscheiden wir zwei Subperioden innerhalb unseres Beobachtungszeitraumes: Periode 1 umfasst die Lohnrunden von 1969/1970 bis 1979/1980; Periode 2 1980/1981 bis 2003/2004. Aus den oben dargelegten Gründen ist zu erwarten, dass sich nur für Periode 2 die Lohnführerschaft der Metallindustrie nachweisen lässt.

Die empirische Überprüfung unserer Hypothese erfolgt in zeitlicher und in sachlicher Hinsicht. Im Zusammenhang mit den zeitlichen Voraussetzungen der Lohnführerschaft geht es um die Sicherstellung von Erwartungssicherheit als Vorbedingung der Koordinierung: Die zeitliche Abfolge der Tarifverhandlungen und die Laufzeit der Kollektivverträge müssen konstant bleiben, wenn die Lohnführerschaft eines Sektors verstetigt werden soll. Da sich in Österreich die Abschlüsse der einzelnen Branchen über ein ganzes Jahr erstrecken, sind zur zeitlichen Synchronisation der Lohnpolitik einheitliche Laufzeiten und eine klare, generalisierte Abfolge der einzelnen Abschlüsse erforderlich, wobei die jährliche Lohnrunde jeweils durch den Lohnführer eröffnet wird.⁷

Die sachliche Überprüfung der Lohnführerschaft bezieht sich auf die Frage, inwieweit die Kollektivvertragsabschlüsse für die Metallindustrie einen statistisch signifikanten Einfluss auf die Abschlüsse der anderen Branchen und Sektoren nehmen. In diesem Zusammenhang ist zu präzisieren, worauf die Koordinierungsbemühungen des Lohnführers abstellen. Im Gegensatz zu der Annahme von Pollan (2004) geht es dem exponierten Sektor gewiss *nicht* um eine intersektorale Nivellierung der Lohnstruktur. Angesichts des relativ hohen Lohnniveaus der Industrie im Allgemeinen und der Metallindustrie im Besonderen würde eine solche Nivellierung eine Verschlechterung ihrer komparativen Lohnpositionen bedeuten. Daran besteht kein Interesse. Denn im Maße der intersektoralen Nivellierung würden sich für den exponierten Sektor die Schwierigkeiten, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu rekrutieren und zu halten, verschärfen.

In Übereinstimmung mit den oben angestellten Überlegungen zur asymmetrischen Interdependenz des exponierten und des geschützten Sek-

tors richtet sich das Koordinierungsinteresse der lohnführenden Metallindustrie darauf, dass die anderen Sektoren keinesfalls höhere Abschlüsse tätigen als sie selbst.⁸ Im Folgenden wird zunächst die Datengrundlage der vorliegenden Untersuchung erläutert. Sodann werden die zeitlichen und sachlichen Voraussetzungen der Lohnführerschaft überprüft.

2. Die Daten der Untersuchung

Als primäre Quelle der Erhebung der Kollektivvertragserhöhungen wurden die Kollektivverträge, welche im Bundeseinigungsamt hinterlegt wurden, herangezogen. Sie wurden durch Informationen von einzelnen Gewerkschaften und der Wirtschaftskammer ergänzt. Als Quelle für alle weiteren Daten, die insbesondere in der empirischen Analyse verwendet wurden (wie beispielsweise Arbeitslosenquoten, Wirtschaftswachstum, Inflation und ähnlichem), diente die OECD (National Accounts und Employment Outlook).

Für die Analyse wurden die Kollektivvertragsabschlüsse entsprechend den Kollektivvertragsrunden kategorisiert. Da die Kollektivvertragsverhandlungen traditionell im Herbst („Herbstlohnrunde“) beginnen und ein Großteil der Kollektivverträge bis zum Sommer hin verhandelt wird, umfasst eine Verhandlungsrunde den Zeitraum vom 1. September bis 31. August des Folgejahres. Alle Kollektivverträge wurden entsprechend diesem zeitlichen Muster den jeweiligen Kollektivvertragsrunden zugeordnet. Die Daten der OECD wurden ebenfalls entsprechend den verwendeten Kollektivvertragsrunden angepasst. Dies impliziert beispielsweise, dass bei Daten, die auf jährlicher Basis (jeweils also vom 1. Jänner bis 31. Dezember) erhoben werden, eine „Umrechnung“ von Jahreswerten in Kollektivvertragsrundenwerte nach dem Schlüssel 4 zu 8. D. h. $1/3$ (4 Monate) im Jahr t und $2/3$ (8 Monate) im Jahr $t+1$. In Interviews mit Kollektivvertragsverhandlern kam zum Ausdruck, dass sich die Abschlüsse sowohl an den vergangenen Werten als auch an den von IHS und WIFO prognostizierten Werten der Produktivität, des Wirtschaftswachstums und der Arbeitslosigkeit orientieren. Da ein erheblicher Teil der Kollektivverträge einige Monate nach dem 1. September ausgehandelt wird, beinhalten die umgerechneten Daten, die in der empirischen Studie verwendet wurden, sowohl Informationen über die vergangene als auch zukünftige Entwicklung. Auf eine explizite Berücksichtigung von Prognosendaten wurde aus mehreren Gründen verzichtet: „Historische“ Prognosen sind kaum zugänglich und überaus heterogen hinsichtlich Publikationsdatum und Prognosehorizont. So ist retrospektiv nicht feststellbar, in welchem Quartal für welches Quartal im Folgejahr welche Prognose gemacht wurde, und auch nicht, wann die Verhandlungen stattgefunden haben, da lediglich Abschluss- und Gültigkeitsdatum publik sind. Es kann auch davon ausgegangen wer-

den, dass die Prognosen im Mittel den realisierten Werten entsprechen.⁹

Die zeitliche Kategorisierung der einzelnen Kollektivverträge wurde durch das Abschlussdatum definiert, d. h. durch den Zeitpunkt, an welchem der Kollektivvertrag abgeschlossen und das Ergebnis der Verhandlung für andere (insbesondere für die Verhandler späterer Kollektivverträge) publik ist. Die Alternative zur zeitlichen Kategorisierung nach Abschlussdatum wäre die Kategorisierung nach dem Gültigkeitsdatum der Kollektivverträge, d. h. nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des Kollektivvertrags. Da für die in dieser Arbeit vorgenommene Untersuchung der Lohnführerschaft jedoch die „Signalwirkung“ eines Kollektivvertragsabschlusses durch die Publizität des Verhandlungsergebnisses, d. h. durch die Bekanntmachung des Abschlusses, gegeben ist und das Gültigkeitsdatum sich bei einer Vielzahl von Kollektivverträgen meistens auf wenige „Stichtage“, wie beispielsweise den 1. Jänner, konzentriert und daher keine zeitliche Abfolgestruktur (bzw. lediglich eine sehr verzerrte) erkennen lässt, ist die Kategorisierung gemäß dem Abschlussdatum für die Analyse der Lohnführerschaft zu bevorzugen.

In wenigen Fällen (insbesondere in den 1970er Jahren) fanden in einer Kollektivvertragsrunde mehrere Verhandlungen je Branche statt bzw. wurden mehrere Kollektivvertragsabschlüsse getätigt. Für die statistische Analyse ist es notwendig, für jeden Kollektivvertrag in jeder Kollektivvertragsrunde nur einen Wert bzw. Abschluss zu verwenden. Eine Korrektur der Kollektivvertragsabschlüsse erfolgte daher dahingehend, dass mehrere Abschlüsse zu einem „Kollektivvertragsrundenabschluss“ aggregiert wurden. In einigen Fällen wurden Kollektivverträge für einen längeren Zeitraum als ein Jahr abgeschlossen. Deren Kollektivvertragserhöhungen wurden über mehrere Jahre anteilmäßig aufgeteilt oder durch Nullwerte ergänzt (um somit eine Abgrenzung von fehlenden Werten zu erreichen). Ebenfalls wurden Korrekturen hinsichtlich „Ausreißer“ vorgenommen. Dies betrifft neben den bereits erwähnten anteilmäßigen Adaptionen der Lohnerhöhungen eine Korrektur von Lohnerhöhungen von mehr als 50% (im Falle, dass keine anteilmäßigen Adaptionen durchführbar waren) und eine Korrektur der Laufzeiten, die vom Abschlussdatum eines Kollektivvertrages bis zum darauffolgenden Abschlussdatum errechnet wurden. Kollektivverträge mit Laufzeiten von über 1.000 Tagen wurden mit einer Laufzeit von 1.000 Tagen berücksichtigt.

In den Kollektivverträgen sind oft unterschiedliche Lohnerhöhungen für unterschiedliche Verwendungsgruppen ausgewiesen. Berücksichtigung in der Analyse fand jedoch die aggregierte Lohnerhöhung über alle Verwendungsgruppen. Bei Kollektivverträgen, in denen die aggregierte Lohnerhöhung nicht explizit ausgewiesen ist, wurde der Modalwert der Verwendungsgruppen herangezogen. Änderungen in den Arbeitszeiten (beispielsweise Veränderungen der wöchentlichen Arbeitszeit von 40

Stunden auf 38 Stunden) wurden in Lohnäquivalente umgerechnet und die Kollektivvertragserhöhungen dementsprechend angepasst. Sockelbeträge, Einmalzahlungen, qualitative Vereinbarungen und ähnliche Inhalte der Kollektivverträge wurden unberücksichtigt gelassen. Denn deren Einrechnung hätte Daten über die Zahl der jeweils betroffenen Beschäftigten erfordert. Solche Daten sind nicht verfügbar.

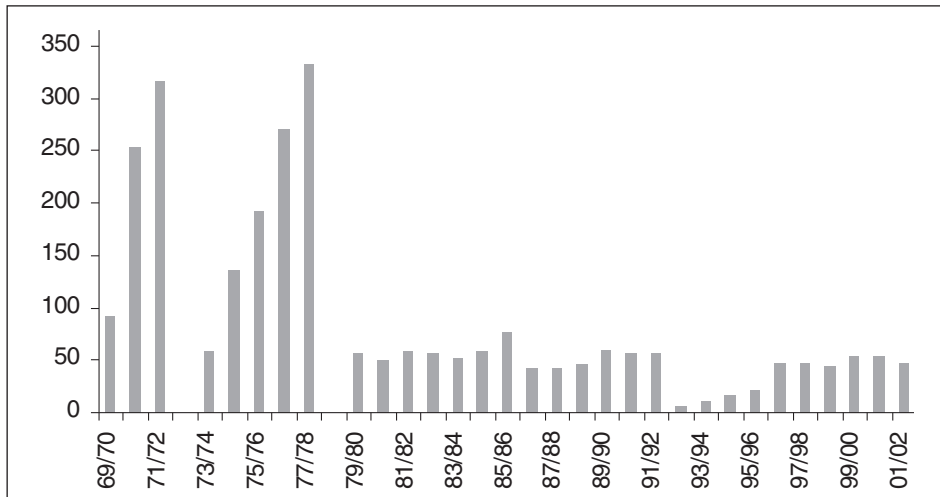
Tabelle 2 im Appendix bietet einen Überblick sowohl über die durchschnittliche Höhe der Kollektivvertragsabschlüsse als auch über die Laufzeiten in der untersuchten Periode. Es wird ersichtlich, dass die Anzahl der Kollektivverträge im Laufe der Zeit tendenziell zugenommen hat. Insbesondere ist ein Anstieg in der Anzahl der verhandelten Kollektivverträge seit Anfang der 1970er Jahre bis Anfang der 1980er Jahre zu bemerken. Beispielsweise liegt die Anzahl (der im Bundeseinigungsamt hinterlegten) Kollektivverträge in der Lohnrunde 1969/1970 bei 123 und in der Lohnrunde 1982/1983 bei 249, was fast einer Verdoppelung entspricht. Ein Vergleich des durchschnittlichen Kollektivvertragsabschlusses über die drei Jahrzehnte zeigt, dass die nominellen Lohnerhöhungen im Durchschnitt stark gesunken sind. Beispielsweise beliefen sich die durchschnittlichen jährlichen Kollektivvertragserhöhungen in den 1970er Jahren zum größten Teil auf rund 10%, während seit Mitte der 1990er Jahre der Durchschnitt aller Kollektivvertragserhöhungen nie über 5% lag. Ebenfalls kommt in Tabelle 2 zum Ausdruck, dass es seit den 1990er Jahren keine Kollektivverträge mehr gibt, die mit überdurchschnittlich hohen Abschlüssen auffallen. Die Betrachtung der Entwicklung der Standardabweichung über die Zeit (d. h. wie stark die Variation der Abschlüsse innerhalb einer Lohnrunde ist) zeigt, dass diese ebenfalls tendenziell stark zurückgegangen ist. Dies deutet auf eine Konvergenz der Kollektivvertragsabschlüsse hin.

3. Der zeitliche Ablauf der Lohnrunden

Eine Bedingung für die Lohnführerschaft des Metallsektors ist dessen zeitliche Vorreiterrolle. Dies impliziert, dass die Verhandlungen und der Abschluss für die Metallindustrie am Anfang der Herbstlohnrunde stehen. Eine wesentliche Komponente der Vorreiterrolle ist die weitgehende zeitliche Invarianz der Verhandlungen und der Abschlüsse der Metallindustrie, da sie nur unter dieser Bedingung regelmäßig als Orientierungsrahmen für die anderen Abschlüsse dienen können. Abbildung 1 zeigt die zeitliche Struktur der Kollektivvertragsabschlüsse des Metallsektors entsprechend der gewählten zeitlichen Kategorisierung der Lohnverhandlungsrunden und zeigt (in Tagen) den Zeitpunkt des Abschlusses im Metallsektor nach dem 1. September.

Wie zu erkennen ist, etablierte sich erst ab der Kollektivvertragsrunde 1979/80 ein „stabiles“ zeitliches Muster in den Abschlüssen für den Me-

Abbildung 1: Veränderung des Zeitpunktes des Kollektivvertragsabschlusses im Metallsektor in Relation zum 1. September



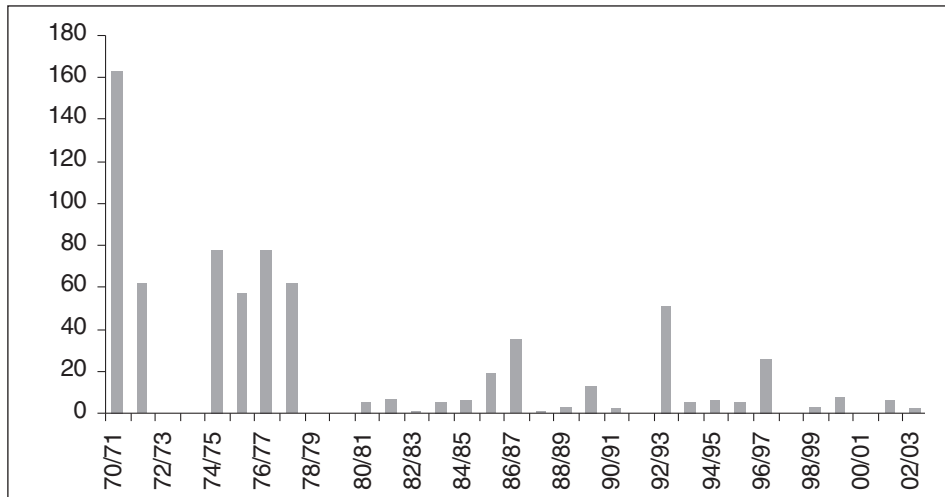
Anmerkung: Die Abweichungen des Zeitpunktes des Abschlusses der Kollektivverträge zum festgesetzten Beginn der Lohnrunde (d. h. 1. September) ist in Tagen angegeben. Ein t -Test auf die Mittelwertgleichheit zeigt, dass die Abweichungen des Zeitpunktes in der Untersuchungsperiode 1 signifikant unterschiedlich zu Untersuchungsperiode 2 sind ($T = 6,296$ und $p = 0,000$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Perioden ($F = 62,542$ und $p = 0,000$).

tallkollektivvertrag. In den 1970er Jahren hingegen ist eine klare zeitliche Struktur nicht zu erkennen. Die Abschlüsse des Metallkollektivvertrages sind seit der Kollektivvertragsrunde 1979/80 durchschnittlich ungefähr 46 Tage nach dem 1. September zu finden, d. h. in der zweiten Hälfte des Oktobers, während im Mittel die Abschlüsse in Periode 1 190 Tage nach dem 1. September getätigt wurden. Ein t -Test, der die beiden Untersuchungsperioden vergleicht, zeigt ebenfalls, dass es signifikante Unterschiede gibt. Nicht nur die Mittelwerte sind unterschiedlich, sondern ebenfalls die Varianz. Die Standardabweichung der beiden Perioden unterscheidet sich auch signifikant. Für Periode 1 beträgt sie 109 Tage, in Periode 2 lediglich 17. Die hohe Invarianz im Zeitpunkt des Abschlusses in Periode 2 erleichtert die Orientierung anderer (folgender) Sektoren. Sie kann als Indiz für die Existenz der Lohnführerschaft gewertet werden.

Zu analogen Ergebnissen führt der Vergleich des Zeitpunktes des Kollektivvertragsabschlusses der Metallindustrie in der Abfolge der Kollektivvertragsrunden (Abbildung 2).

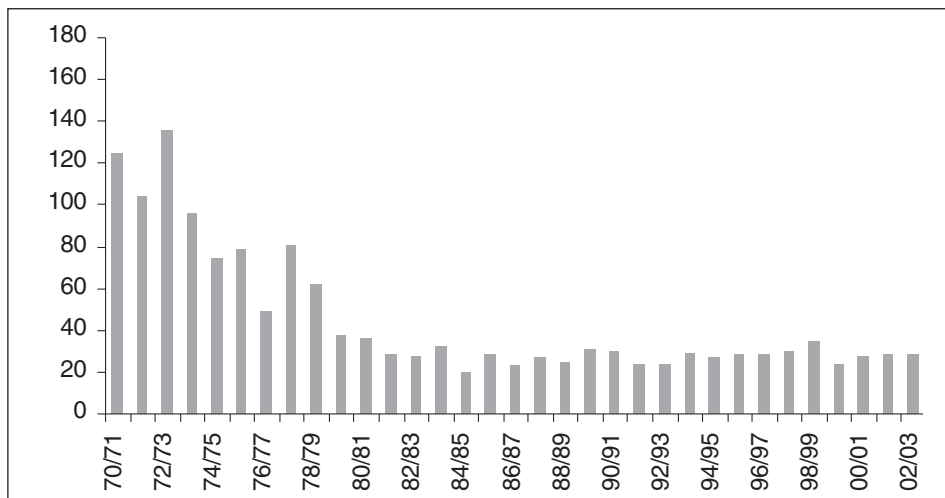
Wie in Abbildung 2 zu erkennen ist, sind die Abweichungen im Termin des Kollektivvertragsabschlusses im Vergleich zum Vorjahr in Untersuchungsperiode 1 höher als in Periode 2. Im Durchschnitt ist die Abweichung im Zeitpunkt des Abschlusses im Metallsektor in Periode 1 um 80 Tage „verschoben“, wohingegen die durchschnittliche Abweichung in

Abbildung 2: Veränderung des Zeitpunktes des Kollektivvertragsabschlusses im Metallsektor zum Vorjahr



Anmerkung: Die (absoluten) Abweichungen des Zeitpunktes des Abschlusses der Kollektivverträge (zum Vorjahr) sind in Tagen angegeben. Ein t -Test auf die Mittelwertgleichheit zeigt, dass die Abweichungen des Zeitpunktes in der Untersuchungsperiode 1 signifikant unterschiedlich zu Untersuchungsperiode 2 sind ($T = 7,852$ und $p = 0,000$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Perioden ($F = 7,463$ und $p = 0,011$).

Abbildung 3: Veränderung des Zeitpunktes des Kollektivvertragsabschlusses aller Sektoren zum Vorjahr (Durchschnitt)



Anmerkung: Die durchschnittlichen *absoluten* Abweichungen des Zeitpunktes des Abschlusses der Kollektivverträge zum Vorjahr sind in Tagen angegeben. Ein t -Test auf die Mittelwertgleichheit zeigt, dass die Abweichungen des Zeitpunktes in der Untersuchungsperiode 1 signifikant unterschiedlich zu Untersuchungsperiode 2 sind ($T = 8,658$ und $p = 0,000$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Perioden ($F = 36,352$ und $p = 0,000$).

Periode 2 lediglich bei 9 Tagen liegt. Weiters ist ein Unterschied in der Variabilität zwischen den zwei Untersuchungsperioden festzustellen: Die Standardabweichung in Periode 1 liegt bei 40 Tagen, während der Vergleichswert für Periode 2 bei 13 liegt. Ein t -Test zeigt, dass die Unterschiede signifikant sind.

Im Fall der Lohnführerschaft der Metallindustrie sollte die zeitliche Stabilität ihrer Abschlüsse auch stabilisierend auf die Zeitpunkte der anderen Abschlüsse wirken. Ähnlich wie Abbildung 2 für den Metallkollektivvertrag zeigt Abbildung 3 die Veränderungen (in Tagen zum Vorjahr) der Kollektivvertragsabschlüsse (im Durchschnitt) aller anderen Kollektivverträge.

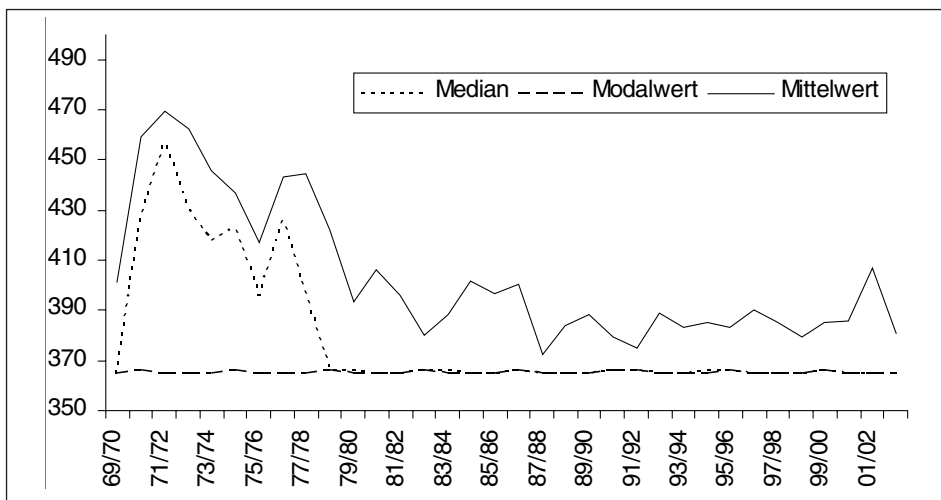
Wie Abbildung 3 zu erkennen gibt, weicht (im Durchschnitt) der Zeitpunkt des Kollektivvertragsabschlusses zu jenem im Vorjahr in Periode 1 stark (im Schnitt um 84 Tage) und in Periode 2 signifikant geringer ab (im Schnitt 28 Tage). Die Variabilität (über die Jahre) ist in Periode 1 ebenfalls höher (Standardabweichung von 31) als in Periode 2 (Standardabweichung von 4). Ein t -Test, der die beiden Perioden vergleicht, bestätigt die Signifikanz der Unterschiede zwischen den zwei Untersuchungsperioden. Die Ergebnisse, die in Abbildung 3 zum Ausdruck kommen, zeigen somit deutlich, dass es nicht nur im Metallsektor zu einer deutlichen zeitlichen Homogenisierung bei der Abfolge der Kollektivverträge gekommen ist, sondern auch bei den anderen Kollektivverträgen.

Eine der Homogenisierung der Zeitpunkte der Kollektivvertragsabschlüsse entsprechende Entwicklung über die beiden Perioden lässt sich für die Laufzeit der Kollektivverträge beobachten. Abbildung 4 zeigt die Entwicklung des Medians, des Modalwertes und des Mittelwertes der vereinbarten Laufzeiten (über alle Kollektivverträge).¹⁰

Grundsätzlich ist in Abbildung 4 zu erkennen, dass die Laufzeiten in Periode 1 heterogener sind als in Periode 2. Am deutlichsten drückt sich dies bei der Betrachtung der Entwicklung des Medians aus. Der durchschnittliche Median liegt in Periode 1 bei 406 Tagen, im Vergleich zu 365 Tagen in Periode 2. Die Standardabweichung liegt in Periode 1 bei 31 Tagen und in Periode 2 bei annähernd 0. Nicht überraschend ist das Ergebnis, dass die Unterschiede zwischen den beiden Perioden hoch signifikant sind. Beim Vergleich des Mittelwerts zwischen den beiden Untersuchungsperioden sieht es ähnlich aus. Dieser liegt in Periode 1 bei 436 Tagen und in Periode 2 bei 388 Tagen. Die Standardabweichungen unterscheiden sich ebenfalls deutlich. In Periode 1 ist eine Standardabweichung von 31 gegeben und in Periode 2 von lediglich 9. Die Unterschiede sind signifikant. Für die Untersuchungsperiode 2 zeigt der Vergleich von Median und Mittelwert, dass der Mittelwert höher ist als der Median. Dies lässt den Schluss zu, dass es eine Reihe von Kollektivverträgen gibt, für die längere Laufzeiten vereinbart werden, d. h. Kollektivverträge, deren Gültigkeitszeitraum über einem Jahr liegen. Dass es sich bei diesen um

„Ausreißer“ handelt, zeigt auch ein Vergleich mit dem Modalwert. Dieser liegt in beiden Untersuchungsperioden bei 365 Tagen. D. h. sowohl in Periode 1 als auch in Periode 2 werden die meisten Kollektivverträge für genau ein Jahr abgeschlossen. Die Zahl der „Ausreißer“ ist jedoch in Periode 1 bei weitem höher. Tabelle 2 im Appendix bietet einen Überblick über die Entwicklung der Laufzeiten der Kollektivverträge über den gesamten Untersuchungszeitraum. Bei der Betrachtung fällt auf, dass es in jeder Kollektivvertragsrunde mindestens einen Kollektivvertrag gibt, bei welchem die Laufzeit bei circa drei Jahren liegt (1.000 Tage). Ohne Ausnahme handelt es sich jedoch bei den Kollektivverträgen, die Laufzeiten von weit mehr als einem Jahr aufweisen, um solche, die nur für einen regional begrenzten (und relativ kleinen) Personenkreis Geltung haben. Beispielsweise handelt es sich für den Kollektivvertrag mit langer Laufzeit in der Kollektivvertragsrunde 2002/2003 um jenen der Angestellten bei ÄrztInnen und ärztlichen Gruppenpraxen in Oberösterreich, in der Kollektiv-

Abbildung 4: Die Veränderung der Laufzeiten (alle Kollektivverträge)



Anmerkung: Median, Modalwert und Mittelwert sind in Tagen angegeben. Ein t -Test auf die Mittelwertgleichheit zeigt, dass die Mediane der jeweiligen Lohnrunden in Untersuchungsperiode 1 sich signifikant von jenen in Untersuchungsperiode 2 unterscheiden ($T = 6,477$ und $p = 0,000$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Untersuchungsperioden ($F = 72,189$ und $p = 0,000$). Ein t -Test auf die Mittelwertgleichheit zeigt, dass die Modalwerte der jeweiligen Lohnrunden in Untersuchungsperiode 1 sich nicht signifikant von jenen in Untersuchungsperiode 2 unterscheiden ($T = 0,070$ und $p = 0,945$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls keine signifikante Unterschiede zwischen den beiden Untersuchungsperioden ($F = 0,020$ und $p = 0,889$). Hingegen zeigt der t -Test auf die Mittelwertgleichheit, dass die Mittelwerte (arithmetisches Mittel) der jeweiligen Lohnrunden in Untersuchungsperiode 1 sich signifikant von jenen in Untersuchungsperiode 2 unterscheiden ($T = 8,223$ und $p = 0,000$). Der Levene-Test auf Varianzgleichheit zeigt ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Untersuchungsperioden ($F = 15,645$ und $p = 0,000$).

vertragsrunde 2000/2001 um jenen der gleichen Gruppe für Niederösterreich. Die „Ausreißer“ in der Kollektivvertragsrunde 2001/2002 waren die Landesbediensteten in der Steiermark und in der Kollektivvertragsrunde 1999/2000 die Bediensteten bei Privatbahnen. Die Berücksichtigung der Laufzeiten dieser Kollektivverträge bewirkt, dass der Mittelwert höher ist als der Median und Modalwert.

4. Die Determinanten der sektoralen Lohnerhöhungen

Zur Überprüfung des Einflusses der Kollektivvertragsabschlüsse der Metallindustrie auf die Abschlüsse der übrigen Kollektivvertragseinheiten gehen wir von folgender Schätzgleichung aus:¹¹

$$\Delta W_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta U_t + \beta_2 \Delta UP_t + \beta_3 \Delta P_t + \beta_4 \sigma \Delta Y + \beta_5 \Delta W_{it-1} + \beta_6 Pol_t + c \Delta W_t^m + \sum \beta_j DB_{jt} + \varepsilon_{it}$$

Die abhängige Variable ist ein Vektor mit den Kollektivvertragsabschlüssen ΔW_{it} , d. h. den prozentuellen Lohnerhöhungen der einzelnen Kollektivverträge im Verhältnis zur Vorperiode. Die Kollektivvertragsabschlüsse ergeben sich im Querschnitt über die Gesamtheit der Kollektivverträge (N), wobei $i \in N$ und $N = 1, \dots, 346$, und im Längsschnitt über die Gesamtheit der Lohnverhandlungsrunden (T), wobei $t \in T$ und $T = 1, \dots, 35$. ΔW_{it} ist die entsprechende Lohnerhöhung im Kollektivvertrag i in der entsprechenden Lohnrunde t .¹²

Die zentrale unabhängige Variable ist der Vektor der Kollektivvertrags erhöhungen für die Arbeiter der Metallindustrie, W^m , mit dem Koeffizienten c in der Schätzgleichung, welcher den Koordinationseffekt der Lohnführerschaft indiziert.¹³ Zur Überprüfung der Abweichung der anderen Kollektivvertragsbereiche von den Abschlüssen der Metallindustrie finden Dummy-Variablen für die jeweiligen kollektivvertraglich tätigen Gewerkschaften Eingang in die Schätzgleichung, wobei DB^j die Dummy-Variable für die entsprechende Gewerkschaft j bezeichnet. Berücksichtigung finden sechzehn Gewerkschaftsbereiche:¹⁴

- Gewerkschaft der Land- und Forstarbeiter (LF/ANG),
- Gewerkschaft der Lebens- und Genussmittelarbeiter (LG/ANG),
- Gewerkschaft Bau-Holz (GBH),
- Gewerkschaft Metall-Bergbau-Energie (GMBE),
- Gewerkschaft der Chemiewerker (GdC),
- Gewerkschaft Druck und Papier (GDP),
- Gewerkschaft Textil, Bekleidung, Leder (GTBL),
- Gewerkschaft Handel, Transport, Verkehr (HTV),
- Gewerkschaft der gastgewerblichen Arbeitnehmer (GGA),
- Gewerkschaft persönlicher Dienst (PD),
- Gewerkschaft Kunst, Medien, freie Berufe (KMfB),
- Gewerkschaft der Privatangestellten (GPA),

Gewerkschaft öffentlicher Dienst (GÖD),
 Gewerkschaft der Gemeindebediensteten (GGB),
 Gewerkschaft der Eisenbahner (GdE),
 Gewerkschaft der Post- und Telegraphenbediensteten (GPF).

Als Referenzkategorie wurde die als lohnführend angenommene Gewerkschaft Metall-Bergbau-Energie (GMBE) sowie deren Nachfolgeorganisation, die Gewerkschaft Metall-Textil (GMT), gewählt. Die Koeffizienten der Dummy-Variablen der anderen Gewerkschaften sind somit als Abweichungen zur Referenzkategorie zu interpretieren. Am Vorzeichen der Abweichung ist erkennbar, ob der jeweilige Abschluss den Abschluss des Lohnführers unter- oder überschreitet.

Es ist davon auszugehen, dass die Kollektivvertragsabschlüsse auch von anderen Faktoren als der Lohnführerschaft der Metallindustrie beeinflusst werden. Deshalb umfasst die Schätzgleichung auch eine Reihe von Kontrollvariablen.

Als Kontrollvariablen für die oben genannten Kriterien bei den Kollektivvertragsverhandlungen gehen in die Gleichung die jährliche Veränderung der Arbeitslosenquote (ΔU), die Inflation (ΔP) und die jährliche Veränderung des Volkseinkommens bzw. das Wirtschaftswachstum (ΔY) ein. Als eine weitere Variable wurde ein Maß für die Variabilität der Inflation während des Jahres aufgenommen. Der Grund für die Aufnahme dieser Variable ist, dass Periode 1 hohe Inflationsraten mit beachtlichen Schwankungen in den Preisschüben auch innerhalb der einzelnen Jahre aufwies. Starke Fluktuationen bzw. Änderungen nach wenigen Monaten könnten dazu führen, dass die nachfolgenden Kollektivvertragsverhandlungen auf Grundlage vollkommen anderer Kriterien geführt wurden. Die Variabilität der Inflation innerhalb der Lohnrunde wurde durch die Standardabweichung der monatlichen Inflationsraten ($\sigma \Delta P$) kontrolliert. Zur Berücksichtigung serieller Korrelation, d. h. des Einflusses früherer Abschlüsse auf spätere Abschlüsse, wurde als eine weitere Kontrollvariable die um eine Periode verzögerten Kollektivvertragsabschlüsse (ΔW_{it-1}) aufgenommen.

Zur Kontrolle (partei-)politischer Einflüsse dient eine Dummy-Variable entsprechend den Regierungskonstellationen für den relevanten Zeitraum (Pol), wobei diese politische Kontrollvariable im ersten Untersuchungszeitraum unberücksichtigt bleibt, da die parteipolitische Zusammensetzung der Regierung sich in den 1970er Jahren nicht verändert hat. Dabei handelte es sich um die Regierung Kreisky I (SPÖ-Alleinregierung, Beginn 21. April 1970), Regierung Kreisky II (SPÖ-Alleinregierung, Beginn 4. November 1971), Regierung Kreisky III (SPÖ-Alleinregierung, Beginn 28. Oktober 1975) und Regierung Kreisky IV (SPÖ-Alleinregierung, Beginn 5. Juni 1979). Nach der Regierung Kreisky IV kam es zu relevanten Änderungen in den Regierungskonstellationen: Regierung Sinowatz mit einer Koalition von SPÖ und FPÖ (Beginn 24. Mai 1983), welche bis zum

Antritt der Regierung Vranitzky I (Beginn 16. Juni 1986) dauerte und als Dummy-Variable mit der Bezeichnung SPÖ/FPÖ in die Analyse eingeht. Die nächste Dummy-Variable ist durch den Zeitraum der SPÖ/ÖVP-Koalition definiert, mit den Regierungen Vranitzky I und Vranitzky II (Beginn 21. Jänner 1987), Vranitzky III (Beginn 17. Dezember 1990), Vranitzky IV (Beginn 29. November 1994), Vranitzky V (Beginn 12. März 1996) und der Regierung Klima (Beginn 28. Jänner 1997). Die nächste Regierungskategorie (ÖVP/FPÖ) beinhaltet die Regierung Schüssel I (Beginn 4. Februar 2000) und die Regierung Schüssel II mit einer Koalition zwischen ÖVP und FPÖ/BZÖ (Beginn 28. Februar 2003). Diese Regierungskategorie wurde als Referenzkategorie verwendet, da sie sich aus politischer Sicht am meisten von den anderen unterscheidet.

Grundsätzlich sind im Zusammenhang mit dem oben vorgestellten Schätzmodell Endogenitätsprobleme bzw. Interaktionen zwischen den unabhängigen Variablen, die zu verzerrten Ergebnissen führen können, nicht auszuschließen. Die diesbezügliche Überprüfung deutet im vorliegenden Fall auf keine gravierenden Probleme hin. So gilt z. B. für Österreich nur eine schwache Korrelation zwischen Inflation und Beschäftigung.¹⁵

Tabelle 1 enthält die Ergebnisse für unser Schätzmodell, differenziert für Periode 1 (die Kollektivvertragsrunden von 1969/1970 bis 1979/1980) und Periode 2 (die Kollektivvertragsrunden von 1980/1981 bis 2003/2004). Wie zu erkennen ist, unterscheiden sich die Spezifikationen zwischen den zwei Untersuchungsperioden. Die Gründe dafür sind, dass zum einen die politischen Dummy-Variablen in Periode 1 nicht eingehen, da es in diesem Zeitraum zu keinen (wesentlichen) Regierungsänderungen gekommen ist. Ebenfalls sind keine Dummy-Variablen für die an den Kollektivvertragsverhandlungen beteiligten Gewerkschaften LF/ANG, GdC, PD/HGPD und GPF berücksichtigt, da im ersten Untersuchungszeitraum die Anzahl an Beobachtungen (d. h. Kollektivverträge, bei denen diese Gewerkschaften beteiligt waren) zu klein war. Ebenfalls wird bei der Schätzung für Periode 2 die Standardabweichung der Inflation nicht berücksichtigt, da deren Relevanz lediglich in der Periode 1 gegeben ist. In den 1970er Jahren kam es aufgrund der Erdölpreisschocks zu substantziellen Veränderungen der Inflation innerhalb weniger Monate.

Die Ergebnisse für die beiden Perioden unterscheiden sich sowohl hinsichtlich der Kontrollvariablen als auch des hier eigentlich interessierenden Einflusses der Tarifpolitik der Metallindustrie markant. Hinsichtlich der Kontrollvariablen zeigt sich, dass in der zweiten Untersuchungsperiode sowohl die Veränderung der Arbeitslosenquote als auch die Veränderung des Wirtschaftswachstums nicht signifikant ist. Im Unterschied dazu finden wir in der ersten Untersuchungsperiode einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen der Veränderung der Arbeitslosenquote und den Abschlüssen in den Kollektivverträgen: Sinkende Arbeitslosigkeit ist

mit höheren Lohnabschlüssen verbunden. Ähnliches, nur mit umgekehrten Vorzeichen, gilt für das Wirtschaftswachstum. Ein Unterschied zwischen den zwei Perioden ist auch bei der verzögerten abhängigen Variablen, d. h. bei den Vorrundenabschlüssen zu erkennen. In der ersten Periode ist keine Signifikanz zu erkennen, anders als in der zweiten Periode. Der signifikant positive Koeffizient in der zweiten Periode weist darauf hin, dass es eine Abhängigkeit bei den Lohnabschlüssen von jenen in der vorigen Lohnrunde gibt: Wenn im Vorjahr hoch (niedrig) abgeschlossen wurde, wurde auch in der gegenwärtigen Lohnrunde hoch (niedrig) abgeschlossen. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass es zu keinen „Kompensationsabschlüssen“ kam, in dem Sinne, dass „zu“ hohe (niedrige) Abschlüsse aus der Vorperiode durch niedrige (hohe) ausgeglichen wurden. Vielmehr lässt dieses Ergebnis eine tendenzielle „Pfadabhängigkeit“ der Abschlüsse erkennen. Ein weiterer Unterschied zwischen den beiden Perioden besteht auch in den politischen „Rahmenbedingungen“. Diese Veränderungen wurden auf ihre Relevanz durch die Berücksichtigung von Dummy-Variablen für den Zeitraum der SPÖ/FPÖ- und für den Zeitraum der SPÖ/ÖVP-Regierung untersucht. Als Referenzkategorie wurde, wie erwähnt, der Zeitraum der ÖVP/FPÖ-Regierung gewählt. Wie in Tabelle 1 zu erkennen ist, weicht davon der Zeitraum der SPÖ/FPÖ-Regierung nicht signifikant ab. Im Zeitraum der SPÖ/ÖVP-Regierung sind die Kollektivvertragserhöhungen jedoch im Vergleich dazu signifikant höher.

Im Zentrum unserer Analysen steht der Einfluss der Abschlüsse der Metallindustrie auf die Kollektivvertragspolitik in Österreich insgesamt. In der ersten Periode ist kein signifikanter Einfluss der Verhandlungsergebnisse im Metallsektor auf die anderen Kollektivverträge zu erkennen, im Gegensatz zu der zweiten Periode. In dieser weist der signifikant positive Koeffizient darauf hin, dass hohe Abschlüsse im Metallkollektivvertrag auch hohe Abschlüsse in den anderen Kollektivverträgen erklären. Dieser signifikante Einfluss der Kollektivvertragsabschlüsse im Metallsektor auf die Kollektivvertragsabschlüsse in den anderen Sektoren dokumentiert die Existenz der Lohnführerschaft in Österreich seit Anfang der 1980er Jahre. Dieses Ergebnis stützt auch unsere Hypothese, wonach die Entstehung der Lohnführerschaft durch die monetaristische Wende in der Geld- und Währungspolitik Anfang der 1990er Jahre stimuliert wurde.

Auch hinsichtlich der Frage, inwieweit die Abschlüsse der fünfzehn anderen Kollektivvertragsbereiche von jenen des Lohnführers abweichen, zeigen sich periodenspezifische Ergebnisse. Lediglich bei den Kollektivverträgen der GÖD sind im Vergleich zum Lohnführer signifikant homogene Unterschiede in dem Sinn zu finden, dass der Unterschied signifikant in beiden Untersuchungsperioden ist und zusätzlich auch das gleiche Vorzeichen aufweist. Im Fall der GÖD fielen in beiden Untersuchungsperioden die Kollektivvertragsabschlüsse signifikant niedriger aus als jene

Tabelle 1: Kollektivvertragserhöhungen: Die Relevanz der Lohnführerschaft

Abhängige Variable: Prozentuelle Lohnerhöhung der einzelnen Kollektivverträge; ΔW_t^i					
Zeitraum:	Periode 1	Periode 2		Fortsetzung Periode 1	Fortsetzung Periode 2
<i>C</i>	-3,2833* (1,2975)	0,0043 (0,0947)	<i>LF/ANG+</i>	-	-0,7713** (0,1792)
ΔW_{t-1}^i	0,0208 (0,0284)	0,0732** (0,0116)	<i>LG/ANG+</i>	1,5155** (0,5258)	-0,3358** (0,0873)
ΔU	-5,9514** (1,2735)	0,0230 (0,1194)	<i>GBH+</i>	6,7933** (0,8381)	0,0963 (0,0975)
ΔY	0,7493** (0,2405)	-0,0253 (0,0451)	<i>GdC+</i>	-	0,0007 (0,1268)
ΔP	143,9449** (15,7566)	58,6652** (3,1106)	<i>GDP+</i>	2,1626* (1,1042)	-0,0745 (0,1737)
$\sigma \Delta P$	-0,2927 (1,0244)	-	<i>GTBL/GMT+</i>	-3,4473** (0,5287)	-0,1471 (0,1091)
ΔW^m	-0,0773 (0,0539)	0,4445** (0,0150)	<i>HTV+</i>	0,2381 (0,7526)	-0,3835** (0,1197)
<i>SPÖ/FPÖ</i>	-	0,0016 (0,0672)	<i>GGA/ HGPd+</i>	-0,2187 (1,6017)	0,3293 (0,2004)
<i>SPÖ/ÖVP</i>	-	0,3666** (0,0529)	<i>PD/HGPd+</i>	-	0,1498 (0,3238)
			<i>KMfB+</i>	0,8663 (0,7293)	0,0727 (0,1108)
			<i>GPA+</i>	0,4518 (0,4734)	-0,2068* (0,0841)
			<i>GÖD+</i>	-1,8702** (0,6892)	-0,9302** (0,1433)
			<i>GGB+</i>	1,8688** (0,6892)	-0,9704** (0,1405)
			<i>GdE+</i>	-1,6788 (1,2219)	-0,6701** (0,1790)
			<i>GPF+</i>	-	0,2354 (0,6663)
<i>R</i> ² -korrigiert				0,3420	0,5692
<i>N</i>				1153	4833
<i>F</i> -Statistik (p)				0,0000	0,0000
Durbin-Watson				1,7502	1,8969

Anmerkung: Periode 1 beinhaltet die Kollektivvertragsrunden von 1969/1970 bis 1979/1980 und Periode 2 die Kollektivvertragsrunden 1980/1981 bis 2003/2004. Die Schätzung erfolgte auf Basis der Methode der Kleinsten Quadrate. Panel-korrigierte Standardfehler sind in den Klammern angegeben; + weist auf die jeweils zuständigen Gewerkschaften hin, welche als Dummy-Variablen berücksichtigt wurden. Referenzkategorie = GMBE/GMT. ** $\alpha \leq 0,01$; * $\alpha \leq 0,05$.

der GMBE/GMT. Bei den anderen Kollektivvertragsbereichen sind die Abweichungen heterogen. In Periode 1 weichen die Abschlüsse der GTBL/GMT signifikant von jenen der GMBE/GMT nach unten ab. Im Unterschied dazu haben die Gewerkschaften LG/ANG, GBH, GDP und GGB signifikant höhere Lohnabschlüsse in Periode 1 erzielen können. Eine wichtige Funktionsbedingung der Lohnführerschaft der Metallindustrie ist aus den oben skizzierten Gründen, dass die anderen Sektoren keine höheren Abschlüsse tätigen als sie selbst. Wie Tabelle 1 zu entnehmen ist, ist dies in Periode 2 auch nicht der Fall. Es sind keine systematischen bzw. signifikanten Abweichungen in den Kollektivvertragsabschlüssen der anderen Kollektivvertragsparteien nach oben erkennbar. Lediglich nach unten, d. h. signifikant niedrigere Abschlüsse sind, neben den bereits erwähnten Abschlüssen der GÖD, bei den Gewerkschaften LF/ANG, LG/ANG, HTV, GPA, GGB und GdE zu erkennen.

6. Schlussbemerkungen

Ziel dieser Arbeit ist es, die Existenz der Lohnführerschaft, im Speziellen die Koordinierungsfunktion der Metallindustrie, in Österreich zu untersuchen. Im Unterschied zu bisherigen Arbeiten zu diesem Thema, die sich bislang nur auf Plausibilisierungen und anekdotische empirischen Evidenzen stützten, wurde in dieser Arbeit eine quantitativ-systematische Analyse der Frage unternommen. Der Grund warum bis dato keine systematischen Untersuchungen zur Existenz einer Lohnführerschaft durchgeführt wurden, ist vor allem dadurch begründet, dass die bisherige Datenlage keine derartige Untersuchung erlaubte. Deshalb erwies es sich für diese Untersuchung als erforderlich, eine Primärdatenerhebung aller Kollektivvertragsabschlüsse seit der Kollektivvertragsrunde 1969/1970 bis zur Kollektivvertragsrunde 2003/2004 durchzuführen. Auf Basis dieser Datengrundlage war es in dieser Arbeit möglich, nicht nur valide und verlässliche Analysen, sondern auch eine differenzierte zeitliche Betrachtung vorzunehmen. Darüber hinaus erlaubte diese Datengrundlage die Untersuchung der Genese der Lohnführerschaft.

Dieser Untersuchung zur Entstehung der Lohnführerschaft in Österreich lag die Hypothese zugrunde, dass deren Existenz und Legitimation eng mit den wirtschaftspolitischen, insbesondere den währungs- und geldpolitischen Rahmenbedingungen verknüpft ist. Die Kernaussage dieser Hypothese ist, dass es am Ende der 1970er Jahre zu einem entscheidenden „Paradigmenwechsel“ in der österreichischen Währungs- und Geldpolitik gekommen ist, welcher die Grundlage für die Entstehung der Lohnführerschaft lieferte. Dieser „Paradigmenwechsel“ manifestierte sich in der Hinwendung zur Hartwährungspolitik, welche eine asymmetrische Interdependenz der Lohnpolitik des exponierten und des geschützten

Sektors zur Folge hatte, die den Anstoß für die Lohnführerschaft der Metallindustrie gab. Aus diesem Grund wurde die empirische Analyse separat für die Lohnrunden 1969/1970 bis 1979/1980 und für die Lohnrunden 1980/1981 bis 2003/2004 durchgeführt. Dabei erfolgte die Überprüfung der Lohnführerschaft der Metallindustrie in zeitlicher und in sachlicher Hinsicht differenziert. Im Zusammenhang mit den zeitlichen Voraussetzungen der Lohnführerschaft wurde untersucht, ob die zeitliche Abfolge der Tarifverhandlungen und die Laufzeit der Kollektivverträge eine Konstanz dahingehend aufwiesen, dass Erwartungssicherheit als Vorbedingung für die Funktion der Lohnführerschaft gegeben war. Die empirischen Ergebnisse betreffend die Verstetigung des Zeitpunktes der Kollektivvertragsabschlüsse des Lohnführers, d. h. der Metallindustrie, zeigen seit der Lohnverhandlungsrunde 1979/1980 eine klare zeitliche Positionierung der Lohnabschlüsse der Metallindustrie zwischen Mitte Oktober und Mitte November. Im Gegensatz dazu sind die Zeitpunkte der Kollektivvertragsabschlüsse in der Metallindustrie in den Lohnrunden von 1969/1970 bis 1978/1979 durch keine zeitliche Konstanz bzw. Positionierung charakterisiert. Der Übergang zur Hartwährungspolitik markiert somit klar den Zeitpunkt der Verstetigung des Termins, zu dem die Kollektivverträge im Metallsektor abgeschlossen wurden. Für die anderen Kollektivverträge kam die Analyse ebenfalls zum Ergebnis, dass eine Verstetigung des Zeitpunktes der Abschlüsse seit der Lohnrunde 1979/1980 zu bemerken ist, wobei seit der Kollektivvertragsrunde 1979/1980 die Zeitpunkte aller Kollektivvertragsabschlüsse im Mittel nur unwesentlich von den Zeitpunkten im Vorjahr abweichen. Hingegen sind die Abweichungen des Zeitpunktes der Abschlüsse zum Vorjahr in den früheren Kollektivvertragsrunden von 1969/1970 bis 1978/1979 überaus heterogen und weisen auf keine zeitliche Konstanz hin. Zusammenfassend lässt sich in zeitlicher Hinsicht festhalten, dass eine Verstetigung des Zeitpunktes der Kollektivvertragsabschlüsse sowohl in der Metallindustrie als auch bei den anderen Kollektivverträgen ab Anfang der 1980er Jahre zu bemerken ist.

