

Wirtschaft und Gesellschaft

AK Bibliothek Wien
für Sozialwissenschaften

20. April 2012

606

Editorial

Innovative Expansion statt
rückwärtsgewandter Austeritätspolitik

Christian Reiner

Warum es in der Großen Rezession zur
Renaissance der Industriepolitik kommt

Lukas Tockner

Wohnpolitische Strategien:
Liberalisierung oder politische Intervention?

W. Altzinger, Ch. Berka, St. Humer, M. Moser
Einkommenskonzentration in Österreich (2)

Thomas Döring, Birgit Aigner-Walder
Zukunftsperspektiven der Elektromobilität
in ökonomischer Sicht

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

38. Jahrgang (2012), Heft 1

Inhalt

Editorial	
Innovative Expansion statt rückwärtsgewandter Austeritätspolitik	3
Christian Reiner	
<i>Play it again, Sam</i> : Die Renaissance der Industriepolitik in der Großen Rezession	15
Lukas Tockner	
Wohnpolitische Strategien: Liberalisierung oder politische Intervention? . . .	57
Wilfried Altzinger, Christopher Berka, Stefan Humer, Mathias Moser	
Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich 1957-2009. Teil II: Methodik und Ergebnisse	77
Thomas Döring, Birgit Aigner-Walder	
Zukunftsperspektiven der Elektromobilität – Treibende Faktoren und Hemmnisse in ökonomischer Sicht	103
Bücher	
Felix Butschek, Österreichische Wirtschaftsgeschichte. Von der Antike bis zur Gegenwart (Andreas Resch)	133
Douglas North, John Joseph Wallis, Barry R. Weingast, Gewalt und Gesellschaftsordnungen (Felix Butschek)	141
Österreichische Akademie der Wissenschaften, Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band IX, Soziale Strukturen, hrsg. von Helmut Rumpler und Peter Urbanitsch (Michael Mesch)	146
Eckhart Hein, Engelbert Stockhammer (Hrsg.), A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies (Victoria Chick)	154
Gustav Horn, Des Reichtums fette Beute. Wie die Ungleichheit unser Land ruiniert (Georg Feigl)	158
Fred Luks, Endlich im Endlichen (Felix Butschek)	162

Unsere AutorInnen:

Birgit Aigner-Walder ist Mitarbeiterin des Instituts für Höhere Studien (IHS) Kärnten in Klagenfurt.

Wilfried Altzinger ist ao. Professor am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Christopher Berka ist Universitätsassistent am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Thomas Döring ist Professor für Politik und Institutionen mit Schwerpunkt Institutionenökonomik am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Hochschule Darmstadt.

Stefan Humer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Mathias Moser ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Christian Reiner ist Wirtschaftsforscher in Wien.

Lukas Tockner ist Mitarbeiter der Abteilung Konsumentenpolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Editorial

Innovative Expansion statt rückwärtsgewandter Austeritätspolitik

Die Weltwirtschaft befindet sich im fünften Jahr der Finanz- und Wirtschaftskrise weiterhin in unruhigem Fahrwasser. Doch die konjunkturelle Lage und die wirtschaftlichen Aussichten in den großen Wirtschaftsregionen unterscheiden sich deutlich. Die Wirtschaft der USA expandiert – unterstützt von einer anhaltend stark expansiven Geldpolitik und dem sozial- und fiskalpolitischen Kurs der Administration Obama – mäßig, aber stetig. Die Konsumnachfrage der privaten Haushalte, die Investitionstätigkeit der Unternehmen und die Produktion in der Industrie erweisen sich als robust, und auch der Häusermarkt stabilisiert sich allmählich. Diese halbwegs günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen ermöglichen es, die Arbeitslosigkeit merklich zurückzuführen: Die Arbeitslosenquote sank zuletzt auf gut 8% der Erwerbspersonen, bereits nahezu 2 Prozentpunkte unter dem Höchststand vom Oktober 2009. In Asien verlangsamte sich der Gang der Konjunktur etwas, auch aufgrund der noch immer anhaltend restriktiven Wirkungen der chinesischen Makropolitik und der dämpfenden Nachfrageeffekte des starken Yen für Japan. Doch insgesamt liegt auch hier das Wirtschaftswachstum etwa im langfristigen Durchschnitt.

Hingegen befindet sich der Euroraum neuerlich in einer Rezession. Das BIP sank im IV. Quartal 2011 schon wieder, nach nur neun mäßig positiven Quartalen, und die konjunkturellen Perspektiven haben sich in den letzten Monaten nicht verbessert. Die Eintrübung der Konjunktur spiegelt sich vor allem in der seit Mitte 2011 wieder rückläufigen Industrieproduktion, die nach wie vor um etwa 10% unter jener vor Ausbruch der Finanzkrise liegt. Die Umsätze im Einzelhandel und die Wertschöpfung in der Bauwirtschaft deuten ebenfalls leicht nach unten. Für den Euroraum insgesamt zeichnet sich deshalb im Jahr 2012 ein neuerlicher Rückgang der Wirtschaftsleistung ab. Die vor allem von amerikanischen Ökonomen wie Paul Krugman, Joseph Stiglitz und Nouriel Roubini bereits 2008/09 befürchtete *double dip recession* droht damit Wirklichkeit zu werden.

Fehlschlag der EU-Wirtschaftspolitik

Die wichtigsten Determinanten dieses neuerlichen konjunkturellen Rückschlags im Euroraum liegen primär in einer fehlgeschlagenen Wirtschaftspolitik. Dies betrifft zum Ersten die nicht gelungene Stabilisierung der Finanzmärkte. Sie äußert sich etwa in hoher Volatilität und in teils prohibitiv hohen langfristigen Zinssätzen für öffentliche und private Anleihen, in hohen Zinsspannen (*spreads*) auf den Geldmärkten und der hohen Liquiditätshaltung des nach wie vor sehr labilen Bankensystems. Zum Zweiten hat die Geldpolitik zwar mittels großzügiger Liquiditätsversorgung die Funktion des zusammengebrochenen Geldmarktes übernommen und die Banken gerettet, doch es ist – im Unterschied zu dem weitaus offensiver agierenden Federal Reserve System in den USA oder der Bank of England – nicht gelungen, das langfristige Zinsniveau zu verringern und vor allem die Zinsspreads innerhalb des Euroraumes einzudämmen. Die mit instabilen Finanzmärkten, labilem Bankensystem und hohen Zinssätzen verbundene Verunsicherung bildet ungünstige Rahmenbedingungen für eine Ausweitung der Investitionstätigkeit der Unternehmen und der Ausgaben für dauerhafte Konsumgüter der privaten Haushalte. Zum Dritten erweisen sich die eklatante Verschärfung der EU-Vorgaben für die Budgetpolitik der Mitgliedsländer und der viel zu früh erfolgte Wechsel zu einer restriktiven Fiskalpolitik als hemmend, weil sie die effektive Nachfrage zu einem wirtschaftlich äußerst ungeeigneten Zeitpunkt bremsen und die Erwartungen von privaten Haushalten und Unternehmen trüben.

Auch innerhalb des Euroraumes gibt es allerdings enorme Unterschiede, sowohl in der wirtschaftlichen Entwicklung als auch in den Handlungsspielräumen der Wirtschaftspolitik. Griechenland und Portugal befinden sich bereits seit längerer Zeit in einer sehr schweren Rezession. In Griechenland schrumpft das BIP 2012 sogar im fünften Jahr in Folge, die Wirtschaftsleistung ist damit bereits um nahezu ein Fünftel zurückgegangen, und das Tempo des Einbruchs verschärft sich weiter. Portugal scheint auf einem ähnlichen Weg: Die Refinanzierung der Staatsschulden über den Kapitalmarkt ist derzeit nicht möglich, es fehlt eine moderne industrielle Basis, und die von der EU im Gegenzug zu den Hilfskrediten verordnete Schrumpfkur für den öffentlichen Sektor und den Sozialstaat bringen einen Einbruch der wirtschaftlichen Aktivitäten mit sich. Kräftig gespart wird auch in Spanien und Italien, beide Länder sind im Winterhalbjahr neuerlich in eine Rezession gerutscht, die Europäische Kommission sagt ihnen einen Rückgang des realen BIP im Jahr 2012 um etwa 1% vorher und ist dabei wahrscheinlich noch deutlich zu optimistisch. Die Abwärtsspirale hat nun auch große Mitgliedsländer des Währungsraumes erfasst. In der wirt-

schaftlichen Gefahrenzone befinden sich auch einige mittel- und süd-osteuropäische Länder, darunter etwa Ungarn, Slowenien und Kroatien.

Das herbeigeredete Wirtschaftswunder in Deutschland

Demgegenüber spricht man in der EU auf einmal vom Wirtschaftswunder Deutschland: Industrieproduktion und gesamte Wirtschaftsleistung haben im Lauf des Jahres 2011 das Vorkrisenniveau wieder überschritten, das BIP stieg – getragen vor allem von der Binnennachfrage – im Jahresdurchschnitt real um 3%, die Exportüberschüsse sind hoch, das Budgetdefizit ist niedrig, die Arbeitslosigkeit sinkt. Der Lohn dafür sind das Triple-A-Rating und niedrige Zinssätze. Die deutsche Wirtschaftspolitik hat nicht nur in ihrem eigenen Selbstverständnis, sondern auch in der öffentlichen Wahrnehmung in vielen anderen Ländern alles richtig gemacht. Deutschland dominiert die europäische Politik: Ob Schuldenbremse, Lohndruck oder Sozialabbau – Bundeskanzlerin Angela Merkel gibt in der EU den Ton an.

Ein Blick auf die Fakten trübt das sonnige Bild allerdings etwas. Zwar ist das Budgetdefizit tatsächlich sehr niedrig – es betrug 2011 nur 1% des BIP –, doch die Staatsschulden stiegen während der Finanzkrise auch in Deutschland kräftig, nämlich von 65% auf 82% des BIP. Dies geht wesentlich auf die riesigen Bankenrettungspakete zurück: Sie beliefen sich auf fast 300 Mrd. Euro, gut die Hälfte der Gesamtaufwendungen aller EU-Länder. Deutschland hat ein erhebliches Bankenproblem, dessen Ursachen auch im makroökonomischen Umfeld zu finden sind: Über 20 Jahre versuchte man, über Reallohnstagnation und sinkende Lohnstückkosten die Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie zu erhöhen und Weltmarktanteile zu gewinnen. Das brachte allerdings erhebliche Kosten mit sich: Reallohnverluste in den unteren und mittleren Einkommensbereichen, stagnierende Konsumnachfrage und damit schwaches Wirtschaftswachstum. Über der aktuellen Euphorie wird oft vergessen, dass Deutschland neben Italien zu den Ländern des Euro-raumes mit dem niedrigsten Wirtschaftswachstum von Beginn der Währungsunion bis zur Finanzkrise zählt. Über zwei Jahrzehnte fand keine Übertragung der hohen Exportgewinne in einen Wohlstandsgewinn für breite Bevölkerungskreise statt. Zudem trugen die Exportüberschüsse Deutschlands zu den Leistungsbilanzdefiziten vieler anderer Länder bei und bildeten damit eine Wurzel der Wirtschaftskrise in der EU. Wegen mangelnder Verwertungsmöglichkeiten im Inland wurden hohe Exportgewinne und steigende Ersparnisse der oberen Einkommensgruppen von den Banken im Ausland angelegt und schließlich verspekuliert.

Besonders gut sind heute die deutschen Arbeitsmarktzahlen: Die Arbeitslosenquote stieg in der Finanzkrise nicht, und nun geht sie sogar merklich zurück, zuletzt auf 5,8% der Erwerbspersonen, unterboten nur noch von Österreich (4%) und den Niederlanden (5%). Das ist vor allem auf die sozialpartnerschaftliche Beschäftigungspolitik, aber auch auf Sonderfaktoren zurückzuführen: Erstens hat Deutschland in der Krise erfolgreich auf Kurzarbeit, den Abbau von Plusstunden und Urlaubsbeständen gesetzt und so trotz des drastischen Produktionseinbruchs die Beschäftigung in der Industrie gehalten. Innovative Formen der Arbeitszeitverkürzung haben wesentlich dazu beigetragen, den Anstieg der Arbeitslosigkeit in der Krise zu verhindern. Zweitens, geht in Deutschland im Unterschied zu den anderen EU-Ländern die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zurück: Bis 2020 wird sie sogar um 1 1/2 Millionen Menschen sinken. Das entlastet den Arbeitsmarkt und erleichtert vor allem den Jugendlichen den Zugang zur Beschäftigung.

Plötzlich scheint es, als müssten die anderen EU-Länder wirtschaftspolitisch nur alles so machen wie Deutschland, um aus der Krise zu kommen. Bei innovativen Modellen der Arbeitszeitpolitik ist das der Fall. Eine parallele Politik der Lohnzurückhaltung und der Staatsausgabenkürzungen hingegen, wie sie in Deutschland über 20 Jahre praktiziert wurde, führt in der gesamten EU direkt in die Rezession: Die Wiederentdeckung des Modells der nationalstaatlichen Wettbewerbspolitik verhindert gemeinsame solidarische Lösungen auf europäischer Ebene. Trotz der günstigeren Ausgangslage und der engen Verflechtung mit den expandierenden Teilen der Weltwirtschaft kann sich auch Deutschland den Folgen der Rezession in wichtigen Euroländern nicht entziehen. Entscheidend für die deutsche Konjunktur ist, wie sich die Konsumnachfrage entwickelt. Zwar läuft die Beschäftigungsentwicklung gut, doch überrascht angesichts der rückläufigen Arbeitslosigkeit und des allgemeinen Klagens über einen Arbeitskräftemangel das Fehlen eines merkbaren Reallohnanstiegs. Ohne deutliche Ausweitung der realen Kaufkraft der Arbeitseinkommen wird sich in Deutschland die Konjunktur allerdings nicht dauerhaft festigen können.

Auch Österreich profitiert derzeit von seiner engen Außenhandelsverflechtung mit Deutschland. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen scheinen in mancher Hinsicht sogar noch günstiger als jene Deutschlands: Der breiter ausgebaute Sozialstaat, ein funktionierendes Lohnverhandlungssystem, die moderne Industriestruktur und eine antizyklische Budget- und Beschäftigungspolitik haben den Nachfrageeinbruch in der Rezession 2009 relativ verhalten ausfallen lassen, vor allem dank stabiler Konsumnachfrage. 2012 stärken Reallohngegewinne die verfügbaren Einkommen und die Konsumnachfrage, die dämpfen-

den Effekte der unmittelbar in Kraft tretenden Maßnahmen der Budgetkonsolidierung sind gering. Somit könnte das Bruttoinlandsprodukt heuer geringfügig steigen. Das wäre viel im Vergleich zu den meisten anderen Mitgliedsländern der Währungsunion, aber zu wenig für einen stabilen Arbeitsmarkt: Die Arbeitslosigkeit nimmt weiter leicht zu.

Den schwerwiegenden sozialen Folgen der Krise begegnen

In allen südeuropäischen Ländern beeinträchtigen vor allem die scharfen budgetären Restriktionsmaßnahmen, die unter dem Druck der Europäischen Union ergriffen werden, die Wirtschaftsleistung. Die massive Kürzung von Staatsausgaben, vor allem bei öffentlichen Investitionen und Sozialausgaben, sowie die Erhöhung von Verbrauchssteuern bewirken einen Einbruch der verfügbaren Einkommen und schwächen damit die Konsumnachfrage der privaten Haushalte ebenso wie die Investitionstätigkeit der Unternehmen. Dies löst seinerseits eine Dämpfung der Steuereinnahmen und damit ein Verfehlen der Budgetziele aus. In der Logik der auf europäischer Ebene dominierenden wirtschaftspolitischen Ideologie machen die Abschwächung der Konjunktur und deren negativen Effekte auf Steuereinnahmen und Budgetsaldo eine weitere Verschärfung des Austeritätskurses notwendig. Damit sparen sich diese Länder in eine schwere wirtschaftliche Krise hinein, die tiefgreifende soziale Konsequenzen nach sich zieht. In den Krisenländern steigt die Arbeitslosigkeit sprunghaft an: In Griechenland und Spanien hat die Arbeitslosenquote die Marke von 20% der Erwerbspersonen überschritten. Im Euroraum beträgt sie 10,7%, um nahezu 4 Prozentpunkte höher als vor der Finanzkrise im Jahr 2007 und mit weiter deutlich steigender Tendenz. In der gesamten EU sind fast 24½ Millionen Menschen arbeitslos, 8 Millionen mehr als vor der Krise. Besonders erschreckende Ausmaße nimmt die Jugendarbeitslosigkeit an. Die Arbeitslosenquote liegt in dieser Alterskohorte der 15- bis 24-Jährigen in 20 von 27 Mitgliedsländern über 20%, in Spanien und Griechenland erreicht sie die Marke von 50%. Anhaltende Arbeitslosigkeit geht in vielen Ländern mit einem sprunghaften Anstieg der Armutsgefährdung einher. Die soziale Lage wird dabei auch dadurch massiv verschärft, dass gleichzeitig zum Anstieg der Langzeitarbeitslosigkeit die Absicherung durch den Sozialstaat massiv abgebaut wird. In der EU droht als vierte Krisensequenz – nach der Finanzkrise, der realwirtschaftlichen Rezession und der Staatsschuldenkrise – nun auch eine schwere soziale Krise.

Deshalb wäre es an der Zeit, die EU-Politik gegenüber den Krisenstaaten zu überdenken, den spanischen und portugiesischen Vorschlägen zur Streckung der Fristen für die Erreichung der Budgetziele nach-

zukommen und soziale Zielsetzungen wie etwa eine Halbierung der Jugendarbeitslosigkeit in die Reformprogramme aufzunehmen. Doch auf Ebene der EU-Politik scheint man die sozialen Konsequenzen der Krise nonchalant zu akzeptieren. Am Europäischen Rat im Jänner fand das Thema der Jugendarbeitslosigkeit auf österreichische Initiative hin zwar zum ersten Mal seit vier Jahren Erwähnung, doch ohne merkbare politische Konsequenzen nach sich zu ziehen.

Angesichts der Ignoranz der europäischen Politik gewinnt man den Eindruck, der Anstieg der Arbeitslosigkeit und der Abbau des Sozialstaates werden nicht nur generell als vermeintlich unvermeidbare Konsequenz der Budgetsanierung akzeptiert, sondern in manchen politischen Kreisen sogar bewusst propagiert. Die Krise wird somit zum politischen Projekt der Zurückdrängung des in den letzten Jahrzehnten aufgebauten Wohlfahrtsstaates. An die Spitze der antisozialen Phalanx hat sich jüngst EZB-Präsident Mario Draghi mit seiner Aussage, das vielgepriesene europäische Sozialstaatsmodell habe ausgedient, gesetzt. Diese Position negiert vollständig die positive Rolle des Sozialstaates in der von Banken und Finanzmärkten ausgelösten Krise, sowohl über die Wirkung der automatischen Stabilisatoren der öffentlichen Haushalte als auch über die gesamtwirtschaftlich besonders wichtige Stabilisierung der Erwartungen. Sie missachtet darüber hinaus die Bedeutung sozialer Leistungen von Kinderbetreuung, Bildung, Integration und Gesundheit bis zu den Sozialtransfers für die Förderung sowohl der wirtschaftlichen Produktivität als auch der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Die am weitesten fortgeschrittenen Sozialstaaten, zu denen nach den skandinavischen auch der österreichische zählt, haben nicht nur in den letzten Jahrzehnten einen enormen Anstieg des Wohlstandes erwirtschaftet, sondern sind auch besser als andere Staaten durch die Krise gekommen. Angesichts dieser Tatsachen ist es besonders befremdlich, dass die Kritik am Sozialstaat aus dem Finanzsektor kommt, dessen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in den letzten Jahren vorsichtig ausgedrückt nicht eben positiv war.

***Treasury View* oder keynesianische Expansion?**

Auf der Ebene der Sozial- und Wirtschaftspolitik sind wir damit zurück in der Auseinandersetzung der 1920er- und 1930er-Jahre. Die heutige europäische Politik wird dominiert von einer Sichtweise, die Keynes in der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre als die *Treasury View* bezeichnet hat: also jener Politik des britischen Finanzministeriums, die auf die Abschwächung der Konjunktur und den damit verbundenen Rückgang der Steuereinnahmen und Anstieg des Budgetdefizits mit

einer Austeritätspolitik der Kürzung von Staatsausgaben reagierte. Die Idee war also, die Staatsausgaben unabhängig von der wirtschaftlichen Lage immer in Übereinstimmung mit den Steuereinnahmen zu halten. Diese Politik übersah vollständig, dass die Regierung zwar die größten Teile der Staatsausgaben und die Steuersätze diskretionär bestimmen kann, nicht jedoch die Höhe der Staatseinnahmen und die Ausgaben für Arbeitslosigkeit, die konjunkturell bestimmt sind. John Maynard Keynes hat in den Jahren 1930 und 1931 in mehreren Aufsätzen in *New Statesmen and Nation* und in Radiobeiträgen für die *BBC*, die alleamt in seinen *Essays in Persuasion* (1931) abgedruckt wurden und wesentliche Überlegungen der *General Theory* vorwegnahmen, gezeigt, dass die auf der *Treasury View* basierende Budgetpolitik in einer Situation der Unterauslastung das Tempo des Rückgangs der Produktion und des Anstiegs der Arbeitslosigkeit verschärft, damit zu höheren Ausgaben für Arbeitslosigkeit und schwächeren Steuereinnahmen führt und schließlich die Budgetziele nicht erreichen lässt.

Heute firmiert die *Treasury View* unter dem Schlagwort der *non-Keynesian effects* der Fiskalpolitik. Die Politik vertraut darauf, dass glaubwürdige und scharfe Maßnahmen der Budgetkonsolidierung zu einem Vertrauensgewinn nicht nur auf den Finanzmärkten, sondern auch bei privaten Haushalten und Unternehmen führen, der dämpfende Effekte staatlicher Nachfrageeinschränkung durch expansive Effekte der privaten Nachfrage kompensiert. Es kommt damit zu einem *crowding-in*-Effekt. Doch die Beispiele, die für die Gültigkeit dieser *non-Keynesian effects* angeführt werden, halten der empirischen Überprüfung nicht stand. Meist werden sie für kleine, offene Volkswirtschaften wie Dänemark und Irland in den 1980er-Jahren oder Schweden in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre behauptet. In diesen Ländern ist Budgetkonsolidierung tatsächlich gelungen, aber nicht aufgrund nicht-keynesianischer Effekte der Konsolidierung selbst, sondern weil ein Nachfrageschub aus dem Ausland infolge einer Abwertung der Währung oder günstiger Außenhandelsstrukturen die negativen Nachfrageeffekte der Konsolidierung ausgeglichen hat. Derzeit können ähnliche Effekte in geringem Ausmaß in Irland beobachtet werden: Die unter Druck der Europäischen Union erfolgende Austeritätspolitik bewirkt den erwarteten drastischen Einbruch der Binnennachfrage. Doch die irische Wirtschaft weist eine enge Handelsverflechtung mit den USA auf, und der irische Export profitiert von der dort anhaltenden Nachfrageexpansion. Das schwächt den Konjunkturerinbruch ab. Für Länder, die nicht auf diese externe Nachfragestützung vertrauen können, gilt dies nicht: Wo bleiben die auch von den österreichischen Konjunkturforschungsinstituten noch vor zwei Jahren behaupteten *non-Keynesian effects* der Sparprogramme in Griechenland und Portugal? Wie kann man sie in

Spanien erkennen, und auf welcher empirischen Basis sollte man in Italien darauf hoffen?

Österreichs Konsolidierungsstrategie: maßvoll, aber ergänzungsbedürftig

Budgetkonsolidierung durch Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen hat die erwarteten nachfragedämpfenden Effekte und beeinträchtigt damit die wirtschaftliche Entwicklung und die Lage auf dem Arbeitsmarkt. Das gilt auch für Österreich, das sich dem Druck der Europäischen Union und der Akteure auf den Finanzmärkten nicht entziehen kann und das Budgetdefizit bis 2016 merklich zurückführen will. Doch bei uns ist die Ausgangssituation sowohl in Bezug auf die Konjunktur als auch auf die Staatsfinanzen deutlich besser als in den meisten anderen Mitgliedsländern der Währungsunion. Dies erlaubt es, das Sparpaket relativ klein zu halten: 2012 treten kaum Konsolidierungsmaßnahmen in Kraft, und in den Jahren danach sind sie nur etwa halb so groß wie im Durchschnitt der anderen Länder. Dies ist unter dem Gesichtspunkt von Konjunktur und Beschäftigung erfreulich, entscheidend ist allerdings die Art der Maßnahmen. Steuererhöhungen wie jene auf Immobilienveräußerung oder für Spitzenverdiener haben kaum nachfrageeinschränkende Wirkungen, weil sie Einkommensgruppen mit sehr hoher marginaler Sparneigung treffen. Dies gilt auch für manche Ausgabenkürzungen wie die Einschränkung der Prämienförderung der Zukunftsvorsorge. Hingegen dämpfen die beabsichtigte Einschränkung der Pensionsanhebung und die Nulllohnstunden im öffentlichen Dienst die verfügbaren Einkommen und die Beschäftigung. Das wird den Anstieg des BIP und der Beschäftigung in den Jahren 2013-2016 bremsen. Spielraum für eine expansive Politik durch Ausweitung des Budgetdefizits, wie sie vielleicht angesichts der Unterauslastung der Kapazitäten, vor allem der noch immer deutlich über dem Vorkrisenniveau liegenden Arbeitslosigkeit, wünschenswert gewesen wäre, besteht allerdings nicht: Die Restriktionen seitens der EU und der Finanzmärkte sind eng, das Niveau von Budgetdefizit und Staatsschuld nach der Finanzkrise zu hoch, die budgetären Kosten eines Anstiegs der Zinssätze wären groß, und eine expansive Budgetpolitik würde in einer kleinen offenen Volkswirtschaft zwar alle Kosten im Inland, doch die Hälfte der ökonomischen Erträge bei den Handelspartnern wirksam werden lassen.

Dennoch gibt es auch erhebliche expansive Spielräume, ohne den Budgetsaldo zu erhöhen. Sie entstehen dann, wenn Steuererhöhungen auf hohe Einkommen und Vermögensbestände oder die Einschränkung steuerlicher Förderungen, von denen kaum nachfrage-

dämpfende Effekte ausgehen, für die Ausweitung sozialer Dienstleistungen oder öffentlicher Investitionen verwendet werden, weil diese hohe positive Nachfrage- und Beschäftigungseffekte nach sich ziehen. Die günstigsten Verteilungs- und Beschäftigungswirkungen weist der Ausbau des Angebots an Kinderbetreuung und Pflegeleistungen auf. In beiden Bereichen ist der Bedarf hoch, und sie kommen den Menschen in jenen Lebensphasen zugute, in denen sie besonders schutzbedürftig sind. Erheblicher Bedarf besteht aber auch im geförderten Wohnbau, wo vor allem in Ostösterreich die demografisch bedingte Ausweitung der Nachfrage nach leistbarem Wohnraum nach der Aufhebung der Zweckbindung der Mittel auf eine Rücknahme der geförderten Wohnbauleistung trifft, was zu steigendem Wohnungsaufwand vor allem für untere Einkommensgruppen führen muss. Eine besonders hohe soziale Rendite hätten Investitionen im Bildungssystem, insbesondere jene, die die Integration von Kindern mit Migrationshintergrund betreffen. Von allen diesen Maßnahmen würde auch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung ausgehen.

Ein *balanced-budget multiplier* für die EU

Für eine Ausweitung der Binnennachfrage besteht vor allem in jenen Mitgliedsländer der Währungsunion nicht nur Bedarf, sondern auch erheblicher gesamtwirtschaftlicher Spielraum, die hohe Überschüsse in der Leistungsbilanz aufweisen: Dazu zählt neben Deutschland, den Niederlanden und Belgien auch Österreich. Eine Politik der budgetsaldoneutralen Umverteilung würde nicht nur zu mehr Nachfrage und Beschäftigung im Inland führen, sondern auch zu einer Ausweitung des Imports und damit expansive Impulse für die gesamte Währungsunion setzen. Eine EU-Politik, die die dringend benötigten expansiven Impulse für Konjunktur und Beschäftigung ohne Beeinträchtigung der Budgetsalden bereitstellen will, kann sich die hohen Unterschiede in den Einkommens- und Beschäftigungsmultiplikatoren unterschiedlicher fiskalischer Maßnahmen zunutze machen. Die Multiplikatoren steuerlicher Maßnahmen sind in nahezu allen empirischen Untersuchungen merklich geringer als jene ausgabenseitiger Maßnahmen. Eine koordinierte Politik gezielter Steuererhöhungen im Finanzsektor, auf hohe Vermögensbestände, Erbschaften und Spitzeneinkommen könnte jene Mittel freimachen, die in der EU besonders dringend für Ausbildungsprogramme für Jugendliche, aber auch generelle Beschäftigungsprogramme benötigt werden. Damit werden unmittelbar Arbeitsplätze und Nachfrage geschaffen, ohne die öffentlichen Haushalte zu belasten. Im Gegenteil, durch die damit verbundene Stabilisierung der Wirtschaft verbessern sich auch die Staatsfinanzen. Auch hier kann

verlässlich auf die Erkenntnisse des Keynesianismus zurückgegriffen werden: Der norwegische Nobelpreisträger Trygve Haavelmo hat schon in den 1940er-Jahren gezeigt, dass bei Unterauslastung der Ressourcen eine Erhöhung von Steuern und Staatsausgaben im gleichem Ausmaß zu einem expansiven Effekt auf Wirtschaft, Beschäftigung und Budget führt. Dieser *balanced-budget multiplier* wäre unter den gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der EU besonders wirksam. Denn Steuererhöhungen für die oberen Einkommensgruppen werden überwiegend durch eine Verringerung der Ersparnisse und nur zum Teil durch einen Rückgang der Nachfrage finanziert, während die höheren Staatsausgaben direkt Nachfrage und Beschäftigung schaffen. Diese Erkenntnisse des ökonomischen Hausverstandes wurden auch in der praktischen Wirtschaftspolitik angewandt und erfolgreich umgesetzt, etwa von US-Präsident Franklin D. Roosevelt im *New Deal*: Merkliche Erhöhungen der Spitzensätze von Einkommen-, Erbschafts- und Vermögenssteuer brachten die notwendigen Mittel für die Erneuerung der Infrastruktur und die Verbesserung der sozialen Absicherung.

Eine offensive sozial- und wirtschaftspolitische Strategie ist auch deshalb dringend notwendig, um den laufenden Versuchen der Umdeutung der Krise zu begegnen. Die Krise wurde von den neoliberalen Politikstrategien, allen voran der Deregulierung der Finanzmärkte und der Zunahme der Ungleichheit der Verteilung von Vermögen und Einkommen verursacht, sie kann nicht mit einem neuen Schub an Neoliberalismus in Form der Kürzung von Staatsausgaben mit Schwerpunkt Sozialstaat bekämpft werden. Wir befinden uns nach wie vor in einer Finanzmarkt- und Bankenkrise. Das wird nicht zuletzt in Österreich sichtbar, wo neuerlich mittels staatlicher Hilfsmaßnahmen eine Bank aufgefangen werden muss, die sich massiv verspekuliert hat. Die Regulierung von Banken und Finanzmärkten muss deshalb ins Zentrum der EU-Politik rücken.

Während in der Europäischen Union bislang nur eine Koordination der nationalstaatlichen Budgetpolitik in eine restriktive Richtung verfolgt wird, bedarf es nun dringend gemeinsamer expansiver Anstrengungen zur Bekämpfung der hohen Arbeitslosigkeit und der wachsenden Armutsgefährdung. Diese werden sinnvollerweise auf EU-Ebene koordiniert, um den Steuersenkungswettbewerb bei Vermögen und Unternehmensgewinnen zu beenden und die Multiplikatoreffekte in Bezug auf Einkommen und Beschäftigung möglichst stark zu machen: Auf nationalstaatlicher Ebene liegen die Multiplikatoren in Bezug auf das BIP zwischen 0,5 und 1,5. Ihre Höhe ist davon abhängig, ob die Maßnahmen auf der Steuer- oder Ausgabenseite ansetzen, wie sich die Zinssätze entwickeln, vor allem aber von der Höhe der Importquote.

Letztere ist für den EU-Binnenmarkt insgesamt deutlich geringer. Die Multiplikatoren einer koordinierten Expansion auf europäischer Ebene dürften etwa doppelt so hoch sein wie auf nationalstaatlicher Ebene und – je nach Maßnahme – zwischen 1 und 3 liegen. Die schwierige wirtschaftliche und soziale Lage in der EU macht gemeinsame expansive Maßnahmen vordringlich. Sie müssen sich auf die Bekämpfung von Arbeitslosigkeit und Armut, die Schaffung eines modernen Angebots an sozialen Dienstleistungen und die schwierige Verbesserung der wirtschaftlichen Grundlagen in den Krisenländern konzentrieren. Darüber hinaus brauchen wir aber eine optimistische Stimmung, die positive Kräfte freisetzt und das konservative Mantra von Sparen und Sozialabbau ablöst: *„For what we need now is not to button up our waistcoats tight, but to be in a mood of expansion, of activity – to do things, to buy things, to make things“* (John Maynard Keynes 1931).

Reihe
**„Wirtschaftswissenschaftliche
Tagungen der AK-Wien“**

Band 6: „Finanzausgleich – Herausforderungen und Reformperspektiven“, hrsg. von Bruno Rossmann, 142 Seiten, 2002, € 22.

Band 7: „Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion“, hrsg. von Silvia Angelo und Michael Mesch, 138 Seiten, 2003, € 20.

Band 8: „US-amerikanisches und EUropäisches Modell“, hrsg. von Michael Mesch und Agnes Streissler, 190 Seiten, 2004, € 25.

Band 9: „Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik: Herausforderungen für eine gesellschaftlich relevante Ökonomie“, hrsg. von Wilfried Altzinger, Markus Marterbauer, Herbert Walther und Martin Zagler, 154 Seiten, 2004, € 25.

Band 10: „Steigende wirtschaftliche Ungleichheit bei steigendem Reichtum?“, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Zotter, 178 Seiten, 2006, € 25.

Band 11: „Aspekte kritischer Ökonomie. Gedenkschrift für Erwin Weissel“, hrsg. von Markus Marterbauer und Martin Schürz, 97 Seiten, 2006, € 15.

Band 12: „Ende der Stagnation? Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa“, hrsg. von Günther Chaloupek, Eckhard Hein und Achim Truger, 156 Seiten, 2007, € 23.

Band 13: „Pensionskassen: Europa – Österreich; Strukturen, Erfahrungen, Perspektiven“, hrsg. von Thomas Zotter, 145 Seiten, 2008, € 20.

Band 14: „Entwürfe für die Zukunft von Wirtschafts- und Sozialpolitik - Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag“, hrsg. von Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber, 158 Seiten, 2009, € 24.

Band 15: „Ausgliederungen aus dem öffentlichen Bereich – Versuch einer Bilanz“, hrsg. von Christa Schlager, 178 Seiten, 2010, € 24.

Band 16: „Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der Rezession“, hrsg. von Georg Feigl und Achim Truger, 107 Seiten, 2010, € 16.

Die Reihe erscheint im LexisNexis Verlag ARD Orac,
1030 Wien, Marxergasse 25, Tel 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at

Play it again, Sam: **Die Renaissance der Industriepolitik in der Großen Rezession**

Christian Reiner

1. Einleitung

Die schwerste Wirtschaftskrise seit der Großen Depression bzw. dem Zweiten Weltkrieg führt in vielen OECD-Staaten zu einer temporären oder möglicherweise auch dauerhaften Neuorientierung der Wirtschaftspolitik. Unter anderem betrifft dies die Beurteilung industriepolitischer Interventionen und die partielle Abwendung vom Kapitalismus angelsächsischer Prägung. Diese beiden Entwicklungen sind eng miteinander verwoben und keineswegs frei von Widersprüchen.

Während sich in Europa bereits in den Jahren vor der Krise eine Renaissance der Industriepolitik als Folge von Globalisierungsprozessen, Wachstumsschwäche und Lissabon-Agenda abzeichnete, führt die „Große Rezession“ zur Vollendung dieses erfolgreichen Comebacks.¹ Auffällig dabei ist, dass es tatsächlich vielfach um Politik für die verarbeitende Industrie i. e. S. (*manufacturing*) geht und nicht um eine horizontale Industriepolitik, welche einen marktbestimmten Strukturwandel flankiert. Insbesondere finden sich mittlerweile explizite Befürworter einer Industriepolitik in so gut wie allen nationalen, politischen und zunehmend auch wissenschaftlichen Lagern.

Dazu einige prominente wirtschaftspolitische Beispiele: Markant ist die Reorientierung hin zur positiven Bewertung von Industriepolitik etwa im Falle Großbritanniens: Der britische Wirtschaftsminister Mark Prisk äußerte in einer Rede mit dem Titel „Remaking Britain’s economy: the growth plan for manufacturing“ im Mai 2011 folgendes Vorhaben: „As partners, government and industry both wish to renew and rebuild our design, manufacturing and engineering capability.“² Der US-amerikanische Präsident erklärte 2009, dass die Regierung „strategic decisions about strategic industries“³ zu treffen habe. Auch seine Ankündigung in der „State of the Union address“ von 2011, die USA müssten ihre Exporte verdoppeln, verweist mehr oder weniger direkt auf den Industriesektor als Zielobjekt politischer Intervention.⁴ Dem steht die EU um nichts nach und leitet ihre neue

industriepolitische Initiative mit einer emphatischen Botschaft ein: „*Now more than ever, Europe needs industry and industry needs Europe.*“⁵ Der ehemalige deutsche Wirtschaftsminister Michael Glos hat in einem Strategiepapier („Renaissance der Industrie und die Rolle der Industriepolitik“) die Bedeutung der Industrie im Kontrast zur Finanzwirtschaft herausgestrichen: „Die Renditen der Finanzwirtschaft müssen erst hart an den Fließbändern, Werkbänken und Ladentheken erarbeitet werden. Deshalb ist die Industrie so wichtig.“ Last but not least sei hier noch auf die nicht gerade als industriepolitische Postille bekannte Wirtschaftszeitschrift „The Economist“ verwiesen. Selbst dort wird mittlerweile das Fehlen großer britischer Technologieunternehmen im IKT-Sektor à la Microsoft oder Facebook beklagt. Wenngleich der Staat diese nicht „*out of thin air*“ hervorbringen könne, so gilt für die Regierung trotzdem: „*But it can help*“.⁶

Simultan zur Vollendung der industriepolitischen Renaissance existiert eine eng damit verbundene Diskussion über wirtschaftspolitische Leitbilder. Letztere sind häufig identisch mit dem Wachstumsmodell der am dynamischsten wachsenden Volkswirtschaft(en). Während das Modell der japanischen Wirtschaftspolitik in den 1980er-Jahren weltweite Anerkennung fand, setzte sich nach dessen Absacken in die Stagnation mehr oder weniger das Modell des angelsächsischen Kapitalismus durch. Insbesondere die Akzeleration des IKT-getriebenen Produktivitätswachstums in den USA ab der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre führte zu ausführlichen Debatten über die mangelnde Dynamik und Innovationsfähigkeit in Europa. Das deutsche Modell galt als weitgehend unattraktiv und wachstumsschwach. Dem „kranken Mann Europas“ wurde ausgerichtet, was man nicht alles von den angelsächsischen, liberalen Marktwirtschaften lernen könne. So nannte etwa der US-amerikanische Ökonom Barry Eichengreen (2007) kurz vor dem Auftreten der ersten Anzeichen der Krise insbesondere die Industrielastigkeit des deutschen Modells als problematisch und verwies auf das Vorbild Großbritanniens:

„*The UK has enjoyed such a successful economic run precisely because, for peculiar reasons by the name of Maggie Thatcher, it got out of manufacturing and into financial and other services at the right time. (...) The real problem in Germany is (...) its failure to recognize that industry and prosperity are no longer synonymous.*“⁷

Im Sinne der „kreativen Zerstörung“ von Schumpeter kam es in der Krise zum Nachfrageeinbruch nach angelsächsischen Therapievorschlügen. Zunächst setzte sich als neues „Produkt“ kurzfristig das französische Modell durch. Der „Economist“ identifizierte 2009 eine „*new pecking order*“ europäischer Volkswirtschaften: Ein überlegenes, französisch-dirigistisches Modell wird gefolgt von einem intermediären deutsch-ordoliberalen Modell, welches wiederum von einem abgeschlagenen britisch-liberalen Modell deutlich abgesetzt erscheint. Es sei jedoch lediglich eine Frage der

Zeit, bis das liberale Modell wieder triumphiere. Tatsächlich kam es aber mittlerweile vor allem dazu, dass aktuell nunmehr Deutschland als das attraktivste Modell erscheint. Nobelpreisträger Michael Spence (2011) etwa verweist auf den erfolgreichen Widerstand Deutschlands gegen die Erosion des Industriesektors und lobt die niedrigere Einkommensungleichheit relativ zu den USA. Die angebotspolitischen Reformen unter dem Stichwort „Agenda 2010“ werden als exportfähige Strategie angesehen, die in Italien oder Frankreich ebenfalls umgesetzt werden sollten.⁸ Vergessen scheinen die Zeiten, als die ehemalige französische Finanzministerin das „Geschäftsmodell Deutschland“ als Wachstumsmodell auf Kosten von Dritten öffentlich kritisierte.⁹ Stattdessen sollen nach Sarkozy eine Arbeitszeitflexibilisierung, eine Reduktion der Sozialbeiträge der Unternehmen sowie eine Erhöhung der Mehrwertsteuer von 19,6% auf 21,2% Frankreich an die deutschen Erfolge Anschluss finden lassen.¹⁰

Diese beiden miteinander verbundenen Entwicklungen, die Renaissance der Industriepolitik sowie der Wandel im wirtschaftspolitischen Leitbild, stehen im Zentrum dieses Beitrags. Folgende Fragen werden erörtert: Worin liegen die krisenbedingten Ursachen für das erneute Interesse an Industriepolitik? Lässt sich die behauptete Überlegenheit des deutschen Modells durch Empirie und Theorie unterstützen? Was können andere Staaten davon lernen?

Dieser Artikel ist wie folgt strukturiert: Im nächsten Abschnitt wird ein Überblick über die makroökonomischen Entwicklungen am Beispiel von ausgewählten Volkswirtschaften gegeben. Kapitel 2 diskutiert die Ursachen für die industriepolitische Renaissance. Kapitel 3 ist dem „Geschäftsmodell Deutschland“ gewidmet, Kapitel 4 resümiert die Ergebnisse.

Vorab eine kurze Anmerkung zum Begriff Industriepolitik. Industriepolitik im traditionellen Sinne existiert nicht mehr, und auch der Industriesektor ist zunehmend kein klar funktional abgrenzbares Aggregat mehr.¹¹ Industriepolitik geht vor allem in den OECD-Staaten in einer Innovations- und Technologiepolitik sowie einer regionalen Clusterpolitik auf.¹² Der Industriesektor wird immer mehr Bestandteil eines größeren servo-industriellen Sektors.¹³ Dieser umfasst zusätzlich unternehmensbezogene Dienstleistungen, welche für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie zunehmend wichtiger werden. Gleichzeitig nimmt aber auch der Anteil von Dienstleistungsaktivitäten innerhalb des Industriesektors zu.¹⁴ Viele Industriegüter werden heute als Güterbündel verkauft, welche neben dem physischen Gut vor allem auch Servicekomponenten enthalten. Als Arbeitsdefinition des Begriffs Industriepolitik soll hier nachstehender Definitionsversuch gelten: Industriepolitik bezeichnet politische Interventionen mit dem Ziel, die Wirtschaftsstruktur einer Ökonomie hinsichtlich verschiedener Merkmale (z. B. Branchen, Unternehmensgrößen, Anpassungsfähigkeit an Nachfrageänderungen, Technologieniveau) aktiv zu beeinflussen.

2. Divergente Makro- und Mesoökonomie

Die Große Rezession hat auch zu einer Neubeurteilung von Wirtschaftsmodellen bzw. Kapitalismustypen geführt. Es stellt sich dabei zunächst die Frage nach der empirischen Basis dieser Neubeurteilung (Makroökonomie). Anschließend daran wird der Konnex dieser Modelldiskussion zum Industriesektor erörtert (Mesoökonomie).

Der unternehmenszentrierte und spieltheoretisch fundierte Ansatz der „*Varieties of Capitalism*“ von Hall und Soskice (2001) bietet die Möglichkeit eines theoriegeleiteten Vergleichs von Marktwirtschaften. Dabei unterscheiden die Autoren liberale und koordinierte Marktwirtschaften. Nur angedeutet, aber nicht näher ausgeführt wird auch der Typus einer mediterranen Marktwirtschaft, zu der eine Reihe südeuropäischer Staaten wie Griechenland oder Portugal zählen. Diese Dreigliederung stimmt weitgehend mit der krisenbedingten Diskussion um die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Wirtschaftsmodelle überein. Die *differentia specifica* zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften liegt im dominanten Interaktionsmodus zwischen den ökonomischen Akteuren, wobei diese im ersteren Fall vorwiegend durch Unternehmen und Staat gebildet werden, während im letzteren Fall Verbände zur Vertretung von Kapital- und Arbeitsinteressen hinzukommen. In liberalen Ökonomien wie z. B. USA oder Großbritannien dominieren marktbasierende Interaktionsmechanismen; koordinierte Marktwirtschaften komplementieren die Institution des Markts durch nicht-marktliche Beziehungen. Netzwerke, unvollständige Verträge, unterstützt durch informelle Absprachen, sowie der Abtausch von Verhandlungsgewinnen in einigermaßen stabilen, intertemporalen Verhandlungsprozessen ergänzen marktvermittelte Austauschprozesse. Mediterrane Marktwirtschaften kennzeichnen unter anderem die Tradition staatlicher Intervention, ein großer öffentlicher Sektor, ein relativ hoher Grad an Produktmarktregulierungen und eine unterdurchschnittliche Offenheit. Einige dieser Ökonomien (Griechenland, Portugal, Spanien) weisen darüber hinaus ein geringeres Wohlstandsniveau als die koordinierten oder liberalen Marktwirtschaften auf. Im Folgenden wird eine Auswahl von koordinierten, liberalen und mediterranen Marktwirtschaften zur empirischen Illustration verwendet. Dabei dienen Deutschland und Österreich als koordinierte, USA und Großbritannien als liberale und Griechenland und Spanien als Beispiele für mediterrane Marktwirtschaften. Diese Auswahl ist durch die wirtschaftspolitischen Debatten sowie die wirtschaftliche Entwicklung dieser Staaten in der Krise geleitet.

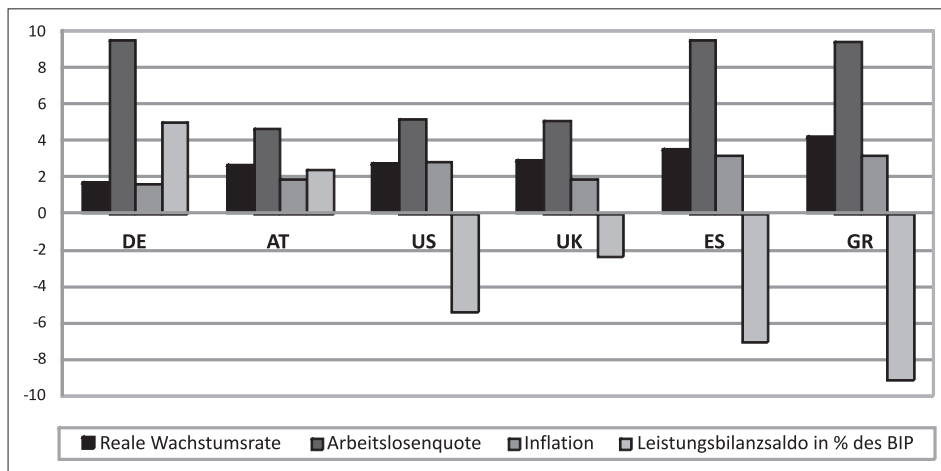
Abbildungen 1 und 2 zeigen die jeweiligen makroökonomischen Entwicklungen vor und während der Krise im Vergleich. Der Zeitraum vor der Krise umfasst die Durchschnittswerte der Variablen Wachstum, Arbeitslosenquote, Inflation und Leistungsbilanzsaldo für den Zeitraum 2003-2007.

Damit wird weitgehend der Konjunkturzyklus zwischen Dotcom-Blase und Großer Rezession erfasst. Die Staaten sind in Abbildung 1 nach zunehmendem Durchschnittswachstum geordnet. Die beiden koordinierten Marktwirtschaften Deutschland und Österreich hatten demnach das niedrigste Wachstum, das höchste verzeichneten die mediterranen Marktwirtschaften Spanien und Griechenland. Letzteres ist freilich unter dem Vorzeichen eines niedrigeren Wohlstandsniveaus und des damit verbundenen Konvergenzwachstums zu betrachten. Die angelsächsischen Ökonomien nehmen eine Mittelposition ein. Berücksichtigt man jedoch neben der ordinalen auch die metrische Dimension der Wachstumsraten, so wird deutlich, dass Deutschland einen negativen Ausreißer darstellt, während Österreich ein beinahe gleich hohes Wachstum wie die USA aufweist. Eine gänzlich andere Verteilung zeigt die Arbeitslosenquote. Deutschland, Spanien und Griechenland weisen Arbeitslosenquoten um die 10% auf, während Österreich und die liberalen Marktwirtschaften eine etwa halb so hohe Arbeitslosenquote aufweisen. Bei der Inflation ist der Unterschied zwischen Österreich und Deutschland auf der einen und Spanien und Griechenland auf der anderen Seite deutlich. Erstere unterschritten im Durchschnitt das Inflationsziel der EZB von 2%, Letztere überschritten dieses um mehr als einen Prozentpunkt. Die hohe Inflation mag zwar auch Folge des höheren Wachstums sein, aber die gleichzeitig hohen Arbeitslosenquoten verweisen auf eine hohe natürliche Arbeitslosenquote hin. Die Inflationsdifferenziale spiegeln ein Auseinanderdriften der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zwischen koordinierten und mediterranen Marktwirtschaften wieder. Die Variable mit der größten Varianz ist der Leistungsbilanzsaldo. Deutschland und Österreich weisen im betrachteten Zeitraum einen durchschnittlichen jährlichen Leistungsbilanzüberschuss von 5 bzw. 2,3% des BIP auf. Spanien und Griechenland weisen noch wesentlich höhere Leistungsbilanzdefizite als die USA auf, die diesbezüglich vor der Krise oft im Zentrum des Interesses standen. Auffallend ist das Leistungsbilanzdefizit Großbritanniens bei ansonsten ähnlichen Makrodaten wie Österreich.

Der Entwicklungsvergleich vor der Krise gibt keine Hinweise auf eine besondere Attraktivität Deutschlands. Sowohl die Wirtschaftsmodelle der USA als auch Großbritanniens weisen eine überlegene Performanz auf. Österreich ist zusammen mit Großbritannien jenes Land, welches die makroökonomischen Ziele am besten erreicht. Die problematischen Entwicklungen in Griechenland und Spanien zeichneten sich demgegenüber bereits vor Krise ab.

Abbildung 2 zeigt, dass die relative Performanz der Staaten in der Krise einer starken Veränderung unterworfen war und ist. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der gewählte Zeitraum in Abbildung 2 das für die Weltkonjunktur sehr gute Jahr 2010 mit einschließt. Damit zeigen die Daten in

Abbildung 1: Makroökonomische Entwicklungen vor der Krise, Durchschnittswerte 2003-2007



Daten: OECD, Weltbank.

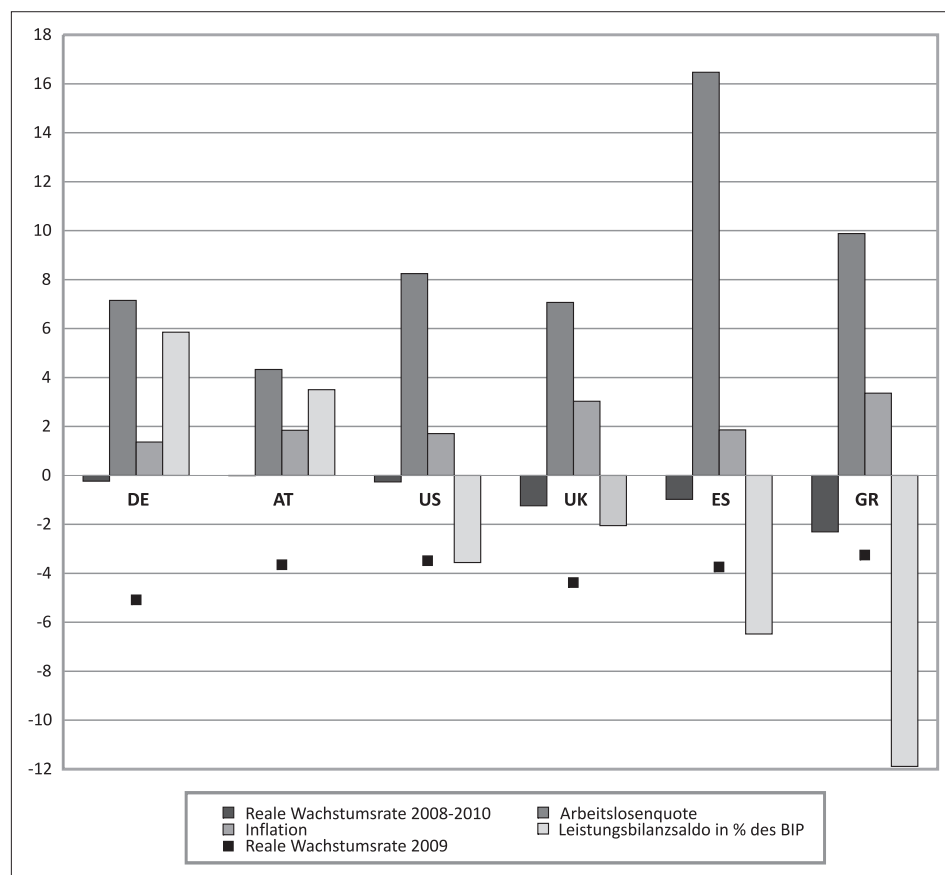
Säulenform nicht nur die Reaktion auf den Tiefpunkt der Krise 2009, sondern auch, wie rasch die Staaten von der Konjunkturerholung profitieren konnten. Die Durchschnittsbildung über diesen Zeitraum verdeckt damit einerseits die makroökonomische Volatilität. Andererseits wird damit der Attraktivitätsgewinn des deutschen Modells verständlich. Die Volatilität wird durch die Darstellung der Wachstumsrate für 2009 in Punktform angedeutet.

Zunächst einmal zeigt alleine ein Vergleich der Skalierung der Achsen zwischen Abbildung 1 und Abbildung 2 die krisenbedingte Divergenz in der makroökonomischen Performanz. Dafür ist erstens die stark gestiegene Arbeitslosenquote Spaniens und zweitens die weitere Passivierung der Leistungsbilanz Griechenlands verantwortlich. Die Wachstumshierarchie der Staaten hat sich in der Krise beinahe vollständig umgedreht. Spanien und Griechenland weisen über die drei Jahre betrachtet den stärksten Rückgang der realen Wirtschaftsleistung auf, während Deutschland nach Österreich die betragsmäßig geringste negative durchschnittliche Wachstumsrate aufweist. Diese Entwicklung verdeckt jedoch die starke Reaktion der deutschen Konjunktur auf den weltweiten Nachfrageeinbruch. Tatsächlich war die dadurch ausgelöste Rezession sogar noch stärker als in der noch wesentlich offeneren österreichischen Volkswirtschaft. Griechenland erwies sich 2009 noch als das Land mit dem vergleichsweise geringsten Rückgang der Wirtschaftsleistung.

Das erstaunlichste Ergebnis von Abbildung 2 ist der starke Rückgang der Arbeitslosenquote in Deutschland von knapp 10% auf etwa 7%. Im Gegensatz dazu stieg die durchschnittliche Arbeitslosenquote in den USA

auf über 8% und liegt damit nunmehr über der deutschen Quote. Jene von Deutschland und Großbritannien liegen im Krisendurchschnitt gleich auf. Allerdings divergiert hier der Trend; 2010 war die Arbeitslosenquote in Deutschland mehr als einen Prozentpunkt niedriger als in Großbritannien. Bei den Inflationsraten bleibt Deutschland das Land mit der niedrigsten Preissteigerungstendenz; Griechenland hat trotz tiefer Rezession die höchste Inflationsrate. Die Leistungsbilanzüberschüsse haben sich in Österreich und Deutschland weiter erhöht, während die Defizite in den USA und Großbritannien leicht rückläufig sind.

