

Wirtschaft und Gesellschaft

AK Bibliothek Wien
für Sozialwissenschaften

- 8. Jan. 2009

606

Editorial

Das Europäische System der Zentralbanken –
Anmerkungen zu den ersten zehn Jahren

Jörg Flecker, Ursula Holtgrewe
Auslagerung von Unternehmensfunktionen:
Folgen für Arbeit und Beschäftigung

Özlem Onaran
The Effects of Globalization on Wages,
Employment, and Wage Share in Austria

Peter Fleissner
Marx begegnet Leontief.
Neuere Gesichtspunkte der Arbeitswertlehre

Kai Biehl
Starker Anstieg der geringfügigen
Beschäftigung

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

34. Jahrgang (2008), Heft 3

Inhalt

Editorial

Das Europäische System der Zentralbanken – Anmerkungen zu
den ersten zehn Jahren 299

Jörg Flecker, Ursula Holtgrewe

Überbetriebliche Arbeitsteilung: Auslagerung von Unternehmens-
funktionen und die Folgen für Arbeit und Beschäftigung 307

Özlem Onaran

The Effects of Globalization on Wages, Employment,
and Wage Share in Austria 337

Peter Fleissner

Marx begegnet Leontief. Neuere Gesichtspunkte der Arbeitswertlehre 361

Berichte und Dokumente

Kai Biehl

Starker Anstieg der geringfügigen Beschäftigung 397

Bücher

Ronald Schettkat, Jochen Langkau (Hrsg.) Aufschwung für Deutschland.
Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere
Wirtschaftspolitik (Thomas Bernhardt, Markus Marterbauer) 413

Torsten Brandt, Thorsten Schulten, Gabriele Sterkel, Jörg Wiedemuth
(Hrsg.), Europa im Ausverkauf. Liberalisierung und Privatisierung öffent-
licher Dienstleistungen und ihre Folgen für die Tarifpolitik (Bernd Brandl)..... 417

Andrew Trigg, Marxian Reproduction Schema. Money and Aggregate
Demand in a Capitalist Economy (Engelbert Stockhammer) 421

Jörg Mahlich, Robert Schediwy (Hrsg.), Zeitzeugen und Gestalter der
österreichischen Wirtschaftspolitik (Günther Chaloupek) 424

Jens-Wilhelm Wessels, Economic Policy and Microeconomic Performance in Inter-War Europe. The Case of Austria, 1918-1938 (Andreas Weigl)	428
Reinhard Müller, Marienthal. Das Dorf – Die Arbeitslosen – Die Studie (Josef Schmee)	431
Peter Berger, Kurze Geschichte Österreichs im 20. Jahrhundert (Klaus-Dieter Mulley)	435
Meinrad Böhl, Das Christentum und der Geist des Kapitalismus. Die Auslegungsgeschichte des biblischen Talenteleichnisses (Felix Butschek)	437
Neue Dienstleistung für AbonentInnen	440

Unsere AutorInnen:

Kai Biehl ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Jörg Flecker ist wissenschaftlicher Leiter der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt (FORBA) in Wien und Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Peter Fleissner ist Ökonom in Wien, war bis Herbst 2006 o. Universitätsprofessor an der Technischen Universität Wien.

Özlem Onaran ist Universitätsdozentin am Institut für Arbeitsmarkttheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Ursula Holtgrewe ist Mitarbeiterin der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt (FORBA) in Wien.

Editorial

Das Europäische System der Zentralbanken – Anmerkungen zu den ersten zehn Jahren

Die dritte Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion ist ein Meilenstein der europäischen Integration. Angesichts des Verfalls des US-Dollar-Kurses und der derzeitigen weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte braucht es nicht viel Fantasie, sich vorzustellen, wie die europäische Welt aussähe, befänden wir uns noch im Europäischen Währungssystem (EWS). Häufige Wechselkursveränderungen, welche durch divergierende Inflationsraten – mit „schleichenden“ Verzerrungen im bineneuropäischen Handel – immer wieder notwendig geworden waren, hatten zu abrupten Verzerrungen in die Gegenrichtung geführt, und das EWS konnte die spekulativen Attacken in der ersten Hälfte der Neunzigerjahre nur mit sehr erweiterten Bandbreiten überleben. Eine Konstellation mit Zentralbanken unterschiedlicher Reputation und geldpolitischer Ausrichtung, Inflations- und Wachstumsdifferenzialen zwischen den einzelnen Ländern, nervösen Finanzmärkten sowie einer mittlerweile um ein Vielfaches gestiegene Liquidität und Risikofreude würde die EWS-Krisen der Neunzigerjahre wahrscheinlich verblassen lassen – mit all ihren Auswirkungen auf Binnenhandel, Direktinvestitionen und Realwirtschaft.

Erfreulich ist auch, in welche Richtung die beitretenden Währungen konvergiert haben. Vor dem Beginn der dritten Stufe war es keineswegs sicher, dass Inflation und vor allem die langfristigen Zinsen zum unteren Ende hin konvergieren würden. Dass dies gelang, hat freilich einerseits seinen Preis und ist andererseits wahrscheinlich allen drei makroökonomischen Akteuren gleichermaßen zuzuschreiben: Die Fiskalpolitik unterwarf sich strengen und diskussionswürdigen Regeln, die Lohnpolitik musste sich angesichts des verschärften Standortwettbewerbs sehr schnell anpassen (auch wenn noch nicht alle in der Geldpolitik dies bemerkt haben dürften, weil sie von der Gefahr einer Preis-Lohn-Preisspirale oder – vornehmer – von Zweitrundeneffekten sprechen), und die EZB konnte – nicht nur was die Reputation betrifft – das Erbe der Bundesbank antreten.

Aber – und das ist der entscheidende Unterschied zum alten, asymmetrischen und spekulationsanfälligen Währungssystem für die währungspolitische Integration – das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile. Denn die Eurozone ist keine kleine offene Volkswirtschaft. Die Geldpolitik hat damit auf der europäischen Ebene mehr Hand-

lungsspielräume, als die Nationalstaaten hatten. Für die Aufgabe der de facto nicht vorhandenen geldpolitischen Autonomie erwarteten sich viele von einer europäischen Institution eine Geldpolitik, die besser auf die gesamteuropäischen ökonomischen Bedingungen reagieren kann, als dies die Bundesbank konnte und wollte. Und es wurde erwartet, dass die breiteren Handlungsspielräume auf Grund der Größe des Währungsraums auch stärker genutzt werden.

Ein kurzer Rückblick auf die währungspolitische Integration

Begonnen hatte die währungspolitische Integration bereits in den Sechzigerjahren, als die sechs Mitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sich auf Zusammenarbeit in geldpolitischen Fragen verständigten. Die Ideen wurden dann Ende der Sechziger im Lichte von Wechselkurs- und Zahlungsbilanzproblemen im Werner-Bericht konkretisiert. Dessen Umsetzung der Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion wurde nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems nicht weiterverfolgt. Die darauffolgenden Wechselkursschwankungen veranlassten die Staaten dann, das gesteuerte Wechselkurssystem der „Währungsschlange“ („Schlange im Tunnel“) zu betreiben, das aber den Verwerfungen der Ölpreisschocks nicht standhielt.

1979 ergriffen Deutschland und Frankreich wieder die Initiative, und es kam zur Errichtung des Europäischen Währungssystems, das im Gegenzug zur gegenseitigen Beistandsverpflichtung (im Gegensatz zu früheren Versuchen) auch eine stärkere geldpolitische Koordination und eine verpflichtende monetäre Konvergenz zum Inhalt hatte.

Ende der Achtzigerjahre wurde die Diskussion um die Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion wieder verstärkt geführt. Unter dem Vorsitz von Jacques Delors wurde ein Bericht vorgelegt, auf dessen Grundlage der Vertrag von Maastricht und der Fahrplan zur Einführung einer einheitlichen Europäischen Währung zustande kamen. Zur Kritik Anlass gaben damals vor allem die nur die monetäre Seite betonenden Konvergenzkriterien, welche auf die reale Konvergenz zu wenig Rücksicht nahmen und die Fiskalpolitik zu stark einschränkten. Diese Diskussion zieht sich auch noch in die heutige Zeit, wie etwa bei der Frage der Behandlung von Infrastrukturinvestitionen („Goldene Regel“) in den öffentlichen Haushalten.

Am Anfang der letzten Integrationsstufen stand die Gründung des Europäischen Währungsinstituts (EWI) im Jahr 1994, der Vorläuferinstitution der Europäischen Zentralbank. Dessen Aufgabe war es, die Zusammenarbeit der Zentralbank der Mitgliedsländer voranzutreiben und Vorbereitungen für den organisatorischen und legislativen Rah-

men des Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB) zu treffen.

Im Mai 1998 beschloss der Europäische Rat anhand der in Maastricht festgelegten Kriterien, welche Länder „reif“ für die Einführung des Euros wären. Es waren dies die elf Staaten Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien. Dänemark und das Vereinigte Königreich hatten sich im Vertrag von Maastricht Ausnahmeregelungen ausbedungen, und Schweden war dem Europäischen Währungssystem nicht beigetreten und erfüllt(e) damit ein formales Kriterium nicht.

Im Juni 1998 wurde die Europäische Zentralbank als Nachfolgeinstitution des EWI aus der Taufe gehoben. Befürchtungen, dass es zwischen der Bekanntgabe der Teilnehmerländer im Mai 1998 und der Bekanntgabe der unwiderruflichen Umrechnungskurse im Dezember 1998 (nicht Wechselkurse, denn ab diesem Zeitpunkt waren die nationalen Währungen nur mehr nicht-dezimale Untereinheiten des Euro) zu spekulativen Attacken kommen würde, haben sich nicht erfüllt.

Ab Jänner 1999 gab es für die Mitgliedsländer keine nationale Geldpolitik mehr, auch wenn der Euro als Bargeld erst später, im Jänner 2002, eingeführt wurde.

In den folgenden Jahren erweiterte sich das Währungsgebiet um Griechenland (Jänner 2001), Slowenien (Jänner 2007) sowie Malta und Zypern (Jänner 2008) zu einer Fünfzehnergemeinschaft.

Die Mitglieder der Wirtschafts- und Währungsunion vollzogen damit einen historisch einmaligen Schritt, der nicht ohne Risiken war und sich auf keine vergleichbaren Erfahrungen stützen konnte. Die Herausforderungen waren nicht unbeträchtlich: So galt es beispielsweise, in einem doch noch vergleichsweise heterogenen Gebiet eine einheitliche Geldpolitik zu führen. Erinnert sei in diesem Zusammenhang an die Diskussion um „optimale Währungsräume“ (oder anders ausgedrückt die Möglichkeit asymmetrischer Schocks), oder auch an prominente Stimmen von jenseits des Atlantiks, die dem Projekt wenig Überlebenschancen gaben. Die reale Konvergenz war voranzutreiben, und dazu musste sich die EZB auf andere Akteure der Wirtschaftspolitik verlassen können. Vor allem aber konnte die EZB dabei auf faktisch keine „eigene“ Reputation – in der neueren Diskussion eine der zentralen Stützen einer Zentralbank – zurückgreifen.

Geliehen oder „geerbt“ wurde die Reputation aber offensichtlich ebenso wie viele der Konstruktionspläne und geldpolitischen Strategien von der Deutschen Bundesbank, was dem Euro zwar zunächst bei seinen ersten Schritten durchaus behilflich war, aber immer mehr zu einer belastenden Hypothek zu werden droht.

Bei der Errichtung des Europäischen Systems der Zentralbanken wurde – den „Bauplänen“ und Strategien der Bundesbank folgend –

sowohl beim Grad der Unabhängigkeit als auch bei der Definition der Preisstabilität überzogen.

Instrumentelle Unabhängigkeit oder Zielunabhängigkeit?

Bei der Frage der Unabhängigkeit ist klar zu differenzieren zwischen der instrumentellen Unabhängigkeit, welche es z. B. gestattet, dass eine Zentralbank bei der Verfolgung von gesetzten Zielen weisungsfrei und ungebunden agieren kann, und der Zielunabhängigkeit, welche sich auf die zu verfolgenden Ziele bezieht. Die instrumentelle Unabhängigkeit ist in der Literatur wie auch im politischen Diskurs weitgehend unumstritten.

Indem die Architekten der Wirtschafts- und Währungsunion der EZB auch die Definitionshoheit über die Preisstabilität ohne diskursiven Prozess mit demokratisch legitimierten Institutionen zuerkannten, räumten sie der EZB de facto auch eine Zielunabhängigkeit ein, für die es ökonomisch keine zwingenden Gründe gibt. Auch demokratiepolitisch ist eine so weit gehende Unabhängigkeit problematisch.

Dieser überzogene Grad an Unabhängigkeit wird noch dadurch verstärkt, dass die EZB jeden Ansatz eines Dialoges im Keim zu ersticken versucht, weil sie diesen als Angriff auf ihre Unabhängigkeit interpretiert, was eher einem defensiven Reflex gleicht – der meist in mangelndem Selbstbewusstsein begründet liegt. Gleichzeitig verzichtet sie aber selbst nicht darauf, Zensuren und Empfehlungen an Finanzminister und autonome Tarifpartner zu verteilen. Dabei wäre ein Dialog zwischen Fiskalpolitik, Lohnpolitik und der Geldpolitik gerade in Zeiten wie diesen, in denen diese drei Akteure in ihren Politikbereichen vor gemeinsamen Herausforderungen stehen, von entscheidender Bedeutung. So könnten Erwartungsbildungen aufeinander abgestimmt werden, damit die importierte Inflation nicht zu den gefürchteten Zweitrundeneffekten führt und die Binnennachfrage, der bei sich abschwächender Weltkonjunktur wachsende Bedeutung zukommt, nicht wegbricht. Gerade in den für die Nachfrage wichtigsten unteren und mittleren Einkommenschichten ist die Situation angesichts historisch niedriger Lohnquoten, stagnierender oder sinkender Realeinkommen und jetzt auch steigender Zinsen, die hoch verschuldete und überschuldete Haushalte noch weiter belasten, kritisch. Es wird fiskalpolitischer Maßnahmen bedürfen, welche die Effekte der importierten Inflation abfedern können, einer Lohnpolitik, welche die Nachfrageseite nicht aus den Augen verliert, und einer Geldpolitik, welche die mittelfristigen Inflationserwartungen in einem vernünftigen Rahmen hält, ohne die ungewöhnlich hohen Konjunkturrisiken noch weiter zu erhöhen. Bei importierter Inflation und keinem von der Binnennachfrage bedingten Inflationsdruck kann

das nur heißen, zwar wachsam zu sein, aber die erhöhte Teuerung vorübergehend hinzunehmen und dort, wo mangelnder Wettbewerb auf Gütermärkten herrscht, aktiv zu werden. Die EZB kann mangelnden Wettbewerb aber nicht durch höhere Zinsen bekämpfen, ebenso wenig wie globale Überschussliquidität oder die steigende Nachfrage nach Rohstoffen aus den Schwellenländern. Binnenwirtschaftlich zeigten die meisten im Juni verfügbaren Konjunkturindikatoren in eine Richtung, die eigentlich keine Erhöhung des Zinssatzes zulassen sollten, wäre da nicht die enge, unpragmatische Definition der Preisstabilität der EZB und ihre Fixierung der Geldmenge.

Zur Definition der Preisstabilität

Bis Anfang des Jahrzehnts sah die EZB Preisstabilität dann als gegeben an, wenn die Inflation unter zwei Prozent lag. Im Jahre 2003 musste sie diese Definition revidieren. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Nahe null befindet sich man angesichts von Messfehlern und möglichen Verzerrungen zu nahe an der Grenze zur Deflation. Der Euroraum umfasst Volkswirtschaften, deren Inflationsrate bei einem derart niedrigen Durchschnittswert bereits bei null oder darunter liegen könnte. Weiters sorgt der in der Literatur als Balassa-Samuelson-Effekt bekannte Zusammenhang zwischen Entwicklung und Inflation dafür, dass in aufholenden Volkswirtschaften die exponierten Sektoren mit hohen Produktivitätsgewinnen die anderen Sektoren preislich mitziehen, womit diese Volkswirtschaften notwendigerweise höhere Inflationsraten aufweisen als die entwickelteren.

Die EZB machte also 2003 also zwar einen Schritt in die richtige Richtung, aber er ging nicht weit genug. Zugegeben, die Einführung einer neuen Währung ist eine besondere Situation, und wie eingangs erwähnt, war es nicht von vornherein klar, wie die Finanzmärkte die neue Währung aufnehmen würden. Daher entbehrt es nicht einer gewissen Logik, in der Zeit nach der Einführung den privaten Haushalten eine Chance zu geben, möglichst bald einen „inneren Preisvektor“ zu bilden, der es erlaubt, auch ohne unmittelbare Preisvergleiche (oder gar Rückrechnungen auf die alte Währung) ein Produkt oder eine Dienstleistung als günstig oder teuer zu identifizieren bzw. die Änderung relativer Preise von Inflation zu unterscheiden (ein schon etwas schwierigeres Unterfangen). Aber dies hätte auch eine preisstabilitätsorientierte Geldpolitik ohne die aus den oben genannten Gründen zu rigiden Grenzen vermocht.

Glaubwürdigkeitsproblem Geldmengenziel

Die EZB scheint nicht bereit zu sein, vom umstrittenen Geldmengenziel als erster tragender Säule ihres Zwei-Säulen-Konzepts abzurücken. Sie steckt nicht unerheblichen Aufwand in dessen grundsätzliche Rechtfertigung und vor allem in die Erklärungen der Abweichungen vom festgelegten Ziel und manövriert sich so in ein Glaubwürdigkeitsproblem. Einerseits ist es ja erfreulich, wenn sie signifikante Abweichungen vom Geldmengenziel nicht zum unmittelbaren Anlass nimmt, ihre Entschlossenheit in der Verfolgung des Geldmengenziels zu demonstrieren. Der Preis dafür ist aber, dass sie damit an Glaubwürdigkeit einbüßt.

Die EZB knüpft mit ihrer Geldmengenfixierung an die Tradition der Bundesbank an. Theoretisch wie empirisch ist diese geldpolitische Mode der Achtzigerjahre aber kaum mehr zu halten und nur mehr über Kunstgriffe der Adaption der Geldmenge noch irgendwie darstellbar. Es ist weder theoretisch noch empirisch zielführend, Geldmenge und ökonomische Fundamentaldaten getrennt zu betrachten. Die Geldmenge sollte vielmehr eine der Variablen sein, die zu beachten sind, aber keine derart herausragende Rolle haben. Und es ist bei der Quantitätsgleichung, die ex post ja erfüllt sein muss, nicht immer klar, von welcher Seite sie zu lesen ist und ob die Umlaufgeschwindigkeit eine Konstante ist.

Aber angesichts der Verfehlung der Ziele knüpft die EZB auch an die letztlich doch pragmatische Tradition der Bundesbank an, die Geldmengenexpansion auf „Sonderfaktoren“ zurückzuführen und sich stärker auf ein Variablenbündel zu verlassen – wozu aber dann der Geldmenge eine Säule widmen? In ihren Publikationen wird die EZB nicht müde zu betonen, wie wichtig Berechenbarkeit für eine Zentralbank ist – und macht dann doch eine Schere auf zwischen ihrem theoretischen Dogmatismus und dem pragmatischen Kurs gegenüber der Geldmengenentwicklung.

Jedenfalls sind die Gründe, warum sich das Geldmengenwachstum vom Trend entfernen kann, vielfältig, und die Abweichungen müssen nicht notwendigerweise zu Aufwärtsrisiken bei der Inflation beitragen. Bei einer besonders flachen Zinskurve, sprich ähnliche Zinsen am kurzen und am langen Ende, wird ein risikoaverser Investor das kurze Ende mit der gleichen Rendite bevorzugen. Nervöse Finanzmärkte und sinkende Aktienkurse, wie wir sie seit rund drei Quartalen beobachten, führen zu Portfolioumschichtungen von den Aktienmärkten zu Komponenten im geldnahen Bereich – die Geldmenge wird also aus Angst vor der Zukunft steigen. In dem Ausmaß, in dem Europa und der Euro bei global gestiegenen Risiken als „sicherer Hafen“ betrachtet wird, kommt

es zu globalen Portfolioumschichtungen aus anderen Währungen – mit Rückwirkungen auf den Wechselkurs und die Geldmenge. Es ist sogar denkbar, dass eine Zinsanhebung der EZB zu einem Anstieg der Geldmenge im Euroraum führt, nämlich dann, wenn dadurch das Zinsdifferenzial zum Dollar steigt. Darüber hinaus wird die Geldmenge für die EZB umso weniger kontrollierbar, je mehr der Euro zur internationalen Transaktions- und Reservewährung aufsteigt.

Widersprüche gibt es aber nicht nur bei der grundsätzlichen Haltung zur Geldmengenpolitik, auch die konkrete Formulierung des Zieles des Geldmengenwachstums ließe – bei konstanter Umlaufgeschwindigkeit des Geldes – die Erreichung des Zieles von Lissabon bezüglich eines realen BIP-Wachstums von 3 Prozent nur zu, wenn die Inflation 1,5 Prozent nicht überschritte. Das ergibt sich, wenn man die entsprechenden Werte in die Quantitätsgleichung einsetzt.

Insgesamt wäre die EZB gut beraten, nach der Überwindung der derzeitigen Anspannung auf den Märkten für Energie und Nahrungsmittel ihre geldpolitische Strategie einer neuerlichen Evaluierung zu unterziehen. U. E. kann an deren Ende eigentlich nur die Wandlung der Geldmenge von der Säule zur Variable stehen.

Liquiditätsmanagement in der Finanzkrise

Wie erfolgreich ein pragmatischer Ansatz sein kann, hat die EZB beim Liquiditätsmanagement im Rahmen der Finanzkrise gezeigt, die dem Ausbruch der US-Immobilienkrise gefolgt ist. Im Zuge dieser Finanzkrise kam der Interbankenmarkt so weit zum Erliegen, dass es vor allem für kurzfristige Zwischenbankverbindlichkeiten teilweise keine Preise mehr gab. Dies war einerseits Ausdruck mangelnden gegenseitigen Vertrauens nach dem Zusammenbruch einiger Institute und andererseits Ausdruck von Unsicherheit über den eigenen Liquiditätsbedarf, was zum Horten und daher zum Austrocknen von verfügbarer Liquidität führte. Hier nutzte die EZB all ihre zur Verfügung stehenden Mittel in sehr pragmatischer Art und Weise und stellte den großen Finanzmarktakteuren ausreichend Liquidität zur Verfügung, um ein weiteres Umsichgreifen der Krise zu verhindern.

Pragmatismus und Dialog

Denselben Pragmatismus würde man sich wünschen, wenn es darum geht, die geldpolitische Strategie von der Geldmengenfixierung zu befreien, die Definition der Preisstabilität so flexibel und pragmatisch zu handhaben, wie es ein heterogener Wirtschaftsraum und die jeweilige Situation erfordern (importierter Preisschock oder binnenwirtschaft-

licher Nachfragesog), und den Dialog mit Tarifpartnern und Fiskalpolitik zu suchen, um die Erwartungsbildung zu stabilisieren und Reibungsverluste zu vermeiden.

Vor allem aber verfügt eine Zentralbank einer größeren Währungsunion über mehr Spielraum in der Geldpolitik. Dass dieser Spielraum nutzbar ist, zeigt die US-amerikanische Zentralbank, die auch bei Gegenwind von der Währungsseite her auf der Binnenseite der Geldpolitik nicht die Segel streicht und wichtige Stabilisierungsfunktionen für den Finanzsektor und die Realwirtschaft wahrnimmt. Das würde man sich auch von einer Institution wünschen, die ein Herzstück der europäischen Integration darstellt. Sie sollte nicht durch ihren Dogmatismus zur Belastung für das Projekt Europa werden.

Überbetriebliche Arbeitsteilung: Auslagerung von Unternehmensfunktionen und die Folgen für Arbeit und Beschäftigung

Jörg Flecker, Ursula Holtgrewe

1. Einleitung

In den frühen 1990er Jahren setzte in der Umstrukturierung von Unternehmen ein Trend ein, der oft als Konzentration auf Kernkompetenzen bezeichnet wurde. Unternehmen konzentrieren sich dabei auf die von ihnen definierten Kernaktivitäten und lagern Funktionen, die nicht dazu gehören, an darauf spezialisierte Firmen aus.¹ Das kann grundsätzlich in der Region oder zwischen Regionen, Ländern und Kontinenten geschehen, durch Aufträge an externe Unternehmen oder durch Ausgründungen ehemals eigener Abteilungen. Die Motive dafür sind Kostensenkungsziele, aber auch die Erhöhung der Flexibilität und Reaktionsfähigkeit, das Wissensmanagement oder die Qualitätssicherung spielen hier eine Rolle. In jüngerer Zeit löste die Verlagerung von Arbeit und die Herausbildung globaler Wertschöpfungsketten und Produktionsnetze in mehr und mehr Branchen eine lebhafte Debatte über „Offshoring“, also die grenzüberschreitende, genauer: interkontinentale Auslagerung von Aufgaben aus, bei der über die klassischen globalisierten Fertigungsketten etwa in der Bekleidungs- oder Elektronikindustrie hinaus nun auch Dienstleistungs- und hoch qualifizierte Arbeit in den Blick geriet.² Diese neue Qualität der Umstrukturierung bedeutet eine Aufgliederung und Neuzusammensetzung von Branchen, Unternehmen, Betrieben und Arbeitsplätzen. Damit sind weitreichende Auswirkungen auf Beschäftigungsumfang, Arbeitsplatzsicherheit, Arbeitsorganisation und Qualität des Arbeitslebens verbunden. Insbesondere ist mit einer neuen Qualität der Segmentierung des Arbeitsmarktes zu rechnen, die man als „Fragmentierung“ der Beschäftigung bezeichnen kann.³ Damit ist eine Aufspaltung vormals mehr oder weniger homogener Belegschaften in eine Vielzahl von Gruppen mit unterschiedlichen Arbeitsgebern, Anstellungsverhältnissen und Beschäftigungsbedingungen gemeint, wie sie sowohl in der Privatwirtschaft als auch im öffentlichen Dienst zu beobachten ist.

Die wachsende Komplexität in der Steuerung der neuen Beziehungen zwischen Organisationen lässt immer mehr Unsicherheit in die Firmen-

netzwerke, Unternehmen und Betriebe einziehen.⁴ Zulieferbetriebe und Dienstleister sind herkömmlicherweise häufig Klein- und Mittelbetriebe, die von ihren Abnehmern und Auftraggebern abhängig sind. Aber die Welle an Auslagerungen hat zunehmend vielschichtigere Wertschöpfungsketten und Netzwerke hervorgebracht und ganze Branchen neu zusammengesetzt. Dabei sind auch große, global agierende Zuliefer- und Dienstleistungsfirmen entstanden, die gegebenenfalls als „Generalunternehmer“ agieren und Aufträge an wiederum andere Betriebe weiterreichen.⁵

Im europäischen Forschungsprojekt WORKS⁶ wurde der Zusammenhang zwischen der Umstrukturierung von Unternehmen und Firmennetzwerken einerseits und den Veränderungen auf der Ebene der Betriebe und Arbeitsplätze andererseits untersucht. Unsere Forschungsfrage war, wie sich die Veränderung der Beziehungen und der Arbeitsteilung entlang von Wertschöpfungsketten auf Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und Arbeitsbedingungen in den einzelnen Betrieben auswirkt. Für die Untersuchung wurden bestimmte Unternehmensfunktionen innerhalb einzelner Branchen ausgewählt. Als Unternehmensfunktion ist die Gesamtheit spezialisierter, generischer Aufgaben – wie Forschung und Entwicklung, Logistik, Produktion, Kundenbetreuung, EDV etc. – definiert, die zur Erstellung eines Produktes oder einer Dienstleistung beitragen. Weil viele Unternehmensfunktionen im Zuge ihrer Durchdringung mit Informations- und Kommunikationstechnologien standardisiert werden, wird es leichter, sie in spezialisierten Einheiten im Unternehmen zusammenzufassen und dann an andere Unternehmen auszulagern bzw. sie geografisch zu verlagern – und umgekehrt forcieren solche Verlagerungen weitere Standardisierungen.

Bei der Untersuchung gingen wir von der Annahme aus, dass Umstrukturierungen auf der Ebene von Firmennetzen oder Wertschöpfungsketten direkte Auswirkungen auf die Qualität der Arbeit und des Arbeitslebens haben, weil sie die Stellung und Machtposition einzelner Betriebe innerhalb der Netze oder Ketten beeinflussen. Ein Grund für Umstrukturierungen und Auslagerungen liegt ja in den Unterschieden der Beschäftigungsbedingungen, wie Löhnen, Arbeitszeiten, Kündigungsschutz etc., zwischen Ländern, Branchen und Unternehmen. Wie die Theorie segmentierter Arbeitsmärkte und die Forschung über Arbeitsbeziehungen zeigen, suchen Unternehmen durch Auslagerung Zugang zu billigerer oder flexiblerer Arbeitskraft. Umstrukturierungen verändern die Arbeitsteilung zwischen Betrieben, die Qualifikationsanforderungen und die Kontrollstrategien des Managements und wirken sich somit direkt auf die Arbeitsorganisation und die Arbeitsabläufe in den Betrieben aus. Damit verändern sich auch die alltägliche Arbeitspraxis und die Qualität des Arbeitslebens. Darüber hinaus verstärkt sich der Prozess der Restrukturierung selbst: Die neue Dynamik in den zwischenbetrieblichen Beziehungen erhöht die Unsicher-

heit und heizt die Konkurrenz zwischen Betrieben, Abteilungen und Personen an.

Zu diesen direkten Effekten der Umstrukturierung von Firmennetzen und Wertschöpfungsketten kommen indirekte hinzu: Oft müssen gar keine Auslagerungen oder Verschiebungen in der Arbeitsteilung zwischen Unternehmen erfolgen. Schon die Möglichkeit von Auslagerungen und die Existenz von Unterschieden in den Beschäftigungsbedingungen beeinflussen die Verhandlungspositionen von Arbeitgeber- und ArbeitnehmerInnen, weil Unternehmensleitungen glaubwürdig mit Aus- oder Verlagerungen drohen können. Die Ausweitung der strategischen Handlungsoptionen des Managements zog vielfach Aushandlungen von Zugeständnissen der Arbeitnehmerseite nach sich,⁷ die zum Beispiel zu flexibleren oder längeren Arbeitszeiten oder zu Wochenendarbeit führten.

Im Rahmen des europäischen Forschungsprojekts WORKS wurden u. a. in 13 europäischen Ländern insgesamt 58 Fallstudien über die Unternehmensfunktionen Forschung und Entwicklung, Produktion, Logistik, Kundenbetreuung und Informationstechnik durchgeführt. Die beteiligten Branchen bildeten das Spektrum von herkömmlichen über wissensintensive Industrien bis zu Dienstleistungen ab. Bekleidungsindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Informationstechnik, öffentlicher Dienst und öffentliche Dienstleistungen waren beteiligt. Für jede Fallstudie führten Forschungspartner in den jeweiligen Ländern 8 bis 10 Interviews mit VertreterInnen des Managements, der Gewerkschaft bzw. des Betriebsrates und ausgewählter Beschäftigtengruppen und analysierten sie im Hinblick auf die Forschungsfragen.⁸

2. Umstrukturierung von Produktionsnetzwerken und Wertschöpfungsketten

Die Beziehungen zwischen Firmen und ihre Veränderungen wirken sich, so die Ausgangshypothese der Untersuchung, unmittelbar auf Beschäftigungs- und Arbeitsbedingungen aus. Die Dynamik der Zulieferbeziehungen wird in der Literatur über globale Wertschöpfungsketten beschrieben, die sich schwerpunktmäßig für die Formen der Steuerung von Wertschöpfungsketten und die Veränderung der Machtbeziehungen zwischen Unternehmen interessiert.⁹ In solchen Konfigurationen kann den Abnehmern, wie etwa den Markenfirmen und Handelsketten in der Bekleidungsindustrie, die dominante Rolle im Firmennetzwerk zukommen oder den Produzenten, wie das in der Informationstechnik der Fall ist. Die Literatur über Wertschöpfungsketten und globale Produktionsnetzwerke¹⁰ beschreibt den Wandel meist innerhalb einzelner Branchen. Dort entstehen zwischen Märkten und Hierarchien neue Beziehungen zwischen den Firmen und veränderte Steuerungsformen. Diese Literatur hat in erster

Linie Fragen der ökonomischen Entwicklung und der Machtverhältnisse zwischen Firmen und Firmenteilen im Blick, während Arbeitsorganisation und Arbeitsbedingungen in diesem Zusammenhang eher selten behandelt werden.

Die Forschung über Arbeitsbeziehungen wiederum hat wiederholt darauf hingewiesen, dass die Umstrukturierung von Unternehmen, bei der Funktionen ausgelagert oder verlagert werden, die ArbeitnehmerInnen schwächt und die Institutionen der Arbeitsbeziehungen destabilisiert. Das hat mehrere Ursachen: Erstens beschleunigen solche Umstrukturierungen die Deregulierung und Dezentralisierung der Arbeitsbeziehungen, weil Zuliefer- und Dienstleisterbetriebe seltener durch Branchenkollektivverträge abgedeckt sind als ihre Auftraggeber – oder weil sie gezielt außerhalb von deren Geltungsbereichen etabliert werden.¹¹ Zweitens verändern bereits die (wahrgenommenen) Möglichkeiten zur Auslagerung, genauso wie jene zur Verlagerung ins Ausland, die Machtbeziehungen zwischen Arbeitgeber- und ArbeitnehmerInnen. Die Kernbelegschaften kommen unter Druck, Zugeständnisse im Hinblick auf die Beschäftigungs- und Arbeitsbedingungen zu machen.¹²

Ein anderer Forschungsstrang weist darauf hin, dass untergeordnete Betriebe, vielfach Klein- und Mittelbetriebe, niedrigere Löhne und ungünstigere Arbeitsbedingungen aufweisen.¹³ Auslagerungen und Umstrukturierungen von Firmennetzwerken verstärken somit die Segmentierung von Arbeitsmärkten und verändern deren Funktion. Herkömmlicherweise hatten die Stammbeslegschaften der Kernunternehmen nicht nur die vergleichsweise besseren Bedingungen, sondern wurden vor Risiken und Flexibilitätsanforderungen gerade dadurch geschützt, dass diese auf Randbelegschaften und externe Betriebe überwältigt werden konnten. Auch die Arbeitsmarktforschung ging früher im Hinblick auf Qualifikationsanforderungen und nötiges Engagement für die Firma von einer klaren Trennung zwischen Stamm- und Randbelegschaften aus.¹⁴ Unter dem Eindruck erweiterter betriebsübergreifender Restrukturierung wurde in jüngerer Zeit deutlich, dass Auslagerungen auch das Ziel haben können, einen Zugang zu anderen Arbeitsmarktsegmenten zu erlangen, in denen Löhne niedriger und Arbeitsbedingungen ungünstiger sind, auch wenn die Arbeit gleiches Qualifikationsniveau und Engagement erfordert.¹⁵ Solche Optionen des Managements üben wiederum Druck auf die Kernbelegschaften aus. Beschäftigte in unterschiedlichen Arbeitsmarktsegmenten geraten in Konkurrenz miteinander, und es wird wahrscheinlich, dass Arbeitsbedingungen nach unten angeglichen werden.

Zwar sind Zulieferbetriebe und Dienstleister häufig tatsächlich in einer schwächeren Position, was es ihren Auftraggebern bzw. Abnehmerfirmen erlaubt, Risiken und Flexibilitätsanforderungen auf sie abzuwälzen. Aber in der Diskussion wurde auch auf neuere Entwicklungen hingewiesen: Im

Zuge von Umstrukturierungen sind in manchen Bereichen nämlich große, internationale Konzerne entstanden, die den Markenfirmen in der Industrie zuliefern oder die Unternehmen und öffentlichen Organisationen Dienstleistungen „aus einer Hand“ anbieten.¹⁶ Zu denken ist an große Automobilzulieferer oder Elektronikhersteller, die den Herstellern der Endprodukte ganze Module liefern, dazu eigene Forschung und Entwicklung betreiben und wiederum eigene Zuliefernetzwerke koordinieren, oder an Unternehmensdienstleister, die ganze Verwaltungsfunktionen übernehmen. Global agierende Beratungsfirmen befördern solche Modelle der Auslagerung und sind oft mit anderen Unternehmensdienstleistungen verbunden. Das bleibt nicht ohne Konsequenzen für die Machtbeziehungen in Firmennetzen und für die Segmentierung von Arbeitsmärkten. Die durch Auslagerung entstandene Randbelegschaft eines Unternehmens kann dann zugleich die Kernbelegschaft eines anderen Unternehmens sein. Unter Umständen können die Beschäftigten der Zulieferer und Dienstleister von deren internen Arbeitsmärkten und damit von Beschäftigungsstabilität, Interessenvertretung und Karriereoptionen profitieren. In diesem Zusammenhang spielt jedoch Flexibilität eine zentrale Rolle. Erhöhen Firmen ihre Flexibilität durch die Auslagerung von Funktionen und Aufgaben an Zulieferer und Dienstleister, so reichen diese die Anforderungen und Risiken in der Regel an ihre Beschäftigten weiter. Somit erhöht die externe Flexibilisierung von Organisationen und Unternehmen den Druck zu interner Flexibilisierung bei den Zuliefer- und Dienstleistungsbetrieben¹⁷ – auch dann, wenn diese Normalarbeitsverhältnisse etablieren und sogar Professionalisierungschancen bieten.

Auf der Seite der Auftraggeber- bzw. Abnehmerfirmen wiederum lässt die beschriebene Machtverschiebung zwischen Arbeitgeber- und ArbeitnehmerInnen fraglich erscheinen, ob die Auslagerungen die Stammbeschaften tatsächlich noch vor Risiken schützen und ihnen die günstigeren Arbeitsbedingungen sichern. Es ist umgekehrt zu vermuten, dass die Stammbeschaften der Kernfirmen durch Kostenvergleiche und Auslagerungsdrohungen zunehmend unter Druck geraten und jene Randbelegschaften, denen sie früher ihre relativ günstigen Beschäftigungs- und Arbeitsbedingungen zu verdanken hatten, zunehmend als direkte Konkurrenz erfahren.¹⁸

Die Ergebnisse der Fallstudien ermöglichen uns folgende Einblicke in die Dynamik von Wertschöpfungsketten und Netzwerken: In der Bekleidungsindustrie beobachten wir derzeit die Transformation der früheren Zulieferbetriebe in Süd- und Mitteleuropa in Produktions- und Dienstleistungsfirmen, die höhere Funktionen, wie Design, Koordination der Produktion, Beratung oder Logistik übernehmen. In den anderen europäischen Ländern ist die Produktion schon länger abgewandert, was einerseits zu erheblichen Arbeitsplatzverlusten und andererseits zu Höherqualifizierung

und steigenden Anforderungen an die verbleibenden Belegschaften führte. Die Wertschöpfungsketten werden komplexer und vor allem länger. Deshalb werden die Auswirkungen der Umstrukturierung oft nur dann vollständig sichtbar, wenn Länder außerhalb Europas in die Betrachtung einbezogen werden, weil sich die Betriebe am unteren Ende der Wertschöpfungskette dort befinden. Solche Auslagerungen gehen durchaus nicht umfassend nach China oder Südostasien. Länder an den Grenzen der EU wie die Ukraine oder die Mittelmeerstaaten spielen eine Rolle, weil Qualität hier leichter zu koordinieren ist und Lieferwege kürzer sind, was bei beschleunigten Modezyklen an Bedeutung gewinnt. Abgesehen von Rumänien sind jedoch Portugal und Italien nach wie vor Ausnahmen in dieser Hinsicht. Dort haben die Bekleidungsfirmen noch lokale Zulieferer, und es gibt ausgeprägte Unterschiede und Segmentierungen innerhalb der Region. Der Aufstieg der europäischen Firmen durch die Übernahme höherwertiger Funktionen bedeutet in der Bekleidungsindustrie nicht automatisch einen Machtgewinn und eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen im gleichen Ausmaß. Die Wertschöpfungsketten bleiben käuferbestimmt bzw. vom Einzelhandel dominiert, auch wenn viele Firmen eine vertikale Integration anstreben und mehr Funktionen selbst übernehmen als in der Vergangenheit – bis hin zur Eröffnung eigener Ladenketten. Die Aufwertung kann auch zeitlich befristet sein, wenn Produktionsfirmen außerhalb der EU, die sich selbst der Kostenkonkurrenz durch neue Fertigungsstandorte ausgesetzt sehen, ähnliche Aufwertungsstrategien verfolgen¹⁹ oder wenn große Einzelhandelsfirmen der Industrie einzelne Funktionen etwa im Bereich der Logistik abnehmen.

In der Software-Entwicklung in der Informationstechnikbranche wurde die Dynamik der Aus- und Verlagerung anfangs ganz deutlich von Unterschieden in den Löhnen und Beschäftigungsbedingungen bestimmt. Allerdings kommt es gerade hier zu relativ raschen Aufwertungen von ausländischen Niederlassungen oder externen Dienstleisterfirmen, die nach Routineaufgaben im Programmieren und der Qualitätssicherung alsbald werthaltigere Funktionen übernehmen, weil sie über hoch qualifizierte Beschäftigte verfügen und zunehmend Erfahrungen sammeln. Die Richtung von Aus- und Verlagerungen in weitere Niedriglohnregionen wird dabei nicht zuletzt von den Eigentümerbeziehungen beeinflusst: In den von uns untersuchten Fällen machen US-amerikanische Beteiligungen Verlagerungen nach Asien wahrscheinlicher, während europäische multinationale Konzerne Arbeit eher zwischen osteuropäischen Standorten verschieben. Anfangs konnte das Management den Aufbau ausländischer Standorte als Vorteil für die Stammbesellschaft darstellen, weil die damit erreichbaren, niedrigeren Durchschnittspersonalkosten das Unternehmen insgesamt wettbewerbsfähiger machten. Doch die Aufwertung neuer Niederlassungen oder externer Dienstleister baut mit der Zeit einen erheblichen

Konkurrenzdruck für die Kernfirmen und deren Belegschaften auf.

In den Fallstudien über die Nahrungsmittelindustrie finden wir eine erhebliche Bandbreite an Veränderungen der Firmennetze und Wertschöpfungsketten: Auslagerung und Zukauf, Internalisierung und Konzentration, Fusionen und Betriebsübernahmen. Für Letztere gibt es in dieser Branche eine Reihe von Gründen: Produktions- und Logistikfirmen übernehmen Betriebe, um die Versorgung mit Rohstoffen oder Vorprodukten oder auch den Zugang zu Absatzmärkten zu sichern. Gerade die Unternehmensfunktionen Produktion und Logistik werden häufig an einzelnen Standorten konzentriert, was zu Arbeitsplatzverlusten auf lokaler Ebene führt. Zu beobachten sind auch die Standardisierung des Berichtswesens und die Formalisierung von Abläufen. Die stärkere Berücksichtigung von Kundenwünschen hat in einigen Fällen die Intensivierung von Arbeit und höhere Flexibilitätsanforderungen zur Folge. Der Zeit- und Kostendruck in hoch integrierten Wertschöpfungsketten kann auch zur Auslagerung von nachteiligen Arbeitsbedingungen aus den Kernfirmen führen, die vielfach an traditionelle Formen der Arbeitsteilung nach Geschlecht und ethnischer Herkunft anschließen.

Die Fallstudien über Forschung und Entwicklung in der Informations-technikbranche umfassen Neugründungen oder Ausgründungen an der Schnittstelle zwischen Universitäten bzw. öffentlich finanzierter, akademischer Forschung einerseits und kommerzieller Forschung andererseits. Die Forschungseinrichtungen versuchen, in die Netzwerke der privatwirtschaftlichen Unternehmen integriert zu werden und streben langfristige Geschäftsbeziehungen mit den Kundenfirmen an, welche die externen Forschungsdienstleistungen teilweise deshalb benötigen, weil sie ihre eigenen Forschungsabteilungen eingeschränkt oder aufgegeben haben. Die Einbindung in die kommerzielle Forschung bleibt nicht ohne Folgen für die Arbeit in den Forschungseinrichtungen. So erleben die Beschäftigten insbesondere eine höhere Formalisierung und teilweise auch Standardisierung ihrer Arbeit. Die Orientierung am Markt wurde generell wichtiger. Der Druck ist gestiegen, den Anforderungen des Marktes zu genügen oder Forschungsergebnisse kurzfristig verwertbar zu machen. In zwei Fällen wurden spezialisierte Forschungseinrichtungen, die von HochschulmitarbeiterInnen gegründet worden waren (sog. *Hochschulspin-offs*), in multinationale IT-Unternehmen eingegliedert. Dadurch stieg in beiden Fällen die Abhängigkeit, weil es nun neben der Konzernzentrale keine Auftraggeber mehr gibt, und es veränderte sich die Produktpalette. In einem anderen Fall lagerte umgekehrt eine neu gegründete Firma ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilung an eine teils öffentlich finanzierte Forschungsorganisation aus, die auf diesem Wege eine Einheit gewann, die bereits nahe am Markt arbeitete. Die Forschungseinheiten konnten jedoch bisher einen großen Teil ihrer Unabhängigkeit im Hinblick auf ihre

Arbeitsweisen verteidigen. Ihre hohe Expertise sichert ihnen weiterhin eine starke Verhandlungsposition und beachtliche Freiräume in der Arbeit, auch wenn diese intensiviert wird und näher am Markt stattfindet. Das jedoch führt in dieser Funktion nicht zu einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, wenn nicht in der Zukunft Zentralisierungstendenzen bei den Mutterunternehmen an Gewicht gewinnen.

Die Auslagerung der Unternehmensfunktion Informationstechnik (IT) aus der öffentlichen Verwaltung oder von öffentlichen Dienstleistungen an Dienstleisterfirmen ist, wie die Vermarktlichung von Forschung, auch von politischen Vorgaben geprägt, die sich über die Einsparung von Kosten hinaus auch Innovations- und Legitimationsbeiträge von Partnerschaften mit Privatunternehmen erwarten. Generell wird jedoch mit der Auslagerung der IT Wissen von der öffentlichen Einrichtung an die privaten IT-Unternehmen übertragen, was mittel- und langfristig zu einer Verschiebung der Machtbeziehungen zugunsten der privaten Dienstleister führt. Gleichzeitig versuchen daher die öffentlichen Organisationen, diese Abhängigkeit vom externen Dienstleister in Grenzen zu halten. Das führt häufig zu relativ konflikthafter Beziehungen, aus denen sich bislang relativ ausgeglichene Machtbalancen ergeben. In einem Ausnahmefall fand sich eine öffentliche Verwaltung jedoch in einer einseitigen Abhängigkeitsbeziehung wieder, weil sie sich als Auftraggeber mit einem langfristigen Vertrag völlig dem privaten Dienstleister ausgeliefert hatte.

Die Zentralisierung und Auslagerung des Kundenservice an externe Dienstleister ermöglicht es den öffentlichen Arbeitgebern, die vergleichsweise günstigen Beschäftigungsbedingungen des öffentlichen Dienstes zu umgehen und neue, kostengünstigere Arbeitskräftegruppen zu nutzen. Das war nicht nur beim telefonischen Kundendienst, also in Callcentern, der Fall, sondern auch in der persönlichen Kundenbetreuung in dezentralen Kundenzentren etwa der Bahn. Zwischen öffentlichem Sektor und privatwirtschaftlichen Auftragnehmern sind auch neue Steuerungsformen zwischen Vertrag und eher bürokratischer Kontrolle entstanden: Die Leistungen externer Dienstleister werden mittels detaillierter Vereinbarungen über die Dienstgüte (*service level agreements*) kontrolliert, in denen Reaktionszeiten, Auslastungsgrade und andere Qualitätsstandards kleinteilig festgelegt werden, deren Nichteinhaltung mit kostenträchtigen Sanktionen belegt ist.

Insgesamt zeigten die Analysen der Auslagerungen und Umstrukturierungen, dass die Veränderungen deutlich vielfältiger sind, als sie häufig in der Literatur über Wertschöpfungsketten, Produktionsnetzwerke, segmentierte Arbeitsmärkte und Arbeitsbeziehungen dargestellt werden, die sich immer noch auf bestimmte (Industrie-)Branchen konzentriert. In der fallspezifischen und vergleichenden Analyse einer Bandbreite von Branchen und Unternehmensfunktionen im WORKS-Projekt ist deutlich gewor-

den, dass Unternehmensfunktionen und Branchen sich im Hinblick auf die Beziehungen zwischen Firmen, die Differenzen bei den Beschäftigungsbedingungen und die Folgen der Umstrukturierungen für die Arbeit und Beschäftigung stark unterscheiden. Positionen von Unternehmen in Wertschöpfungsketten erweisen sich dabei als dynamisch und veränderlich. Im Ergebnis treffen die Vorstellungen einseitiger Abhängigkeitsbeziehungen und in der Folge einer strikten Dichotomie von Kern- und Randsegmenten der respektiven Arbeitsmärkte selten auf die Realität zu.

3. Veränderungen von Arbeit und Beschäftigung

Dennoch gibt es generelle Trends, die wir im Folgenden detaillierter beschreiben. Dabei handelt es sich um die Fragmentierung der Beschäftigung, die Standardisierung und Formalisierung der Arbeit, die Entstehung neuer Arbeitsrollen, die Veränderung zeitlicher und räumlicher Strukturen der Arbeit und des Umgangs mit Wissen und Qualifikation.

3.1 Fragmentierte Beschäftigung

Auslagerungen und Umstrukturierungen sind häufig mit einer Fragmentierung der Beschäftigung verbunden, also der Aufspaltung von Belegschaften und der Zunahme der Unterschiede in den Beschäftigungsverhältnissen und -bedingungen.²⁰ Werden Unternehmensfunktionen ausgelagert, so führen Arbeitskräfte die entsprechenden Aufgaben häufig unter anderen Vertragsformen, zu anderen Löhnen, mit anderen Arbeitszeiten etc. aus, zumindest jedoch bei einem anderen Arbeitgeber als zuvor. Gleiche oder ähnliche Arbeit wird also entlang der Wertschöpfungskette zu unterschiedlichen Bedingungen geleistet. Fragmentierung kann aber auch bedeuten, dass Beschäftigungsverhältnisse und Arbeitsbedingungen innerhalb *einer* Organisation vielfältiger und ungleicher werden. Dies kann ebenfalls mit Auslagerungen zusammenhängen, wenn die Beschäftigungsbedingungen bei einer Dienstleisterfirma vom Projekt abhängig sind, an dem jemand arbeitet, weil je nach Vertrag mit dem Auftraggeber Unterschiede in der Bezahlung, in den Zulagen oder bei den Arbeitszeiten gemacht werden. Zur Fragmentierung innerhalb einer Organisation kommt es auch dann, wenn Dienstleisterfirmen mit den Aufgaben gleich auch die damit betrauten Beschäftigten der Auftraggeberfirma übernehmen, diese aber jeweils ihre Beschäftigungsbedingungen behalten.