Die sachliche Überprüfung der Lohnführerschaft bezog sich auf die Frage, inwieweit die Kollektivvertragsabschlüsse für die Metallindustrie einen statistisch signifikanten Einfluss auf die Abschlüsse der anderen Branchen und Sektoren nehmen. Die Ergebnisse dieser Arbeit zeigen deutlich, dass diese Orientierung seit der Generalisierung der Hartwährungspolitik, d. h. seit der Kollektivvertragsrunde 1979/1980, klar gegeben ist. In den Jahren davor, d. h. in den Kollektivvertragsrunden 1969/1970 bis 1978/1979, war diese Orientierung an der Metallindustrie nicht zu erkennen. Aus den oben dargelegten Gründen zielt die Lohnführerschaft der Metallindustrie darauf ab, dass die anderen Sektoren keinesfalls höhere Abschlüsse tätigen. Die Ergebnisse dieser Analyse bestätigten auch diese Hypothese durch die differenzierte Untersuchung der anderen Kol-

ktivvertragsabschlüsse, wobei dies mit Hilfe der Untersuchung von 15 Verhandlungsbereichen, welche den entsprechenden Branchengewerkschaften entsprachen, analysiert wurde. Die Untersuchung zeigt, dass seit dem Übergang zur Hartwährungspolitik keine Branchengewerkschaft systematisch höhere KV-Lohnzuwächse abschließt als jene im Metallsektor, d. h. des Lohnführers. Auch diese Konstellation war in den Jahren vor dem Übergang zur Hartwährungspolitik nicht gegeben. In den Kollektivvertragsrunden von 1969/1970 bis 1978/1979 schloss eine Reihe von anderen Gewerkschaften signifikant höhere Lohnerhöhungen ab als jene in der Metallindustrie. Aufgrund der Analyse zur Lohnführerschaft in sachlicher Hinsicht kann somit ebenfalls die Schlussfolgerung gezogen werden, dass seit der Generalisierung der Hartwährungspolitik eine Orientierung der Kollektivvertragsabschlüsse an jenen im Metallsektor festzustellen ist.

Dementsprechend sind auch Mutmaßungen, Österreichs Kollektivvertragssystem wäre ein gesamtwirtschaftlich unkoordiniertes System mittleren Zentralisationsgrads mit entsprechend geringer Fähigkeit zur Abstimmung der Lohnabschlüsse mit wirtschaftlichen Erfordernissen, zurückzuweisen.¹⁶ Im Gegensatz dazu statet die Lohnführerschaft des exponierten Sektors in Form der Metallindustrie Österreichs Kollektivvertragssystem mit einer außerordentlich hohen Fähigkeit zur Internalisierung der lohnpolitischen Externalitäten aus, wie auch international vergleichende Analysen zeigen.¹⁷

Literatur

- Baumgartner, Josef, Evaluation of Macro-economic Forecasts for Austria in the 1980s and 1990s, in: Austrian Economic Quarterly 7 (2002) 191-206.
- Calmfors, Lars; Driffill, John, Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy 6 (1988) 13-61.
- Guger, Alois; Runggaldier, Ulrich; Traxler, Franz, European Employment and Industrial Relations Glossary: Austria (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, London, Luxembourg 2000).
- Meyer, Wolfgang, Is Pattern Bargaining Dead?, in: Konjunkturpolitik 41 (1995) 228-243.
- Pollan, Wolfgang, Einige Aspekte der Lohnbildung in Österreich (Wien 2000).
- Pollan, Wolfgang, Pattern Bargaining and Wage leadership in Austria, in: Austrian Economic Quarterly 2 (2004) 88-101.
- Rowthorn, Bob, Corporatism and Labour Market Performance, in: Pekkarinen, Jukka; Pohjola, Matti; Rowthorn, Bob (Hrsg.), Social Corporatism: A Superior Economic System? (Oxford 1992).
- Sako, Mari, Shunto: Employer and Union Coordination for Pay Determination at the Industry and Inter-Sectoral Levels, in: Sako, Mari; Sato, Hiroko (Hrsg.), Japanese Labour and Management in Transition: Diversity, Flexibility and Participation (London 1997).
- Soskice, David, Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries, in: Oxford Review of Economic Policy 6 (1990) 36-61.

- Stiassny, Alfred, Wage Setting, Unemployment and the Phillips Curve (=Vienna University of Economics and Business Administration, Department of Economics Working Paper No. 36, Wien 1996).
- Tichy, Gunther, The Credibility of Monetary Integration, in: Kindley, Randal; Good, David (Hrsg.), The Challenge of Globalization and Institution Building (Boulder 1997).
- Traxler, Franz, Austria: Still the Country of Corporatism, in: Ferner, Anthony; Hyman, Richard (Hrsg.), Changing Industrial Relations in Europe (Oxford 1998).
- Traxler, Franz, Pattern Bargaining: Analyse und Empirie, in: Wirtschaft und Gesellschaft 31/2 (2005) 171-195.
- Traxler, Franz; Blaschke, Sabine; Kittel, Bernhard, National Labour Relations in Internationalized Markets: A Cross-national Analysis of Institutional Patterns, Change and Performance (Oxford 2001).
- Traxler, Franz; Brandl, Bernd; Glassner, Vera, Pattern Bargaining: An Investigation into its Agency, Context and Evidence, in: British Journal of Industrial Relations (erscheint 2008).

Anmerkungen

- ¹ Z. B. Traxler (1998); Guger et al. (2000); Pollan (2000); Traxler et al. (2001).
- ² Traxler (2005).
- ³ Calmfors, Driffill (1988).
- ⁴ Soskice (1990).
- ⁵ Eine dritte Interpretation des österreichischen Lohnverhandlungssystems ist unter ausländischen Beobachtern verbreitet (Calmfors, Driffill 1988; Rowthorn 1992). Danach sind die Lohnabschlüsse intersektoral zentralisiert. Diese zweifelsfrei unzutreffende Einschätzung beruht offensichtlich auf einer missverständlichen Beurteilung der Funktion der Paritätischen Kommission.
- ⁶ Z. B. Tichy (1997).
- ⁷ Auf einer alternativen Form zeitlicher Synchronisation beruht die Lohnführerschaft in Japan: Im Rahmen der „Shunto-Offensive“ wird die Mehrzahl der Tarifverträge parallel verhandelt (Sako 1997).
- ⁸ Traxler (2005).
- ⁹ Z. B. Baumgartner (2002).
- ¹⁰ Siehe hierzu auch Tabelle 2 im Appendix.
- ¹¹ Diese Schätzgleichung ist eine Modifikation des Modells in Traxler et al. (2008). Beide Varianten weisen eine hohe Übereinstimmung in den Ergebnissen auf.
- ¹² Für eine ähnliche statistische Modellierung siehe Meyer (1995).
- ¹³ Die Konzentration auf die Arbeiter ergibt sich aus dem Umstand, dass in Österreichs privatwirtschaftlichem Sektor getrennte Kollektivverträge für Arbeiter und Angestellte abgeschlossen werden. Als repräsentativer Lohnführer auf Gewerkschaftsseite gilt dementsprechend die Gewerkschaft Metall-Textil (GMT) bzw. deren Vorgängerorganisation, die Gewerkschaft Metall-Bergbau-Energie (GMBE).
- ¹⁴ Diese Untergliederung entspricht der Binnendifferenzierung des Österreichischen Gewerkschaftsbundes (ÖGB) in 16 Branchengewerkschaften zu Beginn der Untersuchungsperiode. Mittlerweile kam es zu mehreren Fusionen, ohne dass sich dadurch der fachlich-sektorale Geltungsbereich der Kollektivverträge merklich änderte. Veränderungen im kollektivvertraglichen Zuständigkeitsbereich der einzelnen Gewerkschaften wurden in dieser Analyse Rechnung getragen.
- ¹⁵ Z. B. Stiassny (1996).
- ¹⁶ Z. B. Pollan (2004).
- ¹⁷ Z. B. Traxler et al. (2001).

Zusammenfassung

Während in der öffentlichen Meinung und Medienberichterstattung Übereinstimmung dahingehend besteht, dass in Österreich eine Koordinierung der Lohnpolitik durch die Lohnführerschaft der Metallindustrie erfolgt, ist dies in der akademischen Diskussion nicht unumstritten. Der Grund dafür ist, dass die Lohnführerschaft in Österreich bis dato keiner systematisch-empirischen Untersuchung unterzogen wurde. Dieser Aufsatz schließt diese Forschungslücke auf der Grundlage einer Analyse der Kollektivvertragsabschlüsse von 1969 bis 2004. Er bestätigt die Existenz der Lohnführerschaft und zeigt überdies, dass deren Genese in engem Zusammenhang mit der Generalisierung der Hartwährungspolitik in Form der Anbindung des Schillings an die Deutsche Mark ab Anfang der 1980er Jahre steht.

Tabelle 2: Übersicht über die Entwicklung der Kollektivverträge

KV-Abschlüsse	Runde	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
	Anzahl	123	167	193	185	202	219	209	235
	Höchster Abschl.	27,3 %	26,8 %	56,0 %	60,7 %	51,1 %	55,0 %	100,0 %	85,7 %
	Durchschnitt	9,7 %	9,9 %	13,7 %	11,4 %	15,6 %	16,1 %	10,2 %	10,4 %
	Standardabw.	5,6 %	5,6 %	9,1 %	8,7 %	7,9 %	8,1 %	10,3 %	6,7 %
	Runde	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
	Anzahl	246	245	246	230	256	242	248	247
	Höchster Abschl.	53,8 %	12,8 %	13,6 %	20,6 %	76,5 %	64,2 %	23,0 %	12,5 %
	Durchschnitt	3,2 %	3,4 %	6,0 %	7,1 %	6,5 %	5,6 %	3,8 %	3,8 %
	Standardabw.	3,6 %	1,9 %	2,1 %	2,0 %	4,9 %	6,0 %	2,1 %	1,5 %
KV-Laufzeiten	Runde	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
	Median	365	427	457	430	418	422,5	396	426
	Modalwert	365	366	365	365	365	366	365	365
	Mittelwert	401	459	470	462	446	437	417	443
	Standardabw.	60	98	99	87	90	77	86	77
	Runde	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
	Median	365	365	365	366	366	365	365	366
	Modalwert	365	365	365	366	366	365	365	365
	Mittelwert	372	383	388	379	375	388	383	385
	Standardabw.	52	31	45	28	23	44	34	36

Anmerkung: Zeile Anzahl gibt die Anzahl der Kollektivverträge (KV) an, welche in der entsprechenden Verhandlungsrunde erhoben wurden bzw. für welche eine Lohnerhöhung ausgewiesen ist. Die Anzahl an Laufzeiten ist geringer, da nicht für jeden KV die Laufzeit ausgewiesen ist. Die Laufzeiten für die Lohnrunde 2003/2004 konnten nicht berücksichtigt werden, da diese zumeist nicht explizit im Kollektivvertrag angegeben sind. Bei der Primärerhebung der Laufzeiten der einzelnen Kollektivverträge.

(Anzahl, Laufzeiten) von 1969/70 bis 2003/2004

77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87
221	224	235	230	239	249	235	229	236	253
62,0 %	22,0 %	19,9 %	22,9 %	31,0 %	34,9 %	100,0 %	71,0 %	22,9 %	134 %
7,1 %	6,1 %	5,5 %	7,9 %	7,3 %	5,6 %	5,0 %	5,5 %	5,3 %	4,3 %
5,7 %	3,2 %	3,5 %	2,8 %	2,9 %	3,5 %	6,5 %	4,6 %	2,4 %	8,4 %
95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	-
219	215	218	233	242	227	242	240	194	-
19,0 %	17,7 %	7,3 %	5,8 %	25,0 %	18,0 %	15,2 %	16,0 %	8,7 %	-
2,8 %	2,3 %	2,1 %	2,5 %	1,9 %	3,1 %	2,3 %	2,4 %	1,7 %	-
1,9 %	1,7 %	1,0 %	0,9 %	2,0 %	1,7 %	1,5 %	1,4 %	1,3 %	-
77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87
396	366	366	365	365	366	366	365	365	366
365	366	365	365	365	366	365	365	365	366
445	422	393	406	396	380	389	402	397	400
86	76	39	61	43	35	41	58	53	49
95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	-
366	365	365	365	366	365	365	365	-	-
366	365	365	365	366	365	365	365	-	-
382	390	385	379	385	386	407	380	-	-
46	52	41	31	44	48	72	30	-	-

tivverträge wurden die Laufzeiten jeweils mit dem Gültigkeitsdatum errechnet. Danach ergibt sich die Laufzeit eines Kollektivvertrages aus der zeitlichen Differenz zwischen dem jeweiligen Gültigkeitsdatum und dem Gültigkeitsdatum des (zeitlich) nächsten Kollektivvertrags. Da das Gültigkeitsdatum der Lohnrunde 2004/2005 nicht bekannt war, sind keine Laufzeiten für die Lohnrunde 2003/2004 ausgewiesen. Die KV-Laufzeiten sind in Tagen angegeben.

■ sozialpolitik in diskussion ■ sozialpolitik in diskussion

Schriftenreihe der Arbeiterkammer Wien

Die Schriftenreihe „Sozialpolitik in Diskussion“ wurde im Jahr 2006 von der Abteilung Sozialpolitik sowie dem Bereich Soziales der Arbeiterkammer Wien ins Leben gerufen, und verfolgt im Wesentlichen die Zielsetzung, als Informations- und Diskussionsplattform in Sachen Sozialpolitik zu fungieren.

Das thematische Spektrum der Schriftenreihe ist ein sehr breites. „Sozialpolitik in Diskussion“ versteht sich als Forum in dem verschiedene Ebenen von Sozialpolitik beleuchtet werden: die praktische wie die theoretische, die nationale, wie auch die internationale. Sie soll somit den Blick über den eigenen Tellerrand ermöglichen bzw. Zusammenhänge aufzeigen und diskutieren.

Bisher sind folgende Bände erschienen:

- Band 1: Ulrich Schönbauer, Ältere im Betrieb (02/2006)
- Band 2: Ursula Filipič (Hg.), Neoliberalismus und Globalisierung (09/2006)
- Band 3: Ursula Filipič (Hg.), Arbeitsmarktpolitik in Europa (03/2007)
- Band 4: Kai Biehl und Norbert Templ (Hg.), Europa altert – na und? (08/2007)
- Band 5: Helmut Ivansits und Ursula Filipič (Hg.), Privatisierung von Gesundheit – Blick über die Grenzen (11/2007)
- Band 6: Ursula Filipič (Hg.), Soziale Gerechtigkeit versus Eigenverantwortung? Zur Neujustierung des Sozialstaates (12/2007)
- Band 7: Josef Wallner (Hg.), Gestaltung und Finanzierung von Arbeitsmarktpolitik: Ein internationaler Vergleich (1/2008)

Die einzelnen Bände der Schriftenreihen können bei der AK Wien bestellt werden (01 – 501 65 401), sie stehen aber auch zum Herunterladen zur Verfügung: <http://wien.arbeiterkammer.at/www-9905.html>



Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich

Günther Chaloupek, Reinhold Russinger, Josef Zuckerstätter

1. Trendwende in der Entwicklung der Lohnquote

Seit Ende der Siebzigerjahre ist in der Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung eine Trendwende eingetreten. Der Anteil der Löhne und Gehälter am österreichischen Nettoinlandsprodukt (Lohnquote) erreichte mit 77,2 Prozent 1978 einen historischen Höchstwert und ist seither auf 64,4 Prozent 2006 (nach vorläufigen Daten weiter auf 64,1 Prozent 2007) zurückgegangen. Die über drei Viertel des 20. Jahrhunderts langfristig beobachtbare Zunahme der Lohnquote endete damit und verkehrte sich ins Gegenteil.

Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (VGR) im heutigen Verständnis werden in Österreich wie auch in den meisten anderen Ländern erst nach dem Zweiten Weltkrieg regelmäßig von der amtlichen Statistik erstellt. Als quasi-amtlich ist die Rückberechnung der VGR bis zum Jahr 1913¹ anzusehen. Nach den Daten dieser alten VGR, die sich in ihren Definitionen allerdings vom heutigen Europäischen System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (ESVG) in wichtigen Einzelpunkten unterscheidet,² machte der Lohnanteil vor dem Ersten Weltkrieg knapp mehr als die Hälfte des Volkseinkommens aus (51 Prozent 1913). Bis 1964 stieg die Lohnquote auf 60,1 Prozent und erreichte 1974 die 70-Prozent-Marke. Nach der alten VGR wurde der Höchstwert von 1978 (75,8 Prozent) 1981 sogar noch geringfügig übertroffen (75,9 Prozent). Ab dann folgt die Lohnquote soweit feststellbar³ demselben Trend wie nach ESVG.

1.1 Steigende Lohnquote in der langen Wachstumsphase nach 1945

Während in der Zwischenkriegszeit kein klarer Trend in der Lohnquotenentwicklung zu erkennen ist, erhöhte sich der Lohnanteil nach 1950 um gut 20 Prozentpunkte. Diese Verschiebung kann mehr oder weniger vollständig auf die Veränderung der Struktur der Erwerbstätigkeit zurückgeführt werden. 1950 waren von 3,15 Millionen Erwerbstätigen noch 38,1 Prozent Selbstständige, darunter 27,7 Prozent in der Landwirtschaft. Die

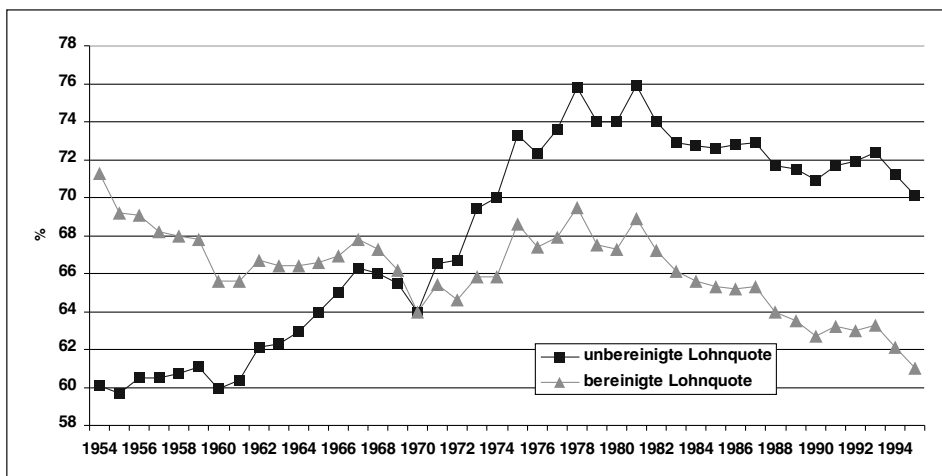
Zahl der Selbstständigen ging in den darauf folgenden drei Jahrzehnten massiv zurück, sodass 1980 von 3,26 Millionen Erwerbstätigen nur noch 15 Prozent Selbstständige waren, darunter 7,8 Prozent in der Landwirtschaft.

Die Analysen der funktionalen Einkommensverteilung bestanden unter diesen Gegebenheiten vor allem in der Anwendung verschiedener Verfahren zur Strukturbereinigung. Die sog. „bereinigten Lohnquoten“ halten die Struktur der Erwerbstätigen in einem bestimmten Jahr konstant und berechnen eine hypothetische Verteilung über die Zeit bei gleichbleibender Struktur. Ähnlich ist der Grundgedanke der Berechnung einer „Lohn-Einkommensrelation“ (L-E-Relation), bei der die Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten als Prozentsatz des Volkseinkommens je Erwerbstätigen berechnet wird.

Bei Berechnung solcher bereinigter Lohnquoten bzw. L-E-Relationen ergab sich langfristig stets eine Konstanz der funktionalen Einkommensverteilung. So stellte Maria Szecsi in ihrer Untersuchung aus 1970 resümierend fest, dass „die funktionellen Anteile trotz grundlegender Umwälzungen in der Wirtschaftslage und Wirtschaftsstruktur des Landes, trotz der in diesem Zeitraum eingetretenen Verdreifachung der Investitionsquote und trotz außerordentlicher Preisbewegungen über das letzte halbe Jahrhundert praktisch konstant geblieben sind“.⁴

Indem bei der Bereinigung der Lohnquote die Struktur der Erwerbstätigen in einem bestimmten Jahr fixiert wird, bedeutet dies, dass beim Wechsel eines Erwerbstätigen aus dem Selbstständigenstatus in den Arbeit-

Abbildung 1: Lohnquoten 1954-1995 (alte VGR): Brutto-Entgelte für unselbstständige Arbeit in % des Volkseinkommens



Quelle: Wifo-Datenbank, AK Wien.

nehmerstatus sich die Summe der „Gewinne“ (eigentlich: Betriebsüberschuss und Selbstständigeneinkommen) um diesen Betrag vermindert. Dies ist jedoch in der Realität nicht der Fall, weil die Abwanderung aus der Selbstständigkeit (insbesondere aus der Landwirtschaft) deswegen erfolgt, weil das Einkommen der betreffenden Personen deutlich niedriger ist als der Lohn, den sie durch unselbstständige Tätigkeit erzielen können. Die bereinigten Lohnquoten sind in diesem Sinne zu niedrig bzw. nach unten verzerrt.

In einer zehn Jahre später durchgeführten Untersuchung von Kurt Bayer ergab sich für die von Szecsi angewendeten Bereinigungsverfahren ebenfalls eine Konstanz der funktionalen Verteilung bis Ende der Siebzigerjahre.⁵ Bayer berechnete auch Lohnquoten für den „Marktsektor“ der österreichischen Volkswirtschaft (exklusive öffentlicher Sektor und Landwirtschaft) für den Zeitraum 1955 bis 1975.⁶ Aufgrund des überproportionalen Wachstums des öffentlichen Sektors, in dem es definitionsgemäß keine Gewinne gibt, war der Anstieg der Lohnquote im Marktsektor geringer. Bei Anwendung des üblichen Bereinigungsverfahrens ergab sich auch in dieser Abgrenzung eine Konstanz.

Der Konstanz der bereinigten Lohnquote entspricht die Parallelentwicklung von Reallohn und gesamtwirtschaftlicher Produktivität in den drei Jahrzehnten des von Hans Seidel so genannten *golden age* der österreichischen Wirtschaftsgeschichte.⁷ Die langfristig produktivitätskonforme Reallohnentwicklung bestätigte die „produktivitätsorientierte Lohnpolitik“ der Gewerkschaften in Österreich, die in diesem Zeitraum auch eine Heranführung des österreichischen Reallohnlevels an den westeuropäischen Durchschnitt ermöglichte.

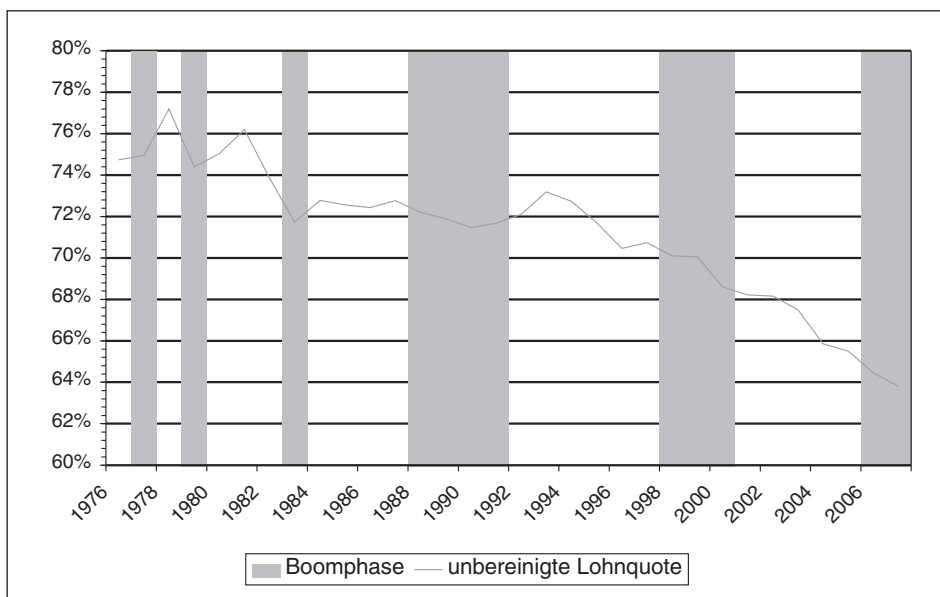
Dass zu dieser Zeit in der empirisch-ökonomischen Forschung die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion sich großer Beliebtheit erfreute, hängt ebenfalls mit der langfristigen Konstanz der bereinigten Lohnquote zusammen. Diese entsprach dem langfristig ebenfalls gleichbleibenden Verhältnis der Grenzproduktivitäten von Arbeit und Kapital in der gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion.

1.2 Die Periode der fallenden Lohnquote

Nach den Daten der neuen VGR ist die Lohnquote unbereinigt seit 1978 von 77,2 Prozent auf 64,4 Prozent 2006 zurück gegangen. Im Zeittrend betrug der Rückgang 0,64 Prozent pro Jahr. Von Jahr zu Jahr erfolgte der Rückgang nicht kontinuierlich, vielmehr waren in einzelnen Jahren auch Anstiege der Lohnquote zu verzeichnen. In Jahren überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstums beschleunigte sich der Rückgang der Lohnquote, während in Jahren der Rezession bzw. der Wachstumsabschwächung die Lohnquote kurzfristig zunahm bzw. sich der Rückgang verlangsamte.

So stieg die Lohnquote in den Rezessionsjahren 1978 und 1981 sowie in den Jahren mit deutlicher Wachstumsabschwächung 1984 und 1993. Im bisher letzten Jahr eines Wachstumseinbruchs 2001 kam es auch kurzfristig zu keinem Lohnquotenanstieg, sondern nur noch zu einer Stabilisierung. Im Konjunkturaufschwung 2006/07 beschleunigte sich der Fall der Lohnquote neuerlich.

Abbildung 2: Unbereinigte Lohnquoten 1976-2007: Anteile der Arbeitnehmerentgelte in % des Nettonationaleinkommens



Quelle: Statistik Austria 2007, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006; AK Wien

Dieses Muster entspricht mit umgekehrten Vorzeichen demjenigen der Periode 1950 bis 1980, in der der Anstieg der Lohnquote vor allem in Phasen rascher Expansion gebremst oder unterbrochen wurde. Freilich gilt dieser Zusammenhang in beiden Perioden nicht streng, sondern es sind immer wieder Ausnahmen von diesem antizyklischen Verlauf feststellbar.⁸

Der langfristige Charakter der fallenden Tendenz der Lohnquote wurde erst nach 1990 klar erkennbar. Frühere Studien von Delapina (1987, 1992a) stellten zwar einen gewissen Rückgang v. a. der bereinigten Lohnquote fest, der jedoch nicht so ausgeprägt war, dass auf eine langfristige Tendenz geschlossen werden konnte. Immerhin war nach den Daten der alten VGR der Reallohn pro Kopf von 1983 bis 1990 noch einmal um rund 13 Prozent gestiegen.⁹ Guger und Marterbauer konstatieren einen

„anhaltenden und starken“ Rückgang der unbereinigten und der bereinigten Lohnquote seit dem Ende der Siebzigerjahre. Sie stellen weiters fest, dass „die Konjunkturabhängigkeit des Lohnanteils ... im letzten Konjunkturzyklus verloren (ging)“, da im Unterschied zu früheren Phasen der Wachstumsabschwächung die Lohnquote 2001/03 weiter sank.¹⁰

Marterbauer/Walterskirchen fanden einen engen Zusammenhang zwischen Arbeitslosenrate und Lohnquote. „Ein Anstieg der Arbeitslosenquote um 1 Prozentpunkt verringert die bereinigte Lohnquote ... um 1 bis 1 ¼ Prozentpunkte.“¹¹

2. Bereinigung der Lohnquote um Veränderungen in der Struktur der Erwerbstätigen

Die statistische Erfassung von unselbstständig Beschäftigten (Arbeitnehmern) und von Selbstständigen war in dem hier betrachteten Zeitraum immer von unterschiedlicher Qualität. Zunehmend unsicher war die Bedeutung der Zahl insbesondere der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft in dem Maße, als die Landwirtschaft als ausschließliche oder hauptsächliche Einkommensquelle ihre Bedeutung verlor und immer mehr zum bloßen Nebenerwerb von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen bzw. sog. „mithelfender Familienangehöriger“ wurde. Schon in den siebziger Jahren war die statistische Berechnung der selbstständigen Erwerbstätigkeit in der Landwirtschaft ein vom konkreten Individuum abgelöstes, fiktives Konstrukt, das zu einem beträchtlichen Teil die nebenberufliche Arbeitsleistung von gleichzeitig in einem Dienstverhältnis stehenden Beschäftigten in der Sachgütererzeugung oder im Dienstleistungssektor ausdrückte. Probleme in der statistischen Erfassung der selbstständigen Gewerbetreibenden ergaben sich u. a. bei mithelfenden Familienangehörigen, etwa dadurch, dass mit diesen seit 1973 auch sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse begründet werden können, was zu einer plötzlichen Verschiebung in der Struktur der Erwerbstätigkeit führte.

Bei den unselbstständig Beschäftigten war die statistische Erfassung durch die Sozialversicherung – sieht man von Mehrfachdienstverhältnissen ab – lange Zeit ohne gröbere Verzerrungen möglich. Seit dem massiven Anstieg der Teilzeitbeschäftigung, der Zunahme der geringfügigen Beschäftigung und der neuen Beschäftigungsformen („freie Dienstnehmer“) gibt es auch innerhalb der Unselbstständigen Strukturverschiebungen, die bei der Bereinigung der Lohnquote zu berücksichtigen sind.

Statistik Austria berechnet für die VGR daher für Unselbstständige und Selbstständige sog. „Vollzeitäquivalente“. Diese „entsprechen der Zahl der auf Normalarbeitszeit umgerechneten Beschäftigungsverhältnisse. Sie ergeben sich, indem das Arbeitsvolumen durch die Stundenzahl dividiert wird, die normalerweise je Vollarbeitsplatz im Wirtschaftsgebiet

geleistet wird“.¹² Allerdings ist auch die Normalarbeitszeit für einen Vollarbeitsplatz weder eine gleichbleibende noch eine einfach zu ermittelnde Größe. Die branchenweise durch Kollektivvertrag oder generell durch das Arbeitszeitgesetz geregelte Normalarbeitszeit hat sich in Österreich in den letzten zehn Jahren praktisch nicht verändert, wohl aber die Branchenstruktur. Die Annahme einer unveränderten Normalarbeitszeit 1996 und 2006 entspricht Ergebnissen der Arbeitszeiterhebung (37,8 Stunden bzw. 37,7 Stunden). Ein Vergleich der Vollzeitäquivalente der Unselbstständigen mit den Daten des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger lässt die ausgewiesenen Daten für Vollzeitäquivalente allerdings als zweifelhaft erscheinen.

Die Zahl der Vollzeitäquivalente der Unselbstständigen wird für 2005 mit 3,051 Millionen angegeben, jene für das Jahr 1976 mit 2,620 Millionen, und für 1996 mit 2,871 Millionen. Nach den Zahlen des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger betrug die Zahl der unselbstständigen Beschäftigungsverhältnisse¹³ 2006 3,110 Millionen, 1976 waren es 2,659 Millionen, 1996 2,956 Millionen. Die Vollzeitäquivalente in Prozent der Beschäftigungsverhältnisse veränderten sich im Zeitablauf kaum: 1976 waren es 98,5 Prozent, 1996 97,1 Prozent, 2005 98,1 Prozent. Dies erscheint auf den ersten Blick insofern überraschend, als die Teilzeitarbeit insbesondere in den letzten 10 Jahren massiv zugenommen hat. In Tabelle 1 und Tabelle 4 im Anhang werden die von Statistik Austria unter der Bezeichnung „Vollzeitäquivalente“ ausgewiesenen Zahlen durch den Vergleich mit Daten aus anderen Quellen einer Plausibilitätsprüfung unterzogen.

Tabelle 1: Erwerbstätige 1976-2005 (in Tsd.)

	1976		1996			2005		
	HV	Stat A	HV	Biehl	Stat A	HV	Biehl	Stat A
Uns. Besch.	2659	2620	2956	2934	2871	3110	3097	3051
Freie Dienstn.				3			21	
Geringf. Be.			149	96		485	182	
Selbst. LWi.	300		132	160		133	125	
Selbst. Gew.	234		263	190		251	263	
Selbst. Ges.	534	578	368	349	421	384	388	437

HV = Beschäftigungsverhältnisse laut Hauptverband.

Stat A = Vollzeitäquivalente laut Statistik Austria.

Biehl = Personenäquivalente der Beschäftigung laut Biehl.

Quelle: Hauptverband der Sozialversicherungsträger; Statistik Austria; Biehl (2007).

Die vom Hauptverband der Sozialversicherungsträger veröffentlichten Daten für Unselbstständige und Selbstständige sind Jahresdurchschnittsbestände an Beschäftigungs- bzw. Sozialversicherungsverhältnissen aufgrund der monatlichen Erfassung an einem Stichtag. Ebenfalls aus den Registern der Sozialversicherungen gewonnen sind die Daten von Biehl 2007. Diese unterscheiden sich allerdings von den Hauptverbandszahlen dadurch, dass sie die Beschäftigung von Personen taggenau erfassen und auf Jahresdurchschnitte umrechnen; weiters dadurch, dass Personen mit zwei oder mehr Beschäftigungs- oder Versicherungsverhältnissen jeweils nur einmal enthalten sind, wobei bezüglich des „dominanten“ Versicherungsstatus bestimmte Annahmen über den Vorrang von Unselbstständigkeit vor Selbstständigkeit etc. getroffen sind.¹⁴ Nicht enthalten sind in diesen Zahlen jene Erwerbstätigen, die bei keiner Sozialversicherung gemeldet sind.

Für die Umrechnung von Beschäftigten in Vollzeitäquivalente kann auf die Daten der Arbeitskräfteerhebungen bzw. des Mikrozensus zurückgegriffen werden. Nach diesen Daten betrug die durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit der Unselbstständigen 1976 38 Stunden, 1996 35,9 Stunden und 2005 nur noch 33,2 Stunden. Rechnet man mit diesen durchschnittlichen Arbeitszeiten die von Biehl berechneten unselbstständig Beschäftigten auf Vollzeitäquivalente unter der Annahme einer gleich bleibenden Vollzeit-Normalarbeitszeit von 38 Stunden um, so ergeben sich niedrigere Werte als die von Statistik Austria in der VGR ausgewiesenen. Für 1996 ist diese Differenz vernachlässigbar gering (ca. 6.000), für das Jahr 2005 ergeben sich für 3,097 Millionen im Normalarbeitsverhältnis unselbstständig beschäftigten Personen auf Grund der gestiegenen Teilzeitquote nur noch 2,706 Millionen Vollzeitäquivalente. Unter Hinzurechnung der Freien Dienstnehmer und der geringfügig Beschäftigten ergibt sich für die Unselbstständigen umgerechnet auf Vollzeitäquivalente ein Wert von 2,884 Millionen. Demnach hätten die Unselbstständigen nach Vollzeitäquivalenten von 1996 bis 2005 bedingt durch die stark steigende Teilzeitbeschäftigung nur geringfügig, nämlich um 19.000 zugenommen.¹⁵

Die Abweichung der auf diese Weise geschätzten Vollzeitäquivalente der Beschäftigung von den von Statistik Austria verwendeten Zahlen hat keine Auswirkung auf die unbereinigte Lohnquote, wohl aber auf das fiktive Durchschnittseinkommen je unselbstständig Beschäftigten („Durchschnittslohn“). Wegen der niedrigeren Beschäftigtenzahl nimmt der Durchschnittslohn von 1996 bis 2005 nach der revidierten Berechnung real (mit dem Deflator des privaten Konsums deflationiert) um 11,6 Prozent zu, gegenüber einer Zunahme um nur 5,4 Prozent nach den von Statistik Austria berechneten Werten. Die Zunahme des BIP pro Erwerbstätigen (Produktivität) beträgt mit der revidierten Zahl der Vollzeitäquivalente für die Erwerbstätigen 20 Prozent, gegenüber 14,3 Prozent nach Statistik

Austria. Der Lohnrückstand gegenüber der Produktivität verringert sich nur wenig, nämlich von 8,9 auf 8,4 Prozentpunkte.

Die Zahl der Selbstständigen ist langfristig stark zurückgegangen, am deutlichsten in der Landwirtschaft, aber auch im Bereich der Gewerbetreibenden. Seit 1988 liegt die Zahl der Selbstständigen in der Land- und Forstwirtschaft nach Sozialversicherungsdaten unter jener im Gewerbe. Während die Zahl der Landwirte bis zuletzt kontinuierlich gesunken ist, wurde im Gewerbe Mitte der Achtzigerjahre der Tiefpunkt erreicht. Seither ist die Zahl der gewerblichen Selbstständigen wieder steigend, sie lag 2006 um 22,1 Prozent über dem Stand von 1986. Im selben Zeitraum stieg die Zahl der Unselbstständigen nach Hauptverbandszahlen um 13,7 Prozent. Der Zuwachs dürfte zum überwiegenden Teil aus Personen mit unterdurchschnittlichem Einkommen bestehen.

Für die Bereinigung bedeutet dies, dass die Bereinigung der Lohnquote mit den von Statistik Austria ausgewiesenen Daten für die Erwerbstätigen den Rückgang der Lohnquote in den letzten 10 Jahren möglicher Weise überschätzt. Die schon in den Sechziger- und Siebzigerjahren durchaus kontroverielle Diskussion über die „richtige“ Bereinigungsmethode verliert jedoch seit längerer Zeit insofern an Relevanz, als die unbereinigte Lohnquote eine eindeutig fallende Tendenz hat, und gleichzeitig die Struktur der Erwerbstätigen sich nur noch wenig zu den Unselbstständigen verschiebt, bzw. zu Vollzeitäquivalenten nahezu konstant bleibt. Dies bedeutet andererseits, dass Behauptungen, der Fall der Lohnquote sei (teilweise) mit einer Zunahme der Zahl der Selbstständigen zu erklären, jeder empirischen Grundlage entbehren und daher schlicht falsch sind.

3. Lohnquote und sektorale Strukturverschiebungen

3.1 Der Einfluss der Beschäftigungsstruktur auf die Lohnsumme

Die VGR stellt auf Ebene der Wirtschaftsbereiche (Aufgliederung der gesamten Produktion in 12 Bereiche) Daten für Beschäftigung und Einkommen zur Verfügung. Man kann auf dieser Grundlage untersuchen, wie sich Anteilsverschiebungen der sektoralen Beschäftigten auf die Entwicklung des Durchschnittslohnes bzw. auf die Lohnquote ausgewirkt haben.

Unter den Wirtschaftsbereichen gibt es drei mit deutlich überdurchschnittlichem Lohnniveau (die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2006, siehe zusammenfassend die Tabelle 2):

- Energie- und Wasserversorgung (79,3% über dem Gesamtdurchschnitt), Kredit- und Versicherungswesen (+56,3%), sowie Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden (+39,1%). Diese Sektoren haben allerdings jeweils nur einen geringen Anteil an der Gesamtbeschäftigung: 2006 waren es 4,4%, gegenüber 1995 noch 5,1%.

Die Beschäftigung war in diesen Bereichen absolut und als Anteil rückläufig.

- Drei Bereiche weisen ein markant niedrigeres Lohnniveau auf als der Durchschnitt: die Land- und Forstwirtschaft (wo allerdings die Beschäftigtenaten als besonders problematisch zu beurteilen sind) mit 54,9% unter dem Durchschnitt, das Gastgewerbe und Beherbergungswesen mit - 25,4%, und der Handel mit -18,8%. Diese Bereiche hatten 2006 einen Beschäftigtenanteil von 22,4%, 1995 betrug dieser Anteil 21,5%. Der Anteil der Niedriglohnbranchen ist in etwa im selben Ausmaß gestiegen, als jener der Hochlohnbranchen gesunken ist.
- Von den übrigen Bereichen hat der Beschäftigtenanteil der Sachgütererzeugung, die im Lohnniveau um 7,7% über dem Durchschnitt liegt, von 21,9% auf 18,7% abgenommen. Am stärksten zugenommen hat der Beschäftigtenanteil im Wirtschaftsbereich „Sonstige Dienstleistungen“ (hauptsächlich aus den öffentlichen Bereichen Gesundheitswesen, Schulwesen und weiteren überwiegend sozialen und öffentlichen Dienstleistungen bestehend), in dem das Lohnniveau fast genau dem Durchschnitt entspricht (+0,7%), nämlich von 20,1% 1995 auf 22,3% 2006; sowie im Wirtschaftsbereich „Realitätenwesen, unternehmensbezogene Dienstleistungen etc.“, mit einem 6,6% über dem Durchschnitt liegenden Lohnniveau, dessen Beschäftigungsanteil von 6,1% auf 9,3% anstieg. Leicht rückläufig waren die Beschäftigtenanteile der öffentlichen Verwaltung (im Lohnniveau 13,7% über dem Durchschnitt) und des Sektors Verkehr und Nachrichtenwesen (Lohnniveau 0,2% über dem Durchschnitt).

Der Effekt der Strukturveränderung auf die Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Durchschnittslohnes kann mit der sog. „shift and share“-Methode ermittelt werden. Dazu wird derjenige fiktive gesamtwirtschaftliche Durchschnittslohn berechnet, der sich zu den 2006 gegebenen sektoralen Durchschnittslöhnen gewichtet mit der Beschäftigungsstruktur des Jahres 1995 ergibt. Dieser fiktive Gesamtdurchschnittslohn ist mit 40.498 Euro nur unwesentlich, nämlich um 0,6% höher als der tatsächliche Wert von 40.277 Euro. Zu den tatsächlichen sektoralen Löhnen 1995 berechnet ergibt sich unter Anwendung der Beschäftigungsstruktur 2006 ein Wert, der sich nur um 0,2% vom tatsächlichen Gesamtdurchschnittslohn 1995 unterscheidet.

Das Ergebnis der *Shift-and-Share*-Analyse ist daher, dass insgesamt im Zeitraum 1995-2006 von der Veränderung der Branchenstruktur kein nennenswerter Effekt auf die Durchschnittslohnentwicklung ausgegangen ist.

Tabelle 2: Beschäftigte und Löhne nach Wirtschaftsbereichen 1995 und 2006

Jahr	Beschäftigte													Insgesamt
	Land- und Forstw.	Bergbau	Sachgütererzeugung	Energie-, Wasser- vers.	Bauwesen	Handel, Reparatur	Fremdenverkehr	Verkehr, Nachtr.überm.	Banken, Versich.	Real.wesen, Wi.dienste	Öff. Verwaltung	Sonstige Dienstl.		
	Tsd.	7,7	633,7	33,2	268,9	447,5	143,4	227,0	105,3	175,0	238,2	580,2	2889,2	
	% v Ges	1,0	0,3	1,1	9,3	15,5	5,0	7,9	3,6	6,1	8,2	20,1	100,0	
	Tsd.	31,5	5,8	580,3	28,1	245,4	489,5	175,0	221,4	102,2	289,0	245,9	691,6	
% v.Ges	1,0	0,2	18,7	0,9	7,9	15,8	5,6	7,1	3,3	9,3	7,9	22,3	100,0	
Jahresdurchschnittslöhne in €														
1995	14.656	45.421	32.466	57.372	28.625	26.334	25.031	31.803	52.036	33.598	37.168	34.782	32.514	
2006	18.168	56.045	43.369	72.205	35.384	32.685	30.046	40.352	62.942	42.935	45.803	40.508	40.277	

Quelle: Statistik Austria, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006; AK Wien.

3.2 Lohnquoten nach Wirtschaftsbereichen

Für die einzelnen Sektoren können nicht analog zur gesamtwirtschaftlichen Lohnquote sektorale Lohnquoten berechnet werden, da die Abschreibungen für die österreichische Volkswirtschaft nur global und nicht einzeln für jeden Sektor berechnet werden. Man kann daher als nächstbeste Quote nur den Anteil der Löhne an der jeweiligen Wertschöpfung eines Sektors berechnen, die den Kapitalverbrauch des jeweiligen Sektors mit einschließt. Diese Quoten sind entsprechend niedriger als die Lohnquote am Nettoproduktionswert des Sektors. Für die Gesamtwirtschaft beträgt diese Quote 53,8%, im Unterschied zur üblichen, am Nettoinlandsprodukt berechneten Lohnquote von 64,4% im Jahr 2006.

Der Lohnanteil an der Bruttowertschöpfung ist nahe liegender Weise in jenen Bereichen am höchsten, wo es keine Selbstständigen und keine Kapitalgewinne gibt, also im öffentlichen Sektor (dazu gehören neben der öffentlichen Verwaltung auch ein Teil der „sonstigen Dienstleistungen“). Besonders niedrig ist der Wertschöpfungsanteil der Löhne in den mit hoher Kapitalintensität produzierenden Wirtschaftsbereichen „Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen“ und Energie. Weiters hat ein hoher Anteil von Selbstständigen in einem Wirtschaftsbereich (z.B. im Gastgewerbe) einen niedrigeren Lohnanteil zur Folge.

Am stärksten gefallen ist der Lohnanteil an der Bruttowertschöpfung im Bergbau und in der Sachgütererzeugung. In den meisten anderen Sektoren ist dieser Lohnanteil nur leicht zurückgegangen. Gestiegen ist er im Sektor Verkehr und im öffentlichen Sektor.

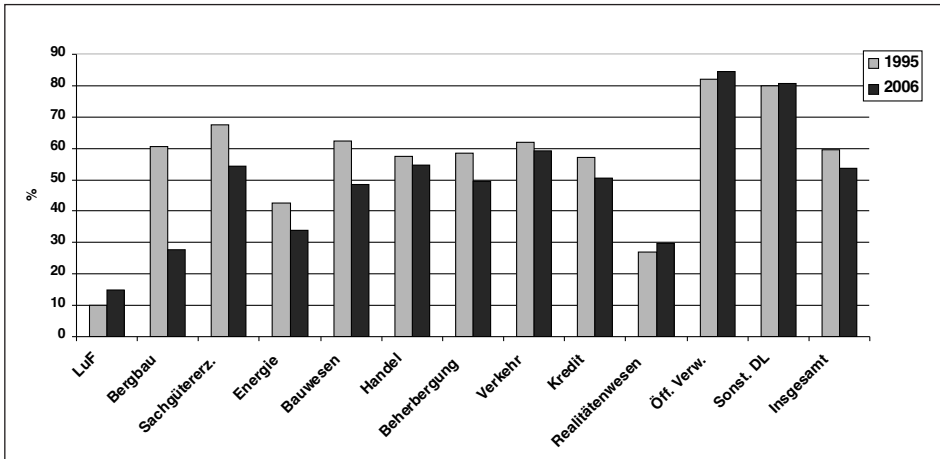
Die gegenläufige Entwicklung in diesen Bereichen und vor allem der nahezu stabil bleibende Lohnanteil im Bereich Realitätenwesen etc. wirkten sich dämpfend auf den Fall der gesamtwirtschaftlichen Lohnquote aus.

Die beiden Wirtschaftsbereiche „öffentliche Verwaltung“ und „sonstige Dienstleistungen“ sind weitgehend, wenn auch nicht deckungsgleich, mit dem Aggregat „öffentlicher Sektor“, wie er in der alten VGR definiert war, identisch. Diesem öffentlichen Sektor kann man – ebenfalls an die Kategorien der alten VGR anknüpfend – einen „Marktsektor“ gegenüberstellen, wobei es sich empfiehlt, diesen Marktsektor auch exklusive der weitgehend staatssubventionierten Landwirtschaft zu berechnen.

Bayer hatte in der erwähnten Studie festgestellt,¹⁶ dass der Anstieg der Lohnquote teilweise auch auf die Zunahme des Anteils des Staatssektors zurückzuführen ist, in dem es definitionsgemäß keine Gewinne gibt.

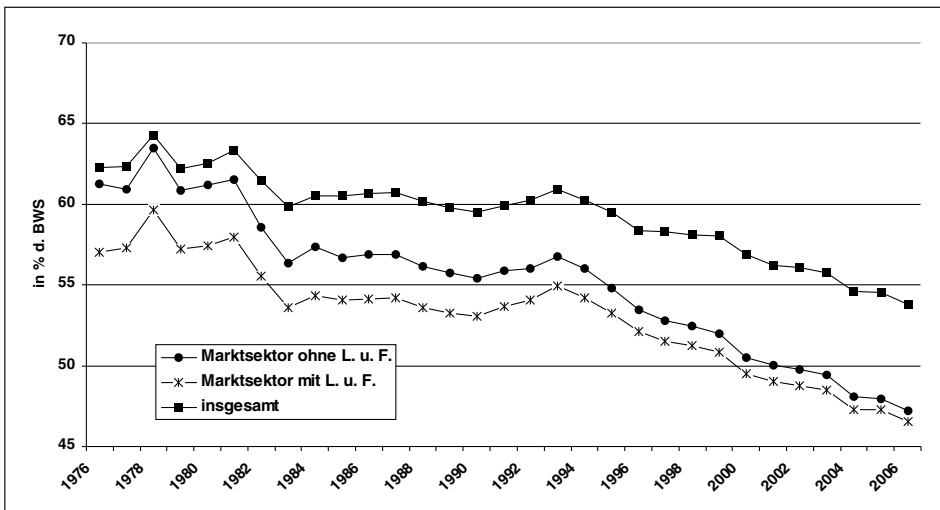
Abbildung 4 zeigt diesen Effekt auch in der Periode 1976 bis 2006. Der Rückgang der Lohnquote ist im Marktsektor stärker ausgeprägt als in der Gesamtwirtschaft. Der Anteil des Staatssektors am Bruttoinlandsprodukt hat in diesem Zeitraum nur noch wenig zugenommen (von 17% 1976 auf 18,6% 2006).

Abbildung 3: Unbereinigte Lohnquoten nach Wirtschaftsbereichen 1995 und 2006: Anteile der Arbeitnehmerentgelte an der jeweiligen Bruttowertschöpfung in %



Quellen: Statistik Austria 2007, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006, AK Wien.

Abbildung 4: Sektorale Lohnquoten unbereinigt 1976-2006



Quellen: Statistik Austria 2007, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006, AK Wien.