Abbildung 2: Makroökonomische Performanz in der Krise, Durchschnittswerte 2008-2010



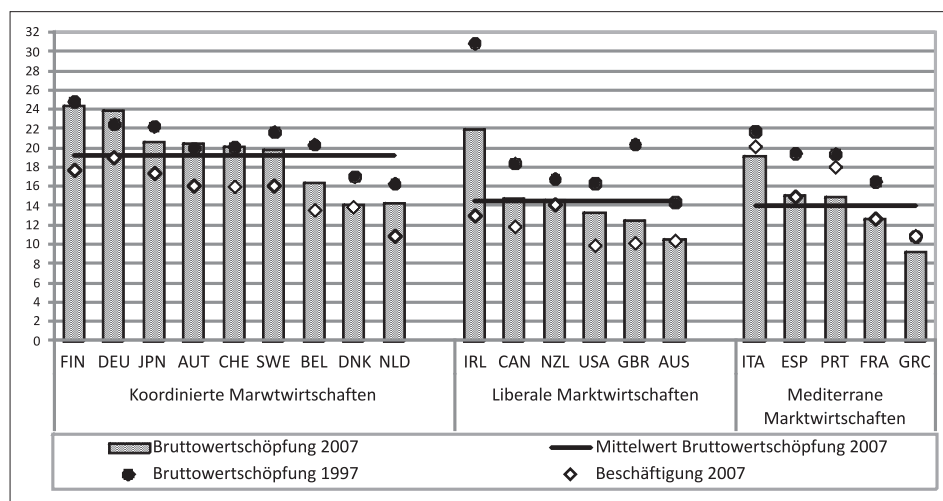
Daten: OECD, Weltbank.

Zusammenfassend ergibt sich damit eine Umkehr in der Performanzhierarchie zwischen Deutschland einerseits und den liberalen Ökonomien andererseits. Deutschland hat nunmehr vor allem gegenüber Großbritan-

nien ein durchschnittlich höheres Wachstum, eine niedrigere Arbeitslosenquote im Vergleich zu den USA und eine noch höhere internationale Wettbewerbsfähigkeit – abzulesen an der niedrigen Inflationsrate und den weiter anwachsenden Leistungsbilanzüberschüssen.

Neben einer divergenten Makroökonomie zeigt auch eine mesoökonomische, d. h. strukturorientierte Perspektive wesentliche Unterschiede zwischen koordinierten, liberalen und mediterranen Marktwirtschaften. Aus unterschiedlichen, in weiterer Folge näher erörterter Gründen wird die zuletzt international viel beachtete Makroperformanz von Deutschland mehr oder weniger direkt auf die Struktur der deutschen Ökonomie zurückgeführt.¹⁵ Rattner (2011, 7), ein Ex-Berater von Präsident Obama, bringt diesen Gedanken in einem Beitrag in „Foreign Affairs“ mit dem Untertitel „What Europe’s manufacturing powerhouse can teach America“ auf den Punkt: „For its part, Germany embraced manufacturing, and much of its economic success is thanks to that decision.“

Abbildung 3: Anteil der Industrie an Bruttowertschöpfung und Beschäftigung 1997/2007



Daten: OECD.

Abbildung 3 zeigt die Unterschiede im Industrieanteil an der Bruttowertschöpfung und der Beschäftigung zwischen den drei Typen von Marktwirtschaft. Die horizontalen Linien stellen den durchschnittlichen Industrieanteil an der Bruttowertschöpfung für das Jahr 2007 dar. Dabei zeigt sich, dass eine deutliche Differenzierung besteht. Der Industrieanteil ist in den koordinierten Marktwirtschaften mit etwa 20% am höchsten und in den mediterranen Marktwirtschaften am niedrigsten, wobei dieser Anteil beinahe identisch mit jenem der liberalen Marktwirtschaften ausfällt. Auf-

schlussreich ist neben dem Niveau aber auch eine Analyse der Entwicklung zwischen 1997-2007. Hier zeigt sich eine deutlich raschere Deindustrialisierung bei den liberalen Marktwirtschaften sowie ein Ende bzw. sogar eine Umkehr dieses Prozesses bei einigen koordinierten Marktwirtschaften. So kam es im Falle Finnlands und der Schweiz zu keinem weiteren Rückgang der Industrie, während in Deutschland und Österreich eine Trendumkehr erkennbar ist. Offensichtlich hat der Aufbau einer mitteleuropäischen Arbeitsteilung durch intensive Verlagerungsprozessen von Fertigungsschritten in die benachbarten MOEL-Staaten die Industrie gestärkt.¹⁶ Diese Entwicklungen werden aber auch auf den Einsatz industriepolitischer Instrumente zurückgeführt.¹⁷ Beispielhaft werden hier für Deutschland die Ausbildung von IngenieurInnen, angewandte und industriennahe Forschung z. B. durch die Fraunhofer-Gesellschaft,¹⁸ Lohnzurückhaltung, Arbeitsmarktflexibilisierung sowie die Subvention von alternativen Technologien zur Energiegewinnung genannt.¹⁹ Die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung über Niveau und Entwicklung von Subventionen von Buigues und Sekkat (2011) weisen darauf hin, dass Deutschland (0,43% des BIP), Japan (0,35%) und Frankreich (0,34%) substanziell größere Mittel für Effizienzziele aufwenden als die USA (0,24%) oder Großbritannien (0,08%). Auch das Gesamtniveau an Subventionen liegt in diesen Staaten deutlich höher (D 1,31% des BIP, USA 0,38%). Öffentliche Beschaffung, ein wichtiges industriepolitisches Instrument in den USA, wird jedoch in diesen Daten von 2004 nicht berücksichtigt.

Die Evolution der Industrie in koordinierten Marktwirtschaften unterscheidet sich deutlich von den Entwicklungen in liberalen und mediterranen Marktwirtschaften. Auffällig gut in dieses Muster passt Frankreich, das traditionell eine sehr aktive Industriepolitik verfolgt hat. Offensichtlich konnte diese jedoch in keiner Form die rasche Erosion der industriellen Basis verhindern; der Industrieanteil ist mittlerweile geringer als in Großbritannien. Mangelnde Offenheit und geringe Wettbewerbsintensität haben die Wettbewerbsfähigkeit der französischen Industrie reduziert. Dass diese Faktoren aber nicht in jedem Fall positiv auf den Industrieanteil wirken, zeigt das Beispiel USA. Die Auslagerungen der Industrie nach China dürften – neben Produktivitätswachstum und Nachfrageverschiebungen – entscheidend zum Abschmelzen der industriellen Basis auf 13% Wertschöpfungsanteil (2007) beigetragen haben.²⁰

Eine Schlussfolgerung aus diesen Daten ist die Infragestellung eines für alle Staaten gleichförmigen Strukturwandels. Der vor der Krise oft als unvermeidlich und positiv beurteilte Rückgang der Industrie wird mittlerweile jedenfalls zum Teil anders interpretiert.²¹ Auch der Zusammenhang zwischen Industrieanteil und Wohlstandsniveau passt nicht wirklich mit den hier präsentierten Ergebnissen zusammen. Ähnlich wie einige Ent-

wicklungsländer weisen die mediterranen Marktwirtschaften Griechenland, Spanien und Portugal einen im Vergleich zum Wohlstandsniveau unerwartet niedrigen Industrialisierungsgrad im Sinne einer frühzeitigen Deindustrialisierung auf. Offenbar gibt es unterschiedliche Entwicklungspfade, die durch unterschiedliche institutionelle Arrangements und Politiken verursacht sind. Und hier liegt auch ein wichtiger Konnex zu den *Varieties of Capitalism*. Die in Abbildung 3 dargestellten systematischen Unterschiede könnten u. a. in den für die Industrie unterschiedlich gut geeigneten Institutionen in liberalen und koordinierten Marktwirtschaften begründet sein. Möglicherweise begünstigt der Korporatismus in koordinierten Marktwirtschaften eher einen intra- als einen intersektoralen Wandel. Generell befördern die Interaktionsmodi in koordinierten Marktwirtschaften die Investitionen in spezifische Assets, während in liberalen Marktwirtschaften derartige Investitionen aufgrund des nicht internalisierbaren *Hold-up*-Problems geringer ausfallen. Es spricht einiges dafür, dass die erfolgreiche Entwicklung eines Industriezweigs mehr spezifische Investitionen verlangt, als dies im Dienstleistungsbereich der Fall ist. Rodrik (2008) bezieht sich zwar nicht auf diese sehr allgemeinen Argumente aus dem *Varieties of Capitalism*-Ansatz, aber seine Argumentation ist inhaltlich äquivalent. Demnach verlangt der industrielle Produktionsprozess eine Reihe von spezifischen Inputs. Dazu zählen unter anderem das Humankapital oder die physische Infrastruktur. Gerade das in Deutschland und Österreich institutionalisierte Ausbildungssystem für Lehrlinge, die einen wesentlichen und sehr spezifischen Input („FacharbeiterIn“) für die Industrie darstellen, gilt als idealtypische Gleichgewichtslösung, die vorwiegend in koordinierten Marktwirtschaften realisierbar ist.²²

Signifikante institutionelle Unterschiede zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften zeigen sich auch bei den Eigentümerverhältnissen und Finanzierungsstrukturen der Unternehmen.²³ Wenngleich auch hier eine Konvergenz im letzten Jahrzehnt attestiert werden kann, dürfte das für koordinierte Marktwirtschaften typische (haus-)bankenbasierte Kapitalmarktsystem sowie Mitbestimmungsinstrumente der Arbeitnehmer langfristige Strategien und spezifische (Humankapital-)Investitionen begünstigt haben. Demgegenüber hat die stärker an Quartalszahlen ausgerichtete Strategie US-amerikanischer Unternehmen Kurzfristigkeit und Auslagerungen gefördert.²⁴ Ein Beispiel für die Bedeutung von Langfristigkeit und den damit verbundenen Spezialisierungseffekten bietet die – zu Recht – viel gelobte spezifische Unternehmensform des deutschen Mittelstands, die insbesondere im Maschinenbau von großer Bedeutung ist. Dieser Unternehmenstypus ist jedoch tief in den Institutionen einer koordinierten Marktwirtschaft verankert und nur schwer in einem alternativen institutionellen Umfeld vorstellbar.

3. Neue und alte Ursachen industriepolitischer Intervention

Kapitel 3 stellt sechs Faktoren dar, die in der amerikanischen und europäischen Diskussion als Gründe genannt werden, warum Industriepolitik wieder an Bedeutung gewinnt. Dabei handelt es sich um (i) politökonomische Selbstverstärkungsprozesse, (ii) intersektorale Fehlallokationen, (iii) Unterstützung von Strategien „grünen Wachstums“, (iv) Abbau globaler Ungleichgewichte, (v) sektoral divergierende Arbeitsplatzqualität sowie (vi) innovationsökonomische Argumente.

3.1 Politökonomische Selbstverstärkungsprozesse

Politökonomische Prozesse tendieren zur Verstetigung einmal geflossener Subventionen selbst dann, wenn diese ursprünglich nur zeitlich begrenzt vorgesehen waren. Die Ursachen hierfür können vielfältig sein. Häufig genannte Begründungen betreffen die Lobbying-Aktivitäten der subventionierten Branchen bzw. Unternehmen und im Falle eines Scheiterns einer Förderung die Abneigung von PolitikerInnen, das Scheitern öffentlich einzugestehen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit etwa die Politik Unternehmen, die in der Krise teilweise in staatliches Eigentum überführt wurden, auch tatsächlich in Konkurs gehen lässt, sollte sich das betreffende Unternehmen als nicht sanierungsfähig erweisen. Dass derartige Fälle eintreten dürften, ist jedenfalls anzunehmen, hat sich doch die Politik in der Krise nach Lerner (2009, 1) als Wagniskapitalist *sui generis* betätigt: „(...) one that focuses on the most troubled and poorly managed firms in the economy, some of which may be beyond salvation.“

Die Wirtschaftskrise hat zu massiven direkten Subventionen, insbesondere an die Finanz- und Automobilbranche, geführt. Abwrackprämien, Haftungszusagen, Liquiditätsspritzen, Verstaatlichungen sowie die Einrichtung von Rettungsfonds für Unternehmen unterschiedlicher Branchen (z. B. der „Wirtschaftsfonds Deutschland“) haben krisenbedingt zu umfangreichen industriepolitischen Interventionen geführt. Die industriepolitischen Eingriffe in der Krise haben unvermeidlich einen wettbewerbsverzerrenden Charakter. Branchen und Unternehmen, die auch ohne staatliche Mittel überleben, werden benachteiligt. Dies führte etwa in den USA dazu, dass nach Beschwerden über die einseitige Vergabe von Subventionen an Großunternehmen wie General Motors oder AIG auch ein Fonds für Kleinunternehmen in der Höhe von 30 Mrd. \$ eingerichtet wurde.²⁵

Neben diesen politischen *Spillovers* zwischen Branchen führt die Krise aber auch zu *Spillovers* zwischen Staaten. Während die zunehmend positive Rezeption des deutschen Politikmix bereits angedeutet wurde, besteht mit China ein weiteres Modell, welches offenbar beweist, dass Industriepolitik hohe Wachstumsraten befördern kann. Während aber vor

allem andere Schwellen- und Entwicklungsländer ein direktes Lernen von China praktizieren, ist in Europa eher der Umweg über politische Antworten auf die „chinesische Herausforderung“ der dominante Kanal zur Legitimation und Ausweitung industriepolitischer Interventionen. Die aggressive Industriepolitik Chinas führt zu Forderungen nach einer strategischen Rohstoffbewirtschaftung sowie der politischen Unterstützung europäischer Unternehmen zur Schaffung eines „*global level playing field*“.²⁶ Wenngleich die EU in ihrer industriepolitischen Strategie Subventionswettläufe explizit ausschließt, scheint dies auf nationaler Ebene keineswegs klar zu sein. So wird etwa in den USA die Schaffung von steuerbegünstigten Industriezonen nach chinesischem Vorbild diskutiert.²⁷ Aber auch die jungen Umweltindustrien und die massiven Förderungen derselben in China scheinen das Potenzial zu besitzen, einen Subventionswettbewerb auszulösen. Freilich ist auch hier das Lobbying von Branchenvertretern ein entscheidender Faktor. Durch den wiederholten öffentlichkeitswirksamen Hinweis auf höhere Subventionen im Ausland und die damit verbundenen Nachteile am Weltmarkt schaffen es Industriezweige immer wieder, eine Erhöhung nationaler Subventionen durchzusetzen. Auch hier liegt also die Vermutung nahe, dass ein politökonomischer Selbstverstärkungsprozess in Gestalt eines Wettlaufs nach oben wirksam ist.

Im Sinne pfadabhängiger Politikentwicklung haben die in der Krise getroffenen Maßnahmen ohne Zweifel den Boden für eine Neubewertung der Industriepolitik als legitimes Politikfeld der Wirtschaftspolitik bereitet: „*When talk is of bailing out and protecting selected sectors, more systemic proposals on trade restrictions and industrial policy may be around the corner.*“²⁸

3.2 Fehlllokation von Ressourcen in den Finanz- und Immobiliensektor

In einer Ökonomie mit vollkommenen und vollständigen Märkten ohne Staatseingriffe, auf denen jeweils vollkommene Konkurrenz herrscht, passt sich die Sektorstruktur durch Konvergenz von Güterpreisverhältnis, Grenzrate der Transformation und der Grenzrate der Substitution optimal (im Sinne der paretianischen Wohlfahrtsökonomik) an die Nachfrage an. Da diese die marginalen Zahlungsbereitschaften wiedergibt, ergibt sich im allgemeinen Gleichgewicht ein statisch effizientes Ergebnis. Eine höhere Wachstumsrate kann nach einem Ausgleich der Grenzproduktivitäten in allen Sektoren nicht erreicht werden.

Trotzdem setzt sich zunehmend die Meinung durch, dass in den Jahren vor der Krise eine Politik des *Laissez faire* hinsichtlich der Sektorevolution zu Fehlllokationen führte.²⁹ Im Wesentlichen geht es dabei um die Expansion des Finanz- und Bausektors in einigen liberalen und mediterrana-

nen Marktwirtschaften. Diese Expansion hat das Wachstum anderer Sektoren restringiert. Nachdem jedoch an der logischen Stringenz und Kohärenz der Neoklassik nicht zu zweifeln ist, müssen die restriktiven Annahmen verletzt worden sein. Dies kann entweder durch den Eingriff der Politik in an sich funktionsfähigen Märkten oder durch endogene Probleme des Marktversagens verursacht werden. Realistisch betrachtet haben beide Momente in jeweils unterschiedlicher Zusammensetzung eine Rolle gespielt. Ein Problem besteht auch darin, dass die Funktionsfähigkeit von Märkten im oben erwähnten Sinne eine Reihe von Institutionen voraussetzt. Die falsche, aber verbreitete Gleichsetzung von „freien“ und „unregulierten Märkten“ bringt die Problematik einer *Laissez faire*-Politik auf den Punkt.³⁰ Nachstehend werden zunächst die wachstumsbezogenen Implikationen des Strukturwandels referiert, daraufhin folgt eine Diskussion der Entwicklungen im Finanz- und Immobiliensektor.

Die aufgrund der „*balance-sheet recession*“ mittelfristig schlechten Wachstumsaussichten lassen die Wirtschaftspolitik nach neuen Wachstumsmöglichkeiten suchen. Der Konnex zur Industriepolitik folgt aus der alten, aber nach wie vor aktuellen Diskussion über die Wachstumsfolgen der Deindustrialisierung. Am Beginn dieser Debatte stehen die Arbeiten von Kaldor (1967) und Baumol (1967). Ersterer vertrat die Ansicht, dass hohe Wachstumsraten ($>3\%$) nur möglich sind, wenn die Industrie noch rascher ($>>3\%$) expandiert (Kaldors Wachstumsgesetz)³¹. Nur durch die Produktivitätsgewinne in der Industrie lässt sich ein hohes Wachstum erreichen. Baumol geht von einer Dualstruktur der Volkswirtschaft aus. Einem „technisch progressiven“ Sektor steht ein „technisch stagnierender“ Sektor gegenüber. Über einen mit „Kostenkrankheit“ umschriebenen Prozess wandert die Beschäftigung zunehmend in den Sektor mit geringem Produktivitätsfortschritt. Als Folge kommt es zur „*growth disease*“, einer Abnahme des Produktivitätswachstums der Volkswirtschaft, weil der immer kleiner werdende Anteil des technologisch fortschrittlichen Sektors kaum mehr Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat (asymptotische Stagnation). Schreitet also die Deindustrialisierung weiter fort, so ist das Wachstum zunehmend von der Produktivitätsentwicklung im Dienstleistungssektor abhängig.

Peneder (2003) bestätigt die theoretisch hergeleiteten Schlussfolgerungen von Baumol (1967) in einer ökonometrischen Analyse mit Paneldaten für 28 OECD-Staaten für den Zeitraum von 1990-1998. Während Dienstleistungen das Wachstum dämpfen, erhöhen technologiegetriebene und humankapitalintensive Industrien dieses. Eine Schlussfolgerung der Untersuchung ist, dass der Strukturwandel zugunsten von Branchen mit höherem Produktivitätswachstum auch die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate heben könnte. In jüngster Zeit entwickelt sich ein Literaturstrang, der den Thesen von Baumol diametral entgegengesetzt ist. Die Annahme

ist, dass gerade jene Dienstleistungen, welche typischerweise zu den technologisch stagnierenden zählen (z. B. Bildungs- oder Gesundheitssektor), über ihren positiven Effekt auf den Humankapitalbestand einer Volkswirtschaft einen positiven Nettoeffekt auf das Wachstum aufweisen. Hartwig (2012) konnte diese Hypothese anhand der Entwicklung in 18 OECD-Staaten von 1970-2005 jedoch nicht bestätigen. Vielmehr zeigte sich erneut ein „*growth disease*“-Effekt. Rodrik (2011) berichtet über die negativen Wachstumseffekte durch die Deindustrialisierung in den USA und Großbritannien. Seit 1990 verzeichnen in den USA persönliche und soziale Dienstleistungen die höchste Beschäftigungszunahme, während die Industrie stark schrumpft. Aufgrund des positiven Produktivitätsdifferenzials zugunsten der Industrie kam es in weiterer Folge zu einem um 0,3 Prozentpunkte niedrigeren jährlichen Produktivitätswachstum. Das entspricht etwa einem Sechstel der tatsächlich realisierten Produktivitätsgewinne in den USA. In Großbritannien ist der Einfluss noch bedeutsamer. Zwischen 1990 und 2005 hat der Strukturwandel in Richtung wenig produktiver Dienstleistungen einen negativen Effekt von 0,5 Prozentpunkten auf das jährliche Produktivitätswachstum; das entspricht einem Viertel der gesamten Produktivitätsgewinne.

Neben den Wachstumseffekten aufgrund des intersektoralen Strukturwandels sind vor allem auch die Auswirkungen des intrasektoralen Wandels bedeutsam. Maroto-Sanchez und Cuadrado-Roura (2009) weisen anhand der Daten von 37 OECD-Staaten für die Periode 1980-2005 darauf hin, dass die brancheninternen Produktivitätsgewinne wichtiger zur Erklärung von Wachstumsprozessen sind als die Anteilsverschiebungen zwischen Branchen. Aiginger und Falk (2005) zeigen für OECD-Staaten von 1970-1999, dass die technologische Spezialisierung weniger Bedeutung für das Wachstum hat als die F&E-Intensität des Unternehmenssektors.

Ein alternatives Argument für die staatliche Förderung der Industrie bzw. des Sektors der handelbaren Güter ergibt sich aus den schlechten Wachstumsperspektiven jener Dienstleistungsbranchen, welche vor der Krise das Beschäftigungswachstum bestimmten. In den USA kam es zu einem Beschäftigungswachstum von 27,3 Mio. Beschäftigten zwischen 1990 und 2008, ausgehend von einem Niveau von 121,9 Mio. Beschäftigten im Jahr 1990.³² Etwa 98% dieses Wachstums fand im Sektor der nicht handelbaren Güter statt. Mehr als 40% der Beschäftigungsexpansion entfällt auf den öffentlichen Sektor und das Gesundheitswesen. Entgegen weitverbreiteter Auffassung hatte der öffentliche Sektor sowohl in den USA als auch in Großbritannien in der Zeit vor der Krise relativ starke Beschäftigungszuwächse zu verzeichnen.³³ Beide Sektoren dürften aufgrund staatlicher Sparmaßnahmen mittelfristig eher Stellen abbauen als aufbauen. Aber auch andere Dienstleistungsbranchen im Sektor der nicht handelbaren Güter, wie z. B. der Einzelhandel, werden aller Wahrscheinlichkeit

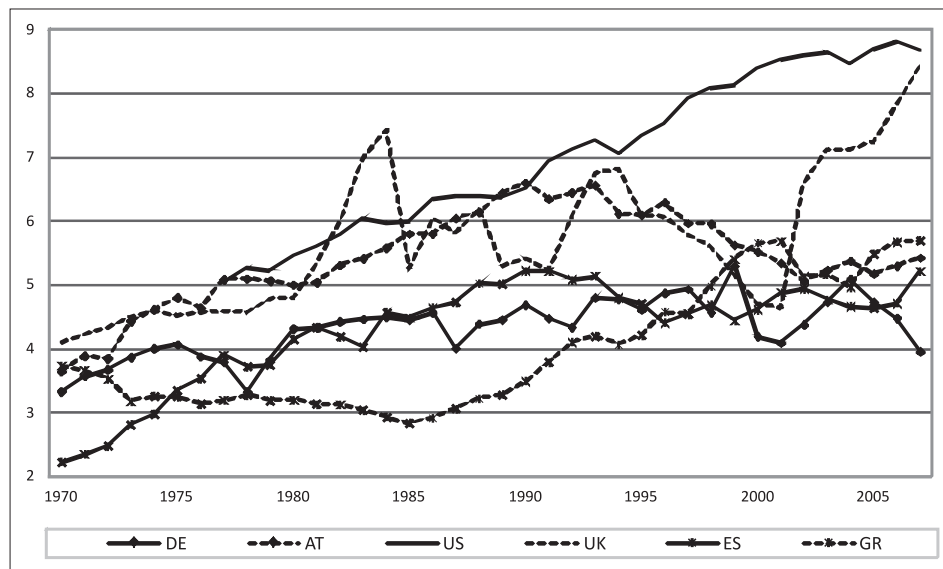
nach durch die Rückführung der Schulden der privaten Haushalte langsamer wachsen, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Diese Nachfragerestriktion auf den nationalen Produkt- und Arbeitsmärkten wirft die Frage auf, inwieweit nicht handelbare Dienstleistungen auch in Zukunft Beschäftigung schaffen können.

Eine ähnlich pessimistische Prognose wird vielfach auch für das mittelfristige Wachstum des Finanzsektors gegeben. Das Ende des „*golden age of finance*“ scheint wahrscheinlich.³⁴ Betrachtet man die Entwicklung dieses Sektors in den USA und Großbritannien, so ist das eine denkbar schlechte Nachricht. Abbildung 4 zeigt, dass der Finanzsektor vor der Krise (2007) einen Anteil an der Bruttowertschöpfung zwischen 8 und 9% hatte. Die hier nicht dargestellte Schweiz weist einen ähnlichen Wert auf. Die Bedeutung des Finanzsektors ist viel geringer in den anderen Volkswirtschaften (Abbildung 4). Hier liegt der Anteil bei etwa 5,5% im Jahr 2007. Auffallend ist der Unterschied in der zeitlichen Entwicklung zwischen den USA und Großbritannien. Während der Finanzsektor in den USA durch eine stetige Zunahme gekennzeichnet ist, verhält sich der Anteil des britischen Finanzsektors sehr volatil. Um 2000 hatte etwa Österreich einen relativ größeren Finanzsektor als Großbritannien. Danach erfolgte jedoch ein sehr rasches Wachstum bis zum Jahr 2007. Die Bedeutung des Finanzsektors für (liberale) Ökonomien ergibt sich neben dem Wertschöpfungsargument durch folgende zwei Faktoren: Erstens schafft der Finanzsektor die Voraussetzung, um die hoch negative britische Warenhandelsbilanz zu finanzieren. Zweitens bietet der Sektor hochwertige Arbeitsplätze an, die weit überdurchschnittlich entlohnt werden.³⁵

Die Rolle des Finanzsektors wird unterstrichen, wenn man dessen Anteil an den Gewinnen betrachtet. Dieser lag in den Jahrzehnten nach 1945 bei etwa 1,5% und in den Jahren vor der Krise bei 15%.³⁶

Interpretiert man den Anteil an der Bruttowertschöpfung als Maß für den Beitrag eines Sektors zur sozialen Wohlfahrt einer Ökonomie, zeigt sich, dass es einige Argumente gibt, warum der Beitrag des Finanzsektors überschätzt wurde. Nach Siebert et al. (2009) kann der Finanzsektor ähnlich wie eine umweltverschmutzende Industrie interpretiert werden. Das Resultat mangelnder Internalisierung negativer Externalitäten ist eine sozial suboptimale Überproduktion. Dies wird vor allem bei der mangelnden Risikoübernahme durch die Banken deutlich. „*If risk-making was a value-adding activity, Russian roulette players would contribute disproportionately to global welfare.*“³⁷ Paul Volcker hat das Bonmot geäußert, „*that the only socially valuable financial innovation of the last 30 years is the automatic teller machine.*“³⁸ Somit könnte der soziale Vorteil eines finanzgetriebenen Wachstumsmodells kleiner sein als angenommen. Längerfristige Analysen des Finanzsektors geben weiterhin Anlass zur Annahme, dass die Rückkehr zum „*status quo ante*“ des Wachstums der Finanzbran-

Abbildung 4: Anteil des Finanzsektors an der Bruttowertschöpfung 1970-2007



Quelle: EU KLEMS-Datenbank.

che ohnehin nicht besonders wahrscheinlich ist. Vielmehr erscheint die Entwicklung in den letzten Jahrzehnten als ein durch Deregulierung verursachter Wachstumsspur.³⁹

In industriepolitischer Perspektive erweist sich *ex post* insbesondere die Allokation des Humankapitals in den Finanzsektor als problematisch. Die überdurchschnittlichen Gehälter schaffen dem Finanzsektor entscheidende Vorteile in der Verwendungskonkurrenz der Sektoren um Humankapital. Der Anstieg der relativen Löhne im Finanzsektor ist wiederum Ergebnis der Deregulierung des Sektors. Die Lohndifferenziale reflektieren weniger Humankapitalunterschiede, als vor allem Renten.⁴⁰ Die damit verbundene Fehlallokation von Humankapital wurde auch von James Tobin (1984) erörtert. Er geht davon aus, dass die privaten Erträge im Finanzsektor höher als die sozialen Erträge sind. Deshalb kommt es aus gesellschaftlicher Perspektive zur Allokation von Humankapital von produktiven Sektoren in einen relativ unproduktiven Sektor. Eine Studie der Kaufmann Foundation zeigt, dass die Absolventen des MIT in den Jahren vor der Krise überwiegend in die Finanz- und Versicherungsindustrie wechselten.⁴¹ Der Anteil der Absolventen von MINT-Studien⁴² lag im Wertpapierhandel 2006 höher als in der Elektronikindustrie oder der pharmazeutischen Industrie. Die Verwendung von Humankapital im Finanzsektor hat die Entwicklungsmöglichkeiten dieser vorwiegend industriellen Branchen eingeschränkt.⁴³ Acemoglu (2009) interpretiert die Marktsignale in der

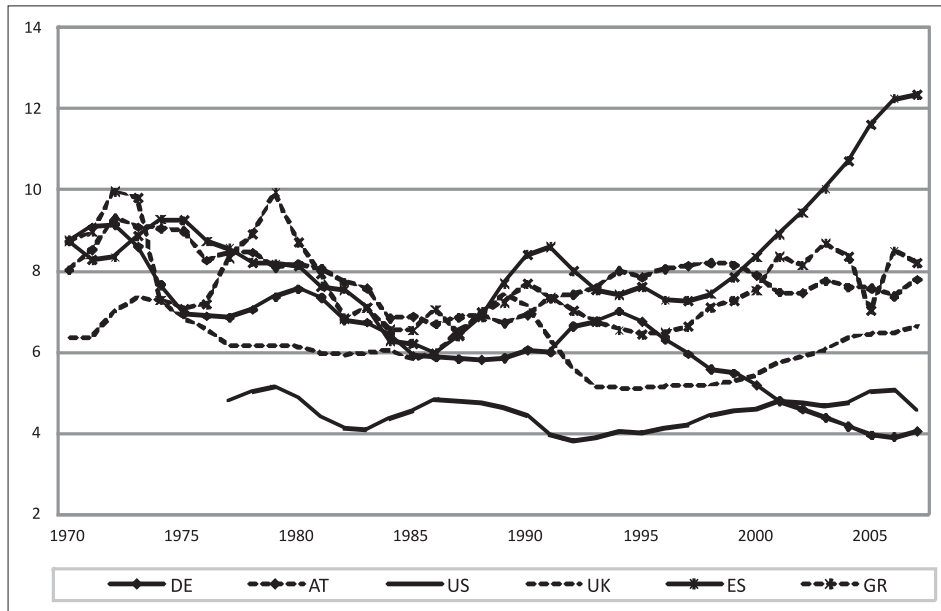
Krise als klares Zeichen dafür, dass das Humankapital von der Wall Street in innovativere und produktivere Verwendungen realloziert werden sollte.

Politökonomisch aufschlussreich ist die Tatsache, dass die USA und Großbritannien sowie liberale Wirtschaftsmedien in den letzten Jahrzehnten stets gegen industriepolitische Interventionen eintraten, weil „*rent seeking*“ die unausweichliche Folge sei. Gleichzeitig wurde die Entwicklung der Finanzbranche sehr positiv und als Ergebnis von Marktprozessen beurteilt. Genauer und rückblickend betrachtet gibt es jedoch wohl nur wenig andere Branchen, welche die Kunst des „*rent seeking*“ derart perfektionierten wie die Finanzbranche.⁴⁴ Hohe Wahlkampfspenden und personelle Mobilität zwischen Finanzbranche und Politik ermöglichten der Branche das Abschöpfen ungewöhnlich hoher Renten über einen Zeitraum von etwa drei Jahrzehnten. Regulierungsbehörden wurden demgegenüber personell und finanziell beschnitten. Deutlich wird damit auch, welch machtvoll und unterschätztes industriepolitisches Instrument Regulierungen darstellen. Das Abstimmungsverhalten des britischen Premierministers David Cameron bei der Diskussion um Änderungen des EU-Vertrags im Europäischen Rat im Dezember 2010 weist darauf hin, dass die Verteidigung der Renten der Londoner Finanzindustrie höchste politische Priorität besitzt.⁴⁵

Neben der Finanzindustrie war es vor allem die Bauindustrie, welche in einigen Staaten eine starke Zunahme des Anteils an der Wertschöpfung aufwies. Abbildung 5 zeigt den Anteil der Bauindustrie an der Bruttowertschöpfung von 1970-2007. Es wird deutlich, dass vor allem Spanien vom Boom der Bauindustrie betroffen war. Dabei stieg der Anteil an der Wertschöpfung von 7,4% im Jahr 1994 auf 12,3% im Jahr 2007. Berücksichtigt man zusätzlich die über Input-Output-Beziehungen mit der Bauindustrie verbundenen Branchen, so war die spanische Wertschöpfung vor der Krise zu 25% von der Bauindustrie abhängig.⁴⁶ Geradezu spiegelbildlich die Entwicklung in Deutschland: Nach der Boomphase im Gefolge der Wiedervereinigung sank der Anteil der Bauindustrie an der Wertschöpfung von 7,0% (1994) auf 4,0% (2007). Österreich weist aufgrund einer traditionell starken Orientierung der Politik (Infrastrukturinvestitionen, öffentlicher Wohnbau) und Unternehmen (Investitionsförderung) an physischen Investitionen einen konstant relativ hohen Anteil der Bauindustrie an der Wertschöpfung von etwa 8% auf. Die Immobilienblase in den USA spiegelt sich in einem verhaltenen Anstieg des Wertschöpfungsanteils der Bauindustrie von 3,8% (1992) auf 5,2% (2006). Der Beginn der Krise in den USA zeichnet sich bereits im Knick der Kurve von 2006 auf 2007 ab.

Das rasante, kreditgetriebene Wachstum der spanischen Bauindustrie wurde wesentlich durch drei Faktoren ermöglicht: Erstens kam es im Zuge der Euro-Einführung zur Zinskonvergenz der Eurostaaten. Davon profitierten vor allem auch die südeuropäischen Staaten, die vorher teilweise

Abbildung 5: Anteil der Bauindustrie an der Bruttowertschöpfung 1970-2007



Quelle: EU KLEMS-Datenbank.

zweistellige Zinssätze aufwiesen. Die am relativ niedrigen Wachstum im Euroraum orientierte Geldpolitik der EZB wirkte im rasch wachsenden Spanien expansiv. Die unterschiedliche Inflationsentwicklung reduzierte die Realzinssätze noch einmal. Während 1997 der Referenzzinssatz für Immobilienkredite bei 9,6% lag, reduzierte sich dieser auf 3,3% im Jahr 2007. Zweitens förderte die spanische Politik – ebenso wie in den USA – die Eigentumsbildung von Immobilien. Drittens erweist sich ein immobilienbasiertes Wachstumsmodell auch aus einer politökonomischen Perspektive heraus als attraktiv: (1) Das Wachstum des relativ arbeitsintensiven Bausektors vermag die Arbeitslosenquote von niedrig Qualifizierten zu senken. (2) Die Zunahme der Immobilienpreise kommt dem Medianwähler zugute, der typischerweise eine Immobilie besitzt. (3) Wohnbauaktivitäten bedeuten Steuereinnahmen für die Gebietskörperschaften.

Während in der Finanzindustrie die Abschöpfung von Renten die Basis für die Fehlallokation bildete, ist die Ursache für die Aufblähung des Bausektors in Spanien – neben politökonomischen Argumenten – am Kapitalmarkt zu finden. Dieses Erklärungsmuster geht zurück auf die von Hayek begründete Konjunkturtheorie der „Österreichische Schule der Nationalökonomie“. Zu niedrige Zinsen führen dazu, dass der Zins seine steuernde Funktion verliert und die „richtigen“ Signale für die Allokation der Ressourcen in produktive Verwendungen ausbleiben.

Das von der Bauindustrie getragene Wachstum Spaniens verdeckte die parallel dazu abnehmende Wettbewerbsfähigkeit im Sektor der handelbaren Güter. Der Bausektor hat durch die Absorption großer Arbeitsvolumina für Knappheiten am Arbeitsmarkt gesorgt und damit Lohnsteigerungen über der Produktivitätsentwicklung begünstigt. Durch die Orientierung der Wirtschaftsentwicklung an einer humankapitalexintensiven Industrie ist in dynamischer Perspektive das Wachstumspotenzial der spanischen Ökonomie tendenziell reduziert worden. Indikatoren hierfür könnten die mit 44% hohe Rate an Universitätsabsolventen im Alter von 25-29 sein, die unter ihrem Qualifikationsniveau beschäftigt sind, sowie die relativ niedrigen Bildungsrenditen für tertiäre Bildung.⁴⁷ Die Transformation der Ökonomie von „*bricks to brain*“ wird schwierig werden, weil eine alternative Verwendung der niedrig qualifizierten Bauarbeiter nur durch massive Umschulungsmaßnahmen möglich sein wird. Die OECD empfiehlt zur Wachstumssteigerung u. a. die weitere Förderung von „*green industries*“⁴⁸

Zusammengenommen hat die Frage nach einer nachhaltigen, wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstruktur an Bedeutung gewonnen. Eine aktivere Gestaltung derselben mittels Industriepolitik ist zu erwarten bzw. bereits jetzt erkennbar. Es ist nicht damit zu rechnen, dass die Finanz- und Bauindustrie kurzfristig durch ebenso dynamische Sektoren einfach ersetzt werden können. Der „Economist“ mahnt zur Geduld: „*It is not clear how quickly mortgage brokers and structured-finance whizzes can retrain in more productive industries.*“⁴⁹

3.3 „Grünes“ Wachstum

Eine moderne Industriepolitik soll nicht mehr nur Wachstumsziele verfolgen. Darüber hinaus wird auch erwartet, dass die Industrie bei entsprechend intelligent gestalteter Politik zur Lösung von globalen Herausforderungen beiträgt. Gemäß der Porter-Hypothese stehen diese beiden Ziele im Bereich grüner Technologien sogar in einem komplementären Verhältnis zueinander.⁵⁰ Tatsächlich ist die Förderung von „*clean technologies*“ (z. B. Photovoltaik, Elektroauto) das wohl bedeutendste Interventionsfeld einer wiederentdeckten Industriepolitik. Eine Analyse der Politikmaßnahmen lässt viele Parallelen mit älteren industriepolitischen Episoden erkennen. Wie beim Wettbewerb um die Etablierung einer nationalen Halbleiter- oder Computerindustrie werden massive staatliche Subventionen mit dem klassischen industriepolitischen Ziel, Pioniervorteile (*first-mover advantages*) zu erreichen, vergeben. Worin besteht die theoretische Fundierung einer „grünen“ Industriepolitik?

Innovation ist ein pfadabhängiger Prozess. Dies hat die sozial unerwünschte Konsequenz, dass ohne staatliche Intervention die Richtung des technologischen Fortschritts alte, „schmutzigen“ Technologien be-

günstigt. Die empirische Untersuchung von Aghion et al. (2011) zeigt dies anhand eines Paneldatensatz von Patenten für 80 Staaten im Zeitraum 1978-2007. Die insgesamt etwa 50.000 Patente entstammen der Automobilindustrie, wobei anhand von Technologien eine Abgrenzung von „schmutzigen“ und „sauberen“ Innovationen möglich ist. Die ökonometrische Analyse zeigt, dass Unternehmen, welche einen hohen Bestand an „schmutzigen“ („sauberen“) Innovationen aufweisen, auch in weiterer Folge „schmutzige“ („saubere“) Innovationen generieren. Bedenkt man, dass die bisherige Entwicklung der Industrie generell und der Autoindustrie im Besonderen durch eine Dominanz „schmutziger“ Innovationen charakterisiert ist, so entsteht damit unter *Laissez faire*-Bedingungen eine Verzerrung zugunsten „schmutziger“ Technologien. Hier liegt ein Ansatzpunkt für industriepolitische Interventionen.

In einem theoretischen Modell leiten Acemoglu et al. (2009) politische Implikationen ab. Als optimale Politik erweist sich unter den Bedingungen pfadabhängiger Innovation eine Strategie, welche über eine rein horizontale Maßnahme einer Internalisierung der negativen externen Effekte von „schmutzigen“ Technologien hinausgeht. Die zusätzliche direkte Subvention „sauberer“ Technologien reduziert die Transitionskosten, die durch den technologischen Wandel von „schmutzigen“ zu „sauberen“ Technologien entstehen, weil damit eine weitere Quelle des Marktversagens adressiert wird. Dieses entsteht durch die Wissensexternalitäten, die ausgehend von den Unternehmen mit „schmutzigen“ Innovationen auch das Innovationsverhalten von anderen Unternehmen beeinflussen.

In einem Aufsatz zur Gestaltung technologiepolitischer Maßnahmen zur Eindämmung des Klimawandels weisen Mowery et al. (2011) noch auf ein weiteres, politikrelevantes Argument hin. Traditionell wird das Marktversagen aufgrund von positiven externen Effekten von Innovationen durch die Institutionen des Patents adressiert. Dieses aus der Differenz von sozialen und privaten Erträgen resultierende Marktversagen ist auch bei der Entwicklung klimaschonender Technologien gegeben, möglicherweise sogar in verstärktem Ausmaß, bedenkt man die globale Dimension dieses Problems. All dies würde für einen umfangreichen Schutz von geistigen Eigentumsrechten sprechen, damit die privaten Akteure die entsprechenden Innovationsanreize erhalten. Dagegen wenden sich jedoch Mowery et al. (2011). Ihr Argument basiert auf der Annahme, dass eine effektive Politik gegen den Klimawandel die möglichst breite und rasche Diffusion von umweltfreundlichen Technologien notwendig macht. Darüber hinaus sind aber viele Technologien noch in einem sehr frühen Stadium der Entwicklung und Lernprozesse zwischen Produzenten und Nutzern sowie zwischen Branchen von großer Bedeutung. Ein weiterer Effekt dieses vorwiegend technologisch embryonalen Stadiums von Umwelttechnologien liegt in der erhöhten Unsicherheit über die erfolgversprechendsten technologi-

schen Pfade. Von daher erscheint die Förderung von Wettbewerb und technologischer Diversität wichtig. Ein Patent kann jedoch im Extremfall dazu führen, dass eine wichtige Technologie für zwanzig Jahre von einem Monopolisten ausgebeutet werden kann. Diese Punkte sprechen gegen einen umfangreichen Patentschutz. Damit wird ebenfalls eine monetäre Förderung von F&E-Aktivitäten legitimiert.

3.4 Globale Ungleichgewichte

Globale Ungleichgewichte gelten als einer der Gründe für die Wirtschaftskrise. Diese Ungleichgewichte zeigen sich in den durch Identitätsbeziehungen verbundenen Salden von Leistungs- und Kapitalbilanz. Während die USA und Südeuropa durch Leistungsbilanzdefizite gekennzeichnet sind, verzeichnen China, Japan und Deutschland hohe Exportüberschüsse. Die Krise hat nunmehr politische Initiativen zum Abbau dieser Ungleichgewichte motiviert. Insbesondere Staaten mit einem Leistungsbilanzdefizit gerieten im Zuge der Krise unter Druck, diese Defizite abzubauen. Wenngleich weder ein langfristiger Überschuss noch ein Defizit der Leistungsbilanz ökonomisch rational argumentiert werden können, erfolgt im politökonomischen Getriebe eine asymmetrische Beurteilung dieser beiden Zustände. Eine positive Leistungsbilanz scheint ein wichtiges positives Signal an die Finanzmärkte zu sein. Gemeinhin wird damit eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit assoziiert, welche wiederum positiven Einfluss auf die Zahlungsfähigkeit einer Volkswirtschaft haben kann. Gemäß der Verwendungsrechnung der VGR können politische Maßnahmen an der Beeinflussung verschiedener makroökonomischer Aggregate ansetzen. In einer statischen, offenen Volkswirtschaft ohne Staat ergibt sich nach einigen Umformungen folgende Identität:

$$(S - I) = (EX - IM) \quad (1),$$

wobei die herkömmliche Notation gilt: S = Ersparnisse, I = Investitionen, EX = Exporte, IM = Importe. Eine positive Leistungsbilanz ($EX - IM$) wird nach Gleichung (1) durch einen Nettokapitalexport in der Höhe von $(S - I)$ in der Kapitalbilanz reflektiert. Anders ausgedrückt: Einem positiven (negativen) Saldo der Leistungsbilanz steht ein negativer (positiver) Saldo der Kapitalbilanz in betragsmäßig gleicher Höhe gegenüber. Wirtschaftspolitisch ergeben sich nach (1) mithin vier Ansatzpunkte zum Abbau eines außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts: Erhöhung der Ersparnisse, Reduktion der Investitionen, Erhöhung der Exporte, Reduktion der Importe. Berücksichtigt man zusätzlich den Sektor Staat, so kann auch dieser über eine Ausweitung der öffentlichen Ersparnisse mittels Steuererhöhungen und/oder Ausgabenkürzungen einen Beitrag zur Rückführung des Leistungsbilanzdefizits leisten.

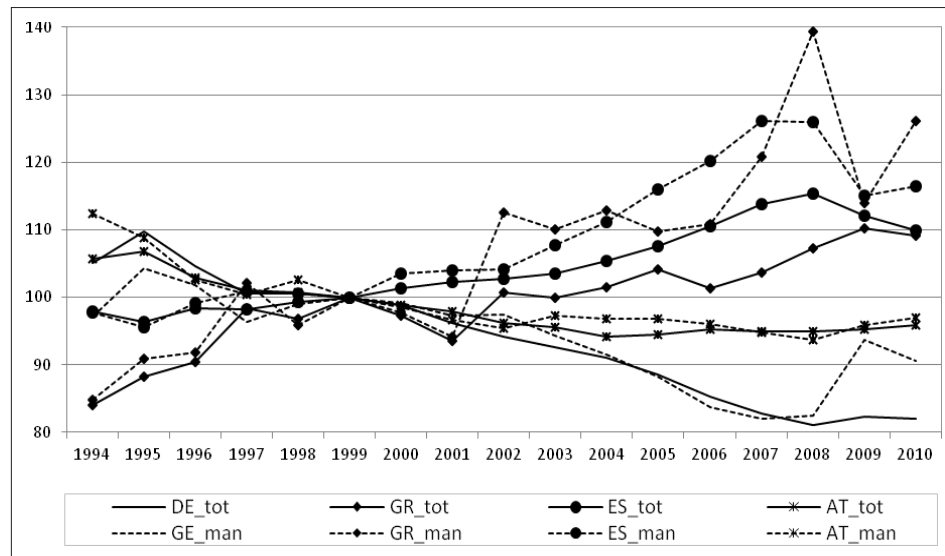
Eine rationale wirtschaftspolitische Intervention wird vor allem jene Aggregate zu beeinflussen suchen, welche ursächlich für die Ungleichgewichte zeichnen. Dazu kann aber die einfache Identität (1) kaum Hinweise liefern. Es besteht in der wissenschaftlichen Debatte auch keine eindeutige Position, welche Kausalrichtung zwischen den Bilanzsalden besteht. Nach Weber (2007) lässt sich eine Handelssicht und eine Kapitalverkehrssicht auf die globalen Ungleichgewichte unterscheiden. Erstere besagt eine Anhängigkeit der Kapitalbilanz von der Leistungsbilanz. Die Kapitalverkehrssicht betont demgegenüber, dass Importe und Exporte lediglich eine Folge der Divergenz nationaler Spar- und Investitionsentscheidungen darstellen.

Wie komplex die Gemengelage ist, wird in der Debatte um die deutsche Exportorientierung deutlich. Während die Proponenten des Konzepts einer „Basar-Ökonomie“ die Kapitalverkehrssicht vertreten und die durch die niedrige Attraktivität Deutschlands als Investitionsstandort ausgelösten Nettokapitalexporte ins Ausland als Ursache der hohen Leistungsbilanzüberschüsse herausstellen,⁵¹ argumentieren viele Ökonomen genau umgekehrt: Die hohe Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportindustrie verursacht Leistungsbilanzüberschüsse, die über einen Nettokapitalexport finanziert werden müssen.⁵² Im Falle der mediterranen Volkswirtschaften lautet der Standpunkt genau andersherum: Die geringe Wettbewerbsfähigkeit des Sektors der handelbaren Güter ermöglicht es der griechischen Volkswirtschaft nicht, das Einkommen für die Bezahlung der Exporte auf den internationalen Märkten zu verdienen. Die Alternative, d. h. die negative Leistungsbilanz durch die hohe Attraktivität Griechenlands für Auslandsinvestitionen zu begründen, erscheint wohl eher abwegig. Jedenfalls lässt sich die Handelssicht relativ gut durch die Entwicklung der Lohnstückkosten begründen. Die Entwicklung dieses Indikators der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wird für den Zeitraum 1994-2010 in Abbildung 6 differenziert nach Gesamtwirtschaft und Industrie dargestellt. Dabei zeigt sich, dass Deutschland seit 1999 bis zum Ausbruch der Krise eine reale Abwertung gegenüber den EU-17 um ca. 20% erreichte. Auch Österreich verbesserte seine Lohnstückkostenposition in diesem Zeitraum. Das genau umgekehrte Bild ergibt sich im Falle Griechenlands und Spaniens. Auffallend ist hierbei auch das Auseinanderdriften der Kostenentwicklung im Industriesektor und der Volkswirtschaft insgesamt. Die beiden mediterranen Marktwirtschaften weisen im Industriesektor höhere Lohnstückkostensteigerungen als in der Gesamtwirtschaft auf.

Die Alternativen zur Exportexpansion sind aus Sicht von Defizitstaaten aus einer Wachstums- und Konjunkturperspektive nicht unproblematisch.

Eine Reduktion der Investitionen sowie der Importe findet in Spanien und Griechenland statt, ist aber mittelfristig nachteilig für das Wachstum. Investitionen schaffen die Basis für zukünftiges Wachstum, und Importe

Abbildung 6: Entwicklung der nominalen gesamtwirtschaftlichen (_tot) und industriellen (_man) Lohnstückkosten relativ zur EU-17 (1999 = 100)

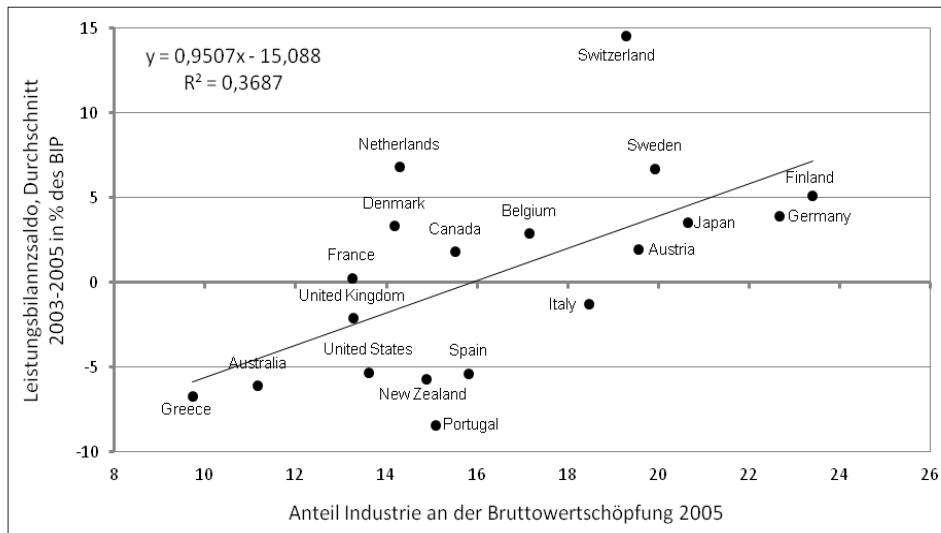


Daten: European Commission, Price and Competiveness.

von Kapitalgütern sind ein wichtiger Kanal für den Technologietransfer.⁵³ Eine Erhöhung der Ersparnisse ist zwar vor allem in den USA unvermeidlich, aber solange kein dynamischer Exportsektor die dadurch verursachten Nachfrageausfälle kompensiert und diese nicht nur Importgüter betreffen, wird die Wirtschaft schrumpfen. Das Keynes'sche Sparparadoxon wäre die extremste und unangenehmste Folge einer solchen Strategie. Die mittelfristig schwächere Binnennachfrage ist ein weiteres Argument, um die dynamischere Nachfrageentwicklung in anderen Volkswirtschaften für das nationale Wachstum zu nutzen. Das diesbezügliche Ziel einer Verdopplung der amerikanischen Exporte durch Präsident Obama wurde bereits erwähnt.

Gegeben diese Ausgangssituation stellt sich die Frage, wie eine Expansion der Exporte erreicht werden kann. Dazu ist eine Expansion des Sektors der handelbaren Güter notwendig. Dieser wird jedoch zum Großteil durch den Industriesektor gebildet. Abbildung 7 zeigt, dass ein positiver Zusammenhang zwischen dem Industrieanteil einer Volkswirtschaft und dem Leistungsbilanzsaldo existiert. Griechenland liegt mit einem geringen Industrieanteil und einem hohen Leistungsbilanzdefizit fast punktgenau auf der Trendgeraden.

Daraus folgt, dass ein Teil des Abbaus der Ungleichgewichte auch über Industriepolitik zugunsten der Exportbasis aus Industrie und handelbaren

Abbildung 7: Leistungsbilanzsaldo und Industrieanteil

Quellen: OECD, Weltbank.

Dienstleistungen stattfinden kann. Larry Summers, ehemaliger Chefberater von Präsident Obama in wirtschaftspolitischen Fragen meinte diesbezüglich: „*The rebuilt American economy must be more export-oriented and less consumption-oriented.*“⁵⁴ Brenke (2012) empfiehlt Griechenland die Strategie einer nachholenden Industrialisierung. Dienstleistungsbranchen wie der Tourismus würden nicht hinreichendes Potenzial bieten, um die notwendige ausländische Nachfrage abzurufen. Paque (2009) gibt in diesem Zusammenhang eine überzeugende Darstellung über die Notwendigkeit einer industriegetriebenen Entwicklung am Beispiel Ostdeutschlands. Der Aufbau einer hochwertigen exportorientierten Dienstleistungsbranche ist demnach wesentlich schwieriger zu bewerkstelligen als die Förderung von Industrieexporten. Aber auch Großbritannien, das bislang sein Handelsbilanzdefizit durch hohe Überschüsse im Dienstleistungshandel mit Finanzdienstleistungen kompensiert, könnte in Probleme kommen, seine Importe zu finanzieren, wenn die globale Nachfrage nach Finanzdienstleistungen nachlässt.

Und wie sollen Überschussländer wie Deutschland reagieren? Nach Meinung einiger Ökonomen genau umgekehrt. Hier gilt es den Dienstleistungssektor und den Binnenkonsum zu fördern. Insbesondere der „Economist“ betont fehlende ökonomische Rationalität des Exportmodells und spricht von einem „*export fetishism*“, der keineswegs erst ein Produkt der letzten fünfzehn Jahre sei.⁵⁵ Angesichts der französischen Kritik an den deutschen Exporten meinte der deutsche Makroökonom Ansgar Belke (2010, 18) nach einer Verteidigung der deutschen Exporterfolge lapidar:

„Ein Fokus auf die Förderung des Dienstleistungssektors wäre ein Angebot zur Güte an Frankreich.“ Mehrheitsfähig scheint diese Position innerhalb der deutschen Wirtschaftspolitik jedoch nicht zu sein.

3.5 Sektorale Differenziale der Arbeitsplatzqualität

Industriearbeitsplätze gelten als relativ hochwertige Arbeitsplätze – auch im Vergleich zu durchschnittlichen Dienstleistungsarbeitsplätzen. Die zunehmende Einkommensungleichheit in OECD-Staaten hat zusammen mit den sozialen Verwerfungen in der Krise die Frage nach den Möglichkeiten politischen Gegensteuerns aufgeworfen. Wenn der sektorale Wandel eine entscheidende Ursache der sozialen Polarisierung darstellt, könnte über die Beeinflussung des Strukturwandels zugunsten von Branchen mit höherwertigen Arbeitsplätzen eine Reduktion sozialer Probleme erreicht werden.⁵⁶ Die Diskussionsbeiträge, welche diese Debatte abhandeln, stellen heraus, dass es sich hierbei nicht um Strategien für die soziale Unterschicht handelt, sondern um mittelschichtbezogene Interventionen, denen durch den Verlust von Industriearbeitsplätzen der Verlust ihres sozialen Status droht. Im sozialen Aggregat droht die vom Soziologen Helmut Schelsky einprägsam benannte „nivellierte Mittelschichtsgesellschaft“ zu erodieren. Dani Rodrik (2011) betont die Bedeutung der Industrie für die soziale und politische Evolution von Gesellschaften:

„Indeed, the manufacturing sector is also where the world's middle classes take shape and grow. Without a vibrant manufacturing base, societies tend to be divided between rich and poor (...). Manufacturing may ultimately be central to the vigour of a nation's democracy.“

Anhand ausgewählter empirischer Befunde lässt sich die Plausibilität dieser Argumente ein Stück weit nachzeichnen. Dabei ist zu beachten, dass Arbeitsplatzqualität ein komplexer Begriff ist. Hier wird der Begriff durch die beiden Dimensionen Lohn sowie anhand zentraler Merkmale des einem Beschäftigungsverhältnis zugrundeliegenden Arbeitsvertrags definiert.

Zunächst zur Dimension Lohn. In den USA liegt der wöchentliche Durchschnittslohn in der Industrie um 20% über dem nationalen Durchschnittslohn.⁵⁷ In der Wiener Wirtschaft lagen die Löhne in der Industrie im Jahr 2005 bei 2.745 €, während sie in der Stadtwirtschaft insgesamt bei 2.300 € lagen.⁵⁸ Koordinierte Marktwirtschaften weisen eine deutlich geringere Einkommensungleichheit auf als liberale Marktwirtschaften (Tabelle 1). Wenngleich hierfür auch unterschiedliche sozialpolitische Institutionen ursächlich sind, so scheint auch die sektorale Komponente eine Rolle zu spielen.