Die Fallstudien über verschiedene Unternehmensfunktionen in mehreren Branchen zeigten tatsächlich Tendenzen der Fragmentierung von Beschäftigung sowohl zwischen als auch innerhalb von Firmen und Organisationen. Diese sind am ausgeprägtesten bei Auftraggeber-Organisationen aus dem öffentlichen Dienst oder den (privatisierten) öffentlichen Dienst-

leistungen. Im Fall des Kundenservice, also etwa bei der Auslagerung von Büros für telefonische Dienste, operieren private Dienstleistungsanbieter in der Regel unter ganz anderen Regulierungssystemen der Arbeit als ihre öffentlichen Auftraggeber. In dieser Unternehmensfunktion sind die Abstände in den Niveaus der Beschäftigungsbedingungen zwischen Auftraggeber- und Dienstleistungsfirma besonders ausgeprägt. Dabei geht es nicht nur um das Lohnniveau, sondern auch um die Form des Arbeitsvertrages, also etwa Dienstverhältnis oder freier Dienstvertrag, um Sozialversicherung, Arbeitszeiten und vieles mehr. Der öffentliche Sektor bot den überwiegend weiblichen Beschäftigten mit Dienstleistungsaufgaben vergleichsweise gesicherte und einigermaßen gut bezahlte Tätigkeiten, während private Dienstleister hier Kosten einsparen, prekäre Beschäftigungsverhältnisse nutzen und Arbeitskräfte einstellen, die sich eher in einer Übergangssituation sehen. Berufliche Mobilität zwischen den privaten Dienstleistungsfirmen und ihren öffentlichen Auftraggebern ist so gut wie nicht gegeben. Teils zeigen die Beschäftigten kein Interesse, weil sie ihre Anstellung von vornherein als Übergangssituation definieren, teils wirken die Einstellungs- und Einstufungsregeln des öffentlichen Dienstes als strikte Barrieren gegen jegliche Mobilität.

Ein Paketzustelldienst in Griechenland, die ausgegründete Tochtergesellschaft der nationalen Postgesellschaft, illustriert sehr gut, wie weit die Fragmentierung der Beschäftigung durch Umstrukturierung gehen kann: „Derzeit gibt es außer den 15 Managern, die von außen rekrutiert wurden, vier Kategorien von Beschäftigten in der Tochtergesellschaft: 98 Personen wurden von der Postgesellschaft übernommen (sie unterliegen dem nationalen Post-Kollektivvertrag), 120 regulär Beschäftigte (sie sind zu den Bedingungen des Kollektivvertrags der Tochtergesellschaft angestellt), 80 Saisonbeschäftigte (sie arbeiten mit Vier- oder Achtmonatsverträgen zum nationalen Mindestlohn) und 250 bis 300 Leiharbeitskräfte (sie werden jeweils für zwei Monate eingestellt, eine Verlängerung bis zu 18 Monaten ist möglich)“.²¹

Im Unterschied zum Kundenservice stellen wir in der Unternehmensfunktion Informationstechnik (IT) keine großen Unterschiede in den Niveaus der Beschäftigungsverhältnisse zwischen dem öffentlichen Dienst und den privaten IT-Firmen fest. Es geht hier weniger um Differenzen in den Löhnhöhen und anderen Bedingungen, als vielmehr um unterschiedliche Systeme der Regulierung von Beschäftigung. Dennoch gibt es auch hier klare Hinweise darauf, dass sich Auslagerungen und Machtbeziehungen zwischen den Organisationen auf die Qualität der Arbeit und der Beschäftigung auswirken. Am offensichtlichsten sind höhere Mobilitätsanforderungen an die Arbeitskräfte und Erfordernisse der Anpassung an die Vereinbarungen über die Dienstgüte. Da die Beschäftigten häufig im Kundenunternehmen arbeiten, leisten gerade in dieser Unternehmensfunktion

häufig verschiedene Personen die gleiche Tätigkeit am gleichen Ort zu unterschiedlichen Bedingungen. Zudem übernehmen IT-Dienstleister sehr häufig Personal von ihren Auftraggebern, um Zugang zu branchen- und betriebsspezifischem Wissen zu bekommen. Viele der großen Unternehmen der Branche sind auf diesem Wege in kurzer Zeit stark gewachsen.²² Die Folge dieser Strategie ist eine Vielfalt an Beschäftigungsbedingungen innerhalb eines IT-Dienstleisters, weil die Beschäftigten häufig mit allen Rechten und Pflichten übernommen werden (Betriebsübergang). Erst nach und nach werden die Unterschiede eingeebnet, wenn die Unternehmen Beschäftigungsbedingungen harmonisieren, Synergieeffekte realisieren und eigene Strategien des Personaleinsatzes entwickeln.

Auch in der Software-Entwicklung arbeiten Beschäftigte in unterschiedlichen Vertragsverhältnissen, etwa externe Leiharbeitskräfte neben Angestellten mit unbefristeten Dienstverträgen. Eine Fallstudie zeigt die Strategie eines Großunternehmens in der Informationstechnikbranche, das die Anpassung und Implementierung von Software von vornherein lokalen Firmen oder selbstständigen Beratern überlassen und damit hohe Anforderungen an Flexibilität und Mobilität der Beschäftigten externalisiert hatte.

In der Bekleidungsindustrie wird das volle Ausmaß der Fragmentierung erst dann erkennbar, wenn man die gesamte Wertschöpfungskette, also auch ihr unteres Ende außerhalb Europas in den Blick nimmt. In Europa findet die Restrukturierung überwiegend innerhalb von Normalarbeitsverhältnissen statt. Nur in Italien und Portugal zeigen Fallstudien Auslagerungen an Zulieferer mit erheblich niedrigeren Arbeits- und Sozialstandards in derselben Region – bis hin zur Heimarbeit. Ganz offensichtlich sind die Unterschiede in den Beschäftigungsbedingungen entscheidende Anreize für Auslagerungen. Zusätzlich zu Löhnen und anderen Beschäftigungsbedingungen sind auch in der Arbeit selbst Unterschiede festzustellen: Häufig werden in den Zuliefer- und Dienstleisterbetrieben insbesondere weiter unten in der Wertschöpfungskette stark standardisierte Tätigkeiten unter prekären Beschäftigungsbedingungen ausgeführt.

Auch in der Nahrungsmittelindustrie werden die schlechtesten Arbeitsbedingungen auf Betriebe in Niedriglohnländern oder auf Arbeitskräfte in atypischen Beschäftigungsformen wie – spezifisch für den Sektor – die Saisonarbeit abgewälzt.

Es gibt jedoch Grenzen der Fragmentierung, und in den Fallstudien finden sich in seltenen Fällen auch Gegentendenzen. So können die Unsicherheit der Beschäftigung und die hohe Personalfuktuation in externen Büros für telefonische Dienste zu Qualitätsproblemen führen. Eine Organisation des öffentlichen Dienstes in Italien erwägt aus diesem Grund, den Kundenservice wieder einzugliedern, um die Kontinuität der Beschäftigung zu erhöhen und Qualität zu sichern. Bei der Deutschen Bahn wur-

den mehrere Gesellschaften für die Dienstleistungen an den Bahnhöfen gegründet. Weil diese auf der formalen Ebene Schwierigkeiten haben, sich zu koordinieren, stützt sich die notwendige Kooperation auf informelle Beziehungen zwischen den Beschäftigten, die früher KollegInnen bei der Deutschen Bahn waren. Hätten die Beschäftigten andere berufliche Hintergründe, würde die Kooperation vermutlich nicht so gut gelingen.

In den Großunternehmen der unternehmensbezogenen Dienstleistungen entstehen interne Arbeitsmärkte, die den übernommenen Beschäftigten im Prinzip auch neue Chancen bieten können. In den untersuchten Fällen gibt es bisweilen interne Karrierechancen, teilweise auf internationaler Ebene. Es zeigt sich jedoch, dass sich die Beschäftigten nicht notwendigerweise für solche Gelegenheiten interessieren. Die IT-Fachleute mit einem Hintergrund im öffentlichen Dienst werden von der geforderten Mobilität eher abgeschreckt. Beschäftigte von Büros für telefonische Dienstleistungen wiederum definieren ihre Arbeit selbst als vorübergehend und suchen deshalb im Unternehmen nicht nach Entwicklungsmöglichkeiten.

Neben den klaren Unterschieden zwischen Unternehmensfunktionen und Branchen zeigen die Fallstudien Variationen nach Ländern auf. Die nationalen Beschäftigungsmodelle in Europa unterscheiden sich deutlich im Hinblick auf Formen und Regulierungen flexibler Beschäftigung,²³ was auch in den Strategien der Auslagerung und ihren Beschäftigungsfolgen spürbar wird. So zeigen beispielsweise die Fallstudien in der Nahrungsmittelindustrie, dass Unternehmen in verschiedenen Ländern auf unterschiedliche Weise numerische Flexibilität erreichen: Während sich italienische und bulgarische Unternehmen auf befristete Arbeitsverträge stützen, bleibt es im dänischen Betrieb bei Normalarbeitsverhältnissen, weil in Dänemark zum einen Gewerkschaften einen großen Einfluss haben und zum anderen mit dem Normalarbeitsverhältnis nur ein schwacher Kündigungsschutz verbunden ist. Das dänische Unternehmen nutzt aber prekäre Formen der Flexibilisierung in einem Tochterbetrieb in Deutschland, in dem es polnische Arbeiter beschäftigt.

Die Differenzierung in den Beschäftigungsbedingungen, welche durch Umstrukturierungen der Wertschöpfungskette verstärkt werden, schwächt die kollektiven Arbeitsbeziehungen und kann die Regulierung von Arbeit unterminieren. In diesem Zusammenhang ist Fragmentierung von Beschäftigung nicht nur als Aufspaltung und Ungleichbehandlung von Kern- und Randbelegschaften oder von internen und externen Arbeitskräften von Bedeutung. Darüber hinaus geht es auch um Wechselwirkungen in dem Sinne, dass Auslagerungen auf die Arbeitsbedingungen der Stammbeslegschaften zurückwirken. Die traditionellen Annahmen über die Segmentierung von Beschäftigung entlang des Modells der flexiblen Firma²⁴ besagten, dass Auslagerungen die Interessen der Stammbeslegschaften

schützen können, wenn den (externen) Randbelegschaften die Nachteile und Risiken der Rationalisierung und Flexibilisierung aufgehalst werden. In letzter Zeit dürfte sich die Lage für die Stammbeslegschaften in vielen Ländern und Branchen dahin verändert haben, dass sie mehr Risiken der Flexibilisierung selbst tragen müssen.²⁵ Ausgelagerte Funktionen und Aufgaben und die Beschäftigungsbedingungen bei externen Dienstleistern bieten nämlich einen Richtwert, an dem die Unternehmen ihre eigenen Beschäftigten zu messen beginnen. Weil die Dienstleister sich auf flexiblere und stärker kontrollierte Arbeitsorganisation spezialisieren und darin ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen, suchen Auftraggeber vielfach von ihnen zu lernen und die Möglichkeiten zu nutzen, die eigene Belegschaft unter Druck zu setzen.²⁶ Tatsächlich zeigen die Fallstudien, dass Auslagerungen heute nur selten den Effekt haben, die Interessen der Stammbeslegschaften zu wahren. Vielmehr geraten auch diese häufig unter Druck, ihre Arbeit zu flexibilisieren und zu intensivieren, wenn vor- oder nachgelagerte Arbeit an Zulieferer oder Dienstleister ausgelagert oder ins Ausland verlagert wird. Arbeitsmarktsegmente, Abteilungen und Niederlassungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens konkurrieren zunehmend miteinander.

3.2 Standardisierung und Formalisierung

In den untersuchten Unternehmensfunktionen und Branchen finden sich höchst unterschiedliche Formen der Arbeitsorganisation, die von Projektarbeit in Forschung und Entwicklung sowie in der Software-Entwicklung bis zu repetitiver Arbeit in Büros für telefonische Dienstleistungen und zu tayloristischer Produktionsarbeit in der Bekleidungsindustrie und der Nahrungsmittelindustrie reichen. Wie wirken sich nun Auslagerungen und Umstrukturierungen von Wertschöpfungsketten auf die Arbeitsorganisation aus? Branchenübergreifend zeigen sich verstärkte Spezialisierung, also eine ausgeprägtere Arbeitsteilung, höhere Standardisierung, also eine Vereinheitlichung der Arbeitsvollzüge, und ausgeprägtere Formalisierung, also ein stärker „bürokratischer“ Charakter der Arbeit auch und gerade, wenn diese näher am Markt stattfindet. Zwar könnten die Fallstudien auch generelle Tendenzen in diese Richtung eingefangen haben, die unabhängig von den hier beschriebenen Umstrukturierungen sind. Es gibt jedoch eine Reihe von Zusammenhängen: Zum einen werden in Umstrukturierungsprozessen Aktivitäten und Funktionen vielfach innerhalb des Unternehmens oder bei einem Zulieferer oder Dienstleister zentralisiert. Das wiederum ermöglicht eine detaillierte Arbeitsteilung mit spezialisierteren Arbeitsrollen. „Wir sind keine Kartoffeln mehr“, sagten Angestellte in einer zentralen IT-Dienststelle im norwegischen Gesundheitswesen. Mit dieser norwegischen Redewendung meinen sie, dass sie nicht mehr wie früher

in einzelnen Spitälern als GeneralistInnen isoliert für alle IT-Probleme zuständig sind – und diese IT-Leute erleben das als Arbeitserleichterung.²⁷ Zweitens werden durch Auslagerung Aufgaben und manchmal auch Arbeitskräfte in eine Organisation transferiert, die üblicherweise auf diese Unternehmensfunktion oder Dienstleistung spezialisiert ist. In den dort etablierten Verfahren und Arbeitsweisen liegt der Wettbewerbsvorteil dieser Firmen, weshalb sie oft einen höheren Grad an Standardisierung und Formalisierung der Arbeit aufweisen als ihre Kundenunternehmen. Zulieferer in der industriellen Produktion ziehen Kostenvorteile häufig nicht nur daraus, dass sie unter anderen Bedingungen der Regulierung von Arbeit tätig sind, sie wenden oft auch ausgeprägter tayloristische Arbeitsformen an. Drittens erfordert es die Auslagerung und Koordination von Arbeit über Organisations- und Unternehmensgrenzen hinweg, Wissen stärker explizit zu machen und schriftlich festzuhalten, Aufgaben genauer zu beschreiben und die Schnittstellen zwischen verschiedenen Funktionen genauer zu definieren. Auch das führt zu einem höheren Grad an Standardisierung und Formalisierung. Viertens wirken sich ausgedehnte Kontrollformen in der Auslagerungsbeziehung nicht nur auf die Zuliefer- bzw. Dienstleisterfirma, sondern auch auf deren Beschäftigte aus, deren Leistungen anhand der Vereinbarungen über die Dienstgüte mit dem Auftraggeber beurteilt werden.

Am auffälligsten werden die höhere Standardisierung und die striktere Managementkontrolle, wo öffentliche Organisationen Anrufzentralen für telefonische Dienstleistungen einsetzen. Der Auslagerung geht die Herauslösung der telefonischen Kundenbetreuung aus breiteren Aufgabenbündeln voraus, was den Spezialisierungsgrad erhöht und Voraussetzungen für eine Standardisierung der Arbeit schafft. In diesem Zusammenhang basiert die Standardisierung darauf, dass Wissen umfassend explizit gemacht wird und detaillierte Regeln für die Aufgabenerfüllung und für den Kundenkontakt aufgestellt werden. Damit kann Personal flexibler eingesetzt werden, weil es austauschbarer geworden ist. Allerdings ist damit auch die Gefahr verbunden, dass es den neuen Beschäftigtengruppen an Wissen und Kontextkenntnissen mangelt, die durch generische soziale Kompetenzen und Datenbanken nicht ersetzt werden können. Die Vereinbarungen über die Dienstgüte zwischen Auftraggeber- und Auftragnehmerorganisationen schlagen sich in Form hoher Standardisierung und direkter Überwachung der Arbeit unmittelbar in den Arbeitsbedingungen der Beschäftigten nieder. In der Tat wirken diese auch auf die Arbeit der Kernbelegschaften der öffentlichen Organisationen zurück, wenn diese etwa in gemeinsame Arbeitsablauf-Systeme oder Qualitätssicherungs-routinen eingebunden werden.

Auf einem anderen Niveau nutzen IT-Dienstleisterfirmen standardisierte Verfahren und firmenspezifische Fähigkeiten, um Kosten zu senken und

um neue Beschäftigte und neues Wissen zu integrieren, wenn sie Personal von Auftraggeberfirmen übernehmen.²⁸ Für die IT-Beschäftigten führt ein solcher Wechsel damit ebenfalls zu weniger Autonomie in der Arbeit. Darüber hinaus wirken die Beziehungen zwischen den Firmen in die Arbeitsorganisation hinein. Auch hier wird die Erfüllung der Vereinbarungen über die Dienstgüte zwischen Auftraggeber und Dienstleisterfirma zu einem entscheidenden Maßstab in der täglichen Arbeit.

In der Software-Entwicklung in der IT-Branche kommt es eher zu einer stärkeren Formalisierung des Arbeitsprozesses als zu einer einfachen Standardisierung der Arbeit. Häufig wird mit dem Begriff der „Industrialisierung“ auf den stark formalisierten Entwicklungsprozess verwiesen, der den gesamten Lebenszyklus der Software umspannt, die Arbeit in globalen Unternehmen koordiniert und die Qualität sehr komplexer Produkte sichern soll. In einer deutschen Fallstudie wurden ausgeprägte Tendenzen der Spezialisierung, Abschottung, Verlust an Aufgabenvielfalt und Zunahme der Dokumentations- und Kontrollarbeiten festgestellt. „Der Entwickler ist immer weniger ein Künstler und immer mehr ein Techniker“, berichten Befragte.²⁹ In der österreichischen Fallstudie wurde deutlich, dass umgekehrt eine zu geringe Formalisierung der Aufgabenbeschreibung zu Problemen bei der geografisch verteilten Arbeit führen kann.³⁰ Je stärker eine Software-Entwicklungseinheit in die Wertschöpfungsketten eines multinationalen Unternehmens eingebettet ist, desto ausgeprägter werden auch Stellenbeschreibungen und -klassifikationen, und mit der Standardisierung tritt wiederum die Konkurrenz zwischen Abteilungen und Standorten deutlicher hervor. Wenn die Autonomie in der Arbeit am oberen Ende der Wertschöpfungsketten oder bei einer starken Position als Vermittler hoch bleibt, so doch innerhalb der Beschränkungen durch strikt vorgegebene Projektziele und -termine.

Veränderungen in der Arbeitsorganisation können aber auch Handlungsspielräume vergrößern und zu einer Höherqualifikation beitragen. In manchen Firmen waren solche Tendenzen direkte Folge der Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten. Die belgische Bekleidungsfirma „Wonderwear“, zum Beispiel, die Unterwäsche herstellt, verlagerte alle Massenproduktion in Länder mit niedrigeren Arbeitskosten und wandelte die Produktion am Standort der Unternehmensleitung in eine Prototypabteilung um.³¹ Das brachte eine deutliche Aufwertung der Arbeit der Näherinnen mit höherer Aufgabenvielfalt und höheren Qualifikationsanforderungen. An diesem Beispiel zeigt sich auch die Wichtigkeit der Analyse der Veränderung von Arbeit unter dem Gesichtspunkt von Wertschöpfungsketten: Der Wandel wird im Kontext der Aus- und Verlagerungen interpretierbar und nicht fälschlich als Ausdruck einer generellen Höherqualifizierung in der Branche verstanden.

3.3 Informationstechnik und „Transaktionsarbeit“

Die Fallstudien führen uns wieder einmal vor Augen, dass die Entwicklung komplexer und geografisch verteilter Netzwerke und Wertschöpfungsketten ganz wesentlich auf der Nutzung fortgeschrittener Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) aufbaut und diese wiederum forciert. Durch die Informationstechnik ist es möglich, zerstückelte Arbeitsprozesse betriebsübergreifend zu integrieren und die gemeinsame Nutzung von Information sowie die Kommunikation zu unterstützen. Sie erlaubt eine detaillierte Kontrolle geografisch weit entfernter Aktivitäten wie etwa in Büros für telefonische Dienste. Sie befähigt zudem die Firmen, etwa in der Bekleidungsindustrie, im Modedesign und in der Produktion rasch auf Veränderungen bei den Verkaufszahlen ihrer Produkte zu reagieren. Um IKT erfolgreich einsetzen zu können, bedarf es einiger Voraussetzungen: Information muss in digitaler Form verfügbar sein, Arbeitsabläufe müssen angepasst werden und Information muss über Organisationsgrenzen und geografische Distanz hinweg verlässlich zugänglich sein. Eine solche „Informatisierung“ der Arbeit ersetzt aber qualifizierte Arbeitskräfte nicht. Im Gegenteil: Trotz bzw. wegen des intensiven Einsatzes von IKT wird die Integration von Wertschöpfungsketten und verteilten Arbeitsprozessen auch durch neue Verbindungs- und Koordinationsfunktionen und entsprechende Arbeitsrollen geleistet, zu denen es gehört, die umfassend verfügbaren Daten zu interpretieren und Folgerungen daraus zu ziehen.³² Im Fall der Auslagerung aus dem öffentlichen Sektor werden spezifische Arbeitsrollen nicht nur dafür eingerichtet, Arbeitsprozesse über Organisationsgrenzen hinweg zu koordinieren, sondern auch für das Aushandeln und Überwachen der vertraglichen Vereinbarungen.

Eine holländische Fallstudie zeigte den Bedarf an Koordination besonders deutlich:³³ Eine Gemeindeverwaltung lagerte die EDV für die Abteilungen mit Kundenkontakt einerseits und für die Abwicklungsabteilungen andererseits an zwei verschiedene IT-Dienstleister aus. Die Abteilungen mit Kundenkontakt generieren in Gesprächen mit BürgerInnen und in der Bearbeitung von Anfragen Daten, welche dann in das System für die Abwicklungsabteilungen eingegeben werden. Um Probleme mit der Integrität der Daten zu vermeiden, behält sich der IT-Dienstleister für das Abwicklungssystem die Zuständigkeit für alle Dateneingaben vor. Die Gemeindeverwaltung sah das als Versuch, Barrieren gegen mögliche Konkurrenten aufzubauen und so die Funktion zu monopolisieren. Um dem entgegenzuwirken, richtete sie intern wieder zwei neue strategische IT-Abteilungen ein, die jeweils für die Abteilungen mit Kundenkontakt und für die Abwicklungsabteilungen zuständig waren. In einem norwegischen Fall wurde ebenfalls eine neue Koordinations- und Verbindungsstelle geschaffen: Man stellte fest, dass mit der Auslagerung der EDV-Betreuung

mehrerer Krankenhäuser an einen neuen, zentralisierten IT-Dienstleister keine IT-SpezialistInnen in den einzelnen Krankenhäusern mehr verblieben, die zwischen den einzelnen Abteilungen im Krankenhaus und dem neuen Dienstleister hätten vermitteln können. Im nächsten Schritt wurden in den Krankenhäusern wieder „IT-ManagerInnen“ oder „IT-EinkäuferInnen“ ernannt. Das löste das Problem in den Krankenhäusern aber nur zum Teil. Nunmehr stellte sich heraus, dass die Funktionen der Auftragsüberwachung und der alltäglichen Kooperation mit dem IT-Dienstleister besser getrennt würden, um die alltägliche Zusammenarbeit nicht mit den von beiden Seiten eigeninteressierten Aushandlungen um die Vertrags Einhaltung zu belasten. Auch in anderen Fällen entstanden neue Prozesse der Vertragsverhandlungen, des Überwachens der Dienstgütevereinbarungen, der Neuverhandlung und rechtlichen Absicherung, die deutlich komplexer ausfielen als bei einer internen Aufgabenerfüllung. Es scheint, dass Organisationen solche neuen Transaktionskosten tendenziell unterschätzen. Bei Auslagerungen werden entlang der Wertschöpfungsketten teils umfangreiche neue Aufgaben geschaffen, die man als „Transaktionsarbeit“ bezeichnen könnte und die teilweise zu neuen Abteilungen zusammengefasst werden.

3.4 Beschleunigung und Zeitdruck

Die sozialen Folgen der untersuchten Auslagerungen und Umstrukturierungen können auch im Hinblick auf Zeit, Raum und Wissen analysiert werden. Wie Castells in seiner Arbeit zur „Netzwerkgesellschaft“ argumentierte, haben elektronisch vermittelte, vernetzte Beziehungen zwischen Firmen und Personen soziale Strukturen, Zeiten und Räume grundlegend verändert. Die Zirkulation von Kapital und Wissen verdichtet Zeit und Raum, weshalb Unternehmen und Investoren Zeit auf neue, relationale Weise organisieren: „Time is managed as a resource not under the linear, chronological manner of mass production, but as a differential factor, in reference to the temporality of other firms, networks, processes or products.“³⁴ In analoger Weise ist der Raum in Bezug auf die Verlagerung bestimmter Unternehmensfunktionen von Bedeutung, aber auch im Hinblick auf die physische Lieferung von Produkten oder Erbringung von Dienstleistungen dort, wo sie benötigt werden. Während Netzwerke und Wertschöpfungsketten sich sowohl zeitlich als auch räumlich ausbreiten, werden Zeit und Raum nicht unwichtiger, sondern in anderer Weise organisiert und verbunden.

In allen Branchen ist eine Beschleunigung der Geschäftsprozesse zu beobachten. Zeitrahmen werden kürzer und vielfältiger. Höhere Geschwindigkeit und häufigere Gleichzeitigkeit betreffen die Software-Branche, wo Arbeit in Form von Projekten geleistet wird, ebenso wie die Bekleidungs-

industrie, wo die Arbeit traditionell nach Jahreszeiten und Modesaisons organisiert war. In der Forschung und der Entwicklung von Software gilt es, die Zeit bis zur Markteinführung von Innovationen zu verkürzen. Dort, wo die Märkte erst noch entdeckt werden müssen, soll die Entwicklung von Prototypen beschleunigt werden. In den öffentlichen Forschungseinrichtungen wird die Finanzierung zunehmend an das Einwerben von Drittmitteln aus Vertragsforschung mit der Industrie gebunden, wodurch ForscherInnen die unterschiedlichen Zeitstrukturen verschiedener Projekte zu überbrücken haben. In der Bekleidungsindustrie sind die traditionellen, an den Jahreszeiten orientierten Zyklen der Mode nahezu überholt. Viele Anbieter erneuern ihre Kollektionen kontinuierlich und bieten während der Saison ständig neue Artikel an. Solche Ergänzungen und neue Designs werden teilweise durch die kontinuierliche Analyse von Verkaufszahlen angestoßen. Somit müssen ModedesignerInnen ebenso wie ForscherInnen in der Industrie ihre Arbeit generell näher an den Markt bringen, schneller auf Marktveränderungen reagieren und an unterschiedlichen Entwicklungsphasen und Projekten gleichzeitig arbeiten. In der Nahrungsmittelindustrie ändert sich trotz ihrer teilweisen Saisonabhängigkeit in dieser Hinsicht wenig. Saisonarbeit in der Landwirtschaft und in den ersten Verarbeitungsstufen bleibt durch quasi traditionelle geschlechtliche und ethnische Arbeitsteilung bestimmt.

Dagegen haben die Unternehmensfunktion der Logistik in der Nahrungsmittel- und Bekleidungsindustrie und jene des Kundenservice eine andere zeitliche Logik. Hier müssen die Dienstleistungen „*just-in-time*“ erbracht werden, und die marktgesteuerte oder an die Nachfrage großer Einzelhändler gebundene Produktion erhöht sowohl den Druck auf die Logistik als auch deren strategische Bedeutung. Dies beschränkt die Möglichkeiten zur Auslagerung, weil mit der Auslagerung von Produktionsfunktionen der Bedarf an Verlässlichkeit und Reaktionsgeschwindigkeit in der Logistik steigt. Firmen der Nahrungsmittel- und der Bekleidungsindustrie gliedern die Logistik deshalb in manchen Fällen wieder in das Unternehmen ein, oder sie entwickeln die Logistik als spezielle Dienstleistung für den Handel weiter. Wie im Fall der Kundenservice-Dienstleister besteht die Spezialisierung der Logistikfirmen darin, die Wertschöpfungskette verlässlich mit Flexibilität zu versorgen, was es ihnen schwermacht, Flexibilitätsanforderungen weiter auszulagern.

Im ausgelagerten Kundenservice wird Arbeit ebenfalls beschleunigt. Die Dienstleistungsqualität und die Reaktionsgeschwindigkeiten werden sowohl von den Dienstleistern als auch ihren Kundenfirmen, also den auslagernden Unternehmen, genau kontrolliert. In einem zweiten Schritt können diese Praktiken der Überwachung und des Arbeitsablauf-Managements auch in den ursprünglichen Organisationen eingeführt werden und dort den Druck erhöhen. Grenzen bestehen allerdings darin, dass

interaktive Dienstleistungen nur begrenzt standardisierbar sind, weil sie von den Bedürfnissen der KundInnen oder BürgerInnen bestimmt werden, die eine Organisation nur zu einem gewissen Grad beeinflussen kann. Die IT-Dienstleistungen für den öffentlichen Dienst haben die längsten Zeithorizonte. Hier können Verträge zehn Jahre und länger gelten, wobei zwischenzeitliche Evaluierungen und Neuverhandlungen vorgesehen sein können. Während sich die öffentlichen Organisationen vom Auslagern höhere Effizienz, mehr Legitimität und Zugang zu neuen Technologien versprechen, erreichen die IT-Dienstleister langfristig stabile Geschäftsverbindungen, die etwas von den Schwankungen anderer Dienstleistungsmärkte abgeschottet sind.

3.5 Räumliche Verlagerung und Mobilität

Auf den ersten Blick zeigen die Fallstudien, dass die Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten eine zeitliche Verdichtung, aber eine räumliche Ausdehnung bewirkt. Arbeit und Betriebe können verlagert werden, die Anforderungen an die Mobilität der Beschäftigten ändern sich, und die Rolle der Regionen als Standorte und Ressourcen der Wertschöpfung ist ebenfalls einem Wandel unterworfen. Die Verlagerung von Arbeit und Produktion erfolgt weder beliebig, noch ist sie zur Gänze durch Strategien der Kostensenkung motiviert. In der Bekleidungs- und Nahrungsmittellindustrie sowie in der Logistik, wo physische Produkte transportiert werden müssen, schränken die verdichteten Zeithorizonte die räumlichen Optionen deutlich ein. Da die Verlässlichkeit und die Reaktionsgeschwindigkeit auf Kundenanforderungen wichtig sind, wird Arbeit eher innerhalb von Europa als im globalen Maßstab verlagert. Für die Herstellung von Kleidungsstücken behalten damit mittelosteuropäische Länder und der Mittelmeerraum gegenüber China und Vietnam ihre Bedeutung. Das spielt bei der Software-Entwicklung eine geringere Rolle, weil die Produkte hier immateriell sind. In diesem Fall sind die räumlichen Aspekte in erster Linie von Unternehmensstrategien und von der Geschichte der Eigentumsverhältnisse geprägt. Kontinentaleuropäische multinationale Unternehmen kombinieren jedoch ihre kostenorientierte Verlagerung von Arbeit mit dem Ziel, näher an Absatzmärkte zu rücken. Deshalb tendieren sie dazu, eigene Niederlassungen in anderen Ländern zu betreiben. Auslagerungen nach Indien oder Südostasien kommen nach unseren Erfahrungen eher in Unternehmen mit US-Beteiligung am Eigentum oder unter den leitenden Angestellten vor. Im Fall der bulgarischen Firma SoftServ, einem Zulieferer an internationale IT-Firmen, werden Kundenunternehmen in Entscheidungen darüber einbezogen, ob das Programmieren zur Gänze in Bulgarien ausgeführt oder zum Teil nach Asien verlagert werden soll. Sowohl in der Software-Entwicklung als auch in der Bekleidungsindustrie berichtete

man uns in den Fallstudien auch von Auslagerungen, die aus Qualitätsgründen fehlgeschlagen sind.

IT-Dienstleistungen wiederum müssen trotz aller Vernetzung in noch größerer Nähe zum Kunden erbracht werden. Vielfach arbeiten die Beschäftigten bei Kunden – und ggf. bleiben sie bei Auslagerungen an ihren ursprünglichen Arbeitsplätzen und haben „nur“ den Arbeitgeber und den Vertrag gewechselt. Hier wird ebenso wie in der Software-Entwicklung die Mobilität der Beschäftigten zu einem wichtigen Thema. Während Wertschöpfungsketten ausgedehnt werden, Schnittstellen und „Transaktionsarbeit“ zunehmen sowie neue Spezialisierungen entstehen, kann nicht jede Kooperation über Unternehmens- und Ländergrenzen in virtueller Form erfolgen. Damit nimmt die Notwendigkeit für Reisen der Beschäftigten zu. Diese werden nicht selten zu einem Streitpunkt und können Unternehmensstrategien sogar beschränken, weil die hoch qualifizierten Beschäftigten teils über beträchtliche Verhandlungsmacht verfügen. Kurzfristige Geschäftsreisen und Einsätze zur Problemlösung beeinträchtigen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, insbesondere wenn solche Reisen nicht lange im Voraus geplant werden können. Längere Einsätze bei Kundenunternehmen sind noch schwerer mit dem Privat- und Familienleben zu vereinbaren. Die bulgarische Softwarefirma berichtet, dass sie bereits Aufträge abweisen musste, weil Beschäftigte nicht bereit waren, für längere Zeit ins Ausland zu gehen. IT-Dienstleister versuchen daher, ihre Niederlassungen nahe bei den Kunden anzusiedeln und das Ausmaß an Arbeit, das vor Ort beim Kundenunternehmen erledigt werden muss, in den Vertragsverhandlungen zu reduzieren. Ein besonders überraschendes und voraussetzungsvolles Beispiel für die Verhandlungsmacht von Experten ist ein norwegischer Fall, in dem sich die ForscherInnen eines von einem multinationalen Unternehmen aufgekauften Hochschul-*spin-offs* kollektiv weigerten, wegen der Zusammenlegung der Forschungsaktivitäten im neuen Konzern in die USA zu übersiedeln. Die hoch qualifizierten ExpertInnen konnten argumentieren, dass sie bereits in die USA übersiedelt wären, wenn sie das je gewollt hätten. Im Ergebnis wurden die Arbeitsabläufe und Kommunikationswege so arrangiert, dass eine Kooperation über weite Distanz möglich wurde. Im Fall der Forschungsabteilung einer französischen Firma waren die ExpertInnen ebenfalls mit ungewünschten Mobilitätsanforderungen konfrontiert, die aus der Zentralisierung des Unternehmens resultierten. Sie riskierten allerdings ihre Karriere im Unternehmen, wenn sie diese zurückwiesen. Die Verhandlungsposition sogar der hoch qualifizierten Beschäftigten ist mithin vom externen Arbeitsmarkt und organisatorischen Bedingungen abhängig.

Sowohl in der IT als auch in der Bekleidungsindustrie verändert sich die Rolle der Regionen. Regionen stellen als Standorte für Ausgründungen oder Neugründungen nahe von Universitäten Ressourcen für Innovatio-

nen und Wissen zur Verfügung oder sie bieten Innovationszentren und Bildungseinrichtungen in den Industrieregionen der Bekleidungsindustrie. Werden im Zuge der Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten und Netzwerken Schlüsselaktivitäten in einem kritischen Ausmaß verlagert, so können diese regionalen Grundlagen erodieren. In der Informationstechnik war das in der Fallstudie in Frankreich zu beobachten, wo Laboratorien bis vor etwa zehn Jahren eigene Spezialisierungen aufwiesen, während danach die Zuständigkeiten quer über die Forschungseinrichtungen verteilt wurden.³⁵ Diese Trennung von Expertise und Standort ließ die „kritische Masse“ schließlich schrumpfen, welche eine regionale Forschungseinrichtung für potenzielle Partner sichtbar und attraktiv macht. Auch ist die Ungleichheit zwischen den Einrichtungen im Hinblick auf Kooperationsmöglichkeiten gewachsen. Dort, wo die Einrichtungen in eine dichte Forschungsumgebung eingebunden sind, leiden die Kooperationsmöglichkeiten nicht. Dagegen wurden ForscherInnen in Einrichtungen, welche das Unternehmen vorher aus regionalpolitischen Gründen neu gegründet hatte, weitgehend isoliert und auf Formen virtueller Kooperation verwiesen.

In Ungarn und Belgien beklagten sich Unternehmen der Bekleidungsindustrie, die ihre lokalen Aktivitäten im Zuge der Verlagerung der Produktion in andere Länder aufwerteten, über den Mangel an qualifizierten Arbeitskräften auf dem lokalen Arbeitsmarkt. Jugendliche hatten die Ausbildung für die Branche gemieden, weil sie ihren Niedergang beobachtet hatten oder mit weiteren Abwanderungen rechneten. Bildungseinrichtungen waren mangels Nachfrage und wegen der mangelnden Unterstützung der Politik für eine schrumpfende Branche geschwächt oder gar geschlossen worden. In der Folge ergibt für die Firmen der Mangel an ausgebildeten ProduktionsarbeiterInnen ein weiteres Motiv für die Verlagerung der Produktion in andere Länder. In anderen Regionen, wo es genügend Betriebe und kooperierende Einrichtungen gibt, kann das soziale und kulturelle Kapital erhalten werden und neue Firmen anziehen. Ein Fallstudienbetrieb in Portugal etwa kooperiert erfolgreich mit dem Technologiezentrum für die Bekleidungsindustrie in der Region. Aber auch hier zeigt sich, dass die zunehmenden Aus- und Verlagerungen ein Risiko für regional verankertes Sozialkapital und Wissen darstellen, insbesondere in nicht-akademischen Bereichen.

3.6 Qualifikation und Wissen

Deutlich wird damit, dass die Restrukturierung von Betrieben und Wertschöpfungsketten auch von branchen- und betriebsspezifischen Konfigurationen des Wissens geprägt wird und sie sich umgekehrt auf solche Konfigurationen auswirkt. In Europa haben wir wenige Hinweise auf direk-

te Dequalifizierungsprozesse gefunden. Am ausgeprägtesten ist dies im ausgelagerten Kundenservice des (ehemals) öffentlichen Dienstes. Hier wird das sektorspezifische Wissen von einschlägig ausgebildeten BeamtInnen und Angestellten ersetzt durch die eher generischen sozialen Kompetenzen und Dienstleistungsqualifikationen neuer, prekärer Beschäftigtengruppen. Es ist gut möglich, dass sich auf diesem Weg die Dienstleistungen für die BürgerInnen in die Richtung jener Paradoxie entwickeln, die wir aus privatwirtschaftlichen Anrufzentralen kennen.³⁶ Dort werden MitarbeiterInnen aufgrund ihrer Dienstleistungs- und Kundenorientierung rekrutiert, die vielfach als Persönlichkeitsmerkmal betrachtet wird, und finden in der Arbeit häufig sehr geringe Spielräume vor, diese Talente auch anzuwenden. In der Softwareentwicklung sehen Beschäftigte zwar auch Verluste an Kreativität infolge der zunehmenden Spezialisierung und Standardisierung ihrer Arbeit, aber Qualifikationsverluste sind nicht auszumachen.

Branchenübergreifend brauchen Beschäftigte in den restrukturierten Wertschöpfungsketten neue Kompetenzen etwa im Projektmanagement, der interkulturellen Kommunikation, dem Management von Beziehungen zwischen Firmen und der „Transaktionsarbeit“. Solche Fähigkeiten werden selten zertifiziert, oder sie werden auf eine informellere Weise bescheinigt als traditionelle berufliche Qualifikationen. Vielmehr werden Ausbildung und Beratung auf diesen Gebieten zu neuen Dienstleistungen eines privatwirtschaftlich verfassten Weiterbildungssektors, in dem desgleichen häufig prekär gearbeitet wird.³⁷ Überwiegend jedoch erwerben die Beschäftigten diese Kompetenzen auf individuelle und informelle Weise am Arbeitsplatz, in der Erfahrung mit komplexen, von Unsicherheit geprägten Arbeitssituationen, in denen Grenzen zwischen Betrieben, Fachgebieten oder Zuständigkeiten überschritten werden. Hier können sich neue Typen des impliziten Wissens³⁸ entwickeln, die sich eher auf generische Erfahrungen des Netzwerks beziehen als auf traditionelle, berufsfachliche Grundlagen. Selbst in großen, integrierten Konzernen mit etablierten Prozeduren und Politiken der Personalentwicklung aber geraten die Bemühungen, solche Kompetenzen zu entwickeln, unter den steigenden Druck der intensivierten alltäglichen Arbeit.

Besonders deutlich wird die Restrukturierung von Wissen in den innovativen Unternehmensfunktionen wie Forschung und Entwicklung in der Softwarebranche oder dem Design in der Bekleidungsindustrie. Hier spielt Kreativität weiterhin eine zentrale Rolle. Jedoch rücken ForscherInnen und DesignerInnen näher an den Markt. Sie müssen ein breiteres Feld von Daten und Informationen in ihre Arbeit einbauen, die von ästhetischen oder technischen Inputs bis zu Verkaufskennziffern, Marktdaten und -trends reichen. Ein Manager in einem portugiesischen Betrieb, der sich auf Design konzentriert, meinte: „Schnelligkeit hat sehr viel mit Flexibilität zu

tun, und damit, sich selbst nicht allzu ernst zu nehmen.“³⁹ Das unterstellt einen pragmatischen Zugang zu den vielfältigen Informations-Inputs, gegenüber denen die eigene Kreativität und ästhetische Identität in den Hintergrund treten muss. Kreativität und quasi handwerklicher Berufsstolz sind weiterhin notwendig, aber die innovativen Beschäftigten müssen zunehmend in der Lage sein, Zugeständnisse zu machen und Ideen aufzugeben, die nicht kurzfristig verwertbar scheinen.

Wenn wie erwähnt regionale Qualifikations- und Innovationsbasen in der Bekleidungsindustrie erodieren, werden sie nicht notwendigerweise durch virtuelle, ortsübergreifende Netzwerke und Ressourcen ersetzt. Es gibt jedoch vereinzelte Hinweise. In einem ungarischen Fertigungsbetrieb berichten ManagerInnen, dass sie von den Kompetenzen ihres deutschen Abnehmers profitieren, dessen TextilingenieurInnen häufig vor Ort sind, aber dass gleichzeitig das Grundlagenwissen über Produktion und Nähen mit der Massenfertigung ins Ausland abwandert. ModellmacherInnen in einem (anderen) deutschen Betrieb haben ein internationales Netzwerk etabliert, das Firmenbesuche und professionellen Austausch für diese SpezialistInnen organisiert.⁴⁰

Im öffentlichen Sektor geraten die Wissensbestände und -grundlagen in länderspezifischer Weise unter Druck. In den skandinavischen Fällen bestehen sowohl Organisationen als auch Gewerkschaften des öffentlichen Dienstes auf den Besonderheiten und der Professionalität solchen Wissens, und es gelingt ihnen häufig, Auslagerungen in den privaten Sektor zu verhindern. In Großbritannien hingegen wird die Beteiligung privater Firmen geradezu als Garant für Professionalität und einen angemessen geschäftsmäßigen Auftritt des öffentlichen Sektors gesehen. Transfers von Expertise und Wissen vom öffentlichen in den privaten Sektor waren bei der Auslagerung von IT-Dienstleistungen zu beobachten, wiewohl etwa in den Niederlanden die Behörde wiederum eigene Spezialabteilungen aufbaute, um sich nicht in komplette Abhängigkeit zu begeben. Auf welche Weise sich im öffentlichen Sektor die Schleifen zwischen Wissenstransfer und -aufbau entwickeln, hängt somit von länderspezifischen kulturellen und institutionellen Vorgeschichten ab und es bleibt abzuwarten, ob diese um Leitbilder des *New Public Management* herum konvergieren.

Wissen ist auf der einen Seite in Wertschöpfungsketten unvermeidlich mit Macht verknüpft. Andererseits ist es ein öffentliches Gut, das man teilen kann, ohne es zu verlieren. Und schließlich machen Verschiebungen und Standardisierungen des Wissens es notwendig, neues Wissen über die Anwendung und Kontrolle der veränderten Wissensbestände aufzubauen. So müssen im öffentlichen Sektor die Kompetenzen neu entwickelt werden, private Partner zu überwachen und mit ihnen zu verhandeln. Die Dienstleister hingegen haben es einfacher, indem sie Personal aus dem öffentlichen Sektor übernehmen, doch müssen sie räumlich und sozial

in der Nähe der Kunden bleiben. Jedoch ist damit zu rechnen, dass sie langfristig Wissen akkumulieren und Synergien anstreben, die ihnen eine machtvollere Position gegenüber ihren Kunden verleihen. Dazu werden sie vermutlich die gesammelte Expertise konsolidieren und ihre Beschäftigten flexibler und kundenübergreifender einsetzen. Die IT-ExpertInnen des (ehemals) öffentlichen Sektors können so mit neuen Karrieregelegenheiten rechnen, aber auch mit Zwängen und „Angeboten, die sie nicht ablehnen können“. Die Mobilität der hoch qualifizierten und erfahrenen WissensarbeiterInnen wird in allen IT-Bereichen weiterhin ein umkämpftes Terrain bleiben.

Unter der Wissensperspektive zeigen sich (wieder einmal)⁴¹ die skandinavischen Länder als Wissensgesellschaften, die von starken öffentlichen Institutionen spezifisch geprägt sind. Hier schaffen es (nicht nur) hoch Qualifizierte am ehesten, branchenspezifisches Wissen und Professionalität in Verhandlungsmacht zu konvertieren, die sie wiederum einsetzen, um regionale Netzwerke zu stärken. Diese institutionalisierte Anerkennung des Wissens und seiner TrägerInnen erstreckt sich bis in die weniger wissensintensiven Branchen, wie die Lebensmittelindustrie, wo dänische und norwegische angelernte Beschäftigte ermutigt werden, für ihre Kompetenzen Berufsabschlüsse zu erwerben.

Die Wertschätzung des Wissens als Grundlage der Wertschöpfung muss dieses jedoch nicht notwendigerweise in eine Machtquelle der Beschäftigten verwandeln. Die allgemeine Beschleunigung der Produktion und Innovation und die Implementierung von Markt- und Konkurrenzmechanismen auch innerhalb von Firmen erzeugen ein spezifisches Dilemma mit Blick auf die Verteilung und den Austausch des Wissens. Während dieser Austausch in und zwischen Unternehmen und Netzwerken allgemein als zentral für Innovationen gilt,⁴² wird er von bestimmten Aspekten der Restrukturierung eher blockiert. Wenn etwa, wie im Fall der ungarischen Tochtergesellschaft eines deutschen Konzerns, Projekte in internen Ausschreibungen vergeben werden, werden Abteilungen, die in Projekten zusammenarbeiten, gleichzeitig zu Konkurrenten. Ein Projektmanager berichtet: „Das war eine interessante Erfahrung, als wir ein Projekt bekommen haben, das früher noch nie nach Ungarn vergeben wurde. Das Produkt war vorher jahrelang an einem anderen Standort entwickelt worden, aber wir haben darin kurzfristig Fuß fassen können. Unsere ausländischen Kollegen fanden, dass das eine Verletzung ihrer Autorität war, und das gab Spannungen. Wenn wir sie jetzt etwas fragen, dann helfen sie uns zwar, aber sie halten so viel Information zurück wie möglich, besonders neue oder strategische Information.“⁴³ Hier bringt die Einführung von Marktbeziehungen innerhalb des Unternehmens ein Innovationsproblem mit sich, das Märkte generell schlecht lösen können.⁴⁴ Neues Wissen braucht mithin Institutionen, die es schützen, und Anreize, es zu teilen, die

auch interne Märkte eher behindern.

Insgesamt gefährdet also in manchen Feldern die Restrukturierung von Wertschöpfungsketten die Institutionen und Voraussetzungen nachhaltiger Wertschöpfung und Innovation in europäischen Wissensgesellschaften. Regionale und professionelle Netzwerke, Bildungseinrichtungen und der informelle Austausch des Wissens über Abteilungen und Betriebe hinaus erfordert organisationelle Spielräume und gesellschaftliche Ressourcen, die man für ungewisse Ziele einsetzen kann, und es muss eine kritische Masse solcher Ressourcen vorhanden sein. Die Fragmentierung von Wertschöpfungsketten, die Verlagerung von Unternehmensfunktionen und die erweiterten Managementoptionen, weitere Verlagerungen vorzunehmen, gefährden bestehende institutionelle Konfigurationen. Die restrukturierten und sich kontinuierlich restrukturierenden Wertschöpfungsketten scheinen aus sich selbst heraus nicht gut in der Lage zu sein, neue Reserven an Spielräumen und Kreativität hervorzubringen, während verengte Zeithorizonte und verschärfter Wettbewerb die Grundlagen der Innovationsfähigkeit von Regionen und Organisationen aufweichen. Firmen, ihre Netzwerke und arbeitende Individuen werden in solchen dilemmatischen Konfigurationen soziale und institutionelle Unterstützung brauchen, um diese Effekte zu kompensieren.

4. Zusammenfassung

Insgesamt bestätigen die empirischen Erhebungen im Rahmen des WORKS-Projekts, dass die Umstrukturierungen von Netzwerken und Wertschöpfungsketten erhebliche Auswirkungen auf die Beschäftigung und die Arbeitsbedingungen zeitigen. So wirken sich die Unterschiede in den Lohnniveaus und in der Regulierung der Arbeit zwischen den Ländern, Branchen und Unternehmen im Falle von Auslagerungen direkt auf die Beschäftigungsbedingungen aus. Es kommt dadurch zu einer Fragmentierung der Beschäftigung in dem Sinn, dass Belegschaften aufgespalten und Beschäftigungsbedingungen unterschiedlicher werden. Gerade in den mittel und gering qualifizierten Funktionen ist dabei im Lauf der Zeit mit einer Angleichung der Arbeitsqualität nach unten zu rechnen. Die Ergebnisse zeigen auch, dass die Vertragsgestaltung und die Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Firmen, also zwischen dem Abnehmer bzw. Auftraggeber und dem Zulieferer bzw. Dienstleister, häufig direkt auf die Qualität der Beschäftigungsverhältnisse und Arbeitsbedingungen durchschlagen. Zudem bekommen die Beschäftigten die Machtbeziehungen zwischen den Firmen nicht nur bei der Festlegung der Löhne und Arbeitszeiten, sondern auch im Arbeitsalltag zu spüren, wenn Arbeitszeiten flexibler oder Kontrollen rigider werden.