3.3 Lohnquote und Ausgliederungen

Seit Beginn der Neunzigerjahre hat der Bund eine große Zahl von Ausgliederungen verschiedenster Tätigkeiten aus dem Staatshaushalt vorgenommen. Bei den mehrfachen Zielsetzungen der Ausgliederungen – u. a. Erzielung „schlanker“ Strukturen durch Konzentration auf Kernbereiche, bedarfsgerechtere und effizientere Leistungserbringung, Mobilisierung von gebundenem Staatsvermögen – stand die Budgetentlastung von Anfang an im Vordergrund. Das Tempo der Ausgliederungen beschleunigte sich merklich, als mit den „Maastricht-Kriterien“ für die Teilnahme an der europäischen Währungsunion das Finanzierungsdefizit der öffentlichen Haushalte unter 3 Prozent gesenkt werden musste. In zunehmendem Maße nahmen auch die Länder und Gemeinden die Möglichkeiten von Ausgliederungen zur Reduzierung ihrer Defizite in Anspruch. Zwischen 1999 und 2003 wurden 1,3 Mrd. Euro Lohnzahlungen und 0,8 Mrd. Euro an „Produktionserlösen“ aus dem Sektor Staat in „Quasikapitalgesellschaften“ aller Gebietskörperschaften verlagert, die nicht mehr im Staatssektor verbucht werden. ASFINAG und die Krankenanstalten-GesmbHs der Bundesländer wanderten schon 1997 aus dem Sektor Staat in den Sektor Kapitalgesellschaften. „Sieht man sich die VGR-Zeitreihen über den Sektor Staat gemäß ESVG 1995 an, so fällt auf, dass in kaum einem anderen EU-Land so starke Zeitreihenbrüche ‚nach unten‘ vorkommen wie in Österreich“.¹⁷

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob und wie das nominelle und das reale BIP und die Verteilungsrechnung durch diese Ausgliederungsvorgänge beeinflusst wurden. Die Fragestellung wurde aber in der zitierten Untersuchung von Statistik Austria, in der die Budgetentlastungseffekte der Ausgliederungen berechnet wurden, nicht behandelt.

3.4 Die Bedeutung von Vermögenseinkommenszahlungen aus dem Ausland und an das Ausland

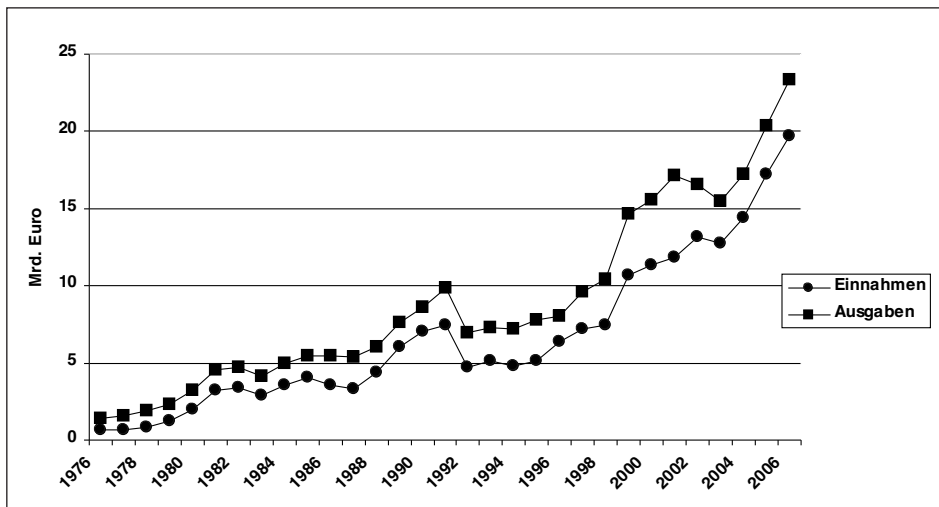
Die grenzüberschreitenden Einkommensströme aus Vermögenseinkommen (aus Direktinvestitionen, Portfeuilleinvestitionen und „sonstigen Einkommen“) haben erst in den letzten zehn Jahren eine größere Bedeutung erlangt. Die Zuflüsse unter diesem Titel betrugen 1976 nur 1,2 Prozent des BIP, die Abflüsse 2,5 Prozent. 1996 waren es 4,4 Prozent bzw. 3,5 Prozent, 2006 bereits 9,1 Prozent bzw. 7,6 Prozent. Die Zuflüsse stiegen in diesem Zeitraum wesentlich stärker als die Abflüsse, der negative Saldo betrug 2006 3,7 Mrd. Euro, das sind 1,4 Prozent des BIP bzw. 1,9 Prozent des Nettoinlandsprodukts.

Nach den im Gesamtvolumen allerdings niedrigeren Zahlen der Notenbankstatistik entsteht das Passivum bei den Portfeuilleinvestitionen,

während die Bilanz der Erträge aus Direktinvestitionen in den letzten Jahren annähernd ausgeglichen war.

Das Nettoinlandsprodukt, von dem die funktionalen Einkommensanteile berechnet wurden, geht von der inländischen Wertschöpfung aus. Die aus dem Ausland bezogenen Vermögenseinkommen sind darin nicht enthalten, auch der Saldo aus diesen beiden Größen wurde nicht berücksichtigt. Wenn gelegentlich argumentiert wird, dass die Gewinne der Unternehmungen deshalb so stark steigen, weil ein wachsender Teil dieser Gewinne aus der Beteiligung an Tochterunternehmen im Ausland kommt, so beruht dies auf einem Missverständnis. In der Position „Betriebsüberschuss und Selbstständigeinkommen“ sind keine Einkünfte aus ausländischen Direktinvestitionen und Portfeuilleinvestitionen enthalten.

Abbildung 5: Vermögenseinnahmen und -ausgaben aus der/an die übrige(n) Welt



Quellen: Statistik Austria 2007, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006, AK Wien.

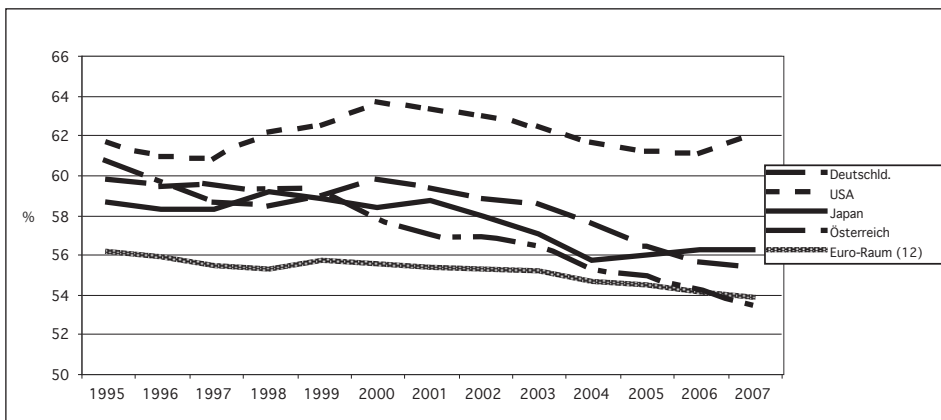
4. Lohnquotenentwicklung im internationalen Vergleich

Ähnlich wie in Österreich weist die Lohnquote in den EU-Mitgliedsländern nahezu ausnahmslos seit etwa 1980 eine fallende Tendenz auf, die allerdings unterschiedlich stark ausgeprägt ist.¹⁸ Ähnlich verläuft die Entwicklung in Japan. In Europa war die Lohnquote lediglich in Großbritannien langfristig konstant. Diese Aussage bezieht sich allerdings auf Lohnquoten, die von der EU-Kommission nach einer einheitlichen Methode berei-

nigt hat: ein aus Vollzeitäquivalenten errechneter Durchschnittslohn wird mit der Gesamtzahl der Erwerbstätigen (inkl. Selbstständigen) multipliziert, die daraus resultierende fiktive Summe aller Arbeitseinkommen wird dann zum Nettoinlandsprodukt in Relation gesetzt. Diese Methode hat den Vorteil, dass sich zwischen den einzelnen Ländern sehr unterschiedliche Abgrenzungen von selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit nicht mehr auf die Lohnquote auswirken. Dennoch ergeben sich Unterschiede in einer Größenordnung, die diese Methode als zweifelhaft erscheinen lassen. Länder mit sehr ähnlichem BIP pro Kopf weisen 2005/06 extrem unterschiedliche Lohnquoten auf: Belgien 70 Prozent, Großbritannien 63 Prozent, Niederlande knapp unter 60 Prozent, Deutschland und Österreich etwa 54 Prozent, Italien und Finnland nur knapp über 50 Prozent. Derartig große Unterschiede wären nur bei entsprechend großen Unterschieden in der Kapitalrentabilität oder beim Kapitalkoeffizienten denkbar – beides ist in einem integrierten Wirtschaftsgebiet praktisch auszuschließen. Es ist vielmehr zu vermuten, dass die Erwerbstätigkeit zu Vollzeitäquivalenten, hier vor allem jene der Selbstständigen, sehr unterschiedlich gewichtet ist; weiters, dass eine steigende Zahl von („neuen“) Selbstständigen die Ergebnisse verzerrt, wenn diese mit einem durchschnittlichen Arbeitnehmerlohn gewichtet werden, während ihr tatsächliches Einkommen meist weit darunter liegt.

Die unbereinigten Lohnquoten für alle Mitgliedsländer einzeln verglichen würden allerdings unmittelbar ein völlig unschlüssiges Bild ergeben. Die Erklärung höchst unterschiedlicher Entwicklungen wäre – wenn überhaupt – nur durch Eingehen auf institutionelle, sozial- und arbeitsrecht-

Abbildung 6: Unbereinigte Lohnquoten ausgewählter Länder: Arbeitnehmerentgelt in % des BIP zu Faktorkosten



Quellen: Amecodatenbank, AK Wien.

liche und andere Besonderheiten, unterschiedliche Konventionen und Annahmen der jeweiligen statistischen Ermittlung in einem umfassenden Forschungsprojekt möglich.¹⁹

Abbildung 6 zeigt für die unbereinigten Lohnquoten (in Prozent des BIP) in den letzten 12 Jahren eine klar fallende Tendenz nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland, im gesamten Euroraum (EU12) und in Japan, keine klare Tendenz in den USA. Die Lohnquote ist in Österreich etwa so hoch wie im EU12-Durchschnitt, allerdings ist der Rückgang in Österreich stärker ausgeprägt.

5. Struktur der Gewinneinkommen

Bei den Nicht-Lohneinkommen wird zwischen Gewinnen von Kapital- und Quasikapitalgesellschaften, den Selbstständigeinkommen (=Betriebsüberschuss der selbstständig Erwerbstätigen) und dem sog. Betriebsüberschuss der privaten Haushalte unterschieden. Neben diesen aus der Produktionstätigkeit resultierenden Residual-Gewinnen (resultierend aus Bruttowertschöpfung abzüglich Abschreibungen und Löhne) gibt es einen zweiten Gewinnkreislauf aus der Finanzierungstätigkeit. Kapitalgesellschaften sind sowohl Zahler als auch Empfänger von Zinsen (hier schlagen vor allem die Zinserträge der Banken zu Buche) und Gewinnausschüttungen. Die Selbstständigen und die privaten Haushalte sind ebenfalls Zahler und Empfänger von Zinsen und Ausschüttungen.

Tabelle 3 zeigt, dass im Sektor Kapitalgesellschaften nach Berücksichtigung der Einkommensströme aus der Finanzierung im Jahr 2006 nur 39,6% des dort erzielten Betriebsüberschusses verbleiben, d. h., dass 60,4% in Form von Zinsen, Dividenden und sonstigen Ausschüttungen an die privaten Haushalte der Unselbstständigen und der Selbstständigen fließen. Der Teil des im Sektor Kapitalgesellschaften verbleibenden Betriebsüberschusses hat seit 1995 erheblich abgenommen, er betrug 1995 noch 47,1%.

Der sog. „Betriebsüberschuss der privaten Haushalte“ ist die einkommensseitige (fiktive, d. h. es gibt keine tatsächlichen Zahlungsströme) Gegenposition zu den imputierten Mieten (bei selbstgenutzten Eigenheimen und -wohnungen) der Wohnungswirtschaft. Die „Selbstständigeinkommen“ sind die Gewinne der Einzelunternehmungen und kleineren Personengesellschaften. Die aus dem Sektor Kapitalgesellschaften per Saldo abfließenden Ausschüttungen und Zinsen müssen in ihrer Gesamtsumme annähernd den zufließenden Vermögenseinkommen der privaten Haushalte entsprechen (tatsächlich gibt es eine kleine Differenz von 85 Millionen Euro). Gleichzeitig zahlen auch die privaten Haushalte Zinsen für Schulden an den Unternehmenssektor.

In den Jahren 1995-2006 haben sich der im Sektor Kapitalgesellschaf-

Tabelle 3: Sektorkonten (in Mio. €)

Sektoren	Transaktionen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kapital- gesellschaft.	Betriebsüberschuss	18.098	20.040	22.228	23.939	24.913	28.098	27.518	27.324	28.950	32.578	33.918	38.495
	Betriebsübersch. - Diff.	8.527	8.791	8.563	10.365	9.602	11.022	9.148	12.726	12.879	13.285	13.431	15.229
	Vermögens- eink.	erhalten	26.897	26.418	28.681	31.923	37.490	36.283	35.346	30.834	32.893	36.296	44.431
		gezahlt	36.468	37.667	42.346	45.767	54.566	54.653	49.944	46.905	52.186	56.783	67.697
	Diff.	-9.571	-11.249	-13.665	-13.574	-15.311	-17.076	-18.370	-14.598	-16.071	-19.293	-20.487	-23.266
Private Haushalte	Betriebsüberschuss	3.437	3.740	4.039	4.107	4.447	4.785	4.886	4.719	4.726	5.096	6.113	6.091
	Selbständigeneink.	15.497	15.880	15.415	16.388	17.048	18.256	19.159	20.582	21.379	22.765	23.574	24.880
	Vermögens- eink.	erhalten	12.923	16.475	18.206	18.172	21.313	20.921	17.855	18.944	22.069	23.510	26.418
		gezahlt	2.422	2.573	2.919	2.952	3.812	3.378	2.614	1.994	1.894	2.321	3.067
	Diff.	10.501	13.902	15.287	15.220	15.437	17.501	17.543	15.241	16.950	20.175	21.189	23.351

Quellen: Statistik Austria, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006; AK Wien.

Anm.: Die Erfassung bzw. Schätzung von Ausschüttungen und Entnahmen ist aufgrund der Datenlage eines der schwierigeren Unterfangen in den österreichischen VGR und daher mit gewissen Unsicherheiten verbunden.

ten verbleibende Betriebsüberschuss und der sog. Betriebsüberschuss der privaten Haushalte (imputierte Eigenmieten) nahezu parallel entwickelt und haben um 77,2% bis 78,6% zugenommen. Diese Zunahme ist mehr als doppelt so groß wie die Zunahme der Lohnsumme mit 33%. Die Selbstständigeneinkommen haben im selben Zeitraum um 60,5% zugenommen. Noch größer ist der Abstand zur Zunahme der Löhne pro Beschäftigten (Vollzeitäquivalent) mit nur 23,9%. Am stärksten haben die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte der Unselbstständigen und Selbstständigen zugenommen, nämlich um 122,4%.

6. Zusammenfassung

Der nach dem Zweiten Weltkrieg über drei Jahrzehnte beobachtbare Anstieg des Lohnanteils am Volkseinkommen erreichte Anfang der Achtzigerjahre seinen Höhepunkt. Seither hat die Lohnquote eine zunächst langsam fallende Tendenz, die sich ab Mitte der Neunzigerjahre akzentuierte. In der Entwicklung der Lohnquote schlägt sich auch die Veränderung in der Struktur der Erwerbstätigen (Relation Unselbstständige/Selbstständige) nieder. Welche Art der Bereinigung um diese Veränderungen der Erwerbstätigenstruktur die relative Position der Unselbstständigen am besten abbildet, ist strittig. Nach den gängigen Methoden lässt sich aber der Anstieg der Lohnquote bis 1980 weitgehend auf die Zunahme des Anteils der Unselbstständigen zurückführen.

Nach 1980 ist die Lohnquote langfristig markant gesunken, obwohl die Zahl der Unselbstständigen im Verhältnis zu jener der Selbstständigen weiterhin zugenommen hat, sodass eine Bereinigung die fallende Tendenz noch akzentuiert. Erst in den Neunzigerjahren hat sich die Zahl der Selbstständigen stabilisiert und ist zuletzt sogar wieder leicht angestiegen.

Die statistische Erfassung der Erwerbstätigkeit ist seit 1980 zunehmend problematisch. Zu den Schwierigkeiten bei der Interpretation der Selbstständigenzahl kam hinzu, dass infolge der sich rasch ausbreitenden Formen der Teilzeitarbeit und der geringfügigen Beschäftigung auch für die Unselbstständigen bloße Kopffzahlen ihre Aussagekraft verlieren. Es werden daher seit längerem Vollzeitäquivalente berechnet.

Bei einem Vergleich der von Statistik Austria ausgewiesenen Vollzeitäquivalente mit den wichtigsten Ursprungszeitreihen ergeben sich Zweifel, ob die starke Zunahme der Teilzeit in den letzten zehn Jahren dabei adäquat berücksichtigt worden sind. Es wurde eine alternative Berechnung mit stärkerer Berücksichtigung des Teilzeiteffektes vorgenommen, bei der sich eine geringere Zahl an unselbstständig Erwerbstätigen ergibt. Als Folge davon erhöht sich der Anstieg des Durchschnittslohnes

von 1996 bis 2005 um 6,2 auf 11,6 Prozentpunkte. Auf die (unbereinigte) Lohnquote hat diese Revision keinen Einfluss.

Die Frage, ob Veränderungen der Branchenstruktur der österreichischen Wirtschaft einen Beitrag zur Erklärung des Trendbruchs in der Lohnquotenentwicklung leisten, lässt sich für die hier untersuchten Strukturdimensionen für die letzten elf Jahre, also für den Zeitraum, in dem die Lohnquote am stärksten gesunken ist, verneinen. Es kam in diesem Zeitraum zwar zu beträchtlichen Anteilsverschiebungen zwischen Branchen mit hohen und niedrigen Durchschnittslöhnen, die sich jedoch in ihrer Wirkung auf den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt nahezu völlig kompensiert haben. Nach Wirtschaftsbereichen unterschieden weist die Lohnquote in der Sachgütererzeugung einen überproportionalen Rückgang auf. Dies legt den Schluss nahe, dass der Anteilsrückgang dieses Bereiches den Rückgang der Lohnquote insgesamt sogar etwas gebremst hat. Mögliche Effekte von Ausgliederungen aus dem öffentlichen Sektor können mangels Datengrundlage nicht untersucht werden. Die aus Vermögensbesitz resultierenden Zahlungen an das Ausland bzw. aus dem Ausland sind im Volumen seit 1976 stark angestiegen. Relativ sind die Zuflüsse viel stärker gewachsen als die Abflüsse, der negative Saldo in Prozent des BIP blieb annähernd gleich hoch. Beteiligungserträge österreichischer Unternehmungen aus dem Ausland haben keinerlei Einfluss auf die Entwicklung der Lohnquote, da diese an der inländischen Nettowertschöpfung berechnet wird. In den bisher vom Institut für Wirtschaftsforschung durchgeführten empirischen Untersuchungen wird die steigende Arbeitslosenrate als hauptsächliche Ursache für das Sinken der Lohnquote identifiziert.

Im internationalen Vergleich entspricht die Entwicklung der Lohnquote in Österreich in der Tendenz derjenigen in den anderen EU-Staaten (EU 15). Ein detaillierter Vergleich würde jedoch eine kritische Überprüfung der Daten aus den nationalen Verteilungsrechnungen erfordern.

Vom Betriebsüberschuss der Kapitalgesellschaften und Quasikapitalgesellschaften, der sich von 1995 bis 2006 mehr als verdoppelt hat, verblieben zuletzt knapp unter 40 Prozent im Unternehmenssektor, gegenüber 47 Prozent 1995. Die bei den Kapitalgesellschaften verbleibenden Gewinne erhöhten sich um 77 Prozent. Die primären Selbstständigen-einkommen haben um gut 60 Prozent zugenommen, gegenüber einem Zuwachs der Lohnsumme um 33 Prozent. Der steigende Ausschüttungsanteil bei den Kapitalgesellschaften schlägt sich in einer außerordentlich großen Steigerung der Vermögenseinkommen der privaten Haushalte um 122 Prozent nieder.

Eine wiederkehrende, grundsätzlich berechtigte Kritik an der Lohnquotenbetrachtung besteht darin, dass aus einer bestimmten Entwicklungstendenz der Lohnquote nicht unmittelbar ein Schluss gezogen werden darf

auf die Entwicklung der Einkommen der Arbeitnehmer. Eine sinkende Lohnquote bedeutet nicht notwendiger Weise eine Verschlechterung der Verteilungsposition der Arbeitnehmer im Verhältnis zu den Unternehmern, Selbstständigen und „Kapitalisten“, vor allem dann nicht, wenn breite Schichten von Arbeitnehmern mit Nebeneinkünften aus Kapitalbesitz an den stärker steigenden Kapitaleinkommen partizipieren, bzw. wenn solche Besitzeinkommen, bei denen dies anzunehmen ist – die imputierten Einkommensströme für Wohnungen –, besonders stark zunehmen. Diese Imputationen („Betriebsüberschuss der privaten Haushalte“) haben aber nicht stärker zugenommen als der Betriebsüberschuss des Sektors Kapitalgesellschaften. Wenn die Vermögenseinkommen der Haushalte den weitaus stärksten Zuwachs haben, so ist dieser der Verteilung des Finanzvermögensbesitzes entsprechend bei den obersten Dezilen der Einkommensbezieher²⁰ angefallen. Die extreme Konzentration der Finanzvermögen in den obersten Perzentilen ergibt sich zum Großteil aus der extremen Konzentration des Unternehmens- und Beteiligungsbesitzes. Die Verschlechterung der Verteilungsposition der Arbeitnehmer wird daher durch die sinkende Lohnquote keineswegs überzeichnet.

Ein weiterer abschwächender Einwand in diesem Zusammenhang ist die Behauptung, dass die höheren Gewinne zur Investitionsfinanzierung notwendig waren. Auch dieser Einwand wird durch die statistischen Fakten nicht gestützt. Im Gegenteil: der Anteil der Investitionen des Unternehmenssektors ist in der Periode der fallenden Lohnquote zurückgegangen und war im Durchschnitt der letzten zehn Jahre deutlich niedriger als vor 1980. Wenn es den Unternehmern und Kapitalbesitzern seither gelungen ist, immer höhere Gewinnansprüche durchzusetzen, so hat dies langfristig nur die Bedeutung des Finanzsektors erhöht und jene der Realwirtschaft geschwächt. Die geringen Lohnzuwachsraten haben die effektive Nachfrage geschwächt, das BIP-Wachstum im langfristigen Durchschnitt gesenkt und die Arbeitslosigkeit erhöht. Eine Trendwende in der Entwicklung der Lohnquote in Europa wäre der entscheidende Beitrag zur Überwindung dieser Wachstumsschwäche.

Literatur

- Bayer, Kurt, Funktionelle Einkommensverteilung in Österreich 1954 bis 1979, in: Suppanz, Hannes; Wagner, Michael (Hrsg.), Einkommensverteilung in Österreich (München/Wien 1981) 29-79.
- Beer, Christian; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin; Wagner, Karin, Das Geldvermögen privater Haushalte in Österreich: eine Analyse auf Basis von Mikrodaten, in: Geldpolitik & Wirtschaft 2 (2006) 101-119.
- Biehl, Kai, Personenbezogene Gesamtübersicht des österreichischen Arbeitsmarktes nach Beschäftigungsformen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 33/2 (2007) 255-279.
- Delapina, Thomas, Die Verteilung des österreichischen Volkseinkommens 1976-1986, in: Wirtschaft und Gesellschaft 13/4 (1987) 431-447.

- Delapina, Thomas, Die Verteilung des österreichischen Volkseinkommens 1983-1990, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 18/1 (1992a) 9-27.
- Delapina, Thomas, Österreichs Lohnquote im internationalen Vergleich, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 18/3 (1992) 287-309.
- Europäische Kommission (Hrsg.), *Employment in Europe 2007* (Luxemburg 2007).
- Eurostat, *Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 1995)* (Luxemburg 1996).
- Fellner, Friedrich von, *Das Volkseinkommen Österreichs und Ungarns* (Wien 1917).
- Guger, Alois; Marterbauer, Markus, Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich, in: *Wifo-Monatsberichte* 78/9(2005) 615-628.
- Kausel, Anton; Nemeth, Nándor; Seidel, Hans, Österreichs Volkseinkommen 1913 bis 1963 (=14. Sonderheft der Wifo-Monatsberichte, Wien 1965).
- Leitsmüller, Heinz; Rossmann, Bruno, Ausgliederungen aus dem Bundeshaushalt – eine Evaluierung aus volks- und betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Kropf, Katharina; Leitsmüller, Heinz; Rossmann, Bruno (Hrsg.), *Ausgliederungen aus dem öffentlichen Bereich* (Wien 2001) 147-318.
- Marterbauer, Markus; Walterskirchen, Ewald, Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten, in: *Wifo-Monatsberichte* 76/2(2003) 151-159.
- Scheiblecker, Marcus, Die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nach dem ESVG 1995, in: *Wifo-Monatsberichte* 72/10(1999) 683-692.
- Seidel, Hans, 60 Jahre österreichische Wirtschaft (Vortrag), Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen 2005
- Stübler, Walter, Budgetentlastungen durch Ausgliederungen – Entwicklungen seit dem EU-Beitritt Österreichs, in: *Statistische Nachrichten* 7 (2005) 658-665.
- Szecsí, Maria, Der Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen 1913 bis 1967 (=Heft III der Beiträge zu Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaft, hrsg. von der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 1970).

Tabellenanhang

Tabelle 4: Alternative Vollzeitäquivalente und Durchschnittslöhne

	1996		2005	
	Statistik Austria	revidiert	Statistik Austria	revidiert
Unselbstständig Beschäftigte	2.871	2.865	3.097	2.884
Selbstständig Beschäftigte	421	421	437	437
Erwerbstätige	3.292	3.286	3.488	3.321
Normalarbeitszeit in Std./Woche		38,0		38,0
Durchschnittl. Arbeitszeit in Std./Wo.		35,9		33,2
	Index 1996 = 100			
Bruttolöhne u. -gehälter/ Besch., real	100	100	105,4	111,6
BIP/Erwerbstätigen, real	100	100	114,3	120

Tabelle 5: Lohnquoten 1976-2006: Basisdaten

	Arbeitnehmer- entgelt Inland	Nettobetriebs- überschuss u. Selbst.eink.	Nettoinlands- produkt (NIP) zu „Faktorkosten“	Arbeitnehmer	Selbstständige	Erwerbstätige	unbereinigte Lohnquote
Jahr	laufende Preise in Mrd. €			Vollzeitäquivalente in 1000, lt. VGR			in % v. NIP
1976	30,66	10,37	41,03	2.620	578	3.198	74,7
1977	33,81	11,30	45,11	2.674	556	3.230	75,0
1978	36,99	10,93	47,92	2.693	546	3.239	77,2
1979	39,36	13,54	52,90	2.710	538	3.248	74,4
1980	42,44	14,12	56,56	2.738	533	3.271	75,0
1981	45,68	14,27	59,95	2.731	523	3.254	76,2
1982	47,69	16,87	64,56	2.689	515	3.204	73,9
1983	49,40	19,47	68,87	2.668	510	3.178	71,7
1984	52,00	19,45	71,45	2.666	500	3.166	72,8
1985	55,01	20,80	75,81	2.676	494	3.170	72,6
1986	58,30	22,19	80,49	2.691	486	3.177	72,4
1987	60,63	22,70	83,33	2.693	477	3.170	72,8
1988	62,96	24,23	87,19	2.715	474	3.189	72,2
1989	66,88	26,15	93,03	2.760	467	3.227	71,9
1990	72,05	28,77	100,82	2.821	467	3.288	71,5
1991	78,10	30,86	108,96	2.866	459	3.325	71,7
1992	83,38	32,25	115,63	2.886	450	3.336	72,1
1993	86,96	31,86	118,82	2.873	436	3.309	73,2
1994	90,72	34,00	124,72	2.880	428	3.308	72,7
1995	93,94	37,08	131,02	2.889	419	3.308	71,7
1996	94,96	39,79	134,75	2.871	421	3.292	70,5
1997	96,54	39,93	136,47	2.886	422	3.308	70,7
1998	100,07	42,65	142,72	2.914	437	3.351	70,1
1999	103,66	44,31	147,97	2.955	437	3.392	70,1
2000	107,22	49,07	156,29	2.995	434	3.429	68,6
2001	109,26	50,92	160,18	3.010	436	3.446	68,2
2002	111,24	51,97	163,21	3.001	438	3.439	68,2
2003	113,52	54,64	168,16	3.009	437	3.446	67,5
2004	115,75	60,02	175,77	3.020	438	3.458	65,9
2005	119,96	63,17	183,13	3.051	437	3.488	65,5
2006	125,09	69,00	194,09	3.106	436	3.542	64,4

Quelle: Statistik Austria, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1976-2006; AK Wien.

Anmerkungen

- ¹ Kausel, Nemeth, Seidel (1965). Davor gab es nur Schätzungen für einzelne Jahre, z. B. von Fellner (1917). Die dort errechneten Zahlen sind aber nicht unmittelbar mit denen der modernen VGR vergleichbar, da ihnen noch keine standardisierten Begriffsdefinitionen zu Grunde liegen.
- ² Siehe dazu Scheiblecker (1999).
- ³ Die alte VGR wurde nach 1995 nicht mehr weitergeführt. Die Rückrechnungen der VGR nach ESVG-Definitionen reichen nicht hinter das Jahr 1976 zurück.
- ⁴ Szecsi (1970) 57.
- ⁵ Bayer (1981, S. 73f) argumentierte allerdings, dass mit dieser Methode die bereinigte Lohnquote nicht zu niedrig, sondern zu hoch ausgewiesen wird. Nach der von ihm angewendeten alternativen Bereinigungsmethode ergibt sich dann eine fallende Tendenz der so bereinigten Lohnquote für den Zeitraum 1964 bis 1979.
- ⁶ Bayer (1981) 50f.
- ⁷ Siehe Seidel (2005) 18f.
- ⁸ Siehe Szecsi (1970) 41ff.
- ⁹ Delapina (1992a) 15.
- ¹⁰ Guger, Marterbauer (2005) 623ff.
- ¹¹ Marterbauer, Walterskirchen (2003) 156.
- ¹² Eurostat, Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (1996) 267.
- ¹³ Beinhaltet Doppelzählungen von Personen im Ausmaß von ca. 50.000.
- ¹⁴ Siehe Biehl (2007) 264.
- ¹⁵ Siehe Tabellenanhang, Tabelle 4.
- ¹⁶ Bayer (1981) 55f.
- ¹⁷ Siehe dazu Stübler (2005) 659.
- ¹⁸ Siehe dazu Employment in Europe 2007, S. 237-272.
- ¹⁹ In einer vergleichenden Untersuchung über die Entwicklung der Lohnquoten während der Achtzigerjahre in sechs europäischen Ländern fand Delapina für Schweden und Finnland relativ stabile, für Deutschland, die Niederlande, Belgien und Österreich mehr oder weniger stark sinkende Lohnquoten. Gleichzeitig betont diese Untersuchung die mangelnde Vergleichbarkeit der Daten über die Erwerbstätigkeit, die Unterschiedlichkeit der Ermittlung der Einkommen aus Besitz und Unternehmung, die Unterschiedlichkeit der Konventionen bei den Imputationen etc.
- ²⁰ Siehe Beer, Mooslechner, Schürz, Wagner (2006).

Zusammenfassung

Der nach dem Zweiten Weltkrieg über drei Jahrzehnte beobachtbare Anstieg des Lohnanteils am Volkseinkommen erreichte Anfang der Achtzigerjahre seinen Höhepunkt. Seither hat die Lohnquote eine zunächst langsam fallende Tendenz, die sich ab Mitte der Neunzigerjahre akzentuierte. Bei Bereinigung der Lohnquote um die Veränderung in der Struktur der Erwerbstätigen war die Lohnquote bis 1980 konstant, danach ist sie markant gesunken, obwohl die Zahl der Unselbstständigen im Verhältnis zu jener der Selbstständigen weiterhin zugenommen hat. Die statistische Erfassung der Erwerbstätigkeit ist seit 1980 zunehmend problematisch (Interpretation der Selbstständigenzahl, Teilzeitarbeit). Es werden daher seit längerem Vollzeitäquivalente berechnet. Bei stärkerer Berücksichtigung des Teilzeiteffekts als in den Daten von Statistik Austria ergibt sich eine geringere Zahl für die Vollzeitäquivalente und ein höherer Durchschnittslohn. Die Frage, ob Veränderungen der Branchenstruktur der österreichischen Wirtschaft einen Beitrag zur Erklärung des Trendbruchs in der Lohnquotenentwicklung leisten, wird für den Zeitraum 1995 bis 2006 verneint. Im internationalen Vergleich entspricht die Entwicklung der Lohnquote in Österreich in der Tendenz derjenigen in den anderen EU-Staaten (EU-15). Ein detaillierter Vergleich würde jedoch eine kritische Überprüfung der Daten aus den nationalen Verteilungsrechnungen erfordern. Der Anteil des in den Kapitalgesellschaften verbleibenden Betriebsüberschusses ist im Zeitraum 1995 bis 2006 gesunken, die bei diesen verbleibenden Gewinne stiegen um 77%. Die primären Selbstständigeneinkommen haben um gut 60% zugenommen, gegenüber einem Zuwachs der Lohnsumme um 33%. Der steigende Ausschüttungsanteil bei den Kapitalgesellschaften schlägt sich in einer außerordentlich großen Steigerung der Vermögenseinkommen der privaten Haushalte (122%) nieder.

Betriebliche Weiterbildung und Produktivität in österreichischen Betrieben

René Böheim, Nicole Schneeweis

1. Motivation und Hintergrund

Wirtschaftliches Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes sind auch von den Qualifikationen der Erwerbstätigen bestimmt, denn diese Qualifikationen sind die Grundlage für technische, soziale und organisatorische Innovationen. Das Humankapital spielt in der Erklärung von Wirtschaftswachstum und von Produktivitätsunterschieden zwischen den Ländern eine zentrale Rolle.

So zeigen z. B. Berechnungen von Peneder und Kollegen (2007), dass die wirtschaftliche Wertschöpfung in Österreich zwischen 1990 und 2004 durchschnittlich mit 2,4% pro Jahr gewachsen ist (vgl. Tab 1). In den 1990er Jahren war das Wachstum etwas höher als im Zeitraum von 2001 bis 2004, in dem es durchschnittlich nur 1,5% betrug. Der Beitrag des Kapitals zum Wirtschaftswachstum belief sich auf rund 1,3 Prozentpunkte pro Jahr. Dieser Beitrag wurde vor allem durch vermehrte Verwendung von Kapital bestimmt, in den letzten Jahren ist jedoch auch eine Veränderung zu höherwertigeren Investitionsgütern zu beobachten.

Über den Zeitraum 1990 bis 2004 betrug der geschätzte Beitrag des Faktors Arbeit rund einen halben Prozentpunkt pro Jahr. Davon machte die Ausweitung der geleisteten Arbeitsstunden rund 0,2 Prozentpunkte pro Jahr aus, und 0,3 Prozentpunkte des Wachstums resultierten aus Strukturverlagerungen zu höher qualifizierten Arbeitskräften. Der technologische Wandel (Multifaktorproduktivität) trug 0,59 Prozentpunkte zum Wirtschaftswachstum bei. Der technologische Wandel war somit für etwa ein Viertel des Wirtschaftswachstums maßgebend.

Diese Zahlen belegen eindrucksvoll, wie wichtig technischer Fortschritt für das Wirtschaftswachstum ist. Damit ist allerdings ein beständiger Druck verbunden, diesen technischen Fortschritt auch produktiv einzusetzen. Neben hochwertigen Ausbildungen im schulischen Bereich kommt der betrieblichen Weiterbildung ein hoher Stellenwert zu, der von den österreichischen Betrieben auch anerkannt wird.

Tabelle 1: Entwicklung der Wertschöpfung in Österreich 1990-2005

		Durchschnittliche jährliche Veränderung			
		1990/2004	1990/1995	1996/2000	2001/2004
Wertschöpfung, real in %		2,38	2,62	2,83	1,46
Davon:					
Kapital		1,33	1,33	1,36	1,29
	Davon:				
	Menge	0,96	1,02	1,08	0,71
	Qualität	0,37	0,31	0,27	0,58
Arbeit		0,46	0,28	0,80	0,31
	Davon:				
	Menge	0,20	0,02	0,48	0,10
	Qualität	0,27	0,26	0,32	0,21
Technischer Fortschritt		0,59	1,01	0,68	-0,15

Quelle: Peneder et al. (2007) 37: Übersicht 1.

So finanzierten gemäß der von der Statistik Austria für das Jahr 1999 durchgeführten Erhebung über die berufliche Weiterbildung in Unternehmen rund 72% aller Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten zum Teil oder zur Gänze, direkt oder indirekt Weiterbildungsmaßnahmen für die selbstständig oder unselbstständig beschäftigten MitarbeiterInnen des Unternehmens.¹ Im Jahr 2005 waren es rund 81% aller Unternehmen.² Der Anteil der Beschäftigten, die Weiterbildungskurse besuchten, lag 1999 bei 31% und 2005 bei 33% (bezogen auf die Beschäftigten aller untersuchten Unternehmen), und diese verbrachten im Durchschnitt 29 bzw. 27 bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr in Kursen. Der Erhebung zufolge wurden im Jahr 1999 rund 723 Mio. € für betriebliche Weiterbildung aufgewendet, davon waren geschätzte 60% direkte Kurskosten, der Rest entfiel auf Lohnausfallskosten. Im Jahr 2005 wurden rund 594 Mio. € für betriebliche Weiterbildung aufgewendet, davon waren rund 56% direkte Kurskosten. Der erste Vergleich der beiden Untersuchungen weist auf eine Ausweitung der Weiterbildungsaktivitäten bei gleichzeitiger Reduktion der Ausgaben hin.³

Das Ziel dieser Studie ist es, die Auswirkungen der betrieblichen Weiterbildung auf die Produktivität von Firmen darzustellen und ökonometrisch zu analysieren. Es sollen Aussagen über die zu erwartenden Effekte von Weiterbildung in den verschiedenen Aufgabenbereichen des Betriebes

sowie von intern bzw. extern abgehaltenen Kursen verschiedener Bildungsanbieter getroffen werden.

Zum Themenbereich Produktivität von Firmen und betriebliche Weiterbildung existiert nur eine überschaubare Anzahl von empirischen Arbeiten. Die meisten dieser Studien finden einen positiven und in den meisten Fällen auch statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der Weiterbildung und der Produktivität. Viele dieser Arbeiten sind Untersuchungen, die nur Daten eines einzigen Zeitpunktes für die Analyse verwenden (können), und dieser Zusammenhang kann daher nur bedingt als ein kausaler Zusammenhang interpretiert werden.

In einer der ersten empirischen Arbeiten zu diesem Thema untersuchte Bartel (1994) US-amerikanische Firmen und zeigte, dass diejenigen Firmen, die im Jahr 1983 eine niedrigere Produktivität hatten und als Konsequenz daraus Schulungsprogramme einführten, in den folgenden Jahren einen signifikanten Anstieg der Produktivität verzeichneten. Die Renditen dieser Schulungsprogramme auf die Produktivität wurden auf rund 0,4% geschätzt.

Zwick (2002) zeigt mit Daten aus Deutschland (1997 bis 2000), dass die Intensität von Schulungen einen positiven Effekt auf die Produktivität von Unternehmen hat, der auch zwei Jahre nach der Schulung noch messbar ist. Den Schätzungen zufolge ist eine um 1 Prozentpunkt höhere Schulungsintensität (Anteil an MitarbeiterInnen in Schulungen) mit einer rund 0,4% höheren Produktivität verbunden. Auch Zwick zeigt, dass Firmen mit einer ineffizienten Produktionsstruktur verstärkt in Weiterbildungsmaßnahmen investieren, um die Produktivität zu steigern.

Dearden, Reed und Van Reenen (2006) verwenden britische Daten und finden einen statistisch signifikanten positiven Effekt von Weiterbildung auf die durchschnittliche Produktivität von Branchen sowie auf Löhne und Gehälter. Die Ergebnisse zeigen, dass eine Erhöhung der Schulungsmaßnahmen um 1 Prozentpunkt in einer Erhöhung der Produktivität um 0,6% und in 0,3% höheren Löhnen resultierte.

2. Theoretische Grundlage

Der Zusammenhang zwischen den produzierten Gütern oder Dienstleistungen eines Unternehmens und den für die Herstellung notwendigen Faktoren, wie Kapital, Arbeit oder Vorleistungen, kann anhand einer Produktionsfunktion anschaulich dargestellt werden. Eine Produktionsfunktion beschreibt das Zusammenspiel verschiedener Produktionsfaktoren für die Produktion eines hergestellten Gutes. Produktionsfunktionen werden oftmals als Cobb-Douglas-Funktionen spezifiziert,⁴ es ist allerdings jegliche funktionale Form der Spezifikation des Zusammenhangs von Produktionsfaktoren und Output denkbar.

Eine einfache Produktionsfunktion, die unterschiedliche Weiterbildungsniveaus der Beschäftigten berücksichtigt, ist zum Beispiel:

$$Y_i = A_i K_i^\beta (LU_i + \tau LT_i)^\gamma, \quad (1)$$

wobei A einen (Hicks-neutralen) Effizienzparameter für jede Firma i darstellt, LU und LT die Anzahl der Beschäftigten ohne bzw. mit Weiterbildung repräsentieren und τ den Produktivitätsunterschied durch Weiterbildung beschreibt. Dieser ist größer als 1, wenn die Weiterbildung produktivitätssteigernd ist. β und γ sind die Anteile von Kapital K und Beschäftigten, $L=LU+LT$, an der Produktion Y.

Durch Umformen kann die Produktionsfunktion auch folgenderweise dargestellt werden:

$$Y_i = A_i K_i^\beta L_i^\gamma (1 + (\tau-1) T_i)^\gamma, \quad (2)$$

wobei hier T die Weiterbildungsintensität im Betrieb, $LT/(LU+LT)$, angibt. Durch Logarithmieren und durch Verwendung der Näherung $\ln(1+x) \approx x$, wenn x einen kleinen Wert annimmt, wird folgende Gleichung erzielt:

$$\ln Y_i = \ln A_i + \beta \ln K_i + \gamma \ln L_i + \gamma (\tau-1) T_i. \quad (3)$$

Die grundsätzliche Annahme ist, dass ArbeiterInnen, die mehr Ausbildung haben, produktiver sind als jene, die weniger Ausbildung haben, d. h. wir erwarten für den Ausdruck $\gamma (\tau-1)$ einen positiven Wert.

Aus Gleichung (3) kann folgende Schätzgleichung für einen bestimmten Zeitpunkt t abgeleitet werden:

$$\ln Y_i = \alpha + \beta X_i + \theta T_i + \varepsilon_i, \quad (4)$$

wobei der Vektor X_i produktivitätsrelevante Firmencharakteristika, wie Kapitalausstattung, Belegschaftsmerkmale (Geschlecht, Arbeiter/Angestellte, Voll- und Teilzeitarbeitskräfte), Firmengröße, Branche usw. zusammenfasst. T_i ist ein Indikator für Weiterbildungsintensität, der je nach Datenlage für die Schätzung modifiziert werden kann. Gleichung (4) kann, sollten entsprechenden Daten zur Verfügung stehen, mit einfachen statistischen Methoden geschätzt werden. Von Interesse ist der Wert für θ . Wenn $\theta > 0$, so gibt es einen statistisch positiven Zusammenhang zwischen Weiterbildungsintensität und Firmenproduktivität.

Ob Weiterbildung einen kausalen Effekt auf die Produktivität hat, kann nur dann ohne Zweifel festgestellt werden, wenn die Weiterbildungsintensität nicht mit den unbeobachteten Firmencharakteristika ε_i korreliert. Andernfalls kann ein etwaiger positiver Wert für θ auf Grund einer Verzerrung durch Selektion oder wegen umgekehrter Kausalität entstehen. Eine Selektionsverzerrung entsteht dadurch, dass Firmen, deren unbeobachtete Merkmale mit hoher Produktivität assoziiert sind, mehr in Weiterbildung investieren als solche Firmen, deren unbeobachtete Merkmale mit geringer Produktivität assoziiert sind. Ein verzerrt geschätzter Wert für θ misst dann nicht (nur) den Zusammenhang von Weiterbildung und Produktivität,

sondern gibt ebenfalls an, dass sich Firmen in ihrer unbeobachteten Produktivität unterscheiden.

Weiters kann es sein, dass die Kausalität in umgekehrter Richtung erfolgt. Wenn Firmen erfolgreich wirtschaften, so haben sie auch eher den finanziellen Spielraum um in die Weiterbildung der MitarbeiterInnen zu investieren als erfolglose Firmen. Oder, wie von Bartel (1994) und Zwick (2002) analysiert, neigen Firmen in Zeiten geringeren Produktivitätswachstums dazu, in die MitarbeiterInnen zu investieren, um den Produktivitätsfortschritt anzukurbeln. Der Wert für θ auf Grund umgekehrter Kausalität misst daher nicht den Effekt von Weiterbildung auf die Produktivität, sondern umgekehrt den positiven oder negativen Effekt von Profitabilität auf die Investitionen in Humankapital. Der kausale Effekt von Weiterbildung kann also nicht ohne weiteres konsistent geschätzt werden und sowohl die Selektionsverzerrung als auch das Problem der umgekehrten Kausalität können zu einer Über- oder Unterschätzung von θ führen.

Eine Möglichkeit, die Selektionsverzerrung von θ zu verringern, besteht darin, Firmen zu mindestens zwei verschiedenen Zeitpunkten zu beobachten. Die obige Schätzgleichung wird für diese Analyse folgendermaßen modifiziert:

$$\ln Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \theta T_{it} + \varepsilon_i + u_{it}, \quad (5)$$

wobei t die Zeit indiziert. Der Fehlerterm ist in einen firmenspezifischen zeitunabhängigen (ε_i) und einen idiosynkratischen (u_{it}) Teil zerlegt. Der firmenspezifische Teil kann mit Kontrollvariablen für die einzelnen Firmen aus der Schätzgleichung herausgerechnet werden (*fixed effects*-Schätzung). Der Einfluss von Weiterbildung wird durch diese Schätzmethode isoliert, wenn T_{it} nicht mit den sich verändernden unbeobachteten Firmenmerkmalen u_{it} korreliert. Die Identifikation des kausalen Effekts basiert ausschließlich auf der Analyse von Veränderungen über die Zeit. Im Mittelpunkt steht also die Frage, ob sich der Produktivitätszuwachs von Firmen, die mehr in Weiterbildung investieren, von dem jener Firmen, die dies nicht tun, signifikant unterscheidet.

3. Methoden und Quellen

Die Studie untersucht den Zusammenhang zwischen betrieblicher Aus- und Weiterbildung und Firmenproduktivität in Österreich für den produzierenden Sektor und den Dienstleistungssektor. Für eine solche Untersuchung sind präzise Angaben über die Produktivität und die verschiedenen Produktionsfaktoren von Firmen notwendig. Diese Daten finden sich für Österreich in zwei Erhebungen, die in mehreren Jahren durchgeführt wurden.

3.1 Daten

Die der Untersuchung zu Grunde liegenden Daten stammen von der europäischen Erhebung über berufliche Weiterbildung in Unternehmen (CVTS) der Jahre 1999 und 2005. Diese Informationen wurden mit den Daten der Leistungs- und Strukturerhebung (LSE) der Jahre 1999 bis 2005 verknüpft.

Im Rahmen der CVTS wurde eine Stichprobe von Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten im Produktions- und Dienstleistungssektor (ÖNACE C-K und O) zu betrieblichen Weiterbildungsaktivitäten befragt. Die repräsentative Stichprobe ist nach Branchen und Unternehmensgrößenklassen geschichtet und wurde sowohl 1999 als auch 2005 gezogen, wobei nur ein Teil der Unternehmen in beiden Jahren befragt wurde.

Die Weiterbildungsinformationen der CVTS werden mit Daten der Leistungs- und Strukturerhebung (LSE), einer jährlich durchgeführten Statistik von Unternehmen mit mindestens zwanzig MitarbeiterInnen (ÖNACE C-K), verknüpft.⁵ Ähnlich wie bei der CVTS besteht das Auswahlverfahren aus einer geschichteten Zufallsstichprobe, wobei die Schichtung nach Branchen und innerhalb der Branchen nach Klassen von Unternehmensgrößen erfolgt. Die LSE erlaubt die Berechnung der Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten (BWS) der Unternehmen, welche in der folgenden empirischen Analyse als Maße für die Produktivität der Firmen verwendet wird. In der LSE sind weiters detaillierte Informationen zu den Produktionsfaktoren vorhanden, unter anderem die Zahl der Beschäftigten, die Zusammensetzung der Belegschaft nach Geschlecht, Arbeitern/Angestellten, Teil- und Vollzeitbeschäftigten sowie die getätigten Investitionen.

Für die vorliegende Untersuchung wurden jene Firmen ausgewählt, die entweder 1999, 2005 oder in beiden Jahren in der CVTS befragt wurden und die mit den Daten der jeweiligen LSE verknüpft werden konnten.⁶ Die CVTS 1999 enthält 2.612 Firmen, wobei 1.955 mit den Daten der LSE verknüpft wurden. In der CVTS 2005 sind 1.456 Firmen enthalten, von denen 1.396 in der LSE aufscheinen. Für 717 Unternehmen sind aufgrund der unterschiedlichen Grundgesamtheit der beiden Erhebungen (CVTS und LSE) keine LSE-Daten verfügbar. Es handelt sich hier vorwiegend um Unternehmen der ÖNACE Kategorie O (Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen) sowie Firmen mit weniger als zwanzig MitarbeiterInnen. Insgesamt konnten 3.351 Beobachtungen der CVTS mit LSE-Daten verknüpft werden, für ein Unternehmen fehlt die Information zur Anzahl an MitarbeiterInnen. Daraus resultiert eine kombinierte (*pooled*) Stichprobe von 3.350 Beobachtungen. In dieser Stichprobe befinden sich 203 Unternehmen, die sowohl 1999 als auch 2005 in der CVTS befragt wurden. Diese 203 Unternehmen definieren die Längsschnitt-Stichprobe (*panel*).