Mehrere Kanäle dürften diese sektorale Komponente der Einkommensverteilung verursachen. Erstens sind die Einkommensunterschiede inner-

Tabelle 1: Einkommensungleichheit in koordinierten und liberalen Marktwirtschaften

	Gini-Koeffizient*	R/P 10%**	R/P 20%**
Koordinierte Marktwirtschaften			
Deutschland	27/28	6,9	4,3
Schweden	23	6,1	3,9
Liberalen Marktwirtschaften			
Großbritannien	34	13,8	7,2
USA	45/40,8	15,9	8,4

Daten: Spence/ Hlatshwayo 2011

* Der Gini-Koeffizient nimmt Werte zwischen 1-100 an, wobei 1 einen Zustand vollständiger Gleichverteilung darstellt.

** R/P 10% bezeichnet den Quotienten aus dem Durchschnittseinkommen der reichsten 10% und dem Durchschnittseinkommen der ärmsten 10%.

*** R/P 20% bezeichnet den Quotienten aus dem Durchschnittseinkommen der reichsten 20% und dem Durchschnittseinkommen der ärmsten 20%.

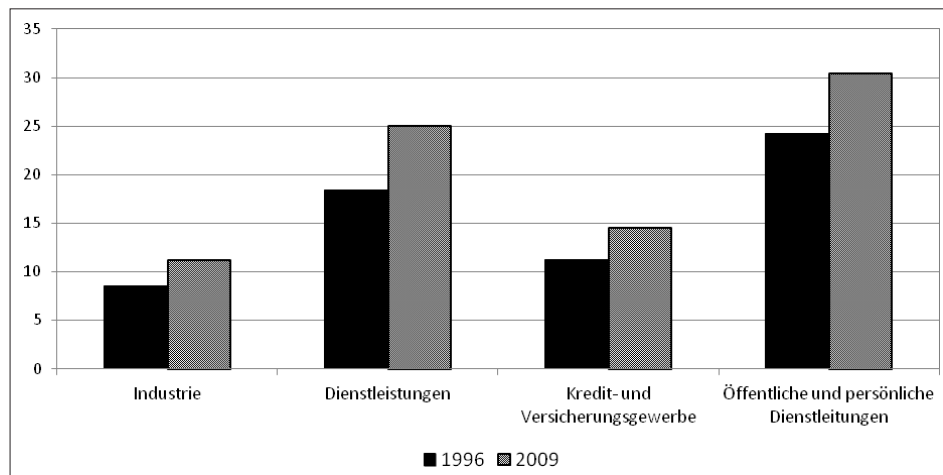
halb des Industriesektors wesentlich geringer als wie innerhalb des Dienstleistungssektors. Zweitens führt nach Spence (2011a) das Wachstumsdifferential der Wertschöpfung zwischen Industrie und Dienstleistungen sowie die ungleich verteilte Möglichkeit des *Offshoring* minderwertiger Aktivitäten zu höheren Lohnwachstumsraten in der Industrie bzw. im Sektor der handelbaren Güter. Nachdem aber in den USA das Beschäftigungswachstum zwischen 1990-2008 überwiegend im Sektor der nicht handelbaren Güter, d. h. vor allem bei Dienstleistungen im öffentlichen Sektor sowie im Gesundheitswesen stattfand, nahm die Einkommensungleichheit aufgrund des Strukturwandels zu. Hinzu kommt, dass hoch qualifizierte Arbeiter sowohl im Sektor der handelbaren als auch im Sektor der nicht handelbaren Güter nachgefragt werden. Der damit induzierte intersektorale Wettbewerb um Arbeitskräfte existiert bei den mittel bis gering Qualifizierten nicht. Dieses Qualifikationsniveau wurde im Sektor der handelbaren Güter etwa infolge von Verlagerungen der Produktion nach Asien zunehmend wegrationalisiert. Damit entfällt der Lohnwettbewerb in diesem Qualifikationssegment, und die Löhne stagnieren. Demgegenüber bietet ein größerer Industriesektor auch Arbeitskräften im mittleren und unteren Qualifikationsbereich Arbeitsplätze, was eine Partizipation am höheren Produktivitätswachstum in der Industrie ermöglicht. Ein Vergleich des qualifikationsdifferenzierten Wachstums zwischen den USA und Deutschland unterstützt die Argumentation von Spence (2011a). Während in den USA Arbeitskräfte mit einem Hochschul- oder Collegeabschluss seit den 1970er-Jahren das höchste relative Lohnwachstum im Vergleich zu *High School*-Absolventen aufweisen, haben in Deutschland Arbeits-

kräfte mit Lehre oder mit Lehre und Abitur ein höheres relatives Lohnwachstum gegenüber ungelernten Beschäftigten als Absolventen einer Universität oder Fachhochschule erfahren.⁵⁹ Dieses Qualifikationsniveau entspricht dem typischen Facharbeiter in der deutschen Industrie.

Oftmals wird der hier vorgetragenen Argumentation entgegengehalten, dass es auch im Dienstleistungssektor Branchen mit wesentlich höherem Lohnniveau gibt. So weist z. B. Krämer (2011) darauf hin, dass die Löhne im Finanzsektor um 71% über jenen im Industriesektor liegen. Unternehmensbezogene Dienstleistungen erbringen durchschnittlich 14% höhere Löhne. Diese Sektoren stellen jedoch für den klassischen Industriearbeiter sowie generell für Personen mit mittlerem bzw. niedrigem Qualifikationsniveau kein realistisches Substitut dar. Gerade in Großbritannien, das in den letzten Jahrzehnten den stärksten Rückgang der Industrie zu verzeichnen hatte, ist der Ausbildungsstand der Industriearbeiter relativ niedrig.⁶⁰ Diese Qualifikationslücke zum Finanzsektor oder zu unternehmensnahen Dienstleistungen kann bei realistischer Einschätzung kaum geschlossen werden. Viel eher erscheint vielfach das genaue Gegenteil zu passieren: Anstatt höherer Löhne erfolgt durch den Übertritt vom Industrie- in den Dienstleistungssektor eher eine Entwertung von Humankapital sowie teils drastische Einkommenseinbußen.⁶¹

Neben dem Einkommen spielt auch der Arbeitsvertrag eine wichtige Rolle in der Beurteilung der Arbeitsplatzqualität. Die Ausgestaltung des Arbeitsvertrags hat etwa einen wichtigen Einfluss auf die Beschäftigungssicherheit und auf den Zugang zum System der sozialen Sicherung. Im Einklang mit den dargestellten Ergebnissen für das Merkmal Einkommen zeigen sich auch beim Arbeitsvertrag durchschnittlich höherwertige Arbeitsplätze in der Industrie als im Dienstleistungssektor. Abbildung 8 zeigt den sektoral differenzierten Anteil atypischer Beschäftigungsverhältnisse in Deutschland im Zeitvergleich. Neben dem aggregierten Industrie- und Dienstleistungssektor sind mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie den öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen jene Dienstleistungsbranchen dargestellt, welche den niedrigsten bzw. höchsten Anteil an atypischen Beschäftigten im Jahr 2009 aufwiesen. Zunächst einmal zeigt sich eine Zunahme atypischer Beschäftigungsverhältnisse über alle Branchen hinweg. Weiters zeigt sich, dass sowohl 1996 als auch 2009 der Dienstleistungssektor einen deutlich höheren Anteil atypischer Beschäftigungsverhältnisse aufweist. Durch die höhere Zunahme atypisch Beschäftigter im Dienstleistungssektor zwischen 1996 und 2009 hat sich der Unterschied in der Arbeitsplatzqualität weiter verschärft. Betrug der Unterschied 1996 noch 10,8 Prozentpunkte, so lag dieser 2009 bei 13,8 Prozentpunkten. Damit ist insgesamt ein Viertel der Beschäftigten im Dienstleistungssektor atypisch beschäftigt. Auffällig ist weiterhin, dass selbst im Kredit- und Versicherungsgewerbe, der Dienstleistungsbranche

Abbildung 8: Anteil atypischer Beschäftigungsverhältnisse nach Branchen in Deutschland, 1996-2009 in %*



Daten: Bosch, Weinkopf (2011).

* Als atypisch beschäftigt werden hier im Einklang mit der Definition des Statistischen Bundesamts folgende Beschäftigungsverhältnisse definiert: Hauptbeschäftigungen in Leiharbeit, befristete Arbeitsverhältnisse, Mini-Jobs, sozialversicherungspflichtige Teilzeitarbeit bis 20 Wochenstunden.

mit dem niedrigsten Niveau an atypischer Beschäftigung, ein höherer Anteil atypisch beschäftigt ist, als dies für die Industrie der Fall ist. Der Unterschied im Anteil atypischer Beschäftigung zwischen der Industrie und der Dienstleistungsbranche „öffentliche und persönliche Dienstleistungen“ beträgt beinahe 20 Prozentpunkte! Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Branche auch in absoluten Zahlen mehr als doppelt so viele atypisch Beschäftigte aufweist wie die Industrie.

3.6 Innovationssystemische Argumente

Insbesondere in den USA ist die Rolle der Industrie im Innovationssystem Gegenstand der wirtschaftspolitischen Debatte.⁶² Demnach hinterlässt die – v. a. nach Asien – ausgelagerte Produktion eine Lücke im Innovationssystem, welche die Innovationsfähigkeit der amerikanischen Volkswirtschaft in dynamischer Perspektive zu reduzieren droht. Die Konzeptualisierung von Innovation in der Literatur zu Innovationssystemen als interaktiver Lernprozess zwischen Akteuren innerhalb eines flexibel definierbaren Systems legt den Schluss nahe, dass der Ausfall eines Elements negative Folgen für die Systemleistung haben kann.⁶³ Wie bedeutsam ist der industrielle Sektor für ein Innovationssystem?

Erste Hinweise liefert beispielsweise die österreichische Innovationser-

hebung für die Jahre 2006-2008 (CIS 2008). Demnach haben 56% aller Industrieunternehmen mit Innovationskooperation eine Kooperation mit einer Universität oder Fachhochschule, während der entsprechende Wert im Dienstleistungssektor um mehr als 10 Prozentpunkte niedriger liegt. Ebenfalls bedeutsam ist die internationale Kooperation bei Innovationsaktivitäten. Hier ist der Unterschied zwischen Industrie und Dienstleistungen noch deutlicher: 71% der Industrieunternehmen mit Innovationskooperation haben einen ausländischen Kooperationspartner, während dies nur für 54% der Dienstleistungsunternehmen gilt. Damit wird deutlich, dass der Industrie eine wesentliche Rolle bei der Übertragung universitärer und internationaler Wissens-*Spillover* zukommt.⁶⁴

Tabelle 2 zeigt für die drei Typen von Marktwirtschaft den Beitrag der Industrie zum Innovationsinput des Unternehmenssektors sowie zum

Tabelle 2: Die Bedeutung der Industrie für das Innovationssystem

	Anteil Brutto- wertschöpfung Industrie 2007	Anteil Industrie an BERD 2007*	TFP Wachstum Volkswirtschaft 1995-2007 (1995 = 100)**	TFP Wachstum Industrie 1995-2007 (1995 = 100)
Koordinierte Marktwirtschaften				
Finnland	24,2	81,1	120,4	176,3
Deutschland	23,8	89,4	108,5	130,3
Japan	20,6	89,7	102,0	108,7
Österreich	20,4	70,6	111,2	157,3
Schweden	19,6	84,7	109,9	155,5
Belgien	16,3	79,6	97,6	111,5
Niederlande	14,1	76,6	107,2	126,7
Libérale Marktwirtschaften				
Großbritannien	12,4	75,6	105,1	124,3
USA	13,2	70,3	107,8	146,7
Mediterrane Marktwirtschaften				
Italien	19,0	72,3	96,6	94,8
Frankreich	12,5	87,7	107,6	126,0
Griechenland	9,2	47,3		
Spanien	15,0	65,9	92,1	95,0

Daten: OECD, EU-KLEMS.

* BERD (Business Expenditures in R&D) bezeichnet die F&E-Ausgaben des Unternehmenssektors. Dieser wurde aus Gründen der Datenverfügbarkeit berechnet als 100-BERD-Anteil Dienstleistungen. D. h. F&E im Primärsektor wird somit der Industrie zugeschlagen. Allerdings ist dieser Anteil regelhaft sehr niedrig. In Österreich liegt der entsprechende Anteil bei weniger als einem Prozent des BERD.

** TFP (Total Factor Productivity).

technischen Fortschritt. Dabei wird deutlich, dass die überproportionale Bedeutung der Industrie im Innovationssystem – gemessen an ihrem Anteil an der Wertschöpfung im Verhältnis zu den Ausgaben für F&E – für alle Typen von Marktwirtschaften gegeben ist.⁶⁵ Während der Industrieanteil an der Wertschöpfung 10-25% beträgt, liegt der Industrieanteil am Innovationsinput des Unternehmenssektors je nach Volkswirtschaft zwischen 50 und 90%. In Großbritannien tätigt die Industrie noch immer drei Viertel der Unternehmensausgaben für F&E. Die Spalten 4 und 5 von Tabelle 2 vergleichen das Wachstum der totalen Faktorproduktivität im Zeitraum 1995-2007 zwischen dem Unternehmenssektor insgesamt und dem industriellen Sektor. Auch dieser Outputindikator für technischen Fortschritt macht deutlich, dass die Industrie ganz im Sinne von Baumol (1967) als „technisch progressiver Sektor“ bezeichnet werden kann. Die einzige Ausnahme hiervon ist die Entwicklung in Italien, wo der Rückgang der TFP im Industriesektor stärker als in der Volkswirtschaft ausfiel.

Die Funktion der Industrie für das nationale Innovationssystem der USA wird in einem vielbeachteten Beitrag von Pisano und Shih (2009) in der Harvard Business Review analysiert. In Anlehnung an die Institution einer Allmende⁶⁶ identifizieren die beiden Autoren sogenannte „*industrial commons*“, worunter etwa Kompetenzen im Bereich F&E, Ingenieurswesen oder bei Produktionsprozessen zu verstehen sind. Diese „*industrial commons*“ sind einerseits über verschiedene Akteure (Unternehmen, Universitäten, ...) verstreut, andererseits regelhaft räumlich konzentriert.⁶⁷ Sie bilden die Basis für die Entwicklung einer wettbewerbsfähigen Industrie. Gleichzeitig ist eine Erosion der „*industrial commons*“ mit einer Kettenreaktion verbunden, da komplementäre Ressourcen für Innovationsprozesse verloren gehen. Durch einen kumulativen Erosionsprozess, vorangetrieben durch intensives *Offshoring* von Produktionsprozessen (z. B. in der Elektronikindustrie), sind nach Pisano und Shih (2009) in den USA bereits wesentliche Voraussetzungen für die zukünftige Entwicklung von Hochtechnologie-Branchen verloren gegangen. Es sei eine völlig falsche Vorstellung von Innovationsprozessen, wenn angenommen wird, die USA könnten sich alleine auf F&E, Design und Marketing spezialisieren. Die mikroökonomische Begründung hierfür liegt in der Tatsache begründet, dass in der Wissensproduktionsfunktion von Hochtechnologie-Industrien Prozessentwicklung nur sehr eingeschränkt substituiert werden kann. Anders gesagt: Ohne die gleichzeitige Entwicklung neuer Prozesse fällt auch die Entwicklung neuer Produkte schwer. „*In the long term, then, an economy that lacks an infrastructure for advanced process engineering and manufacturing will lose its ability to innovate.*“⁶⁸ Aghion et al. (2011) identifizieren noch eine weitere Ursache für den engen Zusammenhang von Produktion und Innovation. Demnach ist gerade die Transition von Forschungsergebnissen in die Fabrik eine Quelle zur Entwicklung ent-

scheidender technologischer Fähigkeiten, welche wiederum als positive Externalitäten auch für andere Unternehmen verfügbar werden (z. B. durch Arbeitskräftemobilität).

Die Abwanderung reifer Industrien ist zwar einerseits Bestandteil eines dynamischen Strukturwandels, aber auch dieser Prozess kann negative Konsequenzen haben. Nach Pisano und Shih (2009) ist die Entstehung neuer Industriezweige oft in entscheidender Weise von den „*industrial commons*“ reifer Industrien abhängig. So wird etwa argumentiert, dass die Abwanderung der Halbleiterindustrie die Voraussetzungen für die erfolgreiche Entwicklung von Solarzellen entscheidend beeinträchtigt habe, weil die Entwicklung und Produktion von Solarzellen Kompetenzen in der Halbleiterproduktion voraussetzt.

Die Komplementarität von Produkt- und Prozessinnovationen wird durch die Ergebnisse der Literatur zur Standortwahl von unternehmerischen Funktionen partiell bestätigt. Aufgrund der rasanten Entwicklung internationaler Wertschöpfungsketten und der damit verbundenen Allokation von Unternehmensfunktionen auf Standorte mit komparativen Vorteilen für die jeweilige Funktion ergibt sich die Frage, welche Funktionen typischerweise räumlich ko-lokalisiert sind. Empirische Untersuchungen zeigen, dass die Funktion der Produktion die stärkste Anziehungskraft für andere Unternehmensfunktionen aufweist.⁶⁹ Insbesondere neigen Unternehmen in hohem Ausmaß dazu, die Funktionen „Design und Entwicklung“ in räumlicher Nähe zur Produktion anzusiedeln. Aber auch die Standortwahl von F&E-Funktionen weist eine relativ starke Abhängigkeit vom Produktionsstandort auf. Beispiele aus der Regionalökonomie zeigen, dass vielfach erst der Aufbau einer industriellen Basis die Anreize zur Ansiedlung von hochwertigen produktionsbezogenen Dienstleistungen schafft. Regionen, die nicht bereits etablierte Zentren für hochrangige Dienstleistungen darstellen, haben ohne industrielle Basis regelhaft auch nur einen gering entwickelten, wissensextensiven Dienstleistungssektor.⁷⁰

Untersuchungen zur Internationalisierung von schweizerischen Produktionsunternehmen bestätigen den engen Konnex von Produktion und F&E-Funktionen.⁷¹ Je höher der Internationalisierungsgrad der Produktion, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass auch F&E internationalisiert wird: „Forschung folgt Fertigung“.⁷² Freilich erfolgen im Ausland vielfach komplementäre und nicht substitutive F&E-Aktivitäten. So spielt die Anpassung an lokale Märkte eine wichtige Rolle bei F&E-Aktivitäten im Ausland. Trotzdem werden zwei Aspekte deutlich: Ersten sind F&E und Produktion funktional und räumlich eng miteinander verknüpft. Zweitens erweist sich die Idee einer internationalen Arbeitsteilung, in welcher sich die reichen Staaten auf Forschung und Design neuer Produkte spezialisieren, während diese in Entwicklungs- und Schwellenstaaten produziert werden, als partiell inkompatibel mit realen Unternehmensstrategien. Die

Internationalisierung der Produktion war der Vorläufer der Internationalisierung von F&E-Aktivitäten.⁷³

4. Lernen von der deutschen Wirtschafts- und Industriepolitik?

Wie in Kapitel 2 gezeigt wurde, war die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands vor der Krise relativ zu den liberalen Marktwirtschaften keineswegs besonders positiv, Deutschland wurde vielmehr als Wachstumsbremse kritisiert. Der deutsche Arbeitsmarkt hat jedoch in der Krise eine erstaunlich gute Performanz gezeigt. Hier liegt wohl die wichtigste Ursache für die Attraktivität des „Geschäftsmodells Deutschland“. Dies steht im scharfen Kontrast zum starken Einbruch bei der Produktion. Während die geleisteten Arbeitsstunden aber im Einklang mit dem Einbruch der Produktion gesunken sind, wurden unerwartet wenige Arbeiter gekündigt. Diese Entwicklungen sind im Wesentlichen auf den Industriesektor beschränkt. Die am häufigsten genannten Erklärungen hierfür betreffen Arbeitsmarktinstitutionen (Kurzarbeit, Arbeitszeitkonten), Arbeitsmarktreformen (Agenda 2010), Lohnzurückhaltung und automatische Stabilisatoren.⁷⁴ Burda und Hunt (2011a) haben neue Erkenntnisse zum deutschen Arbeitsmarkt in der Krise präsentiert. Ihr Beitrag basiert auf der Analyse der Erwartungen der Unternehmen über die Wirtschaftslage in den Vorkrisen Jahren 2005-2007. Dabei zeigt sich, dass die Erwartungen der deutschen Industrie sehr pessimistisch waren. Als Folge davon wurden relativ zur tatsächlichen Wirtschaftsentwicklung wenig Arbeiter angestellt. Die geringe Arbeitsnachfrage vor der Krise wird in Relation zu den geringen Kündigungsraten in der Krise gesetzt. Ökonometrische Analysen ergeben, dass 41% des „fehlenden“, d. h. des zu erwartenden Rückgangs an Beschäftigung, gemessen an historischen Rezessionen, durch diesen Mangel an Anstellungen vor der Krise erklärt werden kann. Weitere 20% werden durch die Lohnzurückhaltung vor der Krise erklärt. Auch die Arbeitszeitkonten haben die Anreize der Unternehmen, von Entlassungen Gebrauch zu machen, reduziert. Zusammengenommen ergibt sich das ernüchternde Ergebnis, dass die Entwicklung des deutschen Arbeitsmarkts eine „*historical anomaly*“⁷⁵ war, die vor allem auf ein „*one-off event with less favourable social welfare implications*“⁷⁶ zurückgeht. Eine Übernahme des Modells der Arbeitszeitkonten wäre für die USA zwar interessant, aber schwierig, weil dieses System auf den für eine koordinierte Marktwirtschaft typischen Institutionen aufbaut. Das deutsche Arbeitsmarktwunder wird sich daher weder in Deutschland noch in anderen Staaten mit großer Wahrscheinlichkeit replizieren lassen.

Die Orientierung an den Exporterfolgen der deutschen Industrie ist ebenfalls von einigen fragwürdigen Annahmen geprägt. Oft erwähnt, aber

deswegen trotzdem richtig: Ein gleichzeitiges Streben von Staaten nach Leistungsbilanzüberschüssen ist saldenmechanisch nicht möglich: Des einen Überschuss ist des anderen Defizit. Nicht minder problematisch ist eine breite Anwendung einer Politik der Lohnzurückhaltung, wie dies etwa Levy (2012) vorschlägt. Wenngleich die dynamischen Exportmärkte in den Schwellenländern liegen, dürfte die Substitution einer fallenden Nachfrage infolge von Lohnzurückhaltung in den OECD-Staaten nur schwer möglich sein. Die Einschätzung über die deutsche Entwicklung von Rattner (2011, 8), wonach *„more exports have generated more profits and created more jobs, and these in turn have fueled domestic demand for consumer products“*, ist falsch. Das stagnierende Wachstum der Real-löhne zwischen 2000-2010 hatte vielmehr eine Konsumschwäche zur Folge.⁷⁷ Zu bedenken ist auch, dass Deutschland durch den Euro einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil erhält. Hätte Deutschland eine nationale Währung, wäre es längst zu massiven Aufwertungsprozessen gekommen, die aber aufgrund der in Summe mehr oder weniger ausgeglichenen Leistungsbilanz der Eurozone unterbleiben. Nach Schätzungen müsste es zu einer Aufwertung von 30-40% kommen.⁷⁸ Weiterhin stellt sich grundsätzlich die Frage nach der wohlfahrtsökonomischen Vernunft, die hinter dem ständigen Erzielen von Außenhandelsüberschüssen besteht. Der Zweck von Exporten ist zunächst einmal die Finanzierung von Importen. Dieses Argument wird meist durch den Hinweis auf demografische Alterungsprozesse und die damit verbundene intertemporale Optimierung von Spar- und Konsumentscheidungen für die kurze und mittlere Frist relativiert. Jedoch scheint auch hier das deutsche Modell Gefahr zu laufen, die Erträge aus dem Kapitalexport nicht zu lukrieren. Diese haben sich mittlerweile zu einem Auslandsvermögen von ca. 900 Mrd. akkumuliert.⁷⁹ In den Jahren vor der Krise kam es zum Aufbau von Beständen amerikanischer Wertpapiere von fragwürdiger Qualität in oder außerhalb der Bilanzen deutscher Banken. Diese haben sich *ex post* vielfach als „Ramschpapiere“ herausgestellt. Der Tausch „Porsche gegen Mortgage Backed Securities“ war nicht besonders vorteilhaft.⁸⁰ Aber auch dem deutschen Auslandsvermögen in Europa drohen durch die Wirtschafts- und Schuldenkrise hohe Abschreibungen. Die liberale NZZ kommentiert die deutsche Strategie entsprechend ironisch: „All die schönen, mit viel Aufwand produzierten deutschen Autos und Maschinen wären dann ins Ausland verschenkt worden. Und verschenken ist in der Regel nicht das Ziel des Wirtschaftens.“⁸¹

Ein letzter Punkt erweist sich im Zusammenhang mit der Exportorientierung, der Krise und der Bewunderung für das deutsche Modell als geradezu grotesk: Deutschland hatte aufgrund seiner starken Abhängigkeit von der Exportnachfrage den schwersten Einbruch der Produktion unter den OECD-Staaten zu verzeichnen. Die Exportgüter der deutschen Volks-

wirtschaft, hochwertige Investitionsgüter, sind entsprechend der Investitionsnachfrage im Ausland besonders konjunktursensibel. Die deutsche Industrie wettete vor allem auf eine rasche Wiederbelebung der Nachfrage aus den BRIC-Staaten und gewann – 2010 sorgten volle Auftragsbücher für ein reales Wachstum von 3,7%. Auch dies ist ein Bestandteil einer vom Glück begleiteten Entwicklung, deren Nachahmung die Risikoexposition einer Volkswirtschaft erhöhen dürfte. Die Volatilität stark außenabhängiger Ökonomien wurden durch den Aufschwung von 2010 verdeckt. Österreich oder Deutschland stehen in dieser Hinsicht vor der Herausforderung, die Resilienz der Volkswirtschaft über eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur zu befördern. Aiginger (2010) schlägt dazu u.a. eine Verbesserung der Wirtschaftsstruktur im Sinne eines Wandels der Wirtschaftsstruktur von ressourcenintensiven zu technologieintensiven Industrien vor.

Die Zunahme der Attraktivität des deutschen Geschäftsmodells sowie der deutschen Industriepolitik erweisen sich nur begrenzt nachvollziehbar.⁸² Auf der anderen Seite erscheinen die vorangegangene Kritik und die Rede vom kranken Mann Europas ebenfalls fragwürdig. Die Kritik an der Lohnzurückhaltung in den 2000er-Jahren übersieht bisweilen die starken Lohnerhöhungen nach der Wiedervereinigung und den damit verbundenen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit. Zu Beginn der 2000er-Jahre waren die deutschen Lohnstückkosten eine der höchsten in Europa.⁸³ Der deutsche ebenso wie der österreichische Exporterfolg im letzten Jahrzehnt waren auch keineswegs nur auf die Lohnmoderation zurückzuführen. Die Entwicklung neuer und die inkrementelle Verbesserung bestehender Produkte sowie der damit verbundene Aufstieg auf der Qualitätsleiter sind ebenso in Rechnung zu stellen.⁸⁴ Was auch in der Diskussion gern vergessen wurde, sind die Kosten der deutschen Einheit. Derartige Kosten hatten andere Staaten wie die USA, Großbritannien oder Frankreich nicht zu tragen. Die viel und teils durchaus zu Recht kritisierten Hartz-Reformen haben gemäß zahlreichen empirischen Studien für eine Ausweitung der Beschäftigung gesorgt. Bedenkt man die hohen Nutzen- einbußen aufgrund von Arbeitslosigkeit, so mag für viele auch ein minderwertiger Arbeitsplatz besser als gar keiner sein. Rückblickend erscheint die deutsche Stagnationsperiode der 2000er-Jahre als Vorläufer für eine neue Dynamik.⁸⁵ Aber auch die methodischen Probleme eines Vergleichs von Volkswirtschaften und Wirtschaftspolitiken sind zu berücksichtigen. Betrachtet man etwa nicht das Wachstum des realen BIP, sondern das aus wohlfahrtsökonomischen Überlegungen heraus relevantere Maß des verfügbaren Nettonationaleinkommens pro Kopf, so ergibt sich für die Periode 2000-2010 eine Zunahme desselben in Deutschland um 1,2%, in Frankreich um 0,1% und in den USA um 0,4%. Dieses Wachstum lag in Deutschland deutlich über dem EU-Durchschnitt von 0,8%.⁸⁶

Welche Quintessenz lässt sich aus dieser ernüchternden Diskussion

ziehen? Wurde die Entwicklung Deutschlands und dessen hoher Industrieanteil in den Jahren vor der Krise als problematisch beurteilt, scheinen sich die Urteile mittlerweile ins Gegenteil verkehrt zu haben. Beide Tendenzen erweisen sich bei genauerer Analyse als wenig hilfreiche Basis im Sinne eines effektiven „*policy learning*“.

5. Resümee

Die bereits vor der Krise einsetzende Renaissance der Industriepolitik wurde durch die Krise weiter vorangetrieben. Eine aktivere Beeinflussung bzw. Förderung der Wirtschaftsstruktur im Allgemeinen und der Industrie im Besonderen ist mittlerweile wieder ein weithin anerkanntes wirtschaftspolitisches Instrument. Sinkende Arbeitslosenquoten, hohe Leistungsbilanzüberschüsse und die Bewahrung des Triple-A haben das „Geschäftsmodell Deutschland“ zu einer attraktiven Alternative zum angelsächsischen Kapitalismus gemacht. Der hohe und in letzter Zeit sogar leicht zunehmende Industrieanteil an der Wertschöpfung wird als wichtige Ursache für die positive Entwicklung identifiziert. Jedoch zeigt eine Analyse der deutschen Entwicklung, dass diese nur begrenzt als Vorbild für andere Staaten handlungsleitend werden kann – und sollte.

In diesem Beitrag werden sechs Faktoren diskutiert, welche in der amerikanischen und europäischen Diskussion als Gründe genannt werden, warum der Industriepolitik wieder eine größere Bedeutung zukommt: (i) Politökonomische Selbstverstärkungsprozesse, (ii) intersektorale Fehlallokationen, (iii) Strategien „grünen Wachstums“, (iv) globale Ungleichgewichte, (v) sektorale Arbeitsplatzqualitäten und (vi) innovationsökonomische Argumente. Diese Argumente basieren nur teilweise auf einem klar identifizierten Marktversagen. Die impliziten oder expliziten Annahmen über Dienstleistungen sind keineswegs unproblematisch. Technologischer Fortschritt wird Dienstleistungen zunehmend handelbar machen; die Unterschiede zur Industrie werden tendenziell abnehmen. Auch bleibt unklar, inwieweit Politik und Bürokratie in der Lage sind, industriepolitische Maßnahmen effektiv und effizient umzusetzen. Die Gefahr von „*rent seeking*“ und „*regulatory capturing*“ ist keineswegs kleiner geworden. Andererseits zeigen die industriepolitischen Argumente aber auch, dass eine *Laissez faire*-Haltung gegenüber der Entwicklung einzelner Sektoren negative Konsequenzen haben kann.

Diese Zusammenhänge verweisen auf das „Trilemma der Industriepolitik“. Erstens ist es offensichtlich, dass die Wirtschaftsstruktur wichtige Implikationen für Wachstum und Wohlfahrt einer Volkswirtschaft hat. Zweitens kann die Politik diese nur beschränkt beeinflussen, ohne die Verschwendung volkswirtschaftlicher Ressourcen zu riskieren. Drittens zeigt

die historische Entwicklung aber auch, dass so gut wie alle erfolgreichen Branchen- und Technologieentwicklungen zumindest implizit industriepolitisch vorangetrieben wurden.

Ein Teil des Auswegs aus diesem Trilemma könnte in der rigorosen Evaluation industriepolitischer Eingriffe bestehen. Oftmals wird der einfache Schluss gezogen, dass die erfolgreiche Entwicklung eines Projekts, eines Unternehmens oder einer Branche bereits den Erfolg der Industriepolitik beweise. Der entscheidende Maßstab zur Beurteilung der Effektivität einer industriepolitischen Maßnahme muss jedoch der Vergleich einer Erfolgsgröße (z. B. Anzahl der Beschäftigten in F&E) mit politischer Intervention bzw. ohne diese sein.

Eine moderne Industriepolitik zeichnet sich nicht durch das Vermeiden von Fehlern um jeden Preis aus. Diese sind gerade bei Staaten an der Technologiefrente unvermeidlich – die Unsicherheit über die Richtung des technischen Fortschritts ist hier am größten. Bereits angefallene versunkene Kosten werden in politischen Entscheidungen über die Fortsetzung einer Subvention nicht berücksichtigt („*Concorde fallacy*“). Der Art und Weise, wie Industriepolitik implementiert wird, sowie dem Design der Instrumente und deren Zusammenspiel wird besondere Aufmerksamkeit geschenkt. Anstatt die Anzahl der Unternehmensgründungen zu maximieren, schafft die Politik günstige Rahmenbedingungen für das Wachstum von Unternehmen. Grundlagenforschung und Bildungsinvestitionen, Regulierung (Umwelt), Wettbewerbspolitik (*too-big-to-fail*-Problematik) und öffentliches Beschaffungswesen sind industriepolitisch nach wie vor nicht optimal genutzte Instrumente. Eine innovationsorientierte Industriepolitik ergänzt den Wettbewerbsprozess als Entdeckungs- und Selektionsverfahren in jenen Bereichen, die besonders anfällig für Marktversagen sind und welche den höchsten sozialen Nettonutzen erwarten lassen.

Anmerkungen

- ¹ Aiginger (2007), Soete (2007).
- ² Online unter <http://www.bis.gov.uk/news/speeches/> [13.12.2012].
- ³ The Economist (5. August 2010).
- ⁴ Rattner (2011).
- ⁵ European Commission (2010) 3. Aus der Formulierung sowie aus dem Zusammenhang ist klar, dass hier der Industriesektor gemeint ist.
- ⁶ The Economist (6. August 2011).
- ⁷ FAZ (15.3.2010).
- ⁸ Burda (2007); Rattner (2011).
- ⁹ Janeba (2010).
- ¹⁰ The Economist (4.2.2012).
- ¹¹ Aiginger (2007), Soete (2007).
- ¹² Diese Asymmetrie in der Akzeptanz ist inhaltlich keineswegs selbstverständlich. Im Prinzip treten klassische industriepolitische Probleme wie *targeting* oder *rent seeking*

auch in der Technologie- oder Clusterpolitik auf. Vgl. hierzu z. B. Berthold und Rieger (2011).

- ¹³ Ludwig et al. (2011).
- ¹⁴ OECD (2011).
- ¹⁵ Vgl. hierzu etwa auch den Bericht von Atkinson (2011).
- ¹⁶ Meyer (2011).
- ¹⁷ Aghion et al. (2011).
- ¹⁸ Atkinson (2011). Pisano und Shih (2009) kritisieren die zunehmende Lücke zwischen der Finanzierung für Grundlagenforschung und angewandter Forschung in den USA. Letztere stelle eine wesentliche Voraussetzung für den Transfer von Forschungsergebnissen in industrielle Produkte dar.
- ¹⁹ Rattner (2011); Spence (2011a); The Economist (7.7.2011).
- ²⁰ Spence (2011b).
- ²¹ Rowthorn und Ramaswamy (1997).
- ²² Becker (1962).
- ²³ Tichy (1999).
- ²⁴ Pisano und Shih (2009).
- ²⁵ The Economist (5.8.2010).
- ²⁶ European Competitiveness Report 2011.
- ²⁷ Businessweek (21.9.2009).
- ²⁸ Acemoglu (2009).
- ²⁹ Aghio et al. (2011).
- ³⁰ Acemoglu (2009).
- ³¹ Wienert (2010).
- ³² Für die folgenden Ausführungen vgl. Spence (2011).
- ³³ Scheuer und Zimmermann (2006).
- ³⁴ Davies (2010).
- ³⁵ Krämer (2011).
- ³⁶ Wouter den Haan (2011).
- ³⁷ Haldane und Madouros (2011).
- ³⁸ Zit. n. Eichengreen (2010).
- ³⁹ Davies (2010).
- ⁴⁰ Phillipon und Reshef (2008).
- ⁴¹ Kedrosky und Stangler (2011).
- ⁴² MINT: Mathematik, Ingenieurwissenschaften, Naturwissenschaften, Technik.
- ⁴³ Die Dominanz des Finanzsektors und deren negative Auswirkung auf andere Branchen werden in England auch unter dem Schlagwort „*Dutch disease*“ diskutiert.
- ⁴⁴ Acemoglu (2009), Eichengreen (2010).
- ⁴⁵ Handelsblatt (30.1.2012), TAZ (12.12.2011).
- ⁴⁶ Carballo-Cruz (2011).
- ⁴⁷ http://www.oecd.org/document/45/0,3746,en_21571361_44315115_46135213_1_1_1_1,00.html [5.2.2012].
- ⁴⁸ http://www.oecd.org/document/45/0,3746,en_21571361_44315115_46135213_1_1_1_1,00.html [5.2.2012].
- ⁴⁹ The Economist (25.7.2009).
- ⁵⁰ Porter und van der Linde (1995).
- ⁵¹ Sinn (2005).
- ⁵² Horn et al. (2010).
- ⁵³ Görg (2010).
- ⁵⁴ The Economist (25.7.2009).
- ⁵⁵ The Economist (8.8.2009).

- ⁵⁶ Es sei an dieser Stelle erwähnt, dass etwa auch das WIFO der Stadt Wien eine „moderne“ Industriepolitik“ unter Verweis auf die hohe Arbeitsplatzqualität im Industriesektor empfiehlt.
- ⁵⁷ Helper (2009).
- ⁵⁸ Mayerhofer (2007).
- ⁵⁹ Blanchard und Illing (2010).
- ⁶⁰ Scheuer und Zimmermann (2006).
- ⁶¹ Martinez (2011).
- ⁶² Pisano, Shih (2009).
- ⁶³ Lundvall (2007).
- ⁶⁴ Rodrik (2011) zeigt in einer empirischen Arbeit, dass, im Gegensatz zur Konvergenz von Volkswirtschaften, der Industriesektor von Entwicklungsländern eine absolute („*unconditional*“) Konvergenz der Arbeitsproduktivität aufweist, d. h. dass der Industriesektor in besonderem Maße von internationalen Wissens-*Spillovers* profitieren kann, unabhängig von der institutionellen Ausgestaltung. Entwicklungspolitisch entscheidend erscheint daher eine Reallokation von Ressourcen in Branchen, welche dieses Merkmal der absoluten Konvergenz aufweisen.
- ⁶⁵ OECD (2006).
- ⁶⁶ Ökonomisch betrachtet handelt es sich dabei um Güter, deren Nutzung zwar der Rivalität, jedoch nicht der Ausschließbarkeit unterliegt. Daraus entstehen Anreize, die zur Übernutzung und letztlich Ressourcenvernichtung der Allmende führen können („*tragedy of the commons*“).
- ⁶⁷ Offensichtlich besteht zwischen der Konzeption der „*industrial commons*“ und den Externalitäten im Sinne Krugman's (*labor market pooling, pecuniary externalities, knowledge spillovers*) welche zur räumlichen Ballung von ökonomischen Aktivitäten führen, ein enge inhaltliche Beziehung (Krugman 1991).
- ⁶⁸ Pisano und Shih (2009) 7.
- ⁶⁹ OECD (2011).
- ⁷⁰ Paque (2009).
- ⁷¹ Gebauer et al. (2007).
- ⁷² Meyer (2010).
- ⁷³ Moncada-Paterno-Castello et al. (2011).
- ⁷⁴ Zimmermann (2009).
- ⁷⁵ Burda und Hunt (2011a).
- ⁷⁶ Burda und Hunt (2011b).
- ⁷⁷ Brenke und Grabka (2011).
- ⁷⁸ Rattner (2011).
- ⁷⁹ NZZ (9.2.2012).
- ⁸⁰ Schulmeister (2010); <http://www.gegenblende.de/++co++1bbd37e2-bcc9-11df-4058-001ec9b03e44> [5.12.2012].
- ⁸¹ NZZ (9.2.2012).
- ⁸² Es sei denn, die Urteile der Ratingagenturen sind das einzige Beurteilungskriterium.
- ⁸³ Janeba (2010).
- ⁸⁴ Görg (2010), Ragacs et al. (2011).
- ⁸⁵ Burda (2007).
- ⁸⁶ Scheiblecker et al. (2011).

Literatur

- Acemoglu, Daron; et al., The environment and directed technological change (= NBER working paper, Washington, D. C., 2009).
- Acemoglu, Daron, The crisis of 2008: structural lessons for and from economics (= CEPR Policy Insight 28, 2009).
- Aghion, Philippe, Rethinking industrial policy (= Bruegel Policy Brief 4, 2011).
- Aiginger, Karl, Post crisis policy: some reflections on a Keynesian economics, in: Dullien, Sebastian; et al. (Hrsg.), The world economy in crisis: the return of Keynesianism? (Marburg 2010) 245-267.
- Aiginger, Karl, Industrial Policy: a dying breed or a re-engineering phoenix, in: Journal of Industry, Competition and Trade 7(2007) 297-323.
- Aiginger, Karl, Explaining differences in economic growth among OECD countries, in: Empirica 32 (2005) 19-43.
- Atkinson, Robert, America must learn from Germany – before it's too late; <http://globalpublicsquare.blogs.cnn.com/2011/10/24/america-must-learn-from-germany-before-it%E2%80%99s-too-late/> [5.2.2012].
- Baumol, William, Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis, in: The American Economic Review 3 (1967) 425-426.
- Belke, Ansgar, Schaden deutsche Exporte den Nachbarn? Oder: Bei wem liegt der Schlüssel zur Lösung?, in: ifo Schnelldienst 15 (2010) 14-19.
- Berthold, Norbert; Rieger, Jörg, Industriepolitik im neuen Gewand? Markt- und Staatsversagen bei der Clusterbildung, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 2 (2011) 79-84.
- Blanchard, Olivier; Illing, Gerhard, Makroökonomie (München 2010).
- Blinder, Allen, Offshoring: the next industrial revolution?, in Foreign Affairs 2 (2006) 113-128.
- Bosch, Gerhard; Weinkopf, Claudia, Arbeitsverhältnisse im Dienstleistungssektor, in: WSI-Mitteilungen 9 (2011) 439-446.
- Brenke, Karl, Die griechische Wirtschaft braucht eine Wachstumsstrategie, in: DIW Wochenbericht 5 (2012) 3-15.
- Brenke, Karl; Grabka, Markus, Schwache Lohnentwicklung im letzten Jahrzehnt, in: DIW Wochenbericht 45 (2011) 3-15.
- Buigues, Pierre-Andre; Sekkat, Khalid, Public subsidies to business: an international comparison, in: Journal of industry, competition and trade 11 (2011) 1-24.
- Burda, Michael; Jennifer, Hunt, What explains the German labour market miracle in the Great Recession?, in: Brookings Paper on Economic Activity Spring (2011) 273-335.
- Burda, Michael; Hunt, Jennifer, The German labour-market miracle (2011); VOX.
- Burda, Michael, German recovery: it's the supply side (2007); VOX.
- Carballo-Cruz, Francisco, Causes and consequences of the Spanish economic crisis: Why has the recovery taken so long?, in: Panoeconomicus 3 (2011) 309-328.
- Davies, Howard, After the golden age of finance (Project Syndicate, 2010).
- den Haan, Wouter, Why do we need a financial sector? (2011); VOX.
- Eichengreen, Barry, The crisis in financial innovation. Remarks on the occasion of the award of the Schumpeter Prize of the International Schumpeter Society (2010).
- Eichengreen, Barry, The German economy: be careful what you ask for (2007); VOX.
- European Commission, An integrated industrial policy for the globalization era. Putting competitiveness and sustainability at the centre stage (= COM (2010) 614 final, Brüssel 2010).
- European Competitiveness Report 2011.
- Förster, Michael, Einkommensverteilung und Armut im OECD-Raum (= Proceedings of OeNB Workshops, Wien 2008).
- Gebauer, Heiko; et al., Internationalisierungstendenzen in Produktion sowie F&E und Konstruktion, in: Die Volkswirtschaft 1/2 (2007) 19-22.

- Görg, Holger, Sind Exporte und Importe auf einmal schlecht?, in: ifo Schnelldienst 15 (2010) 11-13.
- Haldane, Andrew; Madouros, Vasileios, What is the contribution of the financial sector? (2011); VOX.
- Hall, Peter; Soskice, David, An introduction to varieties of capitalism, in: Hall, Peter; Soskice, David (Hrsg.), Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage (Oxford 2001) 1-68.
- Hartwig, Jochen, Testing the growth effects of structural change, in: Structural Change and Economic Dynamics 23 (2012) 11-24.
- Helper, Susan, The high road for US manufacturing, in: Issues in Science and Technology (Winter 2009).
- Horn, Gustav; et al., Die Debatte um die deutsche Exportorientierung, in: Wirtschaftsdienst 1 (2010) 22-28.
- Janeba, Eckhard, Exportweltmeister Deutschland – gewinnen wir auf Kosten anderer Länder?, in: ifo Schnelldienst 15 (2010) 6-10.
- Kaldor, Nicholas, Strategic factors in economic development (Ithaca 1967).
- Krämer, Hagen, Dienstleistungen im Strukturwandel: Entwicklung und Perspektiven für Wachstum und Beschäftigung in Europa, in: Wirtschaft und Gesellschaft 2 (2011) 269-291.
- Lerner, Josh, Boulevard of broken dreams. Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed – and what to do about it (Princeton 2009).
- Levy, Mickey, Diverging competitiveness among EU nations: constraining wages is the key (2012); VOX.
- Lundvall, Bengt-Ake, National innovation systems – analytical concept and development tool, in: Industry and Innovation 1(2007) 95-119.
- Maroto-Sanchez, Andres; Cuadrado-Roura, Juan, Is growth of services an obstacle to productivity growth? A comparative analysis, in: Structural Change and Economic Dynamics 20 (2009) 254-265.
- Martinez, John, Replacing industrial jobs represents major challenge; <http://www.timesrecordnews.com/news/2011/jan/14> [5.2.2012].
- Mayerhofer, Peter, De-Industrialisierung in Wien (?) (WIFO, Wien 2007).
- Meyer, Thomas, Schlanke Produktion schafft Wettbewerbsvorteile (Deutsche Bank Research 2011).
- Meyer, Thomas, Forschung folgt Fertigung. Internationale Arbeitsteilung in F&E (Deutsche Bank Research 2010).
- Moncada-Paterno-Castello; et al., Drivers and impacts in globalization of corporate R&D: an introduction based on the European experience, in: Industrial and Corporate Change 2 (2011) 585-603.
- OECD, Attractiveness for Innovation. Location factors for international investment (Paris 2011).
- Paque, Karl-Heinz, Die Bilanz. Eine wirtschaftliche Analyse der Deutschen Einheit (München 2009).
- Peneder, Michael, Industrial structure and aggregate growth, in: Structural Change and Economic Dynamics, 14 (2003) 427-448.
- Pisano, Gary; Shih, Willy, Restoring American Competitiveness, in: Harvard Business Review (July-August 2009) 2-13.
- Porter, Michael; van der Linde, Claas, Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship, in: Journal of Economic Perspectives 9 (1995) 97-118.
- Ragacs, Christian; et al., Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgütererzeugung, in: Geldpolitik und Wirtschaft 3 (2011) 38-65.

- Rattner, Steven, The secrets of Germany's success. What Europe's manufacturing powerhouse can teach America, in: *Foreign Affairs* (July/August 2011) 7-11.
- Rodrik, Dani, The manufacturing imperative (Project Syndicate 2011).
- Rodrik, Dani, Industrial policy: don't ask why, ask how, in: *Middle East Development Journal* (2008) 1-29.
- Rowthorne, Robert; Ramaswamy, Ramana, Deindustrialization: causes and implications (= IMF Working Paper, Washington, D. C., 1997).
- Scheiblecker, Marcus; et al., Ausgewählte Ergebnisse einer erweiterten Wohlstandsmessung im Ländervergleich, in: *WIFO-Monatsberichte* 11 (2011) 713-726.
- Scheuer, Manfred; Zimmermann, Guido, Deindustrialisierung: Eine neue „britische Krankheit“, in: *Wirtschaftsdienst* 4 (2006) 245-251.
- Siebert, Horst; et al., Was der Finanzsektor mit Umweltproblemen gemeinsam hat, in: *NZZ* (20.5.2009).
- Sinn, Hans-Werner, Basar-Ökonomie, in: *Ifo-Schnelldienst* 6 (2005) 3-42.
- Soete, Luc, From industrial to innovation policy, in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 7 (2007) 273-284.
- Spence, Michael; Hlatshwayo, Sandile, The evolving structure of the American Economy and the Employment Challenge (= Council on Foreign Relations, Working Paper 2011a).
- Spence, Michael, The impact of globalization on income and employment, in: *Foreign Affairs* 4 (2001b) 28-41.
- Tichy, Gunther, Zwei Systeme ein Kapitalmarkt? Zur Inkompatibilität der globalen Modelle der Unternehmenspolitik, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 6 (1999) 537-544.
- Tobin, James, On the efficiency of the financial system, in: *Lloyds Bank Review* 153 (1984) 1-15.
- Weber, Axel, Globale Ungleichgewichte. Theorien und Fakten (Deutsche Bundesbank 2007).
- Wienert, Helmut, Kaldor's Wachstumsgesetz – Zum Zusammenhang zwischen Industrieproduktion und Bruttoinlandsprodukt, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 9 (2010) 459-462.
- Zeitschriften, Zeitungen: *The Economist*, *Business Week*, *Handelsblatt*, *NZZ*, *FAZ*

Zusammenfassung

Die bereits vor der Krise einsetzende Renaissance der Industriepolitik wurde durch die Krise vollendet. Eine aktive Beeinflussung der Wirtschaftsstruktur ist mittlerweile wieder ein weithin anerkanntes wirtschaftspolitisches Instrument. Dabei spielt die deutsche Entwicklung in der Krise eine wichtige Rolle. Die sinkenden Arbeitslosenquoten in der größten Wirtschaftskrise seit den 1930er-Jahren, die hohen Leistungsbilanzüberschüsse sowie das weiterhin bestehende erstklassige Rating der Staatsfinanzen sind dafür verantwortlich. Der hohe und in letzter Zeit sogar leicht zunehmende Industrieanteil an der Wertschöpfung wird dabei als wichtige Ursache für die positive Entwicklung identifiziert.

Es werden sechs Faktoren diskutiert, welche in der amerikanischen und europäischen Diskussion als Gründe genannt werden, warum Industriepolitik wieder eine größere Bedeutung bekommen sollte. Dabei handelt es sich um (i) politökonomische Selbstverstärkungsprozesse, (ii) intersektorale Fehlallokationen, (iii) Unterstützung von Strategien „grünen Wachstums“, (vi) Abbau globaler Ungleichgewichte, (v) sektoral divergierende Arbeitsplatzqualität sowie (vi) innovationsökonomische Argumente.

Eine Analyse des „Geschäftsmodells Deutschland“ zeigt, dass eine Kopie dieses Modells keineswegs unproblematisch ist und zu unauflösbaren makroökonomischen Widersprüchen führt. Ein „*policy learning*“ sollte auf einer differenzierteren Betrachtung der deut-

schen Industrie und Makroökonomie aufbauen und die institutionellen Unterschiede zwischen Volkswirtschaften würdigen.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 14**

**Entwürfe für die Zukunft
von Wirtschafts- und Sozialpolitik**

Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag

Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber (Hrsg.)

Vorwort

Krise und Wirtschaftstheorie

Artikel von: Harald Hagemann; Peter Mooslechner; Kurt W. Rothschild; Stephan Schulmeister

Keynesianismus im wirtschaftlichen Diskurs

Artikel von: Karl Aiginger; Franz R. Hahn; Gustav A. Horn; Markus Marterbauer; Ewald Nowotny; Hans Seidel; Andreas Wörgötter

Lohnentwicklung, Lohnpolitik und Sozialpartnerschaft

Artikel von: Felix Butschek; Günther Chaloupek; Wolfgang Pollan; Franz Traxler

Verteilung von Einkommen und Vermögen

Artikel von: Raimund Dietz; Helmut Höpflinger; Helmut Kramer; Hans Steiner; Gunther Tichy

Systeme der sozialen Sicherung

Artikel von: Georg M. Busch; Anton Hemerijck; Christine Mayrhuber; Herbert Walther

Wirtschaftspolitik in der Europäischen Union

Artikel von: Gudrun Biffl; Wolfgang Blaas; Fritz Breuss; Edith Kitzmantel

Biographien

Wien 2009, 158 Seiten, € 24,–.

Bestellungen bei:

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

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

Wohnpolitische Strategien: Liberalisierung oder politische Intervention?¹

Lukas Tockner

Die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise ist in vielen Ländern bekanntlich in erster Linie auf Verwerfungen auf den jeweiligen Immobilienmärkten zurückzuführen. Vor diesem Hintergrund werden die aktuellen wohnpolitischen Forderungen der OECD analysiert.² Dabei wird gezeigt, dass sich die Pariser Organisation weiterhin grundsätzlich für freie Wohnungsmärkte und Eigentumsbildung ausspricht. Die große Krise hat ihre wirtschaftstheoretische Ausrichtung nicht verändert. Direkte staatliche Eingriffe auf der Angebotsseite des Wohnungsmarktes bleiben damit laut OECD weiterhin per Definition ausgeschlossen. Aufgrund dieser eingeschränkten Sichtweise führen die zentralen Politikvorschläge der Organisation in ein Dilemma. In den marktgesteuerten und eigentumszentrierten Ländern waren und sind Hypothekarkredite beinahe die einzige Möglichkeit, um mit Wohnraum versorgt zu werden. Wird dieser Kreditzugang nun durch eine striktere Regulierung des Finanzsektors verschärft, wie es die OECD gerne hätte, so ist nicht klar, wie eine ausreichende Wohnungsversorgung für breite Haushaltsschichten gesichert werden kann. Dieses Dilemma ist ohne eine direkte öffentliche Wohnbauförderung oder öffentliche Bautätigkeit nicht zu lösen.

1. Die Spezifika des Gutes Wohnung und die Folgen für den Markt

Sowohl aus einer partialanalytischen wie auch aus einer allgemeinen Gleichgewichtsperspektive zeigt sich, dass durch das alleinige Wirken der Marktmechanismen auf dem Wohnungsmarkt weder eine effiziente Allokation noch eine ausreichende Versorgung mit Wohnraum zu erwarten ist. Mehrere Voraussetzungen, welche das Zustandekommen eines Gleichgewichtspreises bedingen, sind auf dem Wohnungsmarkt *ex ante* nicht oder nur partiell gegeben. Das gilt insbesondere für urbane Segmente des Wohnungsmarktes.³

Was unterscheidet den Wohnungsmarkt vom Markt für Kartoffeln? Kann erwartet werden, dass das freie Zusammenwirken dezentraler Akteure zu

einem optimalen Ergebnis führt, oder sind aufgrund theoretischer Überlegungen staatliche Eingriffe angezeigt? Die Literatur zu ökonomischen Spezifika des Gutes Wohnen ist überschaubar.⁴ Dort wird als markantes Spezifikum des Wohnungsmarktes angeführt, dass die Haushalte wohnen müssen und dieses Grundbedürfnis nicht substituieren können. Der Fakt, dass Wohnen für einen Haushalt nicht substituierbar ist, bedeutet, dass es hier keinen Konsumverzicht geben kann.⁵ Ein Haushalt mit Kind benötigt ein gewisses Mindestmaß an Wohnraum, in einer Wohnung mit 45 Quadratmetern wäre dieser beispielsweise unterversorgt. „Erst über die Mindestversorgung hinausgehende Nutzenstiftung ist substituierbar: durch Austausch inner- gegen außerhäusliche Aktivitäten oder Statussymbole.“⁶ Das Niveau der Mindestversorgung ist jedoch nicht absolut, sondern in Relation zum sonstigen gesellschaftlichen Entwicklungsstand zu betrachten. So werden Substandardwohnungen zu Recht in Österreich als nicht mehr dem Standard angemessen betrachtet. Wohnen in Substandardwohnungen gilt als Zeichen von Armut.

Wohnraum ist zu dem ein heterogenes Gut. Das heißt, der gestiftete Nutzen ist von einer Reihe objektiver (z. B. der Rechtsform) und subjektiver (z. B. der Lage relativ zum Arbeitsplatz) Faktoren abhängig. „Die Gesamtheit der zur Beurteilung einer Wohnung verfügbaren Kategorien macht deutlich, dass eine Identität zwischen zwei angebotenen Wohnungen nicht zu erreichen sein wird. Aus dieser Heterogenität ergibt sich die Notwendigkeit der sektoralen Strukturierung der Wohnungsmärkte.“⁷ Diese Komplexität führt einerseits zu einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Nachfragern und Anbietern. Andererseits wird der Marktausgleich bedeutend schwieriger, da bei globalem Gleichgewicht auch unausgeglichene Teilmärkte bestehen können. Dem beispielhaft angeführten Haushalt mit Kind sind bei einer Wohnungssuche etwa alte Bauernhäuser oder Garconnieren keine erwägenswerte Option.

Ein weiteres Spezifikum von Wohnraum ist seine Immobilität. Folglich kann ein Gleichgewicht immer nur auf regionaler Ebene realisiert werden. Ein Ausgleich zwischen Regionen muss aus Sicht der Zuwanderungsgebiete zwingend durch Bautätigkeit erfolgen, welche immer eine entsprechende Verfügbarkeit von Grund und Boden voraussetzt. Das ist insbesondere bei Zuwanderungstendenzen in Ballungsräume von immanenter Relevanz.