Positionen von Betrieben in Netzwerken und Wertschöpfungsketten so-

wie Machtverhältnisse sind jedoch nicht statisch, und Auf- und Abstiege innerhalb der Firmennetze wirken sich ebenfalls auf die Beschäftigungsbedingungen aus. Auch wenn es Firmen gelingt, innerhalb der Wertschöpfungsketten neue Funktionen zu übernehmen und günstigere Positionen einzunehmen, und Beschäftigte damit anspruchsvollere Tätigkeiten verrichten, nimmt jedoch der Druck in der Arbeit zu. Betriebs- und branchenübergreifend beobachten wir daher eine Intensivierung und zeitliche Verdichtung der Arbeit. Diese rückt in vielen Fällen näher an den Markt, muss vermehrt die Perspektiven von Kostensenkung und Kundenorientierung einbeziehen und dabei die „eigentlichen“ Aufgaben mit vervielfältigten Schnittstellen und verengten Zeithorizonten erledigen. Parallel zur Vermarktlichung finden wir dabei auch steigende Anforderungen an formale Dokumentations- und Qualitätssicherungs routinen in der Arbeit und Standardisierungen, die sich eher bürokratisch ausnehmen. Darüber hinaus sind die Entwicklungen in den verschiedenen Branchen und Unternehmensfunktionen recht unterschiedlich. Umstrukturierungen und ihre Auswirkungen auf Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen folgen offensichtlich branchen- und länderspezifischen Logiken, und werden auch von der Entwicklung der Eigentümerbeziehungen und Managementstrategien im jeweiligen Netzwerk geprägt.

Anmerkungen

- ¹ OECD (2004) 32.
- ² Huws, Flecker, Dahmann (2004); WTO (2005); OECD (2005).
- ³ Marchington et al. (Hrsg.) (2005).
- ⁴ Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005); Huws (Hrsg.) (2006).
- ⁵ Faust, Voskamp, Wittke (2004); Flecker (2007).
- ⁶ Work Organisation and Restructuring in the Knowledge Society (=CIT3-CT-2005-006193); www.worksproject.be.
- ⁷ Marginson, Sisson (1996).
- ⁸ Wir danken unseren KollegInnen Annika Schönauer, Pamela Meil und Wolfgang Dunkel, mit denen wir gemeinsam den Synthesebericht über die WORKS-Fallstudien (Flecker, Holtgrewe, Schönauer, Dunkel, Meil 2008) verfasst haben, und allen KollegInnen aus den verschiedenen Länderteams, welche die Fallstudien durchführten.
- ⁹ Gereffi, Korzeniewicz (Hrsg.) (1994), Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005).
- ¹⁰ Henderson et al. (2002).
- ¹¹ Hendrix, Abendroth, Wachtler (2003).
- ¹² Caprile (2000); Marginson (2005); Doellgast, Greer (2007).
- ¹³ Rainnie (1991); Semlinger (1993).
- ¹⁴ Atkinson (1984).
- ¹⁵ Rubery (2006).
- ¹⁶ Flecker (2007).
- ¹⁷ Arzbächer, Holtgrewe, Kerst (2002); Lehndorff, Voss-Dahm (2005).
- ¹⁸ Dörre (2005).
- ¹⁹ Kalantaridis, Slava, Sochka (2003) 11.

- ²⁰ Marchington et al. (2005).
- ²¹ Gavroglou (2007) 8.
- ²² Miozzo, Grimshaw (2005).
- ²³ Schief (2006).
- ²⁴ Atkinson (1984).
- ²⁵ Flecker (2005).
- ²⁶ Ackroyd, Procter (1998); Rubery (2005).
- ²⁷ Dahl-Jørgensen, Torvatn (2007).
- ²⁸ Miozzo, Grimshaw (2005).
- ²⁹ Krings, Bechmann, Nierling (2007).
- ³⁰ Flecker, Schönauer (2007).
- ³¹ De Bruyn, Ramioul (2007).
- ³² Vgl. Braczyk (1993).
- ³³ Bannink, Hoogenboom, Trommel (2007).
- ³⁴ Castells (1996) 439.
- ³⁵ Muchnik (2007).
- ³⁶ Callaghan, Thompson (2002); Holtgrewe, Kerst (2002); Grugulis, Vincent (2005).
- ³⁷ Adam, Aust, Pernicka (2007).
- ³⁸ Polanyi (1985).
- ³⁹ Woll, Vasconcelos da Silva, Moniz (2007).
- ⁴⁰ Vgl. Benner (2003).
- ⁴¹ Castells, Himanen (2004).
- ⁴² Brown, Duguid (1991); Tuomi (2002); Hippel (2005).
- ⁴³ Makó, Illéssy, Csizmadia (2007) 11.
- ⁴⁴ Beckert (1997).

Literatur

- Ackroyd, Stephen; Procter, Steven, British manufacturing organization and workplace industrial relations: some attributes of the new flexible firm, in: *British Journal of Industrial Relations* 36/2 (1998) 163-183.
- Adam, Georg; Aust, Andreas; Pernicka, Susanne, Solo-Selbstständige in der Erwachsenenbildung: Interessenvertretung von Einzelkämpfer/innen?, in: Pernicka, Susanne; Aust, Andreas (Hrsg.), *Die Unorganisierten gewinnen. Gewerkschaftliche Rekrutierung und Interessenvertretung atypisch Beschäftigter – ein deutsch-österreichischer Vergleich* (Berlin 2007) 77-152.
- Arzbächer, Sandra; Holtgrewe, Ursula; Kerst, Christian, Call centres: Constructing flexibility, in: Holtgrewe, Ursula; Kerst, Christian; Shire, Karen A. (Hrsg.), *Re-Organizing Service Work. Call Centres in Germany and Britain* (Aldershot u. a. 2002) 19-41.
- Atkinson, John, Manpower strategies for flexible organisations, in: *Personnel Management* 16/8 (1984) 28-31.
- Bannink, Duco; Hoogenboom, Marcel; Trommel, Willem, IT-outsourcing in public administration. GBA and Easttown municipal government. Organisational case study on IT service providers in public administration – Netherlands (= Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Beckert, Jens, *Grenzen des Marktes* (Frankfurt/Main, New York 1997).
- Benner, Chris, Labour flexibility and regional development: The role of labour market intermediaries, in: *Regional Studies* 37/6-7 (2003) 621-633.
- Braczyk, Hans-Joachim, Das Paradox technisierter Kommunikation in Arbeitsorganisationen, in: Weißbach, Hans-Jürgen; Poy, Andrea (Hrsg.), *Risiken informatisierter Produktion: Theoretische und empirische Ansätze* (Opladen 1993) 311-327.

- Brown, John S.; Duguid, Paul, Organizational learning and communities of practice: towards a unified view of working, learning and innovation, in: *Organization Science* 3/1 (1991) 40-57.
- Callaghan, George; Thompson, Paul, We recruit attitude: the selection and shaping of call centre labour, in: *Journal of Management Studies* 39/2 (2002) 233-254.
- Caprile, Maria, Outsourcing and industrial relations in motor manufacturing (2000), <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2000/08/study/tn0008201s.htm>.
- Castells, Manuel, *The rise of the network society* (Oxford 1996).
- Castells, Manuel; Himanen, Pekka, *The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model* (Oxford 2004).
- Dahl-Jørgensen, Carla; Torvatn, Hans, IT-Health in Norway. Organisational case study on IT service providers in public administration – Norway (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- De Bruyn, Tom; Ramioul, Monique, 'Wonderwear' – Head, tail and shoulders – restructuring of production in a high niche company in the clothing industry. Organisational case study on production in the clothing industry – Belgium (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Doellgast, Virginia; Greer, Ian, Vertical Disintegration and the Disorganization of German Industrial Relations, in: *British Journal of Industrial Relations* 45/1 (2007) 55-76.
- Dörre, Klaus, Prekarisierung contra Flexicurity. Unsichere Beschäftigungsverhältnisse als arbeitspolitische Herausforderung, in: Kronauer, Martin; Linne, Gudrun (Hrsg.), *Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität* (Berlin 2005) 53-71.
- Faust, Michael; Voskamp, Ulrich; Wittke, Volker, Globalisation and the future of national systems: exploring patterns of industrial reorganisation and relocation in an enlarged Europe, in: Faust, Michael; Voskamp, Ulrich; Wittke, Volker (Hrsg.), *European Industrial Restructuring in a Global Economy: Fragmentation and Relocation of Value Chains* (Göttingen 2004) 19-81.
- Flecker, Jörg, Interne Flexibilisierung – von der Humanisierungsvermutung zum Risikobefund, in: Kronauer, Martin; Linne, Gudrun (Hrsg.), *Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität* (Berlin 2005) 73-96.
- Flecker, Jörg, Network economy or just a new breed of multinationals? Relocation of eWork as a window to the restructuring of value chains, in: *Work Organisation, Labour and Globalisation* 1/2 (2007) 36-51.
- Flecker, Jörg; Holtgrewe, Ursula; Schönauer, Annika; Dunkel, Wolfgang; Meil, Pamela, Restructuring across value chains and changes in work and employment. Case study evidence from the Clothing, Food, IT and Public Sector (=WORKS WP 10 Deliverable 10.1, Löwen 2008).
- Flecker, Jörg; Schönauer, Annika, 'Messenger' – Cross-border software development. Organisational case study on software development in the IT industry – Austria (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Gavroglou, Stavros P., Virtual outsourcing through a subsidiary. Organisational case study on customer service in the services of general interest – Greece (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Gereffi, Gary; Humphrey, John; Sturgeon, Timothy, The governance of global value chains, in: *Review of International Political Economy* 12/1 (2005) 78-104.
- Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel (Hrsg.), *Commodity chains and global capitalism* (Westport, CT, 1994).
- Grugulis, Irena; Vincent, Steven, Changing Boundaries, Shaping Skills: The Fragmented Organizational Form and Employee Skills, in: Marchington, Mick; u. a. (Hrsg.), *Fragmenting Work. Blurring Organizational Boundaries and Disordering Hierarchies* (Oxford 2005) 199-216.

- Henderson, Jeffrey; Dicken, Peter; Hess, Martin; Coe, Neil; Yeung, Henry W.-C., Global production networks and the analysis of economic development, in: *Review of International Political Economy* 9/3 (2002) 436-464.
- Hendrix, U.; Abendroth, C.; Wachtler, Günther, Outsourcing und Beschäftigung – Die Folgen betriebsübergreifender Kooperation für die Gestaltung der Arbeit (München 2003).
- Hippel, Eric v., *Democratizing Innovation* (Cambridge, MA, 2005).
- Holtgrewe, Ursula; Kerst, Christian, Zwischen Kundenorientierung und organisatorischer Effizienz – Callcenter als Grenzstellen, in: *Soziale Welt* 53/2 (2002) 141-160.
- Huws, Ursula (Hrsg.), *The transformation of work in a global knowledge economy: towards a conceptual framework. WORKS-WP3: theories and concepts. Final report* (London 2006).
- Huws, Ursula; Flecker, Jörg; Dahmann, Simone, Status report on outsourcing of ICT and related services in the EU (Dublin 2004).
- Kalantaridis, Christos; Slava, S.; Sochka, K., Globalization processes in the clothing industry of Transcarpathia, Western Ukraine, in: *Regional Studies* 37/2 (2003) 173-186.
- Krings, Bettina-Johanna; Bechmann, Martin; Nierling, Linda, 'Business-Software'. Organisational case study on software development in the IT-industry – Germany (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Lehndorff, Steffen; Voss-Dahm, Dorothea, The delegation of uncertainty: flexibility and the role of the market in service work, in: Bosch, Gerhard; Lehndorff, Steffen (Hrsg.), *Working in the Service Sector. A Tale from Different Worlds* (Abingdon 2005) 289-315.
- Makó, Csaba; Illéssy, Miklós; Csizmadia, Péter, 'Domainsoft Hungary Ltd.' Organisational case study on software development in the IT-industry – Hungary (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- Marchington, Mick; u. a. (Hrsg.), *Fragmenting Work. Blurring Organizational Boundaries and Disordering Hierarchies* (Oxford 2005).
- Marginson, Paul, Industrial Relations at European Sector Level: The Weak Link?, in: *Economic and Industrial Democracy* 26/4 (2005) 511-540.
- Marginson, Paul; Sisson, Keith, Multinational companies and the future of collective bargaining: a review of the research issues, in: *European Journal of Industrial Relations* 2/2 (1996) 173-197.
- Miozzo, Marcela; Grimshaw, Damian, Does EDS add value? The expansion of IT outsourcing and the nature and role of computer service firms (=Paper presented at the DRUID 10th Anniversary Summer Conference 2005 on „Dynamics of Industry and Innovation: organizations, networks and systems“, Kopenhagen, 27.-29. Juni 2005); http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2005-1445.pdf.
- Muchnik, Maïra, 'ComTel' – squeezed between research and market? – Restructuring of R&D in a big ICT company in France. Organisational case study on research and development in the information and communication technology sector – France (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- OECD, *OECD Employment Outlook 2004. Chapter 2: Employment protection regulation and labour market performance* (Paris 2004).
- OECD, *Potential Offshoring of ICT-intensive Using Occupations* (Paris 2005).
- Polanyi, Michael, *Implizites Wissen* (Frankfurt/Main 1985).
- Rainnie, Al, Just-in-time, subcontracting and the small firms, in: *Work, Employment & Society* 5/3 (1991).
- Rubery, Jill, Labor Markets and Flexibility, in: Ackroyd, Stephen; u. a. (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Work and Organization* (Oxford 2005) 31-51.

- Rubery, Jill, Segmentation theory thirty years on (Manchester 2006), vxu.se/ehv/cafo/iwplms/papers/rubery_segmentation.doc.
- Schief, S., Nationale oder unternehmensspezifische Muster der Flexibilität?, in: Lehn-dorff, Steffen (Hrsg.), *Das Politische in der Arbeitspolitik. Ansatzpunkte für eine nachhaltige Arbeits- und Arbeitszeitgestaltung* (Berlin 2006) 227-248.
- Semlinger, Kurt, Small firms and outsourcing as flexibility reservoirs of large firms, in: Grabher, Gernot (Hrsg.), *The embedded firm: On the socio-economics of industrial networks* (London 1993) 161-178.
- Tuomi, Ilkka, *Networks of Innovation. Change and Meaning in the Age of the Internet* (Oxford 2002).
- Woll, Tobias; Vasconcelos da Silva, Ana; Moniz, António B., 'WW-DK Têxteis'. Organizational case study on design in the clothing industry – Portugal (=Internal Working Paper, WORKS-Project, Löwen 2007).
- WTO, *Offshoring services: recent developments and prospects*, World Trade Report 2005, Exploring the links between trade, standards and the WTO (Genf 2005).

Zusammenfassung

Insgesamt bestätigen die empirischen Erhebungen im Rahmen des WORKS-Projekts, dass die Umstrukturierungen von Netzwerken und Wertschöpfungsketten erhebliche Auswirkungen auf die Beschäftigung und die Arbeitsbedingungen zeitigen. So wirken sich die Unterschiede in den Lohnniveaus und in der Regulierung der Arbeit zwischen den Ländern, Branchen und Unternehmen im Falle von Auslagerungen direkt auf die Beschäftigungsbedingungen aus. Es kommt dadurch zu einer Fragmentierung der Beschäftigung in dem Sinn, dass Belegschaften aufgespalten und Beschäftigungsbedingungen unterschiedlicher werden. Gerade in den mittel- und geringqualifizierten Funktionen ist dabei im Lauf der Zeit mit einer Angleichung der Arbeitsqualität nach unten zu rechnen. Die Ergebnisse zeigen auch, dass die Vertragsgestaltung und die Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Firmen, also zwischen dem Abnehmer bzw. Auftraggeber und dem Zulieferer bzw. Dienstleister, häufig direkt auf die Qualität der Beschäftigungsverhältnisse und Arbeitsbedingungen durchschlagen. Zudem bekommen die Beschäftigten die Machtbeziehungen zwischen den Firmen nicht nur bei der Festlegung der Löhne und Arbeitszeiten, sondern auch im Arbeitsalltag zu spüren, wenn Arbeitszeiten flexibler oder Kontrollen rigider werden.

Positionen von Betrieben in Netzwerken und Wertschöpfungsketten sowie Machtverhältnisse sind jedoch nicht statisch, und Auf- und Abstiege innerhalb der Firmennetze wirken sich ebenfalls auf die Beschäftigungsbedingungen aus. Auch wenn es Firmen gelingt, innerhalb der Wertschöpfungsketten neue Funktionen zu übernehmen und günstigere Positionen einzunehmen, und Beschäftigte damit anspruchsvollere Tätigkeiten verrichten, nimmt jedoch der Druck in der Arbeit zu. Betriebs- und branchenübergreifend beobachten wir daher eine Intensivierung und zeitliche Verdichtung der Arbeit. Diese rückt in vielen Fällen näher an den Markt, muss vermehrt die Perspektiven von Kostensenkung und Kundenorientierung einbeziehen und dabei die „eentlichen“ Aufgaben mit vervielfältigten Schnittstellen und verengten Zeithorizonten erledigen. Parallel zur Vermarktlichung finden wir dabei auch steigende Anforderungen an formale Dokumentations- und Qualitätssicherungs-routinen in der Arbeit und Standardisierungen, die sich eher bürokratisch ausnehmen. Darüber hinaus sind die Entwicklungen in den verschiedenen Branchen und Unternehmensfunktionen recht unterschiedlich. Umstrukturierungen und ihre Auswirkungen auf Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen folgen offensichtlich branchen- und länderspezifischen Logiken, und werden auch von der Entwicklung der Eigentümerbeziehungen und Managementstrategien im jeweiligen Netzwerk geprägt.

The Effects of Globalization on Wages, Employment, and Wage Share in Austria*

Özlem Onaran

1. Introduction

The aim of this paper is to empirically analyze the impact of globalization – as measured by the trade and capital flows – on the labor market outcomes in Austria. In the last fifteen years there has been a significant increase in the globalization of the Austrian economy through an increase in exports, final imports, intermediate imports, and outward foreign direct investment (FDI). The integration of the Central and Eastern Europe (CEECs) to the European economic sphere, added a new dimension to the globalization of the Austrian economy, although Austrian trade and FDI towards Western Europe also increased significantly during this period. Austria is one of the relatively most integrated Western high wage-countries to the low-wage East. Its geographical proximity as well as historical ties and its small size played a role in this fast integration.

The increase in unemployment (from 3.8% in 1989 to 5.8% as of 2006 albeit a decline again to 4.1% as of 2008) and wage moderation in the meantime attracted public attention to globalization, and in particular Eastern enlargement. Although the Austrian firms have been able to increase their profitability during Eastern Enlargement,¹ whether the gains have been shared with labor is being debated. The stylized facts of the labor market developments raise some doubts: Since the 1980s industrial employment is decreasing, and total employment is stagnant in spite of the jobs created in services. The opposite trend in domestic employment compared with the increasing foreign affiliate jobs is particularly striking. In the meantime real wages have stagnated in the total economy particularly since the mid 1990s in striking contrast to the strong improvement in labor productivity.

* This paper is a revised short version of a project report prepared for the Arbeiterkammer Wien. The author is grateful to Paul Ramskogler for the excellent research assistance, to Werner Raza, Sepp Zuckerstaetter, Martin Falk, Engelbert Stockhammer, Wilfried Altzinger, Christian Bellak, Thomas Grandner, Herbert Walther, Markus Leibrecht, Mehtap Hisarciklioğlu for fruitful discussions, and to Ursula Havel, Franz Granner, Lucia Glinsner, Irene Langer, René Dell'mour, Karl Klein, Henriette Killian, and Andreas Buzek for their valuable support about data. All remaining errors are mine.

The service wages are even slightly declining in the last five years on average. As a combination of these developments (in employment, wages, and productivity), the functional income distribution has been changing at the expense of labor in the last three decades. The wage share (labor compensation/gross value added in non-agricultural sector) declined from a level of 65.2% in 1978 to 50.9% as of 2005. Guger and Marterbauer (2004) argue that rationalization waves and the decline in employment reduced the bargaining power of the workers; the increased international competitive pressures determined the conditions of wage bargaining; and the flexibilization of the labor market through outsourcing, increased temporary work contracts, new working time arrangements and part-time employment also created pressures. In this study we focus on the effects of globalization to analyze how much of this decline is related to increased imports, outsourcing in particular, and Austrian outward FDI. We pay particular attention to the possible different effects of integration with the developed countries vs. the CEECs and the other low wage countries.

The decline in labor share is not specific to Austria.² Breuss (2007) finds that increased trade with the East and FDI in general cause a decline in the labor share in the developed EU countries. Recently the mainstream international institutions like OECD and IMF also could not stay indifferent to this development and addressed the issue, which is motivated by the increasing public discontent. OECD (2007) cites the 2005 Eurobarometer opinion poll, which shows that more people have a negative than a positive view of globalization and "relocation of jobs to countries where wages are lower" was the most frequently cited consequence of globalization. In OECD Employment Outlook (2007) Rodrik's (1997) analysis pointing at the negative effects of globalization on labor is now playing an important role albeit with a delay of 10 years. OECD (2007) addresses that there has been a downward trend in the wage share, which has coincided with rapid growth in trade and FDI, but nevertheless they add an excusing remark afterwards that many other factors such as technological change, capital deepening and changes in the industry mix of output can contribute to that fall.

IMF (2007) find that globalization (measured by changes in export and import prices, offshoring, and immigration) had a negative effect on the labor share in developed countries, but they cite globalization as one of several factors, and emphasize technological change and labor market policies as other important factors. However what is not discussed in these studies is that it is quite hard to disintegrate the technology shocks from trade induced technological change. The reverse is also true. Technological change facilitates international transactions through lower costs and thus generates the conditions for globalization. Interestingly in the study of IMF (2007) the skilled labor share³ declines much more due to globalizati-

on and in particular offshoring, and the technological change effect is less, although for the unskilled labor the effect of globalization is much smaller than the effect of technological change. Another interesting finding is that in small European countries, the effects of offshoring and trade prices are much larger than in large countries, and the contribution of immigration is the smallest, and even smaller than the effect of offshoring in these countries. This is an important difference, since the IMF report indeed makes an effort to underscore the importance of globalization by focusing on the finding indicating a much larger negative effect of immigration than the other components of globalization, namely trade and offshoring. However this is not the case in the small economies according to the findings in the same report. Also in small European countries the effect of globalization in total is as large as the effect of technology.

In this paper first we estimate the effects on employment and wages, and then combining the effects on both wages and employment we calculate the cumulative effects on the functional income distribution, i. e. the wage share. The estimations are made for a panel of sectors, which are subject to trade or FDI flows. The effects are separately estimated for low and high skilled sectors, industry vs. services, and blue vs. white collar workers.

Section 2 discusses the data and methodological issues. Section 3 presents the stylized facts of globalization and labor market outcomes in Austria. Section 4 and 5 present the estimation results about the effects of FDI and trade on employment, wages, and the wage share. Section 6 concludes.

2. Data, estimation methodology and specification of the equations

The empirical analysis is based on the panel data of the sub-sectors of industry and services. In order to account for different impacts on skilled vs. less skilled labor, separate estimations are made for low vs. high skilled sector groups and for white-collar vs. blue-collar workers.⁴

Regarding the trade effects we use exports and imports of the sector, but to avoid multicollinearity problems we first estimate the import effects alone. Since the origin or destination of trade, whether it is a low wage or high wage country with similar factor composition may affect the direction of the impact, we differentiate imports from developed countries (high wage countries), the CEECs and South Eastern Europe (the East from now on),⁵ and the rest of the world (primarily other low wage countries). Next regarding imports it is important to distinguish whether they are intermediate inputs or final consumption goods. Therefore we additionally distinguish intermediate vs. final good imports from different origins. Inter-

mediate import penetration (intermediate imports/domestic consumption) is a proxy for transnational outsourcing in the sector. Then we estimate a specification with total trade intensity (exports/output + imports/domestic consumption).

The effects of outward FDI on the labor market outcomes at home is measured by the effects of employment in the foreign affiliates of Austria (weighted by the share of the Austrian firm) in each sector disaggregated as affiliates in developed countries and the East⁶. The sectors are defined according to the sector of the foreign affiliate.

Due to differences in the availability of trade and FDI data, separate equations will be estimated for trade and FDI effects. FDI data is available only at the level of 1-digit NACE classification and for the period of 1993-2004, whereas disaggregated trade data is available at 2-digit level for the period of 1988-2005.

Thus the equations (1) and (2) to be estimated for FDI effects on employment and wages take the following form respectively:⁷

$$(1a) \quad ll_{i,t} = \beta_i + \beta_t + \beta_l ll_{i,t-1} + \sum_{j=0}^1 \beta_{wj} lwr_{i,t-j} + \sum_{j=0}^1 \beta_{qj} lqr_{i,t-j} + \sum_{j=1}^2 \beta_{kj} lknonict_{i,t-j} + \sum_{j=1}^2 \beta_{kictj} lkict_{i,t-j} + \sum_c \sum_{j=1}^2 \beta_{fcnj} lf_{c,i,t-j} + \varepsilon_{t,i}$$

and

$$(2a) \quad lwr_{i,t} = \alpha_i + \alpha_t + \alpha_w lwr_{i,t-1} + \sum_{j=0}^1 \alpha_{lj} ll_{i,t-j} + \sum_{j=1}^2 \alpha_{kj} lknonict_{i,t-j} + \sum_{j=1}^2 \alpha_{kictj} lkict_{i,t-j} + \sum_c \sum_{j=1}^2 \alpha_{fcnj} lf_{c,i,t-j} + \varepsilon_{t,i}$$

where ll_i , lwr_i , lqr_i , $lknonict_i$, $lkict_i$, lf_{ci} are the employment, real wage (labor compensation, deflated by sectoral producers price index), real value added, real non-ICT capital stock, real ICT capital stock, and foreign affiliate employment in sector i respectively, and all are in logarithms. The sector index $i=1, \dots, 12$ for industry⁸ $i=13, \dots, 20$ for services, $i=1, \dots, 20$ for total economy, and $t=1996-2005$. β_t and α_t are time dummies, accounting for exogenous technology shocks not captured by the ICT capital stock, policy changes and other institutional factors such as employment taxes, employment legislation that may affect labor demand, the economy wide labor market conditions that affect workers' outside options, an alternative economy wide wage, the institutional factors that may affect the bargaining power like union density, collective bargaining coverage, structural change in the composition of employment. The effects of major changes in industrial relations after privatization will also be reflected in the time dummies. c is the affiliate country index corresponding to affiliates in de-

veloped countries vs. the East. Lags of the explanatory variables and the dependent variable will be used to account for short vs. longer run effects. The capital stock and foreign affiliate data ends in 2004; in order to be able to estimate the effects including 2005, we will use the first and second lags of these variables. Since the effect of both capital accumulation and FDI on labor markets make require a long adjustment process using deeper lags makes also economically sense.

For the import effects we estimate the following equations for employment and wages:

$$(1b) \quad ll_{i,t} = \beta_i + \beta_t + \beta_l ll_{i,t-1} + \sum_{j=0}^1 \beta_{wj} lwr_{i,t-j} + \sum_{j=0}^1 \beta_{qj} lqr_{i,t-j} + \sum_c \sum_n \sum_{j=0}^1 \beta_{mcnj} mq_{cn\ i,t-j} + \varepsilon_{t,i}$$

and

$$(2b) \quad lwr_{i,t} = \alpha_i + \alpha_t + \alpha_w lwr_{i,t-1} + \sum_{j=0}^1 \alpha_{lj} ll_{i,t-j} + \sum_{j=0}^1 \alpha_{qj} lqr_{i,t-j} + \sum_c \sum_n \sum_{j=0}^1 \alpha_{mcnj} mq_{cn\ i,t-j} + \varepsilon_{t,i}$$

where $i=1, \dots, 21$ for manufacturing⁹), $t=1990-2005$, mq_{cni} is import penetration ratio in sector i (import/domestic consumption of sector i), c is the origin of country index for imports corresponding to developed countries, the East, and the rest of the world, n is the index for the type of goods, i.e. intermediate or final imports. Real value added is included in the wage equation to account for labor productivity, since capital stock is not available at the 2-digit level. In the wage equation in addition to employment import penetration is treated as endogenous variable.

Finally we estimate a specification with total trade intensity, by using the current and lagged value of total trade intensity (exports/output + imports/domestic consumption,)

$$\sum_c \sum_{j=0}^1 \alpha_{xcj} tq_{c\ i,t-j} \quad \text{instead of import penetration variable in equation 1b and 2b.}$$

Based on these estimation results we then calculate the long run coefficients using the contemporaneous and lagged effects and the speed of adjustment for the vector of explanatory variables. The wage share effects are then calculated based on the long run effects on wages and employment. For example the effect of foreign employment n in the wage share is,

$$\frac{\partial \ln(ws)}{\partial \ln f} = \frac{\alpha_f (1 + \beta_w) + \beta_f (1 + \alpha_l)}{1 - \beta_w \alpha_l} \quad \text{where the } \alpha \text{ and } \beta \text{'s are the long run}$$

coefficients. This expression incorporates the effect of foreign affiliate employment on wages discounted by the effect of wages on employment and

the effect of foreign affiliate employment on employment amplified by the effect of employment on wages.

3.1 The globalization of the economy

As of 2005, 17.4% of Austria's non-agricultural exports are going to Eastern and South Eastern Europe (10 new member states, Croatia, Turkey, referred as East from now on), and 13.1% of non-agricultural imports are coming from there. What is more striking is the increase in the volume of Austria's trade with the East. Despite this fast growth of trade with the East, Austria's trade surplus with the East improved in many sectors. Austria's proximity to the East also facilitated transnational outsourcing significantly. Nevertheless even for Austria, the observed overall increase in outsourcing is due mainly to the increase in outsourcing to other high-wage countries. Table 1 shows the cumulative change in the export/output (of only non-agricultural tradable sectors) and import/domestic consumption ratios during 1990-2005 (in %-points).¹⁰

Regarding sectoral differences, intermediate imports from developed countries and the East increased much faster than the increase in final goods particularly in high skilled manufacturing, whereas in low skilled sectors final goods imports from developed countries and the East increased slightly faster. The increase in imports from the rest of the world is mostly due to the increase in final goods imports in the low skilled manufacturing industry.

Table 1: Cumulative %-point change in export and import ratios (1990-2005)

	Manufacturing		Total
	Low-skilled	High-skilled	
Exports/output to:			
Developed countries	14.99	9.44	12.63
East	9.37	11.08	10.57
Rest of the world	0.53	0.50	0.88
Intermediate imports/domestic absorption from:			
Developed countries	5.41	7.36	7.32
East	3.09	5.33	4.57
Rest of the world	0.65	0.30	0.49
Final imports/domestic absorption from:			
Developed countries	5.82	0.63	3.28
East	4.90	2.59	3.35
Rest of the world	2.51	0.53	1.22

Table 2: Cumulative % change in the foreign affiliate employment (1995-2004)

	Industry		
	Low skilled	High skilled	Total
Developed	63.70	96.35	83.03
East	81.88	252.55	177.01
	Services		
	Low skilled	High skilled	Total
Developed	208.15	47.52	161.50
East	86.56	824.46	302.85
	Total Economy		
Developed			117.79
East			241.01

Austria's international trade with the East is dominated by intra-firm trade. Almost 70% of Austria's imports from the East and 22% of exports are trade within a multinational enterprise.¹¹ Similar to the developments in trade, Austrian FDI is also increasing from early 1990s onwards to both the developed countries and the East, with the increase towards the latter being higher. Austria's total FDI stock in the East as of 2004 is 38.0% of its total FDI stock. Austrian FDI is predominantly in services, but the ten biggest Austrian investors in the NMS represent a mix of financial and industrial capital. Regarding FDI outflow the banking sector makes up 30% of the total.¹²

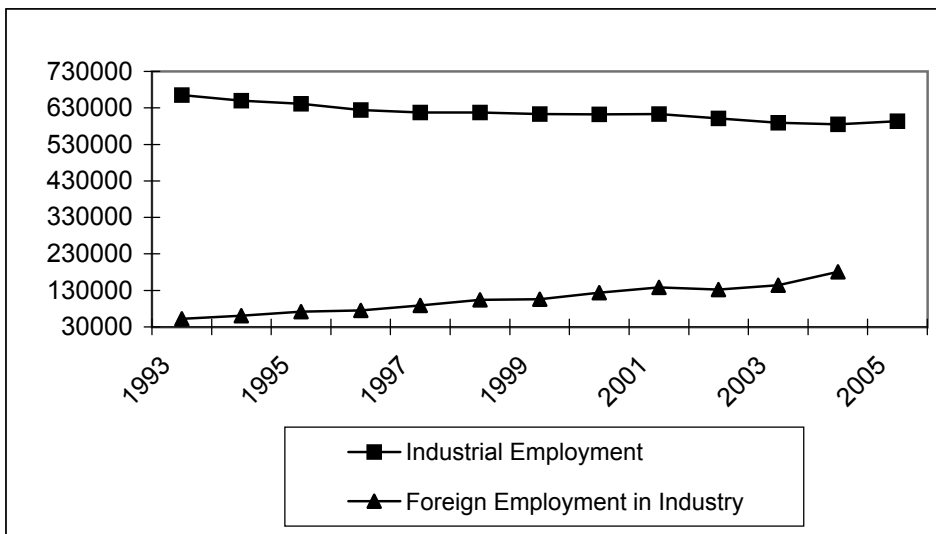
Table 2 shows the cumulative % change in foreign affiliate employment during 1995-2004. The share of the employment in the foreign affiliates of Austria in the East in the total employment in foreign affiliates is 71.9% as of 2004, and is much higher than that of the affiliates in the developed countries (24.4%). Particularly in the high skilled services sectors the share of the East increases to 91.9%. Employment in the affiliates of Austria in the East increased 190.9% in industry and 302.8% in services during 1995-2004. The increase in the employment in the foreign affiliates in the East in the high skilled services has been phenomenal, but this also reminds us of the importance of company take-overs via market-seeking horizontal FDI in sectors like banking.

3.2 The developments in wages, employment, and the wage share

How did the labor markets perform during this period of major internationalization? Table A1 (see annex) shows the average annual change (compound average) in the labor market variables for the sub-periods during 1976-2005 (for the non-agricultural sector).

As opposed to the positive growth in value added, since the 1980s industrial employment is decreasing, whereas total (non-agricultural) employment is stagnant (a mere increase of 0.7% per year during 1990-2005) and employment in services is increasing, mainly due to high skilled services. Figure 1 plots the striking opposite trend in domestic industrial employment compared with the increasing foreign affiliate employment. There is also a negative correlation between the decline in employment in manufacturing and the increase in overall import penetration (-0.30), and in particular import penetration from the East (-0.36).

Figure 1: Domestic and foreign affiliate employment, industry (1993-2005)

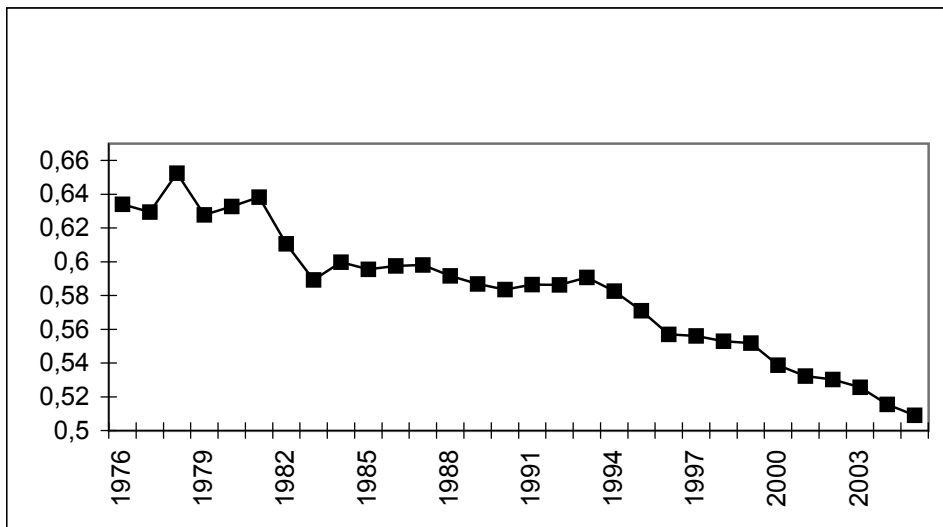


In parallel to the unfavorable developments in employment, real wages (per employee, deflated by CPI) have been stagnating in the total economy (non-agricultural) except for a short recovery during 1985-89. In the last five years (2000-05) there has been even a decline in the service sector wages (-0.4% per year).¹³ Although the integration of Austria to the global economy seems to have affected employment much more than real wages and although the changes across sectors in wages are much more similar than in employment, the degree of wage moderation points at significant changes in labor's bargaining power in the 1980s and then further since the second half of the 1990s. The extent of wage moderation becomes clearer when we compare the % change in product wages (deflated by PPI) vs. labor productivity (real value added per employee): in the aggregate economy as well as in manufacturing real wage increases

exceeded the productivity increases during the 70s, but have lagged behind productivity afterwards with few exceptions.

These developments have led to a significant erosion in the share of labor since the late 1970s with a further acceleration since mid-1990s. The wage share declined from a level of 65.2% in 1978 to 50.9% as of 2005 (see Figure 2).

Figure 2: Wage share 1976-2005 (% , total economy)



4. Estimation results: FDI effects

4.1 Employment

Table 3a shows the cumulative effect of each explanatory variable on employment in total industry and total economy calculated as the long run coefficients (based on the significant coefficients in the estimation of equation 1a) multiplied by the actual change in the explanatory variable. This combines statistical and economic significance. A memo item in the last line reports the actual change in employment.

In total manufacturing an increase in foreign affiliate employment in the East has a significant negative long run effect on employment in the same sector in Austria. The same effect takes place in the total economy and in both the low and high skilled sectors. These results indicate that the increase in affiliate employment in the East over the period of 1995-2004 has resulted in a decline of 6.96% in employment, which means a loss of 43402 jobs in industry in Austria during 1996-2005. 14 Similarly the cumu-

relative number of jobs that were lost in the total economy are estimated to be 155488 over 10 years (a decline of 5.97% in 2005 compared to 1995). To put it differently each job that has been created additionally over this period in the Eastern affiliates of Austria has substituted 0.53 jobs in net terms in industry, and 0.58 jobs in the total economy (as a ratio to jobs created in the Eastern affiliates in all sectors). These are the net effects showing the net of the jobs lost due to substitution and jobs created due to complementary and scale effects. These numbers are overestimating the actual change in employment, which has declined 4.9% in industry, and increased 7.3% in total economy. But they indicate that for a given positive effect of growth and a negative effect of technical change, employment would have declined 6.96% less in industry if there had been no Austrian foreign investment in the East in this period.

At the level of the total economy, the employment of blue collar workers seems to be more affected by the rise of employment in the Austrian foreign affiliates relative to the white collar workers. But interestingly the workers working in the higher skilled sectors are more affected than those working in the lower skilled sectors; however employment declines in both sector groups due to capital outflow.

Regarding the control variables, while growth of value added as well as non-ICT capital has a positive effect on employment, the growth of ICT capital has a negative effect on employment growth in industry reflecting the effects of labor saving technical change. The effect is highly significant in spite of the existence of time dummies. In the total economy the effect of ICT capital as well as non-ICT capital is insignificant, whereas growth remains significant. The technical change in this case is only captured by the time dummies. Employment does not seem to be responsive to changes in wages.

Time dummies remain significant despite the presence of capital stock as an explanatory variable. This captures not only the ongoing structural change but also other exogenous technical change effects that are not reflected by the capital stock.

If we compare our results with the previous research results, the negative effects of Eastern affiliate employment is consistent with the findings in Bellak and Altzinger (2001), and the survey evidence in Marin (2004), but she finds no negative effect of affiliate wages. Regarding Falk and Wolfmayr (2007), for industry they find no significant effects both at sectoral and firm level. One difference is that they cover only the Eastern employment in the five NMS. The more important difference is the use of lags. While they do not use lagged effects, we find that this makes a difference in the results. They use the Arellano-Bover/Blundell-Bond system estimator, but our results using the same estimator with lagged effects also indicate a negative effect of affiliate employment in the East. However, Falk

Table 3: Cumulative % change effects (1996-2005)

a) Employment: Cumulative % change during 1996-2005 due to:

	Industry	Total econ.
Real wage	0.00	0.00
Real value added	18.90	11.59
Non-ICT Capital	0.69	0.00
ICT Capital	-20.97	0.00
Foreign affiliate employment-developed countries	0.00	0.00
Foreign affiliate employment-east	-6.96	-5.97
Foreign employment total cumulative %change effect	-6.96	-5.97
Memo item: Actual cumulative % change in employment	-4.89	7.32

b) Wage: Cumulative % change during 1996-2005 due to:

	Industry	Total econ.
Employment	3.35	-3.31
Non-ICT Capital	0.93	0.00
ICT Capital	0.00	0.00
Foreign affiliate employment-developed countries	-7.23	0.00
Foreign affiliate employment-east	-17.93	0.00
Foreign employment total cumulative %change effect	-25.17	0.00
Memo item: Actual cumulative % change in wages	12.86	3.91

c) Wage share: Cumulative %-point change during 1996-2005 due to:

	Industry	Total econ.
Non-ICT Capital t-1	0.75	0.00
ICT Capital t	-4.32	0.00
Foreign affiliate employment-developed countries	-4.74	0.00
Foreign affiliate employment-east	-13.18	-1.82
Foreign employment total cumulative %change effect	-17.92	-1.82
Memo item: Actual cum. %-point change in wage share	-8.24	-4.80

and Wolfmayr (2007) also mention that aggregate studies might be hiding important firm level adjustment processes, to which we also agree. Based on firm level data they find no significant effect of affiliate employment on parent companies' employment. While this reflects the direct effects on the parent companies, the sectoral results incorporate also the indirect results at the sectoral level, where negative effects seem to be dominating according to the results of our study.

4.2 Real wages

According to the estimation results, employment in the foreign affiliates in the East as well as in developed countries have a significant negative effect on wages in industry, but no effect in the total economy. Table 3b shows the cumulative effect of each explanatory variable on wages in industry and total economy, calculated as the long run coefficients multiplied by the actual change in the explanatory variable. In terms of economic significance, the increase in the affiliate employment in the East and in developed countries resulted in a 17.9% and 7.2% cumulative decline in real wages in industry during the period of 1996-2005 respectively. Thus altogether real wages would have increased 25.2% more in industry if there had been no Austrian foreign investment in this period.

Although estimations for sub-sectors must be interpreted with care due to the low number of observations included, they still point at some interesting results: in the total economy the increase in affiliate employment in developed countries has a negative effect in low skilled sectors (including both low skilled industry and service sectors), whereas there is a negative wage effect of Eastern affiliate employment in high skilled sectors. There is evidence of some positive effect of affiliate employment in the East on wages in services sectors as well as on wages in the low skilled sectors. This could be explained by a positive scope effect and skill upgrading in the low skilled or services sectors, which have a complementary relation to Eastern affiliate employment. Based on the regression results for blue and white collar workers, there is only evidence of a negative wage effect for blue collar workers due to foreign affiliate employment in industry.

Again the time dummies remain significant and are mostly negative, indicating the significance of institutional factors as well as possible negative threat effects of capital mobility that is not necessarily reflected in the volume of actual transactions.

4.3 Wage share

Combining the long run effects on employment and wages, we get the joint effect of the changes in capital stock (ICT and non-ICT) and the employment in foreign affiliates of Austria. Based on the calculated long run coefficients for the wage share, Table 3c reports the cumulative %-points effect¹⁵ of the actual change in the explanatory variable. These effects are partial effects for a given level of value added.

In industry the increase in employment in the foreign affiliates of Austria in the East and the developed countries has resulted in a cumulative decline of 13.2%-points and 4.7%-points in the wage share respectively during 1996-2005 (thus a total of -17.9%-points). These results overestimate the

8.2%-points actual decline in the wage share, however the direction is suggestive. Overall in the total economy the increase in the Eastern affiliate employment has resulted in a 1.8%-point decline in the wage share.

5. Estimation results: trade effects

5.1 Employment

Table 4a shows the cumulative effect of each explanatory variable on employment in total industry and in sub-pools of high vs. low skilled manufacturing sectors, calculated as the long run coefficients (based on the significant coefficients in the estimation of equation 2a) multiplied by the actual change in the explanatory variable.

Intermediate import penetration by the East has a significant negative long-run effect on employment in total manufacturing. The effect is specific to the high skilled sectors. However due to low number of cross sections the estimations for sub-sector groups must be discussed with caution. In low skilled sectors it seems that intermediate import penetration by the East is leading to positive employment effects via scope changes. Intermediate import penetration by the developed countries has a positive effect in total manufacturing, and in particular high skilled sectors, but a negative effect in low skilled sectors. Final imports from the East also have a negative effect in low skilled sectors. In total manufacturing both types of imports from the rest of the world have a positive employment effect, indicating the dominance of scale effects to substitution effects and the presence of a complementary relationship.

In terms of economic significance, it is estimated that intermediate import penetration from the East, which increased 4.6%-points during 1990-2005 in manufacturing, has resulted in a cumulative decline of 20.7% in total manufacturing employment, which actually decreased 16.5% during 1990-2005. Overall summing up all the import effects we find a net effect of 1.6% decline in manufacturing employment due to total imports (11104 jobs). The effect is minor, nevertheless employment would have decreased 1.6% less in manufacturing without imports.

The results for the blue and white collar workers hint at an expected finding: The cumulative effect of imports on blue collar workers' employment in manufacturing is negative and on white collar workers it is positive.

Although the effect of imports are mixed, when the effect of exports are also incorporated, we find a positive total trade effect in total manufacturing, however only regarding trade with the rest of the world. The positive effects of exports and negative effects of at least some import components seem to cancel out with respect to the effect of trade with developed countries or the East.

Table 4: Cumulative % change effects (1990-2005)

a) Employment: Cumulative % change during 1990-2005 due to:

	Manufacturing		
	Low skilled	High skilled	Total
Real wage	0.00	0.00	0.00
Real value added	3.85	0.00	0.00
Intermediate imports from industrial countries	-5.87	15.01	8.44
Final imports from industrial countries	0.00	0.00	0.00
Intermediate imports from East	17.22	-47.55	-20.67
Final imports from East	-15.25	0.00	0.00
Intermediate imports from rest of the world	7.72	0.00	5.28
Final imports from rest of the world	0.00	0.00	5.36
Total cumulative %change effect of imports	3.82	-32.53	-1.59
Memo item: Actual cumulative % change in employm.	-27.72	-6.77	-16.49

b) Wage: Cumulative % change during 1990-2005 due to:

	Manufacturing		
	Low skilled	High skilled	Total
Employment	0.00	0.00	0.00
Real value added	3.50	0.00	9.19
Intermediate imports from industrial countries	0.00	-10.97	-7.27
Final imports from industrial countries	7.71	0.00	0.00
Intermediate imports from East	-0.70	6.22	4.07
Final imports from East	0.00	-9.10	0.00
Intermediate imports from rest of the world	-3.54	0.00	0.00
Final imports from rest of the world	8.44	1.73	2.97
Total cumulative %change effect of imports	11.92	-12.11	-0.23
Memo item: Actual cumulative % change in wages	28.75	40.16	37.97

c) Wage share: Cumulative %-point change during 1990-2005 due to:

	Manufacturing		
	Low skilled	High skilled	Total
Intermediate imports from industrial countries	-4.04	2.77	0.80
Final imports from industrial countries	5.31	0.00	0.00
Intermediate imports from East	11.38	-28.23	-11.38
Final imports from East	-10.51	-6.22	0.00
Intermediate imports from rest of the world	2.88	0.00	3.62
Final imports from rest of the world	5.81	1.18	5.71
Total cumulative %change effect of imports	10.83	-30.50	-1.25
Memo item: Actual cum. %-point change in wage share	-12.01	-9.93	-10.70

Finally we compare our results with those of previous research, although a strict comparison is not possible due to the differences in the period of analysis as well as methodological differences, particularly in the case of studies using individual data. Nevertheless, our results are consistent with the negative import effect in Winter-Ebmer and Zimmermann (1998), but we do not find higher effects in low wage industries. We find significant effect of imports different from Aiginger et al. (1996), but their study was for a much earlier period, based on individual data, and estimating unemployment. Our finding of negative effects on the blue-collar workers is however slightly comparable with their finding about higher effects for the more disadvantaged.

5.2 Real wages

Table 4b shows the cumulative effect of each explanatory variable on wages, calculated as the long run coefficients multiplied by the actual change in the explanatory variable. In total manufacturing intermediate imports from the East have a significant positive effect as opposed to the negative employment effect. This result might be indicating that intermediate import penetration from the East has resulted in substitution of domestic employment with foreign employment, but in the meantime has resulted in skill upgrading through a scope change particularly in the high skilled sectors. This result is consistent with the positive effect of intermediate import penetration from the East on white collar employment. However intermediate imports from developed countries have now a negative effect on total manufacturing wages as opposed to their positive effect on employment. This effect seems to be dominated by high skilled manufacturing sectors. It seems like in manufacturing intermediate imports from countries with similar level of development are generating more blue collar jobs than white collar jobs. Since these new blue collar jobs are lower paid jobs, the overall wage effect is negative. There is a positive effect of final imports from the rest of the world. At the sectoral level final imports from the East in high skilled sectors and intermediate imports from the rest of the world in low skilled sectors are creating negative wage effects, but for the total pool the effects are insignificant.

The total cumulative effect (economic significance) of imports is negligibly low albeit negative in total manufacturing. But the cumulative increase in intermediate import penetration from developed countries has resulted in a 7.3% decline in real wages during 1990-2005 in manufacturing, whereas intermediate import penetration from the East and final imports from the rest of the world has resulted in 4.1% and 3.0% increases respectively.

The results for the blue and white collar workers provide some interesting evidence about skill differentials. Intermediate imports from the East

have a negative effect on blue collar workers in manufacturing, but a positive effect on white collar workers. Overall the results again hint at an expected finding: The cumulative effect of imports on blue collar workers' wages in manufacturing is negative albeit low and on white collar workers is positive.

Taking into consideration also the exports, there are positive wage effects of trade with both the East and the rest of the world in total manufacturing and in the total economy. In manufacturing there is also a positive effect of trade with the developed countries. Regarding the cumulative effects, overall trade contributed 17.1% and 14.3% to the real wage growth in manufacturing and in the total economy respectively.