Weiters verwenden wir auch eine Stichprobe, bei der wir die Weiterbil-

dungsinformationen der CVTS 1999 mit Produktivitätsindikatoren der LSE 2000 in Bezug setzen, diese Stichprobe besteht aus 1.739 Unternehmen (verzögerte Stichprobe: *lagged*). Tabelle 2 veranschaulicht die verwendeten Stichproben.

Tabelle 2: Übersicht der verwendeten Stichproben

CVTS 1999	Beobachtungen insgesamt	2.612	
	Davon in LSE99		1.955
CVTS 2005	Beobachtungen insgesamt	1.456	
	Davon in LSE05		1.396
	Fehlende Werte		1
Pooled			3.350
Davon in CVTS 1999 und CVTS 2005 (Beobachtungen)			406
Panel			406
CVTS 1999	Beobachtungen insgesamt	2.612	
	Davon in LSE00		1.739
Lagged			1.739

3.2 Beschreibung zentraler Variablen

Der für die Untersuchung gewählte Indikator für den Output eines Unternehmens ist, in Übereinstimmung mit der üblichen Praxis in der internationalen wissenschaftlichen Literatur,⁷ die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten (BWS). Die BWS wurde von der Statistik Austria aus den Angaben der LSE berechnet. Die BWS misst die Leistung des Unternehmens und wird aus den Umsatzerlösen durch Abzug der Vorleistungen und durch die Addition der Subventionen und durch Subtraktion der Steuern und Abgaben berechnet.

Wir verwenden die BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde (das sind die gesamten Arbeitsstunden abzüglich der für Kurse aufgewandten Stunden), um ein präzises Maß für die Produktivität zu erhalten. Allerdings stehen die tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden nicht für alle Analysen zur Verfügung, sodass wir auch die BWS pro Beschäftigten als Indikator heranziehen, der allerdings wegen der Tatsache, dass wir Weiterbildung und Produktivität im selben Jahr beobachten, und wegen der Teilzeitbeschäftigungen weniger genau ist. Die Schätzungen sollten daher einen stärkeren Zusammenhang zwischen Weiterbildung und BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde liefern. Die Produktivitätsmaße sowie alle anderen monetären Größen wurden mit dem harmonisierten Verbraucherpreisindex deflationiert (Basisjahr = 2005).⁸

Tabelle 3: Variablenbeschreibung und deskriptive Statistik der kombinierten Stichprobe (*pooled sample*)

Variable	Beschreibung	Mittelwert
Abhängige Variablen		
BWS pro Stunde	BWS zu Faktorkosten pro Arbeitsstd.	28,04
BWS pro Beschäftigter	BWS zu Faktorkosten pro Besch.	47.707,31
Löhne pro Stunde	Personalaufwand pro Arbeitsstunde	18,56
Weiterbildung		
Kosten	Nettokosten für Weiterbildung pro Besch.	145,09
Stunden	Anzahl an Arbeitsstd. pro Besch. für Weiterbildung	5,52
<i>Anteil der Kursstd. mit folgenden Inhalten . . . an den gesamten Kursstd.:</i>		
Sprachen	Fremdsprachen und Muttersprache	0,04
Marketing	Marketing und Verkaufstraining	0,16
Verwaltung	Verwaltung, Buchh., Finanzwesen, Managem. usw.	0,10
Persönl. Fähigkeiten	Koop., Gesprächsführung, Persönl.entwickl. usw.	0,10
EDV	Informatik und EDV-Anwendungen	0,16
Technik	Technik und Produktion	0,24
Sonstiges	Umweltschutz, Gesundheit usw.	0,20
Stunden intern	Arbeitsstd. für interne Weiterbildung pro Besch.	1,77
Stunden extern	Arbeitsstd. für externe Weiterbildung pro Besch.	3,76
<i>Anteil der externen Kursstd. durch folgende Bildungsanbieter . . .</i>		
Interessenverbände	z.B. AK, Wi.kammern, Gewerksch., VHS	0,40
Unternehmen	Unt.nahe Firmen (z. B. Lieferanten, Mutter-ges.)	0,20
Schulen	Öff. u. private Schulen, (Fach-) Hochschulen	0,00
Privat	Private Bildungsanbieter	0,30
Sonstige	Sonstige Bildungsanbieter	0,10

Belegschaft

Beschäftigte	Anzahl beschäftigter Personen	63,65
Anteil Teilzeit	Anteil Teilzeitbeschäftigter	0,15
Anteil Angestellte m.	Anteil Angestellte männlich	0,19
Anteil Angestellte w.	Anteil Angestellte weiblich	0,21
Anteil Arb m.	Anteil (Heim-)Arbeiter männlich	0,35
Anteil Arb w.	Anteil (Heim-)ArbeiterInnen weiblich	0,16
Anteil Lehrlinge	Anteil Lehrlinge	0,06
Anteil Inhaber	Anteil InhaberInnen	0,04
Änderung zum Vorjahr	Veränd. der Besch.zahl rel. zum Vorjahr	0,04

Kapital

Invest Anlagen	Investitionen in Anlagegüter pro Besch.	9.166,99
Invest Software	Invest. in Software u. Konzess. pro Besch.	2.775,33
Kapital	Kapital pro beschäftigter Person	29.510,21

Rechtsformen

AG	Aktiengesellschaft	0,02
Einzelfirma	Einzelfirma (protokolliert oder nicht protokolliert)	0,31
GesmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	0,47
KG	Kommanditgesellschaft	0,12
Andere	Sonstige Rechtsformen	0,08

Weitere Kontrollvariablen

1999	Jahr = 1999	0,64
Änderung Vorjahr fehlt	Änderung der Besch. zum Vorjahr fehlt	0,002
Besch LSE CVTS	Untersch. in Besch.zahlen zw. CVTS u. LSE	0,09

N		3.350
----------	--	--------------

Anmerkungen: Alle monetären Größen wurden mit dem Verbraucherpreisindex deflationiert (Basisjahr 2005); alle Statistiken sind nach CVTS gewichtet.

In den CVTS sind verschiedene Indikatoren für die betriebliche Weiterbildung verfügbar. Wir unterscheiden hier Variablen, die für die Beschreibung der Schulungsintensität verwendet werden können, und solche, die auch Rückschlüsse auf die Qualität der Weiterbildung zulassen. Tabelle 3 enthält eine Beschreibung aller Variablen sowie die deskriptiven Statistiken der kombinierten Stichprobe (*pooled*).

Als abhängige Variablen ziehen wir die Bruttowertschöpfung pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde und die Bruttowertschöpfung pro beschäftigte Person heran. In der Stichprobe betrug die Bruttowertschöpfung pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde im Durchschnitt rund € 28 und die Bruttowertschöpfung pro Beschäftigten rund € 47.700.

In einem weiteren Schritt untersuchen wir den Zusammenhang von Weiterbildung und Löhnen. Dieser Zusammenhang ist unter anderem für die Motivation der Beschäftigten, sich weiterzubilden, von Relevanz. Die deskriptive Statistik weist hier einen durchschnittlichen Stundenlohn von € 18,6 auf.

Zur Beschreibung der Weiterbildungsintensität im Unternehmen stehen die Stunden, die in Kursen und Schulungen verbracht wurden, und die Nettoausgaben für Weiterbildungsmaßnahmen zur Verfügung. Diese Indikatoren wurden jeweils auf die Anzahl der Beschäftigten umgerechnet. Die Anzahl der Kursstunden pro Beschäftigten und die Kosten der Weiterbildung erlauben es, die Quantität und die Qualität der Weiterbildung zu betrachten. Allerdings nur dann, wenn angenommen werden kann, dass teure Kurse auch eine höhere Qualität als billige Kurse haben. Eine direkte Betrachtung der Qualität der Weiterbildungen ist, ungeachtet der methodischen Schwierigkeit, nicht möglich. Die Nettokosten für Weiterbildung pro MitarbeiterIn betrugen durchschnittlich € 145, und der/die durchschnittliche Erwerbstätige verbrachte rund 5,5 bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr in Weiterbildungskursen.

Die makroökonomische Sicht des Zusammenhanges von Produktivität und technischem Fortschritt und Humankapital abstrahiert üblicherweise von Unterschieden der Weiterbildungsformen. Die Daten der CVTS erlauben eine detaillierte Betrachtungsweise der Weiterbildungsmaßnahmen, da erhoben wurde, in welchen Bereichen Betriebe ihre MitarbeiterInnen schulen (lassen). Hier kann eine Unterscheidung in die Fachbereiche Sprachen (Fremdsprachen und Muttersprache), Marketing und Verkaufsschulung, Verwaltung (Buchhaltung, Finanzwesen, Management, Büroarbeit), persönliche Fähigkeiten (Kooperation, Gesprächsführung, Persönlichkeitsentwicklung und Arbeitswelt), Informatik und EDV-Anwendungen, Technik und Produktion sowie sonstige Themenbereiche (Umweltschutz, Gesundheit, Dienstleistungen usw.) vorgenommen werden. Für jeden dieser Fachbereiche verwenden wir den Anteil der Stunden, die für den Fachbereich aufgewendet wurden, an den gesamten Stunden, die in Wei-

terbildung investiert wurden, als erklärende Variablen in den empirischen Analysen.

Aus Tabelle 3 geht hervor, dass 24% aller Weiterbildungsstunden im Bereich Technik und Produktion stattfanden. Weitere 16% wurden jeweils in den Bereichen Marketing und Verkaufsschulung sowie Informatik und EDV absolviert. Auf die Förderung der sprachlichen Fähigkeiten der MitarbeiterInnen entfielen lediglich 4% aller Kursstunden.

Eine weitere Unterscheidung kann danach getroffen werden, ob die Kursstunden vom Unternehmen selbst abgehalten wurden oder ob es sich um externe Bildungsanbieter handelte. Bei den externen Bildungsanbietern ist eine Unterteilung in Bildungseinrichtungen der Interessenverbände (wie die der Arbeitskammer, Wirtschaftskammer, Gewerkschaften oder Volkshochschulen), unternehmensnaher Firmen (z. B. Hersteller, Lieferanten oder Muttergesellschaft), Schulen (z. B. öffentliche und private Schulen, Fachhochschulen und Universitäten), privater und sonstiger Bildungsanbieter möglich. Rund 40% aller extern organisierten Schulungen wurden von öffentlichen Bildungsinstitutionen abgehalten, und rund 30% entfielen auf private Bildungsanbieter.

In der Produktionsfunktion wird zwischen Kapital, Arbeit und Training unterschieden. Für die empirische Analyse ist es notwendig, das Kapital, das in Betrieben zum Einsatz kommt, möglichst gut abzubilden. Dies ist mit den vorliegenden Daten nur unter Vorbehalt möglich, da nur laufende Investitionen erhoben wurden, nicht jedoch die allgemeine Kapitalausstattung. Unter der Annahme, dass die laufenden Investitionen einen konstanten Kapitalstock ersetzen, können die laufenden Investitionen als Indikator für die Kapitalausstattung der Betriebe verwendet werden. Die Investitionen werden in Investitionen in Anlagevermögen und in Investitionen in Software und Konzessionen unterteilt, wobei Investitionen in Software und Konzessionen eine weitere Möglichkeit für Betriebe darstellen, Humankapital zu erwerben. Die durchschnittliche österreichische Firma investierte pro MitarbeiterIn in etwa € 9.167 in Anlagevermögen sowie rund € 2.775 in Software und Konzessionen.

Für die Beobachtungen aus dem Jahr 2005 berechnen wir aus den Investitionen 1999 bis 2005 ein alternatives Maß der Kapitalausstattung. Dieses berechnet sich aus den Investitionen, die, wiederum nach Anlagevermögen und Software und Patente unterteilt, mit entsprechenden Faktoren abgeschrieben werden. Details zur Berechnung des alternativen Kapitalmaßes sowie die entsprechenden Schätzungen sind der Langfassung zu entnehmen.⁹

Der Produktionsfaktor Arbeit wird unter anderem mit der Zahl der Beschäftigten abgebildet, da angenommen werden kann, dass es Unterschiede in der Produktivität kleinerer und größerer Betriebe gibt. Die Struktur der Beschäftigung, das heißt z. B. der Anteil der Teilzeitbeschäftigten wird

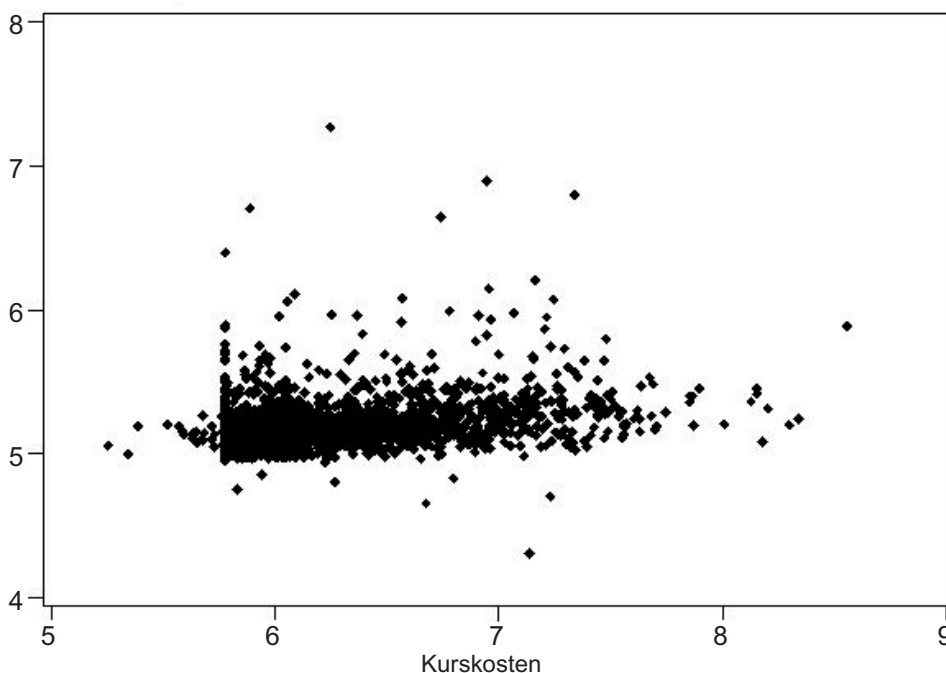
ebenfalls in der empirischen Analyse verwendet, da die Beschäftigungsstruktur unter Umständen die Produktivität beeinflusst. Die verwendeten Merkmale sind der Anteil der weiblichen/männlichen Angestellten, der Anteil der Arbeiterinnen/Arbeiter, der Anteil der Lehrlinge und der Anteil der beschäftigten InhaberInnen, jeweils in Bezug auf die gesamte Beschäftigung. Ein weiterer Indikator, der über die Beschäftigung Auskunft gibt, ist der Anteil der Teilzeitbeschäftigten an den gesamten Beschäftigten. Hier wurde in den Daten leider keine Differenzierung zwischen Frauen und Männern getroffen.

Tabelle 3 zeigt, dass Unternehmen durchschnittlich 64 Beschäftigte hatten, wovon ca. 6% Lehrlinge und 15% teilzeitbeschäftigt waren. Unter den (Heim-)ArbeiterInnen gab es mehr Männer als Frauen (35% vs. 16%), während es sich bei den Angestellten umgekehrt verhielt (19% vs. 21%). Schnell wachsende (schrumpfende) Betriebe benötigen unter Umständen mehr (weniger) Weiterbildung als andere Betriebe, und wir berechnen daher, ob die Anzahl der Beschäftigten im Vergleich zum Vorjahr gewachsen ist. Im Durchschnitt beschäftigten die Unternehmen um 4% mehr MitarbeiterInnen als im Vorjahr.

Folgende weitere Merkmale der Betriebe, von denen erwartet werden kann, dass sie mit der Produktivität ursächlich in Verbindung stehen, wer-

Abbildung 1: Kurskosten pro Beschäftigten (log) und Produktivität pro Arbeitsstunde (log)

Produktivität pro Stunde



den in den Regressionen als erklärende Variablen verwendet: Indikatoren für wirtschaftliche Branchen (ÖNACE-Abteilungen), Bundesländer und die Rechtsformen der Unternehmen.

Abbildung 1 zeigt die Korrelation zwischen der Firmenproduktivität pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde und den Kurskosten pro MitarbeiterIn für die Stichprobe, wobei beide Variablen in logarithmierter Form dargestellt sind. Die Punktwolke deutet auf einen positiven Zusammenhang zwischen Weiterbildungsinvestitionen und Unternehmensproduktivität hin.

4. Schätzmethode und multivariate Ergebnisse¹⁰

4.1 Spezifikationen

Wir schätzen zwei verschiedene Spezifikationen (A und B) mit drei unterschiedlichen Stichproben: kombiniert (*pooled*), verzögert (*lagged*) und Längsschnitt (*panel*). Die Spezifikationen unterscheiden sich in der Auswahl der verwendeten erklärenden Variablen.

In einem ersten Schritt, Spezifikation A, schätzen wir den Zusammenhang zwischen der Firmenproduktivität und den Nettokosten für Weiterbildungsmaßnahmen pro Beschäftigten (kurz Kosten). Beide Indikatoren werden als logarithmierte Werte verwendet, dies entspricht einer Linearisierung der Produktionsfunktion, wie in Gleichungen (2) und (4) erläutert. Ein geschätzter Koeffizient, zum Beispiel θ , ist in diesem Fall als Elastizität zu interpretieren. Das heißt, dass eine 1-prozentige Veränderung der erklärenden Variable als eine θ -prozentige Veränderung der Produktivität beschrieben werden kann. Diese Spezifikation kontrolliert ebenfalls für die Stunden in Weiterbildungskursen pro Beschäftigten (kurz Stunden).

In Spezifikation B untersuchen wir, ob Weiterbildungen in verschiedenen Bereichen unterschiedliche Korrelationen mit der Firmenproduktivität aufweisen und verwenden in den Regressionen zusätzliche Indikatoren für die Inhalte der Kurse. Weiters untersuchen wir hier, ob es Produktivitätsunterschiede gibt, je nachdem wer die Weiterbildungen durchführt, ob sie vom Unternehmen selbst oder von externen Bildungseinrichtungen oder Firmen abgehalten wurden.¹¹

4.2 Schätzergebnisse

4.2.1 Kombinierte Stichprobe (*pooled sample*)

In Tabelle 4 sind die geschätzten Koeffizienten (Elastizitäten) der Spezifikationen A und B, bei denen für laufende Investitionen kontrolliert wurde, angeführt.¹²

Tabelle 4: Schätzergebnisse zur Weiterbildung, kombinierte Stichprobe (pooled sample)

Abhängige Variable Spezifikation	BWS pro Stunde (log)		BWS pro Besch (log)	
	A	B	A	B
	Koeffizient (Standardfehler)			
Kosten (log)	0,044*** (0,008)	0,039*** (0,008)	0,035*** (0,012)	0,031** (0,013)
Stunden (log)	0,003 (0,003)		0,003 (0,004)	
Anteile an Kursstunden:				
Sprachen (Referenz)				
Marketing		-0,021* (0,012)		-0,030* (0,017)
Verwaltung		0,022 (0,014)		0,053*** (0,020)
Persönliche Fähigkeiten		0,049*** (0,017)		0,072*** (0,026)
EDV		-0,029** (0,012)		-0,064*** (0,019)
Technik		-0,009 (0,010)		-0,012 (0,014)
Sonstiges		-0,017* (0,009)		-0,013 (0,014)
Stunden intern (log)		0,006** (0,003)		0,008* (0,004)
Stunden extern (log)		0,003 (0,003)		0,001 (0,004)
Anteile an externen Stunden:				
Interessenverb. (Ref)				
Unternehmen		0,018** (0,008)		0,019 (0,013)
Schulen		-0,073*** (0,021)		-0,067** (0,031)
Privat		0,004 (0,009)		-0,002 (0,013)
Sonstige		0,025** (0,011)		0,045*** (0,016)
N	3.350			

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an, ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%, 5% und 10% Niveau. Die gesamten Schätzergebnisse finden sich in der Langfassung.

* BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde:

Eine erste Betrachtung der Kurskosten und der BWS pro Stunde zeigt, dass der geschätzte Zusammenhang in beiden Spezifikationen positiv und statistisch signifikant ist. Die Größe der geschätzten Elastizitäten reicht von 0,044 in Spezifikation A bis 0,039 in Spezifikation B. Die Schätzungen zeigen demnach, dass Betriebe, deren Ausgaben für Weiterbildung um 1% höher als bei anderen Betrieben sind, die ansonsten völlig gleiche Merkmale haben, eine rund 0,04% höhere Produktivität aufweisen.

Die Schätzungen der Spezifikation A zeigen weiters, dass es keinen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der Produktivität und den Stunden, die für Weiterbildung aufgewendet werden, gibt, wenn bereits für die Kosten der Weiterbildung kontrolliert wird. Dieser fehlende Zusammenhang könnte ein Hinweis dafür sein, dass nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität der Weiterbildungsmaßnahmen eine positive Auswirkung auf die Produktivität hat, da Kurskosten beides berücksichtigen, sowohl Quantität als auch Qualität.

Die Spezifikation A kontrolliert ausschließlich für die Kosten und das Ausmaß der Weiterbildung. In Spezifikation B kontrollieren wir weiters für unterschiedliche Themenbereiche, wobei Sprachkurse die Referenzkategorie bilden. Es zeigt sich, dass verschiedene Themenbereiche mit unterschiedlichen Produktivitäten assoziiert sind und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich „persönliche Fähigkeiten“ mit einer höheren Produktivität als Sprachkurse einhergehen. Marketingschulungen und EDV-Kurse zeigen im Vergleich zu Sprachkursen eine geringe Korrelation mit der Firmenproduktivität.

Ein unerwartetes Ergebnis ist die geringe Elastizität der Firmenproduktivität in Bezug auf Weiterbildungen im Bereich Informatik und EDV-Anwendungen. Dieser Wert ist relativ zu Sprachkursen zu sehen, der geschätzte Zusammenhang mit der Produktivität ist nach wie vor positiv. Eine mögliche Erklärung für das relativ schlechte Abschneiden der EDV im Vergleich zu Sprachen könnte in der Heterogenität dieser Weiterbildungskurse liegen, da Fortbildungen in diesem Bereich vermutlich sowohl EDV-AnwenderInnen als auch InformatikerInnen umfassen. Eine andere Erklärung könnte sein, dass Innovationen im IT-Bereich, die sich positiv auf die Produktivität auswirken, erst wesentlich später erfolgen.¹³

Weiters zeigt Spezifikation B, dass Weiterbildungsmaßnahmen, die im Unternehmen organisiert werden, in einem statistisch signifikanten und positiven Zusammenhang mit der Produktivität stehen. Bei den externen Bildungsanbietern zeigt sich im Durchschnitt kein statistisch signifikanter Zusammenhang mit der Produktivität. Eine nähere Betrachtung der einzelnen Anbieter ergibt, dass die Kurse, die von öffentlichen und privaten Schulen, Fachhochschulen und Universitäten abgehalten werden, relativ

zu den Kursen, die von Interessenverbänden abgehalten wurden (das waren 40% aller externen Weiterbildungsstunden), eine sehr geringe Korrelation mit der Produktivität aufweisen.

*** Bruttowertschöpfung pro Beschäftigten:**

Tabelle 4 enthält zum Vergleich auch die Schätzergebnisse, wenn anstatt der BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde die BWS pro Beschäftigten als Indikator für die Produktivität verwendet wird. In beiden Spezifikationen wird der Zusammenhang zwischen den Kosten der Weiterbildung statistisch signifikant und positiv geschätzt. Die Elastizitäten werden auf etwas über 0,03 geschätzt, sie sind somit etwas geringer als bei den Spezifikationen, die die BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde verwenden. Dies ist ein erwartetes Ergebnis, da die Variablen zur Weiterbildung keine Unterscheidung in Teil- oder Vollzeitbeschäftigte erlauben und die für Weiterbildung aufgewendeten Stunden bei der BWS pro Stunde mitberücksichtigt werden.

Der Vergleich der beiden Spezifikationen unterstreicht, dass sich die geschätzten Zusammenhänge von Weiterbildung und den beiden Indikatoren der Produktivität nur geringfügig ändern. Es zeigt sich, dass Weiterbildungen im Bereich Marketing oder EDV geringere Renditen als Sprachkurse aufweisen, Schulungen in Verwaltungstätigkeiten (wie etwa Buchhaltung) oder Schulungen in persönlichen Fähigkeiten größere Renditen als Sprachkurse aufweisen.

Bei der Beurteilung der Anbieter zeigt sich ebenfalls der oben skizzierte Zusammenhang, interne Weiterbildungsstunden sind mit größerer Produktivität assoziiert, bei den externen Anbietern sind es, im Vergleich zu den Kursen der Interessenverbände, vor allem die privaten Anbieter, deren Weiterbildungen mit höherer Produktivität assoziiert sind.

*** Weitere Schätzergebnisse:**

Es zeigt sich, dass Firmen, die mehr in Anlagen investieren, auch größere Produktivitäten aufweisen. Firmen, die eine um 1% höhere Investitionstätigkeit aufweisen als ansonsten vergleichbare Firmen, erzielen eine um 0,005% höhere Bruttowertschöpfung pro Arbeitsstunde.

Die Anzahl an MitarbeiterInnen zeigt weiters eine positive Korrelation mit der Produktivität pro Arbeitsstunde, jedoch nicht mit der Produktivität pro Beschäftigten. Der Anteil an Teilzeitbeschäftigten ist in allen Regressionen negativ mit der Firmenproduktivität korreliert, wobei diese Korrelation nur in den letzten zwei Spezifikationen statistisch signifikant ist. Weiters weisen Firmen mit höheren Anteilen an männlichen und weiblichen Angestellten eine höhere Produktivität auf, als Firmen mit höheren Anteilen an männlichen Arbeitern. Die Anteile von Lehrlingen und InhaberInnen sind negativ mit der Firmenproduktivität korreliert, und Firmen, die seit dem

Vorjahr stark gewachsen sind, verzeichnen ebenfalls geringere Produktivitäten.

Relativ zu oberösterreichischen Firmen sind Unternehmen in Tirol, Vorarlberg und Wien (teilweise auch Burgenland) produktiver. Außer zwischen den ÖNACE-Abteilungen zeigen sich einige Produktivitätsunterschiede auch zwischen Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Kommanditgesellschaften sowie Aktiengesellschaften.

4.2.2 Verzögerte Stichprobe (*lagged sample*)

Ein Einwand gegen die bisher präsentierten Schätzergebnisse ist, dass Weiterbildungen unter Umständen erst mittelfristig eine Auswirkung auf die Produktivität haben, die obigen Schätzungen deswegen den Zusammenhang zwischen Weiterbildung und Produktivität unterschätzten. Um diesem Einwand zu begegnen, formulieren wir ein empirisches Modell, in dem wir die Weiterbildungsvariablen des Jahres 1999 mit den Produktivitätskennzahlen des Jahres 2000 in Verbindung bringen.¹⁴ In Tabelle 5 sind die geschätzten Weiterbildungselastizitäten angeführt.¹⁵

Wie zuvor zeigt sich, dass die Ausgaben des Unternehmens für Weiterbildungsmaßnahmen signifikant positiv mit der BWS pro Beschäftigten korrelieren. Die geschätzten Elastizitäten sind in beiden Spezifikationen positiv, allerdings nur in Spezifikation A statistisch signifikant. Der geschätzte Wert liegt um die 0,02, das bedeutet, dass in etwa die Hälfte der positiven Korrelation auch im Folgejahr erhalten bleibt. In Spezifikation B ist der Zusammenhang zwischen Investitionen in Weiterbildung und Produktivität statistisch nicht signifikant, jedoch nur unwesentlich geringer als in Spezifikation A. Die verzögerten Modelle beruhen auf einer deutlich geringeren Stichprobe, da nur Daten der Jahre 1999 und 2000 verwendet werden. Eine statistische Signifikanz ist hier schwerer zu erreichen.

Die geschätzten Elastizitäten der Produktivität bezüglich der übrigen Merkmale der Weiterbildungskurse sind in derselben Größenordnung wie im zuvor präsentierten Modell, eine statistische Signifikanz ist bei der bevorzugten Spezifikation B jedoch nur bei einer einzigen Variable erzielt. Dies ist für die Weiterbildungen im Bereich Marketing der Fall. Hier wird wiederum geschätzt, dass diese Kurse im Vergleich zu Sprachkursen eine geringere Assoziation mit der Produktivität haben.

Abschließend ist zu bemerken, dass der Zusammenhang zwischen Weiterbildung und Produktivität tendenziell positiv geschätzt wird. Dies legt die Interpretation nahe, dass Betriebe, die in Weiterbildung investieren, nicht nur bereits im selben Jahr positive Renditen dieser Investitionen lukrieren können, sondern dass diese Investitionen auch in den Folgejahren positive Auswirkungen auf die Produktivität haben.

Tabelle 5: Schätzergebnisse zur Weiterbildung, verzögerte Stichprobe (*lagged sample*) und Längsschnitt-Stichprobe (*panel*)

Stichprobe	Lagged		Panel			
Abhängige Variable	BWS pro Besch (log)		BWS pro Stunde (log)		BWS pro Besch (log)	
Spezifikation	A	B	A	B	A	B
	Koeffizient (Standardfehler)					
Kosten (log)	0,020*	0,017 (0,011)	0,025 (0,022)	0,017 (0,023)	0,020 (0,017)	0,019 (0,018)
Stunden (log)	-0,002 (0,004)		0,002 (0,007)		-0,007 (0,005)	
Anteile an Kursstunden:						
Sprachen (Referenz)						
Marketing		-0,040** (0,017)		0,002 (0,040)		-0,015 (0,031)
Verwaltung		-0,004 (0,022)		0,029 (0,045)		0,061* (0,034)
Persönliche Fähigk.		-0,020 (0,028)		-0,001 (0,059)		0,006 (0,045)
EDV		0,017 (0,017)		0,029 (0,032)		0,012 (0,024)
Technik		0,010 (0,013)		0,022 (0,028)		0,009 (0,022)
Sonstiges		0,010 (0,015)		-0,017 (0,027)		0,003 (0,021)
Stunden intern (log)		0,002 (0,004)		0,003 (0,007)		-0,004 (0,005)
Stunden extern (log)		-0,002 (0,004)		-0,001 (0,008)		-0,007 (0,006)
Anteile an externen Stunden:						
Interessenverb. (Ref)						
Unternehmen		-0,003 (0,013)		-0,043 (0,028)		-0,022 (0,022)
Schulen		0,007 (0,030)		-0,031 (0,056)		-0,048 (0,043)
Privat		0,006 (0,011)		0,015 (0,027)		-0,001 (0,020)
Sonstige		-0,018 (0,018)		0,024 (0,030)		-0,014 (0,023)
N	1.739		406			

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an, ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau.

4.2.3 Längsschnitt-Stichprobe (*panel sample*)

In den bisher präsentierten Modellen besteht das Problem der Identifikation des kausalen Effekts von Weiterbildungsmaßnahmen auf die Firmenproduktivität. Wie bereits eingehend geschildert, kann ein kausaler Effekt von Weiterbildung nur dann identifiziert werden, wenn die Weiterbildungsintensität nicht mit den unbeobachteten Firmencharakteristika korreliert. Wenn dies der Fall ist, dann kann eine geschätzte positive Elastizität eine Konsequenz des Selektionseffektes sein.

Um diesem Argument zu begegnen, verwenden wir Daten von Firmen, die in zwei verschiedenen Erhebungen betrachtet wurden. Bei zumindest zwei Beobachtungen der Firmen zu verschiedenen Zeitpunkten kann – unter der Annahme, dass sich die unbeobachteten Merkmale zumindest kurzfristig nicht ändern – mit Hilfe eines *fixed-effects*-Modells für eine wesentlich zuverlässigere Schätzung des Zusammenhangs von Weiterbildung und Produktivität gesorgt werden.¹⁶

Die Längsschnitt-Stichprobe (*panel sample*) erfüllt diese Anforderung, da es sich hier um jene 203 Betriebe handelt, die sowohl 1999 als auch 2005 in den CVTS befragt wurden. Wir können also untersuchen, ob eine Erhöhung von Weiterbildungsinvestitionen mit Produktivitätszuwächsen einhergeht, indem wir für jeden Betrieb einen zeitinvarianten Effekt in der Schätzung berücksichtigen.

Tabelle 5 enthält neben den Ergebnissen für die verzögerte Stichprobe die Schätzergebnisse für diese Untergruppe von Betrieben, wobei wir wiederum die Spezifikationen A und B sowohl für die BWS pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde wie auch die BWS pro Beschäftigten präsentieren.¹⁷

Die geschätzten Elastizitäten sind dem Wert nach etwas geringer als zuvor. Die Vermutung liegt also nahe, dass die zuvor präsentierten Modelle die Weiterbildungsrenditen aufgrund von Selektionseffekten überschätzt haben. Die Elastizität der Produktivität in Hinblick auf die Kosten der Weiterbildungen ist rund 0,02, das heißt, dass Betriebe, die in 1% teurere Weiterbildung investiert, durchschnittlich eine rund 0,02% höhere Produktivität aufweisen. Diese Werte sind allerdings statistisch insignifikant, was vielleicht auf die geringe Stichprobengröße zurückzuführen ist.

Im Vergleich zeigen die Schätzungen, die die BWS pro Beschäftigten als Indikator verwenden, ebenfalls, dass Betriebe, die höhere Weiterbildungsinvestitionen als andere Betriebe tätigten, eine höhere Produktivität hatten.

Abschließend ist zu bemerken, dass obwohl die geschätzten Ergebnisse eine geringe statistische Signifikanz aufweisen, die Größe und vor allem die Konsistenz der Ergebnisse bei allen präsentierten Modellen (*pooled*, *lagged*, *panel*) die Hypothese, dass sich betriebliche Weiterbildung nicht

auf die Produktivität auswirkt, zugunsten eines positiven Zusammenhanges verworfen werden sollte.

5. Weiterbildungen und Lohnniveau

Wir sind u. a. auch daran interessiert, ob mögliche Produktivitätssteigerungen durch Weiterbildungen auch in Form höherer Löhne und Gehälter an die MitarbeiterInnen weitergegeben werden. Die Beantwortung dieser Frage hat nicht nur verteilungspolitische Aspekte, sondern in weiterer Folge auch Konsequenzen für die Bereitschaft von Beschäftigten, Investitionen in Humankapital zu tätigen.

Wir untersuchen deshalb auch den Zusammenhang zwischen dem Personalaufwand und den Weiterbildungsmaßnahmen. Als abhängige Variablen in den Regressionen verwenden wir analog zur Bruttowertschöpfung den Personalaufwand pro tatsächlich geleistete Arbeitsstunde (kurz Löhne pro Stunde) und den Personalaufwand pro Beschäftigten (Löhne pro Beschäftigten) und schätzen somit, wie sich Weiterbildung auf Löhne und Gehälter auswirken. Tabelle 6 zeigt die Schätzergebnisse der Weiterbildungsvariablen für die Investitionsspezifikationen der drei Stichproben.¹⁸ Die Schätzungen liefern auch hier robuste Ergebnisse, nämlich dahingehend, dass der Zusammenhang zwischen den Weiterbildungskosten und dem Lohnniveau statistisch signifikant und positiv geschätzt wird. Die Elastizität wird mit der kombinierten Stichprobe (*pooled sample*) auf rund 0,14 geschätzt, d. h. dass eine Verdoppelung der Kosten mit einem rund 14% höheren Personalaufwand assoziiert ist. Hier ist zu erwähnen, dass die Weiterbildungskosten natürlich nicht im Personalaufwand enthalten sind. Der positive Zusammenhang ist auch im verzögerten Modell (*lagged sample*), in dem wir den Personalaufwand pro Beschäftigten als abhängige Variable heranziehen, ersichtlich, die geschätzte Elastizität beträgt hier rund 0,1.

Die Ergebnisse, die mit der Längsschnitt-Stichprobe (*panel sample*) erzielt werden, variieren nach Spezifikation. In Spezifikation A ist die geschätzte Elastizität größer als mit der kombinierten Stichprobe und statistisch signifikant, in Spezifikation B ist die Elastizität geringer und statistisch nicht signifikant. Dies legt die Interpretation nahe, dass es einen starken Zusammenhang zwischen den erklärenden Merkmalen und dem Personalaufwand gibt, die in Spezifikation B verwendet wurden (nicht aber in A). Dies ist die Information über die Art des Kurses. Tatsächlich zeigt sich, dass Kurse, die in die Kategorien „Verwaltung“ und „Sonstiges“ fielen, im Vergleich zu Sprachen mit deutlich geringerem Lohnaufwand assoziiert sind. Betrachtet man alle Spezifikationen in Tabelle 6, so dürften EDV-Kurse die höchsten Weiterbildungsrenditen für die Arbeitskräfte aufweisen.

Tabelle 6: Schätzergebnisse zu Weiterbildung und Löhnen

Stichprobe	Pooled		Lagged		Panel	
Abhängige Variable	Löhne pro Stunde (log)		Löhne pro Besch (log)		Löhne pro Stunde (log)	
Spezifikation	A	B	A	B	A	B
	Koeffizient (Standardfehler)					
Kosten (log)	0,147*** (0,027)	0,140*** (0,027)	0,106*** (0,031)	0,098*** (0,031)	0,165** (0,071)	0,112 (0,072)
Stunden (log)	0,022*** (0,008)		-0,017 (0,011)		0,000 (0,023)	
Anteile an Kursstd.:						
Sprachen (Ref)						
Marketing		-0,066* (0,037)		-0,197*** (0,049)		0,113 (0,124)
Verwaltung		-0,062 (0,044)		-0,010 (0,061)		-0,243* (0,140)
Persönl. Fähigk.		0,058 (0,055)		0,042 (0,079)		0,173 (0,182)
EDV		0,117*** (0,040)		0,109** (0,049)		0,154 (0,098)
Technik		0,024 (0,030)		-0,060 (0,038)		0,039 (0,087)
Sonstiges		-0,023 (0,030)		0,061 (0,044)		-0,164* (0,085)
Stunden intern (log)		-0,002 (0,009)		-0,010 (0,011)		0,002 (0,021)
Stunden extern (log)		0,022** (0,009)		-0,016 (0,010)		0,014 (0,025)
Anteile an ext. Std:						
Interessenverb. (Ref)						
Unternehmen		-0,007 (0,027)		0,016 (0,038)		-0,174** (0,088)
Schulen		-0,001 (0,066)		-0,019 (0,085)		-0,064 (0,173)
Privat		0,072** (0,029)		0,039 (0,032)		0,082 (0,083)
Sonstige		0,017 (0,035)		0,089* (0,051)		0,087 (0,094)
N	3.350		1.739		406	

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an, ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau.

Aufgrund dieser Schätzungen vermuten wir, dass betriebliche Weiterbildung nicht nur zu höherer Produktivität führt, sondern dass auch die geschulten Beschäftigten in Form von höheren Löhnen von Weiterbildung profitieren. Allerdings ist auch hier nochmals zu betonen, dass aus wissenschaftlicher Sicht die Kausalität nicht festgestellt werden kann. Es ist durchaus möglich, dass der dargestellte Zusammenhang durch eine höhere Neigung produktiver Betriebe zu Weiterbildung und hohem Lohnniveau verursacht wird.

6. Zusammenfassung

Die vorliegende Untersuchung hat mit Daten der „Europäischen Erhebungen über berufliche Weiterbildung in Unternehmen“ (CVTS) der Jahre 1999 und 2005 den Zusammenhang zwischen Produktivität und betrieblicher Weiterbildung für den produzierenden Sektor und den Dienstleistungssektor in Österreich untersucht. Dazu wurden die Daten des CVTS mit den Produktivitätsindikatoren der Leistungs- und Strukturerhebungen der Jahre 1999 bis 2005 verknüpft und analysiert.

Die Analyse hat mit zahlreichen ökonometrischen Spezifikationen, unterschiedlichen Stichproben und Analysemethoden sowie mit unterschiedlichen Produktivitätsindikatoren dargestellt, dass die kurz- und mittelfristigen Korrelationen von betrieblicher Weiterbildung und Produktivität positiv sind.

Die von uns bevorzugte Spezifikation mit der kombinierten Stichprobe (*pooled sample*) liefert Elastizitäten von rund 0,04. Das bedeutet, dass Firmen, die doppelt so hohe Ausgaben für Weiterbildungen tätigen, eine rund 4% höhere Produktivität aufweisen als vergleichbare Firmen. Weitere Untersuchungen (das verzögerte Modell – *lagged sample*) zeigen, dass Weiterbildung und Produktivität auch mittelfristig signifikant korrelieren, hier ist die Elastizität etwas geringer und liegt bei rund 0,02.

Eine Interpretation dieser positiven Zusammenhänge als kausal ist aufgrund von Selektionseffekten und dem Problem der umgekehrten Kausalität nicht möglich. Selektionseffekte entstehen dadurch, dass die Entscheidung einer Firma, in Weiterbildung zu investieren, nicht zufällig gefällt wird, sondern durch die erwartete Rendite beeinflusst wird. Firmen unterscheiden sich nicht nur in ihren beobachtbaren Merkmalen, für die wir in den Regressionen kontrollieren, sondern auch in unbeobachteten Merkmalen, die sowohl die Weiterbildungsentscheidung als auch die Produktivität beeinflussen. Um diesem Problem zu begegnen, schätzten wir ein Längsschnitt-Modell (*panel sample*) mit Firmen-fixen Effekten. Wir untersuchten, ob Firmen, die 2005 mehr als 1999 in Weiterbildung investierten, eine höhere Produktivitätssteigerung verzeichneten als Firmen, die dies nicht getan haben. Die geschätzte Elastizität ist 0,02 und befindet sich

im Rahmen der übrigen Resultate. Diese letzten Ergebnisse sind jedoch statistisch nicht präzise geschätzt, was vielleicht auf die sehr geringe Zahl an Beobachtungen in dieser speziellen Stichprobe zurückzuführen ist.

Diese Studie hat, analog zur Untersuchung des Zusammenhanges zwischen Produktivität und Weiterbildung, auch den Zusammenhang zwischen Personalaufwand und Weiterbildung analysiert, wobei ein positiver, statistisch signifikanter Zusammenhang festgestellt werden konnte. Dieser Zusammenhang ist auch in der sehr kleinen Längsschnitt-Stichprobe (*panel sample*) statistisch signifikant und liegt in allen Spezifikationen zwischen 0,10 und 0,15. Gemäß diesen Ergebnissen dürfte ein Teil der zusätzlichen Wertschöpfung, die durch Weiterbildung erzielt wird, auch den Beschäftigten zukommen. Dies ist ein wichtiges Ergebnis, da die Bereitschaft, sich in Kursen weiterzubilden, steigen wird, wenn die/der Beschäftigte auch in Form eines höheren Lohnes von den Kursen profitiert.

Zusammenfassend kann behauptet werden, dass Weiterbildungsmaßnahmen und die Produktivität österreichischer Firmen in einem positiven Zusammenhang stehen. Ob die Produktivität durch die Weiterbildungen ansteigt oder ob produktivere Firmen mehr in ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen investieren, kann mit den vorliegenden Daten nicht festgestellt werden. Um hier eine Antwort zu finden, sind weitere Untersuchungen notwendig, die derzeit am Fehlen der notwendigen Daten scheitern.

Literatur

- Bartel, Ann, Training, wage growth, and job performance: Evidence from a company database, in: Journal of Labor Economics 13 (1995) 401-425.
- Black, Sandra E.; Lynch, Lisa M., How to compete: the impact of workplace practices and information technology on productivity, in: The Review of Economics and Statistics 83/3 (2001) 434-445.
- Böheim, René; Schneeweis, Nicole, Renditen betrieblicher Weiterbildung in Österreich (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 103, Wien 2007).
- Dearden, Lorraine; Reed, Howard; van Reenen, John, Who gains when workers train? Training and corporate productivity in a Panel of British industries (=IFS working paper 2000/01, Institute for Fiscal Studies, London 2000).
- Dearden, Lorraine; Reed, Howard; van Reenen, John, The impact of training on productivity and wages: Evidence from British panel data, in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics 68/4 (2006) 397-421.
- Ichniowski, Casey; Shaw, Kathryn; Prenushi, Gionvanna, The effects of human resource management on productivity: a study of steel finishing lines, in: American Economic Review 87/3 (1997) 291-313.
- Oliner, Stephen D.; Sichel, Daniel E.; Triplett, Jack E.; Gordon, Robert J., Computers and Output Growth Revisited: How Big is the Puzzle?, in: Brookings Papers on Economic Activity (1994) 273-334.
- Peneder, M. (Koord.); Falk, M.; Hölzl, W.; Kaniovski, S.; Kratena K., Technologischer Wandel und Produktivität, in: Wifo-Monatsberichte 80/1 (2007) 33-46.

- Salfinger, Brigitte; Sommer-Binder, Guido, Erhebung über betriebliche Bildung (CVTS3), in: Statistische Nachrichten (2007, in Druck).
- Solow, Robert, We'd better watch out, in: New York Times Book Review (12. 7. 1987) 36.
- Statistik Austria, CVTS2, Dokumentation (Wien 2001), online unter: www.statistik.at.
- Statistik Austria, Leistungs- und Strukturhebung 1999, Produktion & Dienstleistungen (Wien 2001a).
- Statistik Austria, Betriebliche Weiterbildung (Wien 2003), online unter: www.statistik.at.
- Statistik Austria, Standard-Dokumentation Metainformationen (Definitionen, Erläuterungen, Methoden, Qualität) zur Europäischen Erhebung über berufliche Weiterbildung in Unternehmen (CVTS2), Bearbeitungsstand: 31. 08. 2004 (Wien 2004).
- Statistik Austria, Mikrozensus, Dokumentation (Wien 2006), online unter: www.statistik.at.

Anmerkungen

- ¹ Statistik Austria (2001).
- ² Salfinger und Sommer-Binder (2007).
- ³ Die Arbeitskräfteerhebung des Mikrozensus zeigt für 2005, dass 13% der 25- bis 63-Jährigen in den vier Wochen vor der Befragung an einer Weiterbildungsmaßnahme teilgenommen haben: Statistik Austria (2006).
- ⁴ Bartel (1995); Dearden et al. (2000).
- ⁵ Statistik Austria (2001a).
- ⁶ Alle Beobachtungen werden mit den in den CVTS vorhandenen Gewichten gewichtet, um eine für die Größe und wirtschaftliche Sparte der Unternehmen repräsentative Stichprobe zu erhalten.
- ⁷ Vgl. beispielsweise Black und Lynch (2001).
- ⁸ Die Bruttowertschöpfung sollte mit einem Erzeugerpreisindex, wenn möglich nach wirtschaftlicher Gliederung unterschieden, deflationiert werden. Für Österreich ist eine entsprechende Zeitreihe nur für den güterproduzierenden Bereich vorhanden.
- ⁹ Böheim und Schneeweis (2007).
- ¹⁰ Alle statistischen Auswertungen wurden von Frau Mag. Ines Mende, Statistik Austria, in unserem Auftrag ausgeführt.
- ¹¹ Die Langfassung dieser Studie (Böheim und Schneeweis (2007)) beinhaltet zwei weitere Spezifikationen, in denen wir getrennte Schätzungen für Bildungsinhalte und Bildungsanbieter durchführten. Die Ergebnisse unterscheiden sich nicht.
- ¹² Die Koeffizienten der anderen Merkmale, die ebenfalls in den Regressionen verwendet worden sind, finden sich in der Langfassung: Böheim, Schneeweis (2007). Die Schätzungen mit der alternativen Kapitalberechnung werden hier nicht präsentiert, da sich die Ergebnisse nicht von den Investitionsschätzungen unterscheiden.
- ¹³ Die (korrekte) Messung des Zusammenhangs von neuen Technologien und Produktivität ist in der Fachliteratur ein umstrittenes Thema. Solow bemerkte z. B. 1987: „You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics.“ Vgl. auch Oliner, Sichel, Triplett und Gordon (1994).
- ¹⁴ Zum Zeitpunkt der Erstellung der Studie waren die Daten der LSE 2006 noch nicht verfügbar, es konnten daher nur die Daten der LSE 2000 und der CVTS 1999 verwendet werden. Die Überprüfung der Ergebnisse mit den Zahlen der LSE 2006, sobald diese erhältlich sind, wäre eine sinnvolle Erweiterung der vorliegenden Untersuchung.

- ¹⁵ Die gesamten Schätzergebnisse sowie die Spezifikationen mit den alternativen Indikatoren für den Kapitaleinsatz sind der Langfassung Böheim und Schneeweis 2007 zu entnehmen.
- ¹⁶ Vgl. beispielsweise Dearden, Reed und Van Reenen (2006).
- ¹⁷ Die gesamten Schätzergebnisse sowie die Ergebnisse der Spezifikationen mit der alternativen Kapitalberechnung sind wiederum in der Langfassung Böheim und Schneeweis (2007) enthalten.
- ¹⁸ Die übrigen Schätzergebnisse befinden sich in der Langfassung Böheim und Schneeweis (2007).

Zusammenfassung

Die Studie untersucht den Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und Produktivität für den produzierenden Sektor und den Dienstleistungssektor in Österreich. Die Daten stammen von den europäischen Erhebungen über berufliche Weiterbildung in Unternehmen (CVTS) der Jahre 1999 und 2005 und werden mit den Daten der Leistungs- und Strukturerhebung (LSE) der Jahre 1999 bis 2005 verknüpft.

Wir untersuchen den Zusammenhang zwischen Firmenproduktivität und den Stunden, die von der Belegschaft in Weiterbildungsmaßnahmen verbracht werden, sowie den Kosten, die von den Firmen für Weiterbildungen aufgewendet werden. Wir schätzen unterschiedliche Weiterbildungsrenditen in verschiedenen Aufgabenbereichen sowie Unterschiede zwischen interner und extern organisierter Schulung.