Wohnraum unterscheidet sich von anderen Konsumgütern zu dem durch sehr hohe Produktionskosten. Allein die Baukosten einer Neubauwohnung (Einfamilienhaus und Eigentumswohnung) übersteigen das mediane oder auch das durchschnittliche jährliche Haushaltsnettoeinkommen um ein Vielfaches. Dazu kommen noch häufig spekulativ hochgetriebene Grundkosten. Daraus ergibt sich, dass die Kosten bzw. Preise für „gebrauchte“ oder neue Einfamilienhäuser oder Wohnungen weit über

den Jahreseinkommen der Haushalte liegen. Auf der Nachfrageseite stellt daher für die Bildung von Wohnungseigentum die Kreditfinanzierung eine Notwendigkeit dar. Bei der Errichtung von Mietwohnungen bewirken die hohen Bau- und Grundkosten ebenfalls die Notwendigkeit einer Darlehensfinanzierung, da den Mietwohnbauinvestoren in der Regel die entsprechende Eigenkapitalausstattung fehlt. Auf Grund der langen Amortisationsdauer erhöht sich zudem das Risiko für Investoren und Darlehensgeber.

Ein weiteres Wesensmerkmal von Wohnraum ist dessen Langlebigkeit. Die Lebensdauer von Wohnungen ist in der Regel größer als jene von Haushalten, daher existiert auch ein Markt für gebrauchte Wohnungen. Ebenso ist aufgrund dieser ausgeprägten Langlebigkeit das jährliche Neubauvolumen im Verhältnis zum Bestand gering.

Wohnungen verändern sich ebenso wie die Konsumwünsche ihrer Bewohner. Ersteres bedeutet, dass eine Wohnung periodisch immer wieder renoviert werden muss, damit der Zustand zum Zeitpunkt des Bezuges aufrechterhalten wird. Bezüglich der Konsumwünsche der Bewohner sind familiäre, soziale und ähnliche Änderungen von Gewicht. Im Falle von Mietwohnungen ergibt sich bei den VermieterInnen daher Unsicherheit über zukünftige Erlöse.

Wohnungen zeichnen sich darüber hinaus durch lange Produktionsdauern aus. Die Errichtung eines Gebäudes erfordert eine Zeitspanne, die aufgrund der Witterungsabhängigkeit und der Arbeitsintensität nur beschränkt verkürzt werden kann. Dadurch ergibt sich bei Nachfrageänderungen ein Anpassungsproblem. „Die lange Produktionsdauer begrenzt daher gemeinsam mit der Tatsache, dass der jährliche Neuzugang einer Wohnung [d. h. die Neubauleistung, LT] nur einen sehr geringen Anteil am Wohnungsbestand hat (zwischen 1% und 1,5%), den unmittelbaren Einfluss der Neubauproduktion auf das Marktgeschehen.“⁸ Kurzfristig ist demnach von Preisreaktionen auszugehen. Die Anpassung des Wohnungsbestandes an einen höheren Bedarf kann nur über einen längeren Zeithorizont gewährleistet werden.

Schließlich sind bei Wohnungswechseln hohe Transaktionskosten gegeben. Die Such- und Informationskosten aufgrund der Heterogenität des Gutes sind sowohl für Nachfrager und Anbieter problematisch. Die Tätigkeit von ImmobilienmaklerInnen ist in dieser Tatsache begründet. Aus Sicht der Nachfrager gibt es zudem Umzugskosten. Für Vermieter ergeben sich Lagerhaltungskosten, wenn eine Wohnung leer steht.

Die Summe dieser spezifischen Eigenschaften unterscheidet das Gut Wohnung deutlich von anderen Produktionsgütern. Aus einer mikroökonomischen Perspektive ergibt sich somit die Frage, welche Marktergebnisse aufgrund ebendieser Eigenheiten zu erwarten sind.

Damit auf dem Markt für ein bestimmtes Gut ein Gleichgewichtspreis entstehen kann, müssen verschiedene Voraussetzungen erfüllt werden.

Zuerst müssen genügend Marktteilnehmer ausreichend über die Angebots- und Nachfragebedingungen informiert sein. Es müssen hinreichend viele Transaktionen durchgeführt werden, entweder von einer großen Anzahl von Nachfragern und Anbietern mit geringem Transaktionsvolumen oder einer kleineren Zahl von Marktteilnehmern mit höherem Transaktionsvolumen. Das Gut muss zudem beliebig teilbar sein, und es darf keine Transaktionskosten mit sich bringen. Schließlich werden kontinuierliche Angebots- und Nachfragekurven mit normalem Steigungsverlauf vorausgesetzt.⁹

Diese Voraussetzungen werden am Wohnungsmarkt auf Grund der oben angeführten ökonomischen Spezifika des Gutes Wohnung nicht erfüllt. Bezüglich der Informationsverteilung gibt es auf dem Wohnungsmarkt Asymmetrien, welche von der Heterogenität des Gutes und der regionalen Marktdifferenzierung herrühren. Der Wohnungsmarkt ist deshalb sehr intransparent. Die Anbieter kennen in der Regel die Eigenschaften der angebotenen Wohneinheit, wissen aber über die Bonität der Nachfrager nicht Bescheid. Für die Nachfrager sind demgegenüber die Eigenschaften der angebotenen Wohneinheit unbekannt. Es ist also nicht klar, ob die erste Bedingung erfüllt ist.

Nachfrageseitig ist auf dem Wohnungsmarkt, abgesehen von Abwanderungsgebieten, mit einer hinreichenden Zahl von MarktteilnehmerInnen zu rechnen. Ob aber eine entsprechende Anzahl an Wohnungen angeboten wird, ist jedoch nicht ohne Weiteres klar. Wenn unter Marktbedingungen ein Teil der Haushalte über zu wenig Kaufkraft verfügt, werden diese Personen nicht entsprechend versorgt. Wenn der Staat versucht, etwa über Preisobergrenzen auf dem Mietwohnsektor, die Kaufkraft dieser Haushalte zu heben, ist *ex ante* nicht klar, ob damit die Rentabilitätserwartungen der Anbieter unterschritten werden oder nicht. Die Bedingung einer hinreichenden Zahl von Anbietern (und in Abwanderungsgebieten auch von Nachfragern) ist somit ebenfalls nicht zwingend erfüllt.

Betreffend die Teilbarkeit und die Transaktionskosten des Gutes Wohnung werden die Annahmen ebenso in der Regel verletzt. Eine Wohnung ist nicht teilbar. Dazu sind die Transaktionskosten bei einem Wohnungswechsel relativ hoch. Bei einem Wohnungserwerb machen diese ungefähr 10-15% der Kaufvertragssumme aus. Bei einem Mietwohnungswechsel fallen relativ zu einer Monatsmiete ebenfalls hohe Belastungen an.

Schließlich ist bezüglich des anzunehmenden Verlaufs der Nachfrage- und Angebotskurven Folgendes zu bemerken: Die Teilbarkeit eines Gutes ist Voraussetzung für den kontinuierlichen Verlauf der Kurven. Im Wohnungswesen ist diese wie erwähnt nicht gegeben. Zudem ist die Angebotskurve diskontinuierlich aufgrund von Ereignissen auf den vorgelagerten Boden- und Finanzmärkten. Die Nachfragekurve ist unstetig, da die Nachfrage wegen der nicht vorhandenen Substituierbarkeit unelastisch ist.

Die partialanalytische Darstellung legt folglich nahe, dass der Wohnungsmarkt nicht sich selbst überlassen werden kann und politische Interventionen nötig sind.¹⁰

Im Fall von urbanen Wohnungsmärkten sind sämtliche oben stehende Klassifikationen ebenfalls wirksam. Sie werden allerdings durch die inhärente Knappheit von Grund und Boden in den Städten noch stark verschärft. In die Sprache der allgemeinen Gleichgewichtstheorie gefasst, führt das zu folgenden Konsequenzen: Wie erwähnt ist das Gut Wohnung für einen Haushalt beinahe nicht substituierbar. Technisch gesprochen heißt das, die Substitutionselastizität ist nahe null.¹¹ Im Falle von Mietwohnungen, welche in vielen europäischen Städten einen viel größeren Anteil der Wohnraumversorgung ausmachen als auf dem Land, führt deshalb eine Mietzinserhöhung zu keiner Reaktion im Mietwohnungskonsum. Die betroffenen Haushalte müssen ihre Ausgaben in anderen Bereichen kürzen.¹² In größeren Ballungsräumen wird diese Tatsache dadurch verschlimmert, dass in zentraleren Lagen auch die Produktionselastizität von Wohnraum nahe null ist. In verbauten Gebieten steht ab einem gewissen Punkt kaum mehr Grund und Boden für Neubauten zur Verfügung. Bei Preissteigerungen (Mieten, Eigentumswohnungen, Zinshäuser) kann daher das Angebot nicht erhöht werden. Eine Ausweitung des Angebots ist nur in Randlagen möglich. Diese müssen jedoch gut erschlossen sein, damit eine preisdämpfende Wirkung auf innerstädtische Lagen möglich ist. Aufgrund der nicht vorhandenen Substitutionselastizität und Produktionselastizität von Bauland besteht für EigentümerInnen von Baulücken im zentralen Stadtgebiet zudem kein Anreiz, diese zu veräußern. Aufgrund ihrer inhärenten Knappheit sind diese eine ideale Wertanlage und ein ideales Spekulationsobjekt. Unter freien Marktbedingungen fällt den Besitzern von Grund und Boden insbesondere im urbanen Kontext eine Monopolrente zu.¹³ Das heißt, bei Preissteigerungen wie sie aktuell und in den letzten Jahren u. a. auch am Wiener Markt für Zinshäuser und Eigentumswohnungen beobachtbar sind, ist davon auszugehen, dass diese zu einem guten Teil in einem höheren Bodenpreis kapitalisiert werden. Das Angebot steigt nicht, und die Qualität des Wohnungsbestandes bleibt, von einigen Renovierungsarbeiten abgesehen, ebenfalls konstant. Das führt dazu, dass in einem Nullsummenspiel (im Fall von Eigentumswohnungen) Mittel von den Käufern zu den Verkäufern umverteilt werden. Letzteren fließt dabei eine Monopolrente zu.¹⁴ Bei Zinshäusern ergibt sich aufgrund desselben Sachverhalts ein Druck auf die Mieten. Die Käufer wollen auch bei hohen Hauspreisen eine bestimmte Rendite erzielen, wofür die Mieteinnahmen naturgemäß das einzige Ventil sind. Die aktuell übersteuerten Preise bei privaten Neuvermietungen in Wien und anderen Metropolen sind Ausdruck dieser Tatsache.¹⁵

Der nun folgende zweite Abschnitt des Aufsatzes beschäftigt sich mit

den längerfristigen Konsequenzen einer einseitig marktgesteuerten und eigentumszentrierten Wohnungspolitik, welche in den Ländern mit Vermögenspreisblasen im Immobiliensektor über mehrere Dekaden verfolgt worden war. Die dortigen Verwerfungen im Zuge der letzten Krise waren erstens vorhersehbar und sind zweitens in Ländern mit stabilen Immobilienmärkten nicht in dieser Form eingetreten. Neben allgemeinen Entwicklungen in einer Reihe von Ländern wird dabei insbesondere der Fall Großbritannien diskutiert. Vor dem Hintergrund dieser theoretischen und empirischen Erörterungen werden schließlich im dritten Teil des Beitrags die jüngsten wohnpolitischen Vorschläge der OECD analysiert.

2. Der Zusammenhang zwischen liberalisierten Wohnungsmärkten und Wirtschaftskrisen

2.1 Starke Zunahme der Haushaltsverschuldung

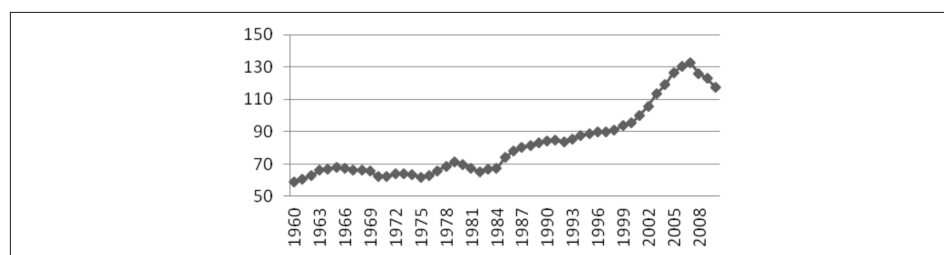
Die letzte Rezession, welche die tiefste seit den 1930er-Jahren bzw. dem Zweiten Weltkrieg war, hat auf den Hypothekarkreditmärkten begonnen. In Ländern wie den USA, Großbritannien, Spanien und Irland hat das Platzen der jeweiligen Vermögenspreisblase auf den Immobilienmärkten zu gravierenden Konsequenzen nicht nur auf den jeweiligen Wohnungsmärkten geführt. Es hat sich gezeigt, dass eine marktorientierte Wohnungspolitik, welche das Wohnungseigentum als einziges Ziel definiert, nicht tragfähig ist. Die obenstehenden theoretischen Bemerkungen, welche demgegenüber politische Interventionen in den Wohnungsmarkt nahelegen, werden durch diese Entwicklung empirisch bestärkt.

Ein besonderer Umstand im Kontext der letzten Krise ist, dass ihre Entwicklung vorhersehbar war. Es gab mehrere ÖkonomInnen, welche die Immobilienblase als solche erkannt und insbesondere vor Gefahren auf dem US-amerikanischen Hypothekarmarkt gewarnt hatten. Der ehemalige Chefökonom des IWF, Raghuram Rajan, wurde 2005 auf einem Symposium zu Ehren Alan Greenspans scharf kritisiert, weil er auf gestiegene Risiken im Finanzsystem und die Gefahr einer Krise hingewiesen hatte.¹⁶ Die WIFO-Ökonomen Markus Marterbauer und Ewald Walterskirchen legten in einer Studie aus dem Jahr 2005 dar, dass die Immobilienpreise langfristig keinen Einfluss auf Konsum, Wachstum und Beschäftigung haben.¹⁷ Das erhöhte Risiko einer bevorstehenden größeren Krise wurde ebenfalls richtig prognostiziert. Das ist schließlich ab dem Jahr 2007 mit den bekannten Konsequenzen eingetreten.

Längerfristig betrachtet ist der Aufbau des Krisenpotenzials auf den Immobilienmärkten, welches sich ab 2007 entladen hat, in erster Linie auf die ansteigende Haushaltsverschuldung zurückzuführen. Der Anstieg

bestand überwiegend in einer Ausweitung der Hypothekarkredite und steht damit unmittelbar im Kontext der Wohnraumversorgung. Wo verfügbar, zeigt die empirische Evidenz, dass das Kreditvolumen der privaten Haushalte relativ zu ihrem Einkommen über Dekaden kräftig expandiert hat. Abbildung 1 zeigt die entsprechenden Daten für die USA zwischen 1960 und 2010. Ab Beginn der 1980er-Jahre expandierte die Verschuldung von rund 65% im Jahr 1982 auf bereits 100% im Jahr 2001.

Abbildung 1: Haushaltsverschuldung in Prozent des verfügbaren Einkommens, USA



Quelle: Federal Reserve, Bureau of Economic Analysis.

Seit dem Börsenkrach im Jahr 2001 und der darauf folgenden Rezession hat sich diese Entwicklung beschleunigt. Im Jahr 2007 waren die US-amerikanischen Haushalte mit über 132% ihres verfügbaren Einkommens verschuldet. Ab diesem Punkt hat sich eine weitere Ausweitung der Verschuldung, welche wesentlich auf der Belehnung von im Preis ansteigenden Immobilien begründet war, als nicht gangbar erwiesen. Der Schuldendienst wurde, auch aufgrund der Zinserhöhungen der Federal Reserve, für die Haushalte nicht mehr tragbar.

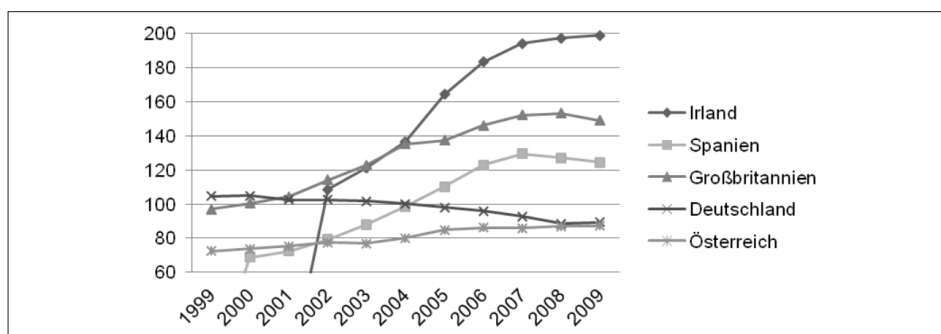
In den europäischen Ländern, welche eine Vermögenspreisblase bei Immobilien erlebt haben (Großbritannien, Spanien und Irland), zeigt sich für die letzte Dekade eine gleichlaufende Entwicklung der Haushaltsverschuldung.

Abbildung 2 zeigt die entsprechenden Daten. In Großbritannien ergibt sich ein Anstieg der Haushaltsverschuldung von rund 100% im Jahr 2000 auf 152% im Jahr 2007. Spanien verzeichnet relativ wie auch in absoluten Prozentzahlen einen noch stärkeren Zuwachs, die Haushaltsverschuldung expandierte im selben Zeitraum von zirka 69 auf 129% des verfügbaren Einkommens. Für Irland sind ab 2002 Zahlen verfügbar, welche einen besonders ausgeprägten Verschuldungszuwachs zeigen. Innerhalb von lediglich fünf Jahren hat ist die Verschuldung von 114 auf 194% des verfügbaren Einkommens im Jahr 2007 gestiegen.

Prominente ÖkonomInnen hatten bereits einige Jahre vor der Krise vor den Konsequenzen dieser Entwicklungen gewarnt. „Hohe Schulden ma-

chen die privaten Haushalte jedoch verwundbarer gegenüber Zinssatzerhöhungen. Mit einer Anhebung der Zinssätze im Falle einer Konjunkturbelastung kann der Immobilienpreisboom zusammenbrechen.“¹⁸ Den Gesetzen der Logik folgt die auch intuitiv naheliegende Erkenntnis, dass die Relation zwischen Schulden und Einkommen nicht ewig anwachsen kann. Ist Letzteres der Fall, dann steigt der Anteil des Einkommens, welcher für den Schuldendienst ausgegeben werden muss, beständig (wobei die Geschwindigkeit von der Relation zwischen Zinssatz und nominalem Einkommenswachstum bestimmt wird). Schließlich ergibt sich eine Situation, in welcher die privaten Haushalte „verwundbar“ sind. In der Praxis ist es u. a. aufgrund dieser Tatsache zu der tiefsten Rezession seit den 1930er-Jahren mit verheerenden Folgen für die jeweiligen Bevölkerungen gekommen. Hohe Budgetdefizite und der starke Anstieg der Staatsschulden sind ebenso unmittelbare Konsequenzen der Immobilien- und Finanzkrise wie leerstehende Wohnungen und Zwangsvollstreckungen.

Abbildung 2: Haushaltsverschuldung in Prozent des verfügbaren Einkommens in Europa



Quelle: Eurostat.

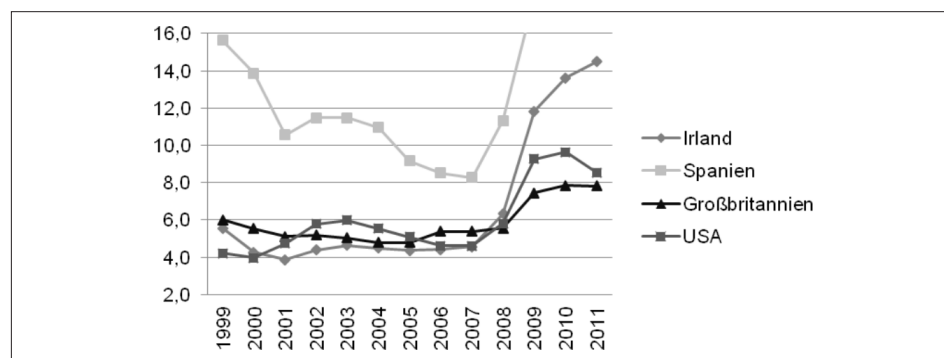
2.2 Krise der Immobilienmärkte erhöht Arbeitslosenquote

Besonders markant wirkte die internationale Wirtschafts- und Finanzkrise auf den Arbeitsmärkten. In den letzten Jahren zeigt sich zusehend, welche Folgen eine fehlgeleitete, eigentumszentrierte Wohnungspolitik auf die Beschäftigung hat. In allen Ländern mit einer Vermögenspreisblase auf den Immobilienmärkten ist die Arbeitslosigkeit sprunghaft angestiegen. Abbildung 3 zeigt die dortige Entwicklung auf den Arbeitsmärkten in der letzten Dekade.

In Großbritannien war der Anstieg der Arbeitslosenquote markant, zwischen 2007 und 2010 stieg sie um 3,2 Prozentpunkte auf 7,8%. Für 2011 ist kein Rückgang prognostiziert. In den USA hat sich die Arbeitslosenquote im selben Zeitraum mehr als verdoppelt, sie stieg von 4,6 auf 9,6%.

Der IWF prognostiziert für 2011 einen Rückgang auf 8,5%, welcher jedoch aufgrund der schwachen Konjunktur mittlerweile fragwürdig erscheint.¹⁹ In Spanien war die Entwicklung besonders drastisch. Innerhalb dreier Jahre ist die Arbeitslosigkeit von 8,3 auf 20,1% gestiegen. Bekanntlich sind Jugendliche von dieser äußerst misslichen Lage besonders stark betroffen. Auch in Irland war der Anstieg der Kündigungen drastisch. Im Zeitraum zwischen 2007 und 2010 ist die Arbeitslosenquote von 4,6 auf 13,6% gestiegen. Das Platzen der Immobilienpreisblase und damit der auf übermäßiger Verschuldung basierenden Nachfrageexpansion hatte also in den angeführten Ländern verheerende Konsequenzen.

Abbildung 3: Arbeitslosenquote in Ländern mit Immobilienkrise



Quelle: Internationaler Währungsfonds, Anm.: Wert für 2011 prognostiziert.

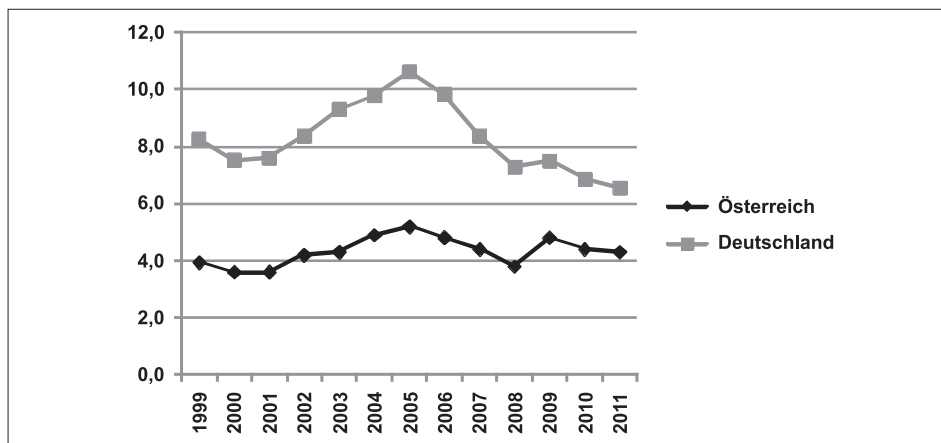
Demgegenüber haben Länder mit stabilen Immobilienmärkten, wie Deutschland und Österreich, jüngst keine derartigen Erfahrungen auf dem Arbeitsmarkt gemacht. Aus Abbildung 4 ist ersichtlich, dass es im Zuge der Krise in beiden Ländern lediglich zwischen 2008 und 2009 einen Anstieg der Arbeitslosigkeit gab. 2010 war die Arbeitslosenquote wieder rückläufig. In Deutschland wurde das Niveau vor der Krise bereits unterschritten, und für 2011 ist ein weiterer Rückgang der Arbeitslosigkeit prognostiziert.

In Österreich ist die Arbeitslosenquote ebenfalls seit 2010 wieder rückläufig, und für 2011 wird ein weiteres Absinken prognostiziert. Das Vorkrisenniveau wurde zwar noch nicht wieder erreicht, aber aktuell weist Österreich die niedrigsten Arbeitslosenzahlen in der EU auf.

In den USA, Großbritannien und Irland war in den Jahren bis 2007 die Arbeitslosigkeit stabil und auf einem niedrigeren Niveau als in Deutschland. Dies wurde lange mit der stärkeren Deregulierung und Arbeitsmarktflexibilisierung sowie den geringeren sozialstaatlichen Leistungen erklärt.²⁰ Die Krise hat diesen theoretischen Standpunkt als falsch entlarvt. Bezüglich der Wohnungspolitik ist festzuhalten, dass sich deren eigen-

tumszentrierte Ausprägung ebenfalls als nicht nachhaltig erwiesen hat. „(...) Der Versuch, über den freien Wohnungsmarkt die Versorgung der Bevölkerung mit Wohnraum zu verbessern, ist vollständig gescheitert und hatte gesamtwirtschaftlich verheerende Folgen.“²¹

Abbildung 4: Arbeitslosigkeit in Ländern mit stabilen Immobilienmärkten



Quelle: Internationaler Währungsfonds, Anm. Wert für 2011 prognostiziert.

2.3 Das Beispiel Großbritannien: die negativen Konsequenzen fehlgeleiteter Wohnungspolitik

Die britische Wohnungspolitik hat sich im Zuge der ökonomisch turbulenten 1970er-Jahre stark gewandelt.²² „Both public and private sectors responded to the economic shocks of the 1970s by cutting back, and in the 1980s the post-war mixed housebuilding economy was finally brought to an end. The Thatcher government ended the council-housebuilding programme and began the process of privatizing the existing social stock under the right to buy scheme – over 2.2 million have been sold.“²³ Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde bis zum Ende der 1960er-Jahre beinahe die Hälfte der jährlichen Neubauleistung kommunal errichtet. Seit der konservativen Regierung unter Margret Thatcher wurde der kommunale Wohnbau stark eingeschränkt und schließlich zu Beginn der 1990er-Jahre ganz beendet. Gleichzeitig wurde Wohnungseigentum steuerlich stark begünstigt. Noch in den 1970er-Jahren musste für die sich aus Eigentum ergebende kalkulatorische Miete Steuer bezahlt werden. Diese Regelung wurde aufgehoben, und anstatt dessen konnten in Folge Zahlungen für Hypothekarkredite von der Steuerbemessungsgrundlage abgezogen werden. Folglich wurde in der Wohnpolitik völlig hin zu eigentumsfördernden Maßnahmen umgeschichtet.

Die private Neubauproduktion konnte die Lücke, welche sich durch den zurückgedrängten öffentlichen Wohnbau ergab, allerdings nie schließen. Am Höhepunkt der Vermögenspreisblase 2007 wurden in Großbritannien 175.000 Neubauwohnungen errichtet. Es werden allerdings pro Jahr 230.000 neue Haushalte gegründet, und in diese Zahl ist der Wohnungsschwund wegen Verfall noch nicht eingerechnet. Für die gesamte Periode zwischen 1995 (dieses Jahr markiert den Beginn des Anstiegs der realen Hauspreise) und 2007 ist bei einer Verdreifachung des realen Preises die Neubauleistung beinahe konstant geblieben.²⁴

„The inadequate response of the private sector to the huge demand for new homes is a classic case of market failure. (...) The costs are loaded at the front end (...) when the land must be paid for, and the returns do not come until homes are sold toward the end. (...) Developers are therefore under structural pressure to constrain overall housing production for fear of reducing sales values (...).“²⁵

In diesem konkreten Beispiel ist also die im Theorieabschnitt festgestellte geringe Produktionselastizität von Wohnraum selbst bei sehr ausgeprägten Preissteigerungen noch wirksam. In Großbritannien sind folglich aufgrund der spezifischen Ausprägung der Vermögenspreisblase die Haushalte in Summe gleichzeitig überschuldet und unterversorgt mit Wohnraum. Lloyd fasst zusammen:

„The biggest losers from the current bust will be those who bought in the last five years, with large mortgages at high multiples of earning – especially younger, working families without large inheritances. And as the market freezes, no one can move and everyone sits tight waiting for the next bubble to emerge. It is totally dysfunctional.“²⁶

Das bedeutet, dass für die BritInnen, was ihr eigenes Zuhause betrifft, eine ähnlich gnadenlose Logik wie auf dem Aktienmarkt gilt. Wer zu einem Zeitpunkt einsteigt, an dem die Vermögenspreisblase bereits ordentlich angeschwollen ist, hat am Ende die größten Verluste. Für die Lebensplanung von jungen Familien hat das die denkbar größten Konsequenzen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die britische Wohnungspolitik im Zuge der neokonservativen Revolution einen vollständigen Schwenk hin zur Eigentumsförderung vollzogen hat. Der öffentliche Wohnungsbestand wurde privatisiert. Der kommunale Wohnbau wurde zuerst stark gedrosselt und schließlich völlig beendet. Gemeinwirtschaftliche Bauträger haben diese Lücke bei den Neubauten nur zu einem sehr kleinen Teil gefüllt.²⁷ Die Menschen hatten also keine Alternative zur Hypothek, wenn sie einen eigenen Haushalt gründen wollten. Damit wurde ein Risiko, welches früher von der Gesellschaft getragen wurde, auf die einzelnen Haushalte überwälzt.²⁸ Die Faktizität der mangelnden Alternativen war nicht nur in Großbritannien wirksam, auch für die USA galt und gilt sie.²⁹ Die Krise hat gezeigt, dass dieses Modell der Wohnungspolitik nicht funktional und

nicht tragfähig ist. Es besteht demnach dringender politischer Handlungsbedarf. Welche wohnungspolitischen Maßnahmen sind vor diesem Hintergrund nach Meinung der OECD angezeigt?

3. Wohnungspolitische Vorschläge der OECD

Der aktuelle wohnungspolitische Standpunkt der OECD findet sich in der Publikation „Economic Policy Reforms 2011. Going for Growth“. Die dortige Argumentation ist in drei Abschnitte gegliedert, ersterer behandelt die privaten Akteure – insbesondere die Kreditfinanzierung von Wohnungseigentum – und jüngste Entwicklungen auf dem Wohnungsmarkt. Der Zweite thematisiert den Zusammenhang zwischen Wohnungspolitik, Mobilität und einem dynamischen Arbeitsmarkt. Im dritten Abschnitt werden schließlich politische Interventionen im Wohnungswesen diskutiert.

3.1 Das Dilemma der Kreditfinanzierung von Wohnungseigentum

Im Teil zu den privaten Akteuren werden die Kreditfinanzierung von Wohnungseigentum behandelt sowie mögliche Maßnahmen, welche die Elastizität des Wohnungsangebots potenziell erhöhen. Bezüglich der Kreditfinanzierung werden widersprüchliche Aussagen getätigt. Einerseits erhöht diese die Eigentumsquote bei einkommensschwächeren Haushalten. Andererseits hat die finanzielle Deregulierung die Wohnungspreise deutlich volatiler gemacht. Die AutorInnen präsentieren eine Regressions-schätzung, in der getestet wird, welche Maßnahmen die gestiegene Preisvolatilität wieder zurückführen könnten. Die stärksten Effekte ergeben sich bei einer Verbesserung der Bankenaufsicht und bei einer Reduktion des Kreditrahmens (*loan-to-value ratio*). Von Seiten der OECD wird allerdings nur eine bessere Finanzmarktaufsicht gefordert, einen geringeren Kreditrahmen erwägen sie nicht. „*While easing credit constraints is generally desirable, in the absence of adequate regulatory oversight, policy changes that trigger a relaxation in lending standards can increase non-performing loans (...), thereby jeopardising macroeconomic stability.*“³⁰

Diese Forderung ist in mehrerlei Hinsicht zu qualifizieren. Erstens ist die im Text verwendete Variable zur Bankenaufsicht schwer nachzuvollziehen. Sie stammt aus einer IWF-Publikation, in welcher ein Index zu Regulierungsverbesserungen zwischen 1990 und 2005 in diesem Sektor erarbeitet wurde. Hier ist einzuwenden, dass der gesamte Regulierungsfortschritt über eineinhalb Dekaden offensichtlich die schwerste Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Großen Depression nicht verhindern konnte. Zudem scheint es operativ unmöglich, die Regulierungsbemühungen einer

Periode von fünfzehn Jahren sozusagen im Handumdrehen ein weiteres Mal zu implementieren.³¹ Zweitens war die jüngste Krise u. a. in den Ländern mit Immobilienblase das Resultat einer langfristigen Überschuldung der privaten Haushalte relativ zum Einkommen. Diese Verschuldung hat sich wesentlich aufgrund der Beleihung von Immobilien ergeben. Warum sollte vor diesem Hintergrund eine „Lockerung von Kreditbeschränkungen generell wünschenswert“ sein, wie von der OECD postuliert wird?

Darauf gibt es eine Antwort praktischer und eine theoretischer Natur. Wenn eine öffentlich geförderte Neubaupolitik und ein erschwinglicher Mietwohnungsbestand fehlen, sind Kredite für die Haushalte die einzige Möglichkeit, sich durch Kauf von Eigentumswohnungen und Häusern mit Wohnraum zu versorgen. Wenn nun der Kreditrahmen eingeschränkt wird, ergibt sich für viele Haushalte in Ländern wie den USA oder Großbritannien ein Wohnversorgungsproblem. Das zeigt, wie festgefahren die Situation in diesen Ländern ist. Eine einfach umzusetzende Maßnahme wie eine Reduktion des Kreditrahmens um zehn Prozentpunkte würde laut empirischen Ergebnissen die Immobilienpreise deutlich stabilisieren. Sie ist aber in der Praxis hoch problematisch, weil damit umgehend ein Wohnversorgungsproblem geschaffen wird. Hier wird offensichtlich, wie widersprüchlich und wenig nachhaltig eine markt- und eigentumsorientierte Wohnungspolitik ist.

Die theoretische Antwort hängt mit diesem praktischen Dilemma zusammen. Auf der theoretischen Ebene geht die OECD einerseits von der Effizienzmarkthypothese und andererseits von der permanenten Einkommenshypothese aus. Danach orientieren sich die Haushalte in ihrem Konsumverhalten, etwa dem Hausbau oder Wohnungserwerb, daran, was sie in ihrem gesamten Leben an Einkommen lukrieren, und ein effizienter Finanzsektor stellt ihnen bei temporären Einkommenslücken Kredite bereit, deren Volumen sich ebenfalls an der langfristigen Zahlungsfähigkeit der Haushalte orientiert. Wenn das Verhalten der privaten Wirtschaftssubjekte tatsächlich dergestalt inhärent stabil wäre, dann ist per Definition die Forderung nach einem angebotsseitigen Eingriff des Staates auf dem Wohnungsmarkt falsch. Hier ist nicht der Ort um diese Diskussion zu vertiefen, die letzte Krise sollte aber klargemacht haben, dass *beide* Hypothesen auf Annahmen beruhen, welche in der Realität nicht gegeben sind. Vor dem Hintergrund dieses Dilemmas ist die Bereitstellung von öffentlich geförderten Neubauwohnungen und preisgeregelten Mietwohnungen aus dem Bestand unerlässlich, um langfristig tragfähige Bedingungen auf den Wohnungsmärkten zu schaffen.

Die OECD geht auch davon aus, dass höhere Grundsteuern zu einem höheren Grundangebot für Neubau führen würden, weil dadurch die „Lagerhaltungskosten“ für den Eigentümer erhöht werden. Deshalb sollte sich die Bemessungsgrundlage der Grundsteuer an den Marktpreisen der

Grundstücke orientieren. Ob dadurch unbebautes Land verstärkt einer baulichen Verwendung zugeführt werden kann, muss allerdings bezweifelt werden. Dies deshalb, weil eine Grundsteuer auf unbebaute Liegenschaften deren Wertsteigerung überkompensieren müsste. Wenn der Besitzer auf eine Wertsteigerung spekuliert, welche größer als die steuerliche Belastung ist, wird ein entsprechendes Grundstück weiterhin brach liegen. Dieser Vorschlag ist aber vor allem aus Gründen der Steuergerechtigkeit zu unterstützen.

3.2 Abbau von Mieterrechten und Mietzinsbeschränkungen zur Arbeitsmarktbelebung?

Der zweite Abschnitt thematisiert, wie Wohnungspolitik, Mobilität und Arbeitsmarktentwicklungen interagieren. Laut OECD kann Mobilität dazu beitragen, dass sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt im Zuge des Aufschwungs nach der Krise schneller verbessert. Mobilität wird aber besonders auch von der Verfügbarkeit eines erschwinglichen Wohnungsangebotes bestimmt. Die OECD analysiert in ihrer Studie jedoch nicht diesen Zusammenhang, sondern präsentiert eine Untersuchung, wonach die Mobilität von Eigentümern mit Kredit höher als jene von Eigentümern ohne Kredit ist. Zudem sind Privatmieter geringfügig mobiler als Mieter von Sozialwohnungen.³² Deshalb führen laut OECD Mieterschutz, soziale Mieten und Mietzinsbeschränkungen vermeintlich zu verringerter Mobilität und damit zu Problemen am Arbeitsmarkt.

Die Argumentation bezüglich des Entstehens von Arbeitsplätzen wird hier ausschließlich angebotsorientiert geführt. Die AutorInnen thematisieren lediglich, unter welchen Umständen Arbeitslose zu geringeren Kosten dorthin ziehen können, wo es eine neue Stelle für sie gibt. Vor dem Hintergrund der oben präsentierten Beschäftigungsentwicklung seit der Finanz- und Wirtschaftskrise ist jedoch primär die Frage zu stellen, unter welchen (makroökonomischen) Bedingungen überhaupt genügend Arbeitsplätze entstehen. Es hat sich gezeigt, dass Länder mit stabilen Immobilienmärkten hier seit 2007 eine deutlich bessere Entwicklung aufweisen. Den Ländern, welche Vermögenspreisblasen auf den Immobilienmärkten hatten, ist eine wesentliche gesamtwirtschaftliche Nachfragequelle abhandengekommen. Aufgrund des Mangels an ebendieser effektiven Nachfrage fehlen nun die Arbeitsplätze. In diesen Ländern hätten wohnungspolitische Maßnahmen wie verstärkte Wohnbeihilfen statt Sozialwohnungen und Rückbau bei Mietrecht und Mietzinsbeschränkungen folgende Konsequenzen: Einerseits würde die Mobilität von *einigen* Arbeitslosen befördert werden, andererseits jedoch Kaufkraft bei *allen* Mietern abgeschöpft werden. Eine Rücknahme des sozialen Wohnraumes und Einschnitte bei Mietzinsregulierungen und Mieterschutz hätten regressive Verteilungswir-

kungen. Diese Mittel würden *grosso modo* zu Einkommensschichten mit geringeren Konsumneigungen umverteilt. Damit würde jedoch eine weitere Nachfrageschwächung und damit ein Beschäftigungsrückgang erreicht und nicht die intendierte Erholung auf dem Arbeitsmarkt. Diese Argumentation ist auch für Länder mit stabilen Immobilienmärkten gültig. Aufgrund der regressiven Verteilungswirkung der seitens der OECD geforderten Maßnahmen würde der ohnehin schwache Konsum in Deutschland und Österreich zusätzlich gedämpft.³³

Die behaupteten Zusammenhänge zwischen Mobilität und bestehender Art der Wohnraumversorgung stehen ebenfalls auf tönernen Füßen. Die geringfügig höhere Mobilität von PrivatmieterInnen fußt auf den häufigen Befristungen privater Mietverträge. Dabei ist jedoch eher davon auszugehen, dass sich diese unsicheren Wohnverhältnisse negativ auf die Produktivität der ArbeitnehmerInnen auswirken. In Summe kann aus der Analyse des Mobilitätsverhaltens nach Wohnungssegment nicht der Schluss gezogen werden, dass Sozialwohnungen, gefördert errichtete Wohnungen und Mietzinsbeschränkungen negativ auf den Arbeitsmarkt wirken.

Im Kontext von Mieterschutz und Mietzinsregulierungen wird auch behauptet, dass derartige Regelungen das Mietwohnungsangebot gering halten. „*Similarly, strict tenant-landlord regulation resulting in high tenure security can lower the expected returns from residential rental supply, thereby reducing investment or encouraging hoarding or alternative uses of the existing stock by owners.*“³⁴ Dieser Punkt wurde im Theorieabschnitt und den Bemerkungen zu Großbritannien bereits mehrmals angesprochen. Dazu ist zusammenfassend zu sagen, dass nicht Mietzinsbeschränkungen die Investitionen wesentlich beeinflussen. Die wesentlichen Hindernisse für die Neubauproduktion sind die hohen Grund-, Bau-, und Finanzierungskosten, die lange Produktionsdauer von Wohnungen und der knappe Grund und Boden als Produktionsvoraussetzung. Zusätzlich gibt es auch aufgrund der hohen Refinanzierungsrisiken im Mietwohnungsbau für private Bauträger häufig Darlehensbeschränkungen bzw. große Finanzierungskosten durch hohe Zinsen, in denen das entsprechende Risiko eingepreist ist.³⁵

Auch Eigenheime und Eigentumswohnungen sind hier kein Ausweg. Auf die Probleme und Gefahren einer eigentumszentrierten und kreditfinanzierten Wohnraumversorgung wurde in diesem Artikel schon mehrfach verwiesen. Wie die Zusammenbrüche der Immobilienmärkte in den Ländern mit derartiger Wohnpolitik zeigen, kann das keine ernsthafte Option mehr sein.

3.3 Politische Interventionen auf den Wohnungsmärkten

Staatliche Förderungen sind für die OECD-AutorInnen nur in Form von Subjektförderungen opportun. „*Housing allowances do not seem to hinder residential and labour mobility to the same extent as direct provision of social housing, especially if they are portable.*“³⁶ Eine Analyse der europäischen Förderungssysteme legt auch bezüglich dieses Instrumentes insbesondere aus wohnpolitischer Sicht andere Schlüsse nahe. So sind die Ausgaben für die Subjektförderung gemessen am BIP in Großbritannien gleich hoch bzw. höher als in Ländern mit stärkeren direkten Wohnungsmarkteingriffen.³⁷ Während aber in Großbritannien der Wohnungsbau und die Wohnversorgung in einer großen Krise sind, ist dies in Ländern mit direkten Förderungssystemen nicht der Fall. Die Subjektförderung hat auch aus anderen Gründen wenig Wirkung auf die Mobilität. Ein System, in dem ein Großteil der arbeitenden Menschen Wohnbeihilfe benötigt, um sich eine Wohnung leisten zu können, wird nicht auf politische und gesellschaftliche Akzeptanz stoßen. Wenn man die Wohnbeihilfe jedoch auf eine kleine Gruppe in der Gesellschaft beschränkt, wird sie de facto zu einer Form von Sozialhilfe reduziert. Ob dadurch in diesem Segment die Mobilität steigt, darf bezweifelt werden.

In diesem Kontext der politischen Interventionen kritisiert die OECD auch die steuerlichen Begünstigungen von Wohnungseigentum. „*Besides, some of the mechanisms that were at play in the recent crisis were linked to the owner-occupancy sector and may have been exacerbated by taxes favouring home ownership.*“³⁸ Die AutorInnen argumentieren hier gegen die steuerliche Absetzbarkeit von Hypothekarzinsen. Damit könnten exzessive Wohnbauinvestitionen vermieden werden, und es käme zu einer Senkung der Volatilität der Hauspreise. Dieser Argumentation ist zuzustimmen.

Weitere Maßnahmen, die von der OECD vorgeschlagen werden – wie die Senkung von Transaktionskosten beim Kauf und Verkauf von Wohnungen, schnellere Erteilung von Baubewilligungen und Verringerung von Planungsauflagen –, haben de facto keinen nennenswerten Einfluss auf die Wohnungsproduktion und zeigen auch die Hilflosigkeit einer rein marktorientierten Strategie. Damit sind die großen Probleme auf den Wohnungs- und Arbeitsmärkten nicht zu lösen.

3.4 Was bleibt von den Vorschlägen der OECD?

Das Gesamtkonzept der OECD setzt auf eine nahezu ausschließlich marktförmige Wohnraumversorgung und erkennt dabei die ökonomischen Spezifika des Gutes Wohnen. Eine ausreichende und erschwingliche Wohnversorgung der Bevölkerung kann aufgrund der spezifischen Bedingungen und Eigenschaften des Gutes Wohnung und des damit ein-

hergehenden Marktversagens ohne staatliche Förderung und Eingriffe nicht gewährleistet werden. Der in den USA oder Großbritannien betriebene Abbau von Zugangsbeschränkungen für Immobiliendarlehen zum Kauf von Eigentumswohnungen und Eigenheimen lässt sich als eine indirekte Förderung interpretieren. Das gleich gilt für die steuerliche Absetzbarkeit von Hypothekarzinsen. Ohne diese Maßnahmen wäre die Wohnversorgung eines Großteils der Bevölkerung nicht möglich gewesen. Diese Form der indirekten Förderungen ist jedoch vollständig gescheitert und war Auslöser der größten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit.

Zur Vermeidung zukünftiger Immobilienkrisen empfehlen die OECD-Autoren deshalb eine striktere Regulierung der Kreditvergabe. Es ist klar, dass es dadurch zu Wohnungsversorgungsproblemen kommen würde, da viele Haushalte keine entsprechende Kreditfinanzierung mehr für Eigenheimen und Eigentumswohnungen erhalten würden. Dieses Dilemma wird seitens der AutorInnen jedoch nicht thematisiert. Um das Problem der Wohnversorgung der Bevölkerung bei mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten zu lösen, sind vor allem direkte staatliche Interventionen und Förderungen nötig. Von derartigen Maßnahmen würden breite Teile der Mittelschicht profitieren, welche auf diese Finanzierungssubventionen angewiesen sind. Eine wohnpolitische Strategie dieser Gestalt wird jedoch von der OECD aus ideologischen Gründen und mangelnder theoretischer und empirischer Analyse abgelehnt.

Abschließend ist festzuhalten, dass sich das österreichische System der Wohnbauförderung, vor dem Hintergrund der jüngsten Immobilienkrisen als überlegen herausgestellt hat. Die Kombination von Mietzinsbeschränkungen, Wohnbauförderung und Wohnungsgemeinnützigkeit gewährleistet eine stabilere gesamtwirtschaftliche Entwicklung als in anderen Ländern. Zudem führt sie zu einer guten Wohnraumversorgung die auch erschwinglich ist. Die Wohnbauförderungsausgaben in Österreich rangieren im internationalen Vergleich im unteren Mittelfeld, obwohl hierzulande der Anteil gefördert errichteter Wohnungen besonders hoch ist.³⁹

Allerdings ist auch die österreichische Wohnungspolitik in den letzten fünfzehn Jahren zusehends in Bedrängnis geraten. Insbesondere „die Aufhebung der Zweckbindung von Wohnbauförderungsmitteln hat zu einem markanten Rückgang des Neubaus geförderter Wohnungen geführt“. ⁴⁰ Die letzte Krise hat große Löcher in den Budgets der öffentlichen Hand hinterlassen. Diese werden nun zum Teil mit Wohnbauförderungsgeldern gestopft, was eine markante Kürzung ebendieser bedeutet. Dergestalt wird an den Grundpfeilern gesellschaftlicher Stabilität genagt. Politisches Handeln ist folglich auch hierzulande angezeigt.

Anmerkungen

- ¹ Ich danke Eva Bauer, Florian Binder, Franz Köppl, Elisabeth Springler und Artur Streimelweger für Diskussionen und Anmerkungen. Unzulänglichkeiten und Fehler fallen ausschließlich in meinen Verantwortungsbereich.
- ² Vgl. OECD (2011).
- ³ In Folge wird mit Wohnung jede mögliche Wohnform bezeichnet, also Ein- oder Zweifamilienhaus, Eigentums- oder Mietwohnungen etc. Bei Bezugnahme auf eine spezielle Wohnform wird das explizit vermerkt.
- ⁴ Der folgende Abschnitt nimmt stark Anleihe bei Blaas et al. (1991) 11ff.
- ⁵ Dies gilt generell für Grundbedürfnisse, etwa auch für Nahrung und Kleidung.
- ⁶ Blaas et al. (1991) 11.
- ⁷ Ebendort 12.
- ⁸ Ebd. 15.
- ⁹ Vgl. ebd. 20ff.
- ¹⁰ Ebd. 26.
- ¹¹ Die Tatsache, dass das „Gross Substitution Axiom“ unerlässliche Voraussetzung für die neoklassische Theorie ist, diskutiert Davidson (2007) 26ff in einem anderen Kontext.
- ¹² Eine entsprechende Untersuchung für Österreich liegt vor, vgl. Gstach (2005).
- ¹³ Vgl. Lloyd (2009) 20ff.
- ¹⁴ Die Tatsache, dass Preissteigerungen auf dem gesamten Wohnungsmarkt ein Nullsummenspiel darstellen, wird weiter unten noch im Detail behandelt.
- ¹⁵ In einer Studie für die Arbeiterkammer kommen SRZ und IFIP zu dem Ergebnis, dass professionelle Immobilienunternehmen beim Kauf eines Zinshauses insbesondere Wert auf zukünftig erzielbare Mieten legen. Zudem ist es ihr Interesse, die bestehende Mietbelegschaft rasch auszutauschen, vgl. Blaas et al. (2007) 41f. Rosifka, Postler (2010) haben gezeigt, dass das bestehende Richtwertmietsystem, welches die Mieten im Wiener Althausbestand beschränken sollte, systematisch nicht eingehalten wird. Ein transparentes Gesetz zur Mietenregulierung wäre das Instrument, um diesen Entwicklungen zu begegnen.
- ¹⁶ Vgl. Lahart (2009).
- ¹⁷ Marterbauer, Walterskirchen (2005).
- ¹⁸ Ebendort 12.
- ¹⁹ Vgl. The Economist (2011).
- ²⁰ Vgl. Marterbauer, Walterskirchen (2005) 12.
- ²¹ Marterbauer (2011) 24.
- ²² Das Fallbeispiel nimmt stark Anleihe bei Lloyd (2009).
- ²³ Ebendort 14.
- ²⁴ Vgl. ebd. 15.
- ²⁵ Ebd. 15f.
- ²⁶ Ebd. 21.
- ²⁷ Vgl. ebd. 15.
- ²⁸ Vgl. ebd. 7.
- ²⁹ Vgl. Beigewum, Attac (2010) 30.
- ³⁰ OECD (2011) 7.
- ³¹ Ihre Annahme in der Regression ist, dass sich der Indexanstieg zwischen 1990 und 2005 ein weiteres Mal ergibt, die Regulierungsmaßnahmen also „verdoppelt“ werden.
- ³² Sozialwohnungen sind im angelsächsischen Bereich üblich und aufgrund rigider Einkommensgrenzen lediglich für die gesellschaftlich schwächsten Haushalte verfügbar. Im Unterschied dazu sind in Österreich gefördert errichtete Wohnungen für breite Gesellschaftsschichten zugänglich.

- ³³ Vgl. Gstach (2005).
³⁴ OECD (2011) 13.
³⁵ Vgl. Köppl (2009) 3.
³⁶ OECD (2011) 10.
³⁷ Vgl. Streimelweger (2010) 545.
³⁸ OECD (2011) 16.
³⁹ Vgl. Streimelweger a.a.O.
⁴⁰ Marterbauer (2011) 25f.

Literatur

- Beigewum; Attac, Die AmerikanerInnen haben über ihre Verhältnisse gelebt, in: Beigewum; Attac (Hrsg.), *Mythen der Krise* (Hamburg 2010).
- Blaas, Wolfgang; Czasny, Karl; Feigelfeld, Heidrun; Wieser, Robert, *Eigentümerstruktur im Wiener privaten Althausbestand. Analyse der Veränderungen und deren Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt in Wien* (= Studie für die Arbeiterkammer, Wien 2007).
- Blaas, Wolfgang; Rüsch, Gerhard; Brezina Brigitta; Doubek, Claudia (Hrsg.), *Mehr Markt oder mehr Staat im Wohnungswesen? Reformperspektiven für die österreichische Wohnungspolitik* (Wien 1991).
- Davidson, Paul, John Maynard Keynes (Basingstoke und New York 2007).
- The Economist, Output, Prices and Jobs, in: The Economist (6. August 2011); <http://www.economist.com/node/21525438>.
- Gstach, Dieter, *Der Einfluss steigender Wohnungsmieten auf den Konsum* (= Studie für die Arbeiterkammer, Wien 2005).
- Köppl, Franz, *Wohnbauförderung in Österreich* (= Mimeo, Wien 2009).
- Korinek, Karl; Nowotny, Ewald, *Handbuch der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft* (Wien 1994).
- Lahart, Justin, Mr. Rajan was unpopular (but prescient) at Greenspan Party, in: Wallstreet Journal (2. Januar 2009).
- Lloyd, Toby, Don't bet the house on it. No turning back to housing boom and bust, (London 2009); <http://clients.squareeye.net/uploads/compass/documents/Compass%20Housing%20web.pdf>.
- Lugger, Klaus; Holoubek, Michael, *Die österreichische Wohnungsgemeinnützigkeit – ein europäisches Erfolgsmodell* (Wien 2008).
- Marterbauer, Markus; Walterskirchen, Ewald, *Einfluss der Haus- und Wohnungspreise auf Wirtschaftswachstum und Inflation* (Wien 2005).
- Marterbauer, Markus, Zahlen bitte! Die Kosten der Krise tragen wir alle (Wien 2011).
- OECD, *Housing and the Economy: Policies for Renovation* (Paris 2011).
- Rosifka, Walter; Postler, Rene, *Die Praxis des Richtwertmietzinssystems* (= Studie der Arbeiterkammer, Wien 2010).
- Stöger, Harald, Das System des österreichischen sozialen Wohnungswesens im europäischen Vergleich, in: Lugger, Klaus; Holoubek, Michael (Hrsg.), *Die österreichische Wohnungsgemeinnützigkeit. Ein europäisches Erfolgsmodell* (Wien 2008) 27-35.
- Springler, Elisabeth, Finanzkrise und die steigende finanzielle Belastungen der Haushalte durch Wohnkosten, in: *Kurswechsel* 11/1 (2010) 67-75.
- Streimelweger, Artur, *Wohnbauförderung in Österreich – eine Bestandsaufnahme*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 36/4 (2010) 543-561.

Zusammenfassung

Die letzte Finanz- und Wirtschaftskrise hatte in vielen Ländern ihren Ursprung auf den Immobilienmärkten. Vor diesem Hintergrund werden die Konsequenzen liberalisierter Wohnungsmärkte untersucht. Dabei wird zuerst gezeigt, dass ein theoretischer Blick auf die Eigenheiten der Wohnungsmärkte gute Gründe für ein Marktversagen liefert. Zweitens wird anhand von ökonomischen Schlüsselvariablen dargelegt, welche Konsequenzen eine wohnpolitische Strategie, die auf Liberalisierung setzt, langfristig zeitigt. Länder, die diesen Weg beschritten haben, erlebten einen starken Anstieg der Haushaltsverschuldung und sind seit Beginn der Krise mit einem drastischen Anstieg der Arbeitslosigkeit konfrontiert. Der wohnpolitische Diskurs hat sich trotz dieser markanten Ereignisse bisher nicht substantiell geändert, wie eine abschließende Analyse der jüngsten wohnpolitischen Vorschläge der OECD zeigt. Die Pariser Organisation setzt weiterhin auf freie Wohnungsmärkte und Eigentumsbildung. Direkte politische Interventionen auf der Angebotsseite, welche für ein ausreichendes und erschwingliches Wohnungsangebot zentral sind, bleiben per Definition ausgeschlossen.

„Die Ökonomik der Arbeiterbewegung zwischen den Weltkriegen“

Band 6
Rudolf Hilferding:
Finanzkapital und organisierter Kapitalismus
Günther Chaloupek, Heinz D. Kurz, William Smaldone

Heinz D. Kurz
Rudolf Hilferdings Das Finanzkapital

William Smaldone
Rudolf Hilferding, „Organisierter Kapitalismus“, und die Politik der Weimarer Sozialdemokratie

Günther Chaloupek
Karl Renners Konzeption des „demokratischen Wohlfahrtsstaats“

Graz 2011, 104 Seiten, € 14,90.

Bestellungen bei: Leykam Buchverlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. & Co. KG,
Ankerstraße 4, A-8057 Graz, Tel. +43 (0) 5 0109-6530 bis 6533, 6535,
Fax: +43 (0) 5 0109-6539, e-mail: verlag@leykam.com

Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich, 1957-2009¹

Teil II: Methodik und Ergebnisse

Wilfried Altzinger, Christopher Berka, Stefan Humer, Mathias Moser

1. Einleitung

Wir haben in einem ersten Teil dieser Studie² einen ausführlichen Überblick sowohl über die internationale als auch über die österreichische Literatur zu langfristigen Entwicklung der Einkommensverteilung geboten. Dabei zeigte sich insbesondere für die vergangenen drei Jahrzehnte eine starke Zunahme der Konzentration, welche allerdings im angelsächsischen Raum stärker ausfiel als in den kontinentaleuropäischen Ländern. Die Beschreibung der vorliegenden Datengrundlage für Österreich zeigte, dass sich aufgrund der Erfassung der Einkommen in drei unterschiedlichen Datenquellen (Lohnsteuer, Einkommensteuer, Integrierte Lohn- und Einkommensteuer) erhebliche Erfassungs- und Berechnungsprobleme ergeben. Darüber hinaus fehlen jedoch insbesondere für den Bereich der Kapitaleinkommen personenbezogene Statistiken.