Again due to qualifications mentioned above about the employment effects, we compare the results with previous research. The findings are consistent with the negative import effect on blue-collar workers in Hofer and Huber (2003). They find no effect on white collar wages, but we find a positive effect of intermediate imports from the East. Aiginger et al. (1996) find a negative effect of imports from the East, which we also do, but only in the high skilled industries. Different from Winter-Ebmer and Zimmermann (1998), who find no effect of imports, we do find negative effects.

5.3 Wage share

Combining the long run effects on employment and wages, we get the joint effect of the changes in import penetration. Table 4c reports the cumulative %-points effect of the actual change in the explanatory variables for low and high skilled and total manufacturing (partial effects for a given level of value added).

Intermediate import penetration from the East resulted in a 11.4%-points cumulative decline in the wage share in manufacturing during 1990-2005 and intermediate import penetration from the developed countries as well as from the rest of the world and final imports from the rest of the world contributed positively. The increase in import penetration overall seems to have resulted in a rather minor deterioration in the wage share of 1.3%-points in manufacturing during the last 15 years. During this period the actual wage share has declined 10.7%-points in manufacturing.

6. Conclusions

There is evidence of significant negative effects of FDI on both employment and wages. The negative employment effect of Austria's investment abroad is primarily due to the rise in the employment in the foreign affiliates in the East. The negative wage effects are originating from affiliate employment in both the East and the developed countries in industry, but

no effect is found in the total economy. The outcome is also a deterioration of the wage share. The results are not limited to workers in low skilled sectors; there are also negative effects in high skilled sectors. But it is mostly the blue collar workers who are negatively affected from outward FDI.

Regarding the import effects, intermediate import penetration from the East has a negative impact on manufacturing employment, but a positive effect on wages. This seemingly conflictual finding indicates that intermediate import penetration from the East has resulted in substitution of domestic employment with foreign employment, but in the meantime has resulted in skill upgrading through a scope change. Contrarily, intermediate import penetration from the developed countries has a positive employment and a negative wage effect. Intermediate manufacturing imports from developed countries to Austria are complementing less skilled workers and generating more blue collar employment, and thereby lower paid jobs in Austria. Manufacturing imports from the rest of the world have positive employment as well as wage effects, indicating the dominance of a complementary relationship. As a result, intermediate import penetration from the East resulted in a significant decline in the wage share in manufacturing but intermediate import penetration from the developed countries and overall imports from the rest of the world contributed positively. The total effect is still negative although rather low. Regarding skill differences in the effects of imports, both wages and employment in the high skilled sectors seem to have lost more. But in general the negative effects are limited to the blue-collar workers' wages and employment, whereas white collar workers are positively affected by imports.

Although the effect of imports are negative, when the effect of exports are also incorporated, we find a positive impact of total trade on employment in total manufacturing, however only regarding trade with the rest of the world. The positive effects of exports and negative effects of imports seem to cancel out each other in the case of trade with developed countries or the East. Regarding wages, there are positive effects of trade with all country groups.

It is not easy to compare the total trade and FDI effects, since they not only come from different estimations but they also use different levels of aggregation. But it is unlikely that exports offset negative import and FDI effects. These results indicate that the aggregate effects do matter and are negative albeit the presence of winners and losers, as opposed to what is often argued in the policy conclusions of the international organizations.

It could be said that these results are nevertheless reflecting a relatively short period of 10-15 years, and thus only incorporating the substitution effects, and the stages where scope and scale effects are expected have not arrived yet. However, this may also be an excuse to postpone sharing the increased prospects for growth with labor. Moreover labor market out-

comes are persistent. Negative employment effects generate long term unemployment problems as well as a secular decline in labor's bargaining power. So it would be too optimistic for labor to hope for a time when the gains would eventually be shared more equally.

The presence of robust negative effects of intermediate import penetration from the East and outward FDI and the insistence in anti-labor policy recommendations are showing that capital is enjoying asymmetrically from the benefits of openness via an uncontrolled mobility to exploit lower wages, poor working conditions or lower taxes elsewhere.

However, openness and regional integration can be also managed in a way that benefits both the richer and poorer partners, if trade and investment flows are designed as part of an egalitarian and growth-oriented international economic policy. In the European context, labor in the old and new member states as well as the accession countries have more common ground than they currently exploit. Indeed the host country effects of FDI and intermediate export penetration in the West have not necessarily brought positive aspects for labor in the Eastern European countries. Their wage moderation has taken the form of modest wage increases in parallel with phenomenal productivity increases and significant job losses in manufacturing.¹⁶ This common ground must combine the ruling out of destructive wage (and tax) competition with a coherent and coordinated EU-wide policy for social and economic convergence. Labor in the East can only be convinced to stop seeing lower wages as an advantage and as the only way to attract private FDI from the West, if there is a systematic EU policy on regional convergence and social cohesion, which requires an economically relevant EU budget.

This defines new roles and tasks for the trade unions in each country, since they will be the political agents who have strong incentives and the power to push for such a shift in policy at the EU level. The task is not easy, since this also requires overcoming the coordination failure among the trade unions in different countries. The way until there is a rocky road, and before achieving big victories the trade unions in Austria and elsewhere in the old Member States must start with looking for ways of supporting the trade union movement in the new Member States. Positive experiences and improvements in working conditions can arise particularly if the trade unions organized in different affiliates of the same multinational company find ways of communicating and building solidarity networks.

Endnotes

- ¹ Altzinger (2006).
- ² Harrison (2002); Diwan (2001); Epstein (2000); Guscina (2006); Stockhammer et al. (2009).
- ³ IMF (2007) presents a country panel at the aggregate level. The study claims that the income share of skilled workers rose by choosing the indicator as the share of skilled wage bill in economy wide value added, rather than the alternative indicator, which is the share of skilled wage bill in the skilled sectors' value added, which is also mentioned in the paper. According to the latter indicator the labor share of skilled workers is also falling in Europe and Japan.
- ⁴ See the full report at http://www.arbeiterkammer.at/pictures/d66/Globalisierung_und_Verteilung.pdf for details of data and sectoral classifications.
- ⁵ 16 countries including the 10 Eastern European new member states as well as five non-member South Eastern Europe (Croatia, Albania, Bosnia-Herzegovina, Serbia-Montenegro, Macedonia), and Turkey are grouped to account for arms length trade.
- ⁶ 20 countries including the 10 Eastern European new member states as well as five non-member South Eastern European countries, and four European countries of the Community of Independent States (Russia, Ukraine, White Russia, Moldavia).
- ⁷ We estimate the dynamic equation in first difference form in order to transfer out the fixed effects, and use a generalized method of moments technique as in Arrelano and Bond (1991) to overcome the bias that will result in the coefficient of the lagged dependent variable due to differencing. We also compute standard errors that are robust to the existence of sector specific serial correlation. Additionally, the real wage is treated as an endogenous variable in the employment equation, and in the wage equation employment, capital stock, and foreign employment are treated as endogenous.
- ⁸ Industry includes 11 manufacturing sectors and mining and quarrying.
- ⁹ The trade data for services include only the services trade associated with merchandise trade, e.g. the software development service that is incorporated in the export or import of a CD for a computer program, which is only a small part of total trade in services. Unfortunately the total service trade data is available only in the current account statistics, but the sectoral classification is not based on NACE; furthermore the data is not disaggregated as final vs. intermediate and also not disaggregated with respect to countries. To avoid underestimating the trade effects in services, we restrict the discussion here to manufacturing only. Furthermore there are important outliers in computing equipment, which might be due to a classification problem, therefore it is excluded. It constitutes only 0.2% of employment as of 2005.
- ¹⁰ In this section regarding all data about exports and imports, we refer only to the trade of the sectors as a ratio to the output of the tradable sectors. To be consistent with our working sample, we are excluding computing equipment in these figures, as mentioned in section 2.
- ¹¹ Marin (2004).
- ¹² Havlik et al. (2005).
- ¹³ The decline starts even earlier in the high skilled services, where real wages have declined 0.4% per year during the last 10 years (1995-2005).
- ¹⁴ We checked the robustness of these results by using an alternative dynamic estimation technique (Arellano-Bover/Blundell-Bond system estimator), and these effects are robust in the specification using the lags for industry, but not for the total economy.
- ¹⁵ Based on the long run elasticities for the wage share, we calculate the % change effect and finally express these effects in %-points, which makes more sense in the case of the wage share.
- ¹⁶ Onaran (2008); Onaran, Stockhammer (2008).

References

- Aiginger, K.; Winter-Ebmer, R.; Zweimüller, J., Eastern European Trade and the Austrian Labour Market in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 132/3 (1996) 476-500.
- Altzinger, W., On the profitability of Austrian firms in the new EU member states, in: Vienna Institute for International Economic Studies, Monthly Report 3 (2006) 4-10.
- Bellak, C.; Altzinger, W., The impact of direct and indirect FDI in Eastern Europe on Austrian trade and employment, in: Narula, R. (Hrsg.), *Trade and Investment in a Globalising World: Essays in Honour of H. Peter Gray* (Kidlington 2001) 86-112.
- Breuss, F., *Globalization, EU Enlargement and Income Distribution* (=WIFO Working Papers No. 296, Wien 2007).
- Diwan, I., Debt as sweat: Labor, financial crises, and the globalization of capital (=mimeo, The World Bank, Washington, D. C., 2001).
- Epstein, G., Threat effects and the impact of capital mobility on wages and public finances: developing a research agenda (=Political Economy Research Institute Working Papers 7/2000, Amherst, MA, 2000).
- Falk, M.; Wolfmayr, Y., Austrian FDI in Central-Eastern Europe and Employment in the Home Market, in: *Aussenwirtschaft* 63/2 (2008) 195-210.
- Guscina, A., Effects of globalization on labor's share in national income (=IMF Working Paper 06/294, Washington, D. C., 2006).
- Guger, A.; Marterbauer, M., *Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich* (WIFO, Wien 2004).
- Harrison, A.E., Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence (=mimeo, UC Berkeley, Berkeley, CA, 2002).
- Havlik, P.; Landesmann, M.; Römisch, R.; Vidovic, H.; Wörz, J., The New Member States and Austria: economic developments in the first year of accession (=Vienna Institute for International Economic Studies, Research Reports 318, Wien 2005).
- Hofer, H.; Huber, P., Wage and mobility effects of trade and migration on the Austrian labour market, in: *Empirica* 30 (2003) 107-25.
- IMF, *World Economic Outlook April 2007: Spillovers and Cycles in the Global Economy*, World Economic and Financial Surveys (International Monetary Fund, Washington, D.C, 2007).
- Lorentowicz, A.; Marin, D.; Raubold, A., Is human capital losing from outsourcing? Evidence for Austria and Poland (=presented at the Workshop on „Re-location of production and jobs to CEE countries“, Hamburg, 16.-17.9. 2005).
- Marin, D., A nation of poets and thinkers: Less so with Eastern enlargement? Austria and Germany (=Center for Economic Policy Research Discussion Paper No. 4358, London 2004).
- OECD, *Employment Outlook* (Paris 2007).
- Onaran, Ö., Jobless growth in the Central and Eastern European Countries: A country specific panel data analysis for the manufacturing industry, in: *Eastern European Economics* 46/4 (2008) 97-122.
- Onaran, Ö.; Stockhammer, E., The effect of FDI and foreign trade on wage bargaining in the Central and Eastern European Countries in the post-transition era: A sectoral analysis, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 19 (2008) 66-80.
- Rodrik, D., Has globalization gone too far? (Institute for International Economics, Washington, D. C., 1997).
- Stockhammer, E.; Onaran, Ö.; Ederer, S., Functional income distribution and aggregate demand in the Euro-area, in: *Cambridge Journal of Economics* forthcoming.
- Winter-Ebmer, R.; Zimmermann, K.F., East-West trade and migration: The Austro-German Case (=Institute for the Study of Labor, IZA DP No. 2, Bonn 1998).

Abstract

This paper estimates the employment and wage effects of foreign trade and Austrian outward FDI on employment, wages, and the wage share in Austria. There is evidence of significant negative effects of imports and FDI on both employment and wages. The results are not limited to workers in low skilled sectors. Particularly workers in high skilled sectors experience negative effects. There are also negative effects on white collar workers, particularly due to outward FDI. Even after we take into consideration the positive export effects, it is unlikely that exports offset negative import and FDI effects.

The negative employment effect of Austria's investment abroad is primarily due to the rise in the employment in the foreign affiliates in the East. The employment in foreign affiliates in developed countries seems to have a negative effect in services only, which could be interpreted as the horizontal FDI effect. The negative wage effects are originating from affiliate employment in both the East and the developed countries in industry, but no effect is found in the total economy. There is evidence of some positive wage effect of affiliate employment in the East in services sectors. Bringing together these effects we find that the increase in employment in the foreign affiliates of Austria has resulted in a deterioration of the wage share with the effect originating from both country groups in industry, and only from the East in the total economy. Growth of value added as well as non-ICT capital has a positive effect, and technological change (the growth of ICT capital) has a negative effect on employment growth in industry. Technological change effects only blue collar workers' employment. Technological change also results in a decline in the industry wage share.

Regarding import effects, in aggregate total imports also have a negative impact on both employment and wages, and thereby on the wage share in manufacturing as well as the total economy (non-agricultural tradable sectors). The negative impact on employment is particularly due to intermediate import penetration from the East. However, intermediate import penetration from the East has a positive effect on wages (in both manufacturing and the total economy), which might be indicating that intermediate import penetration from the East has resulted in substitution of domestic employment with foreign employment, but in the meantime has resulted in skill upgrading. Intermediate import penetration from the developed countries also has a negative impact on both employment and wages in the total economy. In manufacturing as well as the total economy imports from the rest of the world have positive employment and wage effects.

Table A1: Annual % change in labor market outcomes (compound average)

	Wage share	Real value added	Employment	Real Wage	Real Wage blue collar*	Real wage white collar*	Employment blue collar*	Employment white collar*
TOTAL ECONOMY								
1976-1980	-0.03	2.80	1.45	2.09	na	na	na	na
1980-1985	-0.62	1.26	-0.31	0.33	na	na	na	na
1985-1990	-0.20	3.22	1.37	2.08	na	na	na	na
1990-1995	-0.21	2.29	0.78	1.11	na	na	na	na
1995-2000	-0.54	3.19	1.05	0.28	0.60	2.16	-0.23	1.03
2000-2005	-0.49	1.74	0.33	-0.19	0.13	-0.53	-0.39	0.63
1990-2005	-0.47	2.40	0.72	0.40	0.37	0.81	-0.31	0.83
TOTAL INDUSTRY								
1976-1980	0.51	2.93	0.49	2.49	na	na	na	na
1980-1985	-1.11	0.78	-2.57	0.73	na	na	na	na
1985-1990	-0.02	2.86	-0.50	2.68	na	na	na	na
1990-1995	-0.11	0.93	-2.03	1.74	na	na	na	na
1995-2000	-1.57	4.31	-0.93	1.08	1.32	1.06	-1.30	0.34
2000-2005	-0.09	1.62	-0.62	0.58	0.70	0.15	-1.69	-1.77
1990-2005	-0.66	2.28	-1.19	1.13	1.01	0.61	-1.49	-0.72
TOTAL HIGH SKILLED INDUSTRY								
1976-1980	0.74	6.70	1.80	2.86	na	na	na	na
1980-1985	-0.74	1.23	-2.00	1.10	na	na	na	na
1985-1990	-0.35	4.92	0.87	2.80	na	na	na	na
1990-1995	-0.34	2.29	-1.70	1.94	na	na	na	na
1995-2000	-1.76	5.17	-0.02	1.15	1.14	0.77	-0.50	1.73
2000-2005	0.28	2.35	0.14	0.39	0.60	0.12	-1.31	-2.70
1990-2005	-0.68	3.26	-0.53	1.16	0.87	0.44	-0.91	-0.51
TOTAL LOW SKILLED INDUSTRY								
1976-1980	0.31	0.21	-0.48	2.07	na	na	na	na
1980-1985	-1.43	0.39	-3.01	0.33	na	na	na	na

1985-1990	0.21	0.88	-1.69	2.33	na	na	na	na
1990-1995	0.13	-0.61	-2.35	1.45	na	na	na	na
1995-2000	-1.32	3.20	-1.83	0.78	1.41	1.16	-1.90	-1.42
2000-2005	-0.58	0.59	-1.45	0.64	0.77	0.44	-2.00	-0.52
1990-2005	-0.67	1.05	-1.88	0.96	1.09	0.80	-1.95	-0.97
TOTAL SERVICES								
1976-1980	-0.19	2.75	1.98	1.89	na	na	na	na
1980-1985	-0.36	1.42	0.81	0.19	na	na	na	na
1985-1990	-0.20	3.34	2.17	1.89	na	na	na	na
1990-1995	-0.15	2.71	1.81	0.99	na	na	na	na
1995-2000	-0.23	2.85	1.66	0.11	0.30	2.45	0.31	1.14
2000-2005	-0.60	1.77	0.59	-0.39	-0.03	-0.53	0.21	0.96
1990-2005	-0.37	2.44	1.35	0.23	0.14	0.95	0.26	1.05
TOTAL HIGH SKILLED SERVICES								
1976-1980	-0.51	3.40	2.48	1.74	na	na	na	na
1980-1985	-0.73	2.36	2.19	-0.07	na	na	na	na
1985-1990	-0.44	3.26	2.37	1.65	na	na	na	na
1990-1995	-0.53	2.83	1.79	0.86	na	na	na	na
1995-2000	0.03	2.85	2.52	-0.34	0.52	3.47	1.51	1.48
2000-2005	-0.64	2.03	0.94	-0.43	0.41	-0.61	0.99	1.10
1990-2005	-0.42	2.57	1.75	0.03	0.47	1.41	1.25	1.29
TOTAL LOW SKILLED SERVICES								
1976-1980	0.09	1.88	1.52	1.91	na	na	na	na
1980-1985	0.05	0.04	-0.55	0.07	na	na	na	na
1985-1990	0.14	3.46	1.96	2.15	na	na	na	na
1990-1995	0.48	2.53	1.84	1.18	na	na	na	na
1995-2000	-0.68	2.84	0.68	0.50	0.32	-0.12	-0.46	0.33
2000-2005	-0.51	1.36	0.18	-0.43	-0.22	-0.35	-0.35	0.61
1990-2005	-0.27	2.24	0.90	0.42	0.05	-0.23	-0.41	0.47

*1995-2005

**1993-1994

na = not available

Zusammenfassung

Die Studie untersucht die Effekte der Zunahme der österreichischen Direktinvestitionen in das Ausland sowie der Importe und Exporte Österreichs auf die inländische Beschäftigung, die Löhne und Gehälter, sowie auf die funktionale Einkommensverteilung (Lohnquote) für den Zeitraum 1993-2004 (aktive Direktinvestitionen) bzw. 1988-2005 (Außenhandel). Die genannten Effekte werden getrennt ermittelt für die Gesamtwirtschaft, die verarbeitende Industrie und den Dienstleistungssektor. Das Ausland wird aufgegliedert in Industriestaaten, osteuropäische Länder und sonstige Schwellen- und Entwicklungsländer. Eine weitere Differenzierung erfolgt nach Branchen hoher und niedriger Qualifikation der Beschäftigten bzw. nach ArbeitnehmerInnen mit hoher Qualifikation (Angestellte) und niedriger Qualifikation (ArbeiterInnen).

Die Studie bestätigt, dass besonders österreichische aktive Direktinvestitionen und Importe einen ausgeprägt negativen Effekt auf die inländische Beschäftigung haben, zu einem geringeren Ausmaß auch negative Verteilungseffekte. Die negativen Auswirkungen sind nicht auf ArbeiterInnen in den Niedrigtechnologiebranchen beschränkt, sondern treffen zunehmend auch höher qualifizierte ArbeitnehmerInnen in den Hochtechnologiebranchen. In aggregierter Betrachtung der Effekte von ADI, Importen und Exporten ist davon auszugehen, dass die negativen Effekte von ADI und Importen durch die positiven Exporteffekte nicht ausgeglichen wurden.

Marx begegnet Leontief

Neuere Gesichtspunkte der Arbeitswertlehre

Peter Fleissner

1. Einleitung

Beinahe zwanzig Jahre nach der Implosion der sozialistischen Länder sollte es möglich sein, die verfeindeten ökonomischen Theorien des 20. Jahrhunderts von einer neutraleren Warte aus zu betrachten als im vorigen Jahrhundert. Die als bürgerlich bezeichnete Grenznutzenschule und die Arbeitswerttheorie waren ideologisch stark aufgeladen. Der Diskurs zwischen ihnen fand – wenn überhaupt – nur höchst polemisch und unter wechselseitiger Verteufelung statt. Das weitgehende Fehlen einer sorgfältigen und auf guten Argumenten beruhenden Auseinandersetzung gereichte beiden wissenschaftlichen Positionen zum Nachteil. Heute, wo die meisten Länder, die von einer kommunistischen Partei regiert werden, den Markt verstärkt nutzen, wie z. B. die Volksrepublik China und Vietnam, und wo auch in Kuba die Zeichen auf Veränderung stehen, ist es angebracht, die theoretischen Grundlagen der beiden Positionen erneut zu analysieren, das, was falsch ist, auszusondern, und brauchbare Elemente beider Konzepte zu nützen, um zu einem insgesamt besseren und tieferen Verständnis ökonomischer Zusammenhänge zu gelangen.

Ein zweiter Grund drängt sich auf. Die vorliegende Arbeit möchte gegen das Vergessen anschreiben, gegen das Vergessen einer mit viel Engagement geführten Diskussion auf Seiten der Linken, die einen Zweifrontenkrieg führte: Einerseits wollte sie alternative Welterklärung gegenüber dem an der Oberfläche der Erscheinungen angesiedelten wirtschaftswissenschaftlichen *mainstream* sein, der das Weltganze in Subsysteme zerschnitt, die miteinander nichts zu tun hätten, andererseits musste sie listenreich innerhalb des Rahmens der häufig auf Parteiebene festgeschriebenen dogmatischen Verkrustungen überleben und der Erstarrung widerstehen.

Marx' Ausführungen im ersten Band des „Kapital“ zur Analyse der kapitalistischen Gesellschaftsformation, die von Ware und Geld ausgehen, sehen blass und abstrakt aus. Dennoch bieten sie viele Anknüpfungspunkte für innovative Analysen, die der ökonomische *mainstream* nicht

wahrgenommen hat und wegen seiner kategorialen Isolierung nur schwer wahrnehmen kann. Ich werde später darauf zurückkommen.

Andererseits bedeutet die Bezugnahme auf Marx aber nicht, seine Arbeit kritiklos als Richtschnur für die Analyse der Gegenwart zu übernehmen. Es gab seit Marx neue wissenschaftliche Einsichten, aber auch neue Entwicklungen im Untersuchungsgegenstand selbst, dem Wirtschaftssystem. Der vorliegende Artikel stellt einen Versuch dar, einerseits die Marx'sche Arbeit mit einigen neuen Entwicklungen im Kapitalismus zu konfrontieren und andererseits neuere wissenschaftliche Einsichten in sie einzubinden.

Glücklicherweise bietet dazu der Gründer der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Eduard März (1908-1987), dessen Geburtstag sich heuer zum 100. Male jährt, ein interessantes Vorbild. Schon 1975 schrieb er in „Wirtschaft und Gesellschaft“ einen Beitrag mit dem bezeichnenden Titel „Einige *unorthodoxe* Bemerkungen zum Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate“ (Kursivdruck P.F.) als Vorabdruck eines Abschnitts aus seinem Buch „Einführung in die Marxsche Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“, das 1976 im Europaverlag erschien. Damit zeigt sich schon seine Abgrenzung von einer wie auch immer definierten Orthodoxie.

Ich möchte seinen Weg fortsetzen, wenn auch auf einem abstrakteren Niveau, und mit stärkerer Verwendung moderner mathematischer Hilfsmittel. Ich hoffe, zeigen zu können, dass die Mathematik in diesem Zusammenhang nicht *l'art pour l'art* verwendet wird, sondern einfacher als auf verbalem Wege bestimmte tiefer liegende Eigenschaften theoretischer Annahmen und ihre Folgen aufzuzeigen in der Lage ist. Die verbalen Aspekte der Arbeitswerttheorie können in Eduard März' Buch (Wien 1976) oder im Marx'schen Original im Detail nachgelesen werden.

2. Input-Output-Analyse und Werttheorie

Eine wichtige Weiterentwicklung der Marx'schen Schemata der einfachen und erweiterten Reproduktion (siehe z. B. Turban (1980)) stellte die von Wassily Leontief ausgearbeitete Input-Output-Analyse dar. Der Nobelpreisträger Leontief, der bis zum Jahre 1924 in Leningrad Wirtschaftswissenschaften studierte und 1928 an der Humboldt-Universität zu Berlin mit der Arbeit „Wirtschaft als Kreislauf“ die Doktorwürde erlangte, entwickelte – inspiriert von den sowjetischen Wirtschaftsplänen – eine Methode zur konsistenten Beschreibung ganzer Volkswirtschaften, die heute zum Standardlehrinhalt der Makroökonomie zählt.

Zentrales Element der Input-Output-Analyse ist die Input-Output-Tafel, die im Wesentlichen ein Buchhaltungssystem für eine Volkswirtschaft darstellt. Sie enthält Einträge, die in doppelter Hinsicht interpretiert werden können. Als Element einer Zeile (eine Reihe von Zahlen in horizontaler

Anordnung) lässt sich ein Eintrag als Element der Verwendung des Outputs eines Wirtschaftszweiges (auch Sektor, Industrie, Branche oder Aktivität genannt) interpretieren, als Element einer Spalte (eine Reihe von Zahlen in vertikaler Anordnung) lässt es sich als Kosten- bzw. Ertragsselement eines Sektors deuten. Ein Element am Schnittpunkt der i -ten Zeile und j -ten Spalte der Tafel, die über die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Sektoren Auskunft gibt, zeigt wie in einem Schachbrett in Währungseinheiten an, in welcher Höhe Einkäufe aus dem Sektor i für die Erzeugung des Brutto-Produktionswertes von Sektor j getätigt werden. Letzterer kommt ebenfalls zweimal vor, einmal als Summe der j -ten Spalte, das andere Mal auf Grund der Geltung volkswirtschaftlicher Identitäten als Summe der j -ten Zeile, da die Summe aus Kosten und Erträgen gleich den gesamten Umsätzen (im Wesentlichen der Brutto-Produktionswert des j -ten Sektors) sein muss, die sich wieder aus Verkäufen an Vorleistungen oder Bestandteilen der Endnachfrage (also ihrer Verwendung) zusammensetzen. Anders ausgedrückt: An den Einträgen der i -ten Zeile der Input-Output-Tabelle lässt sich ablesen, an welchen Sektor j wie viel des bepreisten Outputs des Sektors i als Vorleistung verkauft wurde und/oder in welcher Höhe der bepreiste Output als Bestandteil der Endnachfrage (Konsum, Investitionen, Exporte minus Importe) Verwendung fand. Aus den Einträgen der j -ten Spalte ist ersichtlich, in welcher Höhe vom Sektor i Vorleistungen gekauft wurden bzw. wie sich die Wertschöpfung des Sektors j in Abschreibungen, Löhne und Gehälter, Betriebsüberschuss und Steuern gliedert.

Leontiefs Geniestreich bestand darin, aus den Daten der Input-Output-Tafel (relative) Invarianten zu generieren, die eine Vergleichbarkeit der verschiedenen Volkswirtschaften unterschiedlicher Größe und Aktivitätsniveaus ermöglichen. Er bestimmte „technische Koeffizienten“, die er zu einer quadratischen Tabelle mit gleich vielen Zeilen wie Spalten zusammenfasste. Ein technischer Koeffizient ist nichts anderes als der Aufwand an Vorleistungen aus dem Sektor i pro (Geld-)Einheit an Output des Sektors j , oder anders gesagt, die Koeffizienten lassen sich aus den Elementen der Vorleistungstafel so berechnen, indem die Elemente jeder Spalte durch den zugehörigen Brutto-Produktionswert dividiert und damit standardisiert werden.

An diesem Punkt ist ein kurzer Exkurs in die Geschichte der Mathematik angebracht. Schon vor Marx' Zeiten waren in Europa von Leibniz (1646-1716), Gauss (1777-1855) und Cramer (1704-1752) Methoden entwickelt worden, mit der sich nicht nur einzelne Zahlen, sondern ganze Zahlenanordnungen auf einen Streich manipulieren und lineare Gleichungssysteme mit vielen Unbekannten formal und numerisch lösen ließen. Aber es dauerte bis zum Jahr 1855, in dem Cayley (1821-1895) die Matrizenschreibweise einführte und den Grundstein dafür legte, lineare

Gleichungssysteme als Matrizen aufzufassen.¹ Der Ungleichzeitigkeit der Entwicklung in den Einzelwissenschaften ist es zuzurechnen, dass die Anwendung der Matrizenrechnung in den Wirtschaftswissenschaften erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Lehrbücher erobern konnte. Selbst Leontief (1951) verwendete in den ersten Beschreibungen seiner Methode noch nicht die heute übliche formale Matrizenschreibweise, obwohl er die Tabelle der Technischen Koeffizienten schon Input-Output-Matrix nannte, ohne sie aber explizit in einer Formel als Matrix anzuschreiben. In einem Artikel aus dem Jahr 1956 benützte Leontief schon Matrixnotation, wenn auch nur im Anhang.² Damit begann eine stürmische Entwicklung und eine rasche Verbreitung der Input-Output-Analyse, auch und vor allem, als sie mit linearen Optimierungsverfahren verknüpft wurde (siehe z. B. Dorfman, Samuelson, Solow (1958)), die für betriebliche oder volkswirtschaftliche Bereiche wichtig waren.

Interessant waren nicht nur empirische Anwendungen der Input-Output-Analyse, sondern auch ihre Verwendung als Hilfsmittel der Theoriebildung. So lässt sich eine theoretische Matrix von technischen Koeffizienten unter der Annahme konstruieren, dass man einzelne Güter mit gleichen Preisen isolieren und einzelnen Unternehmen als ihr einziges Produkt zurechnen könnte. Dann kann man die (quadratische) Matrix A mit dem Output x und der Endnachfrage y (beides Spaltenvektoren von gleicher Länge wie die Seitenlänge der Matrix A) wie folgt verknüpfen:

$$Ax + y = x \quad (1)$$

Diese Gleichung ermöglicht es, bei gegebener Matrix A und gegebener Brutto-Produktionsmenge x die Endnachfrage y zu berechnen, wobei E die Einheitsmatrix bedeuten soll, die ausschließlich Einsen in der Hauptdiagonale besitzt und sonst nur Nullen:

$$y = x - Ax = (E - A)x,$$

und umgekehrt bei gegebener Endnachfrage y den zu ihrer Erzeugung notwendigen Output x zu bestimmen:

$$x = (E - A)^{-1}y \quad 1a)$$

Die Matrix $(E - A)^{-1}$ ist in die Wissenschaftsgeschichte als Leontief-Inverse eingegangen. Leontief wies im Jahre 1951 auf die Schwierigkeiten der Berechnung der Variablen des Gleichungssystems mit 42 Sektoren der U.S.-Wirtschaft hin. Der Harvard Mark II-Computer benötigte für die Lösung satte 56 Stunden.³ Heute kann ein üblicher Laptop derartige Berechnungen in Bruchteilen einer Sekunde durchführen.

Die Formulierung eines Input-Output-Modells in Gleichung (1) wird üblicherweise primales Problem genannt. Es gilt gleichzeitig auch die so genannte duale Formulierung für die Beziehungen zwischen den Stück-

preisen p und der Stück-Wertschöpfung q (beides Zeilenvektoren gleicher Länge wie die Spaltenvektoren x und y):

$$pA + q = p. \quad (2)$$

Gleichung (2), die den Stückpreis als Summe der Stückkosten für die Vorleistungen und der Wertschöpfung pro Stück darstellt, wird uns später erlauben, die Brücke zu den Marx'schen Arbeitswerten zu schlagen.

Die Auflösung nach p ergibt

$$p = q(E - A)^{-1} \quad (2a)$$

Wie in Gleichung (1a) spielt die Leontief-Inverse eine zentrale Rolle. Man kann aus ihr ablesen, dass die Stückpreise bei konstanter Wertschöpfung pro Stück mit kleiner werdenden technischen Koeffizienten (also mit dem technischen Fortschritt) kleiner werden müssen. Das wird unter Verwendung eines mathematischen Hilfsmittels unmittelbar klar, der von Neumann-Reihe, die den Namen ihres Erfinders trägt. Es handelt sich dabei um die Darstellung der inversen Matrix von $(E - A)$ als einer unendlichen Summe von Potenzen der Matrix A :

$$(E - A)^{-1} = E + A + AA + AAA + AAAA + \dots = \\ E + A + A^2 + A^3 + A^4 + \dots A^k + \dots$$

Wird eines der Elemente der Matrix A kleiner, wird auch die unendliche Summe der Potenzen der Matrix A kleiner, da die Potenzbildung bloß durch Multiplikationen der üblicherweise nicht-negativen Koeffizienten und ihrer Summation erfolgt.

Aber mit diesen Hinweisen ist die Input-Output-Analyse längst nicht erschöpft. Man kann sie auch in dynamischen Zusammenhängen nutzen, indem man die Investitionsgüter, die in der Vorperiode erzeugt wurden, als Zuwachs des Kapitalstocks zu Beginn der nächsten Periode anschreibt. Dadurch entstehen mathematische Modelle, die etwa John von Neumann, den Erfinder der Spieltheorie, dazu inspiriert haben, gleichgewichtige Wachstumspfade einer Wirtschaft zu bestimmen.⁴ Die Input-Output-Analyse lässt sich darüber hinaus nicht nur zur Untersuchung von Volkswirtschaften, sondern genauso gut in der Regionalforschung, auf der Ebene der Weltwirtschaft, für einen Einzelbetrieb oder für demografische Zusammenhänge einsetzen. Schon 1970 hat Wassily Leontief eine Erweiterung der Input-Output-Analyse auf Fragen des Umweltschutzes vorgeschlagen. Neuere Anwendungen beschäftigen sich u. a. mit der Analyse der Effekte eines Tsunamis.⁵

Die folgenden Kapitel versuchen eine Rekonstruktion der Grundlagen der Marx'schen Arbeitswerttheorie bei möglicher Originaltreue, aber auch unter dem Gesichtspunkt einiger wichtiger Veränderungen, die in den entwickelten Ländern vor sich gegangen sind (Stichworte: Dienstleis-

tungsgesellschaft, Informationsgesellschaft). Die dahinterliegende Absicht ist es, eine widerspruchsfreiere Formulierung der Marx'schen Werttheorie zu finden. Das mag vielleicht ein wenig abgehoben klingen, aber wie will man an irgendeiner Theorie sinnvoll weiterarbeiten, wenn ihre Grundlagen logische Widersprüche enthalten?

2.1 Ware und Wert

Marx (1979, S. 49) beginnt das „Kapital“ mit dem berühmten Satz, der gleichzeitig sein wissenschaftliches Forschungsprogramm war:

„Der Reichtum der Gesellschaften, in welchen kapitalistische Produktionsweise herrscht, erscheint als eine ungeheure Warensammlung, die einzelne Ware als seine Elementarform. Unsere Untersuchung beginnt daher mit der Analyse der Ware.“

Diese Einsicht gilt heute nach wie vor uneingeschränkt. Dass die Ware einen Doppelcharakter besitzt, hat vor Marx schon Aristoteles gewusst. Er unterschied zwei Arten der Verwendung von nützlichen Gegenständen am Beispiel einer Sandale:

„Die eine hängt wesentlich vom Gegenstand selbst ab, die andere nicht, wie Sandalen, die getragen werden, auch getauscht werden können. Beide sind Verwendungen der Sandalen, denn auch derjenige, der die Sandalen gegen Geld oder gegen Nahrungsmittel austauscht, die er benötigt, gebraucht die Sandalen als Sandalen, jedoch nicht auf ihre natürliche Art. Denn Sandalen wurden nicht dazu hergestellt, dass sie getauscht werden.“ (Aristoteles ca. 350 v. u. Z)

In dieser aristotelischen Tradition befand sich auch Adam Smith (1978, S. 27), der für die zwei Arten der Verwendung von Gütern zwei unterschiedliche Wertbegriffe prägte, „Gebrauchswert“ und „Tauschwert“, die von Marx ebenfalls verwendet wurden:

„Man sollte festhalten, dass das Wort Wert zwei unterschiedliche Bedeutungen besitzt. Manchmal drückt es die Nützlichkeit eines bestimmten Gegenstandes aus, und manchmal seine Kraft, andere Güter zu erwerben. Die erste Bedeutung kann man ‚Gebrauchswert‘ nennen, die zweite ‚Tauschwert‘.“

Liest man den ersten Abschnitt des „Kapital“ genauer, fällt auf, dass der Warenbegriff in erster Linie reproduzierbaren materiellen Produkten auf den Leib geschneidert ist. Bei diesen ist Wert- und Mehrwertbildung kein Problem und immer gegeben, wenn die Ware einen Gebrauchswert besitzt und über einen Markt verkauft werden kann. Marx (1979, S. 50) fasst den Wert als gesellschaftliches Verhältnis zwischen den Menschen, das sich an der Oberfläche als quantitatives Verhältnis zwischen Dingen zeigt: Der Wert der Ware „erscheint zunächst als quantitatives Verhältnis, die Proportion, worin sich Gebrauchswerte einer Art gegen Gebrauchswerte

anderer Art austauschen, ein Verhältnis, das beständig mit Zeit und Ort wechselt.“ Mittels Abstraktion zeigt Marx (1979, S. 54), dass die Wertgröße durch das „Quantum gesellschaftlich notwendiger Arbeit oder die zur Herstellung eines Gebrauchswerts gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit“ bestimmt wird.

Ihrer marktvermittelten Hülle entkleidet bedeutet die Existenz von Waren, dass die Menschen füreinander arbeiten, indem sie Güter produzieren, die sie nach Bedarf austauschen. „Das Geheimnisvolle der Warenform besteht also einfach darin, dass sie den Menschen die gesellschaftlichen Charaktere ihrer eigenen Arbeit als gegenständliche Charaktere der Arbeitsprodukte selbst, als gesellschaftliche Natureigenschaft dieser Dinge zurückspiegelt, daher auch das gesellschaftliche Verhältnis der Produzenten zur Gesamtarbeit als ein außer ihnen existierendes gesellschaftliches Verhältnis von Gegenständen. Durch dieses Quidproquo werden die Arbeitsprodukte Ware, sinnlich übersinnliche oder gesellschaftliche Dinge.“⁶

Marx (1979, S. 87) nennt diese Eigenschaft „den Fetischismus, der den Arbeitsprodukten anklebt, sobald sie als Waren produziert werden.“

In eigenen Worten könnte ich sagen, dass dadurch, dass die Menschen ihre Produkte als Waren austauschen, ihre Gesellschaftlichkeit, also ihre konkrete und praktische Bezogenheit und Angewiesenheit aufeinander, in einer speziellen Form, nämlich verdinglicht, zum Ausdruck kommt. Oder, um Galiani nach Marx zu zitieren: „Der Wert ist ein Verhältnis zwischen Personen“, wo Marx (1979, Fußnote S. 88) ergänzt: „unter dinglicher Hülle verstecktes Verhältnis.“

2.2 Waren und Dienste

Nach der Marx'schen Theorie kann eine Ware im Idealfall gegen eine andere nur dann „gerecht“ (ohne dass ein Tauschpartner den anderen übervorteilt) getauscht werden, wenn Äquivalententausch vorliegt, d. h. der gesellschaftlich notwendige Arbeitszeitaufwand zweier zu tauschender Güterbündel gleich ist. Die ersten Kapitel des Kapital behandeln die kapitalistische Wirtschaft unter dieser Voraussetzung.

„Der Wert einer Ware verhält sich zum Wert jeder anderen Ware, wie die zur Produktion der einen notwendigen Arbeitszeit zu der für die Produktion der anderen notwendigen Arbeitszeit.“⁷

Dieser Satz ist zentraler Ausdruck der theoretisch bestimmten Gerechtigkeit am Markt, die der Arbeitswerttheorie auf ihrer abstraktesten Ebene zu Grunde liegt. Ein Übervorteilen der Tauschpartner ist auf dieser Ebene nicht zugelassen.

Wären materielle Produkte die einzigen Waren am Markt, wäre die Arbeitswerttheorie widerspruchsfrei, aber – wie wir alle wissen – stellt sich die gegenwärtige Situation in den entwickelten kapitalistischen Ländern

grundlegend anders dar: Zwei Drittel bis drei Viertel der Wertschöpfung bestehen nicht aus materiellen Produkten, sondern aus Dienstleistungen. Es stellt sich die Frage, ob Dienstleistungen in der Arbeitswerttheorie genauso wie materielle Güter als Waren angesehen werden dürfen und analog wie Waren zu behandeln sind.

Hinweise, dass sie nicht in gleicher Weise wie materielle Güter fungieren, gibt es in zwei Richtungen. Der erste Hinweis verbirgt sich im Begriffspaar produktive/unproduktive Arbeit, wie es schon von Adam Smith verwendet wurde. Eine zweite Spur kann in den untergegangenen volkswirtschaftlichen Rechensystemen der sozialistischen Länder gesehen werden, die nicht dem „System of National Accounts“ (SNA), sondern dem „Material Product System“ (MPS) folgten.⁸

Was sind die Argumente, die zeigen, dass Dienstleistungen im Allgemeinen nicht äquivalent getauscht werden können? Dazu müssen zunächst die ökonomischen Eigenschaften von Dienstleistungen genauer bestimmt werden. In einer ersten Annäherung – und da werden die meisten Ökonomen noch zustimmen – lässt sich aussagen, dass Dienstleistungen im Augenblick ihrer Produktion verbraucht werden. Die Akte von Produktion und Konsumtion fallen zusammen. Dienstleistungen sind daher weder lagerfähig noch wiederverkaufbar. Sie lassen sich auch nicht investieren (da sie keine zeitliche Beständigkeit aufweisen, was für Investitionsgüter gelten muss) und können daher kein Bestandteil eines volkswirtschaftlichen oder betriebswirtschaftlichen Mehrprodukts sein.

Versuchen Sie z. B. Ihren Haarschnitt, den Sie soeben beim Friseur um die Ecke erhalten haben, am Flohmarkt wiederzuverkaufen. Oder die Fahrt mit dem Taxi, die Sie vorige Woche unternommen haben. Oder die Karte für das Ballett, das Sie gestern gesehen haben. Oder die Tätigkeit der Raumpflegerin für Ihr Büro. Alle angeführten Beispiele sind Dienstleistungen. Sie können sie weder weiterverkaufen, noch lagern, noch investieren.

2.3 Informationsgüter und andere neue Phänomene

Neben den Dienstleistungen, die kein Mehrprodukt und keinen Mehrwert erzeugen, existieren noch andere Merkwürdigkeiten auf dem Markt, deren Platz im Rahmen der Werttheorie bestimmt werden sollte. Ich gebe ein Gedankenexperiment, das die Beschränktheit dessen, was Ware bedeutet, aufzeigen soll. Nehmen wir an, eine Fabrik erzeugt Kaffeetassen, eine durch und durch übliche Ware. Die Waren sind über den Markt erhältlich. Sie können sie kaufen und später – wenn Sie wollen – wieder weiterverkaufen. Kaffeetassen lassen sich auf Vorrat produzieren und lagern. Sie können neben eine Kaffeetasse eine zweite stellen, wodurch sich der hypothetische Marktwert der Tassen verdoppeln wird. Kaffeetassen

wären also Waren mit Mehrproduktcharakter. Nun verändert die Fabrik das Design der Kaffeetasse, indem es einen gängigen Vornamen, z. B. Lena oder Lukas,⁹ aufdruckt. Der stoffliche Charakter hat sich nicht geändert. Aber der Markt für die Tasse wird kleiner werden, er wird sich auf Personen beschränken, die Lena oder Lukas heißen, und vielleicht noch deren Freunde oder Verwandte als mögliche Kunden umfassen.¹⁰ Wenn das Unternehmen aber die Sache ins Extrem treibt und die Tassen durch Aufdruck eines Geburtsdatums oder eines Bildes so stark individualisiert, dass nur noch eine einzige Person als möglicher Kunde übrigbleibt (was ich hier – ein wenig unrealistisch – annehme), der diese Tasse auch nicht mehr an jemand anderen verkaufen kann, kommen wir auch mit materiellen Produkten in die Nähe der ökonomischen Eigenschaften von Diensten. Die Tasse ist aus der Schar der marktfähigen Waren ausgeschieden, sie kann als solche nicht mehr Teil eines investierbaren Mehrprodukts sein.¹¹ Die Eigenschaften, die anhand der Kaffeetasse aufgezeigt werden, sind nicht bloße Hypothese, sondern sind Teil der ökonomischen Realität. Man denke an so verschiedene Produkte wie maßgeschneiderte Software, die nur im Kontext des jeweiligen Unternehmens einsetzbar ist, oder Personenkraftwagen, die durch flexible Fertigung bloß einem einzigen Kundenwunsch entsprechen.

Der Vorgang der Individualisierung, der im Fall der Kaffeetasse zur Einschränkung des Marktes führt, erzeugt bei Gütern anderer Art erst den Markt. Ich spreche von den „Informationsgütern“, die in den letzten Jahrzehnten durch die Entwicklung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien eine weltweite Verbreitung und massenhaftes Auftreten erfahren haben. Digitalisierungstechniken ermöglichen es heute billigst und mit höchster Qualität, menschliche Kulturleistungen (wie z. B. Sprechen, Dichten, Singen, Tanzen, Musizieren, Schreiben, Malen) zu vergegenständlichen und auf einem Datenträger als Text-, Bild-, Video- oder Audiodatei festzuhalten. Damit werden durch einen Akt der Technik menschliche Aktivitäten fixiert und sozusagen eingefroren, bis sie mit einem Abspielgerät wieder reanimiert werden. Da dieselben Technologien gleichzeitig auch billigste Kopien und eine weltweite Verbreitung über das Internet ermöglichen, könnte sich kein Markt bilden. Erst die Individualisierung der einzelnen Kopien durch Lizenznummern, IDs in Verbindung mit geistigen Eigentumsrechten und technischem Kopierschutz erzeugt aus dem technisch möglichen Überfluss an Informationsgütern Waren, die den üblichen Prämissen der *mainstream*-Ökonomie (optimale Allokation knapper Ressourcen) unterliegen. Aus bisher freien menschlichen Kulturleistungen werden Waren. Meiner Ansicht nach ist dies der wesentliche ökonomische Gehalt der sogenannten „Informationsgesellschaft“. In dieser zweiten „großen Transformation“, wie ich sie in Anlehnung an das Buch von Karl Polanyi (1978) nennen möchte,¹² erobert der Markt große

Teile der menschlichen Kultur, soweit sie digitalisierbar sind, analog wie die menschliche Arbeitskraft wie im England der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts dem Arbeitsmarkt unterworfen wurde. Polanyi stellte fest, dass durch diese Transformation die „kapitalistische Wirtschaft zu einer kapitalistischen Gesellschaft“ wurde.

Einen weiteren weißen Raben auf dem Markt, dessen Position im System der Arbeitswertrechnung fraglich ist, stellen Patente und Lizenzen dar, die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als Investitionen fungieren können. Sie können im System der Werttheorie genauso behandelt werden wie Güter, die nicht reproduziert werden, z. B. Kunstwerke, maßgeschneiderte Software usw., indem wir sie zu ihren Herstellungskosten bewerten.

2.4 Eine Variante der Leontief-Ökonomie

Um genauer auf die Rolle von Dienstleistungen eingehen zu können, soll eine Variante der Leontief'schen Input-Output-Rechnung dargestellt werden.

Wie schon einführend dargestellt, gibt es je eine Beziehung für die Mengen x (primales Problem, Gleichung 1) und für die Stückpreise p (duals Problem, Gleichung 2). Eine dritte, integrative Darstellung auf der Ebene der Umsätze kann durch Links- bzw. Rechts-Multiplikation der primalen bzw. dualen Gleichung mit den jeweils dualen Variablen (Mengen x bzw. Stückpreise p) gewonnen werden (Gleichungen 3a und 3b).

$$Ax + y = x \quad (1)$$

$$pA + q = p \quad (2)$$

$$\text{diag}(p) Ax + \text{diag}(p) y = \text{diag}(p) x \quad (3a)$$

$$pA \text{diag}(x) + q \text{diag}(x) = p \text{diag}(x) \quad (3b)$$

$\text{diag}(u)$ bezeichnet eine aus einem Vektor u gewonnene Diagonalmatrix, die den Vektor u in der Hauptdiagonale und sonst nur Nullen enthält.

Gleichung (3a) bepreist die Mengen, Gleichung (3b) multipliziert die Stückpreise mit den Mengen, sodass sich auf der rechten Seite von (3a) und (3b) bis auf die Anordnung als Spalten- bzw. Zeilenvektor identische Vektoren der Brutto-Produktionswerte ergeben.

Um die Frage des äquivalenten Tausches genauer untersuchen zu können, empfiehlt sich eine Detaillierung der Endnachfrage bzw. der Wertschöpfung in einer Matrixdarstellung von Konsum und Investitionen. Die Konsummatrix C und die Mehrproduktmatrix S werden analog zur Matrix A gebildet und geben den Konsum bzw. die Investitionen je Outputeinheit an, sodass man schreiben kann

$$Ax + Cx + Sx = x \quad (1b)$$

$$pA + pC + pS = p \quad (2b)$$

$$\text{Konsumgüter} \quad Cx = c \quad (4)$$

$$\text{Mehrprodukt} \quad Sx = s \quad (5)$$

$$\text{Stücklöhne} \quad pC = v \quad (6)$$

$$\text{Mehrwert pro Stück} \quad pS = m \quad (7)$$

Sind die Matrizen C und S unbekannt, können aus dem Konsum c und den Stücklöhnen v bzw. aus dem Mehrwert m pro Stück und dem Mehrprodukt s einfache Repräsentanten für sie gewonnen werden, die eine nach den Löhnen $v \text{ diag}(x)$ proportionale Aufteilung des Konsums bzw. eine nach Gewinnen (Mehrwert) $m \text{ diag}(x)$ proportionale Aufteilung der Investitionen (= des Mehrprodukts s) vornehmen:

$$C = c \, v \, \text{diag}(x) / v x \, \text{diag}(x)^{-1} = c \, v / v x \quad (8)$$

$$S = s \, m \, \text{diag}(x) / m x \, \text{diag}(x)^{-1} = s \, m / m x \quad (9)$$

Die Matrizen werden unter der vereinfachenden Voraussetzung gewonnen, dass die Unternehmer ausschließlich investieren und die Arbeiter ausschließlich konsumieren. Von Abschreibungen und Außenhandel wird abgesehen. Die Löhne der Arbeiter erlauben es, den Konsumgütermarkt zu räumen, die Gewinne der Unternehmer erlauben es, das gesamte Mehrprodukt (alle Investitionsgüter) aufzukaufen.¹³

Bei gegebener Technologie (konstante und gegebene Matrix A) und gegebener sozialen Lage der Arbeiter (konstante und gegebene Konsummatrix C) ist auch das Mehrprodukt s (als Spaltenvektor) gegeben

$$s = (E - A - C)x \quad (10)$$

Welche Möglichkeiten für Veränderungen gibt es in einer solchen hypothetischen gleichgewichtigen Wirtschaft? Da das gesamte Mehrprodukt aufgrund der gegebenen technisch-sozialen Situation festgelegt ist, können unterschiedliche Preise nur dann auftreten, wenn die Aufteilung des Mehrprodukts auf die einzelnen Sektoren unterschiedlich vorgenommen wird. Die Zuteilung des Mehrprodukts muss so gestaltet sein, dass bei den jeweiligen Preisen das sektorale Mehrprodukt aus den sektoralen Gewinnen bzw. Mehrwerten gekauft und im jeweiligen Sektor investiert werden kann. Dabei kommt der Ausgestaltung der Matrix S , der Mehrproduktmatrix, eine Schlüsselrolle zu. Es gibt einen wohldefinierten Zusammenhang zwischen dem Mehrprodukt s , den zugehörigen Stückpreisen p und den Stück-Gewinnen m :

$$m x = p s \quad (11)$$

Die gesamte Mehrwertmasse (bzw. Profitsumme) ist also dem Wert des

gesamten Mehrprodukts zu Stückpreisen p gleich.