Wir finden kurz- und mittelfristige positive Korrelationen von betrieblichen Weiterbildungen und Firmenproduktivität. Wir schätzen, dass Firmen, die doppelt so hohe Ausgaben für Mitarbeiterschulungen haben, um rund 4% produktiver sind als vergleichbare Unternehmen. Um für Selektionseffekte zu kontrollieren, schätzen wir Panelmodelle mit fixen Effekten für die Firmen. Die Elastizitäten sind aufgrund der geringen Zahl an Beobachtungen nicht präzise geschätzt, bestätigen jedoch die Ergebnisse der Querschnittsuntersuchungen qualitativ, dass nämlich teurere Weiterbildungen mit höherer Produktivität assoziiert sind. Die Untersuchungen zeigen auch, dass Betriebe, die mehr in Weiterbildung investieren, ein höheres Lohnniveau haben.

NEUERSCHEINUNGEN

Joachim Weimann

Die Klimapolitik-Katastrophe



In diesem Buch zeigt der renommierte Umweltökonom Joachim Weimann die fundamentalen Irrtümer der Klimapolitik auf, die fatale Folgen haben können. In leicht verständlicher Weise wird zum Beispiel erläutert, warum man mit erneuerbaren Energien im Zeitalter des Emissionshandels kein CO₂ einsparen kann oder warum die Entscheidungen der Ölscheichs wichtiger sind als die der Umweltminister. Aber es geht nicht nur um Kritik. Es wird auch gezeigt, wie eine Politik beschaffen sein könnte, die vielleicht doch noch die Wende im Kampf um unser Klima schafft.

192 Seiten, 14,80 €, ISBN 978-3-89518-669-1 (März)

Stefan Bayer und Klaus W. Zimmermann (Hg.)

Die Ordnung von Reformen und die Reform von Ordnungen: Facetten politischer Ökonomie



Zwischen den Autoren dieses Bandes besteht Konsens darüber, dass Reformen innerhalb gegebener Ordnungen per se nur dann nachhaltig sein können, wenn ein Leitbild einer zukünftigen Ordnung existiert, eine Gesellschaft also weiß, wohin sie will oder muss, und Reformen dementsprechend auch zukunftsfähig gestaltet werden können. Die verschiedenen Beiträge kreisen um diese Fragen und versuchen, einen Impuls für die politökonomische Forschung einerseits wie auch für die politische Bearbeitung der diskutierten Probleme andererseits zu geben.

368 Seiten, 29,80 €, ISBN 978-3-89518-667-7 (März)

m etropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

Die Verzinsung von Ausbildung in drei benachbarten Transformationsländern und Österreich

Judit Kontseková

1. Einführung

Der Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist die Analyse der Entwicklung der Bildungserträge in drei Nachbarländern Österreichs in der post-kommunistischen Ära: in der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarn.

Die Volkswirtschaften waren im System zentraler Planung typischerweise durch eine geringe Verzinsung der Ausbildung gekennzeichnet. Die Systemtransformation zog den Wandel der Produktionsstruktur, der Lohnunterschiede und der Institutionen nach sich, was auch die Bildungsrenditen veränderte. Die Liberalisierung und die Auflösung der stark nivellierten Einkommensstruktur bewirkten vor allem eine relativ höhere Bewertung der bis dahin wenig geschätzten allgemeinen Sekundarausbildung und der Hochschulausbildung.¹ Die größte Veränderung der Verzinsung der Ausbildung erfolgte in der ersten Hälfte der 1990er Jahre.

Um einen Ausgangspunkt für die Behandlung der Bildungsrenditen zu erstellen, werden in Kapitel 2 in Kürze die historischen und institutionellen Charakteristika der Bildungssysteme der untersuchten Länder geschildert. Danach erfolgt in Kapitel 3 die eigentliche Darstellung der Entwicklung der Bildungserträge, wobei in Kapitel 4 das Augenmerk auf die Verzinsungen der unterschiedlichen Bildungsabschlüsse gerichtet wird. Eine weitere wichtige Beobachtung ist der Wandel der Bewertung der Berufserfahrung in den Transformationsländern, welche ebenso erläutert wird. Kapitel 5 schildert kurz die Verzinsung der Ausbildung in Österreich.

2. Die Charakteristika der Bildungswesen und das Ausbildungsniveau

Mit Rücksicht auf die Internationale Standardklassifikation im Bildungswesen (ISCED) werden nun grundlegende Charakteristika der Bildungssysteme dargestellt. Die ISCED-Klassifikation ist ein konzeptueller und methodologischer Rahmen internationaler Erhebungen im Bereich des Bildungswesens, der den internationalen Vergleich erleichtert.²

Im Sinne des ISCED kennzeichnet sich der Primärbereich durch Grundausbildung. Der Sekundarbereich wird in Unterstufe und Oberstufe unterteilt. Die Unterstufe reicht bis an das Ende der Schulpflicht, das gewöhnlich das 9. Schuljahr darstellt. In den hier behandelten Ländern bildet die erste Stufe des Bildungssystems die Pflichtschule, die in Ungarn acht Jahre und in den beiden Nachfolgeländern der Tschechoslowakei neun Jahre dauert. Die Pflichtschule umfasst also in der Regel sowohl den gemäß ISCED definierten Primärbereich als auch den unteren Sekundarbereich. Im oberen Sekundarbereich wird zwischen Lehre und den mittleren Schulen unterschieden. Die Letzteren können generell in allgemeinbildende und berufsbildende Schulen unterteilt werden. In Tschechien gibt es zusätzlich die sog. spezialisierten Schulen und in der Slowakei die integrierten Schulen. Letztere entstanden 2002 und stellen eine Mischung aus Lehre und berufsbildenden Schulen dar. Als letzte Kategorie wird der Tertiärbereich genannt. Der Zugang zur tertiären Ausbildung ist erst nach dem erfolgreichen Ablegen von Aufnahmeprüfungen möglich. Die Ausbildung an den Hochschulen erfolgt in drei Stufen. Es handelt sich dabei um Bakkalaureat, Magisterstudium und Doktoratsstudium. Es sei noch kurz erwähnt, dass die nichtakademische Tertiärstufe in diesen Ländern ebenso präsent ist. Für diese Institutionen ist ein berufsbildender Schwerpunkt kennzeichnend. Diese als höhere Fachschulen bezeichneten Einrichtungen machen beispielsweise in der Tschechischen Republik kaum ein Zehntel des tertiären Bildungswesens aus, sie bieten jedoch ein kürzeres und praxisorientiertes Ausbildungsprofil an.³

2. 1 Wandel der Bildungswesen im Zuge der Transformation

Von großer Bedeutung ist in allen drei Ländern der Wandel des Sekundar- und Tertiärbereichs. Die SchülerInnenstruktur der Sekundarstufe hat sich mit der Zeit relativ stark modifiziert. Einerseits gewannen die allgemeinbildenden Ausbildungsstätten, die Gymnasien, im Zuge der 1990er Jahre erheblich an Bedeutung. Der Anteil der GymnasiastInnen im Sekundarbereich stieg seit dem Zusammenbruch des Sozialismus in Ungarn bis 2006 von 25% auf 35% und in der Slowakei von 18% auf 32% an. Der Anteil der GymnasiastInnen ist auch im tschechischen Sekundarbereich gewachsen: im Zeitraum zwischen 1993 und 2003 von 19,4% auf 26%.⁴

In derselben Zeitspanne ist die Bedeutung der Lehre zurückgegangen. Der Anteil schrumpfte in Ungarn von 40% auf 22,5% im Jahr 2006 und in der Slowakei von 54% auf 19%.⁵ Dieser Rückgang ist in Tschechien weniger stark: Bei einem Anfangsniveau von fast 50% zu Zeiten des Zusammenbruchs des kommunistischen Systems, waren 2003 nur noch 35% aller SchülerInnen in einer Lehre.⁶ Der Rückgang des Anteils der Lehre ist darauf zurückzuführen, dass die Lehrinhalte relativ eng gefasst waren.

Infolgedessen entsteht eine frühe Spezialisierung, die in der Regel eine geringere Anpassungsfähigkeit an die Anforderungen des Arbeitsmarktes zur Folge hat. Allgemein kann noch angemerkt werden, dass die berufsbildenden Ausbildungsstätten – trotz der steigenden Anzahl an SchülerInnen in den allgemeinbildenden Institutionen – weiterhin eine große Bedeutung bewahren konnten. Ein wesentlicher Unterschied zwischen den allgemein- und berufsbildenden sekundären Einrichtungen besteht darin, dass die AbsolventInnen der erstgenannten Schulen wegen der weniger spezifischen Ausbildung leichter den Anforderungen der Aufnahmeprüfungen des tertiären Bildungssektors gerecht werden. In der Tschechischen Republik kamen zum Beispiel zwei Drittel aller UniversitätsstudentInnen aus einer allgemein bildenden Institution, dem Gymnasium.⁷

Bezüglich des Hochschulwesens ist in allen drei Ländern eine Bildungsexpansion festzustellen. Im Jahre 2002 studierten in Ungarn an einer Einrichtung der Tertiärstufe 25% der Kohorte der 18- bis 22-Jährigen, während dieser Anteil unmittelbar nach der Wende nur 9% betrug.⁸ Im Schuljahr 2006/07 verzeichnete das ungarische Bildungs- und Kulturministerium keinen weiteren Anstieg an StudienanfängerInnen mehr. Lannert (2004, S. 68) weist weiter darauf hin, dass die Anzahl derjenigen, die nach 2000 ein Diplom erhielten, geringer war, als es anhand der Inskriptionszahlen erwartet wurde. Bisher lässt sich noch nicht sagen, ob diese Entwicklung durch eine längere Studiendauer oder durch eine größere Zahl von StudienabbrecherInnen verursacht wird.

Die Bildungsexpansion der tertiären Ausbildung ist auch in den beiden anderen Ländern nicht unerheblich. Im Jahr 1989 studierten 110.000 StudentInnen an tschechischen Universitäten, 2006 waren es bereits 240.000.⁹ Eine ähnliche Dynamik erfuhr das System in der Slowakei, wo sich die Anzahl der StudentInnen seit 1989 von etwa 59.000 auf fast 160.000 erhöhte.¹⁰

Im Hochschulstudium werden derzeit nur in Ungarn Studiengebühren eingefordert. Hier erreichte die Höhe des zu leistenden Beitrags (sog. *költ-ségtérítés*) im Schuljahr 2003/04 im Durchschnitt 351 US-Dollar (KKP) pro Vollzeitstudent. Unentgeltlich studieren jedoch 85% der StudentInnen. Dies wird sich aber bald ändern. Die jetzige Regierung verabschiedete die Modifizierung der Hochschulfinanzierung, die 2007 in Kraft trat. Die Veränderungen betreffen die StudienanfängerInnen jedoch erst ab 2008, wenn mit Ausnahme der besten 15% der StudentInnen die neuen Studiengebühren eingefordert werden. Die sozial Bedürftigen sollen mit Stipendien oder mit Gebührenbefreiung unterstützt werden. Die Höhe der jährlichen Gebühren soll je nach Institution zwischen 52.500 und 225.000 Forint variieren.¹¹ Das Studium an den öffentlichen Hochschulen ist wie erwähnt in der Slowakei und Tschechien zurzeit unentgeltlich.¹²

2.2 Ausbildungsniveau der Bevölkerung

In den drei Ländern konnte ein im internationalen Vergleich beachtliches allgemeines Ausbildungsniveau erreicht werden. Der Anteil der Bevölkerung im Alter zwischen 25 und 64 Jahren, der zumindest einen Sekundarabschluss erreichte, beläuft sich in Tschechien auf 88% und in der Slowakei auf 85%.¹³ Dieses Niveau liegt bei 75% im Falle Ungarns, der Durchschnitt in den OECD-Ländern beträgt hingegen 67% (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Verteilung der Bevölkerung im Alter zwischen 25 und 64 Jahren nach dem höchsten erreichten Bildungsabschluss 2004

	ISCED -Stufe		H	CZ	SK	A	OECD- Ø
Vorschulstufe u. Primärbereich	0 1	1	2	Inkl. in Kat.2	1	Inkl. in Kat.2	-
Sekundarbereich I (bis ca. Schulstufe 9)	2	2	23	11	15	20	-
		(Summe 1,2)	25	11	16	20	-
Berufsbild. Sekundar- bereich II	3C 3B	3	29	43	36	47	-
Allgemeinbild. Se- kundarbereich II	3A	4	28	33	36	6	-
		(Summe 3,4)	57	76	72	53	42
Nichttert. Postsekun- darbereich	4	5	2	-	Inkl. in Kat.4	9	-
Nichtunivers. Tertiärbereich	5B	6	-	Inkl. in Kat.7	1	9	-
Univers. Tertiärbereich	5A	7	16	12	12	9	-
Höhere Forschungs- progr.	6	8	-	Inkl. in Kat.7	-	Inkl. in Kat.7	-
Tertiärbereich		(Summe 6,7,8)	16	12	13	18	25
Alle Bereiche			100	100	100	100	

Quelle: OECD (2006) 37.

Die Tertiärstufe zeigt ein anderes Bild. Der Anteil der AbsolventInnen mit einer tertiären Ausbildung ist in diesen Ländern wesentlich geringer als der OECD-Durchschnitt (25%). Im Gegensatz zum vorherigen Vergleich schneidet Ungarn mit 16% noch am besten ab. In Tschechien wird ein Wert von lediglich 12% und in der Slowakei von 13% verzeichnet.¹⁴ Die oben angedeutete Bildungsexpansion des Hochschulwesens sollte jedoch in allen genannten Ländern den Anteil der Bevölkerung mit einem tertiären Bildungsabschluss künftig korrigieren.¹⁵

Zusammenfassend lässt sich anmerken, dass in den drei hier behandelten Ländern mehrere ähnliche Entwicklungen beobachtet werden könnten. Der Stellenwert der tertiären Ausbildung hat sich in der Gesellschaft im Zuge der sozialen und wirtschaftlichen Transformation der 1990er Jahre stark verändert, wodurch teilweise ihre Expansion erklärt werden kann. Ein Hochschul- bzw. Universitätsabschluss ist wesentlich attraktiver geworden, und es erfolgte ein beachtlicher Zuwachs an StudentInnen, der in Ungarn am stärksten ausgeprägt war. Diese Entwicklung bedingte den Wandel der Präferenzen hinsichtlich der Sekundarausbildung: Die erhöhte Nachfrage nach einem tertiären Abschluss zog die wachsende Bedeutung jener sekundären Ausbildungsformen nach sich, die den Zugang zu Hochschulwesen ermöglichen bzw. erleichtern.¹⁶ Folglich ist im Sekundarbereich die Bedeutung der Lehre, die die AbsolventInnen zur Ausübung manueller Tätigkeiten befähigte, zurückgegangen. Im Gegensatz dazu gewann die allgemeinbildende Sekundarausbildung relativ stark an Gewicht.

3. Der Wandel der Bildungserträge im Zuge der Transformation

Den theoretischen Ausgangspunkt für die hier präsentierten Fragestellungen bildet die Humankapitaltheorie. Die Ausbildung stellt demnach eine Investition dar, welche gestiegene Produktivität und somit höhere Entlohnung zur Folge hat. Die Investitionen können in Form schulischer oder beruflicher Ausbildung erfolgen. In der einschlägigen Literatur, die sich mit den drei hier behandelten Ländern beschäftigt, werden überwiegend Ergebnisse präsentiert, die durch die Schätzung der sog. Mincer-Lohnfunktion ermittelt werden:

$$\ln Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 s + \alpha_2 EX + \alpha_3 EX^2.$$

Y_t repräsentiert den Lohn, EX die Dauer der Berufserfahrung¹⁷ und s die Dauer der schulischen Ausbildung. Die bildungsökonomisch relevanteste Größe ist α_1 , da sie die durchschnittliche Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres ausdrückt.¹⁸

Von großem Interesse ist weiterhin die Ermittlung der Bildungsrenditen unterschiedlicher Ausbildungsabschlüsse. Dies wird durch die Einführung von Dummy-Variablen für den höchsten erreichten Bildungsabschluss in

die oben angeführte Mincer-Lohnfunktion ermöglicht. Als Referenzgruppe wird in der Regel die Pflichtschule gewählt.

Im Folgenden wird also zwischen durchschnittlicher Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres auf der Basis der Dauer schulischer Ausbildung und auf der anderen Seite der Verzinsung unterschiedlicher Ausbildungskategorien differenziert.

Zunächst werden in diesem Kapitel Ergebnisse gemäß der ersten Variante geschildert. Im Kapitel 4 erfolgt dann die Präsentation der Renditen unterschiedlicher Bildungskategorien im Vergleich zur Pflichtschule.

In Ungarn, der Slowakei und Tschechien ist in der frühen Transformationsphase eine positive Entwicklung der Bildungsrenditen als Konsequenz der wirtschaftlichen und institutionellen Transformation beobachtbar. Für die zweite Hälfte der 1990er Jahre ist dann eine Verlangsamung des Wachstums oder sogar ein leichter Rückgang kennzeichnend. Diese Beobachtung wird u. a. von Tiongson, Paternostro und Flabbi (2007) bestätigt. Ihre Ergebnisse sind an dieser Stelle nennenswert, da sie mit einer einheitlichen Datenbasis eine vergleichende Analyse von acht vormals kommunistischen Ländern durchführten. Nach Konfrontation ihrer Ergebnisse mit bereits bestehender Literatur konstatieren diese Autoren, dass sich die Ausbildung 2002 mit mehr als 10% am besten in Ungarn und Polen verzinst. Tschechien gehört zu den Ländern, wo das Verzinsungsniveau nach dem Jahr 2000 etwa 7-8% erreichte. Sie heben weiterhin hervor, dass in der Slowakei die niedrigsten Bildungsrenditen von den untersuchten postkommunistischen Ländern berechnet wurden.¹⁹

Nachdem im Folgenden für die einzelnen Länder die Entwicklung der Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres im Detail erläutert wird, kann man der Tabelle 2 die konkreten länderspezifischen Renditen entnehmen.

3.1 Ungarn

Für Ungarn, das bereits in der kommunistischen Ära im Vergleich zum restlichen Ostblock eine relativ stark liberalisierte Wirtschaft hatte, ist eine graduelle ökonomische Transformation charakteristisch. Diese Gegebenheiten wirkten sich auch auf die Bildungserträge aus, die für sozialistische Verhältnisse überdurchschnittlich hoch waren. Campos und Jolliffe (2007) verwendeten Daten aus den Jahren 1986 bis 2004, um die Veränderung der Bildungsrenditen in Ungarn verfolgen zu können. Gemäß ihren Analysen betrug 1986 die mittels Mincer-Lohnfunktion errechnete durchschnittliche Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres 6,4%. Für 1989 wurde ein Wert von 7,4% berechnet. In der nachfolgenden frühen Transformationsphase erfolgte die größte Veränderung, und 1995 erreichten die Bildungsrenditen das Niveau von 9,8%.²⁰ Die Dynamik der Verände-

rung schwächte sich in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre wesentlich ab, und 2004 betrug die Verzinsung der Ausbildung laut Campos und Jolliffe 10,7%. Dieses Ergebnis ist konsistent mit den Arbeiten anderer Autoren, die für 2002 ebenso von Bildungsrenditen in der Höhe von etwa 10-11% berichten.²¹

Im Hintergrund der abgebildeten Entwicklung stehen komplexe Transformationsprozesse der Volkswirtschaft. Kertesi und Köllő (2001) teilen die postkommunistische Zeit in Ungarn in zwei unterschiedliche Phasen. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre war Ungarn von einer Wirtschaftsrezession betroffen. Seit 1990 erfolgte ein massiver Abbau gering qualifizierter Arbeitsplätze, der ungefähr bis 1995 andauerte. Von den negativen Entwicklungen waren, wenn auch wesentlich geringer als die Ersteren, auch die höher Qualifizierten betroffen.²² Der überwiegende Großteil der Bevölkerung erfuhr zwischen 1989 und 1995 eine Reduzierung des Reallohns um 20 bis 30%.²³ Nichtsdestotrotz wurden für diese Periode steigende Bildungsrenditen verzeichnet, was auf die Entwicklung der relativen Löhne zurückgeführt werden kann. Der Einkommensvorteil der HochschulabsolventInnen relativ zu den PflichtschulabsolventInnen hat sich im Zeitraum zwischen 1986 und 1993 von 70% auf 240% mehr als verdreifacht. Und die AbsolventInnen der Sekundarstufe mit Ausnahme der Lehre verbesserten ihren Einkommensvorteil gegenüber den PflichtschulabsolventInnen von 20% auf 60%.²⁴

Nach 1995 erholte sich die Wirtschaft. Laut Kertesi und Köllő (2001) wurden vor allem neue Arbeitsplätze geschaffen, die eine höhere Ausbildung voraussetzten. Als ein weiteres beachtenswertes Phänomen gemäß dieser Autoren hat sich nach 1992 und verstärkt nach 1995 die unterschiedliche Entwicklung der Bildungserträge der jüngeren und älteren Kohorten erwiesen. Die Jungen und Hochgebildeten sind in der neuen Umgebung die höchstbewerteten Arbeitskräfte geworden. Dies wurde zunächst in dem produktivsten, von ausländischem Kapital dominierten Teil des privaten Sektors sichtbar, der 1999 40,5% aller Beschäftigten umfasste.²⁵ Mit zunehmender Attraktivität der jüngeren, qualifizierten Arbeitskräfte geht eine abnehmende Bedeutung der Arbeitserfahrung einher. Galasi (2003, S. 2) bestätigt die von Kertesi und Köllő gemachte Beobachtung, dass die Nachfrage nach jungen, besser ausgebildeten Arbeitskräften zunahm: „(...) the ratio of monthly wages of young (20-34 year-old) workers with higher-education diploma to young workers with high-school diploma increased from 1.29 to 1.73 between 1986 and 2002, the same wage ratio for the 35-54 year-old to 20-34 year-old workers with higher-education diploma declined from 1.44 to 1.18 during the same period.“ Die Problematik der altersbedingten Einkommensunterschiede sowie die Darstellung der Verzinsung der verschiedenen Bildungskategorien werden in Kapitel 4 detaillierter erläutert.

3.2 Tschechien und die Slowakei

Unter dem kommunistischen Regime war Ausbildung in der ehemaligen Tschechoslowakei generell sehr schlecht entlohnt. Nicht nur im Vergleich zu den westlichen Ländern, sondern auch relativ zum restlichen Ostblock.²⁶ Eine ähnliche nivellierte Entlohnung war nur in der Deutschen Demokratischen Republik beobachtbar. Ungarn und Polen begannen mit dem Liberalisierungsprozess bereits vor 1989, was sich in relativ größerer Einkommensungleichheit im Vergleich zu Tschechien und der Slowakei demonstriert. Nach der Wende blieben diese länderspezifischen Gegebenheiten bestehen.²⁷ Unter den Bedingungen des kommunistischen Systems spielten vor allem alters- und geschlechtsbedingte Einkommensunterschiede eine Rolle. Trotz der generellen Nivellierungstendenz wurden vor 1989 in der Tschechoslowakei hohe Einkommensdifferenzen zwischen den Geschlechtern beobachtet, die noch in die Gegenwart fortwirken. Im Jahre 1989 betrug das Durchschnittseinkommen der Frauen nur 71% der Männer.²⁸ Der ungarische Autor Csillag (2006) erklärt das Phänomen der geschlechtsbedingten Ungleichheit in den sozialistischen Ländern damit, dass die manuellen Tätigkeiten vor 1989 generell politisch mehr geschätzt und daher auch besser entlohnt waren. In diesen Beschäftigungsformen dominierten die Männer und kamen dadurch in den Genuss relativ höherer Lohnniveaus.²⁹

Večerník berichtet auch, dass die Mitgliedschaft in der Kommunistischen Partei die Ausübung höherer Positionen bedingte und generell eine Lohnprämie in Höhe von 10% darstellen konnte. Weiterhin merkt er an, dass sich das in den höheren Führungspositionen errungene soziale Kapital in dem neuen privaten Sektor durchsetzen und sehr gut verwerten konnte.³⁰

Im Jahr 1984 betrug die durchschnittliche Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres bei tschechischen Männern 2,4% und bei den Frauen 4,2%.³¹ Diese Werte sind sehr ähnlich mit den slowakischen. Die Transformation brachte auch hier einen Anstieg der Verzinsung der Ausbildung, die 1993 laut Chase (1998) die Höhe von etwa 5% erreichten. Die Veränderung der Bildungsrenditen war in dieser Periode in Tschechien um etwa 0,7 Prozentpunkte höher als in der Slowakei. Die von Večerník berechneten Werte für Tschechien liegen um 1-2 Prozentpunkte oberhalb der Letztgenannten. Generell berichten jedoch alle einschlägigen Arbeiten über eine steigende Entlohnung der Ausbildung in den Jahren nach der Wende (siehe Tabelle 2).

Chase (1998) analysiert die unterschiedliche wirtschaftliche Situation in den beiden Ländern, welche die Aufwertung der Ausbildung in der frühen Transformationsphase nach sich zog. In Tschechien erfolgte die Annäherung an marktwirtschaftliche Verhältnisse wesentlich schneller, wodurch

sich die ausbildungsbedingten Einkommensungleichheiten in größerem Maße vertieften.³² Damit ist beispielsweise die Ausdehnung des tschechischen Dienstleistungssektors im Zeitraum zwischen 1984 und 1993 von 16% auf 20% gemeint, der im Gegensatz zur traditionellen Industrie besser ausgebildete Arbeitskräfte bevorzugte.³³ Auch die Privatisierung schritt relativ schnell voran. Bereits 1993 arbeiteten 53,3% aller Beschäftigten im privaten Sektor. Zu dieser Zeit wurde in der Slowakei lediglich ein Wert von 32% erreicht. Wie anhand des Beispiels Ungarns erläutert, sind auch die ausländischen Firmen für die Aufwertung der Ausbildung relevant. Es ist daher noch der Zufluss von Auslandsinvestitionen nennenswert, der in der ersten Hälfte der 1990er Jahre in Tschechien zehnmal so groß ausfiel wie in der Slowakei.³⁴ In Tschechien war auch der Rückgang der Arbeitsnachfrage gering. Im Vergleich zu 10,4% in der Slowakei, betrug in Tschechien die Arbeitslosenrate 1992 lediglich 2,6%.³⁵

Chase argumentiert, dass die steigende Verzinsung der Ausbildung in der Slowakei auf unterschiedliche strukturelle Gegebenheiten zurückzuführen ist. In der Ära zentraler Planung waren die Schwerindustrie und vor allem die Rüstungsindustrie wichtige Bausteine der kommunistischen Wirtschaft. Der Zusammenbruch des Ostblocks hatte schwerwiegende Folgen. Die Nachfrage nach Arbeitskräften vornehmlich mit niedriger Qualifikation fiel stark, was die relativen Einkommensunterschiede zwischen niedrig und hoch qualifizierten vertiefte.³⁶ Dies wird durch die unterschiedliche Entwicklung der Bildungsrenditen des höchsten erreichten Ausbildungsabschlusses in beiden Ländern erklärt: In der Periode 1984-1992 stiegen in Tschechien die Bildungsrenditen der Personen, die maximal über einen Sekundarabschluss verfügten, stärker als in der Slowakei. Im Gegensatz dazu wurden die größten Zuwächse der Verzinsungswerte bei den HochschulabsolventInnen in der Slowakischen Republik berechnet.³⁷

Nach der Trennung entwickelte sich die Einkommensverteilung in den beiden Ländern unterschiedlich. In Tschechien beschleunigte sich das Wachstum der Bildungserträge, das etwa bis 1996 andauerte. Filer und seine Kollegen (1999) berechneten für den Zeitraum 1995-1997 für Tschechien nur noch einen leichten Anstieg.³⁸ Und Večerník (2002, S. 460) deutet für die zweite Hälfte der 90er Jahre eine Stagnation der Bildungsrenditen und für 2002 sogar einen leichten Rückgang an. Beide Quellen nennen für diese Zeitspanne Verzinsungen in Höhe von 8-9%.

Im Falle der Slowakei liegen die Ergebnisse unterhalb der tschechischen. Über den Trend der Veränderung in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre ist es gemäß der vorhandenen Literatur wegen der Kürze der untersuchten Zeitspanne und wegen den eher uneinheitlichen Ergebnissen nicht möglich, einen eindeutigen Schluss zu ziehen. Filer und seine Kollegen (1999, S. 593) konstatieren einen Anstieg des Bildungsertrags seit 1995 bis 1997 von 6,3% auf 8,1%. Die Ergebnisse von Flabbi, Paternostro

Tabelle 2: Die Entwicklung der Bildungserträge, Mincer-Lohnfunktion

	Quellen	1984	1986	1987	1989	1992	1993	1995	1996	1997	2002	2004
Tschechien	Jurajda, Filer, Plánovský (1999)	M						0,081	0,085	0,090		
	Chase (1998)	M	0,024				0,052					
	Münich, Svejnar, Teller (2005)	M			0,027				0,058			
	Večerník (2006)	M			0,041	0,061			0,083		0,081	
	Večerník (2006)	W			0,050	0,080			0,095		0,092	
	Večerník (2006)	M,W				0,069			0,088			
Slowakei	Flabbi et al. (2007)	M,W						0,044	0,070	0,076	0,066	
	Jurajda, Filer, Plánovský (1999)	M						0,063	0,074	0,081		
	Flabbi et al. (2007)	M,W						0,061		0,066	0,061	
	Chase (1998)	M	0,028				0,049					
Ungarn	Jolliffe, Campos (2007)	M,W			0,073	0,082		0,098				0,107
	Flabbi et al. (2007)	M,W		0,054	0,072	0,071	0,076	0,088	0,082	0,104	0,111	
	Kézdi (2004)	M,W									0,12	
Österreich	Fersterer, Winter-Ebmer (2003)	M		0,088			0,089	0,082		0,076		
	Fersterer, Winter-Ebmer (2003)	W		0,081			0,079	0,076		0,075		

und Tiongson (2007, S. 28) deuten für die Zeitspanne zwischen 1995 und 2002 jedoch einen flacheren Trend an. Die Verzinzungswerte bewegen sich in der Höhe von 6%.

Die Untersuchung dieser Gruppe der Transformationsländer ergab, dass der Übergang von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft eine steigende Verzinzung von Ausbildung nach sich zog. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre sind die Bildungsrenditen am schnellsten gewachsen. Für die zweite Hälfte ist in Ungarn und Tschechien eine Verlangsamung des Wachstums bzw. eine Stagnation charakteristisch. Für die Slowakei gibt es wenige aussagekräftige Informationen über die spätere Transformationsphase.

4. Die Verzinzung verschiedener Bildungskategorien und beruflicher Erfahrung

4.1 Ungarn

Den in der Folge präsentierten Renditen unterschiedlicher Bildungsabschlüsse liegt die Mincer-Lohnfunktion mit dem Einsatz von Dummy-Variablen für den höchsten erreichten Bildungsabschluss zugrunde. Die Referenzgruppe stellt die Pflichtschule dar (siehe Kapitel 3).

Die Ergebnisse von Kézdi (2004) für Ungarn zeigen, dass sich zwischen 1989 und 2002 die Verzinungen im Vergleich zur Pflichtschule generell verbesserten. Die Renditen eines Lehrabschlusses erreichten 2002 etwa 14%. Eine Matura war 1989 um 30% besser bewertet als die Pflichtschule, 2002 bereits um 40%. Dank der Verbreitung des nicht-manuellen tertiären Sektors war der Anstieg der Verzinzung der jungen weiblichen Maturantinnen besonders groß.³⁹

Wie erwartet verzeichneten die Hochschulabschlüsse im Vergleich zu den Pflichtschulabschlüssen die größte Verbesserung; die Bildungserträge stiegen von 55% im Jahre 1995 auf 73% im Jahre 1998 an.⁴⁰ Nachher kehrte sich dieser Trend um, und bis 2002 sanken die Bildungserträge der AkademikerInnen wieder auf ungefähr 60%. Galasi (2004, S. 61) versucht diese Entwicklungen zu erklären und verwendet dafür die Kategorie der „Arbeitsplätze, die einen Hochschulabschluss erfordern“. Diese sind als solche Arbeitsplätze definiert, wo die HochschulabsolventInnen einen Bildungsertrag von mehr als 44% erreichen. Dieser Prozentsatz stellt den durchschnittlichen Ertrag eines Abschlusses in der Tertiärstufe relativ zur Pflichtschule in Ungarn dar. Dabei merkt er an, dass zwischen 1997 und 2002 der Anteil der „Arbeitsplätze, die einen Hochschulabschluss beanspruchten“, von ungefähr 10% auf mehr als 30% anstieg. Darüber hinaus untersucht er den Anteil der HochschulabsolventInnen, die einen so definierten Arbeitsplatz haben. Er weist darauf hin, dass sich dieser Anteil zwischen 1997 und 2002 von 20% bis auf 70% erhöhte.⁴¹ Bemerkenswert

ist, dass sich gerade in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre der Anteil der ausländischen Unternehmen stark erhöhte, die junge und gut ausgebildete Arbeitskräfte vorzogen. Zusammenfassend kommt Galasi zu dem Schluss, dass die massive Bildungsexpansion und der vermehrte Einsatz von HochschulabsolventInnen nach 1997 einen relativen Rückgang der Bildungsrenditen herbeiführte, die aber im internationalen Vergleich immer noch relativ hoch sind.

In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre ist ein Rückgang der Bedeutung der beruflichen Erfahrung beobachtbar.⁴² Bereits in Kapitel 3.1 wurde auf die Einkommensunterschiede zwischen den unterschiedlichen Altersgruppen hingewiesen. Am deutlichsten profitierten von der transformationsbedingten Entwicklung die jüngsten Kohorten, die nach 1989 ihr Studium abschlossen. Diese Problematik soll im Folgenden mit Hinweis auf Kertesi und Köllő (2001) für Ungarn anhand der Abbildung 1 näher ausgeführt werden.

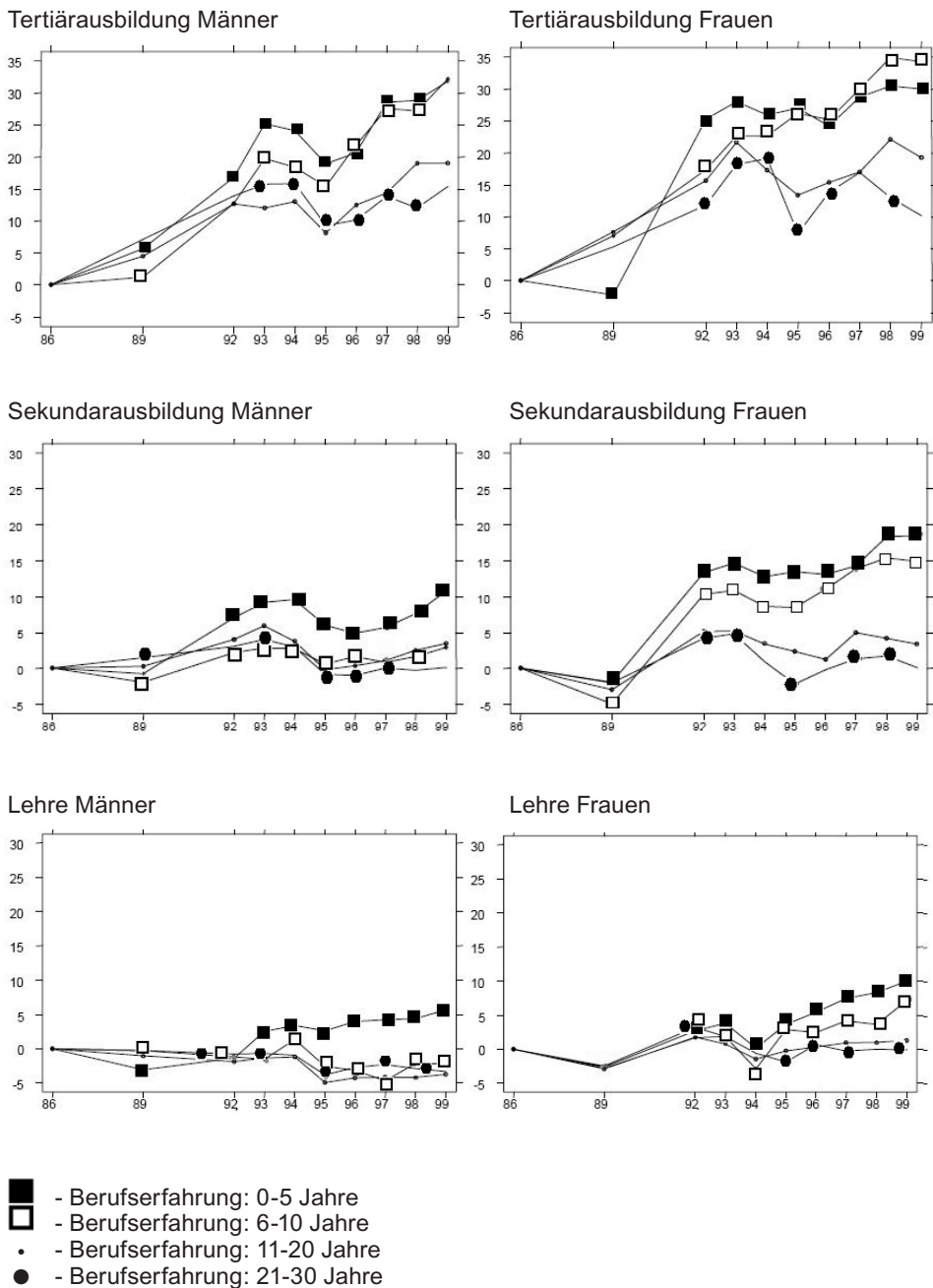
Die Autoren wählten einen eher ungewöhnlichen Zugang. Sie verfolgten die prozentuelle Veränderung der Bildungsrenditen unterschiedlicher Bildungsabschlüsse in Ungarn im Zeitraum zwischen 1986 und 1999 relativ zu den Renditen der PflichtschulabsolventInnen von 1986. Dabei unterschieden sie zwischen vier Gruppen mit jeweils unterschiedlicher Dauer der Berufserfahrung.

Anhand der Abbildung 1 ist auf den ersten Blick ersichtlich, dass die Unterschiede zwischen den vier Berufserfahrungsgruppen ab ungefähr 1992 und dann verstärkt in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre größer wurden. In fast allen Bildungskategorien war die Gruppe mit der kürzesten Berufserfahrung am besten gestellt.

Die Betrachtung der Tertiärausbildung zeigt, dass die jungen AbsolventInnen mit einer maximal fünfjährigen Erfahrung im Zeitraum zwischen 1992 und 1994 die deutlichste Erhöhung der Renditen im Vergleich zu den Renditen aus 1986 erfuhren. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre haben jedoch die Renditen der Gruppe mit 6- bis 10-jähriger Berufserfahrung das Niveau der ersterwähnten erreicht und im Falle der Frauen sogar überstiegen. Zwei Aspekte können dementsprechend hervorgehoben werden: Ein Studienabschluss Anfang der 1990er Jahre und zusätzlich eine etwas längere – jedoch weniger als zehnjährige – Anwesenheit auf dem Arbeitsmarkt haben sich bei den HochschulabsolventInnen ab der zweiten Hälfte der 1990er am wertvollsten erwiesen.⁴³ In allen anderen Bildungskategorien genossen seit 1992 bis 1999 die Jüngsten die höchsten Renditen relativ zu den Renditen aus 1986.⁴⁴

Weiters stechen die relativ hohen Verzinsungswerte einer abgeschlossenen Sekundarausbildung junger weiblicher Arbeitskräfte hervor. Laut Kertesi und Köllő (2001) ist dies auf die Verbreitung des Dienstleistungssektors zurückzuführen. Bei den AbsolventInnen einer Lehre blieben die

Abbildung 1: Wandel der Bildungsrenditen verschiedener Bildungskategorien in Ungarn relativ zu den Renditen der PflichtschulabsolventInnen aus 1986 (in %)



Quelle: Kertesi, Köllö (2001) 9, (modifizierte Darstellung)

Verzinsungen fast unverändert, nur für die jüngeren Kohorten ist in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre eine geringe Verbesserung feststellbar.

Die jungen qualifizierten Arbeitskräfte wurden von den ausländischen Firmen ab Mitte der 1990er in der ungarischen Volkswirtschaft stark präferiert. Ausländische Unternehmen verlangten von ihren Arbeitskräften vor allem Sprachkenntnisse, Fertigkeiten hinsichtlich neuer Technologien und Anpassungsfähigkeit an die neue Unternehmenskultur.⁴⁵ Somit sei in Ungarn für die bessere Stellung und Entlohnung der jungen und qualifizierten Arbeitskräfte sowie für die abnehmende Bedeutung der Berufserfahrung in erster Linie die wachsende Bedeutung ausländischer Unternehmen verantwortlich.

4.2 Tschechien und die Slowakei

In Tschechien und in der Slowakei wurden die größten Renditenzuwächse in der allgemeinbildenden und spezialisierten Sekundarstufe sowie in der Tertiärstufe beobachtet. Die vorhandenen slowakischen Werte liegen etwas unterhalb der tschechischen. Für den berufsbildenden Sekundarbereich (mit oder ohne Matura) werden in beiden Ländern im Gegensatz zu den Ersterwähnten relativ geringe Verzinsungswerte berechnet. Die Renditen des Hochschulabschlusses erhöhten sich in Tschechien laut Večerník (2002, S. 10) zwischen 1989 und 1996 von 38% auf 74%. Die Dynamik der Verzinsung des Hochschulstudiums verlangsamte sich ähnlich wie im Fall Ungarns Ende der 1990er Jahre. Selbst nach diesem Rückgang sind die Bildungserträge der AkademikerInnen im internationalen Vergleich immer noch sehr hoch. Das bestätigt etwa Jurajda (2004), wenn er das Lohngefälle zwischen den tschechischen AbsolventInnen der Sekundarausbildung mit Matura und der Tertiärausbildung untersucht: Das Durchschnittseinkommen eines Universitätsabsolventen erwies sich als fast zweimal höher. Im Gegensatz dazu erreicht in Österreich oder in Deutschland dieser Unterschied kaum die Hälfte des tschechischen Niveaus. Generell gehört damit das tschechische Lohngefälle zu den höchsten in ganz Europa. Jurajda (2004, S. 86) macht dafür den limitierten Zugang zur Tertiärausbildung verantwortlich.

Seit Mitte der 1990er ist eine abnehmende Bedeutung beruflicher Erfahrung hinsichtlich der Einkommenshöhe in Tschechien beobachtet worden.⁴⁶ Dies weist darauf hin, dass sich auch hier die Entlohnung der jüngeren Kohorten im Vergleich zu den älteren verbessert.⁴⁷ Jurajda zeigt für Tschechien, dass 2002 die Verzinsung der Ausbildung der 31- bis 37-jährigen UniversitätsabsolventInnen relativ zu den AbsolventInnen der Sekundarausbildung am höchsten war. Diese Altersgruppe besitzt eine Berufserfahrung von ungefähr 6 bis 11 Jahren. Die Analogie zu Ungarn ist hier zu betonen. In allen anderen Ausbildungskategorien erzielte die jüngste,

**Tabelle 3: Bildungsrenditen nach Ausbildungskategorie,
Referenzgruppe: Pflichtschule**

			1988/89	1995	1996	1997	1999/00	2002
Ungarn (1)		Lehre	0,1157	0,1108	0,1303	0,1297	0,1183	
		Sekundarausbild.	0,1460	0,1882	0,1999	0,2101	0,2069	
		Tertiärausbild.	0,4410	0,5461	0,6004	0,6263	0,6272	
Ungarn (2)		Lehre						
		Sekundarausbild.						
		Tertiärausbild.		0,55	0,57	0,73 (1998)		0,61
Tschechien (1)		Lehre	0,049		0,142			0,134
		Sekundarausbild. ⁴⁸	0,145		0,412			0,417
		Universität	0,387		0,739			0,722
Tschechien (2)		Berufsbild. Sch. oM		0,110	0,110	0,136		
		Berufsbild. Sch. mM		0,201	0,198	0,221		
		Spezialis. Schulen		0,348	0,354	0,408		
		Allgemeinbild. Sch.		0,257	0,289	0,365		
		Universität		0,686	0,731	0,807		
		Postgradualstudium		0,945	0,951	0,810		
Slowakei	M	Berufsbild. Sch. oM		0,095	0,125	0,121		
	M	Berufsbild. Sch. mM		0,103	0,129	0,186		
	M	Spezialis. Schulen		0,254	0,313	0,327		
	M	Allgemeinbild. Sch.		0,164	0,234	0,265		
	M	Universität		0,544	0,659	0,710		
	M	Postgradualstudium		0,827	0,894	0,899		
Österreich	M	Lehre	0,154	0,138		0,141		
	W	Lehre	0,120	0,120		0,120		
	M	BMS	0,321	0,255		0,271		
	W	BMS	0,302	0,274		0,291		
	M	AHS	0,420	0,352		0,360		
	W	AHS	0,408	0,340		0,349		
	M	BHS	0,482	0,413		0,406		
	W	BHS	0,464	0,403		0,387		
	M	Universität	0,636	0,546		0,528		
	W	Universität	0,630	0,501		0,504		

* Fersterer und Winter-Ebmer wandelten ihre Ergebnisse für Österreich mit der Formel $\exp(R)-1$ um. Dies wurde rückgängig gemacht, um Vergleichbarkeit mit den restlichen Autoren erstellen zu können.

Quellen: Tschechien (1): Večerník (2006) 8; Tschechien (2): Filer, Jurajda, Plánovský (1999) 589; Österreich: Fersterer, Winter-Ebmer (2003) 82; Ungarn (1): Kertesi, Köllö (2001) 21, Ungarn (2): Galasi (2004) 56; Slowakei: Filer, Jurajda, Plánovský, (1999) 589.

d. h. die 24- bis 30-jährige Altersgruppe die höchsten Renditen.

Generell kann noch gesagt werden, dass ein Zusammenhang zwischen der Höhe der Bildungserträge und dem Anteil der AkademikerInnen in einer Gesellschaft besteht. Dieser ist für die hier behandelten Länder im Vergleich zum OECD-Durchschnitt relativ niedrig. Die geringe Größe des tertiären Ausbildungsbereichs trägt zwar zum hohen Verzinsungsniveau bei, sie ist jedoch nur ein Teilaspekt der Erklärung, da parallel mit dem Anstieg der Bildungserträge eine Bildungsexpansion im Hochschulwesen erfolgte. Večerník (2001, S. 465) vertritt weiterhin die Meinung, dass der erhöhten Verzinsung der Ausbildung nicht unbedingt, beziehungsweise nicht ausschließlich die höhere Produktivität zugrunde liegt. Er verweist auf Kertesi und Köllő, die dieses Phänomen mit „Privatisierungsertrag“⁴⁹ bezeichnen. Sie deuten damit die Präferenz des wachsenden privaten Sektors der jungen Demokratien für qualifizierte und oft jüngere Arbeitskräfte an.

5. Die Bildungsrenditen Österreichs im Vergleich

In Österreich weicht der Trend hinsichtlich der Bildungsrenditen wesentlich von den bisher dargestellten ab.⁵⁰ Obwohl die hier behandelten Transformationsländer – vor allem die Tschechische Republik und die Slowakei – ein ähnliches Bildungssystem wie Österreich und eine vergleichbare Struktur des Ausbildungsniveaus der Bevölkerung haben, ist die Entwicklung der Verzinsungen sehr unterschiedlich.

Bevor die Bildungsrenditen in Österreich kommentiert werden, soll ein kurzer Blick auf die Struktur des Ausbildungsniveaus der Bevölkerung geworfen werden. Hierbei zeigt sich, dass vor allem die Länder der ehemaligen Tschechoslowakei, wie erwähnt, einige Gemeinsamkeiten mit Österreich aufweisen. Anhand der Tabelle 1 ist ersichtlich, dass der Anteil der Personen mit einem Abschluss zumindest im Sekundarbereich in allen vier Ländern im Vergleich zum OECD-Durchschnitt höher ist. Diese Zahl beläuft sich in Österreich auf ungefähr 80%. Eine weitere Ähnlichkeit besteht im relativ großen Anteil der Bevölkerung mit einem höchsten erreichten Abschluss in der berufsbildenden Sekundarstufe, wobei dieser Wert in Österreich 47% erreicht. Filer, Jurajda und Planovský (1999, S. 594) merken dazu an, dass die mitteleuropäischen Bildungssysteme typischerweise einen überdurchschnittlich großen berufsbildenden Sekundarbereich haben. Was das Hochschulwesen anbelangt, sind die beiden Nachfolgeländer der Tschechoslowakei am schlechtesten gestellt. Die Werte in Ungarn und in Österreich (18%) sind jedoch im Vergleich zum OECD-Durchschnitt (25%) auch sehr niedrig.

Trotz der Gemeinsamkeiten impliziert die spezifische historische Situation eine unterschiedliche Dynamik der Verzinsung der Bildungsabschlüsse.

Fersterer und Winter-Ebmer (2003) konstatieren abnehmende Bildungserträge seit Anfang der 1980er Jahre. Die durchschnittliche Verzinsung eines Ausbildungsjahres erreichte noch 1981 10,2% bei den Männern und 12,3% bei den Frauen. Demgegenüber wurde für 1997 nur noch ein Wert von 7,6% bzw. 7,5% berechnet.⁵¹ Im Gegensatz zu den positiven Veränderungen in den Transformationsländern sanken die Verzinsungen in Österreich bereits ab Anfang der 1980er.