Im vorliegenden Teil der Arbeit wird zunächst der methodische Zugang zur Berechnung von Konzentrationsindikatoren dargestellt (Kap. 2), bevor in einem ausführlichen Teil die entsprechenden Ergebnisse dargestellt werden (Kap. 3). Aufgrund der teilweise widersprüchlichen Ergebnisse werden in einem eigenen Kapitel die Querverbindungen zwischen Lohn- und Einkommensteuerstatistik diskutiert (Kap. 4). Ein abschließendes Kapitel fasst zusammen und unterstreicht die Notwendigkeit von Statistiken, welche Arbeits- und Kapitaleinkommen möglichst vollständig umfassen (Kap. 5).

2. Methodik

2.1 Interpolation der Einkommensanteile

Wie in Kap. 3 von Teil 1 beschrieben, enthalten die publizierten Lohn- und Einkommensteuerstatistiken tabellarische Aufstellungen über eine

definierte Anzahl von Einkommensklassen, die wiederum einen bestimmten Anteil der abgebildeten Bevölkerung und des Einkommens darstellen (vgl. Tab. 1).

Diese Anteile werden durch die nominell fixierten Einkommensgrenzen für die jeweiligen Einkommensklassen determiniert. Infolge von Preis- und vor allem nominellen Lohnerhöhungen wandert von Jahr zu Jahr ein bestimmter Teil der Erwerbstätigen in die nächsthöhere Einkommensklasse. Da aus diesem Grund Bevölkerungs- wie auch Einkommensanteile jährlichen Änderungen unterworfen sind, wird eine Analyse der Einkommensanteile der Hoch- und HöchsteinkommensbezieherInnen deutlich erschwert. Folglich erscheint es naheliegend, die Einkommensanteile zwischen den definierten Grenzen zu interpolieren,³ um so die Veränderung des Einkommensanteils eines bestimmten Teils der Bevölkerung im Zeitablauf beobachten zu können. Wir untersuchen im Weiteren stets die Einkommensanteile der Top-10%, Top-5% und der Top-1%.

Tabelle 1: Lohnsteuerstatistik 2009

	Einkommensklasse (Tsd. €)		Fallzahlen	Brutto (Tsd. €)	1 – kumulativer Anteil	
	b_i	b_j			Bevölkerung	Einkommen
1	0	2	350.259	310.812	91,3%	99,7%
2	2	4	201.629	585.992	86,2%	99,2%
3	4	6	165.164	815.612	82,1%	98,5%
...	...	...	...	...	...	...
12	30	35	354.543	11.486.107	27,7%	57,9%
13	35	40	264.226	9.872.020	21,1%	49,0%
14	40	50	335.291	14.918.116	12,8%	35,6%
15	50	70	307.357	17.868.421	5,1%	19,5%
16	70	100	136.092	11.117.471	1,7%	9,5%
...	...	...	...	...	...	...

Quelle: Statistik Austria (2010), Tabelle 1.4, eigene Berechnungen.

2.2 Pareto-Verteilung

Vilfredo Pareto beschäftigte sich bereits Ende des 19. Jahrhunderts ausführlich mit der Verteilung der Einkommen in einer Vielzahl von Ländern.⁴ Dabei stellte er bereits 1896/97 fest, dass sich Einkommensverteilungen zumeist sehr präzise durch eine spezifische funktionelle Form der Exponentialverteilung beschreiben lassen. Weiters konnte er nicht nur zeigen, dass diese funktionelle Form der Verteilung sehr gut geeignet ist, um die verfügbaren Daten über die Verteilung der Einkommen abzubilden, sondern auch, dass der wesentliche Parameter dieser Verteilung, das soge-

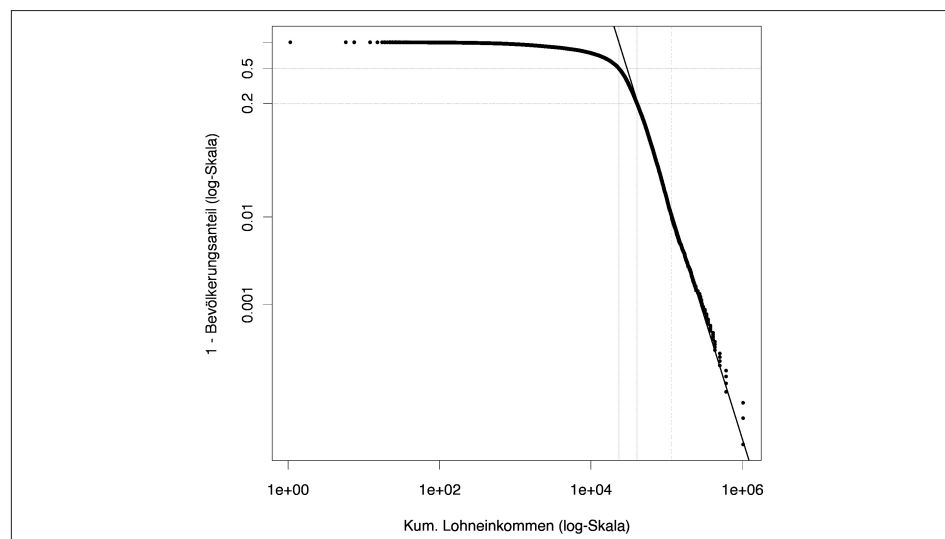
nannte Pareto α , nur in einem sehr engen Intervall streut. Pareto interpretierte die Ergebnisse seiner Untersuchungen als natürliches Gesetz, dem die Verteilung der Einkommen folgt. Diese Einschätzung wurde inzwischen wiederholt falsifiziert. Erstens kann die Verteilung der Einkommen zwischen den untersten 10% und den obersten 20% der Einkommensbeziehenden mit einer Lognormalverteilung genauer beschrieben werden, und zweitens verändert sich Paretos α sowohl über die Zeit als auch für verschiedene Länder. Für die obersten 20% ermöglicht die Paretoverteilung aber tatsächlich eine sehr gute Approximation. Folglich verwenden nahezu alle aktuellen Studien zur Einkommensverteilung⁵ die Annahme, dass die Hoch- und Höchsteinkommen paretoverteilt sind.

Wir übernehmen diese Annahme ebenfalls und approximieren den obersten Teil der Einkommensverteilung mit einer Paretoverteilung.⁶ Die Verteilungsfunktion der Paretoverteilung für die Einkommen y ist folgendermaßen definiert:⁷

$$F(y) = 1 - \left(\frac{\tilde{y}}{y} \right)^\alpha \quad (1).$$

Im Rahmen der Interpolation der Einkommensanteile geht es also im Wesentlichen darum, Paretos α zu berechnen. Zeichnet man die Paretoverteilung in einem log-log-Diagramm ein, erscheint sie als Gerade mit dem Koeffizienten α als Steigungsparameter und dem Minimumeinkommen $\tilde{y}$ als Ordinate. Wie aus Abbildung 1, welche die inverse Verteilungs-

Abbildung 1: Verteilungsfunktion der Bruttolöhne der Unselbstständigen (log-Skala)



Quelle: eigene Berechnungen auf Basis der 1%-Stichprobe der LSt 2007.

funktion und die sortierten Lohneinkommen auf einer logarithmierten Skala zeigt, ersichtlich wird, beschreibt diese Form der Exponentialverteilung die Bruttolöhne der obersten 20% der 1% Stichprobe der Lohnsteuerstatistik 2007 in einem sehr zufriedenstellenden Ausmaß.⁸ Die höchsten Einkommen der Stichprobe liegen nicht exakt auf dieser Gerade, da sie aus datenschutzrechtlichen Gründen mittels Mikroaggregation⁹ anonymisiert wurden.

Aus der Paretoannahme kann Van der Wijks Gesetz hergeleitet werden,¹⁰ wobei das Durchschnittseinkommen $\bar{y}$ über einer Einkommensgrenze $\tilde{y}$ in ein proportionales Verhältnis gesetzt wird, welches durch den Parameter α determiniert wird:

$$\alpha = \frac{\bar{y}}{\bar{y} - \tilde{y}}$$

Somit kann Paretos α für jede Einkommensklasse mit einer sehr hohen Genauigkeit berechnet werden. In einem zweiten Schritt werden die Einkommensanteile selbst berechnet. Dazu verwenden wir Atkinsons Formel,¹¹ die Bevölkerungs- (p) und Einkommensanteile (e) verschiedener Einkommensklassen zueinander in Verhältnis setzt.

$$e_i = \frac{p_i^{\frac{\alpha-1}{\alpha}}}{p_j^{\frac{\alpha-1}{\alpha}}} \cdot e_j \quad (2)$$

Setzt man in diese Formel die mit Van der Wijks Gesetz berechneten Pareto α und ein aus der veröffentlichten Statistik bekanntes Bevölkerungs- und Einkommensanteilspar p_j und e_j ein, kann der Einkommensanteil für jeden beliebigen Bevölkerungsanteil p_i berechnet werden.

Für die Lohnsteuerstatistik 2009 (vgl. Tab. 1) lässt sich der Einkommensanteil der Top-10% daher wie folgt berechnen: Ausgangspunkt für die Interpolation ist die nächstgelegene Einkommensstufe, die Gruppe mit einem Jahresbruttobezug zwischen 40.000 und 50.000 €. Mehr als 50.000 € verdienen 12,8% der Bevölkerung. Diese beziehen dabei 35,6% der gesamten Bruttobezüge. Im ersten Schritt wird mit Van der Wijks Formel der Parameter α der Paretoverteilung berechnet. Das durchschnittliche Einkommen der Personen mit Einkommen größer 50.000 € ist

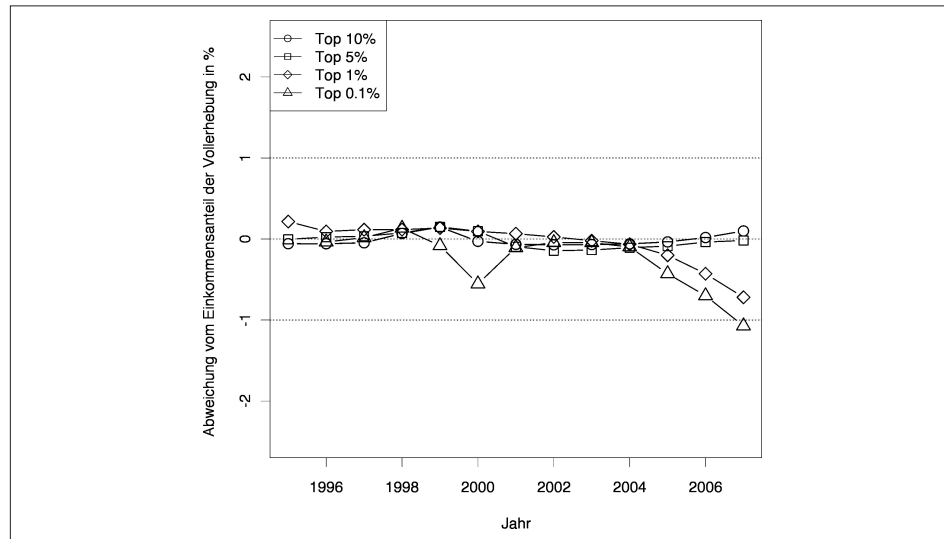
77.162 €. Paretos α ist daher $\frac{77,16}{77,16 - 50} = 2,84$. Daraus ergibt sich ein Ein-

kommensanteil der Top 10% von $e_i = \frac{0,1^{\frac{1,84}{2,84}}}{0,128} \cdot 0,356 = 0,3045$.

2.3 Genauigkeit der Interpolation

Um die geschätzten Einkommensanteile einer Genauigkeitsprüfung zu unterziehen, werden sie für den Zeitraum von 1995-2007 mit den tatsächlich realisierten Einkommensanteilen verglichen.¹²

Abbildung 2: Abweichungen der berechneten von tatsächlichen Einkommensanteilen



Quelle: eigene Berechnungen.

Abbildung 2 zeigt die relative Abweichung der interpolierten Einkommensanteile auf Basis der Daten der Lohnsteuerstatistik im Vergleich zu den tatsächlichen Werten (in %). Diese Abweichungen liegen über den Großteil des betrachteten Zeitraums in einem sehr engen Bereich und sind relativ gering. Der Ausreißer für das oberste Promill im Jahre 2000 kann durch eine Änderung der gesetzlichen Behandlung von Mitarbeiter-vorsorgekassen mit 1.1.2001 erklärt werden, weshalb hohe einmalige Auszahlungen im Jahre 2000 getätigt wurden. Die Abweichungen in den Jahren 2005-2007 ergeben sich auf Grund der nominell fixierten Einkommensklassen, wodurch sich die absoluten Höchsteinkommen immer weiter von der letzten publizierten Einkommensgrenze entfernen. Dies lässt die Berechnungen der Pareto α für die Top-1% sowie die Top-0,1% jährlich ungenauer werden.

Zusammenfassend scheint die Methodik zur Interpolation der Einkommensanteile sehr genaue und robuste Schätzungen zu ermöglichen. Vor allem für die Einkommensanteile der Top-10% und Top-5% sind die Abweichungen vernachlässigbar klein.

3. Ergebnisse

3.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Entwicklung von Höchsteinkommen ist immer auch im gesamtwirtschaftlichen Kontext zu betrachten. Ökonomische Gegebenheiten können dabei teilweise Tendenzen innerhalb der Topeinkommensanteile erklären bzw. langfristige Entwicklungen begründen. Einige Indikatoren sind dabei besonders hervorzuheben.

Das (reale) Wachstum des Pro-Kopf-BIP zeigt u. a., ob das allgemeine (reale) Einkommensniveau steigt oder stagniert. Dabei kann jedoch nicht angenommen werden, dass das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum gleichmäßig über die verschiedenen Einkommensgruppen hinweg verteilt wird. Dew-Becker & Gordon (2005) zeigten zum Beispiel für die USA, dass über die Periode 1966-2001 nur das oberste Dezil Reallohnzuwächse über oder entsprechend dem Produktivitätswachstum erzielen konnte. Die untersten 90% der Einkommensempfänger hingegen verzeichneten Reallohnzuwächse unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung und verloren somit Anteile am gesamten Einkommenszuwachs.¹³ Diese ungleichmäßige Aneignung des Produktivitätssteigerung bewirkte eine bedeutende Zunahme der Einkommenskonzentration.

Der auch in Österreich zu verzeichnende starke Rückgang der Lohnquote seit Mitte der 1970er-Jahre muss aber auch ganz direkt Auswirkungen auf die personelle Einkommensverteilung haben. Unter der (empirisch vielfach bestätigten) Annahme, dass Lohneinkommen generell egalitärer verteilt sind als Nicht-Lohn- bzw. Kapitaleinkommen, muss die Umverteilung von den Lohn- zu Kapitaleinkommen auch rein mechanisch zu einem Anstieg der Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung führen.¹⁴ Ein zweiter wichtiger Indikator in Bezug auf die Entwicklung der Topeinkommensanteile liefert die Entwicklung der Arbeitslosigkeit, welche *cet. par.* auch Einfluss auf den Anteil der Höchsteinkommen hat. Vor allem wenn unterstellt wird, dass Arbeitslosigkeit fast ausschließlich Nicht-Hocheinkommensbezieher (d. h. in der Regel die unteren 90%) betrifft, führt eine erhöhte Arbeitslosigkeit bei konstanter Erwerbsbevölkerung zwangsweise zu einem Anstieg der Einkommenskonzentration. Zusätzlich kann man davon ausgehen, dass eine erhöhte Arbeitslosigkeit über eine schlechtere Verhandlungsposition der Arbeitnehmenden einen negativen Einfluss auf die Entwicklung der Reallöhne ausübt. Dieser Einfluss wird insbesondere in den Arbeitsmarktsegmenten mit hoher Arbeitslosigkeit, also insbesondere im Niedriglohnsektor, von Bedeutung sein.

Weiters ist auch die steigende Bedeutung von Teilzeitarbeit seit den 1990ern zu berücksichtigen. Teilzeitarbeit ist in der Regel nicht nur mit

niedrigeren Bruttolöhnen, sondern auch mit geringeren Löhnen pro geleistete Arbeitsstunde verbunden. Bei konstanter Erwerbsbevölkerung ist mit einem Anstieg der Teilzeitarbeit ebenfalls ein Anstieg der Einkommenskonzentration zu erwarten.

Darüber hinaus findet sich eine Fülle an weiteren ökonomischen Determinanten mit Bezug zur Konzentration von Einkommen, wobei für Österreich in erster Linie die Stärke der einzelnen Sozialpartnerorganisationen, die stark in den Lohnbildungsprozess eingebunden sind, zu nennen wäre.

Da erst ab 1994 ein konsistenter Datensatz (zumindest für die Lohn Einkommen) existiert, wird die Analyse in zwei Teilbereichen – bis 1994 und von 1994-2009 (aktuellste Daten) – erfolgen. Die relevanten gesamtwirtschaftlichen Eckdaten dieser Perioden sind aus Tabelle 2 ersichtlich.

Tabelle 2: Gesamtwirtschaftliche Indikatoren

Indikator	Einheit	1977	1987	1994	2000	2009	% 77-94	% 94-09
BIP ¹	Mrd. €	132,1	157,8	189,5	225,1	257,1	2,6	2,4
BIP/Kopf ¹	€	17.459,3	20.832,0	23.876,9	28.096,5	30.738,3	2,2	1,9
Bevölkerung ¹	1000	7.568,4	7.574,6	7.936,1	8.011,6	8.363,0	0,3	0,4
Erwerbstätige ¹	1000	3.452,3	3.482,5	3.712,9	3.931,1	4.217,0	0,4	0,9
Selbstständige ¹	1000	691,5	628,6	606,4	653,5	674,0	-0,7	0,7
Nicht-Selbstständige ¹	1000	2.760,8	2.853,9	3.106,5	3.277,6	3.543,0	0,7	0,9
Arbeitslose ¹	1000	52,5	167,3	219,1	198,0	262,4	18,7	1,3
Teilzeit ²	%	6,5	7,3	13,6	16,4	24,6	6,4	5,4
Lohnquote (unbereinigt) ^{1,2}	%	75,0	72,8	72,7	68,6	70,7	-0,2	-0,2

¹ Quelle: WIFO Volkswirtschaftliche Datenbank

² Quelle: Statistik Austria

3.2 Verteilung der Unselbstständigeneinkommen gemäß Lohnsteuerstatistik

Die Lohnsteuerstatistik ist von zentraler Bedeutung für eine Analyse der Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich, da sie den größten Teil der Erwerbsbevölkerung abdeckt. Aus Abbildung 3 und Abbildung 4 ist ersichtlich, dass sich die Konzentration im Bereich der Unselbstständigen in der Periode von 1964 bis in die späten 70er kaum verändert hat. Erste Anzeichen für ein Steigen der Konzentration finden sich im Jahr 1979, wo bereits die obersten 10% relative Einkommensgewinne verzeichnen konnten. Die Ergebnisse bis 1980 sind weitgehend konsistent mit denen von Christl (1980), der in dieser Periode keine signifikanten Veränderungen der personellen Gesamtverteilung feststellen konnte. Guger und Marterbauer (2005) präsentieren für diese Periode ebenfalls ähnliche Ergebnisse unter Verwendung der HVSVDaten. Die Zunahme der

Ungleichheit in unserer Analyse zeigt sich erst zu Beginn der 80er-Jahre, wo der Einkommensanteil der Top-10% um 2,5%-Punkte steigt.

Abbildung 3: Topeinkommensanteile (LSt 1964-2009, absolut)

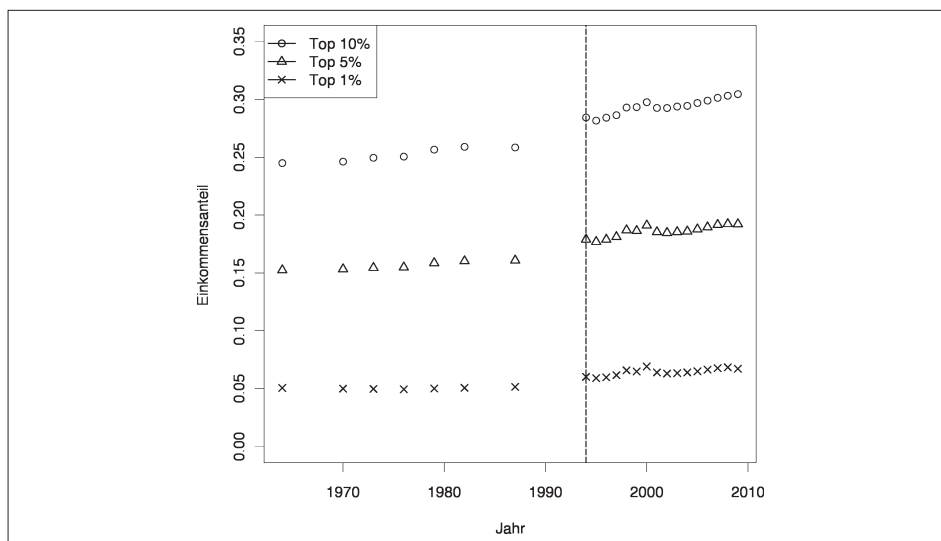
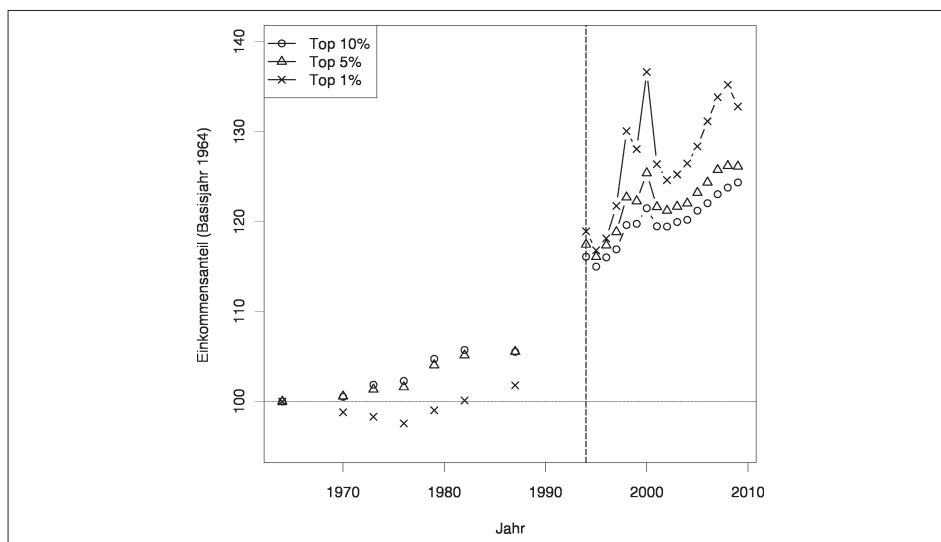


Abbildung 4: Topeinkommensanteile (LSt 1964-2009 – Basisjahr 1964, relativ)



Allerdings bleibt festzuhalten, dass sämtliche hier sowie in der Literatur für die Zeit vor 1994 präsentierte Ergebnisse aufgrund mangelnder Daten-

qualität (siehe Kapitel 3.1 in Altzinger et al. [2011]) mit Unsicherheit behaftet sind. Erst ab 1994 sind aufgrund der höheren Datenqualität verbindliche Aussagen möglich. Man erkennt die Verbesserung in Bereich der Datenverarbeitung nicht zuletzt durch eine deutliche Niveauverschiebung der Topeinkommensanteile im Jahre 1994.

Es zeigt sich jedoch auch, dass eine strukturelle Veränderung innerhalb der Höchsteinkommen stattgefunden hat. Die Zuwachsraten der Topeinkommensanteile bis ins Jahr 2000 liegen deutlich über jenen der 70er- und 80er-Jahre. Nach der Jahrtausendwende verlangsamte sich dieses Wachstum wieder, wie auch Guger und Marterbauer (2005) betonen. Die Entwicklung für das Top-1% verlief allerdings auch in den letzten Jahren sehr dynamisch, insbesondere im Vergleich mit den Top-10% bzw. Top-5%. Insgesamt konnte das Top-1% Einkommenszuwächse von ca. 12,5% im Zeitraum von 1994 bis 2007 erzielen. Diese Entwicklung zeigt die Polarisierungstendenzen innerhalb der Lohnsteuerpflichtigen auch in Österreich deutlich auf.

Tabelle 3: Verteilungsindikatoren für die Lohnsteuereinkommen

	1970	1987	1994	2007	%-Diff* 1970-1987	%-Diff* 1994-2007
Gini	0,34	0,35	0,41	0,45	0,25	0,61
Mittelwert-Median-Relation	1,09	1,13	1,13	1,18	0,23	0,29
Q90-Median-Relation	1,85	1,98	2,16	2,36	0,41	0,73
ØTop-10%-Median-Relation	2,71	2,93	3,27	3,64	0,46	0,86

* Durchschnittl. jährliche Änderung in %.

Die Verteilungsmaße für die Gesamtverteilung zeigen ebenfalls in Richtung Konzentration der Lohneinkommen. Dabei muss jedoch nochmals festgehalten werden, dass Verteilungsmaße für die Einkommen der Unselbstständigen vor und nach 1994 aufgrund des Zeitreihenbruchs nicht vergleichbar sind. Der Gini-Koeffizient stieg im Zeitraum 1994-2007 um ca. 10%.

In der Entwicklung der Topeinkommensanteile innerhalb der Lohnsteuer spiegeln sich mehrere gesamtwirtschaftliche Tendenzen wider. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten an der Erwerbsbevölkerung hat sich im Zeitverlauf von 1987 bis 1994 nahezu verdoppelt und ist seitdem weiter im Steigen begriffen. Diese Zunahme der Zahl von Personen mit geringen Löhnen am unteren Rand der Verteilung führt zu einer Erhöhung des relativen Einkommensanteils der Topeinkommen. Insbesondere die steigende Arbeitslosigkeit und die damit verbundenen unterdurchschnittlichen Lohnsteigerungen im unteren Einkommensbereich sowie die durch die Globalisierung unterstützten, deutlich höheren Einkommenszuwächse der obe-

ren Einkommensschichten dürften neben der Zunahme von Teilzeit- und geringfügiger Beschäftigung in dieser Periode maßgeblich zur steigenden Konzentration der Lohneinkommen beigetragen haben.¹⁵

3.3 Verteilung der in der Einkommensteuerstatistik erfassten Einkünfte

Die Einkommensteuerstatistik hat im Vergleich zur Lohnsteuerstatistik deutlich weniger Beachtung in wissenschaftlichen Studien gefunden. Vor allem die zahlreichen Strukturbrüche innerhalb der Statistik erschweren eine Analyse immens.

Für den gesamten Zeitraum von 1959 bis 2007 kann in den Daten der Einkommensteuer ein Fallen der Einkommenskonzentration beobachtet werden. Dabei ist wiederum der bereits erwähnte Daten-Strukturbruch 1994 zu berücksichtigen.¹⁶ Während für die Periode 1959-1993 eine Abnahme der Konzentration feststellbar ist, so reduzierte sich die Konzentration in der Periode nach 1994 nur noch mäßig.

Insbesondere für die Top-1% blieb die Einkommenskonzentration trotz beachtlicher Fluktuation nahezu konstant. Diese unterschiedliche Entwicklung zeigt sich auch anhand der anderen Verteilungsmaße für die beiden Perioden (siehe Tabelle 4). Während der Gini-Koeffizient zwischen 1979 und 1987 von 0,60 auf 0,53 zurückging, verblieb er in der Periode 1994-2007 auf konstant hohem Niveau von rund 0,60.

Tabelle 4: Verteilungsindikatoren Einkommensteuer

	1970	1987	1994	2007	%-Diff* 1970-1987	%-Diff* 1994-2007
Gini	0,60	0,53	0,61	0,58	-0,65	-0,41
Mittelwert-Median-Relation	2,08	1,77	1,76	1,71	-0,89	-0,20
Q90-Median-Relation	3,95	3,41	3,68	3,55	-0,80	-0,26
ØTop-10%-Median-Relation	10,69	7,90	8,37	7,94	-1,53	-0,39

* Durchschnittl. jährliche Änderung in %.

Generell ist feststellbar, dass die Verteilung der einkommensteuerpflichtigen Einkommen wesentlich ungleicher ist als jene der Lohneinkommen. Dies ist insofern nicht überraschend, als in der Einkommensteuerstatistik wesentlich heterogenere Einkommensarten erfasst sind als in der Lohnsteuerstatistik. So deckt die Einkommensteuerstatistik von „Scheinselbstständigen“ bis zu Gewerbetreibenden äußerst unterschiedliche Personengruppen mit unterschiedlichen Einkommensquellen ab. Um tiefer gehende Aufschlüsse über die Entwicklung der Konzentration zu erhalten, wollen wir zunächst die Struktur der gesamten steuerpflichtigen Einkommensarten entsprechend den sieben unterschiedlichen Einkommensarten darstellen und analysieren.

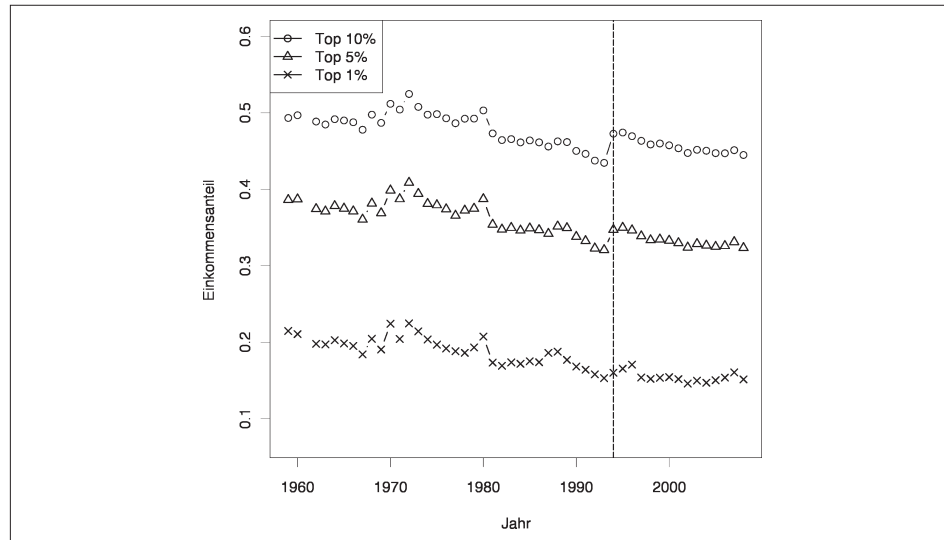
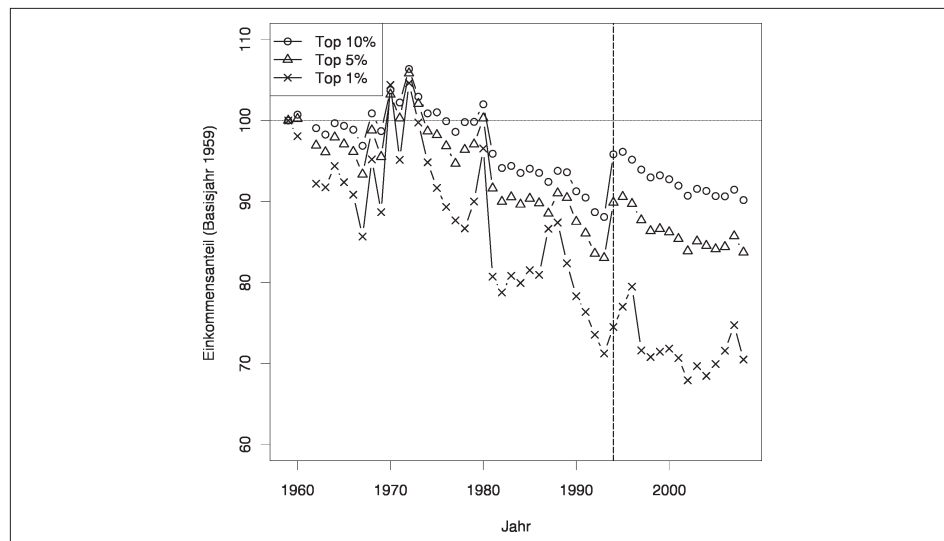
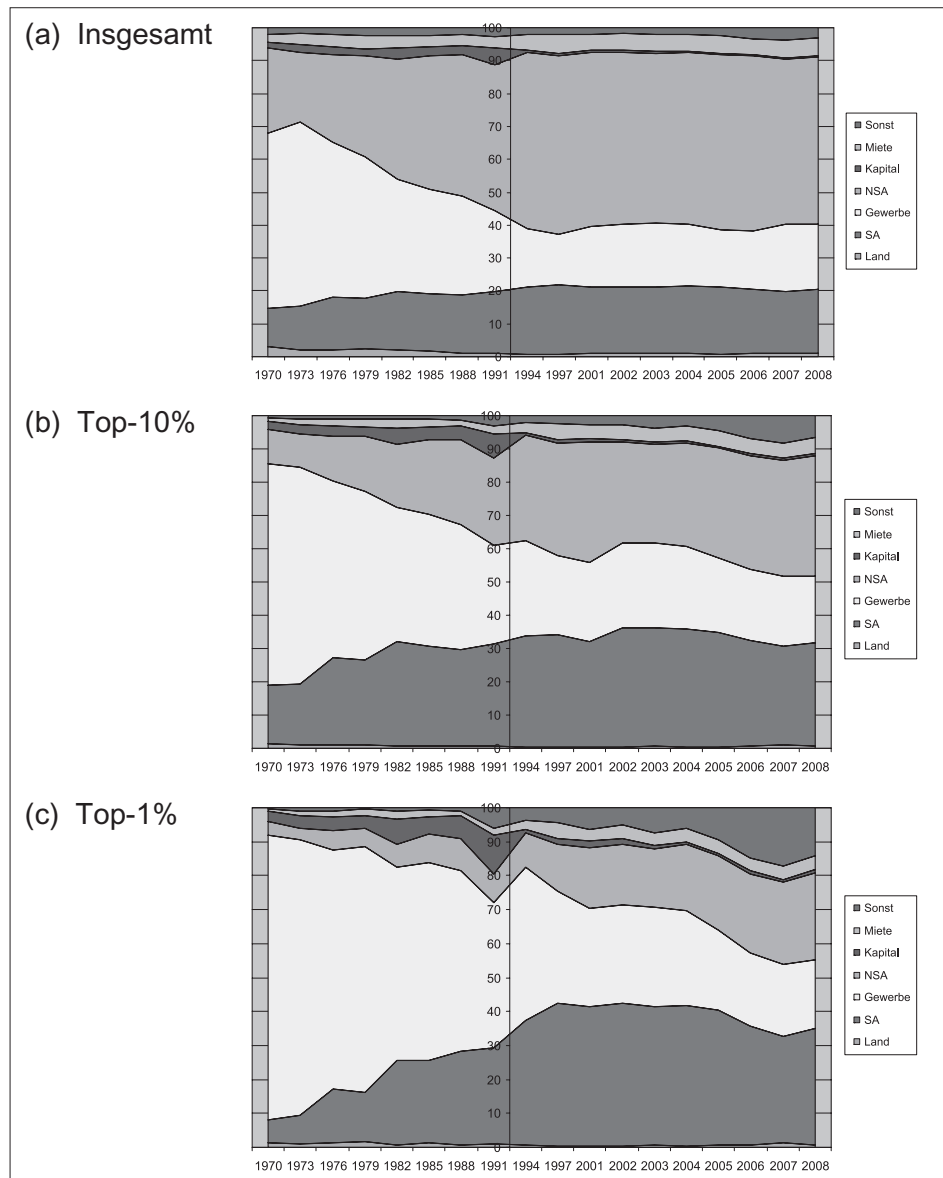
Abbildung 5: Topeinkommensanteile (EKSt 1959-2008, absolut)**Abbildung 6: Topeinkommensanteile (EKSt 1959-2008 – Basisjahr 1959, relativ)**

Abbildung 7: Struktur der Einkommen lt. Einkommensteuerstatistik 1970-2008 für die Gesamtpopulation, Top-10% und Top-1%



In Abbildung 7 wird die Struktur der Einkommen für die Gesamtpopulation (a) und im Weiteren für die Top-10% (b) sowie die Top-1% (c) dargestellt. Dabei zeigt sich, dass die zentralen Entwicklungen vor 1994 eine starke Abnahme der Gewerbeeinkommen und ein nahezu gleich starker Anstieg der Einkommen aus nicht selbstständiger Arbeit (NSA) waren. Im

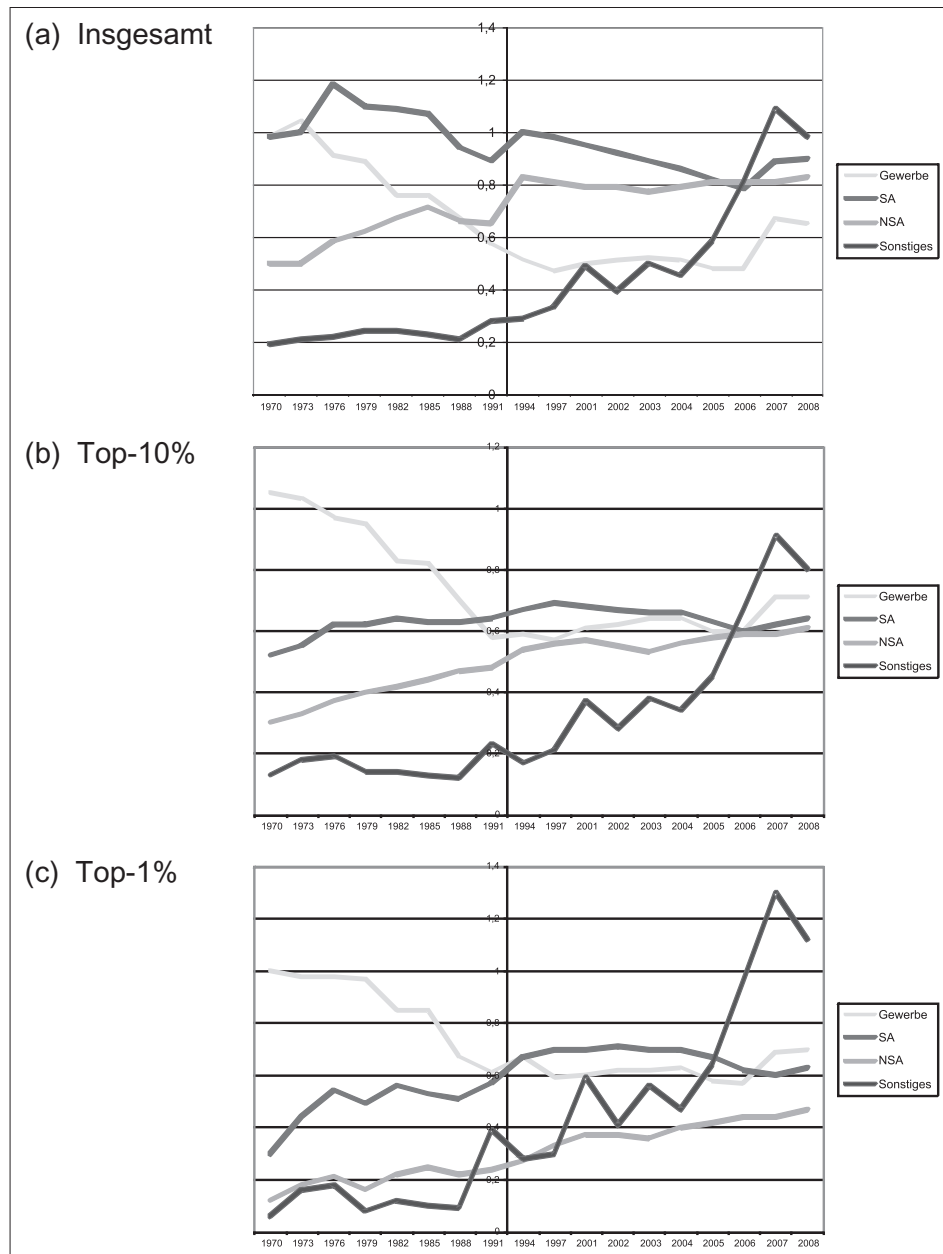
Zeitraum 1970-1991 sank der Anteil der Einkommen aus Gewerbebetrieb von 53,1% auf 24,5%, während sich der Lohneinkommensanteil sehr dynamisch, von 25,9% auf 44,4%, entwickelte (die genauen Daten dazu finden sich in Tab. 1A im Anhang). Abbildung 7 zeigt, dass innerhalb der Topeinkommen diese Entwicklung noch wesentlich deutlicher ausfiel. Während die Einkommen des Top-1% im Jahre 1970 noch zu 83,7% aus Gewerbeeinkommen stammten, reduzierte sich dieser Anteil bis 1991 auf 43,0%. Im Gegenzug dazu stieg der Anteil der selbstständigen Einkommen (SA) von 6,8% auf 28,4%. Aber auch der Anteil der NSA stieg in dieser Periode von 3,8% bereits auf 8,4%.

Auffallend bei den Top-10% und noch stärker bei den Top-1% sind die in den vergangenen Jahren äußerst stark gestiegenen „Sonstigen Einkommen“ (siehe Kapitel 3.2 in Altzinger et al. [2011]). Dabei handelt es sich größtenteils um außerordentliche Einkünfte aufgrund von Veräußerungen von Beteiligungen, welche nur dem halben Steuersatz unterliegen (§ 37 EStG).

Insgesamt ist jedoch der Anteil der drei wesentlichsten Einkommensarten (SA, NSA und Gewerbeeinkommen) seit 1994 relativ stabil geblieben, die Einkommenskonzentration ist aber dennoch leicht gesunken. Dies könnte u. a. dadurch erklärt werden, dass sich die durchschnittlichen Einkommen dieser drei Einkommensarten einander angenähert haben könnten. Wir haben aus diesem Anlass die durchschnittlichen Einkommen der einzelnen Einkommensarten in Relation zum durchschnittlichen Gesamteinkommen (aus allen sieben Einkunftsarten) der Einkommensteuerpflichtigen berechnet. Da sich diese Gesamteinkommen zumeist aus mehreren Teileinkommen zusammensetzen, so ist der somit errechnete relative Indikator in der Regel kleiner als eins. Die entsprechenden Ergebnisse sind in Abb. 8 dargestellt.

Wir sehen für die Gesamtpopulation in der Periode vor 1994 zunächst einen Rückgang der Durchschnittseinkommen sowohl bei den Selbstständigen als auch bei den Gewerbeeinkommen bei einem gleichzeitigen Anstieg der Durchschnittseinkommen der NSA. In dieser Periode haben somit sowohl die strukturellen Veränderungen (vgl. Abb. 7) als auch die Abnahme der durchschnittlichen Gewerbeeinkommen bzw. die Zunahme der durchschnittlichen NSA-Einkommen zu einer Abnahme der Konzentration geführt. Für die Periode nach 1994 kann die geringfügige Konzentrationsabnahme hingegen nur durch die Abnahme der durchschnittlichen SA-Einkommen erklärt werden. Die Entwicklung der Durchschnittseinkommen aus „Sonstigen Einkommen“ hat hingegen einer Abnahme der Konzentration entgegengewirkt. Insbesondere dadurch zeigt sich bei den Top-10% sowie noch stärker bei den Top-1% auch seit 2004 wieder eine (geringfügige) Zunahme der Einkommenskonzentration.

Abbildung 8: Verhältnis der Ø-Einkommen aus vier Einkunftsarten zum Ø-Einkommen 1970-2008 für Gesamtpopulation, Top-10% und Top-1%



Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die abnehmende Konzentration in der Einkommensteuerstatistik 1970-1994 vor allem auf

einen Strukturwandel zurückzuführen ist. Dabei verloren vor allem die Gewerbeeinkommen, welche aufgrund der überdurchschnittlich hohen Einkommen (vor allem in den Top-10% und Top-1%) stark zur hohen Konzentration beitrugen, deutlich zugunsten der NSA-Einkommen an Bedeutung. Für die Periode nach 1994 ist zwar eine strukturelle Konstanz der drei wichtigsten Einkommenskomponenten (NSA, SA und Gewerbeeinkommen) festzustellen, aber die Durchschnittseinkommen dieser drei Einkommensarten haben sich weiter angenähert. Dies trifft auch für die Einkommensvergleiche der Top-10% und Top-1% zu. Unter den Top-1% verdienen Gewerbetreibende, NSA- und SA-Einkommensbezieher nahezu idente Durchschnittseinkommen. Lediglich die überdurchschnittlichen Einkommen aus „Sonstigen Einkommen“ haben seit 2004 in den Top-10% und Top-1% wieder zu einer leichten Zunahme der Einkommenskonzentration geführt.

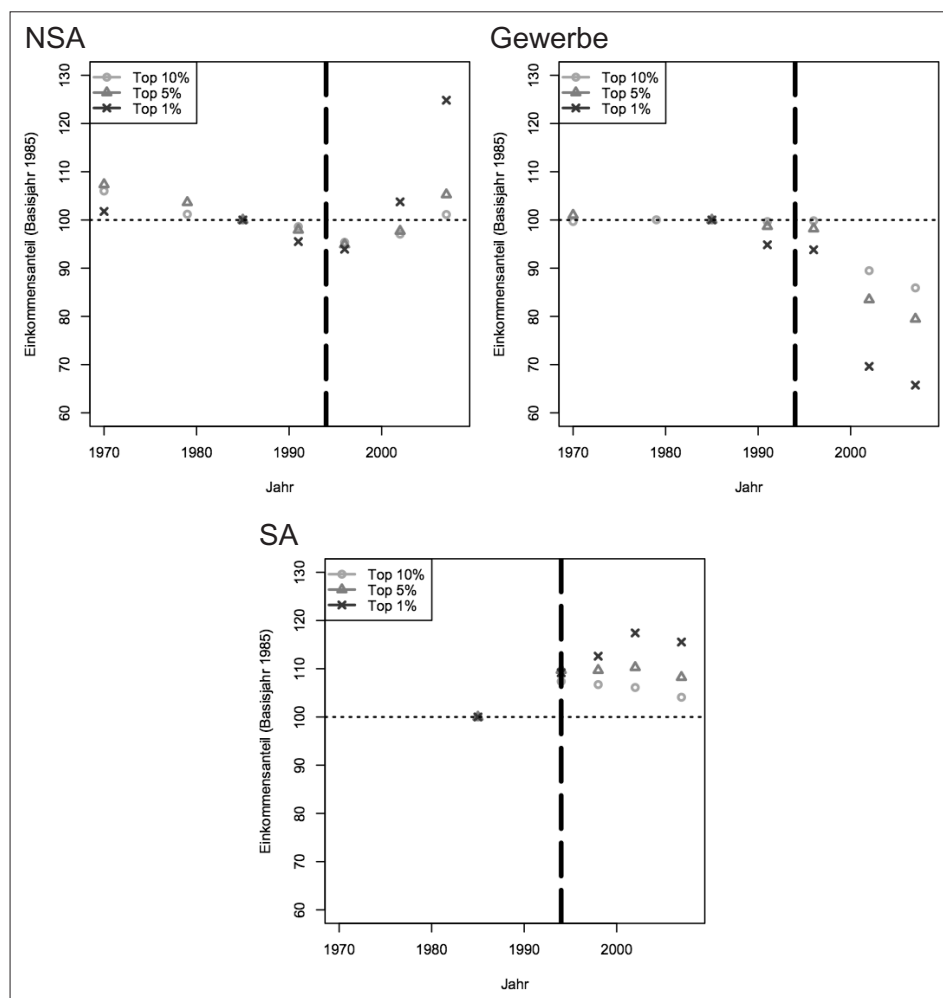
4. Einige Anmerkungen zu den Querverbindungen von Einkommen- und Lohnsteuerstatistik

In den vorangegangenen Kapiteln wurde deutlich, dass die Analyse der Einkommenskonzentration in Österreich über mehrere Jahrzehnte mit erheblichen Datenproblemen verbunden ist. Einerseits fehlen für viele Zeitpunkte entsprechende Beobachtungen, andererseits gibt es keine konsistente Statistik, die Markteinkommen aus allen sieben Einkunftsarten, die das EStG in Österreich kennt, und Dividenden- sowie Zinseinkommen enthält. Überlappende Populationen, unterschiedliche Einkommensdefinitionen, aber auch fehlende Statistiken für viele Jahre machen es schwer, die verschiedenen Erhebungen zusammenzuführen. An dieser Stelle sollen mögliche Zusammenhänge zwischen Lohn- und Einkommensteuer diskutiert sowie die Bedeutung der Nicht-Erfassung von Kapitaleinkommen seit der Einführung der KEST-Endbesteuerung für die Konzentrationsanalyse in Österreich aufgezeigt werden.

Bezüglich der Verbindung von LSt und EKSt kann festgehalten werden, dass InhaberInnen von Personengesellschaften prinzipiell in der Einkommensteuerstatistik aufscheinen. Bei einem Rechtsformwechsel zu einer Kapitalgesellschaft werden diese Menschen jedoch oft Angestellte ihres eigenen Unternehmens und somit unselbstständig Beschäftigte. Sie wandern damit von der Einkommen- in die Lohnsteuerstatistik. Geht man davon aus, dass gerade bei jenen Menschen, die hohe Umsätze, hohe Gewinne und somit ein hohes Einkommen zu verzeichnen haben, ein Rechtsformwechsel zur Kapitalgesellschaft erstrebenswert erscheint, dann würde die Konzentration innerhalb der EKSt sinken, während sie *cet. par.* innerhalb der LSt tendenziell zunehmen würde.¹⁷ Ein Indiz für diese

Überlegung wird durch die Berechnung der Konzentration der Lohneinkommen innerhalb der EKSt gegeben. Wir beobachten, dass in der EKSt die Konzentration innerhalb der Lohneinkommen im Zeitraum von 1994-2007 zunimmt, während sie im Falle der Gewerbeeinkommen im selben Zeitraum zurückgeht und für die Einkünfte aus selbstständiger Arbeit relativ unverändert ist (siehe Abbildung 9).

Abbildung 9: Konzentration der Einkommen aus NSA, Gewerbe und SA in der EKSt (1970-2008 – Basisjahr 1985)

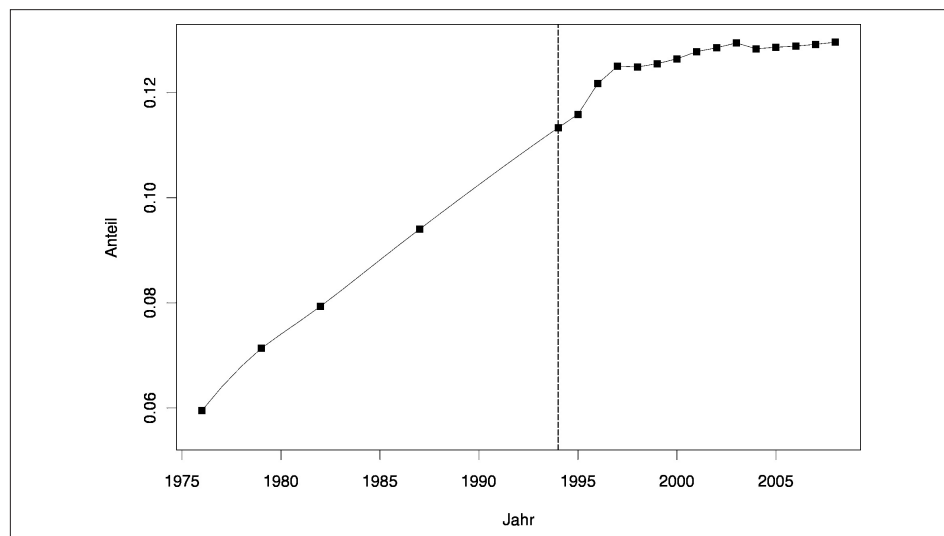


Quelle: Eigene Berechnungen

Außerdem finden wir, dass der Anteil der Lohneinkommen innerhalb der EKSt ebenfalls beträchtlich ansteigt. Setzt man dies in Kontrast zur Summe der Lohneinkommen innerhalb der LSt (siehe Abb. 10), wird deutlich,

dass es einerseits zu einem deutlichen Anstieg der Mischfälle,¹⁸ andererseits aber auch schlicht und ergreifend zu einem höheren Erfassungsgrad der Lohneinkommen innerhalb der EKSt gekommen sein dürfte. Letzteres kann nicht als klares Indiz für die Rolle der Transformation gesehen werden, da auch die Nicht-Anpassungen von nominellen Freigrenzen (etwa steuerfreie Zusatzeinkommen von Unselbstständigen) eine Rolle spielen. Somit existieren gegenläufige Effekte, die keinen exakten Schluss bzgl. des quantitativen Einflusses des Rechtsformwechsels auf die sinkende Konzentration innerhalb der Einkommensteuerstatistik zulassen.

Abbildung 10: Anteil der Lohneinkommen in der EKSt in Relation zum Gesamteinkommen der LSt



Ein wichtiger Indikator für die relative Bedeutung des Rechtsformwechsels sind die Um- und Neugründungen von Kapital- bzw. Personengesellschaften über die Zeit. Um dies zu untersuchen, wurden Daten aus der Umsatzsteuerstatistik für die Jahre 1970-2006 verwendet. Leider kann hier nicht zwischen Neu- und Umgründungen sowie Firmenschließungen unterschieden werden. Auch diese Quelle liefert daher lediglich Indizien, Zweifel bleiben auch hier bestehen.

Tabelle 6 zeigt die Entwicklung von Fallzahlen und Umsatz für Personen- bzw. Kapitalgesellschaften von 1970-2006. Es wird deutlich, dass sich die Zahl der Kapitalgesellschaften dynamischer entwickelt hat als jene der Personengesellschaften. Von 1970-1991 wuchs die Anzahl an Personengesellschaften um 8%. Die Anzahl an Kapitalgesellschaften hat sich hingegen nahezu verdreifacht. Die Diskrepanz nahm danach merkbar ab. So wuchs die Anzahl der Personengesellschaften von 1994-2006 um

27%, die der Kapitalgesellschaften um 25%. Aus der unterschiedlichen Dynamik der Wachstumsraten zeigt sich, dass ein Großteil der Neu- und Umgründungen bereits vor 1994 stattgefunden haben muss. Die Anzahl der Umgründungen alleine sagt jedoch noch nichts über die Bedeutung hinsichtlich der Konzentrationsentwicklungen in den einzelnen Statistiken aus. Vergleicht man das Umsatzwachstum in der Periode 1994-2006, so kann festgestellt werden, dass die Kapitalgesellschaften eine Steigerung von rund 40% verbuchen konnten, während die Personengesellschaften lediglich 27% Umsatzsteigerungen aufweisen. Wenngleich somit Umgründungen von Personen- in Kapitalgesellschaften auch einen Beitrag zur abnehmenden Konzentration in der Einkommensteuerstatistik liefern könnten, kann hinsichtlich deren Konsequenzen auf die Konzentration in Lohnsteuerstatistik kaum eine überzeugende Aussage getroffen werden, da keine konkreten Daten über die Anzahl der somit neu entstandenen Stellen von unselbstständig beschäftigten GeschäftsführerInnen von Kapitalgesellschaften vorliegen.

Tabelle 6: Entwicklung von Personen- und Kapitalgesellschaften

	Personengesellschaften				Kapitalgesellschaften			
	Fallzahlen		Umsatz		Fallzahlen		Umsatz	
	Tsd.	Δ (%)*	Mrd. €	Δ (%)*	Tsd.	Δ (%)*	Mrd. €	Δ (%)*
1970	371,08		29,84		17,80			
1973	293,69	-7,0	37,51	8,6	20,22	4,5	46,71	
1976	317,37	2,7	50,91	11,0	25,96	9,5	59,56	7,2
1979	314,7	-0,3	59,72	5,8	30,43	5,7	82,01	9,1
1982	331,38	1,8	67,42	4,3	37,01	7,2	109,41	8,3
1985	353,98	2,3	75,20	3,8	43,17	5,5	133,46	6,0
1988	378,07	2,3	79,02	1,7	51,79	6,7	149,87	3,7
1991	403,07	2,2	87,35	3,5	68,19	10,6	198,39	8,2
1994	393,12	-0,8	90,97	1,4	78,47	5,0	226,56	4,1
1997	450,08	4,8	94,98	1,5	83,92	2,3	260,02	4,3
2001	465,68	0,9	113,50	4,9	86,56	0,8	333,90	5,5
2002	472,87	1,5	118,04	4,0	89,49	3,4	330,70	-1,0
2003	483,80	2,3	120,93	2,4	91,63	2,4	341,62	3,2
2004	488,45	1,0	130,62	8,0	63,67	2,2	367,89	7,1
2005	496,47	1,6	130,40	-0,2	98,36	5,0	392,54	6,3
2006	502,31	1,2	132,45	1,6	104,37	6,1	419,87	6,5

* Δ (%) durchschnittl. jährliche Veränderung.

Quelle: Umsatzsteuerstatistik, eigene Berechnungen.