Weiters gilt, dass das sektorale, zu Stückpreisen bewertete Stück-Mehrprodukt dem Stückgewinn gleich sein muss:

$$pS = m \quad (7)$$

und dass sich das gesamte Mehrprodukt s aus der Summe der in die einzelnen Sektoren investierten Mehrprodukte zusammensetzt:

$$Sx = s \quad (5)$$

p ergibt sich bis auf einen konstanten Faktor aus der Eigenvektor-Gleichung mit Eigenwert 1:

$$p(A + C + S) = p \quad (2b)$$

Die obigen Gleichungen (2b), (5), (7) und (11) werden angeführt, um auf den Zusammenhang aufmerksam zu machen, der zwischen der Allokation des Mehrprodukts, den Gewinnen und den Stückpreisen besteht.

Mit diesen allgemeinen Formeln sind alle Preissysteme p abgedeckt, die im Rahmen der gegebenen Ausstattung der Leontief-Ökonomie (A , C und x gegeben) möglich sind. Der konstante Faktor lässt sich per Definition bestimmen, indem für ein gegebenes Preissystem p^* (z. B. die beobachteten Preise) die gesamte Preissumme p^*x berechnet wird und alle anderen Preissysteme p ebenfalls diese Preissumme besitzen sollen:

$$px = p^*x \quad (12)$$

2.5 Dienste in einer Leontief-Ökonomie

Ich berechne nun in einer Leontief-Ökonomie die Gleichgewichtspreise, die sich in Anwesenheit von Dienstleistungssektoren ergeben. Um Dienstleistungen in das Wirtschaftssystem einzuführen, bediene ich mich partitionierter Matrizen. Die Matrizen A , C und S werden so in Submatrizen unterteilt, das die ersten k Reihen den Sektoren der materiellen Produktion¹⁴ entsprechen sollen, die restlichen Reihen den Dienstleistungssektoren.

$$A = \begin{array}{|c|c|} \hline A_{11} & A_{12} \\ \hline A_{21} & A_{22} \\ \hline \end{array} \quad C = \begin{array}{|c|c|} \hline C_{11} & C_{12} \\ \hline C_{21} & C_{22} \\ \hline \end{array} \quad S = \begin{array}{|c|c|} \hline S_{11} & S_{12} \\ \hline S_{21} & S_{22} \\ \hline \end{array}$$

Ich schreibe die Mengengleichungen in zwei Blöcken an, den ersten für die Warenproduktion und den zweiten für die Dienstleistungen, wobei ich zur Abkürzung eine Reproduktionsmatrix $R = A + C$ definiere und auch auf sie Partitionierung anwende.

$$(R_{11} + S_{11}) x_1 + (R_{12} + S_{12}) x_2 = x_1 \quad (13)$$

$$R_{21} x_1 + R_{22} x_2 = x_2 \quad (14)$$

Die Gleichungen für die partitionierten Preise haben folgende Gestalt:

$$p_1 (R_{11} + S_{11}) + p_2 R_{21} = p_1 \quad (15)$$

$$p_1 (R_{12} + S_{12}) + p_2 R_{22} = p_2 \quad (16)$$

Aus den obigen Gleichungen lassen sich die Mengen und Preise der Dienstleistungssektoren berechnen:

$$x_2 = (E - R_{22})^{-1} R_{21} x_1 \quad (14a)$$

$$p_2 = p_1 (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} \quad (16a)$$

Das gesamte vorhandene Mehrprodukt ergibt sich aus dem Output der Sektoren der materiellen Produktion abzüglich der Verkäufe an Vorleistungen und Konsumgütern. Die mit * bezeichneten Größen bezeichnen eine Situation, in der das Mehrprodukt nur in die Sektoren der materiellen Produktion investiert wird, also $S_{12}^* = 0$ gilt. Wir werden später sehen, warum diese Annahme sinnvoll ist.

$$s_1^* = x_1 - R_{11} x_1 - R_{12} x_2 = S_{11}^* x_1 \quad (17)$$

$$S_{11} x_{11} + S_{12} x_2 = s_1^* \quad (18)$$

Da die Dienstleistungssektoren selbst kein Mehrprodukt erzeugen können, muss gelten

$$S_{21} = 0 \quad (19)$$

und

$$S_{22} = 0 \quad (20)$$

wobei die Null-Matrizen jeweils eine rechteckige bzw. quadratische Form annehmen.

Wir wollen nun im Leontief-Modell die gesamte Wertschöpfung des Sektors der materiellen Produktion in Gleichgewichtspreisen p aus ihren Komponenten berechnen. Er muss die Vorleistungen $A_{21} x_1$ der Dienstleistungssektoren, die materiellen Konsumgüter $C_{11} x_1$ und Dienstleistungen $C_{21} x_1$ der eigenen Arbeitskräfte und die Investitionen $S_{11} x_1$ finanzieren.

$$(p_1 C_{11} + p_2 R_{21} + p_1 S_{11}) x_1 = \quad (21)$$

$$= [p_1 C_{11} + p_1 R_{12} (E - R_{22} - S_{12})^{-1} R_{21} + p_1 S_{11}] x_1 =$$

$$= [p_1 C_{11} + p_1 R_{12} (E - R_{22} - S_{12})^{-1} R_{21}] x_1 + p_1 (s_1^* - S_{12} x_2) =$$

$$= p_1 [C_{11} + R_{12} (E - R_{22} - S_{12})^{-1} R_{21}] x_1 + p_1 [E - R_{11} - (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} R_{21}] x_1 =$$

Für $S_{12} = 0$ vereinfacht sich der Ausdruck zu

$$= p_1 [C_{11} + R_{12} (E - R_{22})^{-1} R_{21}] x_1 + p_1 [E - R_{11} - (R_{12}) (E - R_{22})^{-1} R_{21}] x_1$$

$$\begin{aligned}
 &= p_1 [R_{11} - A_{11}] x_1 + p_1 [E - R_{11}] x_1 \\
 &= p_1 (E - A_{11}) x_1
 \end{aligned} \tag{22}$$

Dies ist genau die Wertschöpfung der Sektoren der materiellen Produktion, zusammengesetzt aus den Komponenten, die aus ihr gekauft werden. Wie man sehen kann, ist dies nichts anderes als der Output, bewertet zu Stückpreisen, vermindert um die Kosten der Vorleistungen aus der materiellen Produktion.

2.6 Berechnung von Arbeitswerten

Bis dahin haben wir (bis auf einige Bezeichnungen wie Mehrwert und Mehrprodukt) den Rahmen der Leontief'schen Theorie nicht verlassen. Nun kommen wir zum ersten Mal auf die Marx'schen Arbeitswerte¹⁵ zu sprechen. Die übliche Bestimmung der Arbeitswerte w auf Branchenebene lässt sich mit dem neu geschaffenen Wert n pro Stück (Arbeitszeitaufwand in geleisteten Arbeitsstunden pro Outputeinheit, Zeilenvektor) wie folgt vornehmen:

$$w = n (E - A)^{-1} \tag{23}$$

Der Vektor n des neu geschaffenen Wertes ersetzt in (23) die Wertschöpfung q in Gleichung (2). Man beachte, dass die Dimensionen von q Geldeinheiten pro Outputeinheit bedeutet haben, die Dimensionen von n aber Arbeitsstunden pro Outputeinheit darstellen. Mit dieser Gleichsetzung wird zum Ausdruck gebracht, dass die Preise, die an der Oberfläche beobachtet werden, laut den ziemlich abstrakten Annahmen der Arbeitswerttheorie aus dem Arbeitszeitaufwand abgeleitet werden können. Die korrekte Dimension von w muss daher Arbeitszeit sein (da A dimensionslos ist). Dies ist aber nicht das Ende der Betrachtung, da die Stückpreise durch einen konstanten multiplikativen Faktor in Arbeitswerte umgerechnet werden können und umgekehrt. Üblicherweise wird als Umrechnungsfaktor der Quotient aus gesamter Wertsomme und gesamter Preissomme oder sein Kehrwert gewählt. Unter Anwendung des multiplikativen Faktors können verschiedene Preis- oder Arbeitswertsysteme miteinander verglichen werden.

Wenn wir annehmen, dass nur die materielle Produktion an der Wertbildung teilnimmt, kann der Arbeitswert w_1 , der dort gebildet wird, wie folgt berechnet werden:¹⁶

$$w_1 = n_1 (E - A_{11})^{-1} \tag{24}$$

w_2 , die Stück-Preise der Dienstleistungen, werden nicht unter Einbeziehung der lebendigen Arbeit n_2 bestimmt, die in den Dienstleistungssektoren geleistet wird, sondern als Gleichgewichtspreise der für die Herstellung der Dienstleistungen sich einstellenden Kosten, die es erlauben, alle

Märkte zu räumen. Sie stellen daher nur indirekt Arbeitswerte dar und werden durch Transformation der Arbeitswerte gewonnen, die aus der Warenproduktion stammen. Es macht dabei einen wesentlichen Unterschied, ob und in welchem Umfang die Dienstleistungssektoren Gewinne machen können (sie werden u. a. durch S_{12} bestimmt). Welche Gleichgewichtspreise w_2 werden sich für die Dienstleistungen einstellen müssen?

Die Summe aller Stückkostenanteile muss gleich dem Stückpreis der Dienstleistungen w_2 sein:

$$w_1 A_{12} + w_2 A_{22} + w_2 C_{12} + w_2 C_{22} + w_1 S_{12} = w_2 \quad (25)$$

oder, aufgelöst nach w_2

$$w_2 = w_1 (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} \quad (25a)$$

2.7 Höhere Preise durch Gewinne bei Dienstleistungen

Die gesamte Wertsumme Σ (die Summe aller Brutto-Produktionswerte) ergibt sich zu

$$\begin{aligned} \Sigma &= w_1 x_1 + w_2 x_2 = w_1 x_1 + w_1 (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} x_2 \\ &= w_1 x_1 + w_1 (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} (E - R_{22})^{-1} R_{21} x_1 \\ &= n_1 (E - A_{11})^{-1} [E + (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-2} R_{21}] x_1 \end{aligned} \quad (26)$$

Sie ist von S_{12} abhängig. Je größer S_{12} , desto größer die gesamte Wertsumme. Dieses Ergebnis gibt zu denken: Obwohl der Arbeitseinsatz und die technisch-sozialen Bedingungen invariant bleiben, kann mit wachsendem S_{12} die nominale Brutto-Produktionswertsumme wachsen. Eine Kompensation durch ein notwendigerweise schrumpfendes S_{11} (das gesamte Mehrprodukt $s_1 = S_{11} x_1 + S_{12} x_2$ ist ja konstant) ist nicht möglich, da S_{11} in der obigen Formel gar nicht vorkommt.

Wie lässt sich dieses Ergebnis deuten? Das gesamte nominale Brutto-Produkt Σ wird laut obiger Gleichung umso größer, je größer der von den Dienstleistungssektoren angeeignete Mehrwert wird, der durch das Produkt aus den Arbeitsstückwerten w_1 und der Matrix S_{12} bestimmt wird. Sein Minimum erreicht das Brutto-Produkt Σ , wenn $S_{12} = 0$. Dann wird aber gleichzeitig das gesamte Mehrprodukt $S_{11} x_1 = s_1$, das die Wirtschaft erzeugen kann, ausschließlich von den und in die Sektoren der materiellen Produktion investiert. Die dienstleistenden Betriebe können keinen Mehrwert aneignen, da sie bloß zu Reproduktionskosten remunert werden.

Ein wachsendes S_{12} auf Kosten von S_{11} ist mit steigenden Preisen w_2 der Dienstleistungen verbunden. Die höheren Preise w_2 ermöglichen simultan dazu die Aneignung höherer Stück-Mehrwerte $w_1 S_{12}$. Bei höheren Preisen, die von den Sektoren der materiellen Produktion für Dienstleistungen bezahlt werden, müssen erstere einen größeren Teil des gesamten Pro-

duktes für Dienste ausgeben (nämlich $w_1 (R_{12} + S_{12}) (E - R_{22})^{-1} x_2$), und es bleiben ihnen niedrigere Stück-Mehrwerte ($w_1 S_{11}$) und simultan dazu auch ein niedrigeres Mehrprodukt ($S_{11} x_1 = s_1 - S_{12} x_2$) zur Investition. Dies bedeutet, etwas salopp ausgedrückt, dass ein Nullsummenspiel zwischen dem Sektor der materiellen Produktion und dem Dienstleistungssektor vorliegt. Je schneller die Dienstleistungen wachsen, desto langsamer wächst die materielle Produktion und umgekehrt. Beide Sektoren müssen sich das Mehrprodukt, das ausschließlich aus der materiellen Produktion stammt, teilen. Der jeweils anfallende Mehrwert wird durch spezielle Gleichgewichtspreise vermittelt, die es erlauben, das jeweilige Mehrprodukt aus dem jeweiligen Mehrwert zu kaufen.

Aus der Tatsache des Nullsummenspiels um das materielle Mehrprodukt bei Anwesenheit von Dienstleistungen lässt sich eine Hypothese formulieren, die empirisch untersucht werden könnte: Betrachten wir die alten und neuen Mitgliedsländer der Europäischen Union, so sehen wir, dass diese beiden Gruppen bezüglich ihres jährlichen Wirtschaftswachstums unterschiedliche Wachstumsraten aufweisen. Es wäre zu untersuchen, ob zwischen der Höhe des durchschnittlichen Wachstums über einige Perioden hinweg und dem Dienstleistungsanteil eine Korrelation besteht. Die Daten der einzelnen Länder müssten allerdings vorher miteinander vergleichbar gemacht werden, da ich bei meinen Überlegungen immer geschlossene Wirtschaften angenommen habe. Über den Außenhandel ist ja ein Import bzw. Export des Mehrprodukts möglich, der die Situation gegenüber unseren Annahmen beträchtlich verzerren kann.

2.8 Beispiele zur Illustration

Setzt man zur Vereinfachung der folgenden Argumentation den Eigenverbrauch an Dienstleistungen aus Dienstleistungssektoren gleich null, wird $R_{22} = 0$.

Die Produzenten von Waren kaufen von den dienstleistenden Unternehmen $w_2 A_{21} x_1$, die Arbeitenden kaufen von ihnen für ihren Konsum $w_2 C_{21} x_1$, also insgesamt $w_2 R_{21} x_1$. Der letzte Term ist aber genau die Differenz, die den Sektoren der materiellen Produktion nach Abzug der Vorleistungen und des Mehrwerts verbleiben. Im Gegenzug können die dienstleistenden Betriebe von den Betrieben der materiellen Produktion Vorleistungen im Wert von $w_1 A_{12} x_2$ kaufen, und die DienstleistungsarbeiterInnen kaufen von ihnen für ihren Konsum $w_1 C_{12} x_2$, also insgesamt $w_1 R_{12} x_2$. Der letzte Term ist aber genau der gesamte Umsatz $w_2 x_2$ der Dienstleistungsbetriebe, der wieder dem Wert von $w_2 R_{21} x_1$ gleich ist.

In einem noch weiter vereinfachten Zwei-Sektoren-Modell, in dem es bloß einen materiellen Produzenten (zur Illustration ein landwirtschaftlicher Betrieb, der Äpfel erzeugt) und einen Dienstleistungsbetrieb (ein

privatwirtschaftlich arbeitendes Gesundheitszentrum, das z. B. Heilbehandlungen mit Apfelsaft durchführt) gibt, könnte man sagen: Die Bauern kaufen sich Gesundheit durch Äpfel, die sie an das Gesundheitszentrum weitergeben. Die Ärzte des Gesundheitszentrums verwenden sie als Vorleistungen und Konsum und können ohne Überschüsse (Mehrwert) davon leben. In diesem Sinne werden die Dienste zu ihren Reproduktionskosten (in materiellen Produkten) bewertet.

Wie schon oben kurz angedeutet, könnte man auch sagen, wir betrachten gar nicht die Dienstleistungen als solche (obwohl wir sie als Mengen repräsentieren können, z. B. drei Haarschnitte, fünf ärztliche Behandlungen), sondern wir charakterisieren sie durch ihren Verbrauch an materiellen Produkten, in Arbeitszeit bewertet (eine ärztliche Behandlung kostet 5,3 Äpfel, pro Apfel benötigt man 5 Minuten Arbeitszeit). Es liegt äquivalenter Tausch vor, da die Dienstleister soviel an Wert aus der materiellen Produktion erhalten, wie die Produktion der Dienstleistung kostet, ohne Raum für einen Überschuss zu geben.

Würden die Dienstleister mehr Äpfel erhalten, als sie zur Produktion der Dienste brauchen, könnten sie einen Profit machen und die Äpfel in ihren Betrieb investieren. Aber dann könnte der landwirtschaftliche Betrieb nicht mehr so viel investieren, wie er selbst an Mehrprodukt (gesamtes Produkt nach Abzug von Vorleistungen und Konsum aus der materiellen Produktion) erzeugt hat. Das Prinzip des äquivalenten Tausches wäre verletzt.

2.9 Mehrfachzählung

Dieses Resultat zeigte bereits tiefgreifende strukturelle Unterschiede zwischen materieller Produktion und Dienstleistungen, die mit den obigen Überlegungen aber noch nicht ausgeschöpft sind. Dazu ist es nötig, die Besonderheit des üblichen „System of National Account“ (SNA) der Volkseinkommensrechnung von Richard Stone, das sich in den Vereinten Nationen und in der Europäischen Union durchgesetzt hat, näher unter die Lupe zu nehmen. Dieses volkswirtschaftliche Berechnungsverfahren beruht im Wesentlichen darauf, bepreiste Gebrauchswerte (sie werden meist über den Markt gehandelt und besitzen damit einen Preis, wenn nicht, werden spezielle Bewertungen vorgenommen) in Form einer Input-Output-Tabelle nach Aktivitäten oder nach Gütergruppen gegliedert darzustellen. Zur Berechnung des Brutto-Inlandsprodukts werden die Ausgaben für Vorleistungen von den Umsätzen abgezogen. Sowohl Umsätze wie Vorleistungen werden in bepreisten Gebrauchswerten (in der Praxis in Euro) gemessen.

Wenn wir uns eine Sicht auf die Dienstleistungen zu Eigen machen, die gleichsam durch sie hindurch auf den Aufwand an materiellem Produkt blickt, der notwendig ist, um die Dienste zu erzeugen, zeigt das SNA bei

einer Ausweitung von Dienstleistungskäufen durch den Sektor der materiellen Produktion eine immer größer werdende Brutto-Produktionswertsumme und im Falle von Umschichtungen des privaten Konsums der ArbeiterInnen in der materiellen Produktion in Richtung Dienstleistungen auch eine höhere Wertschöpfung. In diesem Falle ist der Grund dafür aber nicht wie oben im höheren Preis zu suchen, sondern es liegen Doppelzählungen (bzw. Mehrfachzählungen, wenn R_{22} positive Werte enthält) vor: Die Dienste werden aus dem materiellen Produkt gekauft, das schon ein erstes Mal im Sektor der materiellen Produktion gezählt wurde. Durch Verausgabung von Teilen des materiellen Produkts für Dienste werden letztere ein zweites Mal als Umsatz des Dienstleistungssektors gerechnet, obwohl sich die Herstellungskosten bereits im Sektor der materiellen Produktion zu Buche geschlagen haben. Das uns vertraute Brutto-Inlandsprodukt kann sich ohne ein Gramm an erhöhter materieller Produktion erhöhen, einfach durch Umschichtung des Konsums auf Dienstleistungen. Im Apfel-Beispiel würde das bedeuten, dass die Apfelmäcker die Äpfel nicht für den eigenen Konsum verwenden, sondern an die Ärzte weitergeben, um von ihnen behandelt zu werden. Damit würde im SNA das BIP steigen. Den gleichen steigenden Effekt für die Summe der Brutto-Produktionswerte hätte eine Umschichtung der Vorleistungen in Richtung Dienstleistungen. Im Unterschied zu den obigen Überlegungen bleiben hier die Matrizen A und C nicht invariant.

Ein einfaches Beispiel mit je einem Sektor der materiellen Produktion (Sektor 1) und einem Dienstleistungssektor (Sektor 2) soll dies illustrieren (die partitionierten Matrizen degenerieren zu simplen skalaren Zahlen):

Tabelle 1: Input-Output-Tafeln: Stückpreis- (links) und Umsatzebene (rechts)

A		x	diag p A diag x		diag w x
0,10	0,06	100	222,222	80,000	2222,222
0,20	0,05	60	94,815	14,222	284,444
C			diag p C diag x		
0,25	0,10		444,444	133,333	
0,20	0,20		118,519	56,889	
S			diag p S diag x		
0,604	0,00		1342,222	0,000	
0,00	0,00		0,000	0,000	
n			n diag x		
20	35		2000	35	
w			w diag x		
22,222222	4,74074074		2222,222	284,444	

Nun soll der Konsum der Arbeiter von Sektor 1 von Waren zu Diensten umgeschichtet werden, ohne dass sich die Wertsumme von Sektor 1 ändert. Dazu nehmen wir z. B. den gesamten Lohn von 444,444 Arbeitseinheiten und geben ihn nicht mehr für materielle Produkte, sondern für Dienstleistungen aus. Wie viele Mengeneinheiten an Diensten (bisher 60) müssen nun als Output erzeugt werden?

Wir schichten also den materiellen Konsum $w_1 C_{11} x_1$ in das Feld von C_{12} um. Der neue Koeffizient C'_{12} errechnet sich aus den gesamten Konsumausgaben des ersten Sektors ($w_1 C_{11} x_1 + w_2 C_{21} x_1$) dividiert durch (Preis w_2 mal Menge x_1). Das Hochkomma ' steht hier nicht wie sonst üblich für eine transponierte Matrix, sondern bezeichnet die neuen Werte der Input-Output-Rechnung nach erfolgter Umwidmung des Konsums. Wir erhalten für $C'_{21} = (444,444 + 118,519) / 4,74074074 / 100 = 1,1875$

oder

$$C'_{21} = (w_1 C_{11} x_1 + w_2 C_{21} x_1) / (w_2 x_1) = C_{21} + w_1 C_{11} x_1 / (w_2 x_1) = C_{21} + C_{11} w_1 / w_2$$

Da die folgende Mengengleichung für die Verwendung der Dienste gelten muss:

$$A_{21} x_1 + A_{22} x'_2 + C'_{21} x_1 + C_{22} x'_2 = x'_2,$$

lässt sich x'_2 einfach berechnen

$$x'_2 = (A_{21} + C'_{21}) x_1 / (1 - A_{22} - C_{22}) = (A_{21} + C_{21} + C_{11} w_1 / w_2) x_1 / (1 - A_{22} - C_{22})]$$

Da

$$x_2 = (A_{21} + C_{21}) x_1 / (1 - A_{22} - C_{22}) \text{ und } w_2 = w_1 (A_{12} + C_{12}) / (1 - A_{22} - C_{22}),$$

ist

$$x'_2 = x_2 + C_{11} (w_1 / w_2) / (1 - A_{22} - C_{22}) = x_2 + C_{11} x_1 / (A_{12} + C_{12})$$

Dieses Ergebnis besagt, dass sich der Output der Dienste ausschließlich durch eine Veränderung der Konsumstruktur, und ohne die materielle Produktion zu verändern, um einen positiven Betrag $C_{11} x_1 / (A_{12} + C_{12})$ erhöht und damit der Brutto-Produktionswert und das BIP der Volkswirtschaft real wächst. Das BIP kann also im SNA durch eine bloße Umschichtung der Verwendung des materiellen Produkts wachsen, da die Reproduktionskosten der Dienstleistungen zweimal vorkommen, einmal in dem sie erzeugenden Sektor 1 und ein zweites Mal als Teil des Brutto-Produktionswertes von Sektor 2.

Tabelle 2 zeigt die Situation nach der Umschichtung des Konsums.

Das von den sozialistischen Ländern verwendete alternative System zur Bestimmung der Leistungen einer Volkswirtschaft, das Material Product System (MPS), hat interessanterweise solche Doppelzählungen weitgehend vermieden und sich – wenn auch nicht vollständig, aber weitgehend – auf die Messung und Bewertung der materiellen Produktion beschränkt. Richard Stone (1970, S. 201), der Vater des Systems of National Account

Tabelle 2: Stückpreis- (links) und Umsatzebene (rechts) nach Umschichtung

A		x'	diag w A diag x'		diag w x'
0,10	0,06	100	222,222	80,000	2222,222
0,20	0,05	60	94,815	14,222	284,444
C'			diag w C' diag x		
0,00	0,10		444,444	133,333	
1,1875	0,20		118,519	56,889	
S			diag w S diag x		
0,604	0,00		1342,222	0,000	
0,00	0,00		0,000	0,000	
n					
20	35				
w			w diag x'		
22,222222	4,74074074		2222,222	284,444	

(SNA), charakterisierte die beiden Rechenwerke wie folgt: Während „in the SNA, commodities are, broadly speaking, marketed products whether these be goods and services; whereas, in the MPS, the concept is restricted to material products and excludes many of the services included among commodities in the SNA“.

In marxistischer Terminologie könnten wir sagen, dass sich das SNA auf Gebrauchswerte bezieht, die zu Marktpreisen bewertet werden, während das MPS wesentlich materielle Produkte einbezieht, und nur einige wenige Dienstleistungssektoren, die entweder mit der materiellen Produktion eng verflochten sind (wie z. B. Transport und Handel) oder mit der Reproduktion der Arbeitskraft (Gesundheitswesen) zusammenhängen. Heute sehen wir, dass das SNA die Systemkonkurrenz überlebt hat und ausnahmslos von den Vereinten Nationen, und in einer spezialisierten Variante auch von den Statistischen Büros der Europäischen Union verbindlich verwendet werden muss. Würde das MPS verwendet werden, ließe sich die große Zahl von Dienstleistungen, die heute im SNA zwei Drittel bis drei Viertel der gesamten Wertschöpfung ausmachen, nicht adäquat ausweisen.

2.10 Mögliche Preissysteme und das Transformationsproblem

Kehren wir zu den Preissystemen zurück, die bei einer bestimmten sozio-technischen Ausstattung einer abgeschlossenen Volkswirtschaft überhaupt möglich sind. Aus den bisherigen Überlegungen folgt, dass es bei Anwesenheit von Dienstleistungen zwei Grenzfälle gibt: Der Dienstleis-

tungssektor eignet sich das gesamte Mehrprodukt an, mit dem Ergebnis, dass der Sektor der materiellen Produktion nicht akkumulieren kann, oder der Sektor der materiellen Produktion akkumuliert das ganze von ihm erzeugte Mehrprodukt, was die Dienstleister zur Stagnation verdammt. Sie erhalten nur die zur Produktion von Diensten unbedingt erforderlichen (Re-)Produktionskosten.

Der zweite oben angeführte Grenzfall bringt zum Ausdruck, dass bei Bewertung der Dienstleistungen zu Reproduktionskosten äquivalenter Tausch stattfindet. Die Sektoren der materiellen Produktion geben zu Arbeits-Stückwerten w_1 nur soviel an dem von ihnen erzeugten Produkt an die Dienstleister ab, wie der Aufwand der Dienstleister für Vorleistungen und Konsum ausmacht. Ins Unreine gesprochen wäre die Situation eine solche, in der aus dem Sektor der materiellen Produktion die Dienstleistungsarbeiter direkt zu ihren Reproduktionskosten bezahlt werden würden. Es würde dadurch kein erhöhter Wert an sie abgetreten werden, nur die historisch und moralisch fixierten (Re-)Produktionskosten.

Irgendwo zwischen den erwähnten Extremen wird das empirisch beobachtbare System der relativen Preise einer konkreten Volkswirtschaft liegen, aber auch das Arbeitswertpreissystem (das Preissystem der den Arbeitswerten proportionalen Preise) und das hypothetische Preissystem der so genannten Produktionspreise mit ausgeglichenen Profitraten, wie sie von Marx formuliert wurden. Die Umwandlung der abstrakt und theoretisch von Marx im Band I des „Kapital“ formulierten Arbeitswerte, die proportional zu den gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeiten für die Produktion von Gebrauchswerten sind, in ein System relativer Preise, das den Unternehmen gleiche Profitraten ermöglicht,¹⁷ wurde von Marx' Nachfolgern und auch von Eduard März Transformationsproblem¹⁸ genannt. Die Transformation wird nach Marx durch die zwischen den Unternehmen herrschende Konkurrenz erzwungen, da das Kapital jeweils in Richtung der höchsten Profitraten wandert, indem es sich aus Unternehmen mit niedrigen Profitraten zurückzieht und in Unternehmen mit hohen Profitraten investiert.¹⁹

Mit Hilfe der oben vorgeschlagenen Mehrproduktmatrix S lassen sich beliebige, aber doch „realistische“ (*feasible*) Preissysteme generieren, denen jeweils eine bestimmte Profitratenverteilung entspricht. „*Feasible*“ soll in diesem Kontext heißen, dass bei gegebener Matrix der technischen und der Konsumkoeffizienten und fix vorgegebenen Output-Mengen ein bestimmtes Mehrprodukt $s = x - Ax - Cx$ zur Verfügung steht, das durch entsprechende Preissysteme und aus den damit verbundenen Profiten von den einzelnen Betrieben gekauft und investiert werden kann. Die S -Matrix ist somit ein Instrument zur Erzeugung *aller* möglichen Gleichgewichtspreissysteme, die mit einer Volkswirtschaft auf einem bestimmten sozio-technischen Niveau verträglich sind. Da es für jedes Preissystem

mindestens eine zugehörige S-Matrix gibt, müssen alle Arten von Arbeitswerten (mit oder ohne Beteiligung der Dienstleistungssektoren), die beobachteten Ist-Preise und die von Marx oder von Bortkiewicz berechneten Produktionspreise mit je einer bestimmten S-Matrix darstellbar sein. Das oben erwähnte Transformationsproblem muss sich daher in einer Transformation der Matrix S niederschlagen.

Für eine hypothetische Volkswirtschaft, die nur aus drei Branchen besteht, in denen jeweils nur eine einzige Gebrauchswertart erzeugt wird, kann zur Illustration der unterschiedlichen Preissysteme eine geometrische Darstellung vorgenommen werden. Nehmen wir an, die Wirtschaft bestünde aus Landwirtschaft (Sektor 1), Industrie (Sektor 2) und Dienstleistungen (Sektor 3), dann lassen sich die Mengen x und jeweiligen Preise p in einem dreidimensionalen Koordinatensystem darstellen.

Die von Marx selbst verwendete Bedingung, dass die Wertsumme vor der Transformation ($=wx$) der Produktionspreissumme ($=px$) nach der Transformation gleich sein soll,²⁰ erzeugt bei konstanten Mengen eine Ebene im dreidimensionalen Raum der Preiskordinaten, auf der alle möglichen Preissysteme liegen müssen. Abbildung 1 zeigt diese Ebene mit eingezeichneten Vektoren für verschiedene Preissysteme, die behandelt wurden. Es werden im Sinne der obigen Ausführungen zwei Arten von Arbeitswertsystemen dargestellt, mit und ohne Beteiligung der Dienstleistungssektoren an der Wertbildung. Ein Wechsel der Maßeinheit, der beim Übergang von Arbeitszeiten zu Geldeinheiten geschieht, würde sich in dieser Zeichnung als Verlängerung oder Verkürzung des Pfeiles zeigen, der vom Nullpunkt ausgeht. Die Richtung des Pfeiles bleibt aber gleich, was ein Hinweis darauf ist, dass das absolute Preisniveau für die relativen Preise unerheblich ist, die durch die Richtung des Pfeiles verkörpert werden.

Wie ich an anderem Ort gezeigt habe,²¹ kann die von Marx angegebene Lösung des Transformationsproblems konsistent mit der Lösung von Bortkiewicz (1906, 1907) gemacht werden, indem sie iterativ auf sich selbst angewendet wird.²² In der Tat stellt sich heraus, dass eine iterative Anwendung der Marx'schen Methode immer zu den von Bortkiewicz bestimmten Produktionspreisen führt, gleichgültig, von welchem Preissystem man startet. Die von Bortkiewicz berechneten Produktionspreise sind nämlich nichts anderes als der Eigenvektor, der sich aus der folgenden Eigenwertgleichung für die Reproduktionsmatrix R gleichzeitig mit der Durchschnittsprofitrate r berechnen lässt:

$$p R (1+r) = p \quad (27)$$

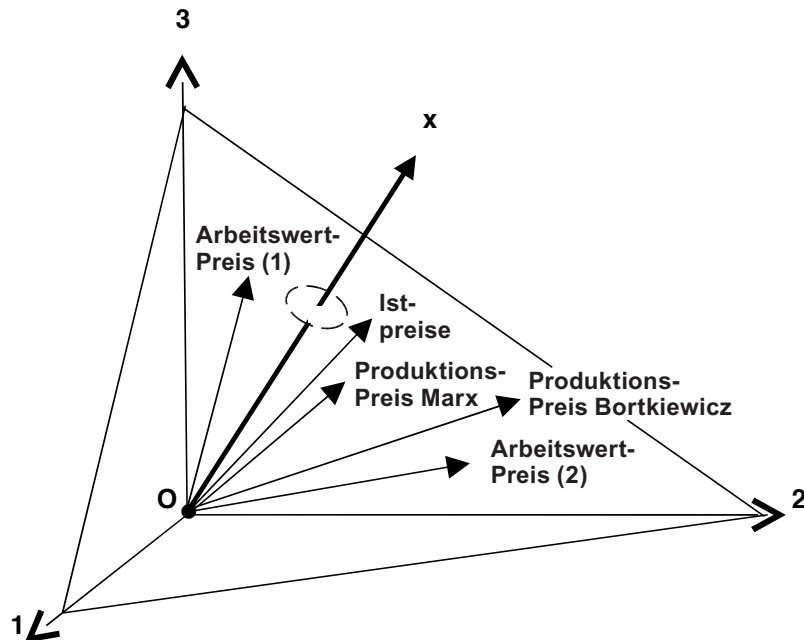
Die Marx'sche Vorgangsweise kann als einfache Iterationsformel angegeben werden, die Marx nur für die erste Iteration $i=1$ verwendet hat. Als Ausgangspunkt verwendete Marx die mit $p(0) = w$ bezeichneten Arbeits-

werte und $r(0)$, die in diesem System anfallende Profitrate zu Arbeitswerten.

$$p(i) = p(i-1) R [1 + r(i-1)] \quad (28)$$

$$[1 + r(i)] = p(i) x / [p(i) R x] \quad (29)$$

Abbildung 1: Der geometrische Ort aller relativen Preise ist im dreidimensionalen Fall eine Ebene



2.11 Produktive und unproduktive Arbeit

Vom Standpunkt der Arbeitswerttheorie kann nach den bisherigen Ausführungen gesagt werden, dass die Sektoren der materiellen Produktion Arbeitswert erzeugen, während die Dienstleistungssektoren Arbeitswerte konsumieren. In der Diskussion der klassischen Ökonomen wird dieses Phänomen weniger theoretisch denn anhand von Beispielen abgehandelt und hat sich in der Theoriegeschichte als Unterschied zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit²³ niedergeschlagen. Lassen wir Adam Smith selbst zu Wort kommen:

„The labour of some of the most respectable orders in the society is, like that of menial servants, unproductive of any value, and does not fix or realize itself in any permanent subject; or vendible commodity, which endures after that labour is past, and for which an equal quantity of labour could afterwards be procured. ... Their service, how honourable, how useful, or how necessary so ever, produces nothing for which an equal quantity of

service can afterwards be procured. ... In the same class must be ranked, some both of the gravest and most important, and some of the most frivolous professions: churchmen, lawyers, physicians, men of letters of all kinds; players, buffoons, musicians, opera-singers, opera-dancers, &c. ... Like the declamation of the actor, the harangue of the orator, or the tune of the musician, the work of all of them perishes in the very instant of its production.”²⁴

Damit werden wir auf den Begriff „Produktivität“ verwiesen. In der Geschichte der Ökonomie wurden sehr unterschiedliche Auffassungen von Produktivität vertreten. Die hier angeführten Produktivitätsdefinitionen gehen von der geleisteten Arbeitszeit aus.²⁵

Ich finde es nützlich, drei Arten von Produktivität zu unterscheiden, die ich zur Unterscheidung mit unterschiedlichen Indizes in Klammern versehe:

- Produktivität (1), die Gebrauchswertsproduktivität, könnte in der Anzahl von Gebrauchswerten je Arbeitszeiteinheit gemessen werden. Sie lässt sich beinahe unabhängig von der Organisation der Wirtschaft (also unabhängig von den Produktionsverhältnissen) bestimmen und gilt im Kapitalismus genauso wie in einer Feudalwirtschaft.
- Produktivität (2), die Arbeitswertproduktivität, könnte durch den Arbeitswert gemessen werden, der von einer Arbeitszeiteinheit erzeugt wird. Sie hätte bei allen nach Adam Smith „produktiven“ ArbeiterInnen bis auf individuelle Abweichungen von der gesellschaftlich notwendigen Durchschnittsarbeit den Wert 1, bei den „unproduktiven“ Arbeiterinnen den Wert 0. Dieser Produktivitätsbegriff wird meiner Unterscheidung zwischen Waren und Diensten zugrundegelegt.
- Produktivität (3), die Profitproduktivität, könnte durch den Betrag des Profits, der beim Unternehmer je Arbeitszeiteinheit anfällt, gemessen werden. Man könnte sie (ähnlich wie die Mehrwertrate „m“/„v“) aus dem Quotienten „m“/(„v“+„m“) = „m“/„n“ in Arbeitszeiteinheiten oder entsprechenden Geldeinheiten bestimmen. Diese Produktivität hatte Marx als für den Kapitalismus zentrale Produktivität im Auge. Sie ist mit dem Vorhandensein von privatem Eigentum an Produktionsmitteln engstens verbunden.

Die unterschiedlichen Produktivitätsbegriffe könnten – so hoffe ich – dabei helfen, den Unterschied zwischen den durch Abstraktion gewonnenen Annahmen über Erzeugung und den Verbrauch von Arbeitswert einerseits und der Stellung der beobachtbaren Preise deutlicher herauszuarbeiten. Während sich bezüglich der Produktivität (1) kein Unterschied zwischen Waren- und Dienstleistungsproduzenten aufweisen lässt (der einzige Unterschied besteht in der Art des Gebrauchswerts, der hergestellt wird), ist

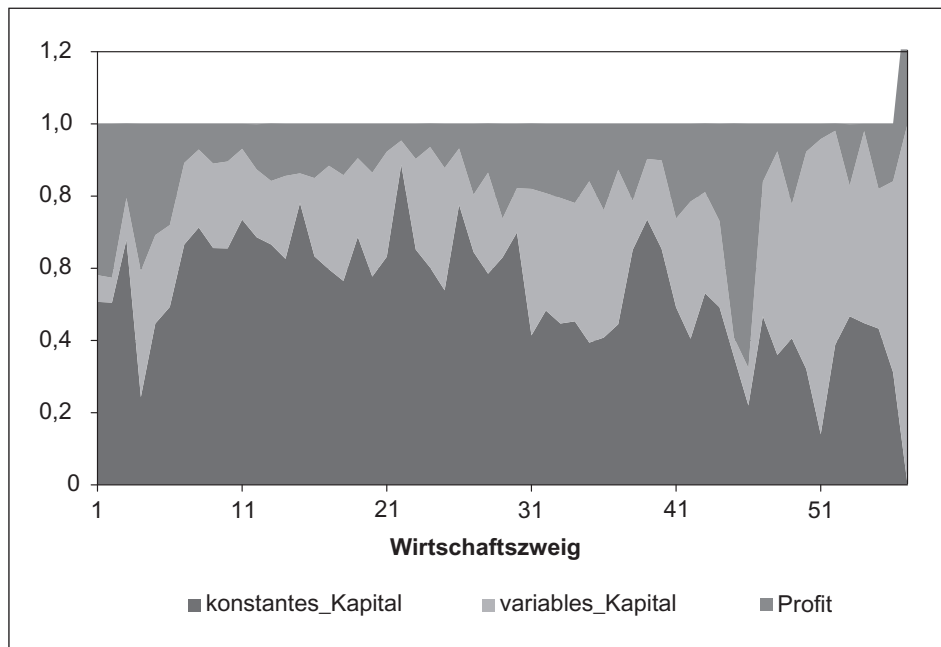
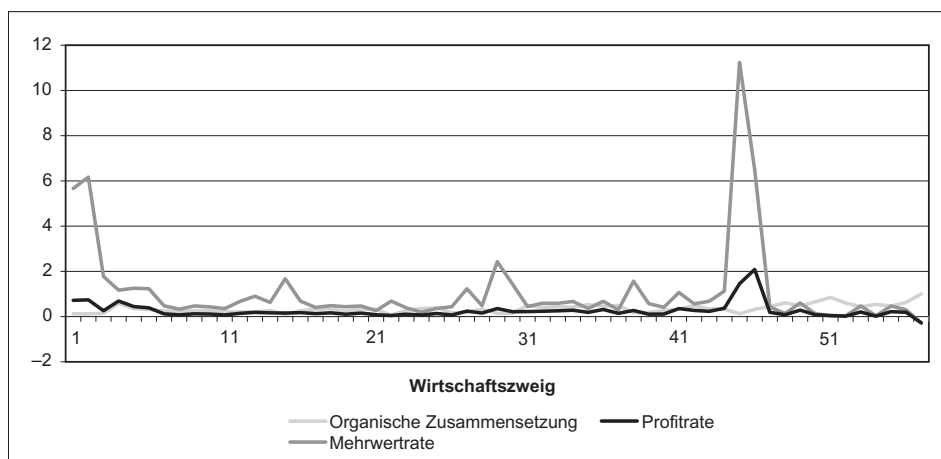
auf der abstrakten Ebene von Arbeitswerten, der der Begriff der Produktivität (2) entspricht, ein wesentlicher Unterschied auszumachen: Unter der Annahme von äquivalentem Tausch sind Waren mit Mehrprodukt und Mehrwert verbunden, Dienste aber nicht. Es lässt sich nur dann eine konsistente Wertrechnung vornehmen, wenn Dienste zu Reproduktionskosten erzeugt und damit als nicht-profitabel angenommen werden.

Wie kommt es dann aber zum Phänomen der Ausbeutung? Da befinden wir uns auf einer anderen Ebene, der Ebene des Kapitalismus, in dem als essenzieller Produktivitätsbegriff Produktivität (3) gilt. Durch Ausgleichsmechanismen (Marx nennt das Streben der Kapitalisten nach einer höheren Profitrate) werden die Profitraten wenn schon nicht vollständig ausgeglichen, so doch verändert. Weder bei Produktionspreisen noch bei Dienstleistern, die Gewinne machen, gilt äquivalenter Tausch. Die Arbeitszeit liefert zwar für die Profite nach wie vor das Substrat (den Mehrwert, der als materielle Grundlage das Mehrprodukt *s* besitzt), aber die Warenproduzenten müssen sich mit den Dienstleistern das Mehrprodukt teilen. Auf der Ebene der jeweiligen Preise steht nur eine beschränkte Profitsumme zur Verfügung, die auf alle Produzenten aufgeteilt werden muss. Die Unternehmen können durch diesen Mechanismus der Umverteilung Profite machen, wobei sie sich als Dienstleister ein Mehrprodukt aneignen und es aus ihren Profiten finanziert investieren, das nicht von ihnen selbst produziert wurde. Die Arbeiter im Dienstleistungssektor sind daher keine Profitproduzenten, sondern würden korrekter als Profitvermittler angesprochen werden.

Ausbeutung, die auf der abstrakten Ebene der Arbeitswerte eigentlich nur in der Warenproduktion herrschen könnte, wird im Kapitalismus auf alle Arten der privaten Produktion verallgemeinert. Der Ausbeutungsgrad hängt aber nicht nur von den einzelnen Betrieben und ihrer eigenen Technologie bzw. der Entlohnung der „eigenen“ Arbeitskräfte ab, sondern von der Lage der gesamten Wirtschaft. Man könnte von diesem Standpunkt aus sagen, der Gesamtarbeiter²⁶ hätte das gesamte Produkt hergestellt, die Arbeiter werden aber in den einzelnen Betrieben individuell ausgebeutet (d. h. Teile des von allen gemeinsam erzeugten Mehrprodukts werden in Form von Profit den Lohnarbeitern vorenthalten).

3. Empirisches

Nach diesen eher theoretischen Überlegungen sollen einige von ihnen auf empirische Wirtschaftsdaten angewendet werden. In einem ersten Schritt werden konkrete Input-Output-Daten aus Österreich herangezogen, um die Ist-Situation der Preisverhältnisse in den einzelnen Sektoren der österreichischen Wirtschaft zu illustrieren.

Abbildung 2: Struktur der Ist-Preise, Österreich 2003**Abbildung 3: Zentrale ökonomische Kenngrößen zu Ist-Preisen**

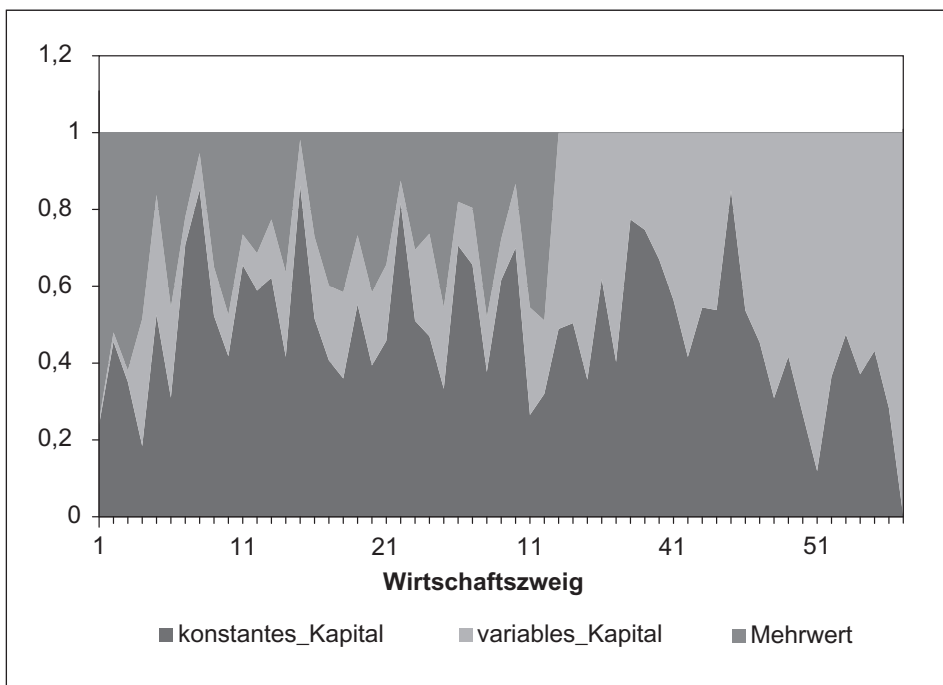
3.1 Ist-Preise

Die folgenden Abbildungen gehen von der Input-Output-Tafel für Österreich 2003²⁷ für 57 Wirtschaftsbereiche aus. Die Abbildungen zeigen von links nach rechts die Preisstruktur (im jeweiligen Preis- bzw. Wertsystem)

der sektoralen Brutto-Produktionswerte, unterteilt nach den Marx'schen Kategorien „konstantes zirkulierendes Kapital“, „ c “ = $pA \text{diag}(x)$, „variables Kapital“, „ v “ = $pC \text{diag}(x)$, und „Mehrwert“, „ m “ = $pS \text{diag}(x)$. Für alle Berechnungen gilt die Voraussetzung, dass die Kapitalisten als solche nicht konsumieren. Der gesamte Konsum wird den Lohnabhängigen zugerechnet. Staatliche Aktivitäten werden vereinfacht als Teil des Mehrwerts angesehen. Abbildung 2 zeigt die Wertstruktur bei Geltung der Ist-Preise für Österreich 2003. Eine Spitze in Sektor 57, die über 1 (=100%) hinausgeht, bedeutet negative Betriebsüberschüsse des Sektors. Die Branche mit dem höchsten Mehrwertanteil am gesamten Wert ist die Branche „Vermietung von beweglichen Sachen ohne Personal“ (46), gefolgt vom „Realitätenwesen“ (45).

Abbildung 3 zeigt die dazugehörigen Kenngrößen, die in der Marx'schen Theorie eine zentrale Rolle spielen: Mehrwertrate = „ m “/„ v “, Profitrate = „ m “/(„ c “ + „ v “) und organische Zusammensetzung = „ v “/(„ c “ + „ v “). Die Sektoren „Realitätenwesen“ (46) und „Vermietung von beweglichen Sachen ohne Personal“ (45) sind führend bezüglich der Höhe der Mehrwertrate. Hohe Raten weisen auch die Sektoren „Landwirtschaft, Jagd“

Abbildung 4: Wertstruktur, Arbeitswerte, Österreich 2003, nur materielle Produktion wertbildend, unterschiedliche Mehrwertraten



(1) und „Forstwirtschaft“ (2) auf, aber aus einem anderen Grund als die Spitzenreiter. Die Lohnanteile in der Landwirtschaft sind sehr gering, da in der Land- und Forstwirtschaft nur zu einem geringen Teil Lohnabhängige beschäftigt sind. Der Löwenanteil der Arbeitszeit wird von den LandwirtInnen und den mithelfenden Familienangehörigen geleistet.