Die genannten Autoren haben auch Verzinsungen für die unterschiedlichen Bildungsabschlüsse ermittelt. In Österreich stellte man demnach stagnierende Verzinsungen der Lehre und der berufsbildenden mittleren Schulen fest. Die Renditen der AbsolventInnen der allgemeinbildenden höheren Schulen, der berufsbildenden höheren Schulen sowie der tertiären Ausbildungsstätten wiesen seit den 1980ern einen sinkenden Trend auf.⁵² Ein wesentlicher Unterschied zu Österreich besteht darin, dass sich in den hier behandelten Transformationsländern die Bildungserträge der allgemeinbildenden Schulen und der Hochschulabschlüsse in eine entgegengesetzte Richtung entwickelten. Der Bildungsertrag des österreichischen tertiären Bildungssektors liegt im internationalen Vergleich trotz des geringen Anteils der HochschulabsolventInnen in der Population sehr niedrig. Hinsichtlich dieser geringeren Verzinsung sollte der Rückgang der Beschäftigungsmöglichkeiten im öffentlichen Sektor berücksichtigt werden, da der Anteil der AkademikerInnen, die die Karriere in diesem Sektor begannen, von 63% (1986) auf 56% (1995) gesunken ist. Eine weitere mögliche Erklärung für die relativ geringe Verzinsung der Hochschulausbildung ist etwa der besondere Stellenwert des berufsbildenden Sekundarbereichs in Österreich. Vor allem den AbsolventInnen der berufsbildenden höheren Schulen gelingt es, sich auf dem Arbeitsmarkt günstig zu positionieren.⁵³ Im Gegensatz dazu ist die Situation der mit den neuen Gegebenheiten weniger konformen berufsbildenden Schulen (ohne oder mit Matura) in den postkommunistischen Nachbarländern Österreichs wenig vorteilhaft.⁵⁴

6. Schlussbemerkungen

Diese Arbeit behandelt aus der bildungsökonomischen Perspektive den Einfluss der Ausbildung auf die Verdienste in drei Transformationsländern. Die frühe Transformationsphase brachte die größte Veränderung der durchschnittlichen Verzinsung eines zusätzlichen Ausbildungsjahres. Um die Mitte der 1990er Jahre waren in Ungarn Bildungsrenditen von etwa 10% und in Tschechien von 7-8% erreicht, die sich bis 2002 nur noch gering modifizierten. Die slowakischen Werte lagen unterhalb der Ersterwähnten.

Eine differenzierte Betrachtung der Bildungserträge ergibt, dass die all-

gemeine Ausbildung vor der Wende sowohl im sekundären als auch im tertiären Bereich unterbewertet war. In diesen Kategorien sind die höchsten Renditenerhöhungen beobachtet worden. Die allgemeinbildenden Gymnasien verzeichneten einen großen Zuwachs an SchülerInnen, und sie werden als ein wichtiger Weg zu einem Universitätsstudium wahrgenommen. Campos und Jolliffe (2007, S. 12) sehen in den relativ hohen Verzinsungswerten der allgemeinen sekundären Ausbildung die Hypothese bestätigt, dass ein Abschluss in dieser Kategorie die individuelle Anpassungsfähigkeit an die wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen begünstigte.

Die Marktkompatibilität der traditionell industrieorientierten berufsbildenden Bildungsstätten des Sekundarbereichs erwies sich demgegenüber als gering, wenn auch manche spezialisierte Lehrgänge der Sekundarstufe sich den Anforderungen der neuen Marktverhältnisse gut anpassen konnten. Der höchste Anstieg der Bildungsrenditen wurde für die UniversitätsabsolventInnen verzeichnet, der vor allem in der frühen Transformationsphase stattfand. Es ist jedoch anzumerken, dass es in Tschechien und Ungarn bereits Anzeichen gibt, dass der Arbeitsmarkt nur begrenzt fähig ist, das Privileg der steigenden Renditen weiterhin zu gewähren.

Eine weitere wichtige Beobachtung ist die Aufwertung der jungen und vor allem hoch gebildeten Kohorten und gleichzeitig der Verfall der Honorierung der Berufserfahrung.⁵⁵

Im Falle der Slowakei sind generell für das letzte Drittel der 1990er Jahre nur geringe Informationen verfügbar. Wegen den massiven wirtschaftlichen und sozialen Reformen wäre jedoch die Ermittlung der Bildungsrenditen künftig von großem Interesse.

Literatur

- Campos, Nauro F.; Jolliffe, Dean, After, before and during: returns to education in Hungary (1986-1998), in: *Economic Systems* 27 (2003) 377–390.
- Campos, Nauro F.; Jolliffe, Dean, Earnings, Schooling and Economic Reform: Econometric Evidence from Hungary (1986-2004) (=IZA Discussion Paper 2678, Bonn 2007).
- Chase, Robert S., Markets for communist human capital: Returns to education and experience in the Czech Republic and Slovakia, in: *Industrial and Labor Relations* 51/3 (1998) 401-423.
- CHES (Centre For Higher Education Studies), Tertiary education in the Czech Republic, in: *AULA* 14/4 (Prag 2006).
- Csillag, Márton, „Női munka“ és nemek szerinti kereseti különbségek a késő szocializmustól napjainkig, in: Fazekas, Kézdi (Hrsg.) (2006).
- Fazekas, Károly; Kézdi, Gábor (Hrsg.), Közelkép. Oktatás és munkaerőpiac. Munkae-rőpiaci Tükör 2006, (Budapest 2006).
- Fersterer, Josef; Winter-Ebmer, Rudolf, Are Austrian returns to education falling over time? in: *Labour Economics* 10 (2003) 73-89.

- Filer, Randall K.; Jurajda, Štěpán; Plánovský, Ján, Education and wages in the Czech and Slovak Republics during transition, In: *Labour Economics* 6 (1999) 581-593.
- Flabbi, Luca; Paternostro, Stefano; Tiongson, Erwin R., Returns to education in the economic transition: a systematic assessment using comparable data (=World Bank, Policy Research Working Paper Series 4225, Washington, D. C., 2007).
- Franz, Wolfgang, *Arbeitsmarktökonomik* (6. Auflage, Berlin 2006)
- Galasi, Péter, A felsőfokú végzettségű munkavállalók reallokációja 1994-2002, in: Varga (Hrsg.) (2004) 56-63.
- Galasi, Péter, Estimating Wage Equations for Hungarian Higher-Education Graduates (=Budapest Working Papers on the Labour Market 4, Budapest 2003).
- Ham, John C.; Svejnar, Jan; Terrell, Katherine, Unemployment and the Social Safety Net during Transitions to a Market Economy: Evidence from the Czech and Slovak Republics, in: *The American Economic Review* 88/5 (1998) 1117-1142.
- Hármori, Szilvia, Comparative analysis of the returns to education in Germany and Hungary (2000) (=Hungarian Academy of Sciences, Budapest Working Papers on the Labour Market 7, Budapest 2005).
- Jurajda, Štěpán, Czech Relative Wages and Return to Schooling: Does the Short Supply of College Education Bite?, in: *Czech Journal of Economics and Finance* 55/1-2 (Prag 2004).
- Kertesi, Gábor; Köllő, János, A gazdasági átalakulás két szakasza és az emberi tőke átértékelődése (=Budapesti Munkagazdasági füzetek 6, Budapest 2001)
- Kézdi, Gábor, Iskolázottság és keresetek, in: Varga (Hrsg.) (2004) 43-49.
- Köllő, János, Iskolázottság és életkor szerinti különbségek: az emberi tőke átértékelődése, in: *Közlekedés. Munkaerőpiaci Tükör* 2000 (Budapest 2000) 80-90.
- Lannert, Judit, Alapvető tények az oktatási expanzióról, in: Varga (Hrsg.) (2004) 43-49.
- Mihurko, Matthias, Humankapital und Einkommensniveau, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 46 (1999) 525-536.
- Ministerium für Finanzen der Slowakischen Republik, Porovnanie životnej úrovne na Slovensku v rokoch 1989–2005 (Institut für Finanzpolitik, Pressburg 2006).
- Münich, Daniel; Svejnar, Jan; Terrell, Katherine, Returns to Human Capital Under The Communist Wage Grid and During the Transition to a Market Economy, in: *The Review of Economics and Statistics* 87/1 (2005) 100-123.
- Rutkowski, Jan J., Changes in the Wage Structure during Economic Transition in Central and Eastern Europe (World Bank, Washington, D. C., 1996).
- Sakova, Zuzana, Changes in Wage Structure and Differences in Determinants of Earnings: Gender, Experience and Education in 1984 and 1992 in the Czech and Slovak Republics (=Luxembourg Employment Study Working Paper Series 11, Luxemburg 1996).
- Varga, Júlia, (Hrsg.), *Közlekedés. Oktatás és munkaerőpiac. Munkaerőpiaci Tükör* (Budapest 2004) 43-49.
- Večerník, Jirí, Earning Disparities in the CR: Evidence from the Nineties and a Cross-National Comparison, in: *Czech Journal of Economics and Finance* 9 (Prag 2001) 450-472.
- Večerník, Jirí, Evolution or Revolution? Disparities in Earnings and Family Income in the Czech Republic 1988-2002 (=IES Occasional Paper 4, Prag 2006).

Internetquellen

- Bildungsministerium der Slowakischen Republik, Vysoké školstvo, Internet: URL <http://www.minedu.sk/index.php?rootId=3> (Stand 10.10.2007).
- Bildungs- und Kulturministerium der Republik Ungarn, Statisztikai gyorstájékoztató a 2006/2007. tanév eleji adatgyűjtés előzetes adatairól, (2006), Internet: URL <http://www.okm.gov.hu/main.php?folderID=1488&articleID=228203&ctag=articlelist&iid=1> (Stand 15.10.2007).
- EDUPRESS, Fair vagy nem fair, kell vagy nem kell?, Internet: URL <http://www.edupress.hu/index.php?at=egycikk&HirID=14846> (Stand 26.11.2007).
- OECD, Education at a Glance, OECD Indicators (2006) Internet: URL <http://oberon.sourceoecd.org/vl=5893103/cl=11/nw=1/rpsv/cgi-bin/fulltextew.pl?prpsv=/ij/oecdthemes/99980185/v2006n16/s1/p1l.idx> (Stand 26.2.2007).
- OFIK (Országos Felsőoktatási Információs Központ), Diploma: magasabb bér, magasabb foglalkoztatottság (2007), Internet: URL http://www.felvi.hu/index.ofi?mfa_id=70&hir_id=7357&oldal=2 (Stand 26.11.2007).
- Statistisches Amt der Slowakischen Republik, Datenbank SLOVSTAT, Bildungswesen, Internet: URL <http://www.statistics.sk/pls/elisw/MetalInfo.explorer?obj=49&cmd=go&s=1002&sso=2&so=31> (Stand 10.3.2007).
- Statistik Austria, Zuordnung der Bildungsgänge des österreichischen Bildungswesens zur ISCED 1997, Internet: URL <http://www.statistik.at/verzeichnis/bildung/ISCED97.xls> (Stand 5. 3. 2007).
- Statistisches Amt der Tschechischen Republik, Bildungswesen, Internet: URL <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/skolstvi> (Stand 10. 3. 2007).
- UNESCO, International Standard Classification of Education – ISCED 1997 Internet: URL http://www.unesco.org/education/information/nfsunesco/doc/isced_1997.htm (Stand 26. 11. 2007).

Anmerkungen

- ¹ Campos, Jolliffe (2003) 377.
- ² UNESCO, http://www.unesco.org/education/information/nfsunesco/doc/isced_1997.htm.
- ³ CHES (2006) 10.
- ⁴ Bildungs- und Kulturministerium der Republik Ungarn, Statistisches Amt der Slowakischen Republik und Statistisches Amt der Tschechischen Republik.
- ⁵ Ebendort.
- ⁶ Večerník (2006) 465.
- ⁷ Jurajda (2004) 85.
- ⁸ Galasi (2004) 57.
- ⁹ Statistisches Amt der ČR: Bildungswesen.
- ¹⁰ Ministerium für Finanzen der Slowakischen Republik (2006) 29.
- ¹¹ EDUPRESS, <http://www.edupress.hu/index.php?at=egycikk&HirID=14846>.
- ¹² CHES (2006) 6.
- ¹³ Der Anteil der Bevölkerung im Alter zwischen 25 und 64 Jahren, der zumindest über einen Sekundarabschluss verfügt, kann man der Tab. 1 durch die Addition der Werte in den Reihen 3-8 entnehmen.
- ¹⁴ OECD (2006) 31ff.

- ¹⁵ Ministerium für Finanzen der Slowakischen Republik (2006) 30.
¹⁶ OFIK.
¹⁷ Die Dauer der Berufserfahrung wird in der einschlägigen Literatur in der Regel wie folgt ermittelt: Berufserfahrung = Alter – schulische Ausbildung – 6.
¹⁸ Franz (2006).
¹⁹ Flabbi, Paternostro, Tiongson (2007) 11.
²⁰ Campos, Jolliffe (2007) 22.
²¹ Flabbi et al. (2007) ermittelten für Ungarn 2002 Bildungsrenditen von 11,1%, Galasi und Varga (2002) 10,4% und Kézdi (2004) 12%.
²² Kertesi, Köllő (2001) 21f: 48% der Arbeitsplätze für gering Qualifizierte und 11% der Arbeitsplätze für höher Qualifizierte verschwanden in dieser Periode.
²³ Vgl. Kertesi, Köllő (2001) 13.
²⁴ Köllő (2000) 82.
²⁵ Kertesi, Köllő (2001) 21ff.
²⁶ Večerník (2001) 456.
²⁷ Ebendort 462f.
²⁸ Ebd. 465.
²⁹ Csillag (2006) 100.
³⁰ Večerník (2001) 460.
³¹ Chase (1998) 410.
³² Večerník (2002) 462.
³³ Chase (1998) 404.
³⁴ Ham, Svejnar, Teller (1998) 1132.
³⁵ Chase (1998) 404.
³⁶ Ebendort.
³⁷ Sakova (1996) 13.
³⁸ Filer, Jurajda, Plánovský (1999) 593.
³⁹ Kertesi, Köllő (2001) 11ff.
⁴⁰ Galasi (2004) 61.
⁴¹ Ebendort 60.
⁴² Kézdi (2004) 44.
⁴³ Kertesi, Köllő (2001) 7.
⁴⁴ Ebendort 10.
⁴⁵ Ebd. 14ff.
⁴⁶ Večerník (2002) 8.
⁴⁷ Ebd. 8.
⁴⁸ Unter dem Sekundarbereich erfasst Večerník alle Ausbildungstypen, die länger als drei Jahre dauern. Sowohl die allgemein bildenden als auch die berufsbildenden Schulen sind hier berücksichtigt. Vgl. Večerník (2006) 7.
⁴⁹ Kertesi, Köllő zit. in: Večerník (20001) 465.
⁵⁰ Fersterer, Winter-Ebmer (2003)
⁵¹ Fersterer und Winter-Ebmer (2003) 77.
⁵² Ebendort 81.
⁵³ Mihurko (1999) 535
⁵⁴ Lassnigg et al. zit in: Fersterer, Winter-Ebmer (2003) 83.
⁵⁵ Kertesi, Köllő (2001) 5.

Zusammenfassung

Diese Arbeit beschäftigt sich mit dem Wandel der Bildungsrenditen in drei Transformationsländern: in Ungarn, Tschechien und der Slowakei. Die Volkswirtschaften waren im System zentraler Planung typischerweise durch eine geringe Verzinsung der Ausbildung gekennzeichnet. Bezug nehmend auf die einschlägige Literatur wird festgestellt, dass nach dem Systemwandel eine relativ schnelle Erhöhung der Bildungsrenditen erfolgte, die etwa bis Mitte der 1990er Jahre andauerte. Eine differenziertere Beobachtung zeigt, dass der größte Anstieg im Falle der allgemeinen Sekundarausbildung und der Hochschulausbildung stattfand. Demgegenüber verzeichneten die AbsolventInnen der Lehre und der berufsbildenden Schulen stagnierende Bildungserträge. Die Analyse der Bedeutung der Berufserfahrung ergab, dass von den transformationsbedingten Entwicklungen am deutlichsten die jungen Altersgruppen profitierten.

BÜCHER

Systematische Theoriegeschichte der Soziologie

Rezension von: Wolfgang Schluchter, *Grundlegungen der Soziologie: Eine Theoriegeschichte in systematischer Absicht*, 2 Bände, Mohr Siebeck, Tübingen 2006 bzw. 2007, 331 bzw. 329 Seiten, jeweils € 69.

Im kurzen Vorwort des ersten Bandes der Theoriegeschichte in systematischer Absicht, in dem Marx, Durkheim und Weber im Vordergrund stehen, gibt Schluchter als Ziel der Untersuchung an, „die andauernde Vitalität des Weber’schen Ansatzes zu zeigen“ (S. V). In der Einleitung spricht sich der Autor zunächst für den Ansatz des kritischen Rationalismus K. Poppers aus, was sich angesichts des Bekenntnisses zum Weber’schen Forschungsprogramm nicht unbedingt von selbst versteht. Auch die Weiterentwicklungen durch Kuhn und Lakatos werden referiert. Drei Fragestellungen sollen bei den diskutierten Soziologen, die uns auch heute noch etwas zu sagen haben, im Vordergrund stehen: die jeweilige Konzeptualisierung von Handlung und Ordnung (Mikro-Makro-Problem), die methodologische Frage des Verhältnisses von Erklären und Verstehen und die Aussagen zu Entwicklungstendenzen und zur Gegenwartsdiagnose.

Die Konstitution der Soziologie mit Marx zu beginnen, ist sicher interessant, aber nicht zwingend (warum fehlt z. B. Pareto?). Auf achtzig Seiten wird der Marx’sche Ansatz vorgestellt. Zitiert wird aus einer bei der Wissenschaftlichen Buchgesellschaft (Darmstadt) herausgegebenen Kurzausgabe der Werke von Marx (und Engels) und nicht – wie heute üblich – aus den MEW oder der MEGA. Der Ansatz von Marx wird als soziologischer Hegelianismus gekennzeichnet. Auf dreißig Seiten wird daher zunächst der Hegel’sche Ansatz sprachlich gewandt und zutreffend umrissen und Hegel als Philosoph der defensiven Modernisierung vorgestellt. Unter Bezugnahme auf frühe Schriften von Marx zeigt Schluchter, dass „Hegels spekulative Versöhnungs- und Vereinigungsphilosophie ... mit Hilfe der Religionskritik Feuerbachs antispekulativ überwunden und der Versöhnungs- und Vereinigungsgedanke dabei naturalisiert“ wird (S. 50). Es folgt ein kurzer Exkurs zur Entwicklung Feuerbachs. Wie bereits vorher bei den längeren Ausführungen zu Hegel, mag sich der Leser fragen, ob die Nachzeichnung des Gedanken- und Lebensweges (hier) der Philosophen in dieser Breite angebracht ist, da aus Raumgründen andere, auch realwirtschaftliche Einflüsse (man denke an Marx’ Beitrag zum Holzdiebstahl, nur in einer Fußnote auf S. 75 wird auf die Brisanz der Arbeiterfrage im Zusammenhang mit Engels’ „Lage der arbeitenden Klasse in England“ angespielt) auf der Strecke bleiben müssen und Marx der Philosoph (man erinnert sich an Schumpeters Zerlegung des Marx’schen Werkes in verschiedene Teile) in der theorieimmanent angelegten Arbeit Schluchters sehr dominant hervortritt.

Warum Marx sich in Richtung Kommunismus entwickelte und als historischen Träger das Proletariat identifiziert, bleibt etwas unerfindlich. Übersichtlich rekonstruiert Schluchter das Marx'sche Weltbild, das Entfremdungstheorem, die Übernahme der Herr-Knecht-Dialektik aus der Hegel'schen „Phänomenologie“, ihre Naturalisierung und Ökonomisierung sowie den praxeologischen Ansatz der Marx'schen Frühschriften.

Die Darlegung weiß die wesentlichen Zitate zu präsentieren und arbeitet elementar die üblichen Themen von Marx-Einführungen ab (Stadientheorie, eine rudimentäre Zusammenfassung der Arbeitslehre usw.). Allerdings fragt sich der Leser, ob bei diesem Bemühen eines Gesamtüberblicks nicht auf einigen Strecken die systematische Absicht etwas verloren geht und zu kurz kommt. Schluchter legt großen Wert auf die in der (vom Autor völlig ausgeklammerten) marxistischen Diskussion altbekannten Spannung zwischen einem handlungstheoretisch, voluntaristisch-luxemburgisch angehauchten (frühen) Marx und zu meist spätere Aussagen, die eher strukturalistisch-deterministisch gelesen werden können (Histomat-Interpretation von Basis und Überbau usw.). Schluchter endet mit der These einer ‚doppelten Schrumpfttheorie‘, „die die Handelnden zu Personifikationen ökonomischer Kategorien reduziert, aus einer umfassenden Strukturtheorie mit einem mehrdimensionalen Vergegenständlichungsbegriff wird eine Schrumpfttheorie, die die ökonomische Struktur zur einzigen realen Basis erklärt“ (S. 105). Demgegenüber hält er mit seiner einzigen kritischen Sekundärquelle (D. Lockwood) fest: „Strukturelle Widersprüche und Verwerfungen setzen sich nicht umstandslos in Handlungszusammenhänge um. Dass Marx mit seinen Prognosen so schief lag, könnte, außer mit historischen Umständen, auch mit einer falschen Exposition des Verhältnisses von Struktur und Handlung zusammenhängen.“ (S. 102) Als eine solche Prognose wird die absolute Verelendungsthese erwähnt. Am Ende liegt, so Schluchters letzte Ansicht, bei Marx ein unilateraler Strukturdeterminismus vor.

Kritisch ließe sich gegen diese Darlegung zumindest zweierlei einwenden: 1.) Auch der reife Marx war nach Meinung des Rezensenten trotz Schwerpunktverlagerung viel ambivalenter hinsichtlich des Verhältnisses von Handlung und Struktur, als von Schluchter behauptet. 2.) Seine oft rein deskriptive Darlegung des gedanklichen Werdeganges und der Einflüsse auf Marx füllen viele Seiten, die werkhermeneutische Herausarbeitung des von Schluchter behaupteten Hauptwiderspruchs bei Marx erfolgt hingegen kaum und wird nur anhand bekannter Zitate eher plakativ gegen Ende angedeutet. Hiermit sei nicht gesagt, dass Schluchters Position falsch ist, aber sie wurde in der Literatur schon besser herausgearbeitet. Da Schluchter vor allem auf den letzten fünf Seiten die systematische Auseinandersetzung entfaltet, gerät seine Marx-Kritik etwas schablonenhaft (das Schema der Entwicklungsphasen, die wachsende Verelendung, das Theorem der Charaktermasken usw.). Interessanter wäre es eventuell gewesen, herauszuarbeiten, wie Marx sich wie alle im folgenden diskutierten Soziologen mit dem von Schluchter so bezeichneten theoretischen (und wie sich zeigen wird, kaum in einem Ansatz kohärent zu lösenden) Mikro-Makro-Problem herumschlug.

E. Durkheim, dessen Ansatz als „Soziologischer Kantianismus“ bezeichnet wird, erfährt zunächst eine biographische Verortung: sein Aufwachsen in einer

orthodox orientierten, jüdischen Familie an der geographischen Peripherie in Épinal, der Einfluss des von Schluchter kurz umrissenen Comte'schen Systems (insbesondere das Dreistadien- und das Hierarchiegesetz), Durkheims säkularer Republikanismus, der Studienaufenthalt in Deutschland und der Einfluss Wundts usw. Es folgt die Skizierung der Durkheim'schen Methode, die sozialen Tatsachen *sui generis* mit emergenten Eigenschaften lassen sich gesetzmäßig wie Naturgesetze erfassen, seine auf Beobachtung und Induktion angelegte positive Wissenschaft bedient sich aber auch der vergleichenden Methode – in Abgrenzung zu Vertragstheoretikern, sozialen Instinkttheorien oder auf Introspektion beruhenden Ansätzen.

Schluchter versucht, die Hauptregeln der Durkheim'schen Soziologie mit hermeneutischem Feingefühl nachzuzeichnen und durch Übersichten und Schaubilder darzulegen. Ganz plausibel und anschaulich wird sein Ansatz dennoch nicht, was aber nicht an Schluchter liegt, sondern an Durkheim selbst, da der Autor zu Recht bemerkt, dass z. B. besonders im Frühwerk nicht recht klar werde, ob dieser einem starken oder schwachen Holismus anhinge, sich aber eine Tendenz zur Vereinseitigung, zu einem extremen Objektivismus ausmachen lasse. Im Vergleich zu Kant wird gezeigt, dass Durkheim eine Art Synthese aus einer Pflicht- und Güterethik anstrebte, wobei moralische als soziale Tatsachen auch als äußerliche und zwanghafte, vom Einzelnen unabhängige äußere Erscheinungen zu gelten haben.

Durkheims Buch zur Arbeitsteilung wird diskutiert und seine Unterscheidung organischer und mechanischer Solidarität auch hinsichtlich ihres Ursprungs (Tönnies und ethnologisches Material) und der korrespondierenden Rechtsformen und Ideale (Kult der Gruppe und Kult des Individuums) vorgestellt. An wenigen Stellen finden sich ausdrückliche Kritiken Schluchters an Durkheim, u. a. wenn er bemerkt, dass für Durkheim das Prinzip eines Nullsummenspiels zwischen den Rechtsarten bestünde und er kein Steigerungsverhältnis vorsehe (S. 150). Der Begriff des Kollektivbewusstseins, negative Solidarität, die pathologischen Formen der Über- und Unterintegration werden erläutert und anhand des Selbstmordbuches von Durkheim und den Fällen des egoistischen, altruistischen, anomischen und fatalistischen Falles exemplifiziert. Wiederum wirft er Durkheim vor, es „scheinen die kollektiven Vorstellungen, Verhaltensregeln und Gefühle ganz von der mit Hilfe der sozialen Morphologie erschlossenen sozialen Struktur abhängig“ (S. 161) zu sein, was an das Marx'sche Basis-Überbau-Schema erinnere.

Man kann sich (auch hier) fragen, an wen sich die Schluchter'schen Ausführungen über Durkheim richten. Für den Studenten, der eine Einführung erwartet, ist der Text über weite Strecken (etwa die Ausführungen zu Kant) zu kompliziert. Für den Durkheim-Kenner sind die Ausführungen angesichts des Versuchs, das Gesamtwerk zu präsentieren, hinsichtlich der Hauptbeiträge zu Arbeitsteilung, Religion, Selbstmord usw. zu kurz und können natürlich mit einem Werk wie dem von S. Lukes nicht mithalten. Auch weist die Gesamtdarstellung eine recht formale Ausrichtung auf, bei der Durkheims „Commitments“ des Theorieprogramms etwas in den Hintergrund treten (z. B. die Ablehnung des Spencer'schen Utilitarismus). Auch wird der positivistische (Zeit-)Geist in seiner Methodologie richtig herausgearbeitet, aber der (seiner offiziellen Methode zuwiderlaufende) herme-

neutische Impetus der materialen Arbeiten negiert (einen „hermeneutischen, verstehenden Zugang zum Objektbereich zieht er trotz dessen symbolischen Charakters nicht in Betracht“, S. 161), um Webers Methode dann um so mehr zum Leuchten bringen zu können und zu behaupten, es gelinge Durkheim nicht, eine überzeugende Handlungstheorie aufzubauen (S. 196). Die etwas formalistische Darlegung, die auch durch die Behauptung, Durkheim sei weniger ein Sinnhuber und vielmehr ein Stoffhuber gewesen, legitimiert wird (S. 194), dürfte auch daran liegen, dass bei Schluchter hier bereits die dann explizit an sich recht rudimentäre systematische Absicht Regie führt.

Auch die Durkheim'sche Religionsschrift, der Unterschied zwischen heilig und profan, der (in der Literatur häufig bestrittene) Totemismus als einfachste Religion, die Entwicklung einer autonomen Moral mit Querbezügen zu den Erziehungsschriften und vorher geführten Debatten werden fachkundig vorgestellt. Letztlich habe Durkheim Kants Dualismus zwischen der noumenalen und der phänomenalen Welt in einen solchen zwischen der individuellen und der kollektiven Welt übersetzt. Es soll hier offen bleiben, ob die weiteren Parallelisierungen des Kant'schen und des Durkheim'schen Programms als wesentliche Referenzpunkte der Durkheim'schen Theoriearchitektur nicht überzogen sind. Abschließend wird Durkheim vorgehalten, neben einer bipolaren Typenbildung und einer latenten evolutionistischen Neigung enthalte „die Gliederung der Natur in Emergenzniveaus in Verbindung mit der These vom konstitutiven Dualismus der menschlichen Natur ... zwar den Ansatz zu einer Mehr-Ebenen-Analyse, aber die Art und Weise, wie die Ebenen zusammenspielen, wird verschieden gedeutet. Letztlich aber obsiegt das Hierarchiemodell. Das individuelle Bewusstsein wird mit Zwang vom kollektiven Bewusstsein durchdrungen. Es gilt „downward causation“ ... [Eigentlich] fällt Durkheim methodisch immer wieder in den starken Holismus der Regeln zurück. Die Mikrofundierung der Makroprozesse bleibt unklar“ (S. 195). Hiermit deutet Schluchter an, dass ein doppelter Ansatz (Handlung und Struktur) und eine halbwegs saubere Mikrofundierung innerhalb eines (für ihn natürlich des Weber'schen) Ansatzes möglich sind. Dem folgenden Kapitel über die kantianisierende Soziologie Max Webers unterliegt somit eine starke Ausgangsthese.

Am Anfang steht eine kurze, detailreiche Beschreibung des Weber'schen Bildungsweges, der ihn erst spät zum bekennenden Soziologen werden ließ, seine stets prekäre Arbeitsfähigkeit, die Herkunft aus einer gut situierten Beamtenfamilie, die Rezeption von Marx und die erstaunliche wechselseitige Ignoranz zwischen Weber und Durkheim finden Erwähnung. „Die Kapitalismusproblematik in historischer Perspektive bildet das Leitmotiv, das Weber letztlich auch zur Aneignung des nationalökonomischen Wissens der Zeit antrieb“ (S. 204). So wird auch die Positionierung Webers im so genannten Methodenstreit von Schluchter behandelt, wobei er etwas schablonenhaft der üblichen Dichotomisierung von theoretisch versus historisch, von wertendem versus werturteilsfreiem Methodenverständnis folgt und mit diesen groben Unterscheidungen doch eher an der Oberfläche bleibt.¹ Auch scheint er eher Menger gewogen zu sein: So wird Schmollers Rezension Mengers als gehässig bezeichnet, Mengers ausfallende Buchreplik aber nicht bewertet (S. 208, Fn. 28).

Eine Schwäche der Schluchter'schen Überlegungen liegt darin, Schmollers

offizielle methodologische Verlautbarungen (rein deskriptiv, volle Erfassung der Phänomene usw.) nicht mit der tatsächlichen Vorgehensweise Schmollers, die hiervon deutlich divergiert, zu vergleichen. Mit Weber Schmoller die Illusion zu unterstellen, durch das bloße Aneinanderreihen von historischen Beobachtungen zu Gesetzen zu gelangen, ist zu einfach, mögen sich auch gelegentlich Stellen bei Schmoller finden, die dies nahe legen. Es sei auch angemerkt, dass sich Schmoller für abstrakte Methodendiskussionen, die die Schluchter'sche Weber-Diskussion bestimmt, eigentlich gar nicht interessierte.

Die Einschätzung der Weber'schen Vorlesung über allgemeine theoretische Volkswirtschaftslehre fällt nach Meinung des Rezensenten sehr großzügig aus, da nach Schluchters Deutung die neoklassische Theorie berücksichtigt und dem historischen Gedanken weiter Raum gelassen werde, ohne dass sich beides zu widersprechen scheint (S. 207). Dem könnte man entgegenhalten, dass Weber hier elementarsten Marginalismus vertritt, neben dem die historischen Ausführungen wie ein Fremdkörper wirken und durch die üblichen Formeln (bloß Idealtypisierungen) nur behauptungsweise überbrückt werden, und seine Versuche eines Einbaus der neoklassischen Denkweise in den Ansatz einer verstehenden Soziologie zum letztlich nicht konklusiven Scheitern seines soziologischen Ansatzes beitrug, da man nicht zugleich Verstehen *und* Erklären (S. 228), eine wertfreie und zugleich theoriegeleitete und verstehende historische Kulturwissenschaft entwerfen kann.² Natürlich enthält Schluchters Nachzeichnung viel Erhellendes, so wenn er Webers Auseinandersetzung mit Roscher diskutiert, der zwischen einem methodologischen Individualismus und einem Holismus schwanke.

Die Zentralthese aber, Weber gelinge eine positive Überwindung des Methodenstreites (S. 230), mag trotz des minuziösen Rekonstruktionsversuchs Schluchters in Frage stehen, der die wichtigsten Weber'schen Beiträge hinsichtlich der theoretischen soziologischen Grundkonzeption durchgeht: mehrfache Kausalität materieller und ideeller Faktoren, die Gedankenfigur des *homo oeconomicus*, die Weber'schen vier Handlungstypen, die besondere Evidenz des zweckrationalen Handelns, die Auseinandersetzung mit Stammler, das Verhältnis von Rechts- und Wirtschaftsordnung, die soziale Schichtung vom *Oikos* bis zur Nation einschließlich der gesellschaftlichen Ordnungen wie Kirche, Staat, Sekten und Parteien (und der unterschiedlichen Varianten bei Weber), der Sinnbegriff, die Charakteristika sozialen Handelns usw. Schluchter verbindet die Beschreibung mit der Parallelisierung zu Kant, wenn er etwa bemerkt, die „Soziologischen Grundbegriffe' lassen sich ... geradezu als eine empirische Ergänzung von Kants philosophischer Rechts- und Tugendlehre lesen“ (S. 271).

Nach der langen Methodendiskussion stellt Schluchter die interessante Frage, wie sich all dies in den materialen Untersuchungen Webers, vor allem hinsichtlich der Entstehung des modernen Rationalismus, niederschlägt. Er weist darauf hin, dass der Zusammenhang von Protestantismus und Geist des Kapitalismus im Heidelberger Umkreis bereits thematisiert wurde (Jellinek, Gothein, Troeltsch). Bei dieser Beeinflussung handele es sich aber nur um einen kulturellen Faktor (die Prägung des Erwerbstriebes durch Erziehung) neben anderen, der sich zunächst ganz unabhängig vom Kapitalismus entwickelt und wie erwähnt nur die eine Richtung der Verursachung behandelt. Ob diejenigen, die Weber bezüg-

lich seiner Protestantismusbeiträge einen einseitigen Kulturalismus vorwerfen, nur einer „oberflächlichen Lektüre“ (S. 276) unterliegen, mag hier offen bleiben. Immerhin wird zwar von Weber bemerkt, Interessen bestimmten das unmittelbare Handeln, aber ideelle Weltbilder seien (zumindest oft) die Weichensteller (S. 282). Ist dies im Unterschied zu Durkheim und Marx nur eine Anerkennung der relativen Autonomie von Kultur (S. 282), oder klingt es nicht nach etwas mehr?

Auch hatte der Rezensent bei der Lektüre Webers nicht den Eindruck, dass dieser sich unbedingt brav dem Diktat der Werturteilsfreiheit unterwarf; wäre er seiner Methodenvorschrift gefolgt, so würde er wohl nicht nach wie vor einen so nachhaltigen Einfluss (nicht nur) auf die Soziologie ausüben. Schluchter zumindest unterstellt ihm bei der Untersuchung der motivationalen Quellen für die mentale Überwindung des Traditionalismus, er folge ganz der im Objektivitätsaufsatz entwickelten Methode kulturwissenschaftlicher Analyse.

Schluchter rekonstruiert fachkundig die Weber'schen Überlegungen im Einzelnen (Rolle des Calvinismus, des Puritanismus und Pietismus, die Zwischenstellung Luthers, die Gnadenwahllehre, die kurze Dauer der wertrationalen Fundierung, die Spezifika des speziell okzidental Kapitalismus, verschiedene Formen der kulturellen Rationalisierung usw.). Schluchter gelingen als Weber-Experte treffliche Übersichten, z. B. zu den verschiedenen Arten des antiken, mittelalterlich-frühneuzeitlichen und des modernen Kapitalismus (S. 293). Auch muss man zustimmen, dass bei Marx die Religion reduktionistisch behandelt wird und sie bei Durkheim nur als „transfigurierte Gesellschaft“ (S. 297) erscheint.

Schluchter erlaubt sich sogar einen Kritikpunkt an Weber: Seine Einordnung des Konfuzianismus müsse wohl als uneingeschränkt falsch angesehen werden (S. 303). Er bietet eine gelungene Einführung in Webers religionssoziologische Universalperspektive. „Gott (oder das Göttliche) kann entweder gedacht sein als ein persönlicher transzendenter Schöpfergott oder als eine unpersönliche immanente Ordnung, der Mensch entweder als Werkzeug oder als Gefäß, als aktiv oder als passiv, zum Handeln aufgerufen oder zur Kontemplation ...“ (S. 305). Es folgen die Grundeinstellungen der Schickung in die Welt und die der Weltbeherrschung, der Weltüberwindung und der Weltflucht und die verschiedenen Trägergruppen (u. a. Intellektuelle, Händler, Beamte, Krieger) sowie die Ausfaltung der Wertsphären (Religion, Ästhetik, Ökonomie, Politik, Erotik und die intellektuelle Sphäre), ihre Rationalisierungs- und Entzauberungspotentiale und wechselseitigen Spannungsverhältnisse. Die Übersicht zu den Wertsphären, Lebensordnungen und Lebensmächten (S. 311) hat etwas Erhabenes, fasst sie doch im Grunde den ganzen Zirkel menschlichen Lebens auf einer Seite normativ und strukturell zusammen. So vermögen die letzten Seiten zu Weber den Leser auch etwas emotional zu packen, nach all den vorherigen methodologischen und terminologischen Exerzitien.

Im sehr konzisen kurzen Rückblick und Ausblick werden anhand der Bereiche Problemgeschichte, Erkenntnistheorie/Methodologie, Methode, Handlungstheorie, Ordnungstheorie, der Verbindung von Handlungs- und Ordnungstheorie, der Entwicklungsgeschichte, der Gegenwartsdiagnose und der Therapie Marx, Durkheim und Weber noch einmal verglichen. Schluchter gelangt zu dem Ergebnis, dass die Divergenzen zwischen den drei Ansätzen größer seien als die Konvergenzen. Nicht überraschend erscheint ihm das Forschungsprogramm

Webers als das Überlegene. Es irritiert ein wenig, dass Arbeiten Webers, die vor nun schon zum Teil über hundert Jahren verfasst wurden, uns letztlich ohne wenn und aber als Leitstern vorgestellt werden. Was hätte wohl der in der Einleitung gepriesene Popper davon gehalten? Wo bleibt der Fortschrittsgenerator der Falsifikation? Ist Webers Forschungsprogramm einfach nur genial, oder hat es keine wirkliche Weiterentwicklung, nach Lakatos keine progressive Problemverschiebung, keine Fortschreibung der positiven Heuristik gegeben? Diente die Weber-Philologie in der Zwischenzeit dann in Wesentlichen der Immunisierung des harten Kerns?

Im Zentrum des zweiten Bandes stehen Parsons, Habermas und Luhmann, die für die system- und sprachtheoretische Wende im soziologischen Denken stehen. Auch der zweite Band der Theoriegeschichte ist an wesentlichen Personen (und nicht z. B. an Schulrichtungen) orientiert und rein theorienimmanent. Wenn Schluchter zu Beginn bemerkt, er werde zeigen, wie soziologisches Denken auch durch Entwicklungen außerhalb der Soziologie angestoßen wurde, so bezieht sich dies auf z. B. die Philosophie, die Sprachanalytik usw.³ Auch enthält sich Schluchter jeglicher Art von Ideologiekritik. Außer Parsons (dem theoretischen Quasi-Europäer) stehen mit Habermas und Luhmann im Wesentlichen deutsche Theoretiker im Vordergrund. Die Sekundärliteratur wird eher selten einbezogen, was angesichts ihrer Unmenge kein Nachteil sein muss.

Die systematische Frage Schluchters lautet, ob der Weberianische Ansatz kommunikations- oder systemtheoretisch einer Erweiterung oder Erneuerung bedarf. Das Buch weist eine vorbildliche formale Qualität auf (z. B. hinsichtlich Zitationen und Rechtschreibfehler, siehe nur die Verwechslung von Zuschreibung und Leistung im Schaubild auf Seite 59). Zunächst wird in einer Fußnote auf Schluchters Schüler, eine ihm gewidmete Festschrift und den Unterschied zwischen einem weberischen Forschungsprogramm und dem Weber-Paradigma hingewiesen, hinter dem dann aber doch keine sachliche Differenz stecke, was die Erwartung einer interessanten und geistreichen Schrift zunächst leicht dämpft.

Auf über hundert Seiten wird zunächst T. Parsons diskutiert. Wer meint, Schluchter sei Weber-Kenner und habe ansonsten nur ein ganz gutes Allgemeinwissen, wird eines Besseren belehrt: Aus dem Text spricht eine ausgezeichnete Kennerschaft Parsons', die deutlich über dem Niveau insbesondere der üblichen deutschen Parsons-Rezeption liegt. Die Beschreibung des Lebensweges des inkurablen Theoretikers, der durch Weber, Marshall, Pareto, Durkheim, Henderson, Whitehead u. a. beeinflusst wurde, die Einschätzung seiner später schnell nachlassenden Bedeutung für die Soziologie, die nur begrenzte Berechtigung der Rede von einem orthodoxen Konsens, die Bewertung der Leistungen seiner Schüler (z. B. J. Alexanders), verraten auch in den Nuancen einen exzellenten Über- und Einblick, garniert mit den wesentlichsten Literaturquellen und den Schluchter eigenen, kondensierenden Schaubildern, für die ihm auch der in der Lehre tätige Soziologie dankbar sein mag, wenngleich das Buch als (zumindest einführendes) Lehrbuch an vielen Stellen – wie bereits angesprochen – zu anspruchsvoll sein dürfte.

Der Autor zeichnet aber nicht nur hermeneutisch den Lebens- und Denkweg Parsons nach, er will einen Bruch (mit der Handlungstheorie) in dessen Werk

belegen, durch den er die soziologische Theoriebildung auf „falsche Pfade“ führte (S. 12). Schluchters Kritik setzt bereits an Parsons „The Structure of Social Action“ (1937) an, in dem dieser eine antikontraktualistische Konvergenzthese hinsichtlich der Arbeiten Webers, Durkheims und Paretos, in Abgrenzung zum Utilitarismus und Kontraktualismus seit Hobbes, aufstellte. Schluchter bestreitet diese Konvergenz (siehe den ersten Band seiner Theoriegeschichte), kritisiert die Ineinsetzung von Utilitarismus und Kontraktualismus und bemerkt, dass der normativistische Antikontraktualismus nur ein Gegenentwurf zum Utilitarismus neben anderen gewesen sei. Aus dem Parsons'schen analytischen Grundkonzept, dem *unit act* (Ziel, Situation, Akteur, Norm), spreche, trotz aller Bekenntnisse zur Emergenz, eine voluntaristische Handlungstheorie.

Hobbes sei von ihm auf einen reinen Utilitarismus verkürzt worden. Im Gesamtwerk schwanke Parsons ferner trotz seines Bekenntnisses zum analytischen Realismus immer zwischen einem real- und einem idealtypischen Verständnis der theoretischen Kategorien (Reifikations-Vorwurf). Nach Meinung des Rezensenten hat Schluchter im Detail oft Recht, dennoch kann man z. B. nicht bestreiten, dass sich die vor Parsons zur Konvergenz neigenden Theoretiker darüber einig sind, dass symbolisch-normativen Elementen eine herausragende Bedeutung zur Beantwortung der Frage: „Wie ist soziale Ordnung möglich?“ zukommt. In der Tat wird Hobbes meist verkürzt und von Parsons recht pointiert auf den Utilitaristen zugespitzt. (Der Rezensent hat einmal darzulegen versucht, dass der Leser des „Leviathan“ im Verlauf des Buches durch Argumente und rhetorische Verführung von einer Kohlberg-Stufe auf die nächste gehievt wird.)

Andererseits: Wenn man die Nuancen betont, gibt es eigentlich überhaupt keine Utilitaristen (auch Spencer muss man dann ausnehmen). Und dennoch: Der Unterschied zwischen Normativismus und Kontraktualismus hat nicht zufällig die (damals so genannte) Theoriesektion der Deutschen Gesellschaft für Soziologie über ein Jahrzehnt beschäftigt. Er liegt auch in den Wirtschaftswissenschaften im Streit zwischen ‚alter‘ und ‚neuer‘ Institutionenökonomie,⁴ zwischen orthodoxen und heterodoxen Paradigmen,⁵ offen zutage. Hinter den heute vertretenen, diversen Institutionenökonomien⁶ steckt u. E. in der Tat eine Metadifferenz (man mag sie als positivistisch-utilitaristische versus eine idealistisch-historistische bezeichnen), die Parsons damals einfing. Sein methodisches Herumschwimmen ist zuzugeben, aber auch zu fragen: Geht es überhaupt anders zwischen den Hörnern des Abbildrealismus und des beliebigen Konstruktivismus? (Der Rezensent wagt zu fragen: Ist Webers Idealtypus nicht auch im gleichen Sinne ambivalent? Siehe die gedrechselte Fußnote 5 auf S. 298.)

In einem Punkt widerspricht der Rezensent Schluchter, nämlich hinsichtlich des klaren Vorherrschens einer voluntaristischen Handlungstheorie im Parsons'schen Frühwerk. Dem sei die These entgegengestellt, dass Parsons von Anfang an doppelgleisig fuhr und einen Handlungs- und Systemansatz vertrat. Schluchters Buch enthält einige bemühte Seiten über Pareto, es verwundert daher, dass er den Strukturansatz Parsons', der sich im Pareto-Teil verbirgt,⁷ nicht herausarbeitet. Nach Meinung des Rezensenten bedarf eine gute Soziologie immer beider Ansätze, die sich aber konzeptuell – und entgegen den Harmonie- oder Schwerpunktsetzungsversuchen bei Weber/Schluchter, Durkheim, Habermas oder Luhmann – widersprechen und stets ein ungemütliches Kohabitationsverhältnis un-

terhalten, aber dennoch zur Gewinnung eines umfassenden Bildes (*trade-offs*, in gewissem Sinne parallel der Bohr'schen Komplementarität) beide nötig sind. Die ontologische Differenz zwischen Frosch- und Adlerperspektive löst für uns weder A. Giddens noch W. Schluchter. Eine gewisse Schwerpunktverlagerung fand bei Parsons statt, aber keine Umkehr, in Schluchters Worten: keine Umstellung der Leitdifferenz von Handelnder-Situation auf System-Umwelt (plus Homöostase).

Diese andere Sicht soll nicht die starken Seiten Schluchters mindern: seine treffende Kurzbeschreibung der immanenten Widersprüche einer idealistisch-historistischen Tradition, die Entwicklung und Ableitung der *pattern variables*, ihre Anwendung auf die Berufsrollen, insbesondere im Bereich der Medizinsoziologie (Arzt-Patient-Beziehung), die Unterscheidung zwischen Persönlichkeits-, Sozial- und Kultursystem, der Einfluss Freuds und seine Umdeutung durch Parsons (Verinnerlichung kultureller Muster) und vieles mehr. Wer Schluchters Ausführungen aufmerksam folgt, lernt die wesentlichen Theoriebausteine Parsons kennen. Schluchter gelingt es, aus den vielen hundert Schriften und unzähligen Themen, denen sich Parsons zuwandte, die theoriearchitektonisch entscheidenden herauszugreifen und auch in ihrer immanenten Entwicklung zu skizzieren.

Im Detail widmet sich Schluchter den Mitte der 1950er Jahre erschienenen Studien „Family, Socialization and Interaction Process“ (mit Bales) und „Economy and Society“ (mit N. Smelser), in denen Parsons das Vierfelder-AGIL-Schema⁸ (sowie das Austauschschema, die kybernetischen Kontrollhierarchie u. a.) entwickelte, das nach Schluchter (ähnlich bereits Dubin) den Bruch mit der Handlungs- und den Übergang zu einer *top-down*-Systemtheorie markiere. Er hat schon recht: Die Verknüpfungen der *pattern variables* mit den Bales'schen Gruppenimperativen leuchtet nicht unmittelbar ein, der Begriff der Interpenetration lässt viele Fragen offen, seine kritischen Bemerkungen zur Medientheorie treffen ebenso zu wie seine detaillierte Beschreibung und die Hinweise auf Schwächen von „Economy and Society“, so z. B. die ungerechtfertigte Generalisierung des analytischen Schemas auf alle Wirtschaftssysteme und die Tendenz eines Einbahnstraßentheorems in seiner Evolutionstheorie („das heutige Rom sind für Parsons vor allem die USA“, S. 114), wenngleich hier vielleicht eine gewisse Rezeption der Sekundärliteratur (z. B. R. Münch) angebracht gewesen wäre. Auch erfindet Schluchter ganz zutreffende symbolische Charakterisierungen: AGIL als Weltformel, das Prinzip der Puppe in der Puppe in der Puppe usw.

Abschließend urteilt er, die systemtheoretische Wende verbessere nicht den Ansatz Webers, sondern gehe in eine von diesem abweichende Richtung. Zwar sei es bewundernswert, wie Parsons seine vier Boxen mit Inhalt fülle, der deskriptiv erhellend sei, dennoch gelte für ein weberianisches Forschungsprogramm, man könne zwar von Parsons früheren Beiträgen viel lernen, „sollte sich aber davor hüten, den Übergang zur dritten Phase mitzuvollziehen und den hier entwickelten Begriffsapparat zu übernehmen. Der Unterschied in den Leitdifferenzen verbietet Konvergenz“ (S. 118). Der Meister hat gesprochen. Nach Meinung des Rezensenten ist es zwar erfreulich, dass Schluchter der heute oft anzutreffenden, standpunktlosen Gemischtwarenhandelsmentalität in der Soziologie einen Kontrapunkt entgegensetzt. Dennoch hält er das Urteil für überzogen, denn: Den widerspruchslosen *einen* Ansatz der allgemeinen Soziologie, der alles abdecken kann, gibt es nicht.

Das AGIL-Schema wird von Parsons dogmatisch angewandt, und es besitzt eine implizite Tendenz zur Systemperspektive, aber es setzt doch auch soziologische Phantasie frei, die man nicht missen möchte. Ohne AGIL-Schema keine von Parsons veröffentlichte „American University“ (1973, mit G. Platt), ein unschätzbare Werk, das auch der zur Zeit stattfindenden Kaputtreformierung (nicht nur) der deutschen Universitäten einen gnadenlosen Spiegel vorhält und belegt, wie eine anscheinend seelenlose Systemklapparat hermeneutische Intuition und Verstehen beflügeln kann. Ihm hier den Vorwurf eines „extremen Objektivismus“ (S. 169) hinterherzureichen, erscheint dem Rezensenten übertrieben.