Speziell die Kapitalertragsteuer als besondere Erhebungsform der Einkommensteuer mindert die Aussagekraft der Statistik erheblich. Kapital-

einkommen sind, mit der Ausnahme von bspw. Mieteinnahmen (Grundvermögen) oder Veräußerungsgewinnen (sonstige Einkünfte), nur insofern in der EKSt enthalten, als sie aktiv vom Steuersubjekt veranlagt werden. Bei der Veranlagung gelangte bis ins Veranlagungsjahr 2010 der halbe Durchschnittssteuersatz zur Anwendung, womit sich ein Steuervorteil ergab, falls diese Ersparnis nicht durch den höheren Durchschnittssteuersatz in Folge der Ausweitung der Bemessungsgrundlage um die Kapitalerträge wettgemacht wurde.

Die KEST als Endbesteuerung von Kapitaleinkünften wurde erstmals 1989 im Rahmen der Steuerreform in einer Höhe von 10% eingeführt. Vor 1988 galt eine Kapitalertragssteuer lediglich auf Gewinne aus Kapitalgesellschaften bzw. stille Beteiligungen.¹⁹ Mit 1.1.1993 wurden Kapitalerträge mit 22% (ab 1996 mit 25%) endbesteuert. Die KEST existiert in zwei Formen: KEST I, als Quellensteuer auf Dividenden von inländischen Kapitalgesellschaften, bzw. ab 2004 ebenfalls auf ausländische Dividenden, die von inländischen Banken ausbezahlt werden. Die fiskalisch wichtigste Form der Kapitalertragsteuer ist die KEST II auf Zinserträge. Bis zur Einführung der Endbesteuerung der KEST 1993 machten Kapitalerträge ca. 5% der gesamten selbstständigen Einkommen aus, durch die Endbesteuerung fiel dieser Wert auf 0,5%. Ab diesem Zeitpunkt können nur noch aggregierte Daten der Steuerstatistik verwendet werden, um die Größenordnung der Kapitaleinkommen abbilden zu können.

Gerade für die relative Bedeutung der Einkommen aus Kapital- bzw. Personengesellschaften liefert diese Statistik einen weiteren Erklärungsbeitrag. Bereits im Zeitraum von 1971-1994, als die KEST also noch im Rahmen der Einkommensteuerstatistik erfasst wurde, zeigt sich ein starker Anstieg bei den über die EKSt veranlagten Kapitaleinkommen. Der relative Anteil an Kapitaleinkommen, gemessen am Gesamteinkommen, stieg von 2% im Jahre 1971 auf 5% in 1991 (vgl. Tab. A1). Auch wenn die Betrachtung der Entwicklung ab diesem Zeitpunkt nicht mehr auf individueller Basis möglich ist, zeigt Abbildung 11, dass sich an der Dynamik der Kapitaleinkommen nichts verändert hat. Sie entwickelten sich ab 1991 offenbar noch dynamischer als in der Periode zuvor. Wenn man 1994 als Basisjahr heranzieht, so haben sich die Einnahmen aus der KEST beinahe verfünffacht.

Dies gilt auch für die Körperschaftsteuer. Hier haben sich die Einnahmen ebenfalls wesentlich dynamischer entwickelt als beispielsweise im Falle der Lohnsteuer.

Die Einnahmen aus der KEST deuten somit auf eine stark steigende Bedeutung der Kapitaleinkommen hin. Für die Analyse der Höchsteinkommen müssten andere Daten, so z. B. die Geldvermögenserhebung der OeNB,²⁰ herangezogen werden. In dieser Haushaltsbefragung zeigt sich, dass Bruttogeldvermögen mit einem Gini-Koeffizienten von 0,66 in Öster-

Abbildung 11: Entwicklung des Aufkommens aus einkommens- und vermögensbezogenen Steuern seit 1994

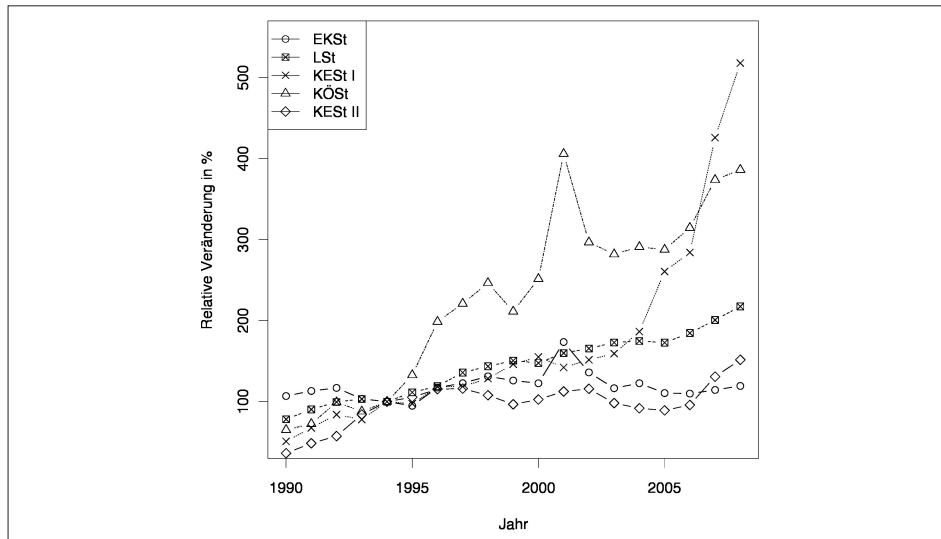


Tabelle 7: Steueraufkommen von Einkommen- und Vermögensteuern in Österreich 1990-2010 (in Mrd. €)

	1990	1995	2000	2005	2010
LSt	65,0%	64,4%	62,6%	65,2%	67,4%
EKSt	20,8%	12,9%	12,2%	9,8%	8,8%
KÖSt	8,5%	12,0%	16,7%	17,0%	15,3%
KEST I*	1,3%	1,7%	2,0%	3,0%	4,1%
KEST II**	4,4%	8,9%	6,4%	4,9%	4,3%
Einnahmen (Mrd.)	€ 11,80	€ 16,95	€ 23,10	€ 25,96	€ 30,24

* Dividenden österreichischer Aktien, Partizipationsscheine

** Zinsen aus Forderungswertpapieren und Bankeinlagen

Quelle: BMF, WIFO.

reich deutlich ungleicher verteilt sind als Erwerbseinkommen. So entfallen auf die obersten 10% knapp 54% der Bruttogeldvermögen, während auf das Top-1% noch 27% der Bruttogeldvermögen entfallen. Unter Berücksichtigung dieser extrem ungleichen Verteilung der Finanzvermögensbestände ist zu erwarten, dass die daraus erwirtschafteten Erträge zumindest in ähnlichem (oder sogar noch stärkerem) Ausmaß konzentriert sind. Wären diese Erträge nicht KEST-pflichtig, sondern im Zuge der Einkommensteuererklärung zu veranlagern, würde sich die gemessene Konzentration der einkommensteuerpflichtigen Einkommen deutlich erhöhen. Dar-

über hinaus würden mit größter Wahrscheinlichkeit aber auch die gesamten Steuereinnahmen steigen, da anzunehmen ist, dass der Durchschnittssteuersatz der Personen mit hohen Kapitalerträgen höher als der KEST-Satz von 25% ist. Eine Gesamtbetrachtung aller Kapitaleinkünfte würde hier deutlich detaillierte und aussagekräftigere Analysen ermöglichen, ist jedoch aufgrund der derzeitigen Gesetzes- und Datenlage nicht möglich.

5. Zusammenfassung

In der vorliegenden Arbeit wurde die Entwicklung der Topeinkommen in Österreich analysiert. Eine umfassende Analyse für die Gesamtbevölkerung ist mangels entsprechend konsistenter Statistiken nicht möglich, sodass für Langzeitbetrachtungen nur die Lohn- und Einkommensteuerstatistik verwendet werden. Innerhalb dieser können unterschiedliche Entwicklungen identifiziert werden. Im Fall der Lohnsteuerstatistik zeigt sich, dass die Einkommenskonzentration nach einer langen Stagnationsphase in den 70er- und 80er-Jahren seit 1994 stark zu steigen begann. Dabei zeigen sich deutliche Anteilsgewinne für die Top-10%, Top-5% und Top-1% der Lohneinkommensbezieher. Innerhalb der einkommensteuerpflichtigen Einkommen findet sich eine kontinuierliche Abnahme der Konzentration über nahezu den gesamten Beobachtungszeitraum 1959-2008. Die Konzentration der einkommensteuerpflichtigen Einkommen ist jedoch (mit einem Anteil der Top-10% im Jahr 2008 von ca. 45%) wesentlich ausgeprägter als jene der Lohneinkommen (mit einem Anteil der Top-10% im Jahr 2009 von rund 30%).

Diese gegenläufigen Tendenzen können verschiedene Ursachen haben. Insbesondere die Zusammensetzung der Einkommen innerhalb der Einkommensteuerstatistik hat sich in dieser Zeit stark verändert, wobei der starke Rückgang der Gewerbeeinkommen nahezu vollständig kompensiert wird durch die Zunahme der Nicht-Selbstständigen-Einkommen (NSA). Da aber Erstere immer eine ungleichere Verteilung aufweisen als Letztere, kann somit auch der Rückgang in der Konzentration in der Einkommensteuerstatistik insgesamt (mit-)erklärt werden. Auch der höhere Erfassungsgrad durch die Nicht-Anpassung von nominellen Freigrenzen (steuerfreies Zusatzeinkommen von Unselbstständigen) sowie der Rechtsformwechsel von Personengesellschaften in Kapitalgesellschaften dürften eine Rolle spielen.

Letztendlich zeigt aber der Blick auf die gesamte Steuerstruktur, dass für eine umfassende Analyse der Entwicklung von Lohn- und Kapitaleinkommen weitere Bereiche wie insbesondere die Entwicklung der Dividenden (KESt I) und Zinserträge (KESt II) sowie die Körperschaft- und andere Vermögensteuern miteinbezogen werden müssten.

Zusammenfassend muss festgehalten werden, dass in der vorliegenden Untersuchung lediglich die Entwicklung der Einkommenskonzentration in der Lohn- bzw. der Einkommensteuerstatistik betrachtet wurde. Eine zufriedenstellende Analyse ist jedoch ohne konsistenter, kontinuierlich verfügbarer Gesamtstatistiken kaum möglich. Die Analyse legt nahe, dass im Besonderen das Fehlen von Daten über die Verteilung von Kapitaleinkommen als problematisch anzusehen ist. Auf Grund der dynamischen Entwicklung dieser Einkommen wird sich die Ungenauigkeit bei der Analyse der Einkommenskonzentration in den nächsten Jahren vermutlich weiter verschärfen. Für die Analyse der personellen Einkommensentwicklung wünschenswert wäre eine personelle Zuordnung aller Einkommensarten, insbesondere auch der Zins- und Dividendeneinkommen. Zu diesem Zwecke wäre allerdings eine De-Anonymisierung der in Österreich bestehenden Finanzvermögen notwendig. Dieser Schritt könnte nicht nur aus statistischen und analytischen Gründen überlegenswert sein, sondern über die Eindämmung von Steuerhinterziehung auch positive Auswirkungen auf das Steueraufkommen insgesamt haben.

Anmerkungen

- ¹ Der vorliegende Bericht entstand mit Unterstützung des Jubiläumsfonds der OeNB (Nr. 13156). Weiters bedanken sich die Autoren für die wertvollen Kommentare von Anton Rainer, Margit Schratzenstaller und Sepp Zuckerstätter. Alle verbliebenen Unzulänglichkeiten liegen ausschließlich in unserer eigenen Verantwortung.
- ² Altzinger et al. 2011.
- ³ In einigen steuerstatistischen Publikationen finden sich Perzentilstabellen, aus welchen die Topeinkommensanteile zumindest für die Top-10%, Top-5% und Top-1% direkt abgelesen werden können. Um eine einheitliche Berechnungsmethodik über alle Zeitpunkte anwenden zu können, werden die Anteile hier dennoch interpoliert.
- ⁴ Vgl. Pareto (1896/97).
- ⁵ Vgl. Atkinson, Piketty und Saez (2011).
- ⁶ Vgl. Bourguignon and Morrison (2002).
- ⁷ Vgl. Cowell (2008) 150.
- ⁸ Vgl. Altzinger (2009) 135.
- ⁹ Mikroaggregation ist ein Verfahren zur Anonymisierung von quantitativen Variablen, bei der ähnliche Ausprägungen (hier sechs Fälle) gruppiert und dann durch eine Statistik (z. B.: Mittelwert) ersetzt werden. Dadurch wird erreicht, dass jeder Wert mehrfach in dem Datensatz auftritt.
- ¹⁰ Vgl. Cowell (2008) 93.
- ¹¹ Vgl. Atkinson (2007) 27.
- ¹² Wir danken Johannes Biricz, Josef Milz und Andreas Mitterlehner (alle Statistik Austria) für die Zur-Verfügung-Stellung dieser Anteilswerte.
- ¹³ Vgl. Dew-Becker und Gordon (2005).
- ¹⁴ Vgl. Dew-Becker und Gordon (2008).
- ¹⁵ Vgl. Altzinger (2009).
- ¹⁶ Es wurde bereits in Kap. 3.2 festgehalten, dass der Strukturbruch 1994 v. a. darauf zurückzuführen ist, dass seit damals auch Personen mit geringem Einkommen einen

Anreiz haben, ihre Einkünfte zu veranlagen. Der damit verbundene starke Anstieg der Fallzahlen von v. a. Niedrigeinkommensbezieher/innen führte dadurch zu einem sprunghaften Anstieg der Einkommenskonzentration.

¹⁷ Siehe auch Schratzenstaller und Wagener (2009) 327.

¹⁸ Personen, die Einkünfte aus selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit beziehen.

¹⁹ Vgl. Goldberg (2007).

²⁰ Vgl. Andreasch, Mooslechner und Schürz (2010).

Literatur

- Altzinger, W., Die Entwicklung der Spitzeneinkommen in Österreich. Ein Kommentar zum Beitrag von Giacomo Corneo (Dimensions of Inequality in the EU. Vol. 16. Workshop. Österreichische Nationalbank, Wien 2009).
- Altzinger, W.; Berka, Ch.; Humer, St.; Moser, M., Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich, 1957-2009 – Teil I: Literaturüberblick und Beschreibung der Daten, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/4 (2011).
- Andreasch, M.; Mooslechner, P.; Schürz, M., Einige Aspekte der Vermögensverteilung in Österreich, in: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, Sozialbericht 2009/10 (Wien 2010) 233-260.
- Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., Top Incomes in the Long Run of History, in: *Journal of Economic Literature* 49/1 (2011) 3-71.
- Atkinson, A. B., Measuring Top Incomes: Methodological Issues, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.). *Top Incomes over the Twentieth Century* (Oxford 2007).
- Bourguignon, F.; Morrisson, C., Inequality among World Citizens, in: *The American Economic Review* 92/4 (2002).
- Chaloupek, G.; Russinger, R.; Zuckerstätter, J., Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/1 (2008) 33-56.
- Christl, J., Entwicklungstendenzen in der österreichischen Lohn- und Gehaltspyramide zwischen 1953 und 1979, in: *Empirica* 11 (1980) 47-57.
- Cowell, F., *Measuring Inequality* (Oxford 2008).
- Dew-Becker, I.; Gordon, R., Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income (=NBER Working Papers Nr. 11842, Washington, D. C., 2005).
- Dew-Becker, I.; Gordon, R., Controversies About the Rise of American Inequality: A Survey (= NBER Working Papers Nr. 13982, Washington, D. C., 2008).
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M., Immobilienerbschaften in Österreich, in: *Geldpolitik & Wirtschaft* 2/10 (2010) 34-55.
- Goldberg, K., Vermögensbesteuerung. Ein Internationaler Vergleich (ÖGPP – Österreichische Gesellschaft für Politikberatung und Politikentwicklung, Wien 2007).
- Guger, A.; Marterbauer, M., Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich, in: *WIFO Monatsberichte* 9 (2005).
- Guger, A.; Marterbauer, M., Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich – ein Update. Die Verteilung von Einkommen und Vermögen (= WIFO-Working Papers 307, Wien 2007).
- Mooslechner, P.; Schürz, M., Kapitel 18: Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen, Bericht über die soziale Lage (Wien 2008).
- Pareto, V., *Cours d'économie politique* (Lausanne 1896/97).
- Schatzenstaller, M.; Wagner, A., The Austrian Income Tax Tariff, 1955-2006, in: *Empirica* 3 (2009) 309-330.

Anhang

Tabelle A1: Struktur der Einkommensteuerstatistik 1970-2008

Gesamte Population									
	Land	SA	Gewerbe	NSA	Kapital	Miete	Sonst	n in Tsd.	y in Mrd.
1970	3,06	11,66	53,08	25,90	1,97	2,37	1,96	315,42	3,29
1973	2,12	13,09	56,07	21,38	2,11	3,46	1,77	298,88	3,79
1976	2,06	16,06	47,06	26,75	2,22	3,77	2,08	295,48	4,45
1979	2,30	15,56	42,81	30,82	2,04	4,15	2,33	341,71	6,01
1982	1,95	17,78	34,08	36,76	3,26	3,95	2,22	354,00	6,92
1985	1,58	17,50	31,82	40,58	2,58	3,64	2,30	370,89	8,05
1988	1,19	17,75	29,82	43,05	2,88	3,23	2,07	381,28	9,59
1991	0,92	18,79	24,52	44,43	5,08	3,67	2,60	423,44	13,64
1994	0,76	20,46	17,77	53,62	0,59	4,60	2,20	621,47	15,01
1997	0,73	21,19	15,45	54,07	0,62	5,78	2,17	688,40	17,41
2001	0,88	20,29	18,52	52,72	0,66	4,83	2,09	736,62	20,79
2002	0,89	20,39	18,90	52,36	0,68	4,97	1,81	751,47	21,45
2003	0,93	20,39	19,46	51,53	0,49	5,00	2,20	771,29	22,42
2004	0,89	20,55	18,76	52,23	0,43	5,15	1,99	780,43	22,41
2005	0,83	20,41	17,47	53,21	0,40	5,19	2,48	796,70	22,83
2006	0,87	19,77	17,49	53,20	0,50	4,83	3,35	816,02	23,99
2007	1,11	18,65	20,36	50,19	0,50	5,39	3,80	838,53	26,90
2008	1,02	19,43	19,79	50,83	0,46	5,34	3,12	863,79	28,09

Top 10%							
	Land	SA	Gewerbe	NSA	Kapital	Miete	Sonst
1970	1,31	17,58	66,57	10,26	2,58	0,99	0,71
1973	0,96	18,36	65,06	10,03	2,69	1,90	0,99
1976	0,96	26,14	53,32	13,37	3,00	2,02	1,19
1979	1,14	25,27	50,71	16,80	2,69	2,33	1,07
1982	0,73	31,22	40,57	18,96	4,87	2,46	1,18
1985	0,81	29,77	39,61	22,74	3,65	2,23	1,18
1988	0,68	28,99	37,67	25,42	4,26	1,73	1,26
1991	0,63	30,89	29,6	26,19	7,28	2,40	2,99
1994	0,45	33,23	28,78	31,75	0,67	3,08	2,05
1997	0,41	33,78	23,64	33,96	0,85	5,04	2,32
2001	0,40	31,51	23,92	36,19	0,96	4,21	2,81
2002	0,42	35,94	25,46	30,11	1,00	4,38	2,69
2003	0,52	35,53	25,66	29,58	0,65	4,40	3,67
2004	0,38	35,38	25,02	30,99	0,55	4,53	3,15
2005	0,45	34,49	22,24	33,12	0,47	4,68	4,55
2006	0,54	31,92	21,49	34,13	0,64	4,37	6,91
2007	0,91	29,81	21,14	34,69	0,57	4,69	8,19
2008	0,66	31,04	20,08	36,31	0,62	4,77	6,52

Top 1%							
	Land	SA	Gewerbe	NSA	Kapital	Miete	Sonst
1970	1,48	6,76	83,74	3,82	3,24	0,58	0,38
1973	0,99	8,37	81,27	3,40	3,59	1,52	0,86
1976	1,18	16,09	70,20	5,67	4,17	1,66	1,03
1979	1,59	14,65	72,40	5,32	3,81	1,78	0,44
1982	0,80	24,73	56,82	6,79	7,40	2,49	0,97
1985	1,26	24,44	58,13	8,53	5,05	1,80	0,80
1988	0,81	27,38	53,33	9,29	6,94	1,29	0,95
1991	0,90	28,37	42,95	8,40	11,39	2,00	6,00
1994	0,60	36,91	45,07	9,88	1,15	2,73	3,66
1997	0,49	41,82	33,07	13,73	1,86	4,56	4,48
2001	0,40	41,17	28,83	17,87	2,04	3,31	6,38
2002	0,38	42,17	28,82	17,98	1,66	3,83	5,17
2003	0,64	40,92	29,24	17,11	1,04	3,74	7,31
2004	0,37	41,42	27,85	19,58	0,84	3,83	6,12
2005	0,54	39,9	23,54	21,78	0,71	4,09	9,44
2006	0,63	35,06	21,62	23,18	0,86	3,75	14,9
2007	1,34	31,37	21,23	24,01	0,87	3,87	17,3
2008	0,75	34,19	20,22	25,59	1,05	4,10	14,10

Quelle: Statistik Austria.

Zusammenfassung

In der vorliegenden Arbeit wurde die Einkommensverteilung für die Periode 1959-2008 für Österreich analysiert. Dabei konnten aufgrund der mangelhaften Datenlage ausschließlich die Lohn- und Einkommensteuerstatistik untersucht werden. Die Entwicklung der personenbezogenen Kapitaleinkommen konnte mangels Daten nicht analysiert werden.

Für die Lohnsteuerstatistik zeigt sich, dass die Einkommenskonzentration nach einer langen Stagnationsphase in den 70er- und 80er-Jahren seit 1994 kontinuierlich zu steigen begann. Einkommensteuerpflichtigen Einkommen sind zwar stärker konzentriert als reine Lohn Einkommen, jedoch ist bei ersteren eine kontinuierliche Abnahme der Konzentration über den gesamten Beobachtungszeitraum zu beobachten. Diese gegenläufigen Tendenzen können statistische, rechtliche sowie strukturelle Ursachen haben. Insbesondere die Zusammensetzung der Einkommen innerhalb der Einkommensteuerstatistik hat sich in dieser Zeit stark verändert, wobei der starke Rückgang der Gewerbeeinkommen nahezu vollständig kompensiert wird durch die Zunahme der Nichtselbstständigen-Einkommen (NSA). Da aber Erstere eine ungleichere Verteilung aufweisen als Letztere (NSA), kann somit der Rückgang in der Konzentration in der Einkommensteuerstatistik insgesamt (mit) erklärt werden. Auch der höhere Erfassungsgrad von NSA-Einkommen sowie der Rechtsformwechsel von Personengesellschaften in Kapitalgesellschaften dürften eine Rolle spielen.

Für eine umfassende Analyse der Entwicklung der Gesamteinkommen müssten auch die Entwicklung der Dividenden- (KESt I) und Zinserträge (KESt II) sowie die Körperschaft- und andere Vermögensteuern miteinbezogen werden müssten. Für die Analyse der personellen Einkommensentwicklung wünschenswert wäre eine personelle Zuordnung aller Einkommensarten, insbesondere auch der Zins- und Dividendeneinkommen. Zu diesem Zwe-

cke wäre eine De-Anonymisierung der in Österreich bestehenden Finanzvermögen notwendig. Dieser Schritt könnte über die Eindämmung von Steuerhinterziehung auch positive Auswirkungen auf das Steueraufkommen insgesamt haben.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 15**

**Ausgliederungen aus dem öffentlichen
Bereich – Versuch einer Bilanz**

Christa Schlager (Hrsg.)

Christa Schlager
Vorwort

Katharina Mader
Ausgliederung aus dem Bundeshaushalt, neuer Stand und vertiefende
Evaluierungen

Hannes Hofer
Gedanken zu Ausgliederungen aus der Sicht der BBG bzw. Stellungnahme
zur Studie

Andreas Pölzl
Thesen und Lösungsansätze zur Steuerung öffentlicher Aufgaben unter
besonderer Berücksichtigung des Beteiligungsmanagements

Ulrike Mandl und Thomas Obermayr
Erfahrungen und Perspektiven hinsichtlich Ausgliederungen aus Sicht des
Rechnungshofes

Heinz Leitsmüller und Bruno Rossmann
Ausgliederungen aus dem öffentlichen Haushalten – Versuch eines Resü-
mees

Wien 2010, 178 Seiten, € 24,–.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

Zukunftsperspektiven der Elektromobilität – Treibende Faktoren und Hemmnisse in ökonomischer Sicht

Thomas Döring, Birgit Aigner-Walder

1. Einführung in die Problemstellung

Als in ökologischer Sicht das Klima schonende und in diesem Sinne „saubere“ Alternative zur vorherrschenden Mobilitätsform auf der Basis von Verbrennungsmotoren hat das Thema „Elektromobilität“ in den zurückliegenden Jahren sowohl innerhalb der Automobilbranche als auch in der breiten Öffentlichkeit erheblich an Aufmerksamkeit gewonnen. Dies gilt nicht nur für Länder wie Deutschland, Frankreich, die USA oder auch Japan, die traditionell aufgrund ihrer Funktion als Standorte einer weltweit orientierten Automobilindustrie sich des Themas in der jüngeren Vergangenheit verstärkt angenommen haben. Auch in Ländern wie Österreich hat das Thema Elektromobilität einen erheblichen Aufmerksamkeitszugewinn verzeichnet. So hat erst kürzlich das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie einen „Nationalen Einführungsplan Elektromobilität“ vorgelegt,¹ der neben Strategien und Instrumenten zur vermehrten Einführung von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen auch vorrangige Anwendungs- und Einsatzbereiche definiert. Im Mittelpunkt dieses Plans steht das Ansinnen, das österreichische Verkehrssystem durch eine intensivere Vernetzung von Industrie, Forschung und Politik dahingehend zu optimieren, dass eine gesamtgesellschaftlich effektive ebenso wie an den individuellen Bedürfnissen orientierte Nutzung alternativer Mobilitätsformen und Antriebstechnologien (und hier insbesondere in Form der Elektromobilität) in Zukunft gewährleistet werden kann. Damit eng verzahnt ist die Zielvorgabe, dass bis zum Jahr 2020 jedes vierte neu zugelassene Auto in Österreich über einen alternativen Antriebsmechanismus verfügen sollte, um auf diese Weise mit zu einem nachhaltigen Energiemanagement in Österreich beizutragen. Dies entspricht einer Zahl von 130.000 bis 150.000 Elektrofahrzeugen im genannten Jahr.²

Auch in Deutschland finden sich ähnlich ambitionierte Ziele mit Blick auf die Einführung von Elektrofahrzeugen. So hat die deutsche Bundesregierung erst jüngst die Vorgabe formuliert, dass bis zum Jahr 2020 sich 1 Mio.

Elektroautos auf den Straßen des Landes bewegen sollen, was einem Anteil von rund 2,2% des gesamten PKW-Fahrzeugbestandes entsprechen würde.³ Wie ambitioniert dieses Ziel ist, wird deutlich, wenn man berücksichtigt, dass bis Mitte des Jahres 2010 gerade einmal 1.642 Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen unterwegs waren.⁴ Weniger schleppend wie auf dem Markt für Elektroautos verlief bislang die Entwicklung im Bereich der Elektrofahrräder („Pedelects“): Während im Jahr 2005 noch lediglich rund 25.000 dieser Pedelects in Deutschland verkauft wurden, waren es im Jahr 2008 bereits annähernd 110.000 Stück und 2009 sogar mehr als 150.000, was gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg von 36% entspricht. Für 2010 geht der Zweirad-Industrie-Verband (ZIV) von 160.000 bis 180.000 verkauften Elektrofahrrädern in Deutschland aus.⁵

Diese Entwicklungen der jüngeren Vergangenheit sind umso bemerkenswerter, wie es sich bekanntermaßen im Fall der Elektromobilität keinesfalls um eine grundlegend neue Mobilitätsform als Reaktion auf die öffentliche Diskussion um Klimaschutz und steigende Energiepreise handelt. Vielmehr wurden schon vor mehr als 150 Jahren Autos mit Strom betrieben, dies allerdings weniger aus ökologischen Motiven als vielmehr aufgrund von Effizienzüberlegungen, die auf den deutlich höheren Wirkungsgrad von Elektrofahrzeugen im Vergleich zu konventionellen Verbrennungsmotoren zurückzuführen waren.⁶ Den ökonomischen Gesetzmäßigkeiten von Angebot und Nachfrage folgend sorgte jedoch eine vergleichsweise kostengünstige und zugleich energiereiche Antriebsressource (Diesel bzw. Benzin) dafür, dass elektrisch betriebene Fahrzeuge über Jahrzehnte aus dem Fahrzeugmarkt verdrängt wurden. Aufgrund dieses Sachverhalts zwischenzeitlich schon als technologisches Auslaufmodell klassifiziert, scheinen Elektrofahrzeuge in Anbetracht von Klimaproblematik, abnehmenden Erdölvorkommen sowie Innovationen im Bereiche der Batterietechnik gegenwärtig eine neue Marktchance zu bekommen.⁷

Nichtsdestotrotz findet die aktuelle Rückkehr der Elektrofahrzeuge auf den entsprechenden Märkten nur in kleinen Schritten statt. Dies gilt insbesondere für Elektroautos und Elektromotorräder, bei denen sich noch im Jahr 2009 die insgesamt angebotene Menge der sieben größten Hersteller gerade einmal auf etwas mehr als 6.000 Fahrzeuge belief.⁸ Verantwortlich hierfür dürfte – neben anderen Faktoren – nicht zuletzt auch sein, dass die seinerzeitigen Hemmnisse für eine stärkere Marktdurchdringung in Gestalt einer unzureichenden Ladeinfrastruktur sowie begrenzter Energiespeichermöglichkeiten auch heute noch virulent sind.⁹ Dies erklärt zugleich, warum das Thema Elektromobilität nicht allseits auf einhellige Zustimmung trifft, sondern sich sowohl in der öffentlichen Diskussion als auch in der wissenschaftlichen Literatur nach wie vor auch kritische Ein-

schätzungen bezüglich der Zukunftsfähigkeit dieser Mobilitätsform finden.¹⁰

Vor diesem Hintergrund versucht der vorliegende Beitrag eine ökonomische Antwort auf die Frage zu geben, ob die verschiedenen Formen von Elektromobilität eine realistische Chance haben, in den nächsten Jahren nennenswerte Marktanteile zu gewinnen. Aus ökonomischer Sicht stehen dabei vor allem drei Aspekte im Mittelpunkt der Betrachtung. Zum einen ist dies die Fragestellung, wie die potenziellen ökologischen Effekte einer vermehrten Nutzung von Elektrofahrzeugen im Vergleich zu den bestehenden konventionellen Mobilitätsformen einzuschätzen sind (Kapitel 2). Dabei sollen sowohl die umweltbezogenen Vorteile, aber auch die – bei einer umfassenderen Betrachtung der Elektromobilität in den Blick zu nehmenden – ökologischen Folgen näher untersucht werden. Jenseits dieser rein umweltbezogenen Perspektive sind darüber hinaus die mikroökonomischen Aspekte von Elektromobilität genauer zu beleuchten (Kapitel 3). Im Mittelpunkt dieser Betrachtung steht die Frage, unter welchen Rahmenbedingungen damit gerechnet werden kann, dass die potenziellen Nutzer dieser neuen Mobilitätsform vermehrt von konventionellen Fahrzeugen auf elektrisch angetriebene Fahrzeuge umsteigen werden. Oder anders formuliert: Welche Hemmfaktoren lassen sich identifizieren, die eine verstärkte Substitution zwischen beiden Mobilitätsalternativen gegenwärtig (noch) behindern. Darüber hinaus ist der Frage nachzugehen, welche makroökonomischen Effekte mit einer verstärkten Nutzung von Elektromobilität verbunden sein werden (Kapitel 4). Im Mittelpunkt dieser Überlegungen stehen gesamtwirtschaftliche Nutzen-Kosten-Überlegungen in Form einer Abschätzung der möglichen Auswirkungen dieser neuen (Mobilitäts-)Technologie auf Beschäftigung, Strukturwandel, Investitionsverhalten, Energiebedarf oder auch Rohstoffpreise, um nur einige in diesem Zusammenhang wichtige makroökonomische Kenngrößen zu nennen. Den Abschluss des Beitrags bildet eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse (Kapitel 5).

2. Umweltwirkungen einer verstärkten Nutzung von Elektromobilität

Die am häufigsten genannten positiven Aspekte einer vermehrten Nutzung von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen sind die ökologischen Vorteile dieser Mobilitätsform in Gestalt eines im Vergleich zu konventionellen Antriebstechniken niedrigeren Energieverbrauchs und einer geringeren Luftverschmutzung. Die ökologischen Auswirkungen von Elektrofahrzeugen bedürfen jedoch einer genaueren Betrachtung, wobei grundsätzlich zwischen unmittelbaren (direkten) ökologischen Effekten und mittelbaren

(zusätzlich zu berücksichtigenden) Umwelteffekten unterschieden werden kann.

2.1 Unmittelbare ökologische Effekte von Elektrofahrzeugen

Bezogen auf den Energieverbrauch gelten Elektrofahrzeuge im Vergleich zu herkömmlichen (benzin- oder dieselgetriebenen) Fahrzeugen als deutlich effizienter. So benötigen konventionelle Fahrzeuge – abhängig vom Fahrzeugtyp – gut zwei- bis viermal so viel Energie für das Zurücklegen derselben Wegstrecke. Beispielsweise beträgt der Energieverbrauch eines elektrisch angetriebenen Ultraleichtfahrzeugs ungefähr 10 kWh auf 100 Kilometer, was umgerechnet einem Verbrauch von 1 Liter Benzin entspricht. Aber auch wenn man schwere (auf die Nutzung von vier Personen ausgelegte) Fahrzeugtypen miteinander vergleicht, steigt der Energieverbrauch entsprechender Elektrofahrzeuge auf lediglich 20 kWh pro 100 Kilometer, was umgerechnet einem Benzinverbrauch von 2 Litern entspricht. Das gleiche Fahrzeug – allerdings ausgestattet mit einem herkömmlichen Verbrennungsmotor – benötigt demgegenüber für die gleiche Wegstrecke 5 Liter Diesel bzw. 8 Liter Benzin. Zu diesem positiven ökologischen Effekt eines vergleichsweise niedrigen unmittelbaren Energieverbrauchs ist bei der Bewertung von Elektrofahrzeugen darüber hinaus zu berücksichtigen, dass während des Fahrbetriebs nur geringe Lärmbelastigungen, keine Feinstaubemissionen sowie keine CO₂- oder NO_x-Abgase entstehen.¹¹

Jenseits dieser auf den ersten Blick positiven Umweltwirkung von Elektrofahrzeugen zeigen jedoch eine Reihe von Studien, dass unter Berücksichtigung des gesamten Lebenszyklus von entsprechenden E-Fahrzeugen mit vergleichbarer Größe und ähnlichen Ausstattungsmerkmalen wie bei treibstoffbetriebenen Fahrzeugen diese durch einen fast identischen Ausstoß an Treibhausgasen pro Kilometer gekennzeichnet sind.¹² Ein eindeutiger Vorteil von Elektrofahrzeugen ist nur dann gegeben, wenn die benötigte Energie primär aus regenerativen Energiequellen gewonnen wird. Würde in Deutschland der einleitend für das Jahr 2020 politisch formulierte Zielwert von einer Million Elektroautos realisiert, so wäre damit ein Energiebedarf von rund 1,98 Mrd. kWh verbunden, was etwa 0,3% des deutschen Stromverbrauchs in 2009 entsprechen würde. Mit Blick auf Österreich wäre die gleiche Zahl von Elektrofahrzeugen mit einem zusätzlichen Energiebedarf von 3% verbunden, wenn man ebenfalls das Jahr 2009 als Bezugsbasis wählt. Hinzu käme ein weiterer Energiebedarf für Elektrofahrräder, andere Elektrofahrzeuge sowie für den Betrieb von Stromtankstellen. Je höher dabei der Anteil an erneuerbaren Energien (Windkraft, Sonnenenergie, Wasserkraft, Bio-Energie) bei der Stromerzeugung ist, umso besser fällt die Umweltbilanz von Elektrofahrzeugen

aus. Geht man beispielsweise von einem Bruttostromverbrauch aus, der zu 30% aus regenerativen Energien gewonnen wird, könnten eine Million Elektrofahrzeuge schätzungsweise 1,14 Mrd. Tonnen CO₂ vermeiden. Bei einem Anteil von 50% erneuerbaren Energien an der Stromerzeugung könnte der bestehende CO₂-Ausstoß sogar um rund 1,88 Mrd. Tonnen reduziert werden.¹³

Ein Land wie Österreich wäre bereits aktuell in der Lage, zumindest die zuerst genannte Einsparung an CO₂-Emissionen zu realisieren, da der Anteil an erneuerbaren Energiequellen aufgrund der vergleichsweise intensiven Nutzung von Wasserkraft bereits im Jahr 2009 bei über 29% lag und bezogen auf das Jahr 2011 sogar mit einem Anstieg dieses Wertes auf 34% gerechnet wurde.¹⁴ Zumindest bezogen auf diesen ökologisch wichtigen Aspekt scheint Österreich für einen verstärkten Einsatz von Elektrofahrzeugen geradezu prädestiniert zu sein. Der Anteil an regenerativen Energien an der Stromerzeugung fällt demgegenüber in Deutschland mit 16% (Stand 2010)¹⁵ merklich niedriger aus, sodass die unmittelbaren ökologischen Vorteile einer verstärkten Nutzung von Elektrofahrzeugen zum aktuellen Zeitpunkt nur in begrenztem Maße realisiert werden könnten. Richtet man darüber hinaus den Blick auf Länder wie China oder auch Indien, die als aufstrebende Schwellenländer zur Deckung ihres für das weitere wirtschaftliche Wachstum erforderlichen (rasant steigenden) Energiebedarfs vorrangig auf eine Stromgewinnung unter Nutzung fossiler Energieträger (Kohle) setzen, fällt die Umweltbilanz von Elektrofahrzeugen entsprechend schlechter aus.¹⁶

Aber auch wenn der Anteil an erneuerbaren Energien an der gesamten Stromerzeugung sowohl in den Industrieländern als auch in den Ländern nachholender wirtschaftlicher Entwicklung in den kommenden Jahren deutlich ansteigen sollte, kann aus umweltökonomischer Sicht kritisch hinterfragt werden, ob eine Verwendung dieser Energieträger im Verkehrsbereich unter Berücksichtigung des aktuellen Entwicklungsstands der Elektromobilitätstechnologie ebenso wie deren vorrangiger Nutzung im Bereich des Individualverkehrs sowohl unter Effizienz- als auch unter Ökologieüberlegungen die richtige Allokationsentscheidung wäre. Vielmehr wäre zu prüfen, ob die mit regenerativen Energien verbundene Vermeidung von klimaschädlichen Luftschadstoffen nicht zweckmäßiger in solchen gesellschaftlichen Bereichen zum Einsatz kommen sollte, wo ein aktuell vergleichsweise hoher Energieverbrauch (z. B. energieintensive Wirtschaftsbranchen oder auch der Bereich der privaten Haushalte jenseits des Mobilitätsaspektes) zu hohen CO₂-Emissionen führt, die auf diese Weise merklich reduziert werden könnten.

2.2 Zusätzlich zu berücksichtigende Umweltwirkungen

Ob eine verstärkte Nutzung von erneuerbaren Energien primär im Verkehrssektor und damit zur Erhöhung der ökologischen Effektivität von Elektrofahrzeugen erfolgen sollte, kann aber auch noch unter einem anderen Blickwinkel kritisch diskutiert werden. Der Grund hierfür kann im Energiespeicher (d. h. der Batterie) gesehen werden, der nach wie vor den problematischsten Teil eines Elektrofahrzeugs darstellt. Dies gilt nicht vorrangig aufgrund des Sachverhalts, dass – etwa im Fall der Verwendung einer Lithium-Ionen-Batterie – nur 86% der gespeicherten Energie für den Antrieb des Fahrzeugs während der Betriebsphase zur Verfügung stehen, während die restlichen 14% aufgrund von chemischen Reaktionen innerhalb der Batterie verloren gehen.¹⁷ Unter Umweltaspekten von größerer Bedeutung ist vielmehr, dass bereits der Herstellungsprozess einer solchen Batterie mit einem hohen Energiebedarf verbunden ist. Dies gilt nicht allein für die fabrikmäßige Fertigung der Batterie als solche. Vielmehr muss hier die gesamte Produktionskette (kritisch) in den Blick genommen werden, zu der vor allem auch die Extraktion der benötigten Rohstoffe (neben Lithium etwa ebenso Silizium) zu rechnen ist. Gerade mit Letzterem ist dabei ein zum Teil nicht unerheblicher Schadstoffausstoß verbunden. Auch wenn hierzu keine exakten Daten vorliegen, dürfte allein der Sachverhalt diese Überlegungen stützen, dass zur Gewinnung der benötigten Rohmaterialien in den entsprechenden Grubenfeldern erhebliche Energiemengen sowohl im Rahmen des Schürfprozesses als auch beim (globalen) Transport aufgewendet werden müssen. Damit verbunden ist wiederum ein zusätzlicher Ausstoß an CO₂-Emissionen, der bei der Erstellung einer vollständigen Umweltbilanz von Elektrofahrzeugen zu berücksichtigen wäre.¹⁸

Der erhebliche Energieverbrauch, der bezogen auf die gesamte Produktionskette bei der Herstellung einer Batterie anfällt, schlägt sich in der Energiebilanz eines Elektrofahrzeugs mit einem Durchschnittswert in Höhe von 48-50 Gramm CO₂ pro Kilometer nieder. Zusammen mit den CO₂-Emissionen, die sich im Rahmen der Erzeugung jener Energiemenge ergeben, die für den unmittelbaren Gebrauch eines Elektrofahrzeugs erforderlich ist (ca. 0,2 kWh pro Kilometer), resultiert daraus eine Gesamtemissionsmenge in der Größenordnung von rund 160 Gramm CO₂ pro Kilometer.¹⁹ Berücksichtigt man zudem, dass sowohl durch die technische Entwicklung energiesparender Motoren als auch durch einen vergleichsweise „zurückhaltenden“ Fahrstil die gegenwärtige CO₂-Bilanz konventioneller Fahrzeuge zukünftig noch verbessert werden kann, würden Elektrofahrzeuge ihren auf den ersten Blick bestehenden ökologischen Vorteil gegenüber treibstoffbetriebenen Fahrzeugen mehr oder weniger stark einbüßen.

Jenseits dessen ist noch ein weiterer Punkt von Bedeutung, der in Verbindung steht mit dem Gewicht der verwendeten Materialien bei der Herstellung eines Fahrzeugs (und hier insbesondere bei der Antriebstechnik). So beinhalten die Standardmotoren konventioneller Fahrzeuge (mit Öl gekühlte) Turboverstärker oder Kompressoren, welche aus sehr leichten Aluminiumteilen bestehen. Lediglich Kurbelwelle, Pleuel, Nockenwelle sowie einige tragende Teile sind aus Stahl und damit durch ein größeres Gewicht gekennzeichnet. Im Unterschied dazu setzt sich der gesamte Antrieb eines Elektrofahrzeugs aus schweren Materialien zusammen: den Stahl- bzw. speziellen Eisenteilen des Magnetkreises, dem mit einer Metalllegierung versehenen Dauermagneten sowie den ebenfalls schweren Kupferwindungen. Darüber hinaus besitzen die für die Energiespeicherung benötigten Verbindungsleitungen – allesamt Kupferkabel – ein hohes Gewicht (insbesondere im Fall von Starkstromladekabeln bis zu 1000 Ampère). Unter ökologischen Aspekten gilt diesbezüglich die einfache Einsicht, dass mit einem größeren Gewicht zugleich der Energiebedarf und damit verbunden – bei bestehendem Energiemix – auch der CO₂-Ausstoß steigt.

Fasst man die bisherigen Überlegungen zusammen, ist zunächst festzuhalten, dass beim gegenwärtigen Stand der Nutzung von regenerativen Energiequellen zur Stromerzeugung sowie angesichts des Gewichts von mit konventionellen Fahrzeugen vergleichbaren Elektromobilen deren ökologischer Vorteil – wenn überhaupt – nur marginal ausfällt. In Anbetracht dieser eher ernüchternden Feststellung gewinnt allerdings ein weiterer Umwelteffekt von Elektrofahrzeugen an Relevanz, der bislang ausgeblendet wurde. So könnte sich ein zusätzlicher ökologischer Vorteil einer verstärkten Durchsetzung von Elektromobilität daraus ergeben, dass die Batterien von Elektroautos als ergänzende Stromspeicher innerhalb des gesamten Stromnetzes eingesetzt werden („*Vehicle-to-Grid*“).²⁰ Dem liegt die technisch anspruchsvolle Vorstellung zugrunde, dass auf Basis einer zweiseitigen „Kommunikation“ zwischen Fahrzeug und Stromnetz eine bestehende Flotte an Elektroautos zu einem virtuellen Regelkraftwerk verknüpft werden könnte. Dies wäre eine mögliche Lösung für das Problem der Bereitstellung großer Stromspeicherkapazitäten, welches vor allem aus der zusätzlichen Einspeisung von Sonnen- und Windenergie resultiert, bei denen es sich bekanntermaßen um keine kontinuierlichen und damit in gleichbleibender Quantität zur Verfügung stehende Energiequellen handelt. Die technische Logik des Stromnetzes zwingt jedoch dazu, dass Angebot und Nachfrage im Netz jederzeit übereinstimmen müssen. Im Fall einer schwankenden Energieerzeugung könnten jedoch zu deren Ausgleich die Batterien von Elektroautos als ein Speicherpuffer fungieren. Investitionen in die Entwicklung und Umsetzung solcher intelligenten Netzstrukturen („*Smart Grid*“) sind ökonomisch aller-

dings erst dann zu erwarten, wenn für die Zukunft mit einer nennenswerten Verbreitung von Elektrofahrzeugen gerechnet werden kann. Die Bestimmungsfaktoren einer entsprechend erhöhten Nachfrage nach Elektrofahrzeugen sind mehrheitlich mikroökonomischer Natur.

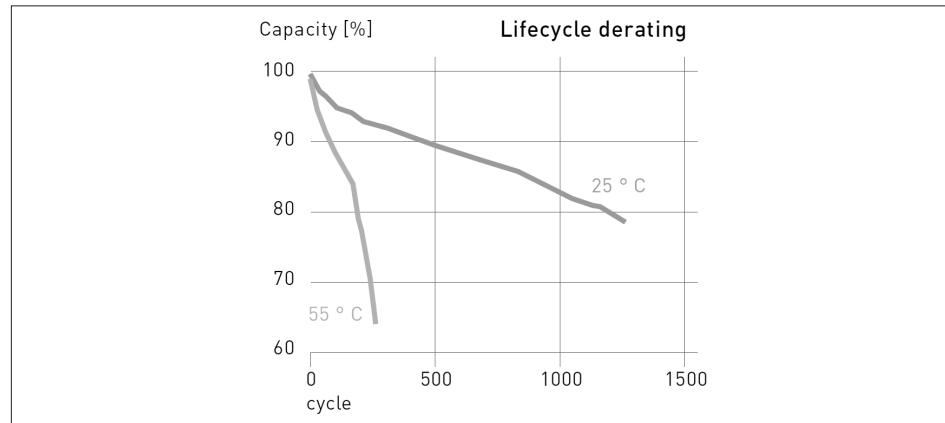
3. Mikroökonomische Bestimmungsfaktoren der Nutzung von Elektromobilität

Aus ökonomischer Sicht wird die Nachfrage eines Gutes (hier: Elektrofahrzeuge) durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst, zu denen unter anderen der Preis eines Gutes, der Preis naher Substitute (hier: treibstoffbetriebener Fahrzeuge), das Einkommen der potenziellen Nachfrager (als Bestimmungsfaktor der individuellen Zahlungsfähigkeit), die jeweiligen Bedürfnisse, Vorlieben und Geschmäcker (kurz: die Präferenzen als Bestimmungsfaktor der individuellen Zahlungsbereitschaft) sowie die Erwartungen in Hinblick auf die zukünftige Entwicklung des Marktes für das entsprechende Gut gehören.²¹ Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie wahrscheinlich der Wechsel von einem konventionellen Fahrzeug zu einem Elektrofahrzeug ist unter Berücksichtigung der damit verbundenen Opportunitätskosten (d. h. der für den Fall des Wechsels entgangenen Vorteile aus der Nutzung treibstoffbetriebener Fahrzeuge und deren charakteristischen Eigenschaften).

3.1 Nutzungskosten, Reichweite und Sicherheit von Elektrofahrzeugen

Für eine erste Einschätzung der mit einer verstärkten Nutzung von Elektrofahrzeugen verbundenen Opportunitätskosten kann ein Vergleich der direkten Nutzungs- bzw. Betriebskosten als zweckmäßig angesehen werden. Danach zeigen ökonomische Studien, dass die Energiekosten für den Gebrauch eines Elektrofahrzeuges sich im Durchschnitt auf rund 4 Euro pro 100 Kilometer belaufen, was nicht einmal der Hälfte dessen entspricht, was an direkten Kosten für die Nutzung eines treibstoffbetriebenen Fahrzeugs gegenwärtig zu veranschlagen ist. Allerdings sind im Fall des Elektrofahrzeugs weitere Kosten zu berücksichtigen, die aufgrund der Batterieabnutzung entstehen und sich auf rund 20 Euro je 100 Kilometer belaufen. Der Grund hierfür ist, dass bezogen auf den aktuellen Stand der Technik eine Batterie nach 250 bis zu 1.500 Ladevorgängen erneuert werden muss. Die Zahl der maximal zu realisierenden Ladezyklen variiert dabei nicht nur in Abhängigkeit vom Batterietyp (Blei-Batterie, Nickel-Metallhydrid-Batterie, Lithium-Ionen-Batterie etc.), sondern auch unter Einfluss der Außentemperatur (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1: Abhängigkeit der Lebensdauer einer Batterie von der Temperatur



Quelle: Klima- und Energiefonds (2009).

Der erhebliche Unterschied in den direkten Nutzungskosten zwischen konventionell und elektrisch angetriebenen Fahrzeugen ist Ausdruck der divergierenden Energiedichte der verschiedenen Antriebsstoffe bzw. Speichermedien: Um die Energiedichte von einem Liter Dieselöl (annähernd 10 kWh) zu erreichen, bedarf es einer 333 kg schweren Blei-Batterie, einer 167 kg schweren Nickel-Metallhydrid-Batterie oder einer 55 kg schweren Lithium-Ionen-Batterie. Damit erreichen aktuell selbst modernste Akkus gerade einmal 8% der energetischen Leistungsfähigkeit von Dieselöl. Und dies bei rund 5.000 Euro für eine Blei-Batterie, ca. 20.000 Euro für eine Nickel-Metallhydrid-Batterie sowie knapp 35.000 Euro für eine Lithium-Ionen-Batterie. Die Höhe der direkten Nutzungskosten eines Elektrofahrzeugs wird somit entscheidend von den Möglichkeiten der Speicherung von elektrischer Energie bestimmt. Je mehr Energie (kWh) sich folglich in einem Kilogramm Batterie unterbringen lässt, desto leichter und kleiner kann die Batterie werden und desto niedriger dürften die direkten Nutzungskosten ausfallen.²²

Bezüglich der Präferenzen auf Seiten der Nachfrager kann davon ausgegangen werden, dass die potenziellen Nutzer von Elektrofahrzeugen die gleiche Qualität und Quantität des Gutes „Mobilität“ bezüglich Reichweite, zeitliche Verfügbarkeit oder Sicherheit erwarten werden. Auch in diesem Zusammenhang stellt wiederum die Batterie eine besondere Herausforderung dar. Problematisch ist hierbei zum einen die räumliche Reichweite von Elektrofahrzeugen, die gegenwärtig 150 bis 200 Kilometer beträgt, bevor die Batterie erneut aufgeladen werden muss. Im Vergleich zu einem treibstoffbetriebenen Fahrzeug (aktuelle Reichweite: 600 bis 1.000 Kilometer) weisen Elektromobile damit einen erheblichen Wettbe-

werbsnachteil auf. Hinzu kommt, dass die Reichweite eines Elektrofahrzeugs zudem von topografischen ebenso wie klimatischen Faktoren abhängt, d. h. je bergiger der Streckenverlauf und je wärmer die Außentemperatur, umso niedriger ist die Reichweite eines Elektrofahrzeugs.²³ Wird während einer Fahrt schließlich auch noch die Heizung oder Klimaanlage genutzt, kann die Leistungsfähigkeit um weitere 30-50% reduziert werden. Für einen positiven Anreiz zugunsten einer verstärkten Nutzung von Elektromobilen gegenüber konventionellen Fahrzeugen wäre aus ökonomischer Sicht jedoch eine annähernd gleiche Reichweite erforderlich. Diese Einschätzung wird dadurch bestätigt, dass laut einer Umfrage in Deutschland im Jahr 2010 rund 87% der potenziellen Nachfrager eine Reichweite von unter 250 Kilometern für nicht akzeptabel erachten²⁴ – und dies obwohl im Jahresdurchschnitt weniger als 10% aller Fahrten oberhalb dieser Reichweitengrenze liegen. Das ist jedoch kein Widerspruch, sondern verdeutlicht aus ökonomischer Sicht lediglich den hohen Optionswert, der einer (entfernungsbezogen) jederzeit flexiblen Nutzung des eigenen Fahrzeugs seitens der Nachfrage beigemessen wird.

Aus der aktuell (noch) geringen Reichweite von Elektrofahrzeugen („*low-range usage*“) ergeben sich weitere Opportunitätskosten. Wenn in Anbetracht dessen potenzielle Konsumenten die Gesamtheit ihrer Mobilitätsbedürfnisse in flexibler Weise befriedigen wollen, dann dürfte dies häufig die Anschaffung von mehr als nur einem Fahrzeug erforderlich machen, um auch größere Entfernungen („*high-range usage*“) problemlos bewältigen zu können. Dies bedeutet jedoch zum einen, dass die Zahlungsbereitschaft für ein Elektrofahrzeug – insbesondere dann, wenn die Anschaffung von zwei Fahrzeugen zwingend notwendig ist – tendenziell niedrig sein wird. Dies heißt zum anderen aber auch, dass die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen in starkem Maße vom jeweiligen Haushaltseinkommen abhängig sein wird. Oder anders formuliert: Nur Haushalte mit hohem Einkommen dürften überhaupt in der Lage sein, sich Elektrofahrzeuge kaufen zu können, während eine mengenmäßig große Nachfrage von Haushalten mit vergleichsweise niedrigem Einkommen aufgrund budgetärer Beschränkungen kaum zu erwarten ist. Aber selbst für den Fall, dass private Haushalte sich für die Anschaffung eines Elektrofahrzeugs entscheiden, hätten sie es bei der gegenwärtigen Marktsituation schwer, ein geeignetes Angebot zu finden. So sind etwa in Österreich sowohl Anzahl als auch Variationsbreite der Produkte im Vergleich zum Markt für treibstoffbetriebene Fahrzeuge zum aktuellen Zeitpunkt sehr niedrig (siehe Tabelle 1). Es kann davon ausgegangen werden, dass sich die Marktsituation in Deutschland in gleicher Weise darstellt.

Neben der zeitlichen Verfügbarkeit eines den variierenden Präferenzen der Konsumenten entsprechenden Angebots kommen des Weiteren bislang nicht hinreichend geklärte Sicherheitsfragen hinzu. Auch hier ist aus

Sicht möglicher Opportunitätskosten insbesondere die Batterietechnik wiederum ein Schlüsselfaktor. So stellt zum einen die Brand- und Explosionsgefahr nach wie vor eines der größten Probleme im Bereich der Speichertechnik dar, da Batterien grundsätzlich aus Materialien bestehen, die heftig miteinander reagieren können. Dies gilt beispielsweise für Lithium-

Tabelle 1: Erhältliche E-Fahrzeuge in Österreich (Stand: Okt. 2011)

Marke	Modell	Leistung [kW]	Ladezeit [h]	Reichweite [km]
Bdoto	eDucato	140	8	90
Bdoto	eFiorino	60	8	110
Bdoto	eKangoo	60	8	110
Bdoto	eScudo	60	8	130
Bdoto	eTrafic	60	8	90
Citroën	C-Zero	49	ca. 6	150
EcoCraft	EcoCarriel EL	15	6-8	80
EcoCraft	EcoCarrier ES	15	6-8	80
Fiat	500	24,5	7	120
Fiat	Doblo Electric	15	6-8	120
Fiat	Fiorino Electric	15	6-8	120
Fiat	Scudo Electric	30	6-8	100
Land Rover	Defender	75	16	100-120
Mercedes	Sprinter	30	6-8	120
Mitsubishi	i-MiEV	49	ca. 6	150
NF	Nano	3	6-8	90
Peugeot	iOn	49	ca. 6	150
Piaggio	Porter	10,5	8	110
Renault	Master	30	6-8	110
REVA	NXR City	13	8	80
REVA	NXR Intercity	25	8	160
REVA	REVA i	6	6-8	80
Skoda	Fabia	30	6-8	80-100
Skoda	Praktik	30	6-8	80-100
Skoda	Roomster	30	6-8	80-100
Tazzari	Zero	15	5-9	140
Tesla	Roadster	221	4	250-400
Think	City	k.A.	10	120-180

Quelle: ÖAMTC (2011), eigene Darstellung.