Abbildung 4 zeigt, welche Wertstruktur eine Wirtschaft besitzen würde, in der nur die Sektoren der materiellen Produktion zur Wertbildung beitragen.

Damit wäre eine widerspruchsfreie Darstellung der Arbeitswertstruktur gelungen, die den Dienstleistungssektoren keine Profite zurechnet. Profitable Dienstleistungsbereiche kann es erst z. B. nach einer Transformation der Arbeitswerte in Produktionspreise geben, allerdings um den Preis der Aufgabe des Prinzips des Äquivalententausches.

Einen weiteren Schritt der Abstraktion kann man vornehmen, wenn man z. B. die Marx'sche Annahme von ausgeglichenen Mehrwertraten als Ziel einer mathematischen Preistransformation vorgibt. Die Ergebnisse der iterativen Rechnung zeigen die Abbildungen 5 und 6.

3.2 Produktionspreise

Bei der Berechnung der Produktionspreise, die konstante Profitraten in allen Sektoren voraussetzt, wurde vereinfachend und mangels empirischer Daten angenommen, dass das konstante Kapital nur aus zirkulierendem Kapital besteht (das fixe Kapital und auch die Abschreibungen – die jährliche Wertübertragung aus dem Kapitalstock ist null), dass die Umschlagszeit in allen Sektoren gleich ist und einem Jahr entspricht. Abbildung 7 zeigt die Wertstruktur Österreichs nach vollzogener Transformation, die allen Sektoren gleiche Profitraten zuordnet, egal, ob es sich um einen Sektor der materiellen Produktion oder um einen Dienstleistungssektor handelt.

3.3 Übliche Methoden der Wertberechnung

Viele AutorInnen, die empirische Untersuchungen vornehmen, z. B. Zachariah (2004) oder Valtuch (1987) sehen von dem Unterschied zwischen materieller Produktion und Dienstleistungen ab und akzeptieren damit nolens oder volens einen Widerspruch in den Voraussetzungen ihrer Berechnungen, nämlich die Verletzung des Postulats vom Äquivalententausch. Diese Form der Wertberechnung führt zu einem Resultat, das allen Sektoren im Prinzip einen Mehrwert zugesteht, wenn er sich auch in der konkreten Rechnung in manchen Sektoren als negativ herausstellt (wie Abbildung 8 zeigt). Diese Berechnung besitzt eine Verwandtschaft zur Berechnung der Produktionspreise, bei denen ebenfalls das Prinzip

Abbildung 5: Wertstruktur, Arbeitswerte, Österreich 2003, nur materielle Produktion wertbildend, gleiche Mehrwertraten

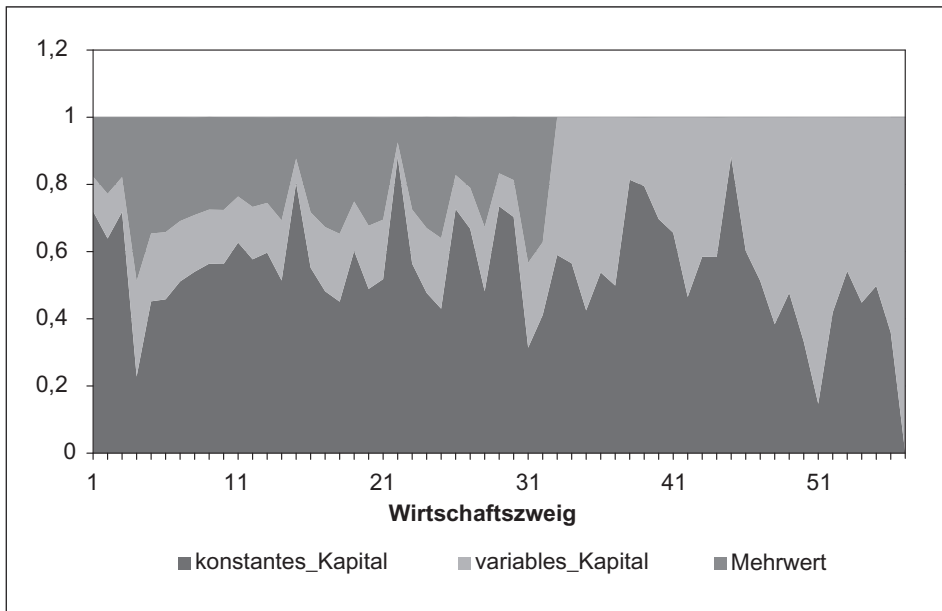
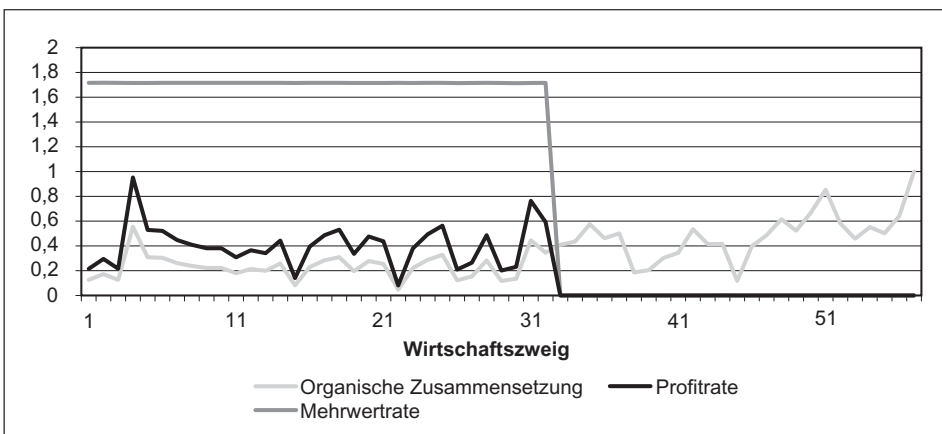
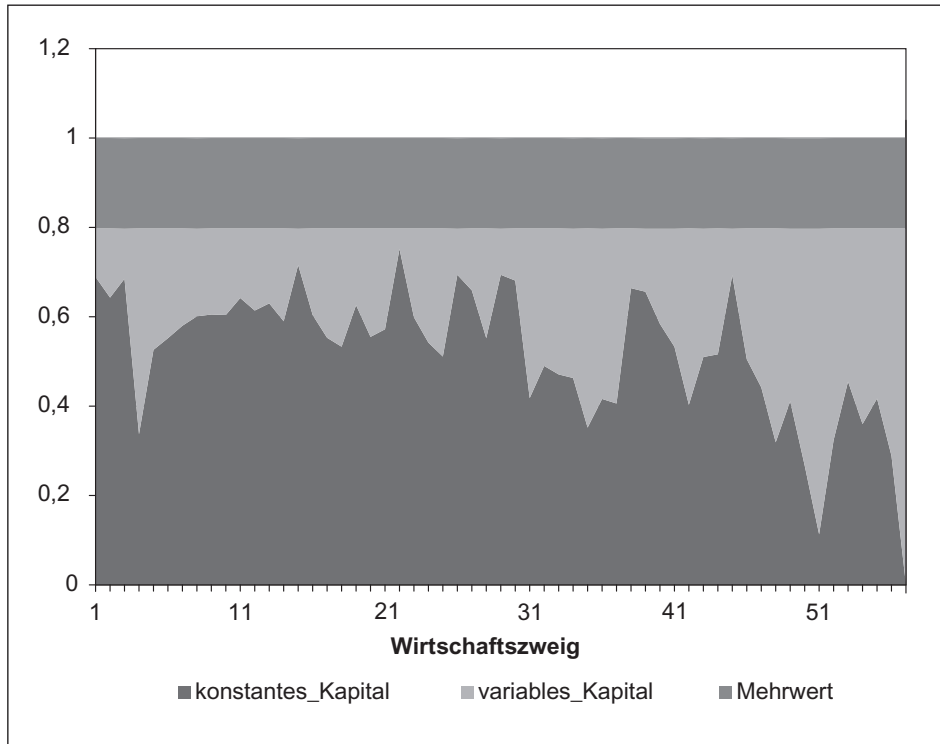


Abbildung 6: Zentrale ökonomische Kenngrößen in Arbeitswerten, Österreich 2003, nur materielle Produktion wertbildend, gleiche Mehrwertraten



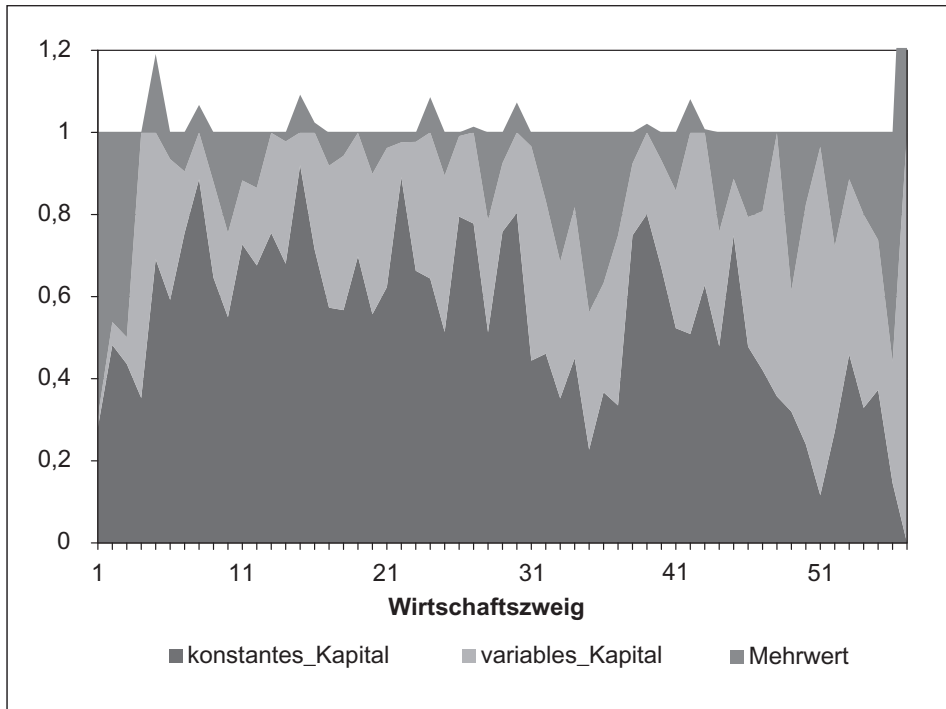
des Äquivalententausches verletzt wird. Der Korrelationskoeffizient zwischen Ist-Preisen und den so berechneten Arbeitswertpreisen liegt bei 0,883.

Abbildung 7: Wertstruktur, Österreich 2003, Produktionspreise

3.4 Iterative Bestimmung der Produktionspreise

Marx ist zur Berechnung der Produktionspreise einen Weg gegangen, der z. B. von Bortkiewicz heftig kritisiert wurde, da bei Marx die Preise für die Input-Güter (Arbeitswerte) andere sind als diejenigen der Output-Güter (Produktionspreise). Die Kritik ist durchaus berechtigt, aber ihr ist relativ leicht zu begegnen, indem man die Marx'sche Methode wiederholt auf die jeweils letztberechneten Outputpreise anwendet und die Profitraten aus eben diesen Preisen berechnet. Immerhin ist das Ergebnis der Annäherung an die Wirklichkeit nach einer einzigen Iteration nicht so schlecht: Abbildung 9 zeigt das entsprechende Resultat. Es ist interessant, dass nur in einem Sektor ein negativer Betriebsüberschuss auftritt. Dies ist im Vergleich zur Berechnung der Arbeitswerte nach dem üblichen Verfahren nach Abbildung 8 keine schlechte Näherung. Der Korrelationskoeffizient ist mit 0,901 besser als bei Berechnung der Arbeitswertpreise nach der üblichen Methode.

Iteriert man weiter, ist es interessant zu sehen, dass der Korrelationskoeffizient zwischen den Ist-Preisen und den nach der Marx'schen Theorie

Abbildung 8: Wertstruktur, Österreich 2003, alle Sektoren wertbildend

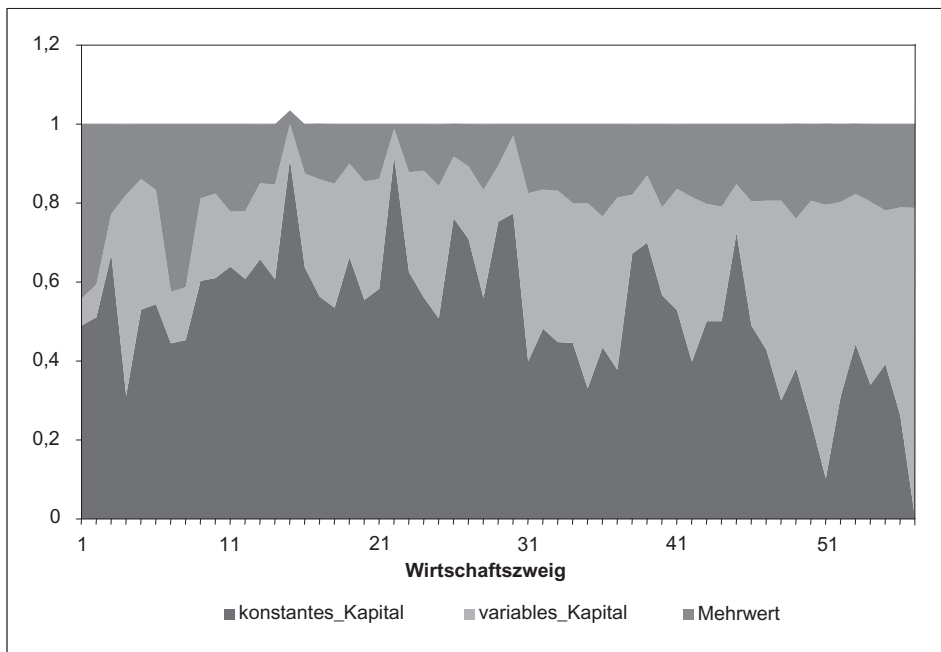
vorhergesagten Preissystemen bis zu Iteration Nr. 5 auf sein Maximum von 0,9537 steigt, dann aber wieder (leicht) abfällt und gegen 0,9524 geht (siehe Tabelle 3). Immerhin sind für Österreich die Marx'schen Produktionspreise – berechnet nach Bortkiewicz's Methode – der beste Prädiktor für die Ist-Preise. Dieses empirische Ergebnis ist für eine ziemlich abstrakte Wirtschaftstheorie, die vom *mainstream* als längst überholt abgetan und der häufig nur mit einem überlegenen Lächeln oder dem Hochziehen der Augenbrauen begegnet wird, nicht so übel.

Die Arbeitswerte der materiellen Produktion besitzen mit den Ist-Preisen einen Korrelationskoeffizienten von 0,802, die nach der üblichen Methode (alle Sektoren wertbildend) berechneten Arbeitswerte weisen eine Korrelation von 0,883 mit den Ist-Preisen auf. Sie sind also mit den Ist-Preisen niedriger korreliert als die erste Iteration nach Marx zur Bestimmung von Produktionspreisen.

4. Schlussbemerkung

Abschließend möchte ich betonen, dass die vorliegende Untersuchung zu einigen Grundlagen der Werttheorie keinesfalls alle Möglichkeiten aus-

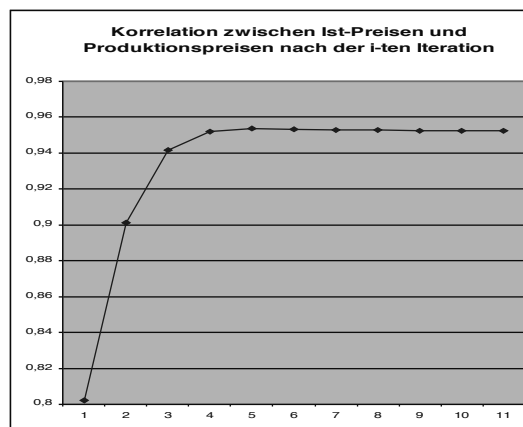
Abbildung 9: Marx'sche Lösung des Transformationsproblems (nur 1. Iteration), Österreich 2003



schöpft, die mit ihrer Hilfe, aber auf einem zeitgenössischen wissenschaftlichen Niveau angepackt werden könnten. Wichtig wären Arbeiten zu Fragen der unbezahlten Arbeit und ihr Zusammenhang mit der Werttheorie unter dem Begriff „Wertabspaltung“.²⁸ Bestimmt wäre es auch interessant, stärker konstruktivistische Elemente (Heinz von Förster, Luhmann) einzu-

Tabelle 3: Korrelationen

Iterationsschritt	Korrelation
1	0,80200000
2	0,90131617
3	0,94169690
4	0,95211631
5	0,95373425
6	0,95349443
7	0,95306224
8	0,95273999
9	0,95253944
10	0,95242360
11	0,95235923



arbeiten. Integration einer Geldtheorie, dynamische Preisbildung, Marktanalysen fern vom Gleichgewicht, Theorie und Analyse der Herausbildung von Profitraten und ihr Vergleich mit empirischen Daten könnten mit Hilfe von Mikrosimulationen oder Agenten-basierten Simulationsmodellen (ABM) ebenso analysiert werden wie mit Methoden der evolutionären Ökonomie. Ein interessanter Neuansatz ist das Buch „Laws of Chaos“,²⁹ das so etwas wie eine stochastische Wende in der Werttheorie eingeleitet hat. Weitere Forschungsmöglichkeiten reichen von Untersuchungen zum Ende der Wertrechnung, die bei Marx in den Grundrissen³⁰ prognostiziert wird, bis zu möglichen Übergängen zu einer Ökonomie danach.

Anmerkungen

- ¹ Siehe <http://www.mathematik.de/mde/information/landkarte/gebiete/linearealgebra/linearealgebra.html>
- ² Leontief (1956). Leontief benannte die Matrix der technischen Koeffizienten mit dem Buchstaben A, der ihr bis heute geblieben ist.
- ³ Leontief (1986) 16.
- ⁴ Es ist vielleicht interessant, darauf hinzuweisen, dass das meines Wissens nach erste dynamische Wachstumsmodell mit veränderlichem technischen Fortschritt auf Lenin (1893) zurückgeht. Ein Faksimile seiner handschriftlichen Berechnungen findet sich in Fleissner (1993) 271.
- ⁵ van der Veen, et al. (2003).
- ⁶ Marx (1979) 86.
- ⁷ Marx (1979) 54.
- ⁸ Stone (1970) 201-233.
- ⁹ Lena und Lukas sind nach Statistik Austria im Jahre 2006 die häufigsten Vornamen (http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bevoelkerung/geburten/haeufigste_vornamen/index.html).
- ¹⁰ Diese Diversifizierungsstrategie wird bei Schlüsselanhängern oder Kaffeetassen tatsächlich angewandt.
- ¹¹ Natürlich ließen sich verschiedene Möglichkeiten einer Wiederverwertung denken, etwa als Baustoff oder als erstrebenswerten Besitz eines Fetischisten.
- ¹² Fleissner (2006).
- ¹³ Um falsche Interpretationen und vorschnelle Schlüsse zu vermeiden, soll darauf hingewiesen werden, dass hier im Gegensatz zu üblichen Multiplikationen von Reihen, bei denen eine Zeile mit einer Spalte multipliziert wird und zum Ergebnis einen Skalar (eine einfache Zahl) hat, zur Bestimmung der Matrizen C und S jeweils eine Spalte mit einer Zeile gleicher Länge multipliziert wird, die keinen Skalar, sondern eine quadratische Matrix zum Ergebnis hat.
- ¹⁴ Im Folgenden wird der Einfachheit halber die marktorientierte materielle Produktion synonym als Warenproduktion bezeichnet.
- ¹⁵ Bei Marx wird der Wert „w“ als Summe des konstanten zirkulierenden Kapitals „c“, des variablen Kapitals „v“ und des Mehrwerts „m“ dargestellt. Um Verwechslungen mit den oben verwendeten Matrizen zu verhindern, werden die Marx'schen Kenngrößen, die Skalare darstellen, unter Anführungszeichen geschrieben.

- ¹⁶ Als Alternative besteht auch die Möglichkeit, die Berechnung der Arbeitswerte des ersten Sektors bei vorgeschossenen Vorleistungen aus beiden Sektoren vorzunehmen.
- ¹⁷ Marx (1979a) 164-181.
- ¹⁸ Eduard März hat seinem Buch einen Anhang mit einem Beispiel zur Berechnung des Transformationsproblems beigegeben, der von Kazimierz Laski verfasst wurde. (März (1976) 343-352). Einen neueren Überblick zum Transformationsproblem bietet z. B. Quaas (1992).
- ¹⁹ Die angebliche Marx'sche Annahme, dass sich in der ökonomischen Realität wirklich ausgeglichene Profitraten zeigen würden (der nur von einem Drehpunkt für die Ist-Preise gesprochen hat), wurde z. B. von Machover und Farjoun (1983) kritisiert. Dennoch ergibt die Annahme ausgeglichener Profitraten einen hypothetischen Vergleichsmaßstab für die beobachteten Preissysteme.
- ²⁰ Zusätzlich hat Marx auch die Gleichheit von Mehrwertmasse und Profitmasse (zu Produktionspreisen) angenommen. Zwei Invarianzpostulate gleichzeitig führen aber bei der notwendigen Annahme der Gleichheit von Input- und Outputpreisen, wie sie Bortkiewicz korrekterweise moniert hat, zu einem logischen Widerspruch.
- ²¹ <http://peter.fleissner.org/Transform/Arbeitswertdiskussion/index.html>.
- ²² Sowohl die von Marx vorgenommene Transformation von Arbeitswerten in Preise als auch die Bortkiewicz-Lösung lassen die Mengenebene unberührt, d. h. die Preise haben keinen Einfluss auf die Mengen. Lässt man Preis-Nachfrage-Effekte im Transformationsproblem zu, ergibt sich nicht nur eine, sondern zwei Lösungen; http://peter.fleissner.org/petergre/documents/Transformations_Problem_Beijing2.pdf.
- ²³ Zentralinstitut (1986).
- ²⁴ Deutsche Version: Smith (1978) 273; Englisch: Smith, Adam, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations Book II, Chapter III, Of the Accumulation of Capital, or of Productive and Unproductive Labour, <http://www.econlib.org/LIBRARY/Smith/smWN.html>.
- ²⁵ Andere Maße wählen nicht die Arbeitszeit, sondern die Lohnkosten als Nenner des Indikators.
- ²⁶ Marx (1979) 531.
- ²⁷ Statistik Austria, http://www.statistik.at/web_de/statistiken/volkswirtschaftliche_gesamtrechnungen/input-output-statistik/index.html. Dort kann auch die Liste der 57 Wirtschaftszweige gefunden werden. Für eine genaue Darstellung der verwendeten Methoden zur Berechnung der Input-Output-Tabellen siehe http://www.statistik.at/web_de/statistiken/volkswirtschaftliche_gesamtrechnungen/dokumentationen.html.
- ²⁸ Scholz (2000, 2005).
- ²⁹ Farjoun, Machover (1983).
- ³⁰ Marx (1974) 592ff.

Literatur

- Aristoteles, De Rep. I. i. c. 9. (ca. 350 v.u.Z.); <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Marx/mrxCpANotes.html>.
- Dorfman, Robert; Samuelson, Paul; Solow, Robert, Linear Programming and Economic Analysis (New York 1958).
- Farjoun, Emmanuel; Machover, Moshe, Laws of Chaos. A Probabilistic Approach to Political Economy (London 1983).
- Fleissner, Peter; et al., Input-Output-Analyse – Eine Einführung in Theorie und Anwendungen (Wien, New York 1993).
- Fleissner, Peter, Commodification, information, value and profit, in: Poiesis & Praxis: International Journal of Technology Assessment and Ethics of Science 4/1 (März 2006) 39-53.

- Lenin, Wladimir Iljitsch, Zur sogenannten Frage der Märkte (verfasst 1893), in: Lenin, Werke, Bd. I (Berlin 1974) 64-117, 76-77.
- Leontief, Wassily, Input-Output Economics, in: Scientific American (October 1951) 15-21; Wiederabdruck in: Leontief (1986) 3-18.
- Leontief, Wassily, Factor proportions and the structure of American trade: further theoretical and empirical analysis, in: Review of Economics and Statistics 38/4 (1956), Wiederabdruck in: Leontief (1986) 94-128.
- Leontief, Wassily, Input-Output Economics (2. Auflage, New York 1986).
- Leontief, Wassily, Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach, in: Review of Economics and Statistics 52/3 (August 1970).
- Marx, Karl, Das Kapital, Bd. I, in: Marx Engels Werke, Bd. 23 (Berlin 1979).
- Marx, Karl, Das Kapital, Bd. III, in: Marx Engels Werke, Bd. 25 (Berlin 1979a).
- Marx, Karl, Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Berlin 1974).
- März, Eduard, Einführung in die Marxsche Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (Wien 1976).
- Polanyi, Karl, The Great Transformation, Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen (Wien 1978); englische Taschenbuchausgabe: Polanyi, Karl, The Great Transformation, the political and economic origins of our time (Boston 1957). Erste Auflage 1944.
- Quaas, Friedrun, Das Transformationsproblem (Marburg 1992).
- Scholz, Roswitha, Das Geschlecht des Kapitalismus (Bad Honnef 2000).
- Scholz, Roswitha, Differenzen der Krise – Krise der Differenzen (Bad Honnef 2005).
- Smith, Adam, The Wealth of Nations (London 1776). Zitiert nach der deutschen Übersetzung: Smith, Adam, Der Wohlstand der Nationen (München 1978).
- Stone, Richard, Mathematical models of the economy and other essays (London 1970).
- Turban, Manfred, Marxsche Reproduktionsschemata und Wirtschaftstheorie (Berlin 1980).
- van der Veen, A.; Steenge, A.E.; Bokarjova, M.; Logtmeijer, C.J.J., Structural Economic Effects of a Large Scale Inundation: a Simulation of the Krimpen Dike Breakage, in: van der Veen, A.; Vetere Arellano, A.L.; Nordvik, J.-P. (Hrsg.), In Search of a Common Methodology for Damage Estimation, Joint NEDIES and University of Twente Workshop (= Report EUR 20997 EN, Office for Official Publications of the European Communities, Italy, 2003).
- Valtuch, Konstantin Konstantinowitsch, Marx's Theory of Commodity and Surplus Value – Formalised Exposition (Moscow 1987).
- von Bortkiewicz, Ladislaus, Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System. Erschienen in drei Teilen in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Teil I: 23/1 (1906) 1-50. Die weiteren beiden Teile finden sich in: 25 (1907) 10-51 und 445-488.
- Zachariah, Dave, Labour value and equalisation of profit rates: a multi-country study“, in: Indian Development Review 4 (June 2006); http://reality.gn.apc.org/econ/Zachariah_LabourValue.pdf.
- Zentralinstitut für Wirtschaftswissenschaften der Akademie der Wissenschaften der DDR: Produktive und unproduktive Arbeit im Sozialismus – Literaturbericht über die Diskussion in sozialistischen Ländern (Berlin 1986).

Zusammenfassung

Gut ein Jahrhundert lang herrschte zwischen den Vertretern der Grenznutzentheorie, an der österreichische Ökonomen wesentlich beteiligt waren, und marxistischen Positionen auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften ein erbitterter Streit, der für beide Seiten von Nachteil war. Heute sollte es möglich sein, die unterschiedlichen Positionen in konstruktiver Form miteinander zu verbinden, und Vorzüge und Schwächen *sine ira et studio* aufzuweisen. In der Tradition von Eduard März, der heuer 100 Jahre alt geworden wäre, befasst sich die vorliegende Arbeit kritisch, aber konstruktiv mit den Grundlagen der Arbeitswertlehre, wie sie von Marx vertreten wurde, und stellt sie in den Kontext der von Wassily Leontief entwickelten Input-Output-Analyse. Insbesondere wird die Stellung von Diensten im Rahmen der Werttheorie anhand einer Leontief-Ökonomie untersucht, aber auch neue Arten von Waren, wie sie in der sich herausbildenden Informationsgesellschaft entstehen. Das Transformationsproblem, das in der Vergangenheit zu Auseinandersetzungen und Polemiken geführt hat, wird im Rahmen einer allgemeineren Theorie auf einen Sonderfall von zwei Preissystemen in einer Leontief-Ökonomie zurückgeführt. Schließlich werden wichtige Kenngrößen der Marx'schen Theorie auf Grund von Daten der österreichischen Input-Output-Tafel 2003 bestimmt, die zeigen, dass die Arbeitswerttheorie durchaus empirischen Tests standhält.

BERICHTE UND DOKUMENTE

Starker Anstieg der geringfügigen Beschäftigung

Kai Biehl

In den letzten Jahren wuchs die geringfügige Beschäftigung in Österreich zwar stets etwas stärker als die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, aber die Unterschiede waren mit ein bis zwei Prozentpunkten überschaubar. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres zeigten sich aber seit langem erstmals wieder zweistellige Zuwachsraten über einen längeren Zeitraum.

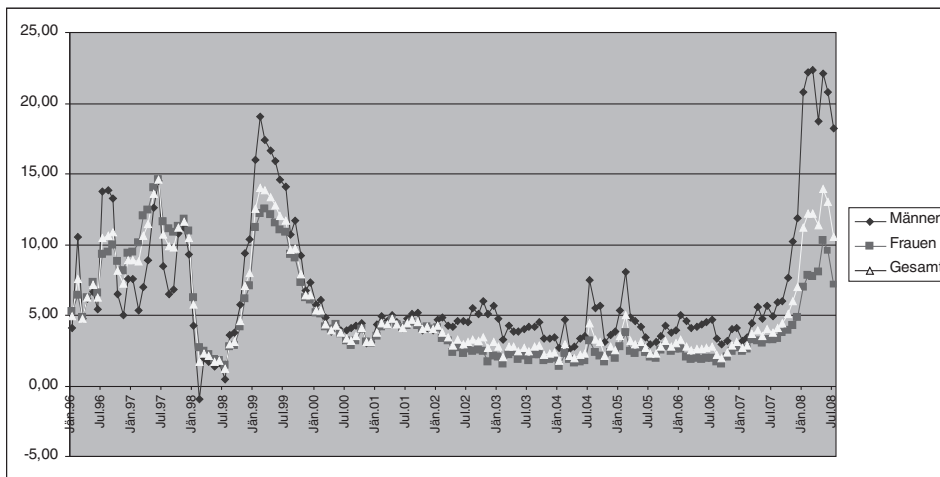
1. Überblick

Vom Jahr 2000 bis zur Jahresmitte 2007 war die geringfügige Beschäftigung insgesamt mit durchschnittlich 3,9% pro Jahr gewachsen. Mit 5,3% war das Wachstum dieser Beschäftigungsform bei den Männern sogar deutlich höher als bei den Frauen (3,3%) – bei allerdings erheblichen Unterschieden in den Ausgangsniveaus. Wie Abbildung 1 zeigt, waren die Zuwächse in diesem Zeitraum ziemlich beständig und nur von wenigen, nicht übermäßigen Ausreißern unterbrochen. Bis auf wenige Monate lagen die Zuwachsraten bei den Männern immer über denen der Frauen. Über den gesamten Zeitraum zeigt sich in den Zuwachsraten sogar ein leicht abnehmender Trend.

In der zweiten Jahreshälfte 2007 kam es aber zu einer markanten Änderung dieser Entwicklung: Die Zuwachsraten stiegen von Monat zu Monat auf zunächst über 10% im Dezember an, und in der ersten Jahreshälfte 2008 beschleunigte sich die Entwicklung weiter bis auf über 20% – jeweils im Vorjahresvergleich.

Wie aus Abbildung 1 auch zu ersehen ist, ist diese Entwicklung nicht einzigartig, denn vor der Jahrhundertwende gab es bereits zwei vergleichbare Entwicklungen. In den Jahren 1997 und 1998 waren die monatlichen Zuwachsraten ebenfalls deutlich höher als nach der Jahrhundertwende, lagen aber mit sehr uneinheitlichen Schwankungen von Monat zu Monat

Abbildung 1: Zunahme der geringfügigen Beschäftigung im Vergleich zum Vorjahresmonat (Januar 1996 – Juni 2008)



Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

im Bereich von etwa 10%. Einen ähnlichen abrupten Anstieg, wie er in den letzten 12 Monaten zu beobachten war, gab es allerdings bereits von 1999 bis in die erste Hälfte des Jahres 2000 – wenn auch die Spitzenwerte der letzten Monate nicht ganz erreicht wurden.

Erstaunlich war damals auch der starke Rückgang bei den Zuwächsen der geringfügigen Beschäftigung gerade im Jahr 1998, wenn man berücksichtigt, dass die Möglichkeit der freiwilligen Selbstversicherung für geringfügig Beschäftigte – und damit der Möglichkeit, eher kostengünstig Beitragsmonate für die Pensionsversicherung zu erwerben – am 1. Januar 1998 eingeführt wurde. Der gewissermaßen verzögerte starke Anstieg 1999 könnte allenfalls dadurch erklärt werden, dass die neue Situation in ihrer Bedeutung erst gelernt werden musste, bzw. damit, dass Interessenten für preisgünstige Versicherungsmonate Zeit benötigten, um für sie geeignete Stellen zu finden.

Konjunkturrell war 1998 der Beginn eines Arbeitsmarktaufschwungs in Österreich, und auch 1999 lag noch vor dem Höhepunkt des Zyklus. Das passt zu der Vorstellung, dass die Unternehmen in der Anfangsphase eines Konjunkturaufschwungs zunächst vermehrt flexible Teilzeitkräfte einstellen – wovon die geringfügig Beschäftigten das extreme untere Ende darstellen – und erst dann, wenn sich der Aufschwung als robust erwiesen hat, auch die Zahl der Vollzeitbeschäftigten wieder zu wachsen beginnt (jeweils im Saldo betrachtet). Der enorme Zuwachs der letzten

zwölf Monate passt in dieses Bild allerdings nicht, weil wir uns nach derzeitigem Prognosestand in der Abschwungphase eines Konjunkturzyklus befinden.

2. Die geringfügige Beschäftigung nach Altersgruppen

Tabelle 1 vergleicht den Durchschnitt der geringfügigen Beschäftigung von Juli 2007 bis Juni 2008 nach fünfjährigen Altersgruppen. In diesem Zeitraum waren 36.700 geringfügig Beschäftigte über 60 Jahre alt sowie 49.400 unter 25 Jahre. Zusammen machen diese beiden breiten Altersgruppen ziemlich genau ein Drittel aus. Das heißt aber auch, dass zwei Drittel aller geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse von Personen im Haupterwerbsalter ausgeübt werden.

Insgesamt betrug der durchschnittliche Anstieg in diesen 12 Monaten 21.000 Beschäftigungsverhältnisse oder 8,8%. Die höchsten Zuwächse fanden sich mit 20,5% bei den unter 20-Jährigen und bei den 20- bis 29-Jährigen mit gut 12,5%. Um 10% wuchs die geringfügige Beschäftigung von Personen über 60 Jahren. Die geringfügige Beschäftigung in der Altersgruppe 45 bis 54 Jahre stieg um rund 9%.

Bei den Frauen weicht das Muster vom Gesamtbild nur insoweit ab, als diese Anstiege jeweils etwas niedriger ausfielen und über alle Altersgruppen bei 6,2% lagen.

Bei den Männern betrug der Anstieg über alle Altersgruppen (bei niedrigeren Ausgangswerten) 14,7%. Bei den unter 30-Jährigen ist das Muster ähnlich, wenngleich die geringfügige Beschäftigung bei den 20- bis 29-Jährigen sogar um jeweils mehr als 14% zunahm. Für die unter 20-Jährigen lag der Anstieg bei 21,5%. Auffallend und beunruhigend ist allerdings, dass in den drei Fünfjahresgruppen zwischen 40 und 55 Jahren die Zuwächse zwischen knapp 18% und über 21% lagen.

3. Die geringfügige Beschäftigung nach Bundesländern

In Österreich betrug der Anteil der geringfügigen Beschäftigung an der Gesamtheit der unselbstständigen Beschäftigung (geringfügige plus sozialversicherungspflichtige Beschäftigung) im Jahresdurchschnitt 2007 6,85%. Bei den Frauen betrug er 9,9% und bei den Männern 4%.

Für Männer und Frauen zusammen waren die regionalen Unterschiede dieser Anteilswerte 2007 nicht besonders groß (siehe Tabelle 2). Über dem Bundesdurchschnitt lagen die südlichen Bundesländer Kärnten und Steiermark mit 7,2 bzw. 7,4% sowie die westlichen Bundesländer Salzburg (7,96%), Tirol (7,6%) und Vorarlberg (mit dem höchsten Anteil von 9,25%). Die niedrigsten Anteile geringfügiger Beschäftigung insgesamt hatten Niederösterreich und Oberösterreich mit je 6,1%. Auch Wien lag

Tabelle 1: Geringfügige Beschäftigung nach Altersgruppen und Geschlecht (Juli 2007 und Juni 2008)

	07/07-06/08	07/06-06/07	Diff. abs.	Diff. in %
Männer				
bis 19 Jahre	6.095	5.016	1.079	21,5
20 - 24 Jahre	13.077	11.417	1.660	14,5
25 - 29 Jahre	10.398	9.102	1.296	14,2
30 - 34 Jahre	6.699	5.901	798	13,5
35 - 39 Jahre	6.484	5.713	771	13,5
40 - 44 Jahre	6.830	5.806	1.024	17,6
45 - 49 Jahre	6.020	4.980	1.040	20,9
50 - 54 Jahre	5.184	4.346	837	19,3
55 - 59 Jahre	5.443	5.045	398	7,9
60 - 64 Jahre	8.047	7.234	813	11,2
65 Jahre und älter	8.869	7.942	927	11,7
alle Altersgruppen	83.143	72.502	10.642	14,7
Frauen				
bis 19 Jahre	9.923	8.272	1.651	20,0
20 - 24 Jahre	20.312	18.204	2.107	11,6
25 - 29 Jahre	16.768	15.102	1.666	11,0
30 - 34 Jahre	16.878	16.758	120	0,7
35 - 39 Jahre	20.980	20.761	219	1,1
40 - 44 Jahre	21.493	20.927	565	2,7
45 - 49 Jahre	18.884	17.698	1.186	6,7
50 - 54 Jahre	16.420	15.565	855	5,5
55 - 59 Jahre	16.290	15.897	393	2,5
60 - 64 Jahre	10.752	9.856	896	9,1
65 Jahre und älter	9.029	8.323	706	8,5
alle Altersgruppen	177.727	167.363	10.364	6,2
Gesamt				
bis 19 Jahre	16.017	13.288	2.730	20,5
20 - 24 Jahre	33.388	29.621	3.768	12,7
25 - 29 Jahre	27.165	24.203	2.962	12,2
30 - 34 Jahre	23.577	22.659	918	4,1
35 - 39 Jahre	27.464	26.474	990	3,7
40 - 44 Jahre	28.323	26.734	1.589	5,9
45 - 49 Jahre	24.903	22.678	2.226	9,8
50 - 54 Jahre	21.604	19.912	1.692	8,5
55 - 59 Jahre	21.733	20.943	790	3,8
60 - 64 Jahre	18.799	17.090	1.709	10,0
65 Jahre und älter	17.898	16.264	1.633	10,0
alle Altersgruppen	260.870	239.865	21.006	8,8

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

mit 6,6% unter dem Bundesdurchschnitt. Dieser vergleichsweise niedrige Wert erstaunt, weil vielfach vermutet wurde, dass gerade in der Bundeshauptstadt mit der großen Zahl von Studenten ein erhöhtes Interesse an dieser Beschäftigungsform zu erwarten wäre – auch wegen der Möglichkeiten der Selbstversicherung.

Bei den Männern betrug der Anteil der geringfügigen Beschäftigung an allen unselbstständigen Beschäftigungsverhältnissen im Jahresdurchschnitt gut 4% im Bundesmittel. Deutlich darüber lagen im Jahr 2007 Vorarlberg mit 4,5%, Salzburg mit 4,7% und besonders Wien mit 5,3%. Die niedrigsten Anteile geringfügiger Beschäftigung von Männern hatten Oberösterreich mit 2,9% und das Burgenland mit 3,1%.

Bei den Frauen lag der Anteil geringfügiger Beschäftigung 2007 bei knapp 10%. Deutlich höhere Werte hatten wiederum die südlichen Bundesländer Kärnten (10,8%), Steiermark (10,9%) sowie die westlichen Bundesländer Salzburg (11,4%), Tirol (11,6%) sowie Vorarlberg (14,6%). Damit war in Vorarlberg im Jahr 2007 fast jedes sechste Beschäftigungsverhältnis von Frauen geringfügig. Die niedrigsten Anteile geringfügiger Beschäftigung bei der Frauenbeschäftigung fanden sich in den östlichen Bundesländern, und hier vor allem in Wien (7,9%).

4. Die Zunahme im 1. Halbjahr 2008 gegenüber dem Vergleichszeitraum ein Jahr vorher

Im ersten Halbjahr 2008 nahm die Zahl der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse gegenüber der Vergleichsperiode 2007 um gut 30.000 zu – bei den Männern mit 15.800 in absoluten Zahlen sogar mehr als bei den Frauen mit 14.300. Insgesamt belief sich die Zunahme somit auf 12,3% – 8,42% bei den Frauen und 21,2% bei den Männern.

Regional lässt sich allerdings kein durchgängiges Muster erkennen; weder haben die Bundesländer mit bereits hohen Anteilen an geringfügiger Beschäftigung auch in diesem Zeitraum die stärkeren Zuwächse, noch lässt sich bei den Ländern mit geringen Anteilen so etwas wie ein „Aufholprozess“ beobachten. Die geringsten Zuwächse bei Männern und Frauen und somit auch insgesamt waren in Vorarlberg zu beobachten.

Insgesamt gab es die stärksten Zuwächse in Niederösterreich mit 15,4% und in Kärnten mit 14,3%. Die niedrigsten Zuwächse hatten nach Vorarlberg Oberösterreich (10,3%) und Wien (11,7%). Bei den Frauen waren die stärksten Zuwächse an geringfügiger Beschäftigung in Salzburg mit 10% und in Kärnten mit 9,8% zu verzeichnen. Die niedrigsten gab es – abgesehen von Vorarlberg – im Burgenland mit 5,8% in Oberösterreich mit 7,1% und in Tirol mit 7,9%. Bei den Männern gab es die stärksten Zuwächse im Burgenland mit 34,2%, in Niederösterreich mit 28,3% sowie in Kärnten mit 27,7%. Die geringsten Zuwächse fanden sich nach Vorarlberg in Wien mit

Tabelle 2: Geringfügige Beschäftigung nach Bundesländern und Geschlecht (2007-2008)

	2007		Juni 2008		Änd. 1. Hj. 07–1. Hj. 08	
	absolut	Anteil %	absolut	Anteil %	absolut	in %
Männer						
Burgenland	1501	3,1	2116	4,1	494	34,2
Kärnten	4396	3,8	5780	4,8	1183	27,7
Niederösterreich	10882	3,4	14636	4,4	3049	28,3
Oberösterreich	9890	2,9	11817	3,4	1907	19,5
Salzburg	6054	4,7	7486	5,6	1248	21,0
Steiermark	10627	4,1	13151	4,8	2679	25,4
Tirol	6357	3,8	7653	4,5	1543	24,6
Vorarlberg	3748	4,5	4381	5,2	433	11,7
Wien	21796	5,3	25012	5,8	3249	14,9
Österreich	75251	4,0	92032	4,7	15785	21,2
Frauen						
Burgenland	4276	9,4	4623	9,6	245	5,8
Kärnten	11532	10,8	13020	11,5	1050	9,2
Niederösterreich	25007	9,2	28517	10,1	2417	9,8
Oberösterreich	28213	9,8	30626	10,2	2004	7,1
Salzburg	14008	11,4	15793	12,4	1396	10,0
Steiermark	26398	10,9	29205	11,5	2098	8,0
Tirol	17522	11,6	18716	12,0	1388	7,9
Vorarlberg	10915	14,6	11741	15,4	589	5,4
Wien	32710	7,9	36092	8,5	3105	9,5
Österreich	170581	9,9	188333	10,5	14292	8,4
Gesamt						
Burgenland	5777	6,2	6739	6,8	739	13,1
Kärnten	15928	7,2	18800	8,0	2233	14,3
Niederösterreich	35889	6,1	43153	7,0	5466	15,4
Oberösterreich	38103	6,1	42443	6,5	3911	10,3
Salzburg	20062	8,0	23279	8,0	2645	13,3
Steiermark	37025	7,4	42356	8,0	4777	13,0
Tirol	23879	7,6	26369	8,1	2930	12,3
Vorarlberg	14663	9,3	16122	10,0	1022	7,0
Wien	54506	6,6	61104	7,1	6354	11,7
Österreich	245832	6,9	280365	7,5	30077	12,3

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

14,9% und in Oberösterreich mit 19,5%.

Mit Stand Juni 2008 war somit der Anteil der geringfügigen Beschäftigung an allen unselbstständigen Beschäftigungsverhältnissen auf 7,5% gestiegen – 4,7% bei den Männern und 10,5% bei den Frauen. Je nach Bundesland war in diesem Monat zwischen jedem zwölften (Wien) und jedem sechsten (Vorarlberg) unselbstständigen Beschäftigungsverhältnis von Frauen geringfügig.

5. Die geringfügig Beschäftigten nach der Staatsbürgerschaft

In diesem Abschnitt soll die Frage untersucht werden, inwieweit der AusländerInnenanteil an der geringfügigen Beschäftigung ihrem Anteil an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung entspricht. Für die Untersuchung der (geringfügigen) Beschäftigung nach Nationalität wurde auf eine Auswertung der Arbeitsmarktdatenbank des BMWA zurückgegriffen. Die Datengrundlage enthält personenbezogene Daten zur Aktivbeschäftigung. Das heißt, Präsenzdiener sowie Karenz- und KindergeldempfängerInnen werden nicht mitgezählt (es sei denn, sie haben zusätzlich ein aufrechtes Beschäftigungsverhältnis). Außerdem führt die personenbezogene Auswertung zu etwas kleineren Zahlen im Vergleich zur üblichen Zählung des Hauptverbandes (wo Beschäftigungsverhältnisse gezählt werden), weil mehrfachbeschäftigte Personen nur jeweils einmal gezählt werden. Auf-

Tabelle 3: Ausländeranteile an der geringfügigen Beschäftigung

	Ausländeranteile an der geringfügigen Beschäftigung			Abweichung zur Standardbeschäftigung in Prozentpunkten		
	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt
bis 15 Jahre	6,19	18,18	11,44	1,58	4,55	2,28
15 bis 19 Jahre	15,91	17,20	16,38	5,09	6,18	5,45
20 bis 24 Jahre	18,51	17,80	18,23	5,85	2,65	4,21
25 bis 29 Jahre	20,20	20,85	20,44	5,70	2,55	3,79
30 bis 34 Jahre	18,78	22,49	19,85	3,63	4,71	3,19
35 bis 39 Jahre	15,09	19,36	16,14	2,30	4,35	2,14
40 bis 44 Jahre	12,25	17,16	13,51	2,23	3,34	1,47
45 bis 49 Jahre	10,42	13,91	11,31	1,98	1,71	0,88
50 bis 54 Jahre	9,42	13,05	10,36	1,04	0,50	-0,24
55 bis 59 Jahre	6,42	11,25	7,69	-3,18	-0,96	-3,57
60 bis 64 Jahre	4,88	5,95	5,36	-7,00	-6,33	-6,83
über 65 Jahre	3,28	4,00	3,64	-10,95	-6,35	-8,09
Gesamt	13,16	15,07	13,79	1,82	0,62	0,71

Quelle: Arbeitsmarktdatenbank BMWA; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

grund dieser Besonderheiten können auch Anteilswerte und Verhältnisse von den entsprechenden Kennzahlen auf Basis einer Zählung von Beschäftigungsverhältnissen abweichen.

Es ist zunächst eher unerwartet, dass die Anteile der AusländerInnen an der geringfügigen Beschäftigung nur wenig über ihren Anteilen an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung liegen. Insgesamt waren 13,8% der geringfügig Beschäftigten AusländerInnen, was nur um 0,7 Prozentpunkte über ihrem Anteil an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung lag. Bei den Männern waren 15,1% der geringfügig Beschäftigten Ausländer und bei den Frauen 13,2%. Die entsprechenden Abweichungen zu den Anteilen bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung betrugen bei den Männern 0,6 Prozentpunkte und bei den Frauen 1,8. Diese Zahlen beziehen sich auf Mai 2008.

Untergliedert nach Altersgruppen zeigt sich allerdings ein differenzierteres Bild. Während bei den InländerInnen fast ein Drittel der geringfügig Beschäftigten über 50 Jahre alt ist, beträgt dieser Anteil bei den AusländerInnen nur 15%. Wie aus Tabelle 3 zu entnehmen ist, liegt bei den über 50-Jährigen der AusländerInnenanteil an der geringfügigen Beschäftigung auch deutlich unter ihrem Anteil an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Bei den unter 50-Jährigen sind die entsprechenden Anteile hingegen durchgängig und teilweise deutlich höher. Bei den Frauen zwischen 15 und 29 Jahren liegen diese Anteile zwischen 5 und 6 Prozentpunkten höher als der Referenzwert, und bei den Männern sind vor allem die 15- bis 19-Jährigen und in abgeschwächter Form die 30- bis 44-Jährigen die Altersgruppen mit den stärksten Abweichungen.

Insgesamt betrachtet sind somit (vor allem jüngere) ausländische Beschäftigte bei der geringfügigen Beschäftigung sehr wohl deutlich überrepräsentiert. Es liegt die Vermutung nahe, dass dieses Bild noch an Prägnanz gewinnen könnte, wenn über die erweiterte Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund in allen Altersgruppen Daten in ausreichender Qualität verfügbar wären.

Tabelle 4 zeigt die Zunahme der geringfügigen Beschäftigung im Mai 2008 im Vergleich zum Vorjahresmonat. (Nach dieser personenbezogenen Auswertung ergibt sich eine um etwa 10.000 geringere Zunahme bei den geringfügig beschäftigten Personen gegenüber dem Zuwachs bei den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen.) In absoluten Zahlen entfiel mit 18.600 der größte Teil der Zunahme auf die InländerInnen gegenüber 5.800 bei den AusländerInnen. Auf Grund der unterschiedlichen Niveaus entsprechen diese Zahlen aber einem Zuwachs von 19,4% bei den AusländerInnen und 9,1% bei den InländerInnen. Die geringfügige Beschäftigung ausländischer Frauen ist mit 18,2% fast dreimal so stark gestiegen wie die inländischer Frauen (+7,8%). Die geringfügige Beschäftigung ausländischer Männer ist sogar um 21,6% gestiegen. Eher unerwartet ist der

Tabelle 4: Veränderung der geringfügigen Beschäftigung nach Staatsbürgerschaft (Mai 2007 – Mai 2008)

	Mai 2007	Mai 2008	Diff. abs.	Diff. in %
Gesamt				
Inländer	204696	223339	18643	9,1
Ausländer	29910	35715	5805	19,4
Zusammen	234606	259054	24448	10,4
Frauen				
Inländer	142316	151346	9030	6,4
Ausländer	19401	22939	3538	18,2
Zusammen	161717	174285	12568	7,8
Männer				
Inländer	62380	71993	9613	15,4
Ausländer	10509	12776	2267	21,6
Zusammen	72889	84769	11880	16,3

Quelle: Arbeitsmarkt-Datenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

starke Anstieg der geringfügigen Beschäftigung inländischer Männer um 15,4% – diese Personengruppe stellt mit +9.600 auch in absoluten Zahlen den höchsten Zuwachs.