Der zweite Hauptteil behandelt den Ansatz von J. Habermas, vorangestellt sind allerdings längere Ausführungen zu G. H. Mead und dessen sozialpsychologischer Begründung der Handlungstheorie und des symbolischen Interaktionismus. Wiederum versteht es Schluchter, den Werdegang fundiert und souverän nachzuzeichnen, in die entsprechenden Diskussionskontexte einzuordnen (Überwindung des behavioristischen Reiz-Reaktions-Determinismus, Einfluss des deutschen Idealismus und Darwins) und die Tektonik des Ansatzes hervortreten zu lassen (signifikante Gesten und symbolvermittelte Interaktion als emergente Eigenschaften, logischer und historischer Vorrang der Gesellschaft vor dem Individuum, *taking the role of the other, I und Me, game und play*, demokratisches Ideal des rationalen Selbst usw.). Ganz zutreffend resümiert Schluchter, dass Meads Theorie „rudimentär“ (S. 147) sei. Nach Meinung des Rezensenten, dem die Emergenzbehauptungen Meads zur Entwicklung des Selbst trotz bestem Bemühen nie recht eingeleuchtet haben, trifft diese Beurteilung voll zu. Es fragt sich dann, ob Mead als Vorspann zu Habermas wirklich zwingend ist, für den dann nur etwas mehr als die Hälfte der Seitenzahl im Vergleich zu Parsons zur Verfügung steht.

Im Unterschied zum Parsons-Teil zeichnet Schluchter Habermas' Denkweg nicht detailliert nach, sondern konzentriert sich auf dessen „Theorie des kommunikativen Handelns“ (1981), eine unter soziologischem Blickwinkel sinnvolle Wahl. Habermas' Abkehr von der Bewusstseinsphilosophie, die linguistische Wende und die Ersetzung der Subjekt-Objekt-Relation durch die Differenz Sprache-Welt wird erläutert, gefolgt vom Ansatz der Universalpragmatik und den universalen Geltungsansprüchen (Verständlichkeit, Wahrheit, Richtigkeit, Wahrhaftigkeit). Etwas kurz geraten sind die Ausführungen zum sprachtheoretischen Hintergrund, fast nur Searle und Austin werden etwas besprochen. Schluchter legt dar, wie hieraus die vorläufigen basalen Handlungstypen (strategischer, normengeleiteter und dramaturgischer Typus) entwickelt wurden, woraus die elementare Unterscheidung zwischen dem kommunikativen und dem instrumentell-strategischen Handeln folgte. Schluchter hebt ganz zutreffend hervor, dass – von Problemen der Zuordnung etwa des teleologischen Handelns abgesehen – vom normativen Anspruch der Theorie her zu zeigen sei, dass der nicht-kommunikative ein defizienter Modus sei, da er nicht alle impliziten Geltungsansprüche der Sprache aktiviere, in der Tat ein Unterfangen auf schwankendem Grund. Natürlich lehnt Schluchter die These von Habermas ab, Weber habe die monologische Zweckrationalität in den Mittelpunkt gestellt und im Sinne abnehmender Rationalität die anderen Handlungstypen folgen lassen, wohingegen Schluchter eine Gleichrangigkeit bei Weber vorliegen sieht. Der Rezensent steht hier auf der Seite von

Habermas (siehe Anmerkung 2).

Im nächsten Schritt diskutiert Schluchter das Konzept der Lebenswelt im Anschluss an Husserl, Wittgenstein II, Schütz und Luckmann. War ursprünglich die materielle und symbolische Reproduktion der Gesellschaft kompakt in der Lebenswelt ungeschieden, so differenzieren sich in der Moderne verselbstständigte, in systemtheoretischer Perspektive zu analysierende Subsysteme wie das wirtschaftliche und politische aus, die übermächtig zu werden drohen (These der Kolonialisierung der Lebenswelt). Sie stellen die symbolischen Reproduktionsfunktionen der Lebenswelt in kultureller, sozialer und sozialisatorischer Hinsicht in Frage. Schluchter hebt neben einigen eher vordergründig wirkenden Kritikpunkten, siehe etwa seine Bemerkungen zur Reminiszenz des Basis-Überbau-Schemas, Folgendes hervor: Es „steht plötzlich die hermeneutische Vernetzung von Handlungsabsichten der funktionalen Vernetzung von Handlungsfolgen, der Verständigungsmechanismus dem systemischen Mechanismus, die Sozialintegration der Systemintegration, polar gegenüber“ (S. 195). Nach Schluchter werde hierbei auf zwei inkompatible Begriffssprachen zurückgegriffen. Dies sei unnötig, da im Rahmen einer weberianischen, verstehenden Soziologie dieser Perspektivwechsel innerhalb derselben Theoriesprache bewältigt werden könne.

Die Problematik der Begriffssprache ist im Umfeld von Habermas des Öfferten thematisiert worden. (Schluchter verweist hier nur auf den eher mittelmäßigen Beitrag von J. Berger.) Zuzugestehen ist Schluchter, dass Habermas auch anders hätte vorgehen können, etwa durch eine eher handlungstheoretische Analyse gesellschaftlicher Institutionen und Organisationen. So hat seine Analyse einen sehr hohen Grad der Abstraktion, die Ebenen der Institutionalisierung fehlen weitgehend. Schluchters Kritik ist allerdings rein methodologisch. Nach Meinung des Rezensenten irrt er mit der Meinung, ein – wie immer raffiniert ausgelegter – handlungstheoretischer Ansatz könne ‚alles Relevante‘ erfassen. Man könnte fragen, ob nicht zwei Theoriesprachen gerade angemessen und komplex genug sind, um Funktionen und Dynamik heutiger Gesellschaften zu erfassen. Hat Habermas durch seine Doppelung nicht vielleicht die Trends der Megamaschinen Wirtschaft/Politik und der in ihrem Zangengriff befindlichen Lebenswelt gerade durch die Doppelung ‚verstanden‘? Wird Habermas nicht der heutigen (nennen wir es ruhig so:) Entfremdung gerade durch diese Konstruktion gerecht, die in vielerlei Ausdrucksformen (nicht nur) von Alteuropäern geäußert werden?⁹

Andererseits kann man fragen, ob die zentralen Thesen von Habermas überhaupt zutreffen: Bedarf es zur symbolischen Reproduktion wirklich einer (wie immer rationalisierten) intakten Lebenswelt? Liegen hier nicht anthropologische Resistenzannahmen im Verborgenen, die unausgesprochen bleiben und vielleicht gar nicht zutreffen? Umgekehrt: Stecken die Systeme Wirtschaft und Politik wirklich derart im systemischen Zangenzugriff? Wird nicht die Wirtschaft ununterbrochen mit wirtschaftsethischen Forderungen konfrontiert, findet nicht z. B. kommunikatives Handeln zwischen Arbeitgebern und -nehmern in deutschen und österreichischen Aufsichtsräten über die Mitbestimmung statt?

Schließlich: Ist die Politik wirklich ein eigendynamisches, entkoppeltes System? Lautet nicht die Kritik der Globalisierungsskeptiker, dass die Politik unsystemisch hinter dem Freilauf der Wirtschaft hinterherhinkt? Natürlich läuft man hier Gefahr, in eine *fallacy of misplaced concreteness* zu geraten, indem man unvermittelt

Aussagen allgemeiner Theorien mit Geschehnissen der Gegenwart vergleicht. Als Schwachpunkt mag man es dennoch ansehen, dass Schluchter – wie bereits erwähnt – hier rein methodologisch argumentiert, wenngleich seine Teilkritiken und Fragen völlig zutreffen, etwa ob Einfluss und Wertbindung überhaupt als Medien aufgefasst werden können und ob Geld und Macht wirklich nur systemisch funktionieren und nicht unabdingbar auf die Institutionalisierung als kulturelle Muster angewiesen sind. Sehr zutreffend ist auch die Frage, wo denn die normale Technisierung der Lebenswelt aufhöre und die Sozialpathologie anfange. Schluchter stellt abschließend fest: Da die Grundkonzepte der Lebenswelt und der Systeme unvereinbar seien, sei Habermas' Versuch gescheitert.

Der folgende Teil über Luhmann macht einen etwas weniger strukturierten Eindruck, was sicher auch mit der Schwierigkeit einer nachvollziehbaren Darstellung des Luhmann'schen Ansatzes zusammenhängt. Zentrale Referenz ist hier die von D. Baecker herausgegebene Vorlesungsmitschrift aus den Jahren 1991-1992. Der Versuch des Sich-Durchquälens durch seine Hauptwerke wird nicht unternommen, eine angesichts der von Schluchter erwähnten Redundanzen in Luhmanns Werken weise Entscheidung. Sehr zutreffend wird Luhmanns radikaler Konstruktivismus, die Bedeutung des paradoxalen Differenzierungsgedankens mit der Leitdifferenz Identität-Differenz (anstelle von System-Umwelt wie noch bei Parsons) und selbstreferenzieller Systeme für seinen Theorieaufbau, strukturelle Koppelung, Kommunikation, Binärokodierungen, die Medien, die Evolutionstheorie usw. herausgehoben. Schluchter meldet sowohl Zweifel hinsichtlich des *Autopoiesis*-Imports aus der Biologie als auch gegenüber dem radikalen Konstruktivismus an. (Systemtheorie funktioniere nur, wenn die Wirklichkeit selbst systemisch sei.)

Der zentrale Angriffspunkt gegenüber Luhmann besteht darin, dass dieser im Unterschied zu den bisher Behandelten erst gar nicht versuche, eine handlungstheoretische Dimension einzubauen, was sich nach Schluchter natürlich rächen muss. Am für Luhmann nicht unwichtigen Sinnbegriff bricht sich die unterdrückte und verdrängte Dimension entgegen der Absicht des Systemkonstruktors Bahn. „Er kann solche Begriffe gar nicht vermeiden. Sie schleichen sich in seine Formulierungen einfach ein“ (S. 231). Als Resümee steht fest: „Immer wieder sahen wir, dass eine systemtheoretische Grundlegung auf subjekttheoretische Begriffe nicht verzichten kann“ (S. 272). So stellten nicht nur die Parsons'sche Parallelführung und Habermas' rein rhetorische Verknüpfung falsche Weichen, sondern auch Luhmanns Versuch des Ignorierens.

Schluchter stückt dann noch eine kürzere Diskussion der Ansätze von J. Coleman und P. Bourdieu an. Man hätte ihm den souveränen Überblick über neuere Entwicklungen auch ohne diesen Exkurs abgenommen. Der Rezensent hätte es für besser gehalten, stattdessen etwas mehr Gewicht und Sorgfalt auf die rudimentäre und kurze Schlussbetrachtung zu legen. Doch bereits zuvor wird im Anschluss an G. Albert zwischen radikalen und moderaten Varianten des methodologischen Individualismus und Holismus unterschieden (Kriterien u. a.: starke/schwache Emergenz und Aufwärts-/Abwärtsverursachung). Bei Marx und Durkheim fänden sich trotz eines starken Anti-Reduktionismus (wenn auch) undeutlich gebliebene individualistische Tendenzen. Webers grundsätzlicher methodischer Individualismus spreche „der Ordnungsebene als einer Dimension der Struktur-

ebene eine gewisse Eigengesetzlichkeit zu“ (S. 274). Dies klingt nach Meinung des Rezensenten ähnlich präzise wie die Rede von der ‚relativen Autonomie des Überbaus‘ in gut gemeinten marxistischen Versuchen.

Die Schlussbetrachtung versucht, eine „strukturalistisch-individualistische verstehende Soziologie“ zu umreißen. Dies klingt paradox und kompliziert, weil Schluchter das nach Meinung des Rezensenten Unmögliche versucht, nämlich Handlung und Struktur komplementär-ergänzend in Form eines einzigen Mikro-Makro-Modells zu konzipieren. So hätte sich das Weber schon gedacht, der eine Theorie des habitualisierten, affektuellen und regelgeleiteten Handelns und auf der Makroebene Ordnungskonfigurationen identifizierte. Der Rezensent ist kein Weber-Experte, aber bereits in seinen jungen Jahren hatte er immer das Gefühl, es gebe bei Weber eine nie überwundene Spannung zwischen der Mikro- und Makroanalyse und zwischen seinen geistreichen methodologischen Ausführungen und dem tatsächlichen *Procedere*.

Für Schluchter sind auf jeden Fall die Ansätze des späten Parsons, Luhmanns und Habermas' entbehrlich, er sieht sie auf dem ‚Holzweg‘ und bietet selbst doch eher Gewundenes. „Es gibt keine reinen Makrogesetze“ (S. 305). Gibt es halbe oder unreine? Der Zusatz, der Weg führe immer über die Akteursebene, hilft kaum, ebenso wenig wie die Unterscheidung der Emergenz von Substanzen versus einer solchen der Eigenschaften. In seinen wie immer schönen Übersichten läuft die Verbindung von unten nach oben über Motiv-, Wert- und Handlungsorientierungen, holistische Strukturansätze basieren aber darauf, dass es jenseits der Motivationen der Akteure und einzelner Institutionen objektive Entwicklungsdynamiken gibt (die Weber'schen stahlharten Gehäuse), bei denen die vielerlei Motivationen und Institutionen vom Kern der Sache und der Probleme eher ablenken, da die Menschen in ihnen gefangen bleiben, „bis der letzte Zentner fossilen Brennstoffs verglüht ist“ (Weber).¹⁰

„Zum anderen akzeptieren wir zwar die Leitdifferenz Handelnder-Situation und das Paradigma der Interaktion, nicht aber die Feststellung, Handlungstheorien stünden vor der Alternative, entweder das Individuum der Gesellschaft oder die Gesellschaft dem Individuum *logisch* vorausgehen zu lassen. Wir behaupten vielmehr, dass beide Komponenten als gleichursprünglich zu denken sind. Dies verträgt sich mit der Vorstellung, Selbst und Selbstbewusstsein seinen nicht ausschließlich sozial vermittelt, sondern es gebe eine ursprüngliche Vertrautheit des Menschen mit sich selbst“ (S. 299). Der letzte Satz ist schön geschrieben, auch sind Individuum und Gesellschaft gleichursprünglich, der Soziologe kann aber nach Meinung des Rezensenten nicht beides in einer verstehenden Methodologie oder konkreten Analyse unterbringen, da es sich bei Holismus und Individualismus um ein, mit Parsons gesprochen, *pattern variable* der Theoriekonstruktion handelt. All die unzähligen *All-in-one*-Versuche sind gescheitert. Man könnte auf den Gedanken kommen, dass dann eventuell beide Ansätze ‚falsch‘ sind, wenn es ähnliche Doppelungs-Ausschließungs-Komplementär-Phänomene nicht auch in den Naturwissenschaften gäbe.

Schluchters Verteidigungsschrift des weberianischen Programms gegen Parsons, Habermas und Luhmann berührt, gerade wegen des hohen Niveaus und der souveränen Beherrschung des Stoffes, dank des klaren Standpunkts und der auch im Detail präzisen Durchführung. Einerseits ist aber Schluchters Ansatz

zu eng (Weber wies bereits weitgehend den leuchtenden Pfad), andererseits zu weit (These der theoretisch in einem Ansatz konsistent unterzubringenden Gleichursprünglichkeit). Auf jeden Fall aber legt der Leser das Buch bereichert aus der Hand. Gut hundert Jahre soziologische Reflexion in Form einer Galerie größerer Geister ist an ihm vorbeigezogen. Etwas bange fragt er sich, wo denn der niveaugleiche soziologische Nachwuchs bleibt und ob die (an Schluchters Programm orientierte) allgemeine Soziologie auch etwas zur Lösung der drängenden Fragen der Zeit (Armut, Arbeitslosigkeit, Klimakatastrophe usw.) beizutragen vermag.

Helge Peukert

Anmerkungen

- ¹ An dieser Stelle kann nur hingewiesen werden auf die Diskussion in Peukert, H., *Das Handlungsparadigma in der Nationalökonomie* (Marburg 1998).
- ² Peukert, H., *Max Weber: A precursor of economic sociology and heterodox economics?*, in: *American Journal of Economics and Sociology* 63 (2004) 987-1020.
- ³ Über die herausragende Bedeutung theorieexterner Faktoren für die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaft siehe Mirowski, Ph., *Machine dreams*. (Cambridge, MA, 2002). Eine interessante Frage wäre, ob die Entwicklung der Soziologie in ähnlichem Maße extern beeinflusst wurde.
- ⁴ Peukert, H., *Bridging old and new institutional economics*, in: *European Journal of Law and Economics* 11 (2001) 91-130. Es ist ganz erstaunlich, wie hermetisch voneinander abgeriegelt diese Paralleldiskussionen in der Soziologie und in den Wirtschaftswissenschaften verlaufen.
- ⁵ Dürmeier, Th.; et al. (Hrsg.). *Die Scheuklappen der Wirtschaftswissenschaft* (Marburg 2006).
- ⁶ In diesem Zusammenhang aufschlussreich: Rutherford, M., *Institutions in economics* (Cambridge, MA, 1996).
- ⁷ Peukert, H., *Parsons/Pareto/Habermas* (Idstein 1992).
- ⁸ Nach Parsons müssen alle sozialen Systeme, von der Familie bis zur Weltgesellschaft, vier Aufgaben erfüllen: Anpassung (A: Ökonomie), Zielerreichung (G: Politik), Sozialintegration (I: Sozialsystem), Werterhaltung/-stabilisierung (L: Kultursystem).
- ⁹ Als ein eher theoretisches Beispiel für das Gefühl der Mechanisierung siehe: Ritzer, G., *Die McDonaldisierung der Gesellschaft* (4., erw. Aufl., Konstanz 2006).
- ¹⁰ Als Beispiel sei verwiesen auf die Analyse der exponentiellen Wachstumsgesellschaften von Meadows, D.; et al., *Grenzen des Wachstums: Das 30-Jahre-Update* (Stuttgart 2006).

Ein (post-)keynesianisches Wirtschaftsprogramm für Deutschland

Rezension von: Heiner Flassbeck,
Friederike Spiecker, Das Ende der
Massenarbeitslosigkeit. Mit richtiger
Wirtschaftspolitik die Zukunft ge-
winnen, Westend-Verlag, Frankfurt
am Main 2007, 304 Seiten, € 24,90.

Mit dem vorliegenden Band haben Heiner Flassbeck, UNCTAD, und Friederike Spiecker, früher DIW Berlin, nun freie Publizistin, ein Programm vorgelegt, mit dem die Wirtschaftspolitik auf neue Grundlagen gestellt werden soll. An einschlägigen Problemen mangelt es der Wirtschaftspolitik in Deutschland (und von diesem Land handelt das Buch vordringlich) nicht: anhaltende Massenarbeitslosigkeit, Wachstumsschwäche und stagnierende Reallöhne. Und diese Probleme hat die Wirtschaftspolitik – so das Argument der Autoren – zu einem großen Teil selbst verursacht. Lohnkürzungen, Hartz IV und vor allem restriktive Geldpolitik seien nicht die richtige Strategie, um die Wirtschaft zu beleben und Arbeitsplätze zu schaffen.

Das Buch besteht aus vier Teilen. Der mit 150 Seiten umfangreichste, erste Teil des Buchs behandelt und kritisiert die gängigen Erklärungen der Arbeitslosigkeit: technischer Fortschritt, zu hohe Löhne, die egalitäre und unflexible Lohnstruktur und die Globalisierung. Dies ist wohl der schwächste Teil des Buchs. Nicht dass die einzelnen Argumente falsch oder unzureichend erklärt werden: Das behandelte Material ist schlicht zu heterogen, die theoretischen Grundlagen der kritisierten Argumente zu verschieden,

als dass in diesem Kapitel eine klarer Argumentationsfluss entstehen würde. Etliche der vorgebrachten Argumente werden auch erst später (v. a. in Teil 3) klar. Jedenfalls werden all diese gängigen Erklärungen zurückgewiesen: Der technische Fortschritt schaffe potenziell genug Nachfrage, um die Beschäftigung zu stabilisieren; die Löhne sind nicht nur Kostenfaktor, sondern auch wichtiger Faktor der Nachfrage; einheitliche Löhne unterstützten Innovationen; und die Globalisierung habe über kräftige Außenhandelsüberschüsse bisher zur Stabilisierung der Beschäftigung beigetragen.

Teil 2 („Das Versagen der Wirtschaftspolitik“) beschreibt die Wirtschaftspolitik seit dem Zweiten Weltkrieg mit einem Fokus auf den Wechselkurssystemen und der Geldpolitik. Es ist in diesem Teil, in dem die Argumentation ihre Durchschlagskraft voll zur Geltung bringt. In einfachen Worten, aber doch präzise argumentiert und in flüssigem Stil werden komplexe wirtschaftspolitische Zusammenhänge dargestellt. Vor allem die Konstruktion des Europäischen Wirtschafts- und Währungssystems wird kritisiert, da hier eine unabhängige Zentralbank geschaffen wurde, die ausschließlich der Geldwertstabilität (vulgo: Inflationsbekämpfung) verpflichtet ist und, quasi als technokratischer Staat im Staat, die Koordination mit anderen wirtschaftspolitischen Akteuren verweigert. Dabei ist nach Einschätzung der Autoren der „Zinssatz das zentrale Steuerungsinstrument der Investitions- und damit Wachstumsbedingungen“ (S. 156). Die USA gaben ihrer Zentralbank, der Fed, sowohl Inflation als auch Wachstum als Zielgrößen vor und fuhren damit eine deutlich wachstumsfreundliche Politik, die sich auch in Wachstum und Beschäftigung niedergeschlagen hat.

Im Vergleich mit den USA scheint es, als hätte Europa ein Auto mit Bremse, aber ohne Gaspedal.

Scharf kritisiert wird auch die deutsche Lohnpolitik. Diese setzte seit Mitte der 1990er Jahre auf Lohnzurückhaltung, was sich in praktisch stabilen nominalen Lohnstückkosten ausdrückt, während im Durchschnitt des Euro-Raums die Lohnstückkosten um rund 2% pro Jahr stiegen. Als Folge steigen die Außenhandelsungleichgewichte, wobei in Deutschland die Netto-Exporte nunmehr rund 6% des BIP betragen. Solange ein kleines Land eine solche Politik der kompetitiven Lohnzurückhaltung betriebe, wäre dies ein verkraftbares Problem. Tut es die größte Volkswirtschaft im Euro-Raum, so türmen sich bedrohliche Probleme auf: Die Inflationsunterschiede kumulieren sich, und die entstehenden Kostenunterschiede könnten nur durch mehrjährige Deflationen in den Defizitländern ausgeglichen werden – unter enormen wirtschaftlichen und sozialen Kosten.

Teil 3 stellt eine makroökonomische Analyse vor, bei der schrittweise von der einfachen Situation Robinson Crusoes auf seiner einsamen Insel die Komplexität zunehmend gesteigert wird, bis schließlich eine moderne Volkswirtschaft mit entwickeltem Bankensystem analysiert wird – immer einfach und verständlich erklärt. Die vorgelegte Analyse ist (post-)keynesianischer Natur mit einem kräftigen Schuss Schumpeter zur Investitionserklärung. Die Investitionen generieren die Ersparnisse und nicht umgekehrt. Sie werden finanziert durch Kredit (und eben nicht Ersparnisse). Innovativ bei der Analyse ist die Betonung von Ungleichgewichtsprozessen, vor allem die Rolle von (temporären) Pioniergewinnen von innovativen Unter-

nehmern. Investitionen sind in dieser Analyse untrennbar mit Innovationen verbunden. Daraus folgt, dass eine wachstumsorientierte Politik zuvor-derst die Investitionstätigkeit unterstützen muss.

Teil 4 expliziert dann die wirtschaftspolitischen Folgerungen der in Teil 3 vorgestellten Theorie. Investitionstätigkeit wird am besten über expansive (und antizyklische) Geldpolitik unterstützt. Der Finanzpolitik wird nur eine flankierende Rolle zugeschrieben, z. B. für den Fall der Deflation, wenn die Geldpolitik nicht mehr greift. Die Lohnpolitik soll sich am Preisziel und der Produktivitätsentwicklung orientieren und damit verteilungsneutral agieren. Einzubetten ist dieser *Policy Mix* in ein Währungssystem, das Ungleichgewichte abbaut (wozu unregulierte Märkte oft nicht schnell genug fähig sind.)

Insgesamt haben Flassbeck und Spiecker ein eindrucksvolles und überzeugendes Buch mit einem kraftvollen Bekenntnis zu einer modernen keynesianischen Politik vorgelegt, dem viele LeserInnen in Politik und Wissenschaft zu wünschen sind. Es ist der konsequent makroökonomische Zugang, der stets hinterfragt, ob mikroökonomische Argumente auf eine ganze Volkswirtschaft übertragbar sind, der das Buch auszeichnet. Das Buch hat auch Schwächen: Der erste Teil ist lang und teils sperrig geraten, die Literaturhinweise sind streckenweise spärlich – oft wird der Vertreter von kritisierten Argumenten nicht zitiert oder über Fragen, deren Diskussion in der Fachliteratur Bände füllt, in einem Nebensatz hinweggegangen. Dies wird akademisch orientierte LeserInnen irritieren. Ein ausführlicher Fussnotenapparat hätte dieses Problem mildern und Universitätsprofessoren versichern können,

dass die Autoren auch die neuere Fachliteratur kennen, ohne den Lesefluss über Gebühr zu stören. Innerhalb des kleinen gallischen Dorfs der keynesianisch orientierten ÖkonomInnen wird das Buch wenig Widerspruch erregen, wenn auch die fast ausschließliche Betonung der Geldpolitik bei der Be-

stimmung der Investitionen eine etwas ausführlichere empirische Rechtfertigung vertragen hätte. Insgesamt stellt das Buch jedenfalls einen wichtigen Diskussionsbeitrag und einen vielversprechenden Ausgangspunkt für eine Reform der Wirtschaftspolitik dar.

Engelbert Stockhammer

Märkte – Wettbewerb – Regulierung

Wettbewerbsbericht der AK 2008

Mit dem jährlich erscheinenden Wettbewerbsbericht informiert die AK über aktuelle Entwicklungen in der österreichischen und europäischen Wettbewerbspolitik.

Der diesjährig vorliegende Bericht umfasst eine Vielzahl von Themen.

Die starken Preissteigerungen seit Herbst 2007 sind das Top-Thema in der neuen Ausgabe. Insbesondere für einkommensschwache Gruppen stellt die gegenwärtige Entwicklung eine enorme Belastung dar. Die Ursachen des starken Inflationsanstieges, der insbesondere die Branchen Lebensmittel, Energie und Wohnen betrifft, werden im Wettbewerbsbericht analysiert. Ein Maßnahmenkatalog der AK zur Bekämpfung der Inflation wird vorgestellt.

Der Wettbewerbsbericht beinhaltet weiters die aktuelle Rechtsentwicklung auf europäischer und nationaler Ebene und informiert über wesentliche Wettbewerbsentscheidungen der Kartellbehörden und -gerichte. Statistische Daten über die Zusammenschlussentwicklung und über Verlagerungen sowie Kurzberichte aus den Tätigkeiten der Regulierungsbehörden und Wettbewerbsinstitutionen vervollständigen den jährlichen Überblick.

Der Wettbewerbsbericht der AK ist ein wichtiges Instrument um die Bedeutung von fairem Wettbewerb für ArbeitnehmerInnen, KonsumentInnen sowie letztendlich auch Unternehmen sichtbar zu machen.

Der Bericht wird zeitgleich mit der Veröffentlichung unter www.akwien.at abrufbar sein. Gedruckte Exemplare werden kostenlos zugesandt (Anforderungen bitte an die E-Mail-Adresse wp@akwien.at oder unter der Telefonnummer +43-1-501-65/2296).



Wer hat bestimmenden Einfluss auf europäische Politik und Wirtschaft?

Rezension von: Michael Hartmann, *Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich*, Campus, Frankfurt/New York 2007, 268 Seiten, € 20,50.

Ausgehend von Überlegungen zur Verteilung von Armut und Reichtum in Europa versucht Michael Hartmann die Konstituierung von Eliten in zahlreichen europäischen Ländern nachzuzeichnen. In der Einleitung verweist er darauf, dass das Ausmaß, in welchem es Eliten gelingt, ihre eigenen Interessen auf nationaler wie auch europäischer Ebene durchzusetzen, vor allem von der Homogenität der Eliten und ihrer Verankerung in der herrschenden Klasse sowie den vorhandenen gesellschaftlichen Gegenkräften abhängt. Hinsichtlich der Homogenität geht es um unterschiedliche Formen der Rekrutierung von Eliten und die Mobilität zwischen verschiedenen Elitesektoren.

Hartmann vermutet, dass gerade jene Eliten, die sowohl eine gehobene soziale Herkunft aus Bürger- oder Großbürgertum als auch der gemeinsame Besuch exklusiver Bildungsinstitutionen sowie zusätzlich ein regelmäßiger Wechsel zwischen Spitzenpositionen in den verschiedenen Elitesektoren auszeichnet, ihre Interessen am ehesten durchsetzen werden können. Der Ausgang gesellschaftlicher Verteilungsfragen hängt dann davon ab, welche gesellschaftlichen Gegenkräfte wirksam werden können. Zu diesen zählt er die in der breiten Bevölkerung verankerten Wertvorstellungen, die ge-

nerelle Bereitschaft zum Widerstand, die dauerhafte Organisation von den Eliten gegenläufigen Interessen vor allem in Gewerkschaften und das Verhältnis der breiten Bevölkerung zu parlamentarischen Möglichkeiten der Einflussnahme über politische Parteien und Wahlen.

Den Schwerpunkt seiner Überlegungen legt Hartmann auf die Rekrutierung von Eliten im Bereich der Politik, der Wirtschaft, der Verwaltung und der Justiz. Empirisch arbeitet er seinen Forschungsgegenstand in der Art und Weise auf, dass er die Mitglieder der Eliten in den genannten Bereichen in unterschiedlichen europäischen Ländern bzw. Ländergruppen anhand ihrer Biographien hinsichtlich ihrer sozialen Herkunft und ihres Bildungs- und Berufsweges analysiert. Nach einem kurzen historischen Exkurs über die Neuformierung gesellschaftlicher Eliten in europäischen Ländern nach 1945 – in dem er vor allem auf die Bedeutung des Ausganges des Zweiten Weltkrieges und die damit verbundenen Formen der Etablierung von Eliten hinweist – bietet Hartmann einen profunden Überblick über Elitenbildungsprozesse und die Strukturen von Eliten in Europa von den 1960er Jahren bis heute.

Die französischen Eliten in Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Justiz sind gekennzeichnet durch hohe soziale Homogenität und eine hohe intersektorale Mobilität. „Kein Elitebildungssystem in Europa funktioniert bis heute so perfekt wie das französische. Die zentrale Bedeutung der führenden Grandes Écoles ... für die Ausbildung der Eliten und vor allem die enge Verknüpfung zwischen ihnen und den Grands Corps [in der Verwaltung] schafft eine Kontinuität und Homogenität, die weltweit ihresgleichen sucht.

Vor allem die sektorüberschreitende Mobilität ist außergewöhnlich hoch. Innerhalb Europas kennt einzig Spanien mit seinen Elitecorps in der Verwaltung ein zumindest im Grundsatz vergleichbares Modell.“ (S. 83)

Demgegenüber ist die Elitenrekrutierung in Großbritannien und der Schweiz dadurch gekennzeichnet, dass es zwar ebenfalls ein existierendes und sehr selektiv wirkendes System von Elitebildungsstätten gibt. Für die Ausbildung der Eliten in Großbritannien sind vor allem Schulen wie Eaton, die Universitäten Oxford und Cambridge und einige schottische Traditionsuniversitäten von Bedeutung, in der Schweiz sind dies die ETH Zürich und die Hochschule St. Gallen. Im Unterschied zu Frankreich zeigen die Eliten in diesen Ländern jedoch „nur ein geringes Maß an sektorübergreifender Mobilität. Es fehlen die Elitecorps der Verwaltung, die in Frankreich ... für diese Mobilität sorgen oder sie zumindest sehr fördern.“ (S. 107)

Im Unterschied dazu erfolgt in Deutschland, Italien, Österreich und in den Beneluxländern die Elitenrekrutierung ohne Elitebildungseinrichtungen. Dies führt dazu, dass die politischen Eliten in diesen Ländern traditionell eher aus dem kleinbürgerlichen Milieu kommen. Die Wirtschaftseliten – ebenso wie jene aus Verwaltung und Justiz – sind jedoch ähnlich sozial selektiv, d. h. großbürgerlich geprägt, wie in den vorhin beschriebenen Systemtypen. Die soziale Exklusivität wird dabei – mangels vorhandener Elitebildungseinrichtungen – durch die Bedeutung des klassenspezifischen Habitus bei der Postenvergabe aufrechterhalten. „Die Bildungsexpansion hat dem Nachwuchs aus der breiten Bevölkerung zwar den Erwerb des Dokortitels erleichtert, nicht jedoch den Zugang zu

den Chefetagen der deutschen Wirtschaft“ (S.149). Die sektorübergreifende Elitenmobilität ist ebenfalls gering.

Von all diesen Systemen der Elitenrekrutierung unterscheidet sich das skandinavische Modell recht deutlich. Die Spitzenpositionen in Politik, Wirtschaft und Verwaltung werden zu einem deutlich höheren Anteil von Personen aus der breiten Mittelschicht besetzt, auch der Anteil aus Arbeiterfamilien und von Bauernkindern ist hoch. Nur in der Justiz sind die Eliterekrutierungsmuster (Vorherrschen des Großbürgertums) ähnlich wie in den vorhin genannten Ländern. Hinsichtlich der intersektoralen Mobilität der Eliten unterscheiden sich die skandinavischen Länder nicht von den beiden Ländergruppen vorhin: Auch die Eliten in Skandinavien wechseln nur in sehr geringem Umfang die Sektoren.

Die Situation in Ost- und Südosteuropa unterscheidet sich grundsätzlich von der in Mittel-, Nord- und Westeuropa. Hartmann schätzt, dass schon Mitte der 1990er Jahre nur noch ein Viertel bis ein Drittel der Eliten aus der Zeit vor 1989 an der Macht war, es hat offensichtlich ein umfassender Elitewechsel stattgefunden. Die neuen Eliten rekrutierten sich wiederum eher aus „oberen Bevölkerungssegmenten“ (S. 184), damit meint Hartmann die Kinder von Akademikern, ehemaligen hohen Beamten und Direktoren. Noch einen wesentlichen Unterschied sieht Hartmann: „Während die Politiker in West- und Nordeuropa fast durchgängig die offenste aller wichtigen Eliten darstellen, sieht es in Ostmitteleuropa genau umgekehrt aus. Sie haben eine höhere soziale Herkunft als die Spitzenmanager und bilden damit die exklusivste aller Eliten“ (S. 187). Die zweifellos interessante Frage, wie sich in diesen Ländern nach dem Zu-

sammenbruch des real existierenden Sozialismus ein kapitalistisches System und die dazu gehörenden Eliten und herrschenden Klassen etablieren konnten, beantwortet Hartmann mit dem Anknüpfen an familiäre bildungsbürgerliche und unternehmerische Traditionen aus der vorsozialistischen Zeit und mit dem Umstand, dass der Nachwuchs des ehemals geflohenen Bürger- und Großbürgertums erhebliche Teile ehemaliger Vermögen zurückerhalten hat. Dazu „hat sich eine ganz neue Gruppe von Unternehmern gebildet, die sich im Verlauf des Privatisierungsprozesses mehr oder weniger legal, halblegal oder auch illegal ehemals staatliches Firmeneigentum angeeignet haben.“ (S. 191)

In einem kurzen Abschnitt zur Frage der „Europäisierung“ von Eliten verweist Hartmann darauf, dass der Großteil der Mitglieder und der leitenden Beamten der Europäischen Kommission und des Topmanagements großer europäischer Konzerne aus den nationalen Eliten stammt. Eine europäische Sozialisierung mit längeren Auslandsaufenthalten, Schul-, Studien- und Berufserfahrungen in vielen europäischen Ländern ist – nach wie vor – eher die Ausnahme. Vielmehr werden nach dem Durchlaufen der beschriebenen nationalen Eliterekrutierungsprozesse „europäische“ Positionen eingenommen.

Im abschließenden Abschnitt seiner Arbeit greift Hartmann wieder seine einleitenden Überlegungen auf, dass es einen Zusammenhang zwischen den jeweiligen Mechanismen der Eliterekrutierung und der jeweils daraus entstehenden Homogenität der Eliten einerseits und dem Ausmaß an sozialer Ungleichheit in einer Gesellschaft an-

dererseits gibt. „Wie die Einkommensunterschiede in den einzelnen europäischen Ländern zeigen, bestätigt sich der Zusammenhang zwischen ihnen und der Verfasstheit der jeweiligen Eliten im Großen und Ganzen“ (S. 226), lediglich die Situation in Italien und vor allem jene in Frankreich passen nicht ganz in dieses Bild. Dies hängt, so Hartmann, mit den spezifischen „Gegenkräften“ (Werthaltungen der Bevölkerung, Rolle der Gewerkschaften) in diesen Ländern zusammen.

Die Arbeit von Michael Hartmann bietet eine enorme Fülle biografischer Daten zur Konstituierung von Eliten in europäischen Ländern, sie ist empirisch sehr gut fundiert. Allerdings führen seine Herangehensweise und der Aufbau des Buches zu vielen Wiederholungen – die zentralen Ergebnisse der Untersuchung werden immer wieder präsentiert. Dies beeinträchtigt manchmal den ansonsten zweifellos vorhandenen hohen Lesegenuss. Zudem ist festzuhalten, dass sich die Zuordnungen von Personen bei Hartmann zu gesellschaftlichen Großgruppen wie beispielsweise dem Klein- oder Großbürgertum meistens nur auf eine Generation beziehen. Längerfristige, über mehrere Generationen verlaufende Entwicklungen – Aspekte der sozialen Mobilität wie gesellschaftliche Auf- oder Abstiegsprozesse sind oft in dieser längerfristigen Form anzutreffen – bleiben dadurch ausgeklammert. Diese beiden kritischen Anmerkungen sollen jedoch den Blick darauf nicht verstellen, dass die Arbeit von Michael Hartmann für alle an Fragen der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen sozialer Ungleichheit Interessierten eine „Pflichtlektüre“ ist.

Franz Heschl

Die Zukunft der Geldpolitik

Rezension von: Stefan W. Schmitz, Geoffrey Wood (Hrsg.), *Institutional Change in the Payments System and Monetary Policy*, Routledge, London und New York 2006, xii + 177 Seiten, gebunden, £ 70.

In den letzten zwei Jahrzehnten war die Entwicklung des Zahlungssystems, vor dem Hintergrund des enormen Wachstums im Volumen der Finanztransaktionen, durch einen rapiden Wandel gekennzeichnet.

Dieser Wandel umfasste einerseits den Bereich der Großbetragszahlungssysteme, in denen es im Wesentlichen um das Clearing und die Abrechnung (*Settlement*) von Zahlungen zwischen den Finanzinstitutionen geht, andererseits auch denjenigen des Massenzahlungsverkehrs (Kleinbetragszahlungssysteme). Obwohl in diesen beiden Bereichen unterschiedliche Bestimmungsgründe, unter anderem auch Regulierungen seitens der Zentralbanken, die Abwägung zwischen Risiko und Effizienz (in Form der Minimierung von Liquiditätskosten) beeinflussen – sodass typischerweise für den Großbetragszahlungsverkehr die Risikominimierung den Vorrang erhält –, gibt es doch eine Gemeinsamkeit darin, dass dieser Wandel eine abnehmende Nachfrage nach Zentralbankgeld mit sich bringt.

Im Bereich des Interbanken-Zahlungsverkehrs ist dies eine Folge des Übergangs zu RTGS- (*real time gross settlement*-) bzw. hybriden (*queued RTNS, real time net settlement*-) Systemen, die einen sparsameren Gebrauch von Zentralbankgeld (als finales Abrechnungsmedium, „*medium of final settlement*“) bewirken, eine

Tendenz, die sich in Zukunft durch die Herausbildung von der Zentralbank stärker abgekoppelter Systeme noch verstärken könnte. Im Massenzahlungsverkehr kann aus der Verwendung von Kredit- bzw. Bankkarten sowie den verschiedenen Formen von elektronischem Geld (*e-money*) ebenso ein Rückgang der Verwendung von Bargeld (und damit Zentralbankgeld) resultieren. Die Umsetzung der Geldpolitik in einem Umfeld, in dem dem Zentralbankgeld eine immer geringere Bedeutung zukommt, ist somit eine Herausforderung, der sich die Zentralbanken stellen müssen.

Diese skizzierten Problembereiche bilden das Thema des von Stefan W. Schmitz und Geoffrey Wood herausgegebenen Bandes. Die darin versammelten Beiträge konzentrieren sich hierbei auf zwei Fragestellungen, nämlich 1.) nach den Triebkräften der Entwicklung des Zahlungssystems und 2.) nach dem geldpolitischen Spielraum der Zentralbanken in einer Welt mit einem schwindenden Bedarf an Zentralbankgeld, im Extremfall in einer Welt ohne Zentralbankgeld.

Die einzelnen Kapitel des Bandes sind nach einer Einführung der beiden Herausgeber nach dem Schema von Beitrag und Kommentar angeordnet, wobei nicht in jedem Fall ein enger Zusammenhang zu erkennen ist. Die Bestimmungsgründe der Entwicklung des Zahlungssystems und deren Konsequenz für die Geldpolitik werden in den ersten vier Kapiteln von Lawrence H. White, Ulrich Bindeseil und Fleming Würtz, Forrest H. Capie, Dimitrios P. Tsomocos und Geoffrey Wood sowie von Sujit Chakravorti behandelt. Die beiden Beiträge von Stefan W. Schmitz thematisieren, mit Kommentaren von Cornelia Holthausen und Angelo Baglioni, die Modellierung der

Geldpolitik und der Rolle der Zentralbank in einer Welt ohne Geld.

Den Analysen und folgerichtig den Antworten auf die beiden angeführten Fragen gemeinsam ist eine institutionenökonomische Perspektive. Für die Entwicklung des Zahlungssystems bedeutet das, dass sie als ein Beispiel institutionellen Wandels angesehen wird, der aus dem Zusammenspiel der sich im Zeitablauf – unter anderem durch neue Technologien – verändernden Handlungsanreize der betroffenen Akteure (Zentralbanken, Geschäftsbanken, Konsumenten) zu erklären ist. Hervorgehoben wird, dass in diesem Sinne dem technologischen Fortschritt keine unabhängige Rolle zukommt, sondern dass er Wandel nur hervorruft, insofern er die Anreize (Opportunitätskosten) der Akteure beeinflusst. Diese Sichtweise bekräftigt die Unterscheidung zwischen dem technisch Möglichen und dem ökonomisch Profitablen und sieht darin unter anderem eine Begründung, warum trotz ausgereifter Technologie die Verbreitung elektronischen Geldes (gemessen an seinem Anteil an den gesamten Transaktionen einer Volkswirtschaft) zumindest bislang weit hinter manchen Erwartungen zurückgeblieben ist. Wie White gleich im ersten Beitrag ausführt und seine Kommentatoren bestätigen, handelt es sich dabei um eine Revolution, die (noch) nicht stattgefunden hat („The revolutions that haven't yet happened“, S. 31).

Elektronisches Geld hat ebenso wenig wie die Verbreitung von Kredit- und Bankkarten die Verwendung von Bargeld (im Massenzahlungsverkehr) in einem Ausmaß eliminiert – und wird dies auch in absehbarer Zukunft nicht tun –, dass von dieser Seite her die Umsetzung der Geldpolitik durch die Zentralbank ernstlich gefährdet er-

schiene. Gleichmaßen herrscht unter den AutorInnen Konsens darüber, dass auch von der Entwicklung der derzeit auf Zentralbankgeld als Abrechnungsmedium basierenden Interbank-Zahlungssysteme kein nennenswerter Rückgang in der Nachfrage nach Zentralbankgeld zu erwarten ist, der die traditionelle Rolle der Zentralbank gefährdete. Der empirische Befund deutet somit auf ein Fortbestehen der üblichen Zentralbank-Architektur hin.

Die Frage, wie eine Zentralbank ihrer geldpolitischen Aufgabe in einer Welt ohne Zentralbankgeld nachkommen könnte, bleibt trotzdem von eminenter theoretischen Interesse. Schmitz widmet sich dieser Frage in den zwei vom analytischen Standpunkt wohl interessantesten Beiträgen des Bandes. Er konzentriert sich zunächst in einer Literaturkritik darauf, durch welche institutionelle Struktur eine solche Welt ohne Zentralbankgeld zu charakterisieren sei. Jedenfalls müsse die Analyse tiefer ansetzen, als eine bloße Extrapolation des Trends eines abnehmenden Bedarfs an Zentralbankgeld vorzunehmen. Zu klären sei vielmehr, welches Medium in einer Welt ohne Zentralbankgeld als allgemein akzeptiertes Tauschmittel sowie als Abrechnungsmedium und Recheneinheit fungieren werde.

Der Mangel der existierenden Ansätze (beispielhaft sei auf Friedman (1999, 2000) hingewiesen) bestehe darin, hier verkürzt formuliert, dass sie die Rolle von (Zentralbank-)Geld in Modellen untersuchen, die die Frage nach der Existenz bzw. Wahl eines allgemein akzeptierten Tauschmittels unbeachtet lassen. So erscheint es – zumindest dem Rezensenten – als sei die von den meisten erwähnten Autoren visionierte Welt ohne (Zentralbank-)

Geld zugleich eine Welt, in der durch Deregulierung und technologischen Fortschritt alle Friktionen und Transaktionskosten aus dem Zahlungssystem eliminiert worden sind – eine Welt, in der die Wirklichkeit mit der Fiktion des Arrow-Debreu-Modells zusammenfällt. In dieser Fiktion bedarf es zwar keines Geldes mehr (weil es keinen indirekten Tausch gibt), allerdings noch immer eines Abrechnungssystems (in Gestalt eines „Auktionators“?), das die simultane Einhaltung der individuellen Budgetrestriktionen im allgemeinen Gleichgewicht durchsetzt und garantiert. Die Überzeugungskraft dieser Fiktion steigt oder fällt aber wohl mit der Fähigkeit, sich die Administration dieses grandiosen Abrechnungssystems ohne Transaktionskosten vorzustellen.

Einen weiteren Schwerpunkt der Beiträge von Schmitz bildet die Untersuchung, worauf in der gegenwärtig herrschenden Konstellation die Fähigkeit der Zentralbank beruht, geldpolitisch zu steuern, d. h. primär den relativen Preis (Zinssatz) von Geld als Tauschmittel zu setzen. Schmitz sieht den zentralen Ansatzpunkt darin, dass es die Zentralbank als Monopolanbieterin von Geld als Tauschmittel (und Abrechnungsmedium) in der Hand habe, dieses zu Grenzkosten von null anzubieten und durch die Kontrolle des Angebots auf dem Geldmarkt (dem Interbanken-Markt für das Abrechnungsmedium) ein strukturelles Liquiditätsdefizit zu erzeugen. Eine Welt ohne Zentralbankgeld bedeute nun, dass die Zentralbank diese Sonderstellung verloren und ein nicht von ihr kontrolliertes Medium die Tauschmittelrolle innehat.

(Schmitz geht – m. E. plausiblerweise, aber in der Literatur nicht unwidersprochen – davon aus, dass typischerweise nicht mehrere Tauschmittel nebeneinander koexistieren werden.) Selbst in einer solchen Konstellation könne jedoch die Zentralbank den relativen Preis des Tauschmittels beeinflussen, indem sie eine Mindestreservehaltung in Form dieses Tauschmittels durchsetzt und dies mit einer (positiven oder negativen) Verzinsung für die Reserven kombiniert. Selbst in dieser imaginierten Welt wäre daher eine Form der Geldpolitik denkbar.

Insgesamt ist diesem Band, der hier nur ansatzweise referiert werden konnte, ein beachtlicher Informationswert und ein hohes Niveau der Diskussion zu attestieren. Anzumerken ist vielleicht, dass das Verständnis der einzelnen Beiträge ein zum Teil erhebliches Vorwissen bei den LeserInnen voraussetzt, was noch durch die unzähligen im Text verwendeten Akronyme verschärft wird.

Die Meldungen vom Tod des Zentralbankgeldes erscheinen jedenfalls, nach der Lektüre dieses Bandes, als verfrüht.

Hansjörg Klausinger

Literatur

- Friedman, B., The Future of Monetary Policy: The Central Bank as an Army with Only a Signaling Corps?, in: *International Finance* 2 (1999) 321-328.
- Friedman, B., Decoupling at the Margin: The Threat to Monetary Policy from the Electronic Revolution in Banking, in: *International Finance* 3 (2000) 261-272.

Öffentliches Eigentum: überholt?

Rezension von: Manfred Mugrauer
(Hrsg.), Öffentliches Eigentum – Eine
Frage von Gestern? 60 Jahre österreichische
Verstaatlichtengesetzgebung,
Verlag der Alfred Klahr Gesellschaft,
Wien 2007, 206 Seiten, € 10.

Zuerst zu den positiven Aspekten dieses Sammelbandes: Das Buch stellt die Frage des öffentlichen Eigentums zur Debatte. In Zeiten, in denen nicht nur Banken und Industriebetriebe, sondern auch öffentliche Dienstleistungen direkt (bspw. über die Börse) oder indirekt (Ausgliederungen, öffentlich-private Partnerschaften, *Private Finance Initiatives* etc.) an private Betreiber übergehen, ist die Frage nach dem Sinn oder der Rolle des öffentlichen Eigentums in kapitalistisch verfassten Gesellschaften brennender denn je zuvor. Während sich die modernisierten sozialdemokratischen Parteien spätestens nach dem Systemwechsel in Osteuropa dieses Themas entledigt haben, wird die Frage des öffentlichen Eigentums vor allem in Kreisen der globalisierungskritischen Bewegungen und in Parteien, die links von der Sozialdemokratie stehen, debattiert. Zweitens fasst es die Geschichte der verstaatlichten Industrie und Banken in Österreich zusammen (siehe die Beiträge von Hautmann und Murgg) und arbeitet die schwierige Situation der KPÖ beim Zustandekommen der Verstaatlichtengesetzgebung heraus (siehe den Beitrag von Mugrauer).