Batterievarianten, die zwar allesamt vergleichsweise langlebig sind, zugleich aber auch als besonders explosiv gelten, da das hochreaktive Lithium zu Überhitzung neigt. Inwieweit diesbezüglich die Entwicklung neuer Batterievarianten nicht nur zu einer größeren Reichweite, sondern auch zu einem verbesserten Thermomanagement und damit zu einer höheren Nutzersicherheit führt, bleibt zum aktuellen Zeitpunkt noch abzuwarten. Darüber hinaus besteht noch ein weiteres Sicherheitsrisiko, welches aus dem hohen Gewicht der Batterien resultiert und dazu führt, dass diese im Fall einer Kollision zur Gefahr für die Insassen eines Fahrzeugs werden können. Diesbezüglich dürfte die Entwicklung leichterer Batterien auch mit Blick auf ein verbessertes Unfallverhalten zwingend notwendig sein, um die Akzeptanzbereitschaft von Elektrofahrzeugen zu erhöhen.

Weitere Opportunitätskosten verbinden sich schließlich auch mit den Ladezeiten von marktüblichen Elektrofahrzeugen, die die Betankungszeiten eines konventionellen Fahrzeugs um ein Vielfaches übersteigen. Während bei letztgenanntem Fahrzeugtyp nicht mehr als 5 Minuten ausreichen, um rund 100.000 kWh im Tank aufzunehmen, benötigen Elektrofahrzeuge 8-12 Stunden für das Wiederaufladen der Batterie an der Haushaltssteckdose. Selbst im Fall einer Schnellaufladung beansprucht der Ladevorgang üblicherweise ca. 30 Minuten.²⁵ Unabhängig von der Ladedauer kommt hinzu, dass 10-30% der Energie beim Ladevorgang der Batterie verloren gehen, was für einen potenziellen Konsumenten noch ein weiterer Grund sein könnte, hinsichtlich der neuen Mobilitätsform zunächst eine abwartende Haltung einzunehmen.

3.2 Infrastrukturausstattung, Anschaffungs- und Lebenszykluskosten

Das Problem der vergleichsweise langen Ladezeiten verweist auf das grundlegendere Problem einer zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur unzureichend ausgebauten Infrastruktur für Elektrofahrzeuge. Dies betrifft neben entsprechenden Werkstätten und Servicestellen ebenso die Zahl an öffentlich zugänglichen Ladestationen, die ein möglichst schnelles Laden der Batterie ermöglichen. Entsprechende Schnellladestationen sind jedoch vergleichsweise teuer und daher aktuell nur für Firmen oder Forschungszwecke finanzierbar. Bis zum Jahr 2020 wird allerdings mit weiterentwickelten Ladesystemen gerechnet, die durch deutlich höhere Spannungen und Stromstärken gekennzeichnet sein werden.²⁶ Sowohl einige Hersteller von Elektroautos als auch einige Länder (Dänemark, Israel) bevorzugen Batteriewechsel- anstelle von Ladestationen. Für ein solches System spricht, dass die ansonsten langen Stromladezeiten durch ein robotergestütztes Wechseln der Batterie deutlich kürzer ausfallen würden. Ein weiterer Vorteil wäre, dass Elektrofahrzeuge auf diese Weise deutlich

günstiger verkauft werden könnten, da die Batterie zum Anschaffungszeitpunkt lediglich geleast werden muss, womit Elektrofahrzeuge gegenüber konventionellen Fahrzeugen an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen könnten. Allerdings müssten entsprechende Wechselstationen sehr große Mengen an Batterien vorhalten, um den bestehenden Bedarf zu decken. Parallel dazu müssten aber auch die Stationen als solche aufgebaut werden, was in der Summe (Batterievorhaltung und Netz an Stationen) jedoch mit einem erheblichen Kapitalbedarf – bei ungesicherter betriebswirtschaftlicher Rentabilität – verbunden wäre. Ein solches Netz an Wechselstationen ist aber auch angesichts der bislang mangelnden Standardisierung der Batterien für die nähere Zukunft wenig realistisch.

Damit ist auch nicht zu erwarten, dass die Anschaffungskosten eines Elektrofahrzeugs in absehbarer Zeit deutlich sinken werden. Wiederum vor allem aufgrund der Batterie liegen die Mehrkosten bei einem unteren Mittelklassewagen aktuell je nach Hersteller zwischen 10.000 und 15.000 Euro und damit um den Faktor 2,5 über den Anschaffungskosten eines konventionellen Fahrzeugs. Laut einer aktuellen Studie²⁷ werden jedoch die Anschaffungskosten von 89% der Befragten beim Kauf eines Elektrofahrzeugs als besonders wichtig eingestuft. Es muss dabei gegenwärtig davon ausgegangen werden, dass auch im Jahr 2025 die Herstellungskosten eines Elektrofahrzeugs immer noch um rund 60% über denen eines konventionellen Fahrzeugs liegen werden. In der gleichen Studie wird darauf verwiesen, dass die Konsumenten in Deutschland jedoch lediglich einen Preisaufschlag beim Elektrofahrzeug in Höhe von etwas mehr als 20% (bzw. rund 2.500 Euro) akzeptieren würden. Eine andere Studie kommt für Österreich zu dem Ergebnis, dass zum aktuellen Zeitpunkt 40% der potenziellen Nachfrager nicht bereit sind, Mehrkosten – egal in welcher Höhe – für Alternativantriebe in Kauf zu nehmen.²⁸ Als preisgünstiger erweisen sich Elektrofahrzeuge nur dann, wenn man die gesamten Kosten des Lebenszyklus in den Blick nimmt und dabei zugleich von zukünftig sowohl steigenden Ölpreisen als auch sinkenden Batterie-kosten ausgeht.

Eine entsprechende Studie der Boston Consulting Group aus dem Jahr 2009 vergleicht die unterschiedlichen Lebenszykluskosten verschiedener Antriebstechnologien mit geringem CO₂-Ausstoß (rein elektrischer Antrieb, alternative Antriebe jenseits reiner Elektromotoren einschließlich Hybridtechnologien, verbrauchsarme Verbrennungsmotoren) miteinander.²⁹ Danach stellen zwar reine Elektroantriebe jene Antriebstechnologie dar, welche die größten Mengen an CO₂-Emissionen zu vermeiden in der Lage ist. Sie sind aus ökonomischer Sicht jedoch nicht die kosteneffektivste Form der CO₂-Vermeidung. Letzteres trifft vielmehr auf verbrauchsarme Verbrennungsmotoren zu, bei denen sich die Kosten zur Reduktion von einem Prozent CO₂-Emissionen bei gegebenen Energiepreisen auf

50-100 Euro belaufen. Demgegenüber entstehen bei reinen Elektroantrieben Vermeidungskosten in Höhe von 98-197 Euro. Während die umweltbezogene Kosteneffektivität bei der Kaufentscheidung potenzieller Nachfrager allerdings eine eher nachrangige Rolle spielen dürfte, trifft dies nicht in gleicher Weise auf die Höhe der Lebenszykluskosten zu. Die Studie zeigt, dass Elektrofahrzeuge aus Konsumentensicht unter Kostenaspekten vergleichsweise unattraktiv sein werden, solange der Ölpreis sich auf einem moderaten Niveau bewegt und die Einführung von Elektrofahrzeugen nicht zugleich staatlicherseits gefördert wird, was gegenwärtig weder in Österreich noch in Deutschland der Fall ist.³⁰

Elektrofahrzeuge müssen – laut der Studie – bei einem Vergleich der für einen Fünfjahreszeitraum berechneten durchschnittlichen Lebenszykluskosten als Funktion des Rohölpreises eines in Deutschland gekauften und gefahrenen Fahrzeugs mit einer der jeweils untersuchten Antriebstechnologien aktuell als (noch) vergleichsweise unattraktiv bewertet werden. Geht man von Batteriekosten in Höhe von 500 Euro (700 USD) je kWh aus, liegen die Lebenszykluskosten eines Elektrofahrzeugs deutlich über jenen eines Fahrzeugs mit einem verbrauchsarmen Verbrennungsmotor. Eine wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit des Elektrofahrzeugs wäre danach erst dann erreicht, wenn sich der Rohölpreis auf einem Niveau von 197 Euro (280 USD) je Barrel bewegen würde. Nur für den Fall, dass die gegenwärtigen Batteriekosten vergleichsweise stark sinken (z. B. auf 353 Euro bzw. 500 USD pro kWh), kann davon ausgegangen werden, dass die wirtschaftliche Attraktivität von Elektrofahrzeugen steigt. Dies wäre ab einem Rohölpreis in der Bandbreite zwischen 70 und 84 Euro (100 und 125 USD) je Barrel der Fall. Zum Vergleich: Aktuell bewegt sich der Rohölpreis auf dem Weltmarkt in einer Bandbreite zwischen 100 und 110 USD je Barrel (Stand: September 2011), während die Batteriekosten in Höhe von rund 700 USD je kWh zu veranschlagen sind. Damit muss zum gegenwärtigen Zeitpunkt davon ausgegangen werden, dass die wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit rein elektrischer Antriebe – gemessen anhand der Lebenszykluskosten – noch nicht gegeben ist.

4. Makroökonomische Aspekte einer verstärkten Nutzung von Elektromobilität

Abweichend von den bisherigen Überlegungen ist die makroökonomische Perspektive nicht auf das individuelle Konsumentenverhalten ausgerichtet.³¹ Vielmehr stehen hier die möglichen gesamtwirtschaftlichen Nutzen- und Kosteneffekte eines mehrheitlichen Umstiegs auf elektrisch betriebene Fahrzeuge im Mittelpunkt des Interesses. Hierzu zählen die Effekte einer intensivierten Nachfrage nach Elektrofahrzeugen auf das

wirtschaftliche Wachstum und den Strukturwandel, damit verbundene Beschäftigungswirkungen ebenso wie Änderungen im gesamtwirtschaftlichen Innovations- und Investitionsverhalten, die Entwicklung auf den relevanten Rohstoffmärkten oder auch die Auswirkungen auf das staatliche Budget, um nur einige Aspekte zu nennen. Aufgrund des Tatbestands, dass bislang noch keine Studien vorliegen, welche die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Elektromobilität umfassend beleuchten, werden nachfolgend lediglich einige wichtige makroökonomische Aspekte schlaglichtartig hervorgehoben und diskutiert.

4.1 Zukünftiges Investitionsverhalten im Automobilsektor einschließlich komplementärer Produktkomponenten

Mit Blick auf den Automobilsektor als einer der volkswirtschaftlichen Schlüsselbranchen in Deutschland wie in Österreich kann gegenwärtig weder der Nachfrage der Kunden noch der technischen Entwicklung eine eindeutige Richtung für das Investitionsverhalten entnommen werden. So gehen etwa aktuelle Studien für Deutschland³² davon aus, dass auch 2020 noch mehr als 95% der Autos durch einen Verbrennungsmotor angetrieben werden. Dieser Marktanteil treibstoffbetriebener Fahrzeuge soll – so die entsprechende Prognose – auch bis 2030 lediglich auf 87% zurückgehen. Für Österreich sehen die Zukunftsprognosen nicht anders aus.³³ Zwar zählt Deutschland gegenwärtig – neben den USA, Frankreich, China und Japan – zu jenen Ländern, die im Bereich der Elektromobilität weltweit als führend gelten, wenn man die Messergebnisse des „Electric Vehicle Index“³⁴ zugrunde legt. Die vierteljährlich erhobenen Daten, die den Entwicklungsstand der Elektromobilität verschiedener Länder erfassen und die sowohl Indikatoren zur Nachfrage und Nutzung als auch zur Produktion von reinen Elektroautos ebenso wie Hybridautos umfassen, zeigen aber auch, dass Deutschland im Vergleich zu den anderen Ländern in der Spitzengruppe an Vorsprung verliert. Österreich taucht demgegenüber nicht unter den zwölf führenden Nationen im Bereich Elektromobilität auf, zu der – zusätzlich zu den bereits genannten – auch Länder wie Italien, Südkorea, Dänemark, Großbritannien, Portugal, Spanien und Irland gehören.

Grundsätzlich gilt für Deutschland wie für Österreich, dass Investitionen der Automobilhersteller in die Elektromobilität mit einem nicht unerheblichen unternehmerischen Risiko verbunden sind. Diese Unsicherheit verstärkt sich noch dadurch, dass sich selbst innerhalb der Alternativantriebe zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine überlegene Variante abzeichnet. Die Hersteller schwanken vielmehr zwischen verschiedenen Formen von Antriebstechnologien, zu denen vor allem der Hybridantrieb, der Elektroantrieb mit einem kleinen Verbrennungsmotor zur Verlängerung der

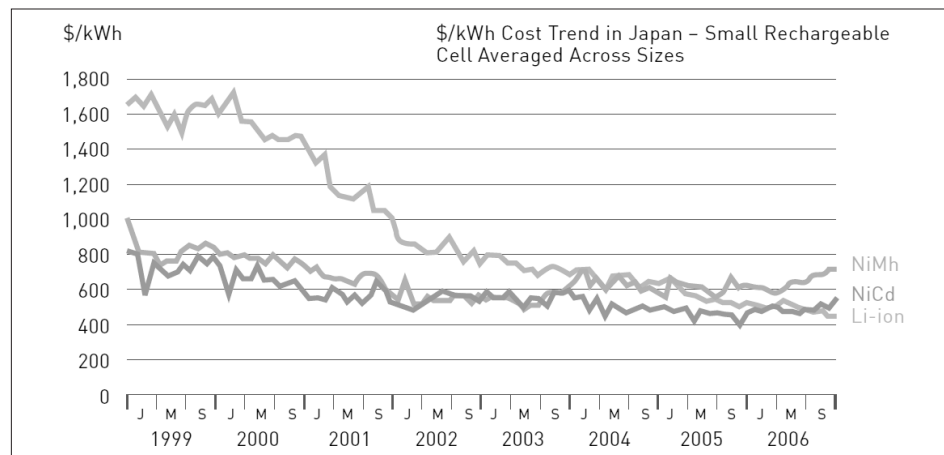
Reichweite, der reine Batteriebetrieb sowie die Brennstoffzelle zählen. Es kann in Anbetracht dessen nicht überraschen, dass sich das Investitionsverhalten auf solche Fahrzeugtypen konzentriert, die durch eine hohe „Multifunktionalität“ gekennzeichnet sind.³⁵ Dies impliziert, dass die Hersteller vorrangig die Entwicklung von Fahrzeugtypen vorantreiben, die durch eine prinzipielle Verwendbarkeit verschiedener Antriebstechnologien gekennzeichnet sind.

Ein weiterer bedeutsamer Investitionsbereich betrifft die Weiterentwicklung der Batterietechnologie, die – wie bereits an früherer Stelle dargelegt – eine Schlüsselkomponente für die zukünftige Marktentwicklung im Bereich der Elektromobilität darstellt.³⁶ Zum einen wird argumentiert, dass ohne grundlegende Innovationen im Batteriebereich in Gestalt einer deutlichen Verlängerung der Reichweite auf 500-700 Kilometer pro Batterieladung sowie einer Verkürzung der Ladezeiten auf 5-10 Minuten ein massenhafter Absatz von Elektrofahrzeugen auch 2020 nicht zu erwarten ist. Darüber hinaus sind die Batteriekosten ein wesentlicher Bestimmungsfaktor der wirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit von Elektrofahrzeugen. Allerdings divergieren Prognosen der Kostenentwicklung von Batterien in den nächsten Jahren vergleichsweise stark. Am besten geeignet sind hierbei noch solche Prognosemodelle, bei denen die gesamten Batteriekosten in verschiedene Teilkostenkomponenten (Arbeitskräfteeinsatz, F&E, Materialien, Abschreibungen, Ausschuss, Handelsspanne etc.) zerlegt werden, um unter Berücksichtigung der Kosteneinflussfaktoren für jede dieser Komponenten sowie unter der Annahme eines bestimmten Produktionsvolumens die zukünftige Entwicklung der gesamten Batteriekosten abzuschätzen.

Die Verwendung entsprechender Modelle³⁷ führt zu dem Ergebnis, dass 70-75% der Batteriekosten mit dem Produktionsvolumen variieren, d. h. in Abhängigkeit von der Herstellungsmenge können Skaleneffekte und damit niedrigere Preise erzielt werden, die bis zum Jahr 2020 zu einer schrittweisen Reduzierung der Batteriekosten führen sollen. Damit würde sich der bereits seit 1999 abzeichnende Trend in der Entwicklung der Batteriekosten auch in den nächsten Jahren fortsetzen (siehe Abbildung 2). Allerdings zeigen diese Modellrechnungen auch, dass bei 25-30% der Batteriekosten (bzw. der entsprechenden Komponenten, zu denen benötigte Rohstoffe ebenso wie handelsübliche Teile einer Batterie zählen) keine Skaleneffekte zu erwarten sind.

Insgesamt wird der gesamte Batteriemarkt für Elektrofahrzeuge weltweit auf ein Volumen von 17 Mrd. Euro geschätzt, wobei mit einer Intensivierung des globalen Wettbewerbs entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Batterien zu rechnen ist. Dabei wird davon ausgegangen, dass insbesondere im Bereich der Herstellung von Batteriezellen der Konkurrenzkampf zwischen den Produzenten besonders stark ausfallen wird.

Abbildung 2: Vergleich der Batteriekosten für den Zeitraum 1999 bis 2006



Quelle: Energie- und Klimafonds (2009).

Mittel- bis langfristig wird dies – so die weitere Annahme – dazu führen, dass den Herstellern von Batteriezellen eine Schlüsselstellung innerhalb des gesamten Marktes für Elektromobilität zukommen wird. Dessen weiteres Wachstum hängt entscheidend vom Innovationsverhalten im komplementären Batteriemarkt ab. Schaut man sich diesbezüglich die Patentaktivitäten der jüngeren Vergangenheit in diesem Bereich an, ist deren Zahl im Zeitraum von 1999 bis 2008 weltweit um 17% gestiegen. Dies entspricht einem doppelt so schnellen Wachstum wie in den zehn Jahren zuvor und liegt für den genannten Betrachtungszeitraum zudem um zehn Prozentpunkte über dem Wachstum aller übrigen Patentaktivitäten.³⁸ Hinsichtlich der unterschiedlichen Batterietypen waren dabei in Westeuropa, den USA, Japan und China knapp 62% der Patentanmeldungen im Bereich der Speichertechnologie auf Lithium-Ionen-Batterien konzentriert, deren Zahl allein innerhalb des Zeitraums von 2005 bis 2008 um 26% angestiegen ist.

Neben dem Batteriemarkt stellt die Bereitstellung der benötigten Stromladeinfrastruktur einen weiteren wichtigen Komplementärmarkt im Bereich der Elektromobilität dar.³⁹ Geht man von schätzungsweise 14 Mio. Fahrzeugen mit einem elektrischen Antrieb weltweit im Jahr 2020 aus (davon knapp 11 Mio. als Hybrid), werden die Kosten zum Errichten einer komplementären Ladeinfrastruktur auf rund 14 Mrd. Euro veranschlagt, wovon allein 70% auf Westeuropa und die USA entfallen. Bis 2015 – so die Erwartung – wird die Zahl der Ladestationen weltweit bis auf 4,7 Mio. ansteigen, wobei von den bis dahin neu verkauften Ladestationen allein die Hälfte aus China stammen wird, das bereits aktuell über komparative

Vorteile in diesem Bereich verfügt. Ohne nachhaltige F&E-Anstrengungen der westlichen Industrieländer besteht die Gefahr, dass diesbezüglich noch ein größerer Teil des Marktes für Ladestationen in Zukunft an die asiatische Konkurrenz verloren gehen wird.

4.2 Auswirkungen auf die Entwicklung von Rohstoff- und Energiemärkten

Bei einer verstärkten Nutzung von Elektrofahrzeugen sollte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht – neben den bislang bereits diskutierten Punkten – ein besonderes Augenmerk auf der zukünftigen Entwicklung der relevanten Rohstoffmärkte liegen. In dem Maße, wie die Lithium-Ionen-Batterien durch eine vergleichsweise hohe Leistungsfähigkeit gekennzeichnet sind, ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach diesem Leichtmetall in den kommenden Jahren deutlich ansteigen wird. Folgt man aktuellen Prognosen, soll sich der Markt für diesen Batterietyp bis zum Jahr 2020 – ausgehend vom Status quo – auf ein Umsatzvolumen von rund 34,5 Mrd. Euro verdreifachen.⁴⁰ Allerdings ist nicht davon auszugehen, dass alle Unternehmen, die aktuell entsprechende Batterien auf dem Markt anbieten, von dieser positiven Entwicklung profitieren werden. So ist die gesamte Branche – vergleichbar der IKT-Branche zu Beginn der 1990er-Jahre – neben einigen großen Unternehmen durch eine Vielzahl kleinerer Betriebe gekennzeichnet, von denen nicht alle den anstehenden hohen Investitionsbedarf bewältigen können werden, der mit der skizzierten Marktexpansion verbunden sein wird. Folglich ist absehbar, mit entsprechenden wirtschaftlichen „Schieflagen“ und Insolvenzen einzelner Unternehmen in diesem Bereich zu rechnen.

Auch ist des Weiteren zu berücksichtigen, dass gegenwärtig mehr als 30% der globalen Produktion von Lithium durch ein einziges Unternehmen erfolgt (SQM in Chile), womit sich die Gefahr einer marktbeherrschenden Stellung mit entsprechend negativen Folgen für die zukünftige Preisentwicklung dieses Rohstoffes verbindet. Hinzu kommt darüber hinaus, dass aus Sicht der Industrieländer die mengenmäßig größten Vorkommen von Lithium in geopolitisch unsicheren Regionen liegen (Bolivien, Afghanistan, China). Bisweilen wird sogar vermutet, dass die weltweiten Lithium-Vorkommen für eine Massenfertigung entsprechender Batterien nicht ausreichend sind. Mit beiden genannten Punkten verbindet sich die Schlussfolgerung, dass die aktuell im Mobilitätssektor bestehende Abhängigkeit von einem immer knapper werdenden Rohstoff (hier: Erdöl) lediglich durch die Abhängigkeit von einem anderen (sehr) knappen Rohstoff (Lithium) ersetzt wird. Aktuelle Schätzungen gehen allerdings davon aus, dass die bekannten Lithium-Vorkommen – selbst für den Fall einer stark ansteigenden Nachfrage – über eine zeitliche Reichweite von mehr als hundert

Jahren verfügen.⁴¹ Nichtsdestotrotz ist festzustellen, dass die erst für die Zukunft erwartete Knappheit dieses Rohstoffs bereits in der Gegenwart für entsprechende Spekulationen und damit eine Verteuerung von Lithium an den globalen Rohstoffbörsen sorgt.⁴²

Vor diesem Hintergrund ist verständlich, dass neben der reinen Förderung von Lithium zur Herstellung von Batterien auch die Rückgewinnung von Batterien an Bedeutung gewinnt. Dies gilt umso mehr, wie im Fall einer beschädigten Batterie mit 100 bis 1.000 Zellen nicht selten weniger als 5% der Zellen nicht mehr funktionsfähig sind. Grundsätzlich steht damit einer Wiederverwendung solcher beschädigten Batterien zumindest technisch nichts im Weg. Das Problem ist auch hier vorrangig ökonomischer Natur, was seinen Niederschlag darin findet, dass das Ersetzen nicht mehr funktionsfähiger Batteriezellen vergleichsweise arbeits- und folglich auch kostenaufwendig ist. Dies hat zur Folge, dass gegenwärtig eine Vielzahl von Batterien einfach entsorgt wird, anstelle sie einer Wiederaufarbeitung zuzuführen. Da die Wiederverwertung von in der Batterie enthaltenen (knappen) Rohstoffen sowohl arbeits- als auch energieintensiv ist, zählt die Entwicklung fortschrittlicher Rückgewinnungstechnologien in diesem Bereich zu einer der Zukunftsaufgaben der Elektromobilität.⁴³ Zugleich kann hier aufgrund der skizzierten Rahmenbedingungen mit einem erheblichen künftigen Marktpotenzial gerechnet werden, sodass Investitionen in diesem Techniksegment als vergleichsweise lohnend eingestuft werden können.

Eine Betrachtung der zum Markt für Elektrofahrzeuge komplementären Märkte wäre ohne die Einbeziehung des Energiemarktes und seiner zukünftigen Entwicklung unvollständig. Konzentriert man sich dabei zunächst auf die Mengen- und Preiseffekte und geht von den bestehenden Versorgungsstrukturen in Deutschland oder Österreich aus, so zeigen Studien,⁴⁴ dass bereits eine relativ kleine Zahl von Elektrofahrzeugen bei einem ungesteuerten Stromladeverhalten zu einer problematischen Leistungsnachfrage führen kann. Dies gilt insbesondere dann, wenn Elektrofahrzeuge in nennenswerter Zahl im Berufsverkehr genutzt werden, um nach Feierabend aufgeladen zu werden. In einem solchen Fall würde das Aufladen der Elektrofahrzeuge mit der ohnehin allabendlich vorhandenen Spitzenlast zusammentreffen, d. h. zu einem Zeitpunkt, an dem die freien Energieerzeugungskapazitäten sehr gering sind und der zusätzliche mengenmäßige Mehrbedarf zu steigenden Energiepreisen führt. Eine gezielte Lastverschiebung durch intelligente Steuerung der Stromladezeiten in die Nacht, wo genügend freie Kraftwerkskapazitäten verfügbar sind, würde nicht nur zur Aufrechterhaltung der Stabilität des Versorgungsnetzes beitragen, sondern könnte bei – im Unterschied zum Status quo – flexibler Preisgestaltung je nach Stromladezeit auch dafür sorgen, dass ein Teil der mit einer effizienteren Netzauslastung verbundenen Unternehmensge-

winne an die Konsumenten (erhöhte Konsumentenrente) weitergegeben wird.

4.3 Auswirkungen auf Marktanteile, Wertschöpfungskette und Strukturwandel im Automobilsektor

Folgt man erneut der schon zitierten Studie der Boston Consulting Group,⁴⁵ hängt die zukünftige Entwicklung der Nachfrage nach Fahrzeugen mit unterschiedlicher Antriebstechnologie von der Entwicklung der Rohölpreise ab, die den „Substitutionsdruck“ in diesem volkswirtschaftlichen Teilmarkt maßgeblich beeinflusst. Dabei wurde eine Modellrechnung durchgeführt, bei der die verschiedenen Marktanteile für Neuzulassungen im Jahr 2020 bezogen auf fünf verschiedene Antriebstechnologien (reine Elektrofahrzeuge, Elektrofahrzeuge mit Reichweiteverlängerung, Hybridfahrzeuge einschließlich Elektroantrieb, Benzinfahrzeuge, Dieselfahrzeuge) unter Einbezug von vier Schlüsselmärkten (Westeuropa, USA, Japan, China) sowie im Rahmen von drei unterschiedlichen Szenarien bezüglich der Rohölpreisentwicklung (Preisverfall auf 40 Euro je Barrel, konstanter Preis in Höhe von 100 Euro je Barrel, Preisanstieg auf 220 Euro je Barrel) betrachtet wurden. In allen drei Modellrechnungen und in allen vier betrachteten Märkten bleiben konventionelle Verbrennungsmotoren (Benzin und Diesel) auch im Jahr 2020 die dominante Antriebstechnologie. Der Marktanteil von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben schwankt demgegenüber je nach Szenario zwischen 12 und 45%, wobei im Fall eines konstant bleibenden Rohölpreises auf dem heutigen Niveau mit einem Marktanteil von 28% gerechnet werden kann.

Bezogen auf verschiedene Fahrzeugkategorien wird in der genannten Studie darüber hinaus davon ausgegangen, dass reine Elektrofahrzeuge noch am stärksten innerhalb des urbanen Raumes zum Einsatz kommen werden (Kategorie des „city car“).⁴⁶ Schon innerhalb der Gruppe der „Kleinwagen“ wird dieser Antriebstechnik eine geringere Relevanz beigemessen, wobei als Gründe für diese Einschätzung sowohl auf das Problem der geringen Reichweite als auch die im interurbanen Raum nicht hinreichende Ausstattung mit Stromladestationen verwiesen wird. Mit Blick auf die beiden Kategorien der mittelgroßen und großen Fahrzeuge werden innerhalb der alternativen Antriebstechnologien vor allem Hybridfahrzeugen die größten Marktchancen eingeräumt (geschätzter Marktanteil für das Jahr 2020: 18-26%). Es ist jedoch zu beachten, dass die Ergebnisse der genannten Modellrechnungen mit mehr oder weniger großen Unsicherheiten verbunden sind.

Mit einer größeren Prognosesicherheit ist demgegenüber die Einschätzung versehen, dass bei einer verstärkten Nutzung von Elektrofahrzeugen das Geschäft mit den Motoren in Zukunft erheblich an wirtschaftlicher

Bedeutung gewinnen wird. Dabei ist damit zu rechnen, dass vor allem die Zulieferunternehmen den Fahrzeugherstellern Wertschöpfungsanteile streitig machen werden. Ausschlaggebend für diese Verschiebung innerhalb der Wertschöpfungskette dürfte sein, dass im Unterschied zum Markt für Verbrennungsmotoren der Komponentenmarkt für Elektromotoren und Batterien nach jüngsten Schätzungen volumenmäßig mehr als doppelt so groß sein wird. Allein im Bereich der Motoren wird hierbei bis zum Jahr 2030 mit einem Umsatzanstieg in Deutschland um 150% auf dann 459 Mrd. Euro gerechnet. Damit wird der erwartete Umsatzanstieg im Bereich der Herstellung von Antrieben wesentlich schneller verlaufen als jener im Bereich der Fahrzeugproduktion. Inwieweit dabei die aktuell bestehenden Innovationsvorsprünge asiatischer Unternehmen im Komponentenmarkt für Elektromotoren (vor allem bei der Batterietechnologie) aus europäischer Sicht aufgeholt werden können, kann zum gegebenen Zeitpunkt nicht abgeschätzt werden.⁴⁷ Soll jedoch eine dauerhafte Importabhängigkeit verbunden mit einem Verlust an Wertschöpfungsanteilen und Arbeitsplätzen im Bereich des Automobilsektors vermieden werden, sind erhebliche – auch staatlich geförderte – F&E-Anstrengungen erforderlich, wobei allein für Deutschland der Bedarf an entsprechenden F&E-Mitteln aktuell auf rund 4 Mrd. Euro geschätzt wird.

Jenseits der zuletzt genannten großräumigen Strukturverschiebungen im globalen Maßstab wird es aber auch bezogen auf den Automobilsektor in den einzelnen Ländern (so etwa auch in Deutschland) aller Voraussicht nach zu einem Strukturwandel kommen. Dabei werden insbesondere die Bereiche der Informations- und Kommunikationstechnik, der Energieversorgung sowie der traditionellen Automobilhersteller in Zukunft enger zusammenarbeiten (müssen), um geeignete Geschäftsmodelle zu entwickeln, die im Unterschied zur Vergangenheit nicht mehr allein auf den Verkauf von Fahrzeugen ausgerichtet sein werden, sondern die vielmehr die Vermittlung attraktiver umfassender Mobilitätskonzepte zum Gegenstand haben werden.⁴⁸ Dabei haben alle Elemente der neuen Wertschöpfungskette (Rohstoffbeschaffung, Fahrzeugherstellung, Zulieferung bei Motoren, Batterien und Leistungselektronik, Stromversorgung und Ladestationen, neue Geschäfts- und Dienstleistungsmodelle) das Potenzial zur Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen. Allein die entsprechende Schätzung für Deutschland geht von ca. 250.000 neu generierten Arbeitsplätzen bis zum Jahr 2020 aus. In Ländern wie den USA oder auch China dürfte die Zahl der zusätzlichen Arbeitsplätze angesichts der massiven finanziellen Fördermaßnahmen zur Anschaffung von Elektrofahrzeugen sogar noch höher ausfallen.

Zwar liegen für Österreich keine aktuellen Schätzungen zukünftig zu erwartender Beschäftigungseffekte im Fall einer verstärkten Nutzung von Elektrofahrzeugen vor. Demgegenüber – anders als für Deutschland – ist

eine Modellrechnung verfügbar, die in schematischer Form die gesamtwirtschaftlichen Nutzen- und Kosteneffekte eines deutlichen Anstiegs der Zahl von Elektroautos in Österreich einander gegenüberstellt. Zwar ist die von PriceWaterhouseCoopers angefertigte Studie⁴⁹ vorrangig auf die Auswirkungen des vermehrten Einsatzes von Elektrofahrzeugen auf die Energiewirtschaft ausgerichtet. Sie umfasst jedoch auch eine vereinfachte Analyse der volkswirtschaftlichen Effekte, die mit diesem Mehreinsatz für Österreich verbunden sein könnten. Ausgangspunkt der Modellrechnung ist die Annahme, dass der Marktanteil von Elektroautos bis zum Jahr 2020 auf 20% ansteigen wird, was einer Zahl von rund 1 Mio. Fahrzeugen entsprechen und zu einer Steigerung der Energienachfrage um etwa 3% führen würde. Die Kosten für die Ausstattung mit Stromtankstellen werden in der Studie mit ca. 650 Mio. Euro veranschlagt. Um auch die Auswirkungen auf den öffentlichen Sektor zumindest ansatzweise mit zu berücksichtigen, wird zudem beachtet, dass gegenwärtig die Mineralölsteuereinnahmen teilweise zur Finanzierung der Aufwendungen im Bereich des Erhalts und Ausbaus der Verkehrsinfrastruktur beitragen. Eine gestiegene Zahl an Elektrofahrzeugen würde hier zu einer finanziellen Lücke im öffentlichen Haushalt in Höhe von rund 894 Mio. Euro führen. Da Elektrofahrzeuge ebenso wie konventionelle Fahrzeuge die bestehende Verkehrsinfrastruktur nutzen, müssten diese Aufwendungen zwingend anderweitig gedeckt werden.

Neben diesen gesamtwirtschaftlichen Kosten lassen sich aber auch – folgt man der Studie – diverse Nutzeneffekte identifizieren. Zum einen führt die verstärkte Nutzung von Elektrofahrzeugen selbst aufgrund von Mehreinnahmen aus der Umsatzsteuer und Energieabgabe durch den erhöhten Verkauf sowie die Nutzung von Strom zu gestiegenen Steuereinnahmen in Höhe von geschätzten 95 Mio. Euro. Daneben würde sich durch die schrumpfende Zahl treibstoffbetriebener Fahrzeuge die bestehende Abhängigkeit von Ölimporten reduzieren, was zu entsprechend geringeren Ausgaben in Höhe von bis zu 739 Mio. Euro führen kann. Des Weiteren impliziert der mit der elektrischen Antriebstechnologie einhergehende Rückgang von CO₂-Emissionen eine Vermeidung von Umweltschäden und damit verbundenen umwelterhaltenden Maßnahmen in einer Größenordnung von ca. 73 Mio. Euro. Schließlich lassen sich auch für den Energiesektor positive Nutzeneffekte in Form von direkten Einsparungen in Höhe von 349 Mio. Euro benennen. Sie resultieren daraus, dass durch den vermehrten Einsatz von Elektrofahrzeugen bei Verwendung intelligenter Speichersysteme („*Vehicle-to-Grid*“ bzw. „*Smart Grid*“) die vorhandenen Netzkapazitäten im Bereich der Energiewirtschaft effizienter genutzt werden können, sodass – trotz gesteigener Gesamtnachfrage – die Energiepreise relativ zum Status quo sinken könnten.⁵⁰ Zum anderen induziert dieser Effekt darüber hinaus, dass aufgrund der genannten Effi-

zierungsgewinne auch die Investitionskosten innerhalb des Energiegewinnungssektors vergleichsweise niedriger ausfallen werden (geschätzte Einsparung: 1.035 Mio. Euro). Stellt man die geschätzten Nutzen- und Kostengrößen einander gegenüber, ergibt sich im Rahmen der Modellrechnung ein positiver Nettoeffekt durch den vermehrten Gebrauch von Elektrofahrzeugen für Österreich in Höhe von 750 Mio. Euro.

5. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

Vor dem Hintergrund der zurückliegenden Ausführungen zu den mikroökonomisch bedeutsamen Eigenschaften von Elektrofahrzeugen (Nutzungskosten, Anschaffungskosten, zeitliche Flexibilität der Nutzung, räumliche Reichweite etc.) ist ohne massive staatliche Förderanreize in absehbarer Zukunft mit keiner weitverbreiteten Nutzung von Elektromobilität zu rechnen. Dies gilt für Deutschland ebenso wie für Österreich und lässt den in beiden Ländern bis zum Jahr 2020 politisch als wünschenswert angesehenen Nutzungsgrad dieser Antriebstechnologie als unrealistisch erscheinen, wenn keine grundlegenden Innovationen im Bereich der Elektromobilität (insbesondere bei der Batterietechnologie) erfolgen. Dies schließt jedoch nicht aus, dass in bestimmten Marktnischen der Gebrauch von Elektrofahrzeugen umweltbezogen wie in wirtschaftlicher Hinsicht als zweckmäßig eingestuft werden kann. Dies betrifft vor allem den urbanen Raum, wo ein bislang wesentlicher Nachteil der Elektromobilität in Gestalt der geringen Reichweite keine oder eine lediglich untergeordnete Rolle spielt. Zudem eignen sich die städtischen Verdichtungs- und Agglomerationsräume nicht nur für eine verstärkte Nutzung von Elektroautos, sondern auch von E-Fahrrädern und E-Motorrädern. Für die Überwindung größerer räumlicher Distanzen dürften – bezogen auf den aktuellen Stand der Technik – demgegenüber am ehesten Hybridfahrzeuge für eine größere Nachfrage sorgen.

Die mit der Elektromobilität verknüpfte Erwartung positiver ökologischer Effekte wird sich aber nur dann erfüllen, wenn der nationale oder regionale Energiemix weit überwiegend aus regenerativen Energiequellen besteht. Zudem ist die gesamte Wertschöpfungskette bei der Beurteilung der ökologischen Wirkung von Elektrofahrzeugen in den Blick zu nehmen, was in der Regel zu einer Verschlechterung der Umweltbilanz dieser Antriebstechnologie im Vergleich zu konventionellen Antriebstechniken führt.

Aus makroökonomischer Sicht gilt zunächst grundsätzlich, dass Elektroautos ebenso wie Hochleistungsbatterien sowohl kapital- als auch wissensintensiv hergestellt werden, was beide Technologiesegmente dafür prädestiniert, um in Industrieländern wie Österreich oder Deutschland für positive Investitions-, Wachstums- und Beschäftigungseffekte zu sorgen.

Tabelle 2: Zusammenfassung der ökologischen und ökonomischen Effekte von Elektromobilität

	Energieverbrauch	CO₂-Emissionen	Gesamtemissionen	Sonstiges
<i>Ökologische Effekte einer verstärkten Nutzung der Elektromobilität</i>	Aufgrund einer höheren Energieeffizienz liegt der Energieverbrauch im Vergleich zu konventionellen Antriebstechniken bei gleichem Fahrzeugtyp um den Faktor 2,5 bis 4 niedriger.	Umfang der Vermeidung von CO ₂ -Emissionen hängt ab vom Energiemix (d. h. dem Anteil an regenerativen Energien). Zusätzlich: geringe Lärm-Emissionen, keine Feinstaub-Emissionen.	Unter Einbezug aller CO ₂ -Emissionen der gesamten Wertschöpfungskette (d. h. insbesondere auch der Batterieherstellung) nur noch geringe Vorteile gegenüber konventionellen Antriebstechniken.	Bei intelligenter Vernetzung der Elektrofahrzeuge mit dem Stromversorgungsnetz (Vehicle-to-Grid) Energieeinsparungen aufgrund besserer Netzauslastung möglich.
	Nutzungskosten	Nutzungsseigenschaften	Gesamtkosten	Infrastruktur
<i>Mikroökonomische Aspekte einer verstärkten Nutzung der Elektromobilität</i>	Direkte Betriebskosten liegen um die Hälfte niedriger, bei Hinzurechnung der Kosten für die Batterie für gesamte Nutzungsdauer allerdings um den Faktor 2 über den Betriebskosten eines konventionellen Fahrzeugs.	Eine um den Faktor 3-6 niedrigere Reichweite (verringert sich noch weiter in Abhängigkeit von Topographie und Klima); Sicherheitsrisiken aufgrund von chemischen Prozessen in Batterie sowie deren Gewicht im Fall von Unfällen.	Aufgrund der Batterie liegen die gesamten Anschaffungskosten bei gleichen Fahrzeugtypen um 5.000 bis 15.000 € über denen eines konventionellen Fahrzeugs; wirtschaftlich konkurrenzfähig ab einem Rohölpreis von 197 € je Barrel.	Infrastruktur für eine flächendeckende Nutzung zum Zeitpunkt (noch) nicht hinreichend ausgebaut; sehr hohe Energieladezeiten (8-12 Stunden bei Normalladung, 30 Minuten bei Schnellladung, zum Vergleich: 3 Minuten bei konventionellem Pkw).
	Rohstoffmarkt	Energiemarkt	Innovationen	Strukturwandel
<i>Makroökonomische Aspekte einer verstärkten Nutzung von Elektromobilität</i>	Vor allem das für Hochleistungsbatte-rien benötigte Lithium weltweit nur in wenigen (geopolitisch zum Teil unsicheren) Regionen verfügbar; Dauer der Vorkommen aktuell: 100 Jahre; zukünftige Preisentwicklung von Oligopolverhalten und Börsenspekulationen beeinflusst.	Steigerung des Energiebedarfs abhängig von „Flottengröße“; Sicherung stabiler Energiepreise erfordert bereits bei kleinen „Flottengrößen“ ein Stromlademanagement; Bedarf für flexible Preisgestaltung zur zeitlich effizienten Allokation der Strom-ladezeit.	Starker Anstieg der Patentaktivitäten insbesondere im Bereich der Batterietechnologie; geschätztes Kostensenkungspotenzial bei Batterien: 70-75%; im Fahrzeugbereich Konzentration auf „multifunktional“ nutzbare Fahrzeugtypen (neben reinen Elektrofahrzeugen vor allem Hybridfahrzeuge).	Verschiebung der Wertschöpfungsanteile von bisherigen Fahrzeugherstellern auf Zulieferer (vor allem Produzenten von Elektromotoren und Batterien) sowie weitere Akteure (Energiewirtschaft, IKT-Branche bezogen auf Energiebereitstellung sowie intelligentes Lade- und Mobilitätsmanagement).

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Trotz vieler noch bestehender Unklarheiten bezüglich der zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Effekte ist aber zumindest schon jetzt sicher, dass es für den Fall wachsender Marktanteile der Elektromobilität zu einer Neuverteilung der Wertschöpfungsanteile innerhalb des Automobilsektors sowohl zwischen bisherigen Produzenten und Zulieferern als auch zwischen alten und neuen Marktakteuren (Energieerzeuger, IKT-Branche) kommen wird.

Ob der Elektromobilität mittel- bis langfristig der Durchbruch gelingt und es in der Tat zu einer solch grundlegenden Veränderung innerhalb des Automobilsektors kommen wird, hängt letztlich sowohl vom technischen Fortschritt vor allem im Bereich der Energiespeichertechnik als auch der (Preis-)Entwicklung auf den komplementären Rohstoff- und Energiemärkten ab, da beide Einflussfaktoren einen entscheidenden Einfluss auf das Kostensenkungspotenzial bzw. die Wirtschaftlichkeit und damit die gesellschaftliche Durchsetzungsfähigkeit von Elektromobilität haben.

In Tabelle 2 findet sich eine zusammenfassende Darstellung der wichtigsten ökologischen und ökonomischen Implikationen von Elektromobilität. Zwar ist man sich auch im Automobilsektor sicher, dass die Elektromobilität zu den zukunftsweisenden Antriebstechniken zählt. Dennoch muss davon ausgegangen werden, dass bei dieser zwar umweltfreundlichen, aber nach wie vor teuren Alternative im Vergleich zu konventionellen Antriebstechniken mit einer langen Anlaufphase mit Blick auf eine breite gesellschaftliche Nutzung zu rechnen ist.

Anmerkungen

- ¹ Siehe hierzu Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (2010).
- ² Siehe hierzu Presseaussendung des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie vom 15. März 2010. Siehe für Österreich ebenso die Studie von Pötscher et al. (2010).
- ³ Siehe für diese Zielvorgabe die Presseaussendung der deutschen Bundesregierung vom 3. Mai 2010.
- ⁴ Siehe Deutsches Clean Tech Institut (2010) 76. Demgegenüber hat sich in Deutschland zumindest die Zahl der Hybridfahrzeuge in den zurückliegenden beiden Jahren annähernd verdoppelt.
- ⁵ Siehe hierzu auch Stelzer (2010) ebenso wie Deutsches Clean Tech Institut (2010) 78.
- ⁶ Während der Wirkungsgrad von elektrischen Antriebssystemen bei annähernd 100% liegt, erreichen Dieselmotoren im Vergleich dazu lediglich einen Wert von 40% und Benzinmotoren sogar nur von 30%. Siehe hierzu auch Deutsches Clean Tech Institut (2010) 10.
- ⁷ Siehe zu dieser Einschätzung ebenfalls Straßmann (2010). Hinzu kommen des Weiteren staatliche Regulierungen zum Klimaschutz, die – wie etwa in den USA – bis zum Ende dieses Jahrzehnts den Verkauf der meisten heutigen Automobile mit Verbrennungsmotor unmöglich machen werden. Siehe hierzu auch Andresen, Fass (2011) 22.
- ⁸ Im Einzelnen handelte es sich dabei um den iReva (Indien) mit 3.000 Fahrzeugen, Mitsubishi (Japan) mit 850 Fahrzeugen, Tesla (USA) mit 700 Fahrzeugen, BMW (Deutsch-

land) mit 600 Fahrzeugen, Think (Norwegen) mit 400 Fahrzeugen, BYD (China) mit 300 Fahrzeugen sowie Smart (Deutschland) mit 200 Fahrzeugen. Siehe zu den Daten Amann, Petersdorff (2010).

- ⁹ Siehe zu dieser Einschätzung auch Deutsches Clean Tech Institut (2010) 10.
- ¹⁰ Siehe stellvertretend den Beitrag von Döring, Aigner (2011).
- ¹¹ Siehe stellvertretend für die genannten Daten zu den unmittelbaren ökologischen Effekten von Elektrofahrzeugen Engel (2005).
- ¹² Siehe stellvertretend die Studie von Pehnt, Höpfner (2007). In ähnlicher Weise stellt auch die Agentur für Erneuerbare Energien für Deutschland fest: „Lädt ein Elektrofahrzeug den durchschnittlichen deutschen Strommix, so liegt sein Ausstoß mit 107 Gramm CO₂-Äquivalente pro Kilometer nur gering unter dem Niveau eines vergleichbaren konventionellen Verbrennungsmotors“; in: Lamparter (2010). Berücksichtigt man die CO₂-Lebenswegbilanz (d. h. neben dem rein betriebsbedingten Schadstoffausstoß auch jenen der produktionsbedingten Vorkette), kommen zu den genannten 107 Gramm CO₂ pro Kilometer noch weitere knapp 40 Gramm CO₂ pro Kilometer hinzu. Dieser Wert für ein Elektroauto entspricht fast genau jenem Wert, der aktuell auch für Diesel Pkw veranschlagt wird (99 Gramm betriebsbedingte CO₂ pro Kilometer plus weitere 37 CO₂ pro Kilometer unter Einbezug der CO₂-Emissionen der Vorkette). Lediglich die CO₂-Lebenswegbilanz eines benzinbetriebenen durchschnittlichen Neuwagens fällt mit 227 Gramm CO₂ pro Kilometer deutlich höher als bei einem Elektrofahrzeug aus. Siehe zu diesen Werten auch Helmers (2011).
- ¹³ Siehe zu diesen Daten Deutsches Clean Tech Institut (2010) 38.
- ¹⁴ Siehe für diese Einschätzung den Beitrag von Buchacher, Menasse (2009).
- ¹⁵ Diese 16% der Bruttostromerzeugung stammen in Deutschland aus der Nutzung von Windkraft, Biomasse, Wasserkraft, Photovoltaik sowie Müll. Nur wenn man auch die Energiegewinnung aus Kernkraft mit hinzurechnen würde, die 2010 bei 23% lag, würde sich der Anteil der regenerativen Energien deutlich erhöhen. Der aufgrund der bekannten Risiken politisch angestrebte vollständige Ausstieg aus der Kernenergienutzung dürfte kurz- bis mittelfristig jedoch nur durch einen verstärkten Einsatz von fossilen Energiequellen zu realisieren sein, sodass zumindest kurzfristig mit keinem nennenswerten höheren Anteil erneuerbarer Energien an der deutschen Stromerzeugung zu rechnen ist.
- ¹⁶ Siehe hierzu auch Deutsches Clean Tech Institut (2010) 38.
- ¹⁷ Siehe hierzu auch Asendorpf (2009).
- ¹⁸ Siehe zu dieser Feststellung bereits Döring, Aigner (2011) 37.
- ¹⁹ Siehe zu dieser Angabe Asendorpf (2009). Dieser Wert würde sich erst dann wieder zugunsten der Elektromobilität verbessern, wenn der zu deckende Energiebedarf weitgehend aus erneuerbaren Energiequellen gewonnen werden könnte.
- ²⁰ Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen Engel (2006) 6. Siehe ebenso Deutsches Clean Tech Institut (2010) 43 sowie Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (2010) 6.
- ²¹ Siehe hierzu stellvertretend als Standardwerke im Bereich der Mikroökonomie Mankiw, Taylor (2008), Pindyck, Rubinfeld (2006) oder auch Samuelson, Nordhaus (1987). Herkömmlicherweise wird als weiterer Bestimmungsfaktor der Nachfrage auch die Anzahl der potenziellen Käufer genannt, die das gesamte Marktvolumen nachfrageseitig definiert. Da es bei den nachfolgenden Überlegungen vorrangig um Abwägungsgründe für die individuelle Kaufentscheidung von Elektrofahrzeugen geht, kann dieser Faktor jedoch vernachlässigt werden. Es sei dennoch darauf hingewiesen, dass auch die Anzahl der Käufer – wenngleich lediglich indirekt – die individuelle Kaufentscheidung beeinflussen kann. Dies ist dann der Fall, wenn eine große Anzahl an effektiven Käufern auf Seiten der Anbieter eines Gutes die Realisierung von Skaleneffekten ermöglicht. Die

daraus resultierenden niedrigeren Stückkosten können – je nach Wettbewerbsintensität im betreffenden Markt – zu Preissenkungen beim angebotenen Gut führen, was sich wiederum positiv auf die individuelle Kaufbereitschaft auswirken kann.

- ²² Der bisherige Fortschritt bei der Weiterentwicklung der Speichertechnologie verlief in den zurückliegenden Jahren und Jahrzehnten vergleichsweise langsam. Während die ersten Kondensatoren zur Speicherung von elektrischer Energie bereits vor 250 Jahren erfunden wurden (Stichwort: Leidener Flasche), konnten erst mit Hilfe von Blei-Batterien seit dem Ende des 19. Jahrhunderts größere Energiemengen gespeichert werden. Aber erst mit Erfindung der Lithium-Ionen-Batterie vor rund 20 Jahren konnten Elektrofahrzeuge zu einer realistischen Alternative im Vergleich zu konventionellen Antriebsformen avancieren. Siehe hierzu auch Straßmann (2010). Es bleibt abzuwarten, inwieweit die gegenwärtigen Forschungsanstrengungen den technologischen Fortschritt in diesem Bereich beschleunigen können. Siehe zu diesem Punkt ebenso Klima- und Energiefonds (2009). Anstelle einer Reduzierung des Gewichts der Batterien auf dem Weg einer Erhöhung der Energiedichte, könnten die (gewichtabhängigen) direkten Nutzungskosten aber auch durch die Verwendung von ultraleichten Materialien in der Herstellung der Fahrzeuge verringert werden. In Frage kämen diesbezüglich beispielsweise Materialien aus Kohlenstofffasern, die allerdings aktuell – etwa im Vergleich zur gleichen Menge Aluminium – noch mehr als das 15-Fache kosten. Siehe hierzu auch die entsprechenden Ausführungen in Lamparter (2010) 18.
- ²³ Siehe hierzu stellvertretend Boston Consulting Group (2010).
- ²⁴ Siehe zu diesem Umfragewert Deutsches Clean Tech Institut (2010) 103.
- ²⁵ Siehe etwa Lamparter (2010) oder auch Pehnt, Höpfner (2007).
- ²⁶ Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen Deutsches Clean Tech Institut (2010) 39f.
- ²⁷ Siehe Arnold et al. (2010) 12. Siehe ebenso Deutsches Clean Tech Institut (2010) 39f. sowie Pötschel et al. (2010) 23f.
- ²⁸ Siehe hierzu die Umfrageergebnisse der entsprechenden Studie der Generali Gruppe (2010) für Österreich.
- ²⁹ Siehe ausführlich BCG – Boston Consulting Group (2009). Siehe für eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse dieser Studie ebenso Döring, Aigner (2011) 38.
- ³⁰ Dies gilt etwa nicht in Ländern wie Frankreich oder auch den USA, wo aktuell der Kauf von Elektrofahrzeugen durch staatliche Prämienzahlungen gefördert wird.
- ³¹ Siehe zum Gegenstandsbereich der Makroökonomik im Überblick Blanchard, Illing (2009), Burda, Wyplosz (2005), Mankiw (2003) oder auch Rittenbruch (2000).
- ³² Siehe stellvertretend die Studie von McKinsey (2009).
- ³³ Siehe stellvertretend die Studie von Pötscher et al. (2009).
- ³⁴ Siehe Wirtschaftswoche Online (2010). Siehe zu dem von McKinsey entwickelten Index auch Götze, Rehme (2011) 4. Der Index umfasst neun Indikatoren, zu denen auf der Nachfrageseite (1) der aktuelle Marktanteil, (2) der prognostizierte Marktanteil, (3) die angebotenen Modelle von E-Autos, (4) die Fahrtkostenersparnis durch E-Autos, (5) staatliche Zuschüsse sowie (6) die ökologischen und sonstigen Vorteile von E-Autos gehören. Auf der Angebotsseite kommen (7) der Anteil der E-Autos an der nationalen Fahrzeugproduktion, (8) die Anzahl vorgestellter E-Auto-Prototypen nationaler Hersteller sowie (9) staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung und sonstiger komplementärer Infrastruktur hinzu. Der Index gibt dabei an, zu wie viel Prozent ein Land den Grad an Elektromobilität erreicht, den Experten für das Jahr 2020 vorhersagen. Für die USA liegt danach der aktuelle Wert bei 41%, für Frankreich bei 38,6% und für Deutschland – ebenso wie für China – bei 28,6%.
- ³⁵ Siehe zu dieser Feststellung auch Schramm (2010).
- ³⁶ Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen Boston Consulting Group (2009).

- ³⁷ Siehe für ein solches Prognosemodell und die damit geschätzte Kostenentwicklung BCG – Boston Consulting Group (2010).
- ³⁸ Siehe zu den genannten Daten Boston Consulting Group (2010). Siehe ebenso Döring, Aigner (2011) 39.
- ³⁹ Siehe hierzu und zu den nachfolgenden Ausführungen BCG – Boston Consulting Group (2009) sowie Deutsches Clean Tech Institut (2010). Es wird davon ausgegangen, dass mit Blick auf die genannte Zahl an elektrisch angetriebenen Fahrzeugen der Energiebedarf im Zeitraum von 2020 bis 2030 weltweit um jährlich 1% ansteigen wird.
- ⁴⁰ Siehe zum genannten Marktvolumen etwa Schramm (2010).
- ⁴¹ Siehe zu den zurückliegenden Ausführungen ebenso wie zu den genannten Daten Deutsches Clean Tech Institut (2010) 33.
- ⁴² Siehe zu dieser Entwicklung auch Zacharakis (2010).
- ⁴³ Siehe hierzu bereits Döring, Aigner (2011) 39.
- ⁴⁴ Siehe hierzu etwa die Untersuchungen von Schill (2010a) 5f. und Schill (2010b).
- ⁴⁵ Siehe zu den nachfolgenden Modellierungsergebnissen Boston Consulting Group (2009).
- ⁴⁶ Siehe hierzu auch Pötscher et al. (2010) 59ff.
- ⁴⁷ Siehe hierzu stellvertretend Andresen, Fasse (2010) 22.
- ⁴⁸ Siehe zu dieser Einschätzung ebenso wie zu den nachfolgenden Ausführungen Deutsches Clean Tech Institut (2010) 70f. Siehe hierzu auch Pötscher et al. (2010) 65ff. ebenso wie McKinsey (2009) 27.
- ⁴⁹ Siehe ausführlich PriceWaterhouseCoopers (2009). Siehe für eine Zusammenfassung der Ergebnisse ebenso Döring, Aigner (2011) 39f.
- ⁵⁰ Siehe zu dieser Einschätzung auch Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (2010) 6.