6. Die geringfügige Beschäftigung nach Wirtschaftsklassen

Tabelle 5 zeigt die Verteilung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse nach Wirtschaftsklassen sowie die Anteile der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse an der Gesamtheit der Beschäftigungsverhältnisse in den entsprechenden Wirtschaftsklassen im Mai 2008. Grundlage der Wirtschaftsklasseneinteilung ist die seit Januar 2008 gültige ÖNACE 2008.

Mit 280.400 ist die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse um etwa 20.000 höher als die Ergebnisse der personenbezogenen Auswertung. Aber um die relative Bedeutung dieser Beschäftigungsform für eine Branche einschätzen zu können, ist es zweckmäßig, zunächst die Arbeitsplätze miteinander zu vergleichen, deren Zahl zumindest an einem Stichtag der Zahl der Beschäftigungsverhältnisse entspricht.

In absoluten Zahlen lag der Handel mit 51.100 Arbeitsplätzen unter der Geringfügigkeitsgrenze klar an der Spitze, gefolgt vom Tourismus (Gastronomie und Beherbergung) mit 36.700. Jeweils über 20.000 geringfügige Arbeitsplätze fanden sich im Mai auch in den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (26.300) im Gesundheits- und Sozialwesen (21.800) so-

Tabelle 5: Geringfügige Beschäftigung nach Wirtschaftsklassen und Geschlecht im Mai 2008

	Geringf. Beschäftigungsverh.			Anteil an allen Beschäft.verh. %		
	Gesamt	Männer	Frauen	Gesamt	Männer	Frauen
Land- und Forstwirtschaft	4.399	2.200	2.199	17,4	14,4	22,0
Verarbeitendes Gewerbe, Herstellung von Waren	16.670	5.602	11.068	2,7	1,2	6,7
Energieversorgung	696	470	226	2,8	2,3	5,4
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung	863	404	459	5,9	3,6	13,3
Baugewerbe, Bau	11.094	4.778	6.316	4,1	2,0	17,5
Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	51.132	13.769	37.363	8,9	5,5	11,6
Verkehr und Lagerei	13.364	9.399	3.965	6,4	5,7	9,0
Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie	36.668	10.764	25.904	17,2	13,2	19,7
Information und Kommunikation	5.190	1.853	3.337	6,7	3,7	12,2
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	6.213	1.135	5.078	5,0	1,9	8,0
Grundstücks- und Wohnungswesen	12.672	3.780	8.892	23,0	20,6	24,2
Freiberufliche, wissensch. u. techn. Dienstleistungen	20.892	5.345	15.547	13,4	7,9	17,6
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	26.335	10.685	15.650	13,4	9,9	17,9
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversich.	11.303	4.420	6.883	2,1	1,9	2,2
Erziehung und Unterricht	14.041	7.266	6.775	13,9	16,5	11,9
Gesundheits- und Sozialwesen	21.798	3.365	18.433	10,1	7,5	10,7
Kunst, Unterhaltung und Erholung	6.405	2.334	4.071	16,8	11,6	22,5
Sonstige Dienstleistungen	12.952	3.282	9.670	12,4	11,1	12,9
Private Haushalte	7.444	834	6.610	70,4	72,8	70,1
Gesamt	280.377	91.794	188.583	7,8	4,8	11,3

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

wie in den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (20.900).

Bei den Anteilswerten zeigt sich aber eine ganz andere Hierarchie. Der Spitzenwert findet sich bei den Privathaushalten mit 70%, welche aber in absoluten Zahlen ebenso wie die Landwirtschaft bei 22% geringfügiger Beschäftigung kaum ins Gewicht fallen. Den zweithöchsten Anteilswert geringfügiger Beschäftigung hatte zuletzt das Grundstücks- und Wohnungswesen mit 24,2%, gefolgt von Kunst, Unterhaltung und Erholung mit 22,5%. Zwischen 17% und 20% lagen weiters das Baugewerbe, die Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sowie die sonstigen Dienstleistungen. Ein Anteilswert von 19,7% im Tourismus heißt, dass in dieser Branche inzwischen jeder fünfte Arbeitsplatz geringfügig war. Obwohl in absoluten Zahlen eindeutig an der Spitze, lag der Handel mit einem geringfügigen Beschäftigungsanteil von 11,6% nur knapp über dem Durchschnitt von 11,3%.

Seit dem 1. Januar 2008 wird vom Hauptverband der Sozialversicherungsträger die neue Wirtschaftsklassensystematik ÖNACE 2008 verwendet, welche sich von der bis dahin gültigen Systematik ÖNACE 2003 so grundlegend unterscheidet, dass eine einfache Umrechnung nicht möglich ist. Dadurch ergibt sich in der Beschäftigtenstatistik des Hauptverbandes (und auch des AMS) ein Bruch, welcher Vergleiche über längere Zeiträume zumindest mit diesen Zahlen ausschließt. Eine vorübergehende parallele Fortführung der alten Systematik findet nicht statt.

In der Arbeitsmarktdatenbank des BMWA findet sich eine personenbezogene Auswertung der Beschäftigungszahlen auf Basis der neuen Systematik ÖNACE 2008, welche inzwischen auch Werte für die vorangegangenen Jahre dieses Jahrzehnts liefern kann. Die personenbezogene Systematik führt allerdings zu Abweichungen von den vertrauten Zahlen des Hauptverbandes, welcher Beschäftigungsverhältnisse zählt. Mit einem Fünftel ist überdies der Anteil der Personen, bei denen eine eindeutige Zuordnung zu einer Wirtschaftsklasse nicht möglich ist, eher groß.

Tabelle 6 zeigt für den Mai 2008 die geringfügig beschäftigten Personen nach Wirtschaftsklassen sowie die Veränderungen gegenüber Mai 2007 und Mai 2001 in absoluten Zahlen sowie in Prozent.

In absoluten Zahlen erfolgte (abgesehen von der nicht zuordenbaren Personengruppe) im Mai 2008 gegenüber dem Vorjahresmonat mit 3.900 geringfügig Beschäftigten der höchste Zuwachs im Tourismus. An zweiter Stelle folgt eher unerwartet die öffentliche Verwaltung mit 2.500 Personen. Im Handel betrug die Zunahme 2.100 Personen und in den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen 2.220. Jeweils mehr als Tausend zusätzliche geringfügige Beschäftigungsverhältnisse entstanden in der Sachgüterproduktion (+1.200) und in den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (+2.200) sowie im Bereich Ver-

kehr und Lagerei.

Die höchsten prozentuellen Zuwächse bei der geringfügigen Beschäftigung fanden sich nicht unerwartet im Tourismus mit 19,6%, gefolgt von der öffentlichen Verwaltung mit 17,1% und dem Bereich Verkehr und Lagerei mit 16%.

Zwischen Mai 2008 und Mai 2007 fanden sich somit die stärksten prozentuellen Zuwächse in Wirtschaftsklassen, welche auch schon in den Jahren zuvor starke Zuwächse aufgewiesen hatten – zumindest soweit es sich um quantitativ bedeutsame Branchen handelt. Weniger stark als zu erwarten gewesen war fielen die Zuwächse in den Bereichen Unterrichtswesen mit 9% sowie Kunst, Unterhaltung und Erholung mit 10,7% aus.

Insgesamt ist die geringfügige Beschäftigung von Personen im Laufe eines Jahres um 10,4% gestiegen. Wenn man dies mit dem Zuwachs von 15,2% zwischen Mai 2001 und Mai 2007 vergleicht, so entspricht der Zuwachs dieses einen Jahres in der Vergleichsperiode dem Zuwachs von vier Jahren.

7. Abschließende Bemerkungen

Prozentuell wuchs die geringfügige Beschäftigung in den letzten Jahren nahezu immer deutlich stärker als die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Trotzdem war dieser Zuwachs die meiste Zeit eher gleichmäßig und ohne markante Ausreißer. Zweimal kam es jedoch in den letzten zehn Jahren zu einem sprunghaften Anstieg der geringfügigen Beschäftigung über einem Zeitraum von mehr als vier Quartalen. Der erste Anstieg erfolgte mit zeitlicher Verzögerung auf die Einführung der Möglichkeit eines Opting in bei der Pensionsversicherung, und der zweite begann einige Monate vor der Einführung einer Verschärfung der Vorschriften zur Arbeitszeitaufzeichnung in den Betrieben und der Anmeldung von Beschäftigten bei der Sozialversicherung. In beiden Fällen ist also ein gewisses zeitliches Naheverhältnis zu Veränderungen bei Regulierungen des Arbeitsmarktes vorhanden, aber eine plausible Übereinstimmung mit dem zeitlichen Muster der Zuwächse bei der geringfügigen Beschäftigung ist nur teilweise gegeben.

Tabelle 6: Geringfügig Beschäftigte nach Geschlecht und Wirtschaftsklassen 2001-2008

	Mai 2001			Mai 2008		
	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt
Land- und Forstwirtschaft	1184	450	1634	1400	656	2056
Verarbeitendes Gewerbe, Herstellung von Waren	9207	5079	14286	8844	5517	14361
Energieversorgung	146	161	307	152	198	350
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung	237	166	403	296	250	546
Baugewerbe, Bau	3570	2148	5718	4001	3077	7078
Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	25252	7216	32468	29206	9361	38567
Verkehr und Lagerei	2611	3042	5653	2902	5290	8192
Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie	12446	3370	15816	16982	6860	23842
Information und Kommunikation	2204	1584	3788	2367	1721	4088
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	3307	764	4071	4772	995	5767
Grundstücks- und Wohnungswesen	4830	1181	6011	4687	1493	6180
Freiberufliche, wissenschaftl. u. techn. Dienstleistungen	8006	3261	11267	10129	4265	14394
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	8273	3004	11277	10729	5719	16448
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversich.	7935	4237	12172	10099	6807	16906
Erziehung und Unterricht	3157	2654	5811	4336	3683	8019
Gesundheits- und Sozialwesen	11443	1997	13440	13463	3260	16723
Kunst, Unterhaltung und Erholung	1765	973	2738	2809	1553	4362
Sonstige Dienstleistungen	5872	1341	7213	6381	1714	8095
Private Haushalte	3950	366	4316	5219	697	5916
Sonstige	28862	16258	45120	35427	21592	57019
Gesamt	144363	59323	203686	174285	84773	259058

	Mai 2007-Mai 2008 Diff. abs.			Mai 2007-Mai 2008 Diff. %		
	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt
Land- und Forstwirtschaft	107	39	146	8,3	6,3	7,6
Verarbeitendes Gewerbe, Herstellung von Waren	456	705	1161	5,4	14,7	8,8
Energieversorgung	4	35	39	2,7	21,5	12,5
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallsorgung	-6	20	14	-2,0	8,7	2,6
Baugewerbe, Bau	196	465	661	5,2	17,8	10,3
Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	1085	1035	2120	3,9	12,4	5,8
Verkehr und Lagerei	183	946	1129	6,7	21,8	16,0
Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie	2530	1370	3900	17,5	25,0	19,6
Information und Kommunikation	128	116	244	5,7	7,2	6,3
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	160	132	292	3,5	15,3	5,3
Grundstücks- und Wohnungswesen	-16	61	45	-0,3	4,3	0,7
Freiberufliche, wissensch. u. techn. Dienstleistungen	650	417	1067	6,9	10,8	8,0
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	1094	1078	2172	11,4	23,2	15,2
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversich.	1365	1098	2463	15,6	19,2	17,1
Erziehung und Unterricht	328	336	664	8,2	10,0	9,0
Gesundheits- und Sozialwesen	428	185	613	3,3	6,0	3,8
Kunst, Unterhaltung und Erholung	232	191	423	9,0	14,0	10,7
Sonstige Dienstleistungen	446	154	600	7,5	9,9	8,0
Private Haushalte	614	78	692	13,3	12,6	13,2
Sonstige	2592	3408	6000	7,9	18,7	11,8
Gesamt	12568	11884	24452	7,8	16,3	10,4

	Mai 2001-Mai 2007 Diff. abs.			Mai 2001-Mai 2007 Diff. %		
	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt
Land- und Forstwirtschaft	109	167	276	9,2	37,1	16,9
Verarbeitendes Gewerbe, Herstellung von Waren	-819	-267	-1086	-8,9	-5,3	-7,6
Energieversorgung	2	2	4	1,4	1,2	1,3
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallsorgung	65	64	129	27,4	38,6	32,0
Baugewerbe, Bau	235	464	699	6,6	21,6	12,2
Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	2869	1110	3979	11,4	15,4	12,3
Verkehr und Lagerei	108	1302	1410	4,1	42,8	24,9
Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie	2006	2120	4126	16,1	62,9	26,1
Information und Kommunikation	35	21	56	1,6	1,3	1,5
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	1305	99	1404	39,5	13,0	34,5
Grundstücks- und Wohnungswesen	-127	251	124	-2,6	21,3	2,1
Freiberufliche, wissensch. u. techn. Dienstleistungen	1473	587	2060	18,4	18,0	18,3
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	1362	1637	2999	16,5	54,5	26,6
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversich.	799	1472	2271	10,1	34,7	18,7
Erziehung und Unterricht	851	693	1544	27,0	26,1	26,6
Gesundheits- und Sozialwesen	1592	1078	2670	13,9	54,0	19,9
Kunst, Unterhaltung und Erholung	812	389	1201	46,0	40,0	43,9
Sonstige Dienstleistungen	63	219	282	1,1	16,3	3,9
Private Haushalte	655	253	908	16,6	69,1	21,0
Sonstige	3973	1926	5899	13,8	11,8	13,1
Gesamt	17354	13566	30920	12,0	22,9	15,2

Quelle: Arbeitsmarkt-Datenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit; eigene Berechnungen auf dieser Datenbasis.

NEUERSCHEINUNGEN

Martin Held, Gisela Kubon-Gilke, Richard Sturn (Hg.)

Macht in der Ökonomie



Dieser Band beschäftigt sich mit dem Beitrag der Ökonomik zur Analyse von Machtphänomenen, mit der Rolle von Macht in der Wirtschaft, mit der theoriestrategischen Rolle von Macht in der Ökonomik und mit den Formen, Funktionen, Motiven und Konsequenzen der Ausblendung von Macht in wichtigen ökonomischen Modellierungen. Die klassische Frage Böhm-Bawerks „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ wird in unterschiedlichen Zugängen analytisch aufgelöst: Leitfragen sind jene nach dem Verhältnis von Macht und Wettbewerb, Macht und Effizienz und den verschiedenen Formen von Macht und deren Eigenschaften.

298 Seiten, 28 €, ISBN 978-3-89518-664-6

Wenzel Matiaske, Gerd Grözinger (Hg.)

Sozialkapital: eine (un)bequeme Kategorie



Der publizistische Erfolg des Begriffs „Sozialkapital“ begründet sich nicht zuletzt dadurch, dass der deutungs offene Begriff sowohl in der soziologischen als auch in der ökonomischen Literatur gleichermaßen auf Resonanz gestoßen ist. Möglicherweise bietet gerade die begriffliche Unschärfe der Kategorie eine Plattform der Wiederannäherung zwischen den sozialwissenschaftlichen Disziplinen. Die hier versammelten Beiträge aus Soziologie, Volkswirtschaftslehre, Politikologie und Betriebswirtschaftslehre sollen Anstöße für dieses Projekt geben.

214 Seiten, 26,80 €, ISBN 978-3-89518-661-5

m etropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

BÜCHER

Internationale Pragmatik gegen deutsche Dogmatik

Rezension von: Ronald Schettkat, Jochen Langkau (Hrsg.) *Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere Wirtschaftspolitik*, Verlag J.W.H. Dietz Nachf., Bonn 2007, 242 Seiten, € 16,80.

Das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) hat seit einem Jahr die Gelegenheit, im Rahmen der Erstellung der Gemeinschaftsdiagnose über die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland eng mit den führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstituten zusammenzuarbeiten. Dabei fällt aus österreichischer Sicht besonders auf, wie wenig pragmatisch und wie eng dogmatisch die Argumentationsführung der überwiegenden Mehrheit der Institute ist, ganz besonders wenn es um Fragen der Wirtschaftspolitik geht. Als weitgehend unbestritten gilt etwa, dass Mindestlöhne in jedem Fall Beschäftigung kosten und dem ökonomischen Sachverstand widersprechen, dass der Arbeitsmarkt weiter dereguliert werden soll und die Löhne in vielen Bereichen zu hoch sind, dass zusätzliche Staatsausgaben etwa zur Stützung der Konjunktur bestenfalls wirkungslos, wahrscheinlich aber schädlich sind, Steuersenkungen hingegen aus grundsätzlichen Erwägungen zu begrüßen sind, oder dass die Geldpolitik keine Effekte auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung hat.

Diese hohe ideologische Überein-

stimmung der deutschen Forschungsinstitute kontrastiert in vielfältiger Weise mit den großen wirtschaftlichen Problemen Deutschlands, die durch den von der Weltkonjunktur bestimmten Aufschwung der Jahre 2006 und 2007 nur kurzfristig in den Hintergrund traten: stagnierende Löhne, schwaches Produktivitätswachstum, hohe Arbeitslosigkeit, zunehmende Ungleichheit, inferiorer Zustand der Infrastruktur und der öffentlichen Dienstleistungen. Zur Lösung dieser Probleme kann wohl nur eine pragmatisch ausgerichtete Wirtschaftsforschung beitragen, die in der Lage ist, unterschiedliche Ziele und Interessen abzuwägen und politisch gangbare Lösungswege vorzuzeichnen und somit der Überwindung des sturen Festhaltens an überkommenen Dogmen verpflichtet ist. Ist dies nicht in Deutschland selbst möglich, so kann vielleicht der wissenschaftliche Blick von außen helfen. Der vorliegende Band liefert diese internationale Sichtweise, acht renommierte Ökonomen und Ökonomen überwiegend aus dem englischsprachigen Raum gehen den wirtschaftlichen Problemen Deutschlands auf die Spur und schlagen pragmatische Lösungen vor.

Robert Solow, MIT, der 1987 den Wirtschaftsnobelpreis für seine Wachstumstheorie erhielt, beanstandet in seinem Beitrag den „extrem und unnötig verengten Fokus der gegenwärtigen Debatte (über makroökonomische Politik)“ (S. 35) in Deutschland. Aufbauend auf dem Befund, dass eine ausschließliche Konzentration auf Reformen des Arbeitsmarktes zu kurz greift, stellt Solow die Bedeutung des Unterschieds zwischen potenziellem

und tatsächlichem Output in den Mittelpunkt. Während der Erste hauptsächlich angebotsseitig bestimmt sei, sei es der Zweite primär nachfrageseitig. Damit ruft er die essenzielle, von wirtschaftspolitischem Diskurs und Praxis in Deutschland aber weithin vernachlässigte Rolle der Nachfrage in Erinnerung. Zwar sei in den letzten Jahren die Exportnachfrage kräftig gewachsen, die Binnennachfrage hingegen war schwach bis rückläufig. Wenn offenbar die ausländische Nachfrage gerne bedient wird, warum, so die zugespitzte Frage Solows, dann nicht auch die inländische? Die makroökonomischen Folgen, nämlich schleppendes Wirtschaftswachstum und hohe Arbeitslosigkeit, sollten eigentlich Anlass zur Abkehr vom praktizierten wirtschaftspolitischen Maßnahmenschema geben. Für eine Wende ist nach Solows kritischer Einschätzung endlich eine ernsthafte und weniger dogmatische Debatte über makroökonomische Politik notwendig.

Paul de Grauwe und Claudia Costa Storti, Katholische Universität Leuven bzw. portugiesische Zentralbank, präsentieren in ihrem Beitrag eine Meta-Analyse von 83 Studien zur Geldpolitik und kommen zum Ergebnis, dass diese sowohl kurz- als auch langfristige Wirkungen auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung hat, ganz besonders in Ländern mit niedriger Inflation. Die Empirie widerspricht somit der monetaristischen Konzeption der Europäischen Zentralbank, die vor allem auf deutsche Ökonomen, besonders Otmar Issing, zurückgeht.

Der Beitrag von Charles Wyplosz, Professor für International Economics am Graduate Institute for International Studies in Genf, geht der Frage nach, wie die Zugehörigkeit zur Währungsunion die Wirtschaftspolitik in

Deutschland beeinflusst. Die unter prägendem deutschen Einfluss erfolgte feste Orientierung der EZB am Ziel der Preisstabilität und die Betonung der Unabhängigkeit der Zentralbank haben zu einer Geldpolitik geführt, die nicht immer für alle Euro-Länder gleichzeitig günstig sein kann. So waren in Deutschland wegen der niedrigen Inflation die Realzinsen zu hoch; die gemeinschaftliche Geldpolitik wirkte also besonders restriktiv. In gewisser Weise, so könnte man Wyplosz interpretieren, sei also Deutschland „selbst schuld“ an der für die deutschen Bedürfnisse nicht adäquaten europäischen Geldpolitik. Gleichzeitig bleibt in der Währungsunion die Fiskalpolitik das einzige makroökonomische Instrument der Stabilisierung (auf nationaler Ebene), sie ist jedoch durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt eingeschränkt. Aber nicht nur deshalb, kritisiert Wyplosz, sei sie in den vergangenen Jahren deutlich prozyklisch gewesen. Vielmehr haben die deutschen Regierungen auf „nicht-keynesianische Effekte“ gehofft und mit kontraktiver Fiskalpolitik die Konjunktur abgewürgt, statt aktivierend zu wirken. Wyploszs zusammenfassende Kritik fällt harsch aus: „Die Qualität der Nachfragesteuerung hat sich genau zu dem Zeitpunkt verschlechtert, als das potenzielle Wachstum sich verlangsamte.“ (S. 102) In Anbetracht dessen empfiehlt er der deutschen Wirtschaftspolitik, pragmatischer zu werden, d. h. vor allem den Fokus auf die Angebotsseite zu lockern und sensibler gegenüber der Nachfrageseite zu werden.

Wendy Carlin und David Soskice, University College London bzw. London School of Economics, vergleichen die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland mit jener in Großbritan-

nien und kritisieren die Konzentration der deutschen Wirtschaftspolitik auf die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte im Niedriglohnbereich der privaten Dienstleister. Sie zeigen theoretisch, dass die moderne Makroökonomie der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage eine wesentliche Bedeutung für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung beimisst, und empirisch, dass der Wachstumsvorsprung Großbritanniens auch auf unterschiedliche Nachfragerexpansion vor allem infolge unterschiedlicher Entwicklung der Staatsausgaben zurückgehen dürfte. Die von ihnen empfohlene Forschungsagenda sollte Maßnahmen entwickeln, die die Anreize für Frauen, eine Beschäftigung aufzunehmen, verbessern, sowie der Frage nachgehen, welche Probleme in Bezug auf Armut und Bildungsanreize die Förderung eines Niedriglohnssektors haben kann. Sie halten die Auseinandersetzung mit dem Zusammenspiel von mikroökonomischen Fragen der Arbeitsmärkte und der Ausbildung mit makroökonomischen Fragen der unzureichenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrage für vordringlich.

Der pointierte Ausruf „Exportweltmeister – na und?“ steht am Anfang des von Adam Posen, Senior Fellow am Institute for International Economics in Washington, D. C., beigesteuerten Kapitels, welches die deutsche Außenhandelspolitik der letzten zehn Jahre unter die Lupe nimmt. Statt der Weltmeisterschaft im Export solle Deutschland, so Posen, lieber die Weltmeisterschaft in der wirtschaftlichen Integration anstreben. Der einseitige Fokus auf den Exporterfolg sei viel zu kurzfristig, insbesondere wenn – wie im Falle Deutschlands – der Erfolg auf Lohndeflation beruht und nicht auf technologischem Vorsprung und

Innovation. Der Schlüssel zu Letzterem liegt laut Posen in einer verstärkten Integration mit Europa und der Weltwirtschaft. Was Deutschland vor allem anderen fehle, sei die reinigende Kraft eines schärferen Wettbewerbswindes, den eine forcierte Liberalisierung und die Zunahme an Importen bewirken würde. Posen hat hierbei insbesondere die lange Frist im Visier. Dabei geht es ihm primär um andere (insbesondere den Außenhandel und die Gütermärkte betreffende) Strukturformen als jenen, die die deutschen Regierungen in jüngerer Vergangenheit mit Priorität auf den Arbeitsmarkt umgesetzt haben.

Auch Richard Freeman, Harvard University, plädiert für wirtschaftspolitische Reformen in Richtung einer Ausweitung des weiblichen Arbeitskräfteangebots durch einen Ausbau der Kinderbetreuungseinrichtungen und ein Ende des Ehegattensplittings im Steuersystem, sowie einer Stimulierung der Inlandsnachfrage.

In seiner dem Sammelband vorangestellten Zusammenfassung fasst einer der Herausgeber, Ronald Schettkat, Bergische Universität Wuppertal, die Empfehlungen der internationalen Fachwelt an die deutsche Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik eindringlich und überzeugend zusammen: Angebotspolitik ist für die Bewältigung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme in Deutschland wichtig. Sie sollte sich aber von der einseitigen Deregulierung des Arbeitsmarktes abwenden und stärker auf offensive Elemente wie den Ausbau der Kinderbetreuungseinrichtungen und des Bildungssystems setzen. Erfolgreich kann Angebotspolitik allerdings nur in Kombination mit aktiver Nachfragepolitik sein, die expansiv wirkt.

Aus österreichischer Sicht sind diese

Empfehlungen wenig neu. Hierzulande hat sich allerdings eine makroökonomische Sichtweise, die die Rolle der effektiven Nachfrage für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nicht vernachlässigt, in den Arbeiterkammern, der Nationalbank, dem WIFO und anderen Institutionen, ja sogar an den Universitäten, viel länger gehalten als in den entsprechenden Institutionen

beim deutschen Nachbarn. Die wirtschaftlichen und sozialen Probleme Deutschlands zeigen ebenso wie die wissenschaftliche Analyse und wirtschaftspolitischen Empfehlungen der internationalen ökonomischen Fachleute, wie wichtig es ist, diese Tradition aufrechtzuerhalten.

Thomas Bernhardt,
Markus Marterbauer

Privatisierung und Arbeitsbeziehungen

Rezension von: Torsten Brandt, Thorsten Schulten, Gabriele Sterkel, Jörg Wiedemuth (Hrsg.), Europa im Ausverkauf. Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und ihre Folgen für die Tarifpolitik, VSA-Verlag, Hamburg 2008, 400 Seiten, € 19,80.

Vor dem Hintergrund, dass in den letzten Jahren und Jahrzehnten die Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen stetig vorangeschritten ist und zu fundamentalen Veränderungen im Bereich der Arbeitsbeziehungen geführt hat, war es an der Zeit, eine Bilanz zu ziehen. Und genau diese Bilanz bietet dieser Sammelband.

Die Beiträge konzentrieren sich primär auf Ursachen, (Hinter-)Gründe und Konsequenzen der Liberalisierungen und Privatisierungen öffentlicher Dienstleistungen in der Bundesrepublik Deutschland (BRD). Ergänzend und bereichert wird die Analyse der BRD durch eine Reihe von Beiträgen, die sich mit weiteren europäischen Ländern beschäftigen und es erlauben, Analogien und Unterschiede zu identifizieren. Eine starke methodische, aber auch inhaltliche Akzentuierung erhält der Sammelband durch die Integration expliziter Analysen von einzelnen Sektoren in der BRD, welche von Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen stark betroffen waren und sind, beispielsweise der Telekommunikation, Post und Wasserwirtschaft. Neben diesen Sektor- und Länderanalysen, welche eine ausgezeichnete Bestandsaufnahme der gegenwärtigen und vergangenen Situation in den jeweiligen Sektoren und

Ländern bieten, bereichert eine Reihe von Artikeln über unterschiedliche Dimensionen und Aspekte der Folgen und Konsequenzen der Liberalisierung und Privatisierung den Sammelband und zielt teilweise darauf ab, politikrelevante Handlungsoptionen für die zukünftige Entwicklung abzuleiten.

Da Liberalisierungen und Privatisierungen eine Fülle von Implikationen für Arbeitsbeziehungen und Lohnpolitik haben, ist es die Intention des Sammelbandes, die Diskussion auf die Tarifpolitik zu bündeln. Dies suggeriert der Untertitel des Sammelbandes auch klar. Diese Bündelung der Diskussion auf die Folgen von Liberalisierungen und Privatisierungen auf die Tarifpolitik ist in den Beiträgen sicherlich spürbar, aber in einer Beschreibung der Vielfalt der thematisierten Folgen der Liberalisierung und Privatisierung, welche in einigen Beiträgen berücksichtigt werden, sicherlich zu kurz gegriffen, da die Gründe und Folgen der Privatisierung in vielen Beiträgen umfassender betrachtet und thematisiert werden. In einigen Beiträgen werden die Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen an der „Wurzel gepackt“ und deren Folgen sowohl in gesellschaftlichem als auch wirtschaftlichem Kontext betrachtet. Wobei betont werden sollte, dass dieser breitere Fokus, welcher in einigen Beiträgen zum Ausdruck kommt, keineswegs ein Nachteil ist. Im Gegenteil: die Folgen der Liberalisierungen und Privatisierungen öffentlicher Dienstleistungen beschränken sich nicht nur auf die Tarifpolitik, sondern sind unter anderem im wohlfahrtsstaatlichen Kontext zu betrachten, wie dies – um nur ein Beispiel zu nennen – im Beitrag von Werner Raza zum Ausdruck kommt. Die Berücksichtigung der Folgen abseits der Tarifpolitik erweitert auch die

vorgenommene Bilanz und ist definitiv als ein Vorteil des Sammelbandes zu betrachten.

Obwohl die Sektor-, aber auch die Länderanalysen einen wesentlichen Teil des Sammelbandes darstellen, ist es schwierig, einen klaren „Kernteil“ zu finden. Am Beginn des Sammelbandes stehen zwei Überblicksartikel, in welchen Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen im europäischen und deutschen Kontext betrachtet werden. Im ersten dieser beiden Beiträge erläutert Jörg Huffscheid im Zusammenhang mit globalen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen die Rolle der Europäischen Union bei Liberalisierungen und Privatisierung, und im zweiten Beitrag bietet Christina Deckwirth – neben einer Beschreibung der Liberalisierungs- und Privatisierungspolitik in der BRD auf mehreren Ebenen (insbesondere Bund und Kommunen) – eine ausgewogene (und nüchterne) Analyse der Auswirkungen und damit verbundenen Gewinner und Verlierer der Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen.

Der darauffolgende Teil an Beiträgen beschäftigt sich expliziter mit den Auswirkungen der Liberalisierungen und Privatisierungen auf die Tarifpolitik in unterschiedlichen Sektoren. Der Beitrag von Torsten Brandt und Thorsten Schulten bietet eine sektorübergreifende Analyse, in welcher insbesondere darauf eingegangen wird, zu welchen „Beschäftigungseffekten“ und Veränderungen es im „Tarifsystem“ bzw. in der „Tariflandschaft“ gekommen ist.

Dieser sektorübergreifende Beitrag wird in der Folge von acht Beiträgen, die zum überwiegenden Teil von „Praktikern“ aus von Liberalisierungen und Privatisierungen betroffenen Gewerkschaften kommen, ergänzt, und diese beinhalten eine detaillierte Ana-

lyse der Geschehnisse in den einzelnen Sektoren. Besonders interessant sind diese Beiträge deshalb, weil die Hintergründe und Konsequenzen für die Beschäftigten und deren Repräsentanten in den einzelnen Sektoren von (einzelnen) Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen minutiös beschrieben sind. Für Außenstehende erscheint die heute existierende zerklüftete Tarifstruktur, die in den liberalisierten und privatisierten Sektoren zu konstatieren ist, verworren und die Vielzahl der Maßnahmen in den letzten Jahren und Jahrzehnten, die zu dieser Situation geführt haben, einfach unüberschaubar. Die Sektorbeiträge ermöglichen es, sich einen Überblick über die gegenwärtige Situation und deren Gründe zu verschaffen, und veranschaulichen, vor welchen Herausforderungen eine Koordinierung der Lohnpolitik steht.

In den folgenden vier Beiträgen wird der Fokus in der Analyse von Liberalisierungen und Privatisierungen von öffentlichen Dienstleistungen auf eine Reihe von europäischen Ländern gerichtet. Richard Pond beschreibt in seinem Beitrag die lange Tradition der Liberalisierungen und Privatisierungen in Großbritannien, die damit verbundenen politischen Hintergründe und die Konsequenzen auf die Arbeitsbeziehungen. Sein Beitrag übersteigt zwar den tarifpolitischen Fokus, zeigt damit aber deutlich, wie groß und vielschichtig die Konsequenzen von Liberalisierungen und Privatisierungen für die Arbeitnehmer bzw. auch für die Gesellschaft sind.

Vor dem Hintergrund, dass in vorangegangenen Beiträgen eine genaue Analyse der Folgen von Liberalisierung und Privatisierung in der BRD gemacht wurde, sind die Beiträge von Christoph Hermann über die österreichische Si-

tuation, von Rolf Zimmermann über die Schweizer Situation und von Thorsten Schulten über die niederländische Situation überaus interessant, da Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen in den gleichen (bzw. ähnlichen) Sektoren beschrieben und untersucht wurden und (grob gesprochen) als Ergebnis, analog zur Situation in der BRD, eine „zerklüftete“ Tariflandschaft zeigen. Obwohl nicht explizit im Sammelband erwähnt, ist die Berücksichtigung von Analysen anderer europäischen Länder vor allem auch deshalb wertvoll und bereichernd, da die in den einzelnen Sektoranalysen erzielten Ergebnisse verallgemeinert werden können.

Die Stärke der bisher besprochenen Beiträge ist ihre gekonnte Beschreibung der gegenwärtigen tarifpolitischen Situation, vergangener Entwicklungen und Hintergründe, die dazu geführt haben. Diese Lektüre hinterlässt beim Rezensenten einen Eindruck von Pessimismus, welcher jedoch durch die darauffolgenden Beiträge deutlich vermindert wird. Ergänzt wird der Sammelband durch acht weitere Beiträge, die sich auf politische bzw. gewerkschaftliche Strategien in der gegenwärtig vorherrschenden Situation konzentrieren, d. h. auf die Frage eingehen: Was nun?

Die Beiträge von Gabriele Sterkel, Peter Henke und Armin Duttine bieten dazu Antworten und Strategien aus gewerkschaftlicher Sicht an und zeigen auch deutlich, vor welchen Problemen Gewerkschaften in ihrer Positionierung und Strategieentwicklung stehen. Ohne die Bedeutung des Beitrages von Volker Mittendorf über die Relevanz von Bürgerbegehren und Volksentscheiden bei Liberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen schmälern zu wollen, möchte ich auf die letzten

vier Beiträge im Sammelband explizit hinweisen, die zeigen, wie sehr die Tarifpolitik und auch die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen zu einer europäischen Frage geworden ist. Abgeschlossen wird der Sammelband von einem Beitrag (Werner Raza), in dem – ausgehend von einer kritischen Analyse des (keynesianischen) Wohlfahrtsstaates – der Versuch unternommen wird, in der gegenwärtigen Situation Handlungsstrategien für Gewerkschaften und soziale Bewegungen zu entwickeln.

Obwohl der Band als eine vielschichtige und umfassende Sammlung von Arbeiten zum Thema Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und Arbeitsbeziehungen bezeichnet werden kann, können (wie immer) einige (kleine) Schwachstellen angeführt werden. So wäre es beispielsweise wünschenswert, wenn die Zusammenhänge (beispielsweise durch Querverweise) zwischen den einzelnen Beiträgen stärker betont worden wären. Das Editorial hätte dazu die Möglichkeit geboten. Ein weiteres Manko ist, dass die einzelnen Beiträge keiner gemeinsamen Struktur im Aufbau und in der Analyse folgen: beispielsweise dass in den Sektoranalysen in allen Beiträgen zuerst die Entwicklung und Situation beschrieben wird und dann die Konsequenzen. Dies würde die Verwendung dieser Beiträge als Referenz erleichtern. Wobei im Zusammenhang mit diesen Kritikpunkten erwähnt werden sollte, dass im Vergleich mit (sehr) vielen anderen Sammelbänden sehr wohl eine konzise Struktur und Argumentationslinie sowohl zwischen als auch in den Beiträgen besteht.

In Summe sind diese kritischen Anmerkungen in Bezug auf die einheitliche Gestaltung der Beiträge und die

Querverweise im Vergleich mit der Fülle an Informationen, die im Sammelband enthalten sind, und der Stärke der einzelnen Analysen unerheblich. Der Band kann als eine gelungene, facettenreiche und vor allem auch aktuelle Sammlung von Arbeiten zum Thema Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen im Zusammenhang mit der gegenwärtigen politischen und wissenschaftlichen Debatte bezeichnet werden. Die Vielzahl und Vielfalt von AutorInnen mit wissenschaftlichen und/oder „praktisch-politischen“ Hintergründen als auch das damit verbundene Volumen des Sammelbandes machen die

Lektüre interessant für einen weiten Personenkreis, welcher sowohl Wissenschaft, Politik und „Praxis“ subsumiert.

Abschließend wage ich die Vermutung, dass dieser Sammelband bzw. viele der darin enthaltene Beiträge als Referenz für aktuelle Diskussionen wertvolle Dienste leistet und eine nachhaltige Basis für die zukünftige Forschung auf dem Gebiet bietet. Analysen von zukünftigen Liberalisierungen und Privatisierungen bzw. Entwicklungen im Bereich öffentlicher Dienstleistungen können mit Hilfe dieses Sammelbands auf einem soliden Fundament aufbauen.

Bernd Brandl

Kaleckianischer Marxismus

Rezension von: Andrew Trigg, *Marxian Reproduction Schema. Money and Aggregate Demand in a Capitalist Economy*, Routledge, London 2006, 144 Seiten, gebunden, £ 70.

Was im Titel nach einer trockenen Marx-Exegese klingen mag, verspricht bereits im Untertitel einen modernen Versuch, über die orthodoxe marxistische Ökonomie hinauszugehen. Trigg setzt sich in der Einleitung zwei Zielsetzungen: erstens die Rolle der aggregierten Nachfrage als Beschränkung einer erweiterten Reproduktion zu formalisieren und zweitens eine alternative Interpretation der Reproduktionsschemata zu entwickeln, wobei Geld entscheidende Bedeutung zugewiesen wird. An diesen beiden Aufgabenstellungen arbeitet sich dann dieses Buch ab, wobei es starke Anleihen bei Kalecki nimmt.

Kapitel 2 und 3 stellen Triggs Grundmodell dar und bilden die Basis des Buchs. Kapitel 2 („The multiplier“) stellt die Reproduktionsschemata dar, ein Zwei-Sektoren-Modell der Wirtschaft (Investitions- und Konsumgüter), das Marx im zweiten Band des „Kapital“ benutzt, um intersektorale Gleichgewichtsbedingungen der einfachen und erweiterten Reproduktion, d. h. einer stationären und einer wachsenden Wirtschaft, zu analysieren. Dann wird der keynesianische Multiplikator in einem Zwei-Sektoren-Modell dargestellt und gezeigt, dass unter der Annahme, dass die Arbeiter ihr gesamtes Einkommen konsumieren, die Marx'sche Ausbeutungsrate im keynesianischen Multiplikator auftaucht. Dies liegt daran, dass, wenn nur aus Kapitalein-

kommen gespart wird, die funktionale Einkommensverteilung (marxistisch: die Ausbeutungsrate) den Multiplikator beeinflusst. Schließlich werden die Ergebnisse noch in Matrixnotation dargestellt. Dabei stellt sich heraus, dass die Marx'schen Arbeitswerte Teil des (keynesianischen) Multiplikators in einem Leontief-System sind. Ein bemerkenswertes Ergebnis!

Kapitel 3 heißt „The Kalecki principle“. Damit ist die Hypothese gemeint, dass die Kapitalisten (als Gruppe) das verdienen, was sie ausgeben. Die Kapitalisten treffen Investitions- und Konsumentscheidungen, die nach einem Multiplikatorprozess ihr Einkommen als Klasse bestimmen. Diese These wird im gesamten Buch unterstellt.

In Kapitel 4 („The Money Circuit“) werden rezente (heterodoxe) Theorien der Geldzirkulation, nämlich die Theorie des monetären Kreislaufs (Graziani, Bellofiori) und jene Nells, im Rahmen des Zwei-Sektoren-Modells diskutiert. Gemäß dem kaleckianischen Prinzip wird vorgeschlagen, die autonomen Ausgaben der Kapitalisten als Ausgangspunkt der Analyse der monetären Zirkulation zu nehmen.

Der Titel von Kapitel 5 „Money, growth and crisis“ mag etwas hochgegriffen sein, liefert aber interessante Einsichten. Unter Bezug auf Domar wird gezeigt, dass das System erweiterter Reproduktion mit unveränderter Geldmenge nicht möglich ist. Eine wachsende Wirtschaft benötigt eine wachsende Geldmenge. Die zweite Formulierung mag trivial klingen, hat aber im Kontext der Marx'schen Theorie, die üblicherweise annimmt, dass aus dem Surplus investiert wird, weitreichende Konsequenzen: In einer wachsenden Wirtschaft ist das Sparen (der letzten Periode) nicht zur Finanzierung der Investitionen (der folgen-

den Periode) ausreichend. Schließlich werden Marx' Ausführungen im dritten Band des „Kapital“ zum Kreditsystem und dem Konjunkturzyklus zusammengefasst.

Kapitel 6 und 7 bieten Anwendungen des Modells, die vor allem aus theoriehistorischem Blickpunkt interessant sind. Kapitel 6 rekapituliert die Disproportionalitätskrise und Rosa Luxemburgs Diskussion der Reproduktionsschemata, Kapitel 7 die Debatte um den tendenziellen Fall der Profitrate bei Otto Bauer und Hendryk Grossman. Das in den früheren Kapiteln entwickelte Modell wird jeweils verwendet, um die unterschiedlichen Argumente zu illustrieren und mit der Annahme des kaleckianischen Prinzips zu kontrastieren.

Kapitel 8 („The transformation problem“) lässt die Annahme der Gleichheit von Werten und Preisen fallen und verwendet die als New Interpretation bekannt gewordene Interpretation des Verhältnisses von Werten und Preisen, um die früheren Ergebnisse zu reformulieren. Diese Interpretation bestimmt den Wert der Ware Arbeitskraft nicht (wie Marx im ersten Band des „Kapital“) über den Wert der Waren im Konsumbündel, sondern über den Wert des Geldlohnes. Die Lohnquote (auf Preisebene) und die Mehrwertrate (auf Wertebene) werden damit per Annahme gleichgesetzt. Die wesentlichen Ergebnisse des Buchs werden durch die Transformation nicht verändert.

Andrew Trigg hat ein bemerkenswertes Buch vorgelegt. Mit gut hundert Seiten Text ist es knapp gehalten und lesbar geschrieben. Es richtet sich an ein Publikum, das mit den relevanten Debatten und mit Matrixalgebra vertraut ist. Es ist trotz umfangreicher Diskussion der Marx'schen Originaltexte (und der

marxistischen Literatur des frühen 20. Jahrhunderts) angenehm frei von der selbstreferenziellen Exegese, die Teile der marxistischen Literatur kennzeichnet. Seine eigentlich Stärke liegt im Brückenbauen: Die Diskussion des Multiplikators schreitet souverän von Marx zu Keynes, Kalecki und Leontief. Die Kapitel über monetäre Zirkulation bieten Vergleiche zwischen Graziani und Nell. Gleichgewichtsbedingungen werden in Bezug auf Domar erläutert. Kurz: eine Diskussion Marx'scher Ökonomie mit breitem Horizont.

Mitunter mögen sich die LeserInnen fragen, warum so starker Bezug auf Marx genommen wird. Ließe sich nicht das Wesentliche des Buchs auch einfach als kaleckianische Ökonomie in einem Zwei- oder Mehr-Sektoren-Modell genauso darstellen? Wohl ja. Trigg erklärt nicht explizit, warum er dies nicht tut. Vermutlich gibt es darauf zwei Antworten. Erstens spricht nichts gegen die Darstellung in einem marxistischen Rahmen. Theoriegeschichtlich war Marx schließlich der Pionier der Zwei-Sektoren-Analyse. Ein legitimes Unterfangen also. Zweitens baut Marx' Analyse der Reproduktionsschemata auf seiner Analyse des Produktionsprozesses und des Lohnverhältnisses auf, auch wenn diese nicht Gegenstand von Triggs Buch sind. Die zweite Antwort führt allerdings zu weiteren Fragen. Passt die kaleckianische Bestimmung der Nachfrage so einfach zur Marx'schen Theorie der Mehrwertproduktion? Im ersten Band des „Kapital“ beruht der Profit (auch quantitativ) auf der unbezahlten Mehrarbeit, die den ArbeiterInnen abgezwungen wird. Bei Kalecki wird der Profit durch die Ausgaben der Kapitalisten bestimmt. Passen diese Theorien so einfach zusammen? Trigg diskutiert diese Frage nicht.

Eine Schwäche schließlich teilt das Buch mit der Marx'schen Analyse, die reformuliert wird. Mit den Reproduktionsschemata werden Gleichgewichtsbedingungen, aber kaum Verhaltensfunktionen analysiert. Wie mit der Referenz zu Domar treffend illustriert wird, ist das Gleichgewicht eine fragile Angelegenheit. An vielen Stellen werden mögliche Krisenursachen diskutiert, solche im realen Sektor ebenso wie solche, die aus dem Finanz- und

Kreditsystem resultieren. Eine explizite Krisentheorie oder eine Ungleichgewichtsdynamik wird jedoch nicht entwickelt. Ohne explizite Verhaltensfunktionen bleibt die Krisenanalyse etwas blutleer. Dies wäre wohl zu viel für ein Buch gewesen. Trigg hat jedenfalls eine gute Basis für die Weiterentwicklung der Marx'schen Ökonomie und auch für die Diskussion zwischen Marx'scher Ökonomie und anderen Ansätzen gelegt.

Engelbert Stockhammer

Wirtschaftspolitik im Rückblick von Zeitzeugen

Rezension von: Jörg Mahlich, Robert Schediwy (Hrsg.), *Zeitzeugen und Gestalter der österreichischen Wirtschaftspolitik*, LIT-Verlag, Wien 2008, 246 Seiten, € 24,90.

Mehr als sechs Jahrzehnte nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs ist auf die Generation von Politikern, die in der Periode des Wiederaufbaus die Entscheidungsverantwortung hatten, längst eine nächste Generation gefolgt, welche die Kriegs- und Nachkriegszeit noch im Kindes- und Jugendalter miterlebt hat, und auch diese Generation hat sich zum überwiegenden Teil aus der aktiven Politik zurückgezogen.

Die vorliegende Publikation dokumentiert eine Serie von Gesprächen mit Politikern bzw. Ökonomen der Jahrgänge 1922 bis 1942, die ihre jeweilige persönliche Sicht der Entwicklungen auf verschiedenen Gebieten wiedergeben, jeweils mit Blick auch auf Gegenwart und Zukunft. Von den zehn Interviewten gehört einer (Alois Mock) der Kategorie der „Nur-Politiker“ an, einer (Erich Streissler) jener der „Nur-Wissenschaftler“, während die übrigen acht (Maria Schaumayer, Johann Farnleitner, Otto Keimel, Herbert Krejci, Ferdinand Lacina, Hans Seidel, Josef Taus und Franz Vranitzky) in ihrer Laufbahn zwischen Funktionen in Politik, Wirtschaftsunternehmungen, Interessenvertretungen, Forschungsinstitutionen und Printmedien hin und her gewechselt haben. Insgesamt steht daher in den Interviews die Expertenperspektive im Vordergrund, allerdings deutlich geprägt durch die realen Erfahrungen von Problemen,

Erfolgen und auch Misserfolgen. Die Interviewer haben auch jeweils Fragen nach familiärem Hintergrund und Kindheitserinnerungen gestellt. Die folgende Besprechung konzentriert sich jedoch auf wirtschaftspolitische Themenstellungen wie Wiederaufbauphase, goldenes Zeitalter der österreichischen Wirtschaftsgeschichte und die anschließende Zeit der Wachstumsschwäche, die ordnungspolitische Diskussion, die Rolle der Sozialpartnerschaft, EU-Beitritt und Zukunft des vereinten Europa.

Im Kontrast zur üblichen heroisierenden Darstellung der Wiederaufbauphase steht die Charakterisierung durch Hans Seidel, der gleich nach seiner Rückkehr aus der Kriegsgefangenschaft in das Institut für Wirtschaftsforschung eingetreten war und nach der Auflösung des Ministeriums für Wirtschaftsplanung und Vermögenssicherung 1949 einige Jahre auch für die ERP-Kommission tätig war. Die Nachkriegsgeneration bewältigte die Aufgabe des Wiederaufbaus dadurch, dass „die Menschen die Trümmer fort (räumten) und *business as usual* begannen“ (S. 160). In dieser Sicht liegt das Wirtschaftswunder der Nachkriegszeit, das Österreich ab Mitte der Fünfzigerjahre zwei Jahrzehnte hohen Wirtschaftswachstums und anhaltender Prosperität brachte, primär darin, wie der Wiederaufbau mit seiner Dynamik quasi zum Selbstläufer werden konnte. Mit seiner Westorientierung war Österreich Teil der prosperierenden westeuropäischen Wirtschaft, sodass man hier eigentlich nach dem spezifischen Beitrag der Wirtschaftspolitik in Österreich fragen muss. Österreich hat zweifellos einen eigenständigen Weg gefunden, der freilich nie so klar als wirtschaftspolitisches Konzept gefasst wurde wie etwa die Soziale

Marktwirtschaft in Deutschland oder das skandinavische Wohlfahrtsstaatsmodell.