Hautmann listet in seinem Beitrag zu Verstaatlichungen in Österreich nach 1945 sechs Ursachen für die Erfolge der Nationalisierungen auf: erstens die

Existenz der Sowjetunion als sozialistische Alternative, die die Bourgeoisie zu Konzessionen zwang; zweitens die Diskreditierung von Teilen des Privatkapitals durch die Zusammenarbeit mit den Faschisten; drittens das deutsche Auslandskapital und damit verbunden viertens die Frage der Reproduktionsleistungen an die Sowjetunion (deshalb hatten die Verstaatlichungen auch eine antisowjetische Schlagseite); fünftens die Schwäche des österreichischen Privatkapitals, der Mangel an Investitionen und die Initiative der betroffenen Arbeiter sowie sechstens die Hegemonie einer staatsinterventionistischen Politik, der ausgehend vom New Deal in den USA und den Verstaatlichungen der Labour Party in Großbritannien auch ÖVP-Politiker in Österreich das Wort redeten. Ähnlich argumentiert auch Murgg in seinem Beitrag.

Einig sind sich Hautmann und Murgg auch, wenn es um die Funktion der verstaatlichten Industrie ging: Entgegen sozialdemokratischer Rhetorik stellte sie keine Alternative zum kapitalistischen Wirtschaftssystem dar, sondern war im Großen und Ganzen den Interessen des Privatkapitals untergeordnet. Dies wurde einerseits dadurch sichergestellt, dass für die verstaatlichten Betriebe nicht nach gemeinwirtschaftlichen, sondern nach privatwirtschaftlichen Kriterien geführt wurden. Im Gegensatz zu anderen Ländern hatten die verstaatlichten Betriebe in Österreich keine eigene Rechtsform. Andererseits flossen die durch die verstaatlichte Industrie erzielten Gewinne jahrzehntelang in das Budget ein. Zwischen 1970 und 1981 erwirtschafteten die verstaatlichten Unternehmen vier Milliarden Schilling Dividende und 112 Milliarden Schilling Steuern (S. 14). Andererseits schrieb das Verstaatlichtengesetz fest, dass

im Produktionsbereich nur die Grundstoffindustrie verstaatlicht werden durfte, während die Endfertigung in der Hand der Industriellenfamilien blieb. (Zum Teil wurde diese Vorgabe allerdings dadurch umgangen, dass die verstaatlichten Banken Anteile an Unternehmen in der verarbeitenden Industrie hielten).

Die untergeordnete Rolle spiegelte sich nicht zuletzt darin wider, dass die verstaatlichten Unternehmen Grundstoffe zu Preisen lieferten, die zum Teil um bis zu 40 Prozent unter den Weltmarktpreisen lagen und die der Privatindustrie zwischen 1946 und 1964 dadurch 8,4 Mrd. Schilling erspart haben sollen (S. 72). Darüber hinaus wurde die untergeordnete Rolle aber auch dadurch sichergestellt, dass ein hoher Anteil der Personen in den Direktionen und Aufsichtsräten aus dem bürgerlichen Lager stammten (S. 18). Zum Teil handelten die bürgerlichen Manager sogar gegen die Interessen der eigenen Unternehmen. U. a. wurde auf diese Weise der Landmaschinenhersteller Hofherr-Schatz zugunsten des amerikanischen Konkurrenten Massey-Ferguson, deren österreichische Vertretung von einer einflussreichen österreichischen Kapitalistengruppe betrieben wurde, in den Ruin getrieben. Ein anderer Fall ist ein Übereinkommen zwischen Siemens und Elin, das Elin dazu verpflichtete, nicht in die Nachrichten- und Kommunikationstechnik zu investieren (ebenda).

Neben der Stützung der privatwirtschaftlichen Verwertungsbedingungen hatte die verstaatlichte Industrie allerdings die wichtige Funktion, Beschäftigung zu schaffen und zu erhalten. 1957 arbeiteten 2,2 Mio. Personen und damit 30% der österreichischen Beschäftigten in verstaatlichten Unter-

nehmungen (S. 14). Die verstaatlichten Unternehmen schufen aber nicht nur Beschäftigung, sie sorgten auch dafür, dass ihre Mitarbeiter überdurchschnittliche Sozialleistungen erhielten (siehe den Beitrag von Russheim). Durch einen wesentlichen Beitrag zur Vollbeschäftigung und vergleichsweise gute bezahlte und mit Sozialleistungen verbundene Arbeitsplätze übte die verstaatlichte Industrie Druck auf die privaten Unternehmen aus, die Beschäftigungsbedingungen ebenfalls anzuheben. Insofern hat Hautmann sicher recht, wenn er feststellt, dass die „Verstaatlichte ... mit ihrer Vorreiterrolle bei Sozialleistungen und Löhnen eine Beispielwirkung auf das gesamte gesellschaftliche Leben der Zweiten Republik ausgeübt“ hat (S. 21).

Nicht zuletzt aus diesem Grund fällt die Bilanz der verstaatlichten Industrie trotz aller Einschränkungen und Unzulänglichkeiten positiv aus. In den 1960er Jahren sorgte die verstaatlichte Industrie für rund ein Drittel der gesamten österreichischen Industrieproduktion und war für über ein Viertel der Exporte verantwortlich. Zur selben Zeit förderten verstaatlichte Unternehmen in Österreich ein Viertel der gesamten Weltproduktion an Magnesit (S. 13). „Die verstaatlichte Industrie hat in der Zeit ihrer Blüte bewiesen, dass staatliche Unternehmen die gleiche, ja sogar größere Dynamiken zu entfalten vermögen wie privat geführte“ (S. 21). Die Krise der verstaatlichten Industrie erklärt sich folglich nicht aus der mangelnden Effizienz, Innovationsfähigkeit und dem politischen Einfluss, wie in der *Mainstream*-Literatur behauptet wird, sondern aus einem Sammelsurium an Gründen. Dazu zählen zuallererst die Weltwirtschaftskrise der 1970er Jahre, die die Grundstoffindustrie besonders hart traf, mangelnde Unterstützung

durch die Regierung und mangelnde Kontrolle durch die demokratischen Institutionen sowie schwerwiegende Fehler durch das Management einiger verstaatlichten Unternehmen. Hier wird vor allem auf das VOEST-Debakel 1985/86 verwiesen (S. 15f).

Jetzt zu den Schwächen des Buches: Die AutorInnen verabsäumen es, die verstaatlichten Unternehmen, deren Anteil in Österreich ja über das in westlichen kapitalistischen Wirtschaften übliche Ausmaß deutlich hinausging, als Teil der österreichischen Nachkriegswirtschaft bzw. das, was man als ein österreichisches Wirtschafts- und Sozialmodell bezeichnen könnte, zu analysieren. Der große Anteil an staatlichen Unternehmen bei einem gleichzeitigen Mangel an Koordination und Planung hätte als Anlass genommen werden können, die spezifischen Merkmale und Widersprüche dieses Modells herauszuarbeiten. Hier wäre bspw. auch die spezifische Rolle der verstaatlichten Banken, die sich zum Teil wesentlich von jener der Industrie unterschied, zu diskutieren. Interessant wäre aber auch die Beleuchtung der Rolle der staatlichen Unternehmen in der austrokeynesianistischen Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Problematisch werden die Beiträge aber vor allem dann, wenn sie versuchen, über die historische Analyse der Ereignisse hinauszugehen und die Funktion und das Emanzipationspotenzial von öffentlichem Eigentum in kapitalistischen verfassten Gesellschaften zu analysieren (siehe den Beitrag von Hautmann zu Kapitalismus und öffentliches Eigentum sowie der Beitrag von Gaisch). Die AutorInnen haben offenbar in den letzten Jahrzehnten wichtige Beiträge und Debatten in der marxistischen Linken zum öffentlichen

Eigentum nicht mitbekommen (bspw. David Harvey, Elmar Altvater, Jörg Huffschmid) und argumentieren stattdessen mit UdSSR-Standardwerken und den darin verwendeten Begrifflichkeiten (bspw. „Politische Ökonomie des heutigen Monopolkapitalismus“) aus den 1970er Jahren. Die Konzepte und Analysen stellten damals schon eine unzulässige Vereinfachung und damit Entfremdung von Marx' hochkomplexer Theorie der politischen Ökonomie dar. Wenn in Zeiten des Neoliberalismus und weltweit zunehmender Konkurrenz noch vom Wesen des Monopolkapitalismus geschrieen wird, wirkt das aber nicht nur verstaubt, sondern schon etwas skurril.

Damit hängt auch ein dritte Schwäche des Buches zusammen: Zwar versucht der Sammelband ansatzweise, über die verstaatlichte Industrie hinauszugehen und die Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen in die Analyse mit einzubeziehen, gelungen ist das aber nicht. Der Beitrag von Margarete Kreiner zur „Rolle des Staates im Bereich der sozialen Dienstleistungen“ ist zwar hochinteressant, dreht sich aber um eine spezifische Facette von öffentlichen Dienstleistungen, in der es mehr um die spezifische Reproduktion eines konservativen Wohlfahrtsstaatssystems geht als um die Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen. (Die angesprochenen Dienstleistungen wurden in der Regel immer schon privat und unentgeltlich von Frauen geleistet.) Christian Felbers Beitrag wiederum hat mehr den Charakter eines Manuskripts für einen Vortrag als eines durchdachten und ausformulierten Beitrags zur akademischen Privatisierungsdiskussion. Insofern bleibt der Eindruck, dass die Auseinandersetzung mit der gegenwärtigen Liberalisierungs- und Privati-

sierungswelle in Europa, die sich längst nicht mehr auf Industrieunternehmen und Banken beschränkt, nur halbherzig aufgenommen wurde. Jedenfalls scheint sie aber keinen wesentlichen Einfluss auf die Analyse zur Zukunft des öffentlichen Eigentums zu haben (siehe den Beitrag von Gaisch).

Insgesamt ist das Buch für all jene interessant und lesenswert, die sich für die Geschichte der verstaatlichten Industrie in Österreich und die spezifische Rolle der KPÖ interessieren. Wer sich mehr erwartet, wird eher enttäuscht werden.

Christoph Hermann

150 Jahre Konsumgenossenschaften in Österreich

Rezension von: Johann Brazda, Siegfried Rom (Hrsg.), 150 Jahre Konsumgenossenschaften in Österreich, Eigenverlag des Forschungsvereins Entwicklung und Geschichte der Konsumgenossenschaften (FGK), Wien 2006, 618 Seiten.

Der umfängliche Band enthält neun Beiträge, in denen nicht nur eine Geschichte der Konsumgenossenschaften in Österreich geboten wird, sondern auch einzelne Aspekte und einzelne Persönlichkeiten eine besondere Würdigung erfahren. Im ersten Beitrag beschreibt Jan Wiedey in lapidarer Kürze den Niedergang des Konsum („KONSUM ÖSTERREICH, der Untergang der Konsumentenselbsthilfe“), wofür er eine Reihe von Fehlentscheidungen, beginnend mit der Wahl der völlig ineffizienten Matrixstruktur des 1978 gegründeten „Konsum Österreich“, fortgesetzt durch eine falsche Investitions-, Preis-, Sortiments- und Personalpolitik, gekrönt von „dilettantischen Sanierungs- und Strategiekonzepten(n) unter Mitwirkung namhafter Berater“, verantwortlich macht. Dass der Kern des Konsum Österreich an sich ziemlich gesund war, dafür spricht die Ausgleichsquote von 45% für die unbesicherten Gläubiger, die bis 1998 erreicht wurde.

Der zweite Artikel von Johann Brazda skizziert die Entwicklung der Konsumgenossenschaften bis 1918 – vom Konsumverein zum genossenschaftlichen Netzwerk. Ziemlich rasch entwickelte sich aus bescheidenen Anfängen ein verhältnismäßig dichtes Netz von Konsumvereinen von allerdings recht unterschiedlicher Größe und so-

zialer Reichweite, von einem nur auf einen Fabriksbetrieb beschränkten Verein (Teesdorf 1856) bis zu bedeutenden regional orientierten und sozial offenen Vereinen. Neben Arbeiterkonsumvereinen gab es früh solche für Beamte, aber auch im übrigen bürgerlichen Milieu fand die Idee ein positives Echo. Viele wurden ein Opfer der Krise von 1873, ihre Zahl sank von 540 (1872) auf 222 (1883). Auch der berühmte Teesdorfer Verein geriet in eine schwere Krise. Der Autor weist mit Recht auf das Vordringen (und die Notwendigkeit) eines „technokratischen Elements“ in der Bewältigung solcher Krisen hin. Auch in späteren Jahrzehnten begegnet diese Spannung zwischen politisch-idealistischen Funktionären und tüchtigen Kaufleuten.

Die sozialdemokratisch orientierten Vereine schlossen sich enger zusammen, 1909 wurde die Genossenschaftsbewegung als dritte Säule der Arbeiterbewegung anerkannt. Schon 1905 wurde die „Großeinkaufsgesellschaft österreichischer Consumvereine“ (GöC) gegründet. Doch entpuppte sich diese Gründung bald als Ursache neuer Probleme: Die GöC stand dem Konsumverein „Vorwärts“ nahe, der selbst erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hatte. Bald überstiegen die dem Vorwärts und anderen Vereinen gewährten Kredite das Eigenkapital bei weitem. Die Krisen sollten durch eine – im wahrsten Sinne des Wortes – Vorwärts-Strategie überwunden werden, man gründete neue Vereine, Brotfabriken (Hammerbrotwerke), Lagerhäuser, erweiterte das Sortiment. Die Kreditbelastung stieg rasch. 1911 wurde Karl Renner zum Obmann des „Zentralverbandes österreichischer Consumvereine“ gewählt. Er schlug die Gründung eines Kreditinstitutes,

des „Kreditverbandes österreichischer Arbeitervereine“ (die spätere Arbeiterbank) vor (1913), der schließlich die GöC sanierte. Vollends etabliert wurden die Konsumvereine durch die Zwangswirtschaft der Kriegsjahre, in denen ihnen die Versorgung zahlreicher Betriebe und ihrer Arbeiter übertragen wurde. Rasch stieg die Zahl der Mitglieder wie die der Vereine. Die Schulden verloren sich in der Kriegsinflation.

Die Darstellung der Zwischenkriegszeit unternimmt Robert Schediwy, wobei diese Darstellung an Hand von ausgewählten Originaltexten des „Freien Genossenschafters“ erfolgt. Diese reizvolle Darstellung zeigt sowohl Frontstellungen gegenüber den selbstständigen Kaufleuten und deren politischer Vertretung (Christlichsoziale und Großdeutsche) als auch Bruchlinien innerhalb der Konsumgenossenschaften, zwischen den eher politisch orientierten und agierenden Funktionären und einer Schicht von Praktikern, die Dachorganisation und Vereine behutsam durch die Krisen und Fährlichkeiten dieser Jahrzehnte zu lenken trachteten. Diese Letzteren setzten offenbar schon in den frühen 1930er Jahren eine dezente Distanzierung von der Sozialdemokratie durch, was sich im Februar 1934 bezahlt machte: Anders als alle anderen Organisationen der Sozialdemokratie wurden die Konsumvereine nicht aufgelöst, sondern konnten weiter existieren.

Mit der Ernennung von Ludwig Strobl, einem engen Vertrauten von Engelbert Dollfuß, zum neuen Chef der Konsum-Organisation wurde die Leitung Regime-gerecht ausgerichtet, aber die routinierten Herren der zweiten Linie, wie Andreas Korp und Andreas Vukovich, blieben. 1935/6 wurde die Selbstverwaltung wieder herge-

stellt. Korp und Vukovich wurden auch im Nationalsozialismus als Fachleute gebraucht. 1941 wurden die Konsumvereine („Verbrauchergenossenschaften“) in „Versorgungsringe“ der Deutschen Arbeitsfront umgewandelt.

Die Zeit von 1945 bis 1978 analysiert Emil J. Knotzer, der sich mit dieser Geschichte schon mehrfach intensiv auseinandergesetzt hat. Obgleich das Konsum-Vermögen durch die Übertragung auf die Deutsche Arbeitsfront zum Deutschen Eigentum geworden war, gelang es durch einen frühen Verzicht der Sowjets (August 1945), dieses Vermögen unter österreichische Verwaltung zu bekommen. Die Namen der handelnden Personen sind bekannt: Strobl, Korp, Vukovich, alle 1936 (!) gewählt. Konsumvereine entstanden dort, wo Versorgungsringe waren, es hat dadurch eine nicht unerhebliche Strukturbereinigung stattgefunden: Existierten 1938 210 Konsumgenossenschaften in Österreich, so 1950 gerade 63.

Führende Persönlichkeit der erneuerten Konsumbewegung wurde Andreas Korp. Er lud Otto Sagmeister ein, die Leitung der Konsumgenossenschaft Wien zu übernehmen. Sagmeister erwies sich als hervorragender Manager, „seine“ Konsumgenossenschaft wurde die erfolgreichste in Österreich. Freilich bildete sich mit der Zeit eine fast ständige Konfrontationssituation zwischen Wien und der gesamtösterreichischen Organisation heraus. Die KGW kaufte ab 1957 immer weniger bei der GöC ein – und wenn, dann nur bei durchgesetzten höheren Rabatten, wegen des wachsenden Anteils der Wiener am Gesamtumsatz! – und nahm auch die Eigenproduktion bestimmter Artikel im Trockensortimentbereich auf. Das war freilich auch eine Folge der Wendung vom Verkäufer- zum Käufermarkt, die

moderne Konsumgesellschaft wurde Realität. Damit fanden die Konsumgenossenschaften ein gänzlich verändertes Umfeld vor. Zunächst passte man sich dem hervorragend an: Der erste Selbstbedienungsladen Österreichs war ein Konsum-Geschäft in Linz (1950). Ab 1964 entstanden die ersten Supermärkte („Konsummärkte“). Schon wurden erste Probleme sichtbar: Man fand keine gemeinsame Benennung für diese Märkte. 1969/70 wurden die ersten großen Verbrauchermärkte in Graz und Vösendorf eröffnet. Hier erschien das Selbstbedienungsprinzip entscheidend ausgeweitet, Konsum hatte offenkundig damals noch einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

Knotzer sieht die Ursachen für den relativ raschen Verlust dieser starken Position zum Teil schon in früheren Zeiten, etwa in der immer schwierigeren Position der GöC, die mit ihren teuren Eigenprodukten immer weniger gegenüber der Markenartikelindustrie konkurrenzfähig war und daher auch für die Konsum-Märkte immer weniger nutzbringend fungieren konnte. Die GöC gab den Druck, der von Wien auf sie ausgeübt wurde, auf die anderen Vereine weiter, was 1961 zur Abwahl des bei den Nicht-Ostlern verhassten Sagmeister aus dem Vorstand führte, mit abschließender Intervention Waldbrunners, und wiederholter Wahl, was Sagmeister doch wieder in den Vorstand führte. Die Folgen waren eine weiter wachsende Isolierung, aber auch eine wachsende ökonomische Selbstständigkeit der KGW und schmerzhaft Verluste der GöC. Die KGW koppelte sich auch von der Zentralkasse ab und verteilte ihre Bankverbindlichkeiten auf mehrere Institute. In Konkurrenz zur KGW gründete die GöC in Wien eigene Kaufhäuser, was bei der KGW wenig Freude auslöste.

Die Konfrontation Korp – Sagmeister führte schließlich dazu, dass Korp die Übernahme der Leitung der GöC durch Sagmeister verhinderte – vermutlich eine entscheidend falsche Weichenstellung.

Schließlich gelang Manfred Kadits 1978 die Zusammenführung der meisten Konsumgenossenschaften zum KONSUM ÖSTERREICH. Zu dieser Zeit zeigten sich schon immer deutlicher bestimmte Probleme. Die Diskonter Billa und Hofer setzten neue Preismaßstäbe, mit denen Konsum-Geschäfte nicht mithalten konnten. Die Fachmärkte bildeten eine heftige Konkurrenz für die Konsum-Großmärkte im Nicht-Lebensmittelbereich. Schließlich entstanden neue Lebensmittel-Verbrauchermärkte (Merkur u. a.), preisaggressiv und mit großem Sortiment. 1974 bis 1977 konnten die Rückvergütungen an die Mitglieder nicht (mehr) erwirtschaftet werden. Man erhoffte sich alles vom Zusammenschluss der einzelnen Genossenschaften und von der nun möglichen Einkaufskonzentration als deren Folge. Mit 13 Vorstandsmitgliedern entstand ein Vorstand von einer Größe, der betriebswirtschaftliche Entscheidungen enorm erschwerte. Für den Rest der Geschichte siehe Kapitel 1.

Im fünften Beitrag beschäftigen sich Siegfried Rom und Florian Jagschitz mit der Produktion der Konsumgenossenschaften. Die Autoren skizzieren zunächst die Anfänge der genossenschaftlichen Produktion, wobei fast überall Bäckereien am Beginn standen. Nach einer übereilten Expansionswelle vor dem Krieg übernahm die GöC nach dem Krieg Anteile an zahlreichen Produktionsstätten verschiedenster Art, nicht immer mit Erfolg. Dennoch erfolgte zwischen 1934 und 1938 eine Ausweitung der industriellen

Engagements. 1959 wurde ein Industriezentrum in Wien-Atzgersdorf errichtet, wo um 1965 Produktionsstätten der chemischen Industrie (Waschmittel, Putzmittel, Körperpflegemittel), ein Nahrungsmittelbetrieb, ein grafischer Betrieb, eine Papierverarbeitung und die Herstellung von Kunststoffemballagen konzentriert waren. Die Eigenmarken erwiesen sich zunehmend als Problem-bereich, sie waren zu wenig beworben und wurden daher in zu kleinen Serien hergestellt, um zu konkurrenzfähigen Preisen an die Endverbrauchermärkte abgegeben werden zu können. Ende 1978 führte der „Konsum Österreich“ 75 Eigenproduktionsbetriebe, davon 37 im Bereich Brot, Dauerbackwaren, Mehl, Feinkost, Limonaden, 15 für Fleisch- und Wurstwaren, 12 für Lebensmittel und neun für Gebrauchsgüter. Der Anteil der Eigenproduktion am Gesamtumsatz stieg deutlich an, insbesondere bei Fleisch- und Backwaren. In den Folgejahren wurden die Investitionen in diesem Bereich erheblich gesteigert. 1990 wurde der größte Umsatz im Industriebereich verzeichnet. Doch konnte dies den folgenden Absturz nicht mehr aufhalten.

Einer insbesondere für die ältere Konsumbewegung zentralen Thematik widmet sich der Beitrag von Hedwig Kopacs, „Frauen und Konsumgenossenschaft“. Da das Einkaufen für den Haushalt traditionell Sache der Hausfrauen war, erschien es den Vertretern des Genossenschaftsgedankens immer als zentrale Aufgabe, die Frauen zur Mitgliedschaft und zur aktiven Mitarbeit in den Konsumgenossenschaften zu gewinnen. Aber erst 1912 wurde ein eigenes Frauenkomitee (unter Emmy Freundlich, s. u.!) gegründet, erst 1913 gab es eine erste Frauenkonferenz. Erst 1921 schuf man eine eigene Genossenschaftliche Frauen-

organisation, erst 1928 fand die erste Genossenschaftliche Frauenkonferenz statt. Bei aller Bedeutung der Frauen für die individuelle Haushaltsführung – in den Genossenschaften blieben den Frauen die Bereiche der ehrenamtlichen Mitarbeit und der Mitgliederwerbung. Daran sollte sich auch späterhin nicht allzu viel ändern. Wenn der Text von Frau Kopacs die Wirklichkeit der Genossenschaftlichen Frauenorganisation widerspiegelt, ging die gesamte ökonomische Dramatik des „Konsum Österreich“ an dieser vorbei.

Persönliche Erinnerungen trägt Peter Höfferer bei, unter dem Titel „Meine KONSUM-Geschichte. Die Mitgliederorganisation aus der Sicht von 49 Arbeitsjahren“. Der Autor, in der Jugend Lehrling in einem typischen Konsum-Geschäft, erhielt 1963 auf Grund eines von ihm verfassten Aufsatzes das Angebot, im Konsumverband in der Abteilung für Mitgliederorganisation tätig zu werden. Er kam also 1963 nach Wien, erhielt hier eine solide weiterführende Ausbildung und arbeitete in der Mitgliederorganisation, einer Abteilung, die gerade daran war, ihre Bedeutung durch erfolgreiche Tätigkeit zu unterstreichen und Einfluss zu gewinnen. In allen Bezirkskonsumgenossenschaften sollten Organisationsabteilungen installiert werden. Sie hatten neue Mitglieder zu werben und die bereits vorhandenen zu informieren und zu motivieren.

Gleichzeitig ging es um einen Image-wandel der Konsumgenossenschaften, die in den 1960er Jahren noch als „alt“ galten (das Alter der Mitglieder lag wirklich über dem Bevölkerungsdurchschnitt!) und denen noch ein gewisser Armeleutegeruch anhaftete. Die Organisationsabteilung kämpfte erfolgreich dagegen, die Mitgliederstruktur verjüngte sich, mit überlegten Werbeslo-

gans wurde der „Konsum“ attraktiver. Der Autor erwähnt eine enorme Fülle von Aktionen, Preisausschreiben, Wettbewerben, Exkursionen usw., insbesondere die Mitgliederzeitschrift „Wir vom Konsum“, die als zentrales Kommunikationsmittel fungierte. Diese Bemühungen waren erfolgreich. 1981 wurde das 800.000. Mitglied begrüßt. Die kalte Dusche kam bald: 1988 wurde die Rückvergütung auf 1% reduziert, eine zunächst schwache, später stärkere Austrittswelle setzte ein, das Mitgliederorgan wurde auf eine allgemeine Postwurfsendung reduziert, kurz, die letzten Jahre vor 1995 widerspiegeln in der Organisationsabteilung das ökonomische Problem des gesamten Konsum. Trotz des betrüblichen Endes zieht der Autor eine positive Schlussfolgerung: Er hatte ein interessantes Berufsleben, und „sein“ Unternehmen hat zum allgemeinen Wohlstand nicht unerheblich beigetragen.

„Dipl.-Ing. Dr. Ludwig Strobl, ein Agrarier führt den Konsum“. So prosaisch übertitelt Wolfgang Werner, der hervorragendste Kenner der Geschichte des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens in Österreich, seinen Beitrag. Es ist ja nur den intimeren Kennern der Geschichte beider Genossenschaftszweige bekannt, dass es eine Persönlichkeit, eben Ludwig Strobl, gab, die in beiden Bereichen eine bedeutende Position einnahm. Im Hinblick auf die Konsumgenossenschaften lässt sich sogar sagen, dass Strobl ein, wenn nicht das zentrale Verdienst an deren Weiterbestand nach dem Februar 1934 zukam, als sich Christlichsoziale und Heimwehrvertreter lustvoll an die Zerstörung der sozialdemokratischen Organisationen machten und die Vertreter der Kaufmannschaft die Chance zur Beseitigung einer unan-

genehmen Konkurrenz gekommen sahen. Die politische Rückendeckung für die Konsumgenossenschaften boten der Generalanwalt des „Allgemeinen Verbandes für das landwirtschaftliche Genossenschaften“, Rudolf Buchinger, und der niederösterreichische Landeshauptmann Reither ebenso wie Dollfuß selbst. Schon am 16. Februar 1934 wurde der Weiterbestand der GöC unter einem besonderen Verwaltungsausschuss vom Ministerrat beschlossen. Chef dieses Ausschusses wurde Strobl, ein enger Freund des Bundeskanzlers Dollfuß, ein hoch qualifizierter Beamter der Niederösterreichischen Landwirtschaftskammer (auf ihn geht etwa die Einrichtung bäuerlicher Buchführungsbetriebe in Österreich zurück).

Sein Stellvertreter war Dr. Otto Maresch, der seit 1917 im Ersten Wiener Consumverein tätig war. Übrigens hat auch der (damals inhaftierte!) Karl Renner seine Zustimmung zur Ernennung Strobbs geäußert. Strobl intensivierte die geschäftlichen Verbindungen zwischen den Konsumgenossenschaften und der Landwirtschaft. Er intervenierte für den späteren NS-Bürgermeister von Wien, Neubacher, was ihm nach 1938 zu Gute kam. Zwischen 1939 und 1945 war er in der Nachfolgeorganisation der Konsum-Zentralen in Hamburg leitend tätig. Knapp vor Kriegsende polizeilich gesucht, zog er sich auf sein Gut in Türnitz zurück, wo auch Otto Sagmeister Zuflucht suchte. Gleich nach dem Krieg begann er mit Korp, Sagmeister und anderen den Wiederaufbau der Konsumgenossenschaften. 1949 wurde er Generaldirektor des Verbandes landwirtschaftlicher Genossenschaften in Niederösterreich. Mit seinen alten Kollegen vom Konsum hielt er stets Kontakt und achtete auch darauf, dass die Lager-

hausorganisation mit Konsum in guter Geschäftsbeziehung blieb und das Gebiet des Einzelhandels nicht betrat. Er starb 1974.

Einen zweiten, ganz anderen Lebenslauf beschreibt Roswitha Strommer in ihrem Beitrag über Emmy Freundlich (1878-1948). Freundlich war „Eine Frau mit internationalem Anspruch“. Die Tochter des Aussiger Bürgermeisters Adolf Kögler kam 1912, 34-jährig, mit zwei Töchtern und frisch geschieden, aus Mährisch-Schönberg schon als begeisterte Sozialdemokratin nach Wien. Sofort stürzt sie sich in die Parteiarbeit und engagiert sich insbesondere bei den 1908 gegründeten „Kinderfreunden“. Daneben schreibt sie über Themen wie Frauenarbeit und Mutterschutz. 1913 gewinnt sie Karl Renner für die Genossenschaftsbewegung, wo sie den Anstoß für die Gründung einer Frauensektion innerhalb der Konsumgenossenschaften gibt. Sie gestaltet von 1913 bis 1919 das „Genossenschaftliche Volksblatt“, den „Pionier“, daneben eine eigene Zeitschrift für die Frauen der Genossenschaftler („Für unsere Hausmütter“).

Ihr Engagement für die Ernährung der Wiener Bevölkerung wird durch die Einberufung in die Direktion des kriegswirtschaftlichen Ernährungsamtes (gemeinsam mit Karl Renner) honoriert. Früh hat sie internationale Kontakte gepflegt, über den Internationalen Genossenschaftsbund. 1920 entsendet die Women's Co-operative Guild zum Studium der Situation zwei englische Damen nach Wien, die von Emmy Freundlich betreut werden. Damals war diese bereits Gemeinderätin (bis 1923), aber auch Mitglied des Nationalrates (1919 bis 1934). Eine der beiden Engländerinnen, Honora Enfield, wurde später Sekretärin der Internationalen Frauengilde, als Freund-

lich deren Präsidentin war. Enfield hat im Februar/März 1934 alle Hebel in Bewegung gesetzt, um ihre Freundin möglichst rasch aus dem Gefängnis zu befreien, in das sie wie fast alle anderen Spitzenfunktionäre der SDAP gewandert war.

Das vielfältige Engagement von Emmy Freundlich fand nicht nur Bewunderer. 1926 wurde sie gemeinsam mit Karl Renner von einem ehemaligen Redakteur der Genossenschaftszeitung, Siegmund Kaff, scharf angegriffen. Damals war sie, neben ihren zahlreichen übrigen Positionen, seit 1921 Präsidentin der Internationalen Genossenschaftlichen Frauen-Gilde. Sie war eine hervorragende Fachfrau für Werbung und unermüdlich publizistisch tätig. Sie sprach nicht nur die Arbeiterfrauen an, sondern auch die Frauen der vielfach verarmten Beamten und Angestellten, für die ja nun ebenfalls äußerste Sparsamkeit angesagt war. Das führte übrigens auch zu einer kulturellen Annäherung an diese neu zu bewerbenden Schichten (Dirndl o. ä.). Daneben versucht sie weiterhin, die Arbeiterfrau in zahlreichen Veranstaltungen direkt anzusprechen, auch die Kinder werden dabei nicht vergessen („Children's Day“ nach englischem Vorbild, „Konsum-Kasperl“).

Im Februar 1934 verhaftet, kommt sie – primär wegen der englischen Unterstützung – bald wieder frei. Von nun an arbeitet sie nur noch für die Internationale Gilde, ihr Herzensanliegen. 1939 verließ sie Wien, vor allem wegen der problematischen Situation ihrer Töchter, die als „Halbjüdinnen“ galten. In London arbeitete sie weiterhin für die Internationale Gilde, ab dem Spätherbst 1947 in New York, dort starb sie bald darauf. Diese überaus bemerkenswerte, aktive „Lehrerin“ des weiblichen Teils der österreichischen

und internationalen Konsumgenossenschaftsbewegung wurde mitten aus der Arbeit gerissen, „nach einem Leben, dem Erfolg auf Erfolg geworden war...“, wie sie selbst über den jähen Tod ihres von ihr verehrten Vaters geschrieben hatte.

Die hochinteressanten, durch ein Stichwort- und Personenregister gut erschlossenen Beiträge enthalten zahlreiche wichtige Informationen zur Genossenschaftsgeschichte. Für eine auch nur vorläufig abschließende Würdigung dieser Geschichte ist es noch zu früh. Aber einige kritische Gedanken drängen sich auf: Hatten nicht ebenso wie die landwirtschaftlichen Genossenschaften auch die Konsumgenossenschaften schon vor dem Ersten Weltkrieg erhebliche Probleme zu überstehen? Wurden nicht beide Genossenschaftsformen in der Zwangswirtschaft des Krieges zu unentbehrlichen Helfern bei der (ganz unzureichenden) Versorgung der Bevölkerung? Standen nicht beide nach dem Krieg viel stärker da als zuvor? Und obgleich beide Genossenschaften in der politischen Konfrontationsphase der 1920er und 1930er Jahre gegnerischen politischen „Lagern“ zuzuordnen schienen, gab es gerade ab 1934 eine wachsende Kooperation.

Ab 1938/39 für eine neuerliche, diesmal gut vorgeplante Kriegswirtschaft eingesetzt, brauchte man in beiden Genossenschaftsbereichen auch jene Fachleute, die nicht unbedingt dem Regime anhängen, andererseits aber auch keine Probleme mit diesem hatten, solange nur die Dinge funktionierten. Und wieder dieselben Fachleute standen ab 1945 zur Verfügung, als es um einen Neuaufbau ging. Warum der landwirtschaftliche Genossenschaftssektor trotz des Schrumpfens des Agrarbereiches die zahlreichen Krisen des späten 20. Jahrhunderts (etwa jene in der Milchvermarktung) besser überstand als der konsumgenossenschaftliche, wird wohl noch von der Genossenschaftsgeschichte zu erklären sein, auch wenn der vorliegende Band für den Untergang des „Konsum“ schon einiges bietet (die politischen Hintergründe bleiben allerdings unterbelichtet). Alles in allem ein wichtiger, inhaltsreicher und anregender Band, für dessen Erscheinen dem Forschungsverein Entwicklung und Geschichte der Konsumgenossenschaften, der vom durchaus aktiven „Rest-Konsum“ unterstützt wird, jedenfalls zu danken ist.

Ernst Bruckmüller

Die Versicherungswirtschaft in der Nachkriegsphase

Rezension von: Dieter Stiefel (Hrsg.), *Unusual Business. Der Wiederaufbau der österreichischen Versicherungswirtschaft 1945 und ihr Beitrag zum Entschädigungsfondsgesetz 2001*, Böhlau Verlag, Wien 2006, 799 Seiten, € 69.

Die durch Gerichtsverfahren in den USA ausgelöste und politisch-juristische Vereinbarungen bereinigte zweite Welle von Restitutions- und Entschädigungszahlungen an die Opfer des NS-Regimes hat eine Fülle von Literatur durchaus heterogenen Charakters hervorgebracht: Die von den betroffenen Wirtschaftskreisen oft eher nollens als volens eingesetzten Historikerkommissionen und Expertengremien waren fleißig und haben für die Nachwelt zehntausende Seiten an Text produziert. Es handelt sich dabei um Literatur, die der Kriegs- und Nachkriegszeit in gewisser Weise adäquat ist, nämlich um Texte, die zwischen wissenschaftlicher Analyse und interessengebundener Rechtfertigungsargumentation ihren Platz zu finden haben.

Im positivsten Fall, beispielsweise in dem von Gerald Feldman, Oliver Rathkolb, Theodor Venus und Ulrike Zimmerl verfassten zweibändigen Werk über „Österreichs Banken und Sparkassen im Nationalsozialismus und in der Nachkriegszeit“ (München 2006) konnte anhand von unbefangenen aufgearbeiteten Primärquellen ein lebendiges wirtschaftshistorisches Zeitbild, ohne Beschuldigungshysterie oder neurotische Abwehrhaltungen, entstehen. Im vorliegenden Fall, einer vom österreichischen Versicherungsverband quellenmäßig geprägten Studie,

liegt der Akzent mehr auf der interessenpolitischen Ebene.

Das Buch besteht aus fünf Abschnitten: Zunächst stellt Dieter Stiefel den Wiederaufbau der österreichischen Versicherungswirtschaft 1945 bis 1955 im Kontext der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung dar, dann analysiert Bernhard Mahlberg die Finanzlage des Sektors während der entsprechenden Periode, und Christian Karsch widmet sich ihren Besteuerungsfragen. Stiefel bringt daraufhin eine englische Kurzfassung seines Buches „Die österreichischen Lebensversicherungen und die NS-Zeit“ (Wien 2001), und Karsch stellt zuletzt den Weg des Versicherungssektors zum Entschädigungsfondsgesetz dar.

Schon der Blick auf das eher schmale Namensregister am Schluss des Bandes macht deutlich, dass wir uns hier keine in nennenswertem Maße auf die Ebene des Einzelunternehmens eingehende oder gar anekdotische Darstellung zu erwarten haben. Hier dominieren vielmehr Allgemeinaussagen, Statistiken und Verbandsrundschriften. Wir erfahren zwar beispielsweise, dass es nach dem „Anschluss“ auch in der österreichischen Versicherungswirtschaft ein Köpferrollen gab, aber nicht, wer gehen musste und wer nicht (S. 63). Ähnliche Diskretion gilt für den Regimewechsel von 1945.

Aber nicht nur die personenbezogene Information ist in diesem Buch stark reduziert, sondern auch die firmenbezogene. Der bilanzanalytische Abschnitt von Mahlberg enthält hier zwar Vergleichsdaten, aber doch auf hoher Abstraktionsebene. Erörterungen betreffend die Rolle des „jüdischen Kapitals“ in der Versicherungswirtschaft wird man hier vergeblich suchen. Unübersehbar und oftmals wiederholt

(z. B. S. 7, 271, 295) begegnen wir dafür der Hauptthese: Die heimische Versicherungswirtschaft habe am Dritten Reich keineswegs profitiert, sondern sei in Wahrheit 1945 de facto bankrott gewesen – vor allem aufgrund der Tatsache, dass ein Großteil des Vermögens zu diesem Zeitpunkt in wertlos gewordenen Reichsanleihen angelegt war. Dieses – zweifellos zutreffende – Argument und der ergänzende Hinweis darauf, dass die von den Nazis verfolgte jüdische Bevölkerung ihre Versicherungsverträge in der Regel noch korrekt auflösen konnte (allerdings vom Staat dann via Reichsfluchtsteuer etc. ausgeplündert wurde) legten zweifellos die Basis für die Überzeugung der österreichischen Versicherungswirtschaft, bei den um die Jahrtausendwende virulenten Entschädigungsverhandlungen eine „weiße Weste“ zu haben und zu Unrecht als Zahler mit herangezogen zu werden. Der defensive Charakter dieser interessenpolitischen Sicht reduziert allerdings den intellektuellen Reiz des Werkes.

Ungeachtet dieser Beschränkungen enthält der Band eine Fülle interessanter Fakten. Dieter Stiefels allgemeiner Teil zeichnet etwa ein präzises Bild der Wiederaufbauperiode und ihrer Probleme, der Währungsturbulenzen, des Marshallplans, der Frage des deutschen Eigentums etc. Verbandsgeschichtlich beleuchtet er die Frage der nicht ganz einfachen Eingliederung der Interessenvertretung der österreichischen Vertragsversicherungen in die föderale Wirtschaftskammerorganisation, das Machtinstrument Julius Raabs.

Bernhard Mahlbergs Überblick über die sehr unterschiedlichen Aufwertungsgewinne nach dem Schilling-Eröffnungsbilanzgesetz bringt einen zum Sinnieren über die „gestaltbaren“ Elemente der Bilanzerstellung, und Christian Karschs steuerrechtlicher Abschnitt widmet sich u. a. den verbandspolitischen Leib- und Magenforderungen: „Anerkennung von Versicherungsprämien als Sonderausgaben und Abwehr der Besteuerung von Rückversicherungsprämien“. Karsch ist loyaler Verbandsmitarbeiter, und sein abschließender Beitrag betont nochmals die „strikte Gesetzeskonformität des Verhaltens der Assekuranz zur NS-Zeit und danach“. Dass die 2001 gefundene Lösung unter massivem politischem Druck erfolgte und insoweit von den betroffenen Wirtschaftskreisen als „*unusual business*“ empfunden wurde, wird daraus erneut deutlich.

Am Ende des umfangreichen Werks angekommen, stellt man sich allerdings die Frage: Hätte dieser beträchtliche finanzielle und Arbeitsaufwand nicht produktiver eingesetzt werden können? Gerald Feldmans Studie über „Die Allianz und die deutsche Versicherungswirtschaft 1933-45“ (München 2001) kommt zu sehr ähnlichen Schlussfolgerungen wie das vorliegende Buch, aber sie wagt den altmodischen Versuch, sich vorrangig mit dem zu beschäftigen, was Geschichtsschreibung eigentlich bislang hauptsächlich war: die Erörterung, Analyse und Wertung der Taten, Untaten und Untätigkeiten von realen Menschen in realen Situationen. Ein wenig mehr von diesem Geist hätte dem Buch durchaus gutgetan.

Robert Schediwy

Peter Milford-Hilferding 1908-2007

Kurz vor seinem 100. Geburtstag ist Peter Milford am 27. November 2007 in Wien verstorben.

Dr. Peter Milford wurde am 13. Jänner 1908 als Peter Friedrich Hilferding in Berlin geboren. Sein Vater Rudolf Hilferding, Verfasser des 1910 erschienenen Standardwerkes der marxistischen Literatur „Das Finanzkapital“, hatte damals schon den Schwerpunkt seiner Tätigkeit nach Deutschland verlagert, wo er zwei Mal – 1923 und dann wieder 1928/29 – in das Amt des Finanzministers berufen wurde. Seine Mutter Margarethe Hönigsberg-Hilferding promovierte zum Dr. med. im ersten Jahrgang, mit dem Frauen zum Medizinstudium an der Universität Wien zugelassen wurden. Sie war in Wien als Ärztin tätig und als Psychologin Anhängerin Alfred Adlers.

Ganz der Arbeiterbewegung verpflichtet wohnte die Familie Hilferding vor dem Ersten Weltkrieg im Arbeiterbezirk Favoriten. Die austromarxistischen Größen waren der engste Freundeskreis: Peter Hilferding wuchs in engem Kontakt mit den Familien Kautsky, Bauer, Adler, Deutsch und Lazarsfeld auf. Die Organisationen der Sozialdemokratie waren ihm von Jugend an vertraut. Von besonderer Bedeutung für seine Entwicklung war die Begegnung mit Karl Popper, den er über Eugenie Schwarzwald kennen lernte und in dem er einen verlässlichen und hilfreichen lebenslangen Freund fand, dem er zuletzt sein Überleben verdankte. Mit seiner Hilfe maturierte er, studierte an der juristischen Fakultät der Wiener Universität und verbrachte auch je ein halbes Studienjahr in Frankfurt und Berlin, wo er nach der Trennung der Eltern nach langen Jahren wieder mehr Kontakt zu seinem Vater hatte. 1934 promovierte Peter Hilferding in Wien zum Dr. iur. Er nahm weiterhin an volkswirtschaftlichen Seminaren von Morgenstern, Haberler und Degenfeld teil. Von 1934 bis 1938 arbeitete Peter Hilferding mangels anderer Möglichkeiten als selbstständiger Buchhändler in Wien.

Seine Buchhandlung in der Taborstraße wurde nach der nationalsozialistischen Okkupation Österreichs im Zuge von Übergriffen und Plünderungen jüdischer Geschäfte beschlagnahmt. In den Novemberpogromen verloren Mutter und Sohn die Wohnung und wurden verhaftet. Peter Hilferding kam, wie durch ein Wunder, nicht wie die meisten anderen nach Buchenwald, sondern ins Polizeigefängnis und nach drei Monaten frei mit der Auflage, binnen drei Wochen das „Deutsche Reich“ zu verlassen. Ein Visum nach Neuseeland, das ihm Karl Popper verschafft hatte, war die Rettung, brachte ihn aber auch in die vielleicht schwierigste Situation seines Lebens, weil er seine Mutter zurücklassen musste. Ihr Abschiedsbrief, so zerlesen, dass er in viele Stücke zerfiel, hat ihn immer begleitet. Von keinem seiner allerengsten Verwandten konnte er sich verabschieden; beide Eltern und der Bruder wurden ermordet.

In Neuseeland folgte Peter Hilferding einem Aufruf, in die Armee einzutreten – bei diesem Anlass änderte er seinen Namen in Milford. Obwohl seit 1944 auch neuseeländischer Staatsbürger, kehrte er als Peter Milford 1945 ins zerstörte Wien zurück. Hier arbeitete er zunächst im Vorwärts-Verlag, später in der Arbeiterkammer, von 1951 bis 1964 im Institut für Wirtschaftsforschung, und schließlich bis zu seiner Pensionierung 1973 in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Wiener Arbeiterkammer. Als Referent für Konjunktur und Arbeitsmarktfra-

gen war er Mitglied mehrerer Arbeitsgruppen des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen, dessen Arbeitsgruppe „Arbeitskräftepotenzial“ er leitete. In seinen Zeitschriftenpublikationen beschäftigte sich Peter Milford mit Fragen der Wirtschaftsplanung und der makroökonomischen Politik. Er verstand sich stets als marktwirtschaftlicher Keynesianer und trat für eine an Wachstum und Vollbeschäftigung orientierte Politik ein.

Das lange Leben brachte ihm das Glück und die Gelassenheit des hohen Alters. Sein Interesse für die Wirtschaft und für das Weltgeschehen behielt er bis zuletzt ungebrochen. Er war immer ein aufmerksamer, offener und auch einnehmender Gesprächspartner, der eine Unzahl von Details sehr genau erinnerte und vieles Schwierige mit der Weisheit und der Unbekümmertheit seines Alters relativierte. Tiefgründig, witzig, selbstironisch und charmant, wenngleich nicht ohne Kanten, aber gegenüber anderen stets auf Fairness bedacht, sehr direkt, wenn es ging ungerechte Urteile zu verhindern, gestand er eigene Grenzen mit entwaffnendem Humor ein. Seinen 100.Geburtstag, für den seine Familie und seine Freunde bereits Vorbereitungen trafen, hat Peter Milford – bis zuletzt gesund und bei guter Laune – leider nicht mehr erleben dürfen.

Günther Chaloupek

Eveline List

Betreff: Erhöhung der Abonnementpreise

Die Abonnementpreise wurden zuletzt Anfang 2003 neu festgesetzt und waren somit fünf Jahre unverändert. Aufgrund der gestiegenen Kosten sehen wir uns veranlasst, die Abonnementpreise per 1. Jänner 2008 zu erhöhen. Der Preis für das Studentenabonnement beträgt nunmehr € 19,50, für das Normalabonnement € 33,- und für das Auslandsabonnement € 55,- (Versandkosten sind in diesen Beträgen bereits eingeschlossen).

Wirtschaft und Gesellschaft erscheint 2008 bereits im 34. Jahrgang. Die stetige Entwicklung, die unsere Zeitschrift seit ihrer Gründung genommen hat, ist undenkbar ohne das starke und anhaltende Interesse unserer LeserInnen, um deren Aufmerksamkeit wir uns auch in Zukunft bemühen werden.

Ihnen sei bei dieser Gelegenheit herzlich gedankt.

Die Redaktion

Betreff: neue Dienstleistung für AbonnentInnen

In Kürze werden AbonnentInnen auch über das Internet Zugang zu den jüngst erschienenen Texten von „Wirtschaft und Gesellschaft“ erhalten, und zwar über die Webseite des Verlags LexisNexis. Nähere Hinweise folgen so bald wie möglich.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 12**

**Ende der Stagnation?
Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr
Wachstum und Beschäftigung in Europa**

Günther Chaloupek, Eckhard Hein, Achim Truger (Hrsg.)

Vorwort

Stephan Schulmeister

Wirtschaftspolitik und Finanzinstabilität als Ursachen der unterschiedlichen Wachstumsdynamik in den USA und Europa

Eckhard Hein, Achim Truger

Die deutsche Wachstums- und Beschäftigungsschwäche im europäischen-Kontext – Ein Lehrstück makroökonomischen Missmanagements

Markus Marterbauer

Kleine Länder in der Währungsunion – hat Österreich seine wirtschaftspolitischen Spielräume genutzt?

András Inotai

Erweiterungsmüdigkeit oder Reformunwilligkeit? Die EU zwischen globalen Herausforderungen und patriotischer Wirtschaftspolitik

Franz Traxler

Transnationale Koordinierung der Tarifpolitik: Eine Analyse ihrer Funktionslogik und Effektivität

Reinhard Bispinck

Der mühsame Abschied von der lohnpolitischen Bescheidenheit – Strukturwandel im deutschen Tarifsysteem und seine Folgen

Jan Prieue

Makroökonomische Politik in Europa – Schwächen und Reformoptionen

Wien 2007, 143 Seiten, € 15,-.

Bestellungen bei:

LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25

Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at