Die Soziale Marktwirtschaft (vom geistigen Urheber dieses Konzepts, dem bundesdeutschen Ökonomen Alfred Müller-Armack, immer mit großem S geschrieben) ist, wie der frühere ÖVP-Abgeordnete und Wirtschaftsbundfunktionär Otto Keimel (Jahrgang 1928) formuliert, „aus Deutschland hereingekommen ... für Österreich umgewandelt, nach dem Ende des Krieges mit der berühmten Sozialpartnerschaft verbunden (worden)“ (S. 42). Die österreichische Variante der sozialen Marktwirtschaft hat sich von Anfang an in wesentlichen Punkten von der deutschen unterschieden. Zum einen konnte schon auf Grund der Kleinheit des Landes in Österreich die Rolle von Markt und Wettbewerb nicht die gleiche sein wie in der Bundesrepublik Deutschland, wo Außenhandel und Devisenverkehr viel früher liberalisiert wurden. Mit der Auflösung des Planungsministeriums 1949 wurde die ordnungspolitische Entscheidung zwischen Plan und Markt auch in Österreich zu Gunsten des Marktes getroffen, gleichzeitig dabei aber „umgepolt in den Gegensatz Privatwirtschaft versus Gemeinwirtschaft“ (Seidel, S. 162), indem der SPÖ in der damaligen großen Koalition die Kontrolle über eine starke verstaatlichte Industrie zugestanden wurde. Der unter deutschen Professoren immer vorherrschende Anti-Keynesianismus war, wie aus mehreren Interviews hervorgeht, auch für die österreichischen Universitäten charakteristisch. Für die wirtschaftspolitische Diskussion war dies allerdings ziemlich irrelevant, da die in der Wirtschaftspolitik einflussreichen Experten (die später oft selbst politische Ämter annahmen) Keynesianer waren.

Das gilt nicht nur für die sozialdemokratischen Ökonomen, sondern auch für Hans Seidel, den theoretischen Vordenker des Instituts für Wirtschaftsforschung, schon lange, bevor er 1973 selbst die Institutsleitung übernahm, und auch für Reinhard Kamitz, den Finanzminister der Regierung Julius Raabs und Schöpfer des Raab-Kamitz-Kurses, des Markennamens für die ÖVP-Version der sozialen Marktwirtschaft, der als (schon vorher illegales) NSDAP-Mitglied nach der Okkupation Österreichs 1938 an der Umsetzung der expansiven Wirtschaftspolitik mitwirkte. Der beträchtliche Einfluss Kamitz' schon als Universitätslehrer (bis 1945) wird aus mehreren Interviews deutlich, seine Entwicklung vom „NS-Keynesianismus“ zum „geschätzten Finanzminister Julius Raabs“ bzw. der Industriellenvereinigung ist, wie Streissler bemerkt (S. 189), nicht als widersprüchlich zu sehen. Explizit als Keynesianer bekennt sich Josef Taus, gleichzeitig „Anhänger der Marktwirtschaft und des Unternehmertums – es ist aber alles anders und viel differenzierter, als das einfache Lehrbuchweisheiten und Ideologen proklamieren“ (S. 210). Erich Streisslers – bei aller Vorsicht seiner Formulierungen – eindeutige Abgrenzung von Hayeks wirtschaftspolitischen Positionen (S. 189ff) ist ein weiteres Beispiel für den Unterschied der österreichischen von der deutschen Diskussion über die Wirtschaftsordnung.

Herbert Krejci weist darauf hin, dass Kamitz als Finanzminister „immer für die Bedürfnisse von Waldbrunner, der ja Minister für Verkehr und Verstaatlichte Betriebe war, Geld bereitgestellt hat. Für große Infrastrukturprojekte wie Straßenbau usw. Insofern war Kamitz nie ein sturer Liberaler, sondern ein realistischer Pragmatiker, der auch

gesagt hat, dass in einer Koalition solche Staatsaufgaben entsprechend dotiert sein müssen“ (S.81). Als Staatssekretär unter Bundeskanzler Klaus hat Josef Taus detaillierte Konzepte entworfen für die Restrukturierung der verstaatlichten Industrie zur Entwicklung „starker Konzerne mit Headquarterfunktion“ (S. 214). Der dezidierte Schwenk der Politik zur Privatisierung setzte erst mit der Vöest-Krise 1985 ein, noch längere Zeit im Konsens der seit 1987 wieder gebildeten großen Koalition. Für den damals als Minister zuständigen Ferdinand Lacina bestand das Hauptproblem bei der Verstaatlichten darin, dass die Kontrolle über das Management unzureichend, der Staat „in Wirklichkeit kein Eigentümer war“. Die Ideologie der Gemeinwirtschaft habe daher „insbesondere in den Industrieunternehmungen relativ wenig verloren“ (S. 106). Franz Vranitzky sieht in der Privatisierung eine Konsequenz der gescheiterten Versuche, eine tragfähige Organisationsform für die verstaatlichte Industrie zu finden, „die Bundesregierung nach dem Jahr 2000 war im Industriesektor nur mit dem Abarbeiten der Restbestände befasst“ (S. 237).

Ein weiteres durchgängiges Thema der Interviews ist die Sozialpartnerschaft. Dass diese ihre zentrale Rolle in der Wirtschafts- und Sozialpolitik nach der Preis- und Währungsstabilisierung 1953 behalten würde, war zunächst nicht ausgemacht. Finanzminister Kamitz kam zwar selbst aus der Wirtschaftskammer, wollte aber den Einfluss der Kammern und des ÖGB zurückdrängen, wofür er die Unterstützung der Industriellenvereinigung suchte, wie Krejci schildert (S. 72ff). Letztlich setzte sich im bürgerlichen Lager in dieser Frage Bundeskanzler Raab durch. In der 1957 eingesetzten

Paritätischen Kommission war die Industriellenvereinigung nicht vertreten, daher auch „kein Sozialpartner“, wie es Wirtschaftskammerpräsident Sallinger sehr direkt ausdrückte (S. 76), aber immerhin in die Sozialpartnerschaft „indirekt eingebunden durch personelle Funktionen, die die Mitglieder der Kammer gehabt haben“ (S. 77).

Kritisch vermerkt Farnleitner am Beispiel der Diskussion über die Wechselkurspolitik vor und nach 1980, dass die IV eine andere Linie als die Wirtschaftskammer verfolgte: Diese „machte die Kärnerarbeit, und die Industriellenvereinigung lieferte die intellektuellen, kritischen Schmankerln. Prof. Krejci ... war der Lautsprecher eines Systems, das nicht verhandeln gehen musste und nie Verantwortung tragen musste“ (S. 20).

Vor diesem historischen Hintergrund erscheint es nicht verwunderlich, dass die IV, ihre Chance erkennend, nach den Wahlen 1999 die Sozialpartnerschaft für abgewählt erklärte und der von der schwarz-blauen Koalition proklamierten „Wende“, die explizit gegen die Sozialpartnerschaft gerichtet war, ihre volle Rückendeckung gab. Diese Wende wird von Taus, der sich immer als „Konsenspolitiker“ bekannt hat, und von Krejci eindeutig kritisch gesehen – auch wenn nach Krejcis Ansicht die Arbeitnehmerorganisationen einiges versäumt hatten und die Sozialpartnerschaft angeschlagen war (S. 79). Keimel bringt seine Distanz zur neoliberalen Rhetorik darin zum Ausdruck, dass „Heilslehren wie diese kurzfristige Botschaft vom Shareholder Value ... eigentlich die ursprüngliche Botschaft der Sozialen Marktwirtschaft (verderben)“ (S. 429). Als Großtat der Sozialpartner wird einhellig ihr gemeinsames Eintreten für einen Beitritt zur Europäischen Union seit den späten

Achtzigerjahren erwähnt, das maßgeblich zum eindeutigen Ausgang des Referendums 1994 beigetragen hat.

Es ist klar, dass in Gesprächen mit nicht mehr aktiven Politikern und Experten der Vergangenheit mehr Platz eingeräumt wird als der Zukunft. Bei den Aussagen der Interviewten über zukünftige Entwicklungen nimmt die Europäische Union einen zentralen Platz ein. Mit einiger Besorgnis wird die sinkende Zufriedenheit der Bevölkerung mit den europäischen politischen Institutionen angesprochen, mehrfach die mangelnde Würdigung der friedenserhaltenden Funktion der Europäischen Union kritisiert. Es ist allerdings in diesem Punkt zu bezweifeln, dass diese Funktion – mangels konkreter Gefährdungen – in Zukunft als Legitimationsgrundlage noch viel hergeben wird, wenn die mittleren und jüngeren Generationen den Krieg nicht mehr aus Erzählungen ihrer Eltern, sondern nur noch aus den Geschichtsbüchern kennen. Angesichts des Umstandes, dass tragfähige Ideen, mit denen dieses europäische Sinnvakuum gefüllt werden kann, nicht in Sicht sind, wird von den meisten Interviewpartnern auf die bisherige Erfolgsgeschichte der Union als Wirtschaftsgemeinschaft, zuletzt insbesondere als Währungsunion, hingewiesen, sowie auf die Notwendigkeit, sich bei der Entwicklung

zu einer politischen Union in Geduld zu üben. Überwiegend wird erwartet bzw. dazu geraten, bei zukünftigen Erweiterungsschritten behutsam vorzugehen – was die Mitgliedschaft der Türkei betrifft, herrscht überwiegend Skepsis.

Mit dieser auf einige wenige Themen beschränkten, querschnittartigen Zusammenschau der Interviews kann nur beispielhaft ein Eindruck vom Inhalt dieser Publikation vermittelt werden, der sich jeder zusammenfassenden Darstellung naturgemäß entzieht. Die Interviews bieten nicht nur für ökonomisch Interessierte viel Stoff, sondern auch für Leser, die sich mehr für die politischen Aspekte im engeren Sinn oder einfach für die Geschichte der Zweiten Republik interessieren. Geboten werden nicht nur politische Lebenserfahrungen und Einschätzungen, sondern auch viele wenig bekannte Fakten und manche anekdotische Begebenheiten.

Ganz am Rand sei noch vermerkt, dass „beim EU-Beitritt“ nicht „alle Lager mit Ausnahme der Freiheitlichen dafür“ waren, wie es in einer Frage auf Seite 120 heißt. Die Grünen sind als Partei, ungeachtet der gegenteiligen Haltung einiger Spitzenfunktionäre, in ihrer Kampagne zur Volksabstimmung vehement dagegen aufgetreten – auch wenn sie sich dessen heute wahrscheinlich nicht mehr gern erinnern.

Günther Chaloupek

Zur ökonomischen Krise Österreichs in der Zwischen- kriegszeit

Rezension von: Jens-Wilhelm Wessels,
Economic Policy and Microeconomic
Performance in Inter-War Europe. The
Case of Austria, 1918-1938, Franz Steiner
Verlag, Stuttgart 2007, 413 Seiten, € 54.

Die ökonomisch krisenhafte Entwicklung der Ersten Republik hat schon zu vielfachen wirtschaftshistorischen Erklärungsversuchen Anlass gegeben. Vielen dieser Interpretationen gemeinsam ist eine starke Betonung des negativen Einflusses der zeitgenössischen, liberal-orthodoxen Wirtschaftspolitik in Österreich, im Besonderen der nach der „Genfer Sanierung“ restriktiven, deflationistischen nationalen Geldpolitik. Diese Geldpolitik fügte sich im Übrigen in ein internationales Muster: Es sei etwa in diesem Zusammenhang an den krampfhaften Versuch, den Goldstandard wieder einzuführen und die Währungsparitäten der Vorkriegsjahre zu erreichen, erinnert.

Die von Jens-Wilhelm Wessels verfasste Studie bietet eine Neuinterpretation der Wirtschaftskrise, die der Wirtschaftspolitik keine entscheidende Bedeutung beimisst. Die nunmehr in gedruckter Form vorliegende Innsbrucker Dissertation, die auf Grund des tragischen Unfalltodes des Autors im Jahr 2005 mit einiger Verspätung und ohne die vom Autor geplante Überarbeitung erscheinen musste, wählt dabei einen innovativen mikroökonomischen Zugang – ohne sich in den Details einer Unternehmensfallstudie zu verlieren. Wessels Analyse stützt sich primär auf die Analyse von Bilanzen und Geschäftsberichten der größten

österreichischen Industrieaktiengesellschaften. Die mikroökonomischen Befunde werden zu zeitgenössischen Statistiken und Wirtschaftsberichten in Beziehung gesetzt. Wessels Werk geht aber weit über eine reine Mikro-Studie hinaus, da er ausführlich Mikro- und Makro-Befunde mit der internationalen und nationalen Konjunktur-entwicklung, wirtschaftspolitischen Einflüssen und nicht zuletzt dem zeitgenössischen Stand der ökonomischen Theorie in Beziehung setzt. Es entsteht so eine Strukturgeschichte der österreichischen Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit auf dem Fundament der Schumpeter'schen Konjunkturtheorie und der daraus abgeleiteten endogenen Wachstumstheorie, ohne, das sei vorweggenommen, der Schumpeter'schen Interpretation der Krise eins zu eins zu folgen.

Nach Wessels war die Krise eine Anpassungskrise, die durch endogene, dem kapitalistischen System inhärente Störungen verursacht wurde. Bestimmt wurde ihr Ausmaß jedoch nicht durch die unglückliche Überlagerung eines langen und mehrerer kurzer Konjunkturzyklen, wie das Schumpeter betonte. Vielmehr handelte es sich nach Wessels um eine massive, durch die strukturelle Verwerfung der Kriegswirtschaft bedingte Störung der schon vor 1914 in Gang befindlichen „zweiten industriellen Revolution“ (S. 233). Das ökonomische Kernproblem bestand nicht in einem Mangel an Innovationen, sondern in deren verzögertem Weg zur Produktreife hin zur Massenproduktion. Das lag zum einen am Kapitalmangel, zum anderen an der äußerst fragilen „Massen“-Konsumnachfrage. Die Früchte dieser zweiten industriellen Revolution sollte schließlich erst die Konsumgüterindustrie der Wirtschaftswunderjahre ernten.

Anhand mikroökonomischer Befunde kann Wessels wahrscheinlich machen, dass schon nach Ende des Ersten Weltkrieges die Auflösung des gemeinsamen Wirtschaftsraumes und die Nationalisierung von großindustriellen Unternehmen im Donauraum geringere Auswirkungen auf die meisten Unternehmen hatte als gemeinhin angenommen. Vielmehr erwies sich als Hauptproblem nicht der Zusammenbruch der Habsburgermonarchie, sondern Überkapazitäten aus den Kriegsjahren, vor allem im Fall traditioneller Industrien. Diese waren nun auf protektionistische Hilfe angewiesen. Diese induzierte wiederum Gegenmaßnahmen, unter anderem auch jener nicht am Krieg beteiligten Staaten, die nunmehr international konkurrenzfähiger waren als vor Ausbruch des Krieges. Letztlich war der Protektionismus jedoch lediglich eine wenig effiziente Reaktion der einflussreichen Lobbys der traditionellen Industriesektoren. Moderne, exportorientierte Industriegesellschaften konnten sogar die Wirren der Inflationszeit ziemlich unbeschadet überstehen.

Dieses Muster – traditionelle versus moderne Industrien – blieb auch in der Folge für die unterschiedliche Entwicklung einzelner Großbetriebe maßgeblich. Mit dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise wurde das strukturelle Problem nicht nur durch den Einsatz von Prohibitivzöllen verschärft, die den internationalen Handel radikal schrumpfen ließen, sondern auch durch die Verschiebung der Exportnachfrage in Richtung der Grundstoffe und traditioneller Industriegüter. Der Einleitung des Prozesses kreativer Zerstörung (Schumpeter) war das nicht unbedingt förderlich.

Wie bereits eingangs erwähnt, wird der Einfluss der Geldpolitik vom Autor

kritisch hinterfragt. Wessels weist zu Recht darauf hin, dass das Hauptproblem nicht in der Überbewertung des britischen Pfund oder der Unterbewertung des französischen Franc lag, sondern in der Unmöglichkeit, nationale sozial- und wirtschaftspolitische Interessen mit den internationalen Politikzielen zur Aufrechterhaltung der Wechselkurse in Verbindung zu bringen (S. 234). Hier kommt freilich wieder, vor allem ab etwa 1930, die politische Ebene ins Spiel – der Wessels so wenig Einfluss auf den Lauf der Dinge zugestehen will –, denn die starre Orientierung an der Aufrechterhaltung der Wechselkurse wäre politisch zu durchbrechen gewesen. Allerdings war die österreichische Wirtschaftspolitik in der Weltwirtschaftskrise jener vieler anderer Staaten sehr ähnlich. Ziel war ein ausgeglichenes Budget um jeden Preis. Die Angst um die Kreditwürdigkeit des Landes und die Inflationsangst bestimmten die Wirtschaftspolitik. Zu diesem Zweck wurden Steuern angehoben, Ausgaben gesenkt und der Protektionismus mittels Devisenkontrollen verschärft.

Der unter diesen Prämissen verbliebene wirtschaftspolitische Spielraum war tatsächlich gering. Der Versuch, mittels niedrigem Diskontsatz Anreize für Investitionen zu schaffen, ging ins Leere. Viele Investitionen wurden mit ausländischem Kapital, der Aufstockung des Aktienkapitals oder durch Gewinnentnahmen finanziert. Der Heimkreditmarkt spielte keine große Rolle. Die Abhängigkeit von Bankkrediten war wesentlich geringer als angenommen. Nur ein kleinerer Teil der Industrieaktien befand sich in der Hand der Banken. Dem Kreditsektor kam daher keineswegs eine zentrale Bedeutung zu.

Gewichtig war das Fehlen einer nen-

nenswerten Exportnachfrage, angesichts des Protektionismus der Handelspartner ein nicht zu überwindendes Problem. Die Geldpolitik der Nationalbank hatte dabei jedoch keinen nennenswerten Anteil. Der Hartwährungskurs war nur im Fall des Dollars und des britischen Pfund nachteilig. Die USA und Großbritannien spielten aber für den österreichischen Außenhandel keine große Rolle. Wessels resümiert daher wohl zutreffend: „The main reasons for poor performance was mainly the high vulnerability of small countries to declining and stagnating international trade, which caused a massive underutilisation of industrial production capacity.“ (S. 303) Der Rückgang der Industrieproduktion in Österreich war jenem in Deutschland und in den USA sehr ähnlich. „Therefore, in view of the apparent interdependence between the decline of national income and falling exports, it is surprising that so much of this economic decline has been attributed to orthodox Austrian economic policy during and after the depression, and that so little attention has been paid to comparable international development.“ (S. 292).

Blieb die Binnennachfrage, die angesichts der Auflagen des Völkerbundes nur begrenzt angekurbelt hätte werden können. Selbst wenn das gelungen wäre, war der Binnenmarkt, laut Wessels, für eine erfolgreiche „*deficit*

spending“-Politik zu klein. Dabei geht der Autor aber wohl zu weit. So stellt Wessels sogar zur Diskussion, ob die hohen Ausgaben der Stadt Wien für den kommunalen Wohnbau einen Effekt auf die Wiener Arbeitslosenrate in der Zwischenkriegszeit gehabt hätten, weil ohnehin ein großer Teil von Industrie und Handel auf Wien konzentriert gewesen wäre. Er konzediert zwar, dass deutlichere Maßnahmen für soziale Wohlfahrt und für Arbeitslose während der Weltwirtschaftskrise die Binnenkonsumnachfrage etwas verbessert hätten, allerdings ohne einen größeren Effekt erzielen zu können.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass es Wessels vielfach schlüssig gelingt, die Überbetonung der Politik bei der Interpretation der krisenhaften ökonomischen Entwicklung Österreichs in der Zwischenkriegszeit aufzuzeigen und auf die Bedeutung der strukturellen Veränderungen hinzuweisen. Allerdings beruht seine Analyse auf den Daten von großen Aktiengesellschaften. Die Krise der Klein- und Mittelbetriebe, die ja keineswegs alle Zulieferbetriebe der Großunternehmen waren, wird kaum behandelt. Insofern bedürfte es einer ergänzenden Analyse dieses Teils der Wirtschaft, um das Bild einer Strukturkrise abzurunden oder allenfalls dort und da zu revidieren.

Andreas Weigl

Marienthal

Rezension von: Reinhard Müller,
Marienthal. Das Dorf – Die Arbeitslosen
– Die Studie. Studien-Verlag, Innsbruck
2008, 423 Seiten, € 39,90.

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde das Buch „Die Arbeitslosen von Marienthal“ zu einem Klassiker der empirischen Sozialforschung und gilt auch heute noch als Standardwerk zum immer noch aktuellen Thema Arbeitslosigkeit. Die Anregung zu einer Studie über Arbeitslosigkeit gab nach Aussagen mehrerer Zeitzeugen der Führer der österreichischen Sozialdemokratie Otto Bauer (1881–1938). Er soll das Projektteam außerdem auf den Ort der Forschung, auf Marienthal, hingewiesen haben. Auch die Lage der Fabrik und Arbeiterkolonie Marienthal vor den Toren der österreichischen Hauptstadt war sicherlich mitentscheidend, war sie doch damals mit dem Zug von Wien aus in nur fünf- unddreißig Minuten zu erreichen. Eine besondere Bedeutung bei der Ortswahl wie bei der Konzeption des Projekts kommt einer 1930 erschienenen Sozialreportage über Marienthal zu, in welcher bereits einige Ideen der späteren Marienthal-Studie angerissen sind. Die Artikelserie stammt von Ludwig Wagner (1900–1963), Freund und politischer Mitkämpfer von Paul Felix Lazarsfeld (1901–1976) und Ehemann von Gertrude Wagner (1907–1992), welche von Anbeginn ganztägig Beschäftigte der „Österreichischen Wirtschaftspsychologischen Forschungsstelle“ war.

Die Marienthal-Studie besticht durch ihre methodologischen Ansätze und durch ihre Erkenntnisse, wie etwa jene der „müden Gemeinschaft“. Die bei einem erheblichen Teil der Arbeitslosen

festgestellte Resignation, Aktivitätsunfähigkeit und Überforderung durch erzwungenes Nichtstun sowie die im Zuge der Untersuchung festgestellte Entpolitisierung großer Teile der Arbeitslosen liefen der im sozialistischen Lager damals populären Idee des Arbeitslosen als eines revolutionären Subjekts zuwider.

Die zweite Ursache für das anhaltende Interesse an der Marienthal-Studie liegt auf der methodologischen Ebene, die Paul F. Lazarsfeld in den Vordergrund rückte. Später zitierte er aus seiner 1933 verfassten, aber unpubliziert gebliebenen Arbeit, in welcher er vier methodologische Grundregeln des Marienthal-Projekts darstellte. Bei der Methodologie der Studie geht es jedoch nicht bloß um die Vielfalt angewandter Methoden, sondern auch um deren spezielle Kombination. Nichtreaktive Techniken (Auswertung von Statistiken, Dokumentenanalysen und Beobachtungsverfahren) wurden mit reaktiven (teilnehmende Beobachtung, Aktionsforschung, Befragungen, Tests) konfrontiert. Interessant ist auch die Nutzung herkömmlicher wie außergewöhnlicher Quellen für die sozialwissenschaftliche Forschung: zum Beispiel Erhebungsbogen über die Familie, Lebensgeschichten, Zeitverwendungsbogen, Inventare der Mahlzeiten, Schüleraufsätze, Bücherei-Entlehnunterlagen.

Der dritte Grund für die außerordentliche Verbreitung liegt wohl in der Darstellungsform des Haupttextes. Schon sein Beginn weist einen stark erzählerischen Zug auf und zeugt in seiner Eindringlichkeit von hoher literarischer Begabung. Diese literarische Eindringlichkeit der Darstellung macht die Untersuchung zu einem leicht lesbaren und allgemein verständlichen Buch, in welchem wissenschaftlich Er-

arbeitetes mit stilistischen Mitteln der Sozialreportage dargeboten wird. Dabei ist es gerade diese Darstellungsweise, die dieses auch für Angehörige aller Wissenschaftsdisziplinen lesbar, die Wissenschaftliches auch dem interessierten Laien verständlich macht. Dazu sollte man wissen, so Reinhard Müller, dass der bedeutende österreichische Sprachkritiker Karl Kraus (1874-1936) im Elternhaus Marie Jahodas als „Säulenheiliger“ galt. Ihr Vater Carl Jahoda (1867–1926) bewunderte ihn ebenso wie ihr Onkel Georg Jahoda (1863–1926), der Kraus' Zeitschrift „Die Fackel“ 1901 bis zu seinem Tod druckte. Und Marie Jahoda, die seit spätestens 1922 Gedichte verfasste, verstand sich damals wohl auch als Schriftstellerin. So war sie Vorstandsmitglied der im Januar 1933 gegründeten Wiener „Vereinigung sozialistischer Schriftsteller“, welche allerdings bereits im März 1934 durch das Ständestaat-Regime behördlich aufgelöst wurde.

Die vierte Besonderheit betrifft die Rolle des Projektteams. In der Marienthal-Studie heißt es dazu: „Es war unser durchgängig eingehaltener Standpunkt, dass kein einziger unserer Mitarbeiter in der Rolle des Reporters und Beobachters in Marienthal sein durfte, sondern dass sich jeder durch irgendeine, auch für die Bevölkerung nützliche Funktion in das Gesamtleben natürlich einzufügen hatte.“ (S. 5) Ein typisches Beispiel dafür war die vom Arzt Paul Stein organisierte und von Lotte Schenk-Danzinger vor Ort geleitete Kleideraktion. Auch wenn diese Hilfeleistungen, so Reinhard Müller, projektintern primär der Förderung des Kontakts zwischen den Forschenden und der ortsansässigen Bevölkerung dienten, zeugen sie doch von einem bemerkenswerten ethischen Anspruch, dem sich die For-

scherInnen des Marienthal-Projekts verpflichtet fühlten. Dies erklärt auch, warum Marie Jahoda zwei Jahre später nach Marienthal zurückkehrte, um hier ein Selbsthilfeprojekt für Arbeitslose zu organisieren.

Schließlich sei noch fünftens hervor-gehoben, dass die Marienthal-Studie bezüglich der Geschlechterverteilung bei Forschenden wie Erforschten eine nicht nur für damals bemerkenswerte Gleichstellung an den Tag legt. Im Buch werden fast gleich viele weibliche wie männliche Arbeitslose zitiert. Was das an der Marienthal-Studie beteiligte wissenschaftliche Projektteam betrifft, so stehen sogar neun Mitarbeiterinnen sechs männlichen Kollegen gegenüber. Die Hauptarbeit der Feldforschung wurde von Lotte Schenk-Danziger geleistet, und den Haupttext der Studie verfasste ebenfalls eine Frau: Marie Jahoda.

Die vorliegende Untersuchung über Marienthal zeigt Hintergründiges zur Studie wie historische und soziale Zusammenhänge auf. Ihre Themen sind der Ort und seine Menschen, die Fabrik und ihre Herren, aber auch das Projektteam der Studie, und sie bietet bislang unbekannte Quellen im Kontext der „Arbeitslosen von Marienthal“. Ziel ist die Veranschaulichung jenes Marienthal, das der Studie als Gegenstand diente. Dieses Buch verschafft Einblicke in eine Fabrik und Arbeiterkolonie, über welche der Marienthaler Arbeiter und Chauffeur Leopold Kopecky resümierte: „Marienthal war einmal der kulturelle Mittelpunkt Österreichs“.

Die Untersuchung besteht aus drei Teilen: Der erste Teil befasst sich mit der Geschichte Marienthals im Umfeld Gramatneusiedls. Eingehend wird die Entwicklung vom Bauerndorf, über die erste Türkenbelagerung Wiens und ihre Folgen, die Auswirkungen des

Dreißigjährigen Kriege, die zweite Türkenbelagerung, die Anfänge der Industrialisierung, die Gründung der Arbeiterkolonie Marienthal (1845/46), das Revolutionsjahr 1848, die Anfänge der Sozialdemokratie in Marienthal, das Marienthal der Marienthal-Studie (1919–1930), die Zeit des Nationalsozialismus bis hin zur Revitalisierung der Arbeitersiedlung Marienthal und ihre Folgen ab Mitte der Siebzigerjahre des 20. Jahrhunderts aufgezeigt.

Die Ausführungen in den zehn Unterkapiteln sind derart umfassend, dass nicht alle hier behandelt werden können. Stellvertretend wird hier auf die Zeit des Nationalsozialismus, als Gramatneusiedl eine Randsiedlung Wiens war, eingegangen. Der „Anschluss“ Österreichs an das Deutsche Reich zeitigte auch in Gramatneusiedl gewichtige politische, soziale, kulturelle und un menschliche Folgen. Widerstand gegen die nationalsozialistische Machtübernahme, so der Autor, war zunächst keiner zu verzeichnen. Vielmehr schloss sich der überwiegende Teil der ehemals sozialdemokratischen Arbeiterschaft Marienthals dem Nationalsozialismus an. So beklagten etwa die alten Sozialisten, dass sich Genossen, auf deren Treue sie gebaut hatten, sich plötzlich als die strammsten Nationalsozialisten entpuppten. Selbst die im Untergrund aktiven Sozialdemokraten wie der schon erwähnte Leopold Kopecky zeigten sich später über das Ausmaß der Zustimmung zum neuen Regime innerhalb der Arbeiterschaft überrascht. Trotzdem gab es auch organisierten Widerstand im Ort, der vor allem von KommunistInnen getragen wurde. Seit Juni 1943 wurden im 23. Wiener Gemeindebezirk (am 15. Oktober 1938 wurde die Freie Gemeinde Gramatneusiedl aufgelöst und zusammen mit 96 anderen

Gemeinden dem Gau Groß-Wien eingegliedert, und zwar in den 23. Bezirk – Schwechat) mehrere kommunistische Widerstandsgruppen ausgehoben. Unter den Verhafteten befanden sich auch einige Personen aus Gramatneusiedl: Fünf von ihnen wurden in Wien hingerichtet. Von der rigoros durchgezogenen Gleichschaltung waren auch Einrichtungen der Fabrik und Arbeiterkolonie Marienthal betroffen. Das Arbeiterheim Marienthal wurde noch 1938 Sitz der Lokalorganisation der „Nationalsozialistischen Deutschen Arbeiterpartei“ und das ehemalige Heim der Kinderfreunde von der „Hitler-Jugend“ bezogen. Inwieweit jüdische BürgerInnen von Gramatneusiedl Opfer der nationalsozialistischen Rassenpolitik wurden, lässt sich, so der Autor, nicht mehr genau feststellen.

Im Sommer 1945 wurde mit den Instandsetzungsarbeiten im weitgehend abgebrannten Webereikomplex der Textilfabrik Marienthal begonnen. 1950 beschäftigte die Fabrik etwa 90 Personen, fünf Jahre später rund 100, überwiegend Frauen. Ungleich langwieriger als der Wiederaufbau der Fabrik gestaltete sich die Rückerstattung des im Nationalsozialismus geraubten Unternehmens an die rechtmäßigen Inhaber, die in London gebliebene Familie Sonnenschein, welche erst um 1953 erfolgte. Die Fabrik produzierte wieder hauptsächlich Buntweberei für den österreichischen Markt, aber auch Grundgewebe für Reifen des nahe gelegenen Werks Traiskirchen der Firma „Semperit“. 1958 wurde die Fabrik, welche zuletzt rund 80 Beschäftigte zählte, stillgelegt. Schon im Juni 1958 hatte die Fabrik einen neuen Besitzer, den Wiener Textilfabrikanten Justinian Karolyi mit Firmensitz in Wien. Erstmals wurde in Marienthal nun auch das Siebdruckverfahren angewendet.

Produziert wurde ausschließlich für die eigene Konfektion. Nach erheblichen Absatzschwierigkeiten wurde die Fabrik mit 31. August 1960 stillgelegt und am 31. März 1961 offiziell geschlossen.

Im Jahr 1977 beschloss der Gemeinderat, die alten Arbeiterwohnhäuser an der Hauptstraße zwecks Restaurierung anzukaufen, womit noch im selben Jahr begonnen wurde. Die Revitalisierung begann 1987 und wurde in sozial verträglicher Weise durchgeführt. Zum offiziellen Abschluss der Revitalisierung der Arbeitersiedlung Marienthal wurde im Rahmen einer Festveranstaltung am 21. September 2002 eine Gedenktafel für die Hauptautorin der Marienthal-Studie, Marie Jahoda, am Haus Hauptstraße 52 enthüllt. Im Rahmen dieser Feierlichkeiten gestaltete der Autor der vorliegenden Untersuchung, Reinhard Müller, mit Unterstützung der Marktgemeinde Gramatneusiedl die Ausstellung „Marie Jahoda (1907–2001) – Pionierin der Sozialforschung“. Damit begann auch eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Archiv für die Geschichte der Soziologie in Österreich in Graz und der Marktgemeinde Gramatneusiedl.

Der erste Teil der vorliegenden Untersuchung wird mit einem Kapitel „Demographischer Anhang“ sowie einer kommentierten chronologischen Bibliografie zu Marienthal und Gramatneusiedl (Auswahl) abgeschlossen.

Der zweite Teil des Bandes befasst sich mit der Marienthal-Studie selbst sowie dem Projektteam. Die Forschungen des Projektteams wären in diesem Ausmaß ohne Unterstützung durch Einheimische wohl kaum, jedenfalls nicht so erfolgreich möglich gewesen. Der wichtigste Förderer vor Ort, so der Autor, war zweifellos der gelernte Weber und sozialdemokrati-

sche Parteifunktionär Josef Bilkovsky (1871–1940), von 1919 bis 1934 Bürgermeister von Gramatneusiedl. Dieser hatte vom sozialdemokratischen Politiker Oskar Helmer (1887–1963), damals Stellvertretender Landeshauptmann von Niederösterreich, eine Empfehlung für die Forschenden erhalten. Auch andere Institutionen der Freien Gemeinde Gramatneusiedl waren in das Marienthal-Projekt eingebunden. Hervorzuheben sind die Volksschule unter Leitung von Matthäus Mayer und die Hauptschule unter Direktor Alfred Marschik; beide hatten über Intervention von Karl Bühler vom zuständigen Bezirksschulrat Mödling die Weisung erhalten, die Forschenden zu unterstützen. Andere Institutionen waren weniger kooperativ. So verweigerte der Kommandant des Gendarmeriepostens Gramatneusiedl dem Projektteam Daten über die Kriminalität in Marienthal. Stattdessen bespitzelte die Gendarmerie aus eigener Initiative und teils ohne rechtliche Grundlage (etwa beim Belauschen eines Telefonates) die Forschenden und verfasste für die übergeordnete Behörde einen „Bericht über Studierende des Psychologischen Institutes in Marienthal“.

Im dritten Teil der vorliegenden Untersuchung mit dem Titel „Erinnerungen an Marienthal“ spricht Christian Fleck mit Gertrude Wagner, Marie Jahoda und Lotte Schenk-Danzinger.

Mit der vorliegenden Untersuchung ist Reinhard Müller ein fulminantes, ja ein „abschließendes“ Werk zu Marienthal, über das Dorf, über die Arbeitslosen sowie über die Studie gelungen. Darin werden alle wichtigen gesellschaftspolitischen Aspekte einer Behandlung zugeführt, die auch noch für das heutige Verständnis der gesellschaftlichen Zustände von Bedeutung sein können.

Josef Schmee

Wie Geschichte nicht erzählt werden sollte

Rezension von: Peter Berger, *Kurze Geschichte Österreichs im 20. Jahrhundert*, Facultas, Wien 2007, 456 Seiten, € 24,90.

In der Tat sind „große Erzählungen“ der österreichischen Republikgeschichte relativ selten. Nach rund fünfzig Jahren intensiver österreichischer Zeitgeschichtsforschung erscheint es denn durchaus legitim, ein entsprechendes Unternehmen erneut anzugehen, wenngleich es sich mit dem 1995 von Ernst Hanisch vorgelegten „Langen Schatten des Staates“, mit der eine stilistisch pointiert verfasste, vorzügliche und diskutierenswerte Interpretation des 20. Jahrhunderts in der Alpenrepublik vorgelegt wurde, zu messen hat.

Während Hanisch nicht ganz zu Unrecht in den obrigkeitsstaatlichen „Traditionen“ und in der damit zusammenhängenden, den verschiedenen „Obrigkeiten“ (Regierung, Sozialpartner, Beamtenschaft) überlassenen politischen Regulierungskompetenz einen Wesenszug des österreichischen politischen Systems erblickt, vermisst man im vorliegenden Werk eines an der WU lehrenden, in den Niederlanden geborenen Sozial- und Wirtschaftshistorikers a priori jeglichen Erkenntnis leitenden Ansatz. Erst nach und nach offenbart sich die klassisch liberalistische Sichtweise des Autors, die letztlich erst im „Resümee“ dezidiert (S. 417 ff) ausgeführt, wenn auch unzureichend begründet wird. Woodrow Wilson als „Vater“ der „Leitbegriffe Demokratie und Kapitalismus“ zu sehen, übersieht den prägenden Einfluss des

Liberalismus des 19. Jahrhunderts auf die abendländische Kultur, Wirtschaft und Politik. Bezeichnenderweise wird denn auch der für eine Betrachtung der österreichischen Parteienlandschaft zwar „alte“ (1954 erschienene), aber noch immer unverzichtbare Beitrag von Adam Wandruszka nicht einmal im Literaturverzeichnis aufgeführt.

Es mag ein interessantes Unterfangen sein, die österreichische Geschichte unter dem Gesichtspunkt z. B. eines angelsächsischen Liberalismus zu betrachten, vorausgesetzt dieser wird – einem Vergleich der politischen Systeme entsprechend – einleitend besprochen und definiert. Doch auch dies vermeidet der Autor, der allein mit der schwammigen Begrifflichkeit von „Demokratie“ und „Liberalismus“ (was immer man darunter verstehen mag) in der österreichischen Republikgeschichte hausieren geht.

Der Aufbau des immerhin rd. 450 Seiten starken Taschenbuches ist denn auch eine Mixtur aus ökonomischen und politischen Zäsuren, wobei letztere überwiegen: Ausgehend von der nicht näher begründeten „europäischen Anomalie“ 1898-1918 beschreibt der Autor den Zusammenbruch der Monarchie und den republikanischen „Neubeginn“ 1918 bis 1922, um anschließend auf die „Aufbauarbeit auf schwankendem Grund“ 1922 bis 1930 einzugehen.

Berger geißelt hierbei die vorerst ablehnende Position der Sozialdemokratie zur „Genfer Sanierung“, die er als notwendig ansieht, und beschränkt die Kritik in diesem Zusammenhang auf die Arbeit des Völkerbundkommissärs Alfred Zimmermann (S. 92). Im folgenden Kapitel „Weltwirtschaftskrise und Agonie der Demokratie 1931-1933“ erwähnt der Autor mit keinem Wort die unter Historikern einst heftig geführte

Diskussion über das angebliche Koalitionsangebot Seipels an die Sozialdemokratie im Jahre 1931, sondern nennt Bruno Kreisky und Norbert Leser als Zeugen für die möglicherweise fatale Ablehnung des Regierungseintritts durch Otto Bauer (S.130). Dies ist symptomatisch für die Arbeitsweise Peter Bergers, der für seine Einschätzungen beliebig Zeugen anführt, jedoch die Leser über historiografische Diskurse völlig im Ungewissen lässt. Mit dieser „Methodik“ malt der Autor immer wieder Bilder, die einer kritischen geschichtswissenschaftlichen Reflexion nicht standhalten.

Politikgeschichtliche Zäsuren prägen des Autors Erzählung bis ins Jahr 2000: Dem „Ständestaat“ (im Buch ohne Anführungszeichen) sowie den Jahren zwischen 1938 („Unter dem Hakenkreuz“) und 1945 (Kriegsende), 1945-1955 (Staatsvertrag), 1955-1970, 1970-1983 („Das lange sozialistische Jahrzehnt“) und der „großen Transformation“ 1984 bis 1999 sind entsprechende Abschnitte gewidmet.

Fehlende Literaturkenntnis, unkritisch aus der Boulevardpresse übernommene Bezeichnungen („großkoalitionäre Fleischtöpfe“), letztlich aber die Ignoranz über den im Laufe der Jahrzehnte stattgefundenen gesellschaftlichen und kulturellen Wandel (und den „Alltag“ der Menschen) machen das Lesen des Buches oft zu einem Ärgernis. Zweifellos ist der Autor stellenweise bemüht, so etwas Ähnliches wie eine politisch „ausgewogene“ Geschichtserzählung zu bieten,

doch die oftmals ideologisch bedingte „Erfindung“ innenpolitischer Diskurse, die kurz oder mittelfristig zu einer Änderung des WählerInnenverhalten und auch der Politikgestaltung führten, bleiben dabei ebenso auf der Strecke wie ein durch Theorie und Methodik begründetes Gesamtbild der Geschichte des Landes und seiner BewohnerInnen.

Was bleibt, ist eine unter nicht nachvollziehbaren Kriterien mit allerlei Literaturhinweisen und -zeugnissen angereicherte chronologische Erzählung der österreichischen Geschichte, deren Drucklegung dem Rezensenten ein Rätsel bleibt, zumal sie ihm auch als Einführung in die österreichische Geschichte für Erstsemestrige völlig ungeeignet erscheint. Wer eine Gesamtdarstellung der österreichischen Geschichte des 20. Jahrhunderts sucht, wird somit weiterhin zu Ernst Hanischs voluminösem Werk greifen müssen.

Klaus-Dieter Mulley

Literatur

Hanisch, Ernst, Der lange Schatten des Staates. Österreichische. Gesellschaftsgeschichte im 20. Jahrhundert 1890-1990 (Wien 1995). Siehe die Besprechung in „Wirtschaft und Gesellschaft“ 1/1995, S. 209ff.

Wandruszka, Adam, Österreichs politische Struktur. Die Entwicklung der Parteien und politischen Bewegungen, in: Benedickt, Heinrich; u. a., Geschichte der Republik Österreich (Wien (Nachdruck) 1977) 289-485.

Ein Missverständnis

Rezension von: Meinrad Böhl,
Das Christentum und der Geist des
Kapitalismus. Die Auslegungsgeschichte
des biblischen Talentegleichnisses,
Böhlau Verlag, Köln-Weimar-Wien 2007,
321 Seiten, € 42,90.

Zu den interessantesten wirtschaftshistorischen Fragen zählt jene nach der Rolle der Kirche in der Entwicklung Europas zum Kapitalismus. Zwar setzte dieser Prozess schon in der griechischen und römischen Antike ein, doch wurden dazu im Mittelalter entscheidende Schritte gesetzt, nämlich auch solche, die zum Entstehen der Träger des Kapitalismus beitrugen: des europäischen Bürgers, der sich durch Individualismus, Verantwortungsbeurteilung, Selbstreflexion, Initiative, Bürgersinn und Interesse am wissenschaftlichen Fortschritt auszeichnete, welcher gleichfalls ein Charakteristikum der europäischen Entwicklung darstellt. Hier kommt sicherlich den Einflüssen der katholischen Kirche, die in diese Richtung wirkten, hohe Bedeutung zu. Umso mehr, als ja schon den Zeitgenossen, wie Werner Sombart, klar war, dass der religiöse Beitrag zur kapitalistischen Entwicklung viel früher anzusetzen ist, als dies Max Weber annahm.

Meinrad Böhl geht in seiner Dissertation an der Philosophischen Fakultät der Universität Freiburg im Breisgau, unter dem gewichtigen Titel „Das Christentum und der Geist des Kapitalismus“, an Hand der Auslegungsgeschichte des biblischen Talentegleichnisses nun der Frage nach, welche Rolle das Christentum für die Entstehung des *homo oeconomicus* gespielt habe.

Dazu untersucht der Autor zunächst diesen Begriff, von dem er meint, dass er heute generell die Verhaltensweisen in der Industriegesellschaft bestimme. Hierbei verfolgt er durchaus die neuere Diskussion, meint aber letztlich, dass trotz aller zusätzlicher Beschränkungen, wie bounded rationality und eingeschränkter Information, das Verhalten der Zeitgenossen durch rationale Entscheidung in Richtung einer Nutzenmaximierung erfolge.

Das Talentegleichnis besagt, dass ein Herr auf längere Zeit verreiste und seinen drei Knechten 5, 3 bzw. 1 Talent übergab. Bei seiner Rückkehr hatten die ersten beiden die Talente verdoppelt, der Dritte jedoch nicht. Darauf lobte der Herr die Ersteren, ergrimmte jedoch über den Dritten und meinte, dieser hätte das Talent wenigstens dem Geldwechsler übergeben können, damit wären zumindest Zinsen angefallen. Und er befahl: „Nehmt ihm also das Talent und gebt es dem, der die zehn Talente hat. Denn jedem, der hat, wird gegeben werden und er wird Überfluss haben. Wer aber nicht hat, dem wird auch das, was er hat, genommen werden. Und den unnützen Knecht werft hinaus in die Finsternis draußen, da wird Heulen und Zähneknirschen sein.“

Es liegt auf der Hand, dass diese eklatant kapitalistische Aussage jahrhundertlang christliche Autoren jeglicher Konvenienz veranlasste, dieses Gleichnis derartig zu interpretieren, dass es für die Gläubigen fruchtbar wurde. Dieses Bemühen wird vom Autor auf nahezu 250 Seiten penibelst nachgezeichnet. Der Erfolg dieser Ambitionen findet u. a. auch darin seinen Niederschlag, dass nicht einmal der explizite Verweis auf die Tätigkeit von Banken und dem Anfall von Zinsen daran etwas zu ändern vermochte, dass

sämtliche Konfessionen diese strikte verboten. Zwar bildeten sich allmählich gewisse Ausnahmen heraus, doch am Grundsatz wurde nicht gerüttelt.

Aber wo bleibt in der ganzen Geschichte eigentlich der *homo oeconomicus*? Natürlich taucht er nirgendwo auf. Böhl behilft sich damit, dass der Gläubige durch entsprechendes Wohlverhalten seinen religiösen Nutzen maximiere, er also als *homo oeconomicus in spiritualibus* zu betrachten sei und die katholische Lehre dem Entstehen desselben damit zumindest nicht im Wege gestanden wäre.

Die erste Hypothese scheint an den Haaren herbeigezogen. Denn dass gottgefälliges Verhalten im Jenseits belohnt werde, gilt wohl für sämtliche Glaubensgemeinschaften und hat mit rationaler Wahl zwischen Alternativen zum Zwecke der Nutzenmaximierung nichts zu tun. Und wenn jemand oder etwas eine Entwicklung nicht behindert, resultiert daraus noch kein Beitrag zu deren Entstehung.

Überhaupt bleibt das Forschungsobjekt dieser Arbeit unklar. Mag sein, dass die penible Darstellung der Interpretationen des Talentgleichnisses Theologen oder Philosophen einen Informationsgewinn vermittelt. Dem inhaltlich wie im Titel explizierten Ziel, den Einfluss des Christentums auf die Entstehung des *homo oeconomicus* und damit des Kapitalismus zu untersuchen, wird die Arbeit in keiner Weise gerecht.

Schon der Begriff des *homo oeconomicus* scheint für eine solche Analyse zu eng. Bei diesem handelt es sich ja – selbst in seiner restringierten Form – um ein ahistorisches Konstrukt, dem allenfalls für die gegenwärtige Industriegesellschaft einige Aussagekraft zukommt. Wesentlich für die bürgerlichen Träger des Kapitalismus erwie-

sen sich ja – wie eingangs erwähnt – auch ihr wissenschaftliches Interesse wie ihr Bürgersinn.

Der durchaus relevante Einfluss der katholischen Kirche auf die Entstehung des Kapitalismus lief auf ganz anderen Schienen. Da ist zunächst die prinzipielle Trennung von Kirche und Staat („Gebt dem Kaiser, was des Kaisers ist und Gott, was Gottes ist“), welche die Entstehung säkularer Gemeinwesen ermöglichte und damit eine theokratische Erstarrung, wie im Islam, verhinderte.

Dazu kam das strikte christliche Arbeitsethos, dass nicht nur die produktive Tätigkeit als gottgefällig betrachtete, sondern auch darauf Wert legte, dass diese zweckmäßig und rational erfolge. Entscheidend erwies sich jedoch die Rolle der Kirche für die Entwicklung der Wissenschaft im Allgemeinen sowie der Naturwissenschaft im Besonderen. Das ging nicht nur auf die Gründung mittlerer Lehranstalten und die Förderung der Universitäten zurück, welche letztere sich einer immer stärkeren geistigen Unabhängigkeit erfreuten. Entscheidend für die Entwicklung voraussetzungsloser, empirischer Forschung erwies sich, dass innerhalb der Kirche, seit Anselm von Canterbury, die Vernunft zum Maßstab der wissenschaftlichen – auch der theologischen – Analyse wurde. Diese Einstellung erreichte ihren mittelalterlichen Höhepunkt in Thomas von Aquin und Albertus Magnus. Letzterer definierte seine Position mit den Worten: „Wenn jemand den Einwand erhebt, dass Gott mit seinem Willen den Lauf der Natur zum Stillstand bringen kann ... dann antworte ich, dass ich mich um die Wunder Gottes nicht kümmere, wenn ich Naturwissenschaft betreibe.“ Das war keineswegs atheistisch gemeint, sondern sollte nur zum

Ausdruck bringen, dass, unabhängig von der Allmacht Gottes, die Natur immanenten Gesetzen unterliege, die es aufzudecken gelte. Damit war der Weg zur späteren wissenschaftlichen Revolution beschritten.

Und eine spezifische Rolle spielten die mittelalterlichen Klöster. Hier fanden sich am ehesten Elemente des *homo oeconomicus*, wenn rational und unter Einsatz des technischen wie organisatorischen Fortschritts gewirt-

schaftet wurde. Insbesondere die Zisterzienser erlangten damit Berühmtheit.

Mit all dem seien nur die wichtigsten Beiträge des Christentums zur Entwicklung des Kapitalismus angedeutet. Da offensichtlich weder der Autor noch die Betreuer seiner Arbeit mit der einschlägigen wirtschaftshistorischen Literatur vertraut waren, musste das Projekt scheitern.

Felix Butschek

Neue Dienstleistung für AbonnentInnen

Sehr geehrte AbonnentInnen!

Seit einigen Wochen sind die Hefte von „Wirtschaft und Gesellschaft“ ab dem Jahrgang 2005 für AbonnentInnen über die Datenbank LexisNexis Online kostenlos abrufbar.

Zur Einrichtung des persönlichen Zugangs wäre es erforderlich, Frau Claudia Müller vom Verlag Lexis Nexis (claudia.mueller@lexisnexus.at; Tel. 0043-1-534 52 1585; Fax 0043-1-534 52 165) Ihren Namen und Ihre E-Mail-Adresse bekannt zu geben. In der Folge würden Ihnen Ihre Zugangsdaten per elektronischer Post übermittelt werden.

LexisNexis hat bereits im Mai dieses Jahres alle AbonnentInnen brieflich über diese neue Dienstleistung informiert. Sollten Sie Ihre Daten schon an Frau Müller gesandt haben, betrachten Sie diese Benachrichtigung bitte als gegenstandslos.

Die Redaktion