Literatur

- Amann, Melanie; v. Petersdorff, Winand, Alles hängt an der Batterie, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung (18. April 2010) 38.
- Andresen, Tino; Fasse, Markus, Zulieferer profitieren vom Elektroauto, in: Handelsblatt (3. Januar 2011) 22-23.
- Arnold, Hansjörg; Kuhnert, Felix; Kurtz, Ralf; Bauer, Wilhelm, Elektromobilität – Herausforderungen für Industrie und öffentliche Hand (Frankfurt am Main, Stuttgart 2010).
- Asendorpf, Dirk, Die Mär vom emissionsfreien Fahren, in: Die Zeit 39 (17. September 2009) 38.
- Blanchard, Olivier; Illing, Gerhard, Makroökonomie (München et al. 42009).
- Boston Consulting Group, The Comeback of the Electric Car? (Boston 2009).
- Boston Consulting Group, Batteries for Electric Cars – Challenges, Opportunities, and the Outlook to 2020 (Boston 2010).
- Buchacher, Robert; Menasse, Sophie, Zukunftsreich, in: Profil 33 (10. August 2009) 74-79.
- Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie, Strategie und Instrumente sowie prioritäre Anwender- und Einsatzbereiche für den Nationalen Einführungsplan Elektromobilität (Wien 2010).
- Burda, Michael C.; Wyplosz, Charles, Makroökonomie – eine europäische Perspektive (München 22005).
- Deutsches Clean Tech Institut, eMobilität – CleanTech-Branche: Treiber im Fokus (Bonn 2010).
- Döring, Thomas; Aigner, Birgit, E-Mobility – Realistic Vision or Hype?, in: Electrical Review 87 (2011) 37-40.
- Engel, Tomi, Das Elektrofahrzeug als Regelenergiekraftwerk des Solarzeitalters (2005);

- http://www.object-farm.org/Solarkonzepte/Mobilitaet/V2G/V2G_Regelenergiekraftwerk_Solarzeitalter_112005.pdf [Stand: 20.10.2011].
- Engel, Tomi, Vehicle to Grid – Das Elektroauto als Netzpuffer, in: Solarmobil Mitteilung 63 (2006) 8-9.
- Generali Gruppe, Generali-Autostudie 2010 – Autofahrer steigen wieder mehr aufs Gas (= Presseinformation vom 4. Mai 2010).
- Götze, Uwe; Rehme, Marco, Elektromobilität – Herausforderungen und Lösungsansätze aus wirtschaftlicher Sicht (= TU Chemnitz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, WWDP 108, 2011).
- Helmers, Eckard, E-Auto schlägt Diesel, in: Die Zeit 42 (13. Oktober 2011) 37.
- Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung, Dossier Elektromobilität und Dienstleistungen (= Arbeitsbericht 39, Berlin 2010).
- Klima- und Energiefonds, e-connected – Abschlussbericht (Wien 2009).
- Lamparter, Dietmar H., Volle Ladung, in: Die Zeit 31 (29. Juli 2010) 17-18.
- Lamparter, Dietmar H., Statt Abgas nur Wasser, in: Die Zeit 9 (24. Februar 2011) 30.
- Mankiw, Gregory N., Makroökonomik (Stuttgart ⁵2003).
- Mankiw, Gregory N.; Taylor, Marc P., Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 4. überarbeitete und erweiterte Auflage (Stuttgart 2008).
- Mas-Colell, Andreu; Whinston, Michael D.; Green, Jerry R., Microeconomic Theory (Oxford 1995).
- McKinsey Deutschland, Wettbewerbsfaktor Energie – Neue Chancen für die deutsche Wirtschaft (Frankfurt am Main 2009).
- ÖAMTC, Übersicht E-Modelle (2011); www.oeamtc.at/?id=2500%2C1138283%2C%2C [Stand: 20.10.2011].
- Pehnt, Martin; Höpfner, Ulrich, Elektromobilität und erneuerbare Energien (Heidelberg, Wuppertal 2007).
- Pindyck, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L., Mikroökonomik (München et al. ⁵2003).
- Pötscher, Friedrich; Winter, Ralf; Lichtblau, Günther, Elektromobilität in Österreich – Szenario 2020 und 2050 (Wien 2010).
- PriceWaterhouseCoopers, Auswirkungen von Elektrofahrzeugen auf die Stromwirtschaft (Wien 2009).
- Rittenbruch, Klaus, Makroökonomie (München ¹¹2000).
- Samuelson, Paul A.; Nordhaus, William D., Volkswirtschaftslehre – Grundlagen der Makro- und Mikroökonomik, Band 2 (Köln 1987).
- Schill, Wolf-Peter, Elektromobilität – Kurzfristigen Aktionismus vermeiden, langfristige Chancen nutzen, in: DIW Wochenbericht 27-28 (2010a) 3-9.
- Schill, Wolf-Peter, Electrical Vehicles in Imperfect Electricity Markets (= DIW Discussion Papers 1084, Berlin 2010b).
- Schramm, Michael, Elektroautos sind nicht aufzuhalten, in: Die Welt (3. April 2010) 19.
- Stelzer, Josef, Mühelos bergauf – Das Geschäft mit E-Fahrrädern läuft, in: Die Zeit 37 (9. September 2010) 27.
- Straßmann, Burkhard, Zeit für das Elektroauto?, in: Die Zeit 47 (18. November 2010) 47.
- Wirtschaftswoche Online, Wie Evi die Bedeutung der Elektromobilität misst (2010); <http://www.wiwo.de/unternehmen-maerkte/wie-evi-die-bedeutung-der-elektromobilitaet-misst-427720/> [Stand: 20.10.2011].
- Zacharakis, Zacharias, Wie im Rausch – Mit der Elektromobilität haben auch Spekulanten das Lithium entdeckt, in: Die Zeit 34 (19. August 2010) 28.

Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit der Frage nach den Zukunftsperspektiven der Elektromobilität aus ökonomischer Sicht. Dazu werden treibende als auch hemmende Faktoren aus umwelt-, mikro- und makroökonomischer Sichtweise eingehend betrachtet. Da die positiven ökologischen Effekte die am häufigsten genannten Vorteile der E-Mobilität darstellen, werden zu Beginn potenzielle (direkte und indirekte) ökologische Effekte von Elektrofahrzeugen kritisch beleuchtet. In der Folge wird aus einzelwirtschaftlicher Sicht näher untersucht, wie hoch die Wahrscheinlichkeit für einen zügigen Umstieg von konventionellen zu elektrisch betriebenen Fahrzeugen zu bewerten ist. Abschließend erfolgt eine Abschätzung möglicher Nutzen und Kosten von Elektromobilität für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung einschließlich der davon ausgehenden Effekte auf den Strukturwandel im Automobilsektor einer Volkswirtschaft.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 16**

**Alternative Strategien der Budget-
konsolidierung in Österreich
nach der Rezession**

Georg Feigl, Achim Truger (Hrsg.)

Georg Feigl

Einleitender Überblick

Achim Truger, Katja Rietzler, Henner Will, Rudolf Zwiener

Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der
Rezession

Kommentare zur Studie des IMK

Margit Schratzenstaller

Ewald Walterskirchen

Peter Brandner

Günther Chaloupek

Achim Truger

Schlussbemerkung: Die gesamtwirtschaftlichen Risiken der forcierten
Budgetkonsolidierung bestehen fort

Wien 2010, 107 Seiten, € 16,–.

Bestellungen bei:

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

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

BÜCHER

Österreichische Wirtschafts- geschichte

Rezension von: Felix Butschek,
Österreichische Wirtschaftsgeschichte.
Von der Antike bis zur Gegenwart,
Böhlau, Wien – Köln – Graz 2011,
616 Seiten, € 49.

Angesichts der enormen Fülle von Detailstudien zu allen Phasen und Aspekten der österreichischen Wirtschaftsgeschichte bedarf es großer Courage und gestalterischer Kraft, ein Überblickswerk, das von der Antike bis in die Gegenwart reicht, zu schaffen. Daher hält sich die Anzahl derartig breit angelegter Darstellungen durchaus in Grenzen; man denke etwa an die Wirtschaftsgeschichte von Tremel¹ (1969) und vor allem an den Band „Ökonomie und Politik“ (1995) von Sandgruber.² Auf Teilaspekte fokussiert sind z. B. die Sozialgeschichte Österreichs von Bruckmüller (2001)³ und die von 2003 bis 2005 erschienene dreibändige österreichische Industriegeschichte.⁴ Das 19. Jahrhundert analysieren Bücher von Good (1986)⁵ und Komlos (1986),⁶ das 19. und 20. Jahrhundert behandelt ein Band von Eigner und Helige (1999),⁷ und für das 20. Jahrhundert liegen u. a. ein früheres Werk von Butschek (1985),⁸ eine Gesellschaftsgeschichte von Hanisch (1994)⁹ und eine Politik- und Wirtschaftsgeschichte von Berger (2007)¹⁰ vor.

Nunmehr hat Felix Butschek einen voluminösen Band vorgelegt, in dem er

auf 529 Textseiten die „Österreichische Wirtschaftsgeschichte. Von der Antike bis zur Gegenwart“ darstellt. Weitere etwa 90 Seiten umfassen die Anmerkungen und ein materialreicher statistischer Anhang. Angesichts mehrerer Publikationen, die der Autor während der vergangenen drei Jahrzehnte zu Teilbereichen der österreichischen Wirtschaftsgeschichte veröffentlichte, kann das Buch gleichsam als die krönende „*summa*“ seiner Arbeiten zu dem Thema¹¹ gelesen werden.

Vom Gesamttext sind vier Seiten der Darlegung der theoretischen Basis gewidmet, auf 16 Seiten wird der „entwicklungsgeschichtliche Hintergrund“ präsentiert, ehe auf etwa 160 Seiten die Wirtschaftsgeschichte des Gebietes der heutigen Republik Österreich von der Völkerwanderungszeit bis zum Ersten Weltkrieg und auf weiteren knapp 350 Seiten die weitere Entwicklung bis zur Gegenwart behandelt wird. Die Darstellung wird umso detaillierter, je mehr sie sich der Gegenwart nähert.

Um die große Stofffülle bewältigen zu können, ist ein klares Gliederungsprinzip erforderlich. Butschek wählt einen institutionenökonomischen Zugang, den er einleitend knapp darlegt (S. 3-6). Die Neue Institutionenökonomik baut auf der neoklassischen Wirtschaftstheorie auf, bietet jedoch wesentliche Erweiterungen dieses Ansatzes.

Während die Neoklassik von einem Wohlfahrtsmaximum im Gleichgewicht dank rationalen Verhaltens im Wege von Tauschakten voll informierter Akteure bei subjektiven Bewertungen gemäß gegebenen Nutzenfunktionen

ausgeht, wobei eindeutige, unstrittige Eigentums- und Vertragsverhältnisse angenommen werden, berücksichtigt die Neue Institutionenökonomik Effizienzdefizite der Tauschwirtschaft in Form von sogenannten Transaktionskosten, die eine Abweichung vom neoklassischen Wohlfahrtsoptimum nach unten bewirken.

Wie gravierend der Abstand zum theoretischen Wohlfahrtsoptimum ausfällt, hängt von den gesellschaftlichen Institutionen (informelle Normen und formelle Regeln) ab. Durch diese Gesichtspunkte werden kulturelle Aspekte sowie Fragen der Gesetzgebung und -durchsetzung in die Analyse der Leistungs- und Entwicklungsfähigkeit von Volkswirtschaften mit einbezogen. Die Grundannahme, je besser die Kultur (informelle Normen) und die formellen Regeln Sicherheit für möglichst reibungsarme Markttransaktionen gewährleisten, desto besser werden *ceteris paribus* die aktuellen Chancen für wohlfahrtsfördernde Transaktionen sowie die Entwicklungsmöglichkeiten einer Ökonomie über die Zeit ausgeschöpft werden können. Butschek expliziert, dass daher in der Arbeit „der institutionellen Entwicklung stets größte Aufmerksamkeit gewidmet wird“ (S. 6).

Mittels eben dieser Ansätze wurden in den vergangenen Jahrzehnten umfangreiche Studien zur Frage „Why Europe“¹² produziert, also warum gerade in Europa das moderne Wirtschaftswachstum eingesetzt habe. Auf den Seiten 7 bis 22 gibt Butschek einen knappen Überblick, wobei er die Herausbildung des europäischen Individualismus¹, Spezifika des europäischen Mittelalters im globalen Vergleich und Konstellationen während des Merkantilismus als Voraussetzungen für den „Durchbruch“ um 1800 zur

Industrialisierung hervorhebt. Dem stellt er knappe institutionalistische Erklärungen der Stagnation im arabischen Raum sowie erfolgreiche Aufholprozesse in Asien gegenüber.

In den Ausführungen zur Wirtschaftsgeschichte im Bereich des Gebiets der heutigen Republik Österreich bis zum Ersten Weltkrieg gibt der Autor ab der karolingischen Epoche eine durchgehende Darstellung, nachdem er zuvor kurz u. a. auf die Hallstatt-Zeit und die Ära des römischen Imperiums eingeht. Als Konstruktionsprinzip ist zu erkennen, dass auf der Grundlage ausgewählter Handbuchliteratur sowie fallweise zusätzlicher Spezialstudien ein Überblick gemäß dem neoinstitutionellen Ansatz erstellt wird. Butschek arbeitet demgemäß die Voraussetzungen für agrarische, gewerbliche und kommerzielle Entwicklungen im Rahmen des europäischen Feudalsystems und des Städtewesens heraus – Faktoren, die kumulativen Fortschritten in Handel und Technik förderlich waren, wobei sich mittelalterliche Privilegien und Ordnungen als ein für die Zeit adäquates Institutionensystem erwiesen. Somit konnten sich Innovationen in den Bereichen Landwirtschaft, Gewerbe, Bergbau, Handel und Geldwesen durchsetzen, die ihrerseits wesentliche Voraussetzungen für weitere Fortschritte darstellten. Auf die demografische Krise des Spätmittelalters, die für Autoren wie North und Jones als ein wesentlicher Erklärungsfaktor für die wirtschaftliche und institutionelle Entwicklung in Europa gilt, geht Butschek nur extrem knapp ein (S. 41).

In der frühen Neuzeit wirkten dann förderliche und retardierende institutionelle Entwicklungen gegeneinander, z. B. Auseinandersetzungen zwischen Städten, Ständen und Territorialherr-

schern sowie konfessionelle Konflikte (Rekatholisierung), die u. a. zu einer Zurückdrängung der Autonomie der Städte und einer neuen Loyalität des Adels gegenüber der Krone führten, und auch das Bürgertum begann sich am Adel zu orientieren (S. 53f). Insbesondere beeinträchtigten die Kriege die ökonomische Entwicklung (z. B. Dreißigjähriger Krieg, Türkenkriege).

Als Maria Theresia 1740 die Nachfolge Karls VI. antrat, erwies sich in mehreren Kriegen die Militär- und Staatsorganisation nicht mehr als zeitgemäß, und es folgten umfangreiche Reformbemühungen im Sinne merkantilistischer Politik, die nach der Regierungsbeteiligung von Joseph II. (ab 1765) auch mehr liberale Elemente enthielten. Interne Zollgrenzen wurden im Sinne des „Universalkommerzes“ abgebaut, das Gewerbewesen erst durch die Verleihung von Privilegien, später durch weiter reichende Liberalisierungen gelockert, und 1774 wurde die Schulpflicht eingeführt.

Die erste Reformphase um die Jahrhundertmitte war noch im Sinne einer Intensivierung der merkantilistischen Ansätze von Karl VI. angelegt und beinhaltete auch durchaus dysfunktionale Elemente, während die zweite Phase (unter der [Mit-]Regentschaft von Joseph II.) die Rahmenbedingungen für die weitere ökonomische Modernisierung zweifellos verbesserte. Schon in der Ära von Maria Theresia experimentierte man mit neuen institutionellen Ansätzen des Bank-, Börsen- und Geldwesens, wenngleich oft ohne nachhaltigen Erfolg. Die Landwirtschaft entwickelte sich im Rahmen physiokratischer Reformansätze graduell weiter, und im Gewerbe vermehrten sich Strukturen jenseits der Zunftreglements im Manufaktur- und Ver-

lagswesen, wodurch sich auch Institutionen des Arbeitsmarktes herausbildeten (S. 80-90). So erzielte das (ökonomische) Regime durchaus Wachstumserfolge, der Abstand zu den führenden westeuropäischen Regionen blieb jedoch bestehen.

So wie Butschek im Kapitel zum „entwicklungsgeschichtlichen Hintergrund“ allgemein von der Industrialisierung als „Durchbruch“ ausgeht, konstatiert er auch für Österreich, dass mit dem Erfolg der ersten Textilfabrik im Jahr 1801 (Pottendorfer Spinnerei) „der Damm gebrochen zu sein“ schien, wenngleich durch Rückschläge infolge der Napoleonischen Kriege, des „Staatsbankrotts“ von 1811 und ungünstiger Ernten die Industrialisierung erst in den späten 1820er-Jahren wiederum an Dynamik gewann.

Für die Periode vor 1848 zeichnet Butschek konzis das Bild widersprüchlicher Entwicklungen. Die Ausführungen zur monetären Geschichte (S. 107-110) hätten um eine Erwähnung der erfolgreichen Einlösung der Antizipations- bzw. Einlösescheine nach der Gründung der Nationalbank ergänzt werden können, was der Darstellung von Geldmengen- und Inflationsentwicklung mehr Plausibilität verliehen hätte. Als förderliche institutionelle Entwicklungen der Zeit werden u. a. die Gründung des Wiener polytechnischen Instituts (heute Technische Universität Wien), der montanistischen Hochschule in Vordernberg (später Leoben), der Ausbau der Universität Wien und die Gründung von Gewerbevereinen hervorgehoben. Zu Recht wird vom Autor der traditionell oft negativen Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung während des Biedermeier eine differenziertere Sichtweise gegenübergestellt, die den Beginn der

nachhaltigen Industrialisierung entsprechend würdigt.

In den Ausführungen zur Zeit zwischen 1848 und 1918 hebt Butschek u. a. die liberalen Reformen – ab der neo-absolutistischen Ära – sowie die antiliberalen Entwicklungen in den Phasen konservativer Regierungen und ab der Etablierung der Massenparteien hervor. Daraus resultierten institutionelle Rahmenbedingungen, die zwar eine Weiterentwicklung moderner Wirtschaftsbereiche (z. B. Elektroindustrie, Finanzwesen etc.) gestatteten, jedoch auch behinderten. Das Gebiet der heutigen Republik Österreich gehörte nicht zu den besonders dynamischen Wachstumszentren Europas, angesichts langsam steigender Reallöhne und ökonomischer Modernisierungserfolge spricht der Autor aber vom „silbernen Zeitalter“, das durch den Ersten Weltkrieg abrupt beendet wurde.

Die Ausführungen zur Zwischenkriegszeit (S. 182-250) leitet Butschek wie folgt ein: „Das Ende des Ersten Weltkriegs verursachte im heutigen Bundesgebiet einen dramatischen institutionellen Bruch, der nahezu alle Lebensbereiche erfasste.“ Danach erläutert er die ökonomischen Konsequenzen der Aufteilung des zuvor integrierten Marktes der Habsburgermonarchie und der Kriegswirtschaft, schildert die Nachkriegskrise, Hyperinflation und Genfer Sanierung, die Strukturprobleme des Bankensektors sowie die Errungenschaften und Kostenbelastungen der Sozialpolitik. Des Weiteren geht er u. a. auf die Gründung des Wirtschaftsforschungsinstituts, die Anfänge einer an gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen orientierten Gewerkschaftspolitik sowie auf präkeynesianische Konzepte ab den beginnenden 1930er-Jahren ein, die für die Praxis je-

doch irrelevant blieben – Aspekte, für die der Autor ein ausgewiesener Experte ist.

Die Wirtschaftskrise ab 1929 wurde in Österreich mit dem Sanierungsbedarf der Creditanstalt ab 1931 in ihrer vollen Tragweite fühlbar. Die verfügbaren staatlichen Mittel mussten weitgehend für die Bankensanierung aufgewendet werden, 1932 erhöhte sich die Auslandsverschuldung erneut durch eine international garantierte Anleihe (Lausanner Protokoll). Somit blieben der Politik – ab 1933/34 wurde autoritär regiert – nur wenig Spielräume für fiskalische und geldpolitische Maßnahmen. Sehr treffend resümiert Butschek, dass die wirtschaftliche Entwicklung die gesamte Zwischenkriegszeit hindurch durch niedrige Investitionsquoten und schwierige internationale Rahmenbedingungen zu wenig dynamisch blieb, um für Vollbeschäftigung zu sorgen. Die Grundperspektive seiner Analyse ist dabei von der deutschen Borchardt-Kontroverse beeinflusst. Im Sinne dieses Diskurses diagnostiziert der Autor, dass auch in Österreich damals keine relevanten Handlungsspielräume für eine aktivere Fiskal- und Geldpolitik bestanden haben, die auf einen fühlbar dynamischeren Wachstumspfad hätte führen können.

Gänzlich außer Acht lässt er hingegen eine Erklärungsstrang, der z. B. von Rothschild, Sandgruber und Senft¹³ aufgegriffen wurde – dass nämlich die antimoderne, rückwärtsorientiert-antikapitalistische Politik der Regierungen sich (insbesondere ab 1934) durch explizite Reglements (z. B. Agrar- und Gewerbebereich) und bürokratische Schikanen hinderlich auf die Wachstumspotenziale der Marktwirtschaft ausgewirkt haben, die in ei-

nem freieren Umfeld potenziell für mehr Dynamik gesorgt hätten. Diese Art von Wachstumsbremse hätte ohne jegliche finanzielle Kosten, durch Deregulierung statt zünftlerischer Klientelpolitik, gelockert werden können.

Das knappe Kapitel zur Wirtschaftsgeschichte des österreichischen Gebiets während der NS-Herrschaft¹⁴ (S. 251-264) beginnt mit den Überlegungen der Bundesregierung nach 1945 über allfällige Entschädigungsforderungen gegenüber Deutschland, nähert sich der Thematik somit in der Perspektive der „Opferthese“ an. Wenngleich die „Alliierten schon 1946 zu erkennen gaben, dass sie nicht bereit waren, substanzielle finanzielle Forderungen Österreichs gegenüber Deutschland zu unterstützen, versuchte die Bundesregierung, sämtliche Schäden die dem Land durch die Okkupation entstanden waren, zusammenzufassen“ (S. 251).

Das Kapitel ist darauf fokussiert, kurz- und längerfristige ökonomische Effekte der NS-Ära für die österreichische Volkswirtschaft darzulegen: Boom bis 1939, Investitionen im Rahmen der Kriegswirtschaft und Zerstörungen während der Spätphase des Krieges.

In einem Absatz wird auf den NS-Terror eingegangen (S. 260): Politische Gegner des Regimes „verschwanden in Konzentrationslagern“, „Hauptleidtragende des Nationalsozialismus blieben jüdische Staatsbürger. Sie verloren ihre ökonomische Existenz, wurden unter entwürdigenden Bedingungen und praktisch völlig mittellos aus dem Land getrieben. Gelang ihnen die Flucht nicht, dann endeten sie in Konzentrationslagern. Österreich hat den damit verbundenen ungeheuren kulturellen Verlust nie gänzlich ver-

wunden.“ Das Schicksal der Opfer wird in sprachlicher Form, die passives Erleiden ausdrückt, angesprochen, die aktive Seite, jene der Täter, bleibt unausgeführt. Aus institutioneller Perspektive hätte auf zentrale Rechte, die für eine Marktwirtschaft konstituierend sind, wie z. B. das Recht auf Privateigentum, Recht auf die eigene Arbeitskraft, Recht auf Unversehrtheit von Leib und Leben, samt und sonders Rechte, die im NS-Staat auf legislativer und individueller Ebene massenhaft gebrochen wurden, eingegangen werden müssen. Deren Abschaffung bzw. Missachtung hat zweifellos den radikalsten institutionellen Bruch in der Geschichte Deutschlands und des Gebiets der heutigen Republik Österreich bedeutet. Über die Verbrechen im Rahmen des Holocaust sowie über Umfang und Methoden des massenhaften gewaltsamen Vermögensentzuges wurden in jüngster Zeit umfangreiche neue Forschungsergebnisse erarbeitet (insbesondere von der Österreichischen Historikerkommission¹⁵), die von Butschek nicht einmal erwähnt werden.

Auf elaborierte eigene Vorarbeiten kann der Autor bei der Darstellung von der Wiederaufbauära bis in das „Goldene Zeitalter“ zurückgreifen. Als Erfolgsfaktor hebt er das konstruktivere institutionelle Umfeld nach 1945 heraus, das sich nicht zuletzt in der Herausbildung der Sozialpartnerschaft manifestierte. Neuere Forschungsergebnisse (u. a. von Seidel¹⁶) haben überdies gezeigt, dass die Besatzungsmächte per Saldo positiv zur Entwicklung beigetragen haben und dass die materiellen Zerstörungen des Zweiten Weltkrieges zeitnah überschätzt worden sind. Der Kapitalstock wies 1945 (dank Investitionen und Zwangs-

arbeit während der NS-Ära) trotz Kriegsschäden ungefähr das gleiche Volumen wie 1937 auf. Allerdings brachten Beschädigungen und akute Engpässe die Produktion vorerst weitgehend zum Erliegen, ehe ab 1947 Rekordwachstumsergebnisse erzielt werden konnten (ab 1948 auch dank des ERP-Plans). Nach 1955 folgten dann die Jahre des „Wirtschaftswunders“.

Der Übergang von den stabilen hohen Wachstumsraten des „Goldenen Zeitalters“ zur „Wellblechkonjunktur“ mit dem Ende der Vollbeschäftigung wird im Kontext der beiden Erdölshocks der 1970er-Jahre erläutert, aber auch einer geänderten Institutionenstruktur sowie veränderter Werthaltungen einer neuen Generation zugeschrieben, die seit 1968 an Stellenwert gewann.

Der „Austrokeynesianismus“ wird sachlich und differenziert beurteilt: Hartwährungspolitik und zurückhaltende Lohnpolitik der Gewerkschaften stützten die Wettbewerbsfähigkeit, aber zunehmende Budgetdefizite begannen langfristig die Stabilität zu gefährden. Mit dieser Mahnung endete Butscheks Wirtschaftsgeschichte Österreichs aus dem Jahr 1985. Im hier besprochenen, umfassenderen Werk wird darüber hinaus nicht nur die Entstehungsgeschichte der verstaatlichten Industrie, sondern auch deren Krise und die nachfolgende Privatisierung kompetent und wohl abgewogen analysiert. Butschek versteht es, ihre Beiträge während des Wiederaufbaus, konjunkturelle Herausforderungen ab den 1970er-Jahren, strukturell-institutionelle Probleme, Budgetbelastungen der 1980er- und 1990er-Jahre, die Verkaufserfolge seit den späten 1980er-Jahren und den wertvollen Beitrag der hoch entwickelten Nachfolgeunterneh-

men für die gegenwärtige Industriestruktur darzulegen.

Die Abschnitte 17.4 bis 21 befassen sich mit aktuellen Entwicklungen seit den späten 1980ern. Bedeutende Themen sind die Impulse durch den EU-Beitritt, die Reformprozesse in den vormals staatssozialistischen Staaten, wobei zu Recht auf die oft engstirnige Grundhaltung, z. B. bei ökologischen Partikularinteressen, hingewiesen wird.

Die „Ära Schüssel“ erfährt eine ambivalente Beurteilung. Positive Erwähnung finden die Bemühungen um die Stabilisierung des Pensionssystems, es werden aber auch unkonstruktive Belastungen des sozialpartnerschaftlichen Gefüges (tw. verfassungswidrige Maßnahmen im Sozialversicherungsbereich) erwähnt, die es den Gewerkschaften schwer machten, ihren eigenen Mitgliedern gegenüber eine maßvolle Linie zu vertreten. Insgesamt lag das Staatsdefizit 2006 höher als 2000 (als de facto noch ein rot-schwarzes Budget vollzogen worden war).

Die Wiederkehr der großen Koalition gilt Butschek dann überhaupt als das „Ende der Reformen“. So arbeitet er als schwere Gegenwartsprobleme die landwirtschaftliche „Ordnung“, Fehlallokationen in der Verkehrs- und Energiepolitik und Defizite des Kapitalmarktes heraus (S. 461-495). Die Ausführungen zur Finanzkrise wurden noch vor dem Aufkommen der akuten Probleme der Hypo Alpe Adria AG und erhöhter Risiken in manchen ostmitteleuropäischen Ländern verfasst.

Mögliche Qualitäten eines Buches über mehr als zwei Jahrtausende Wirtschaftsgeschichte eines Landes (bzw. eines Gebietes) können sein, einen instruktiven Gesamtüberblick zu gewähren, als Nachschlagewerk für Teilas-

pekte zu taugen und/oder eigene Deutungsschwerpunkte darzulegen. Zum dritten dieser möglichen Resultate kann angemerkt werden, dass Felix Butschek trotz eines generell sehr sachlichen Tons der Darstellung gegebenenfalls vor deutlichen Wertungen nicht zurückscheut. So zeichnet er eindrucksvoll die antiliberalen Politik in der späten Habsburgermonarchie mit ihren durchaus wachstumshemmenden Effekten nach und konstatiert, dass der Erste Weltkrieg leichtfertig „vom Zaun“ gebrochen wurde. Eine persönliche Abneigung ist gegenüber den 1968er-Bewegungen herauszulesen, die er vor allem mit wachstumshemmenden Attitüden und dem Linksterrorismus der 1970er- und 1980er-Jahre identifiziert. Auch die Ökologiebewegungen erachtet der Autor vor allem als Wachstumsbremse und als Verursacher von Fehlinvestitionen im Energie- und Verkehrsbereich. Hingegen fällt die Darstellung des NS-Unrechts im Ton betont neutralistisch aus – wobei dem Autor damit ausdrücklich keinerlei Nähe zu diesen Strömungen zugeschrieben sei, eher eine gewisse Rücksicht, die Erfolgsgeschichte des Wiederaufbaus nicht mit Erwägungen des Umgangs mit NS-Unrecht in der Nachkriegsära in Zusammenhang bringen zu wollen. Aus Sicht des Rezensenten müsste eine offene Abhandlung beider Aspekte in ihrer Historizität möglich sein.

Als Nachschlagewerk, um einen Einstieg in Phasen und Aspekte der österreichischen Wirtschaftsgeschichte zu finden, eignet sich das Werk dank der klaren Strukturierung und dank des umfangreichen Statistikanhangs sehr gut.¹⁷ Auch die Herkulesaufgabe, eine schlüssig gegliederte Gesamtdarstellung zu gestalten, hat der Autor bra-

voirös bewältigt, wofür sich das institutionelle Konzept als Gliederungsprinzip bewährt hat. Am dichtesten sind die Darstellungen eher gegenwartsnaher Entwicklungen ausgefallen – zum Beispiel vermag die kenntnisreiche Schilderung des Schicksals der verstaatlichten Industrie absolut zu überzeugen. LeserInnen, die bereits in den vergangenen Jahren die Publikationen des Autors rezipiert haben, werden manches schon Bekannte wiederfinden, insgesamt wird das Buch als übersichtliches Überblicks- und Einführungswerk wertvolle Dienste leisten.

Andreas Resch

Anmerkungen

- ¹ Ferdinand Tremel, *Wirtschafts- und Sozialgeschichte Österreichs* (Wien 1969).
- ² Roman Sandgruber, *Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart* (Wien 1995).
- ³ Ernst Bruckmüller, *Sozialgeschichte Österreichs* (Wien 2001).
- ⁴ Günther Chaloupek, et al., *Österreichische Industriegeschichte 1700 bis 1848. Die vorhandene Chance* (Wien 2003); Johannes Jetschgo, et al., *Österreichische Industriegeschichte 1848 bis 1955. Die verpasste Chance* (Wien 2004); Ferdinand Lacina, et al., *Österreichische Industriegeschichte 1955 bis 2005. Die ergriffene Chance* (Wien 2005).
- ⁵ David F. Good, *Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches 1750-1914* (Wien, Köln, Graz 1986).
- ⁶ John Komlos, *Die Habsburgermonarchie als Zollunion* (Wien 1986).
- ⁷ Peter Eigner, Andrea Helige, *Österreichische Wirtschafts- und Sozialgeschichte im 19. und 20. Jahrhundert* (Wien 1999).
- ⁸ Felix Butschek, *Die österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert* (Stuttgart 1985).

- ⁹ Ernst Hanisch, *Der lange Schatten des Staates* (Wien 1994).
- ¹⁰ Peter Berger, *Kurze Geschichte Österreichs im 20. Jahrhundert* (Wien 2007).
- ¹¹ Vgl. neben dem Band in FN 8 z. B. Felix Butschek, *Industrialisierung: Ursachen, Verlauf, Konsequenzen* (Wien u. a. 2006); ders., *Vom Staatsvertrag zur Europäischen Union. Österreichische Wirtschaftsgeschichte von 1955 bis zur Gegenwart* (Wien u. a. 2004); ders., *Europa und die Industrielle Revolution* (Wien u. a. 2002); ders., *Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der industriellen Revolution* (Wien 1999); ders., *Vom Konflikt zur Konsensorientierung. Die Kammer für Arbeiter und Angestellte und die österreichische Wirtschaftspolitik 1920-1995* (Wien 1996); ders., *Der österreichische Arbeitsmarkt. Von der Industrialisierung bis zur Gegenwart* (Stuttgart 1992).
- ¹² Vgl. z. B. Michael Mitterauer, *Warum Europa?* (München 2003); Eric L. Jones, *Das Wunder Europa. Umwelt, Wirtschaft und Geopolitik in der Geschichte Europas und Asiens* (Tübingen 1991); Douglass C. North, *Theorie des institutionellen Wandels* (Tübingen 1988); ders., *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung* (Tübingen 1992); Avner Greif, *Institutions and the Path to Modern Economy* (Cambridge/UK et al. 2006); Joel Mokyr, *The gifts of Athena. Historical origins of the knowledge economy* (Princeton, NJ, u. a. 2005).
- ¹³ Vgl. etwa Kurt W. Rothschild, *Wurzeln und Triebkräfte der österreichischen Wirtschaftsstruktur*, in Wilhelm Weber (Hrsg.), *Österreichs Wirtschaftsstruktur gestern – heute – morgen* (Berlin 1961) 1-157, hier 94ff; Sandgruber, *Ökonomie und Politik* (1995) 327, 395ff; Gerhard Senft, *Im Vorfeld der Katastrophe* (Wien 2002) 350ff.
- ¹⁴ Der Autor hat dazu eine separate Monografie verfasst: Felix Butschek, *Die österreichische Wirtschaft 1938 bis 1945* (Stuttgart u. a. 1978).
- ¹⁵ Veröffentlichungen der Österreichischen Historikerkommission. *Vermögensentzug während der NS-Zeit sowie Rückstellungen und Entschädigungen seit 1945 in Österreich*, 32 Bände (Wien, München 2003, 2004).
- ¹⁶ Hans Seidel, *Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg* (Wien 2005).
- ¹⁷ Spezialisten für die einzelnen Teilbereiche mögen sich in manchen Fällen den Nachweis breiterer Literaturgrundlagen gewünscht haben – hierbei handelt es sich vermutlich auch um verschiedene kulturelle Traditionen von Autoren, die sich von einem wirtschafts- oder geschichtswissenschaftlichen Hintergrund her mit wirtschaftsgeschichtlichen Darstellungen befassen. Man vergleiche etwa das außerordentlich umfangreiche und differenzierte Literaturverzeichnis in Sandgruber, *Ökonomie und Politik* (1995).

Struktur und Wandel von Gesellschaftsordnungen

Rezension von: Douglas North,
John Joseph Wallis, Barry R. Weingast,
Gewalt und Gesellschaftsordnungen,
Mohr Siebeck, Tübingen 2011,
326 Seiten, € 94.

Der Nobelpreisträger Douglas North entwickelte mit der Neuen Institutionenökonomie einen der interessantesten theoretischen Ansätze der letzten Jahrzehnte. Dieser erwies sich nicht nur für den Bereich der Wirtschaftsgeschichte als außerordentlich fruchtbar, sondern ebenso für das Verständnis vieler aktueller ökonomischer Probleme, vor allem jener – um einen klassischen Begriff zu verwenden – der Politischen Ökonomie. Im vorliegenden Buch weitete er seinen Forschungsbereich beträchtlich aus, indem er versucht, Struktur und Wandel von Gesellschaftsordnungen grundlegend theoretisch zu erfassen. Dieses Projekt, welches er mit zwei gleichfalls renommierten amerikanischen Professoren realisiert hat, präsentiert nunmehr der Verlag Mohr Siebeck, der bereits mehrere Arbeiten Norths publizierte.

Die Autoren unterscheiden im Ablauf der menschlichen Geschichte drei grundlegende Gesellschaftsordnungen. Am Anfang steht die „Wildbeuterordnung“, also jene der Jäger und Sammler. Diese wird abgelöst durch die „Ordnung mit Zugangsbeschränkung“ oder den „natürlichen Staat“, welche schließlich durch „Ordnungen mit Zugangsfreiheit“ abgelöst wird.

Anhand der Wildbeuterordnung wird das Grundproblem jeder Gesellschaft, nämlich die Beschränkung von Gewalt

(daher auch der Titel des Buches) demonstriert. Innerhalb einer kleinen Gruppe regelt sich das Problem durch persönliche Beziehungen, aber schon anderen Gruppen gegenüber ergeben sich Probleme. Daher wird die Gewaltabwehr geeigneten Personen übertragen, welche dafür durch Ressourcen der Gruppe honoriert werden, wie etwa Grund und Boden oder Dienstleistungen. Solche Gruppenführer versuchen mit anderen übereinzukommen, gegenseitige Gewalt zu vermeiden, damit der Genuss ihrer Privilegien abgesichert werde: Es entsteht eine „dominante Koalition“, welche darauf achtet, dass keine anderen Gruppenmitglieder Zugang zu ihrer privilegierten Position erhalten – es bildet sich eine Aristokratie heraus.

Der natürliche Staat

Auf dieser Grundlage entwickelt sich jene Gesellschaftsordnung, welche die letzten 10.000 Jahre charakterisierte, nämlich jene der Zugangsbeschränkung – der natürliche Staat. Das Problem der Gewaltkontrolle regelt dieser gleichfalls durch die Bildung einer dominanten Koalition der Privilegierten. Die Eliten (Militärs, Priester, Politiker) kommen überein, ihre Vorrechte wechselseitig zu respektieren, wodurch ihre Renten, welche sie von der Bevölkerungsmehrheit akquirieren, nicht gefährdet werden. Dieses System vermittelt einen „doppelten Ausgleich“ durch Reduktion des Gewaltpotenzials einerseits und Sicherung der Privilegien andererseits. Die sozialen Beziehungen beruhen auf persönlichen Kontakten, auf Privilegien und Hierarchien sowie auf unsicheren Eigentumsrechten. Es handelt sich um ein Gemeinwesen ohne allgemeine Zustimmung der Be-

herrschen. Dieser Staat ist durch langsam wachsende, schockanfällige Wirtschaften gekennzeichnet. Die Zahl von Organisationen hält sich in engen Grenzen. Der öffentliche Sektor ist eher klein und zentralisiert. Natürliche Staaten erweisen sich damit als stabil, aber nicht statisch. Neue Interessengruppierungen können entstehen und das Gleichgewicht umstoßen, was sich auch in Bürgerkriegen manifestieren kann.

Gewiss vermitteln die natürlichen Staaten auch einen gewissen Schutz für die Nichtangehörigen der Eliten, aber im Rahmen eines eher auf persönlichen Beziehungen beruhenden Klientelsystems. Immer jedoch bleibt die Möglichkeit des Aufstiegs in die Elite äußerst beschränkt.

Trotz der erläuterten grundlegenden Charakteristika der natürlichen Staaten erfahren diese unter den jeweiligen historischen Gegebenheiten sehr unterschiedliche Ausprägungen. Die Autoren unterscheiden „fragile“, „elementare“ sowie „reife“ natürliche Staaten. In ersteren Gemeinwesen vermag sich der Staat angesichts innerer und äußerer Gewaltanwendung kaum zu halten (das römische Königtum), außer ihm selbst werden keine Organisationen geduldet. Die dominante Koalition erweist sich als instabil.

Elementare natürliche Staaten entwickeln dagegen zunehmend die Fähigkeit, dauerhafte organisatorische Regelungen einzurichten. Die Elite entwickelt Vorstellungen über richtiges gesellschaftliches Verhalten. Im Rahmen des Staates entwickeln sich komplexere Organisationen (die römische Republik).

Der reife natürliche Staat zeichnet sich schließlich durch dauerhafte Institutionen aus sowie die Fähigkeit, Elite-

organisationen auch außerhalb der Sphäre des Staates bestehen zu lassen. Neben dem öffentlichen entwickelt sich in zunehmendem Maße auch privates Recht, und Gerichte sorgen für dessen Durchsetzung. Es entsteht bereits eine Vielfalt privater Organisationen, wie etwa Kapitalgesellschaften.

Als reife natürliche Staaten lassen sich Frankreich und England vom 16. bis zum 18. Jahrhundert bezeichnen. Im Rahmen des Staates entstanden Körperschaften wie Gerichtshöfe, Stadtverwaltungen und Finanzbehörden. Städte erwiesen sich als zeitlich unbegrenzte Organisationen, die jedoch – in Frankreich – noch abhängig von der Zentralgewalt, dem König, blieben. In England kam es zu Machtverschiebungen in der dominanten Koalition zu den Vertretern der kommerziellen Interessen. Die Eigentumsrechte an Grund und Boden werden zunehmend sicher sowie unpersönlich.

Ordnungen mit Zugangsfreiheit

Die Gesellschaften mit Zugangsfreiheit schließlich sind durch eine dynamische politische und wirtschaftliche Entwicklung charakterisiert. Ihre innere und äußere Sicherheit wird durch eigene Polizei- und Militärorganisationen sichergestellt, die jedoch der politischen Kontrolle unterliegen; man spricht vom Gewaltmonopol des Staates. Sie verfügen über eine reiche und lebendige Zivilgesellschaft mit vielen miteinander konkurrierenden Organisationen. Alle Bürger haben das Recht, solche zu gründen oder ihnen beizutreten. Sie verfügen über einen großen und stärker dezentralisierten öffentlichen Sektor. Die sozialen Beziehungen entwickeln sich unpersönlich, auf der Basis hoher Rechtssicherheit und

gesicherten Eigentumsrechten, Fairness und Gleichheit. Alle Bürger haben, ungeachtet ihrer jeweiligen sozialen Stellung, Anspruch auf die Leistungen des Staates. Der Wettbewerb charakterisiert nicht nur das Wirtschaftssystem, sondern auch das politische. Konkurrierende politische Parteien verhindern die Schaffung von Renten. Wettbewerb sichert überdies die Dynamik des Systems.

Die Autoren greifen in diesem Zusammenhang auf Schumpeter zurück. Dessen „schöpferische Zerstörung“ repräsentiere ein wesentliches Element des Wettbewerbes. Umgekehrt lehnen sie den Ansatz Olsons sowie der *Public Choice*-Theoretiker ab, weil sie in Korporationen unter Bedingungen der Ordnungen mit Zugangsfreiheit nicht Organisationen zur Schaffung von Renten sehen, sondern in deren Konkurrenz ein wesentliches Element der Stabilität wie der Dynamik des Systems. Ein Umstand, welcher gerade durch die österreichischen Erfahrungen erhärtet würde.

Wie vollzieht sich nun der Übergang von natürlichen Staaten zu solchen mit Zugangsfreiheit? Sie müssen die „Übertrittsbedingungen“ erfüllen. Eine Voraussetzung für einen Wandel besteht darin, dass eine derartige Veränderung auch im Interesse der bisher dominierenden Eliten liegen muss. So etwa kann sich der Wandel von persönlichen zu unpersönlichen Beziehungen auch innerhalb dieser Gruppen vollziehen. Anstelle des persönlichen Aspekts treten Kategorien wie etwa der niedere Adel. Das Bestreben, die eigene Position abzusichern, führt nicht nur zu formalen Regeln, sondern auch zum Ausbau eines unabhängigen Gerichtswesens.

Eine weitere Übertrittsbedingung

liegt in der Schaffung von zeitlich unbegrenzten Organisationen im öffentlichen und privaten Bereich, also solche, die nicht durch Tod oder Ausscheiden eines Partners neu gebildet werden müssen, wie beispielsweise Kapitalgesellschaften. Letztlich geht es um die konsolidierte Kontrolle des Militärs. Es muss sichergestellt sein, dass nicht eine dominante Gruppe Gewalt einsetzt, um ihre Interessen durchzusetzen. Freilich, erfüllte Übertrittsbedingungen sind notwendig, aber nicht hinreichend für einen Übergang vom natürlichen Staat zur Ordnung mit Zugangsfreiheit. Länder an der Schwelle des Übertritts können erfolglos bleiben und in den Zustand eines natürlichen Staates zurückfallen.

Entscheidende Bedeutung für die Vollendung des Überganges zur Gesellschaft ohne Zugangsbeschränkung kommt den politischen Parteien zu. Freilich wurden diese zunächst auch von Republikanern, wie etwa in den USA, als Gefahr für eine demokratische Gesellschaft betrachtet, weil sie Interessen von Gruppen durchzusetzen beabsichtigten und damit der Korruption Vorschub leisten würden. Erst allmählich wurde klar, dass solche Organisationen weit besser in der Lage wären, den gesellschaftlichen Interessenausgleich herbeizuführen als Individuen.

Der erfolgreiche Übergang zur Gesellschaft ohne Zugangsbeschränkung vollzog sich erst im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts. Die Autoren schildern diesen Prozess sehr plastisch an der Entwicklung in England, Frankreich und den USA. Zwar gab es schon im England des 18. Jahrhunderts Wahlen, doch eingeschränkt auf einen sehr schmalen Teil der Bevölkerung, um die Privilegien der damaligen Eliten abzu-

sichern. Deren Interessen führten jedoch oft zu sehr harten Auseinandersetzungen untereinander. Die Bedeutung einer loyalen und zu respektierenden Opposition wurde erst allmählich erkannt. Die zur Absicherung der Eliten geschaffenen Institutionen führten über ihre Ausweitung letztlich zur vollkommenen Zugangsfreiheit, welche schließlich den Interessenausgleich unter der gesamten Bevölkerung durch den politischen Wettbewerb ermöglichten.

Das Pendant zu diesem politischen Prozess bildete im wirtschaftlichen Bereich das Schicksal der Aktiengesellschaften. Diese „*sociétés anonymes*“ bedeuteten grundsätzlich eine Ausweitung der wirtschaftlichen Möglichkeiten, doch wurden sie anfänglich nur sehr restriktiv zugelassen, da man einerseits Spekulationen befürchtete, andererseits der Staat oft durch Lizenzgebühren beträchtliche Einnahmen lukrierte. Auch hier wurde im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts der freie Zugang eröffnet und damit der Wettbewerb institutionalisiert. Am Ende dieser Entwicklung stand eine Gesellschaft mit vollständiger Zugangsfreiheit im politischen wie im ökonomischen Bereich, faktisch also der reife demokratische Industriestaat.

Eine neue Theorie staatlicher Ordnung

Die Arbeit der drei Autoren vermittelt zweifellos einen neuen und originellen Ansatz zur Analyse der Struktur und der Entwicklung von Gesellschaftsordnungen. Ihr Ausgangspunkt, nämlich die Regelung der Gewaltausübung, beeindruckt, weil er plausible Kausalitäten herausarbeitet, welche über reines „Machtstreben“ hinausgehen. Es

wird durch den neuen Ansatz nicht nur die historische Entwicklung erklärt, sondern ebenso die Unterschiedlichkeit der heutigen Gesellschaftsordnungen – und damit der Entwicklungspolitik ein neues Instrumentarium zur Verfügung gestellt. Ebenso gewinnt man durch die Einschätzung der Organisationen ein neues Bild über deren Bedeutung für den gesellschaftlichen Wandel wie auch in diesem Zusammenhang durch Veränderung von einer auf persönlichen Beziehungen beruhenden Sozialstruktur zu einer solchen mit unpersönlichen – das Entstehen einer „unpersönlichen Identität“. Von zentraler Bedeutung erweist sich schließlich die Zusammenführung des ökonomischen und des politischen Sektors, also die Verflechtung von Marktwirtschaft und Demokratie. Mit all dem vermittelt die Studie eine ungewöhnlich große Fülle neuer Einsichten.

Natürlich ist es im Rahmen einer Buchbesprechung nicht möglich, eine umfassende Diskussion der Arbeit zu bewerkstelligen. Es seien hier nur einige Fragen aufgeworfen, welche in der Debatte über das Buch berücksichtigt werden könnten.

Wenn die Autoren wiederholt darauf hinweisen, dass natürliche Staaten vor der Reifeperiode kaum unabhängigen Organisationen duldeten, wäre die Position der Städte im Hochmittelalter, insbesondere im Deutschen Reich, zu problematisieren. Diese agierten doch weitgehend unabhängig von der Zentralgewalt, mit eigener Gesetzgebung, eigenen Vertretungskörperschaften, Regierungen und Gerichten. Erklärt sich diese Position aus der losen Organisation des Reiches, oder waren sie Teil der „dominierenden Koalition“? Wenn Letzteres zutrifft, wie sind dann die Körperschaften innerhalb der Städ-

te zu beurteilen? Denn auch die Zünfte agierten weitgehend autonom und diese lassen sich, wenn überhaupt, nur beschränkt der dominierenden Koalition in der Stadt zurechnen. Aber selbst wenn man das tut, wie sind dann die Gesellenverbände einzuordnen, deren Mitglieder ganz sicher nicht der Oberschichte zuzuordnen wären und zeitlich unbegrenzten Organisationen angehörten, welche unpersönlichen Zugang nach dem Kriterium „Geselle“ erlaubten?

Schwierig wird es auch dort, wo die Autoren konkrete Entwicklungen aus ihren Hypothesen ableiten. So weisen sie zu wiederholten Malen darauf hin, dass sich die Gesellschaften ohne Zugangsbeschränkungen erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts im Westen voll entwickelten. Daraus – so meinen sie – lasse sich auch die um diese Zeit einsetzende Wachstumsbeschleunigung im Westen erklären. Nun könnte man diese Entwicklung auch darauf zurückführen, dass nunmehr der industrielle Sektor, mit seinem raschen Produktivitätswachstum, einen relevanten Anteil am BIP erreicht hatte, so dass seine Expansion auf das Gesamtwachstum durchschlug. Ein weiteres Problem jedoch entsteht daraus, dass sich gerade in England, dem Pionierland der Industriellen Revolution, um diese Zeit das Wachstum verlangsamte, wogegen Deutschland dramatisch aufholte. Konnte man das deutsche Kaiserreich bereits als eine Gesellschaft ohne Zugangsbeschränkungen bezeichnen?

Und diese Überlegung lässt sich verallgemeinern. Die Autoren betonen wiederholt die außerordentliche Flexibilität und Dynamik solcher Gesellschaften. Könnte es nicht sein, dass aus ökonomischer Sicht reife natürliche Staaten durchaus zureichende Bedingungen hervorbringen, um ein hohes Wirtschaftswachstum zu ermöglichen, wie viele asiatische Länder, von Singapur bis China, demonstrieren – zumindest auf Zeit.

Das Argument der Autoren, England hätte im Siebenjährigen Krieg seine Flotte länger auf See halten können, weil deren Versorgung schon über unpersönliche Kanäle erfolgte, scheint etwas gewaltsam. Dies wären nur einige Gedanken, welche durch die anregende Lektüre des Buches hervorgerufen wurden.

Was Stil und Aufbau der Arbeit anbelangt, ist zu sagen, dass diese sehr breit angelegt und damit auch redundant ist. Manche Kapitel gehen sehr ins Detail, wie etwa jenes über das englische Bodenrecht. Der Stil ist oft recht getragen, weil auch die Autoren selbst von ihrer Arbeit außerordentlich beeindruckt erscheinen. „Unsere Darstellung gehört in den größeren Zusammenhang der Mehrung menschlichen Wissens, die ihrerseits Grundvoraussetzung für die Verbesserung der materiellen Wohlfahrt der Menschen ist“ (S. 270).

Das Buch wurde von Monika Streissler, die schon mehrere Werke Norths bearbeitet hat, in gewohnter Perfektion übersetzt.

Felix Butschek

Die sozialen Strukturen der Habsburgermonarchie 1848-1918

Rezension von: Österreichische Akademie der Wissenschaften, Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band IX, Soziale Strukturen, hrsg. von Helmut Rumpler und Peter Urbanitsch im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien 2010, zwei Teilbände, 1.822 + 362 Seiten, € 198 + € 131.

Das Erscheinen des ersten Bandes des Monumentalwerks über die Geschichte der Habsburgermonarchie 1848-1918, der sich mit der „Wirtschaftlichen Entwicklung“ befasst, liegt nun schon 39 Jahre zurück. Es folgten die Bände „Verfassung und Rechtswesen“ (1975), „Völker des Reiches“ (1980), „Konfessionen“ (1985), „Bewaffnete Macht“ (1987), „Internationale Beziehungen“ (1989/93), „Verfassung und Parlamentarismus“ (2000) sowie „Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft“ (2006).

Der achte Band bietet die erste Gesamtdarstellung der politischen Öffentlichkeit in der Habsburgermonarchie als Ausdruck zivilgesellschaftlicher Aktivitäten, als Instrument zur Durchsetzung privater Interessen in der Politik, jenseits von Regierung und Parlament, geschützt durch Grundrechte und Rechtsstaat.

Schwerpunkte der Darstellung sind erstens die Organisationsformen der politischen Öffentlichkeit, also Vereine und Interessenverbände als politisierter Teil der Zivilgesellschaft und politi-

sche Parteien als Bindeglieder zwischen Gesellschaft und Staat, sowie zweitens die Presse als Mitgestalter und Ausdruck der öffentlichen Meinung. Vereine bildeten oft Vorstufen und Vorfelder der Parteien, häufig wurden Parteien von Presseorganen initiiert.

Der vorliegende neunte Band „Soziale Strukturen“ besteht aus zwei Teilbänden: Der erste Teil „Von der feudal-agrarischen zur bürgerlich-industriellen Gesellschaft“ setzt sich wiederum aus zwei Bänden zusammen: „Lebens- und Arbeitswelten in der industriellen Revolution“ (Teilband 1/1) und „Von der Stände- zur Klassengesellschaft“ (Teilband 1/2). Die Redaktion des ersten Teils hatte Ulrike Harmat inne. Der zweite Teil „Die Gesellschaft der Habsburgermonarchie im Kartenbild. Verwaltungs-, Sozial- und Infrastrukturen. Nach dem Zensus von 1910“, bearbeitet von Helmut Rumpler und Martin Seger, beinhaltet neben zwei Textbeiträgen vor allem Karten. Letztere sind auch unter www.oeaw.ac.at/habskomm zu finden.¹

Die soziale Frage

Für die österreichische Politik zwischen der Revolution des Jahres 1848 und dem Ersten Weltkrieg stellte die soziale Frage eine Herausforderung ersten Ranges dar, bestand doch die Gefahr, dass Verschlechterungen der sozialen Lage erheblicher Teile der Bevölkerung die ohnehin existierenden und tendenziell eskalierenden nationalen Spannungen weiter verschärfen würden.

Die liberalen Regierungen der ersten Gründerzeit gaben der sozialen Frage jedoch keine Priorität. Die Liberalen vertraten vor allem die Interessen des

Unternehmertums und orientierten sich an wirtschaftsliberalen Prinzipien, gemäß denen selbst schwache legislative Arbeitsschutzregelungen als Verletzungen der Freiheit interpretiert wurden. In der sozialen Frage sahen die Liberalen jener Zeit keine politische, sondern eine rein ökonomische Angelegenheit. Armut galt als selbstverschuldet. Aus liberaler Sicht hatte der Staat in soziale Belange nicht einzugreifen.

In der Depression ab 1873 stieg die Arbeitslosigkeit, die Löhne verfielen, die ohnehin ungünstigen Arbeits- und Lebensbedingungen der Industriearbeiterschaft, der Selbstständigen und Unselbstständigen im Kleingewerbe und weiter Teile der ländlichen Bevölkerung verschlechterten sich, Armut breitete sich aus. Das Bewusstsein einer sozialen Krise erfasste auch die politischen Eliten, und die Forderungen nach Maßnahmen zugunsten der Krisenopfer nahmen zu. Der Umgang mit der Krise avancierte für den Vielvölkerstaat zum Legitimationsproblem.

Doch erst die ab 1879 amtierende Regierung des konservativen „Eisernen Rings“ unter Ministerpräsident Taaffe wurde sozialpolitisch aktiv. Angesichts der tiefen Erschütterungen des kapitalistischen Systems durch die „Große Depression“ stieg „Sozialreform“ zu einer der neuen politischen Parolen auf. Die Regierung Taaffe setzte in vollkommener Abkehr von der liberalen Enthaltsamkeit auf eine Politik der Staatsintervention und nahm den Aufbau eines Sozialsystems in Angriff. Das theoretisch-ideologische Fundament dieser Sozialpolitik lieferte die von Karl von Vogelsang und dem Zirkel der „Sozialaristokraten“ formulierte Programmatik des Sozialkatholizismus. Diese katholisch-konservative

Sozialtheorie bildete einen Gegenentwurf zu der individualistischen Gesellschaftsphilosophie der Liberalen und zum marxistisch-sozialistischen Sozialmodell.

Die Gewerbeordnungsnovellen 1883 und 1885, das Gewerbeinspektorgesetz 1883, das Unfallversicherungsgesetz 1887 und das Krankenversicherungsgesetz 1888, die sozialpolitischen Marksteine der Ära Taaffe, basierten teilweise auf Ideen des Vogel-sang-Kreises. Auch die erste statistische Erhebung über die soziale Lage der Arbeiterschaft 1883 und die erste parlamentarische Enquete über die Begrenzung der Arbeitszeit waren Initiativen der katholisch-konservativen Abgeordneten.

Wie Werner Drobesch in seinem – angesichts des Fehlens eines Artikels über Sozialpolitik in der österreichischen Reichshälfte für das Gesamtprojekt sehr wichtigen – Beitrag über die „ideologischen Konzepte zur Lösung der ‚sozialen Frage‘“ eindrucksvoll nachweist, setzte sich ab den 1880er-Jahren quer durch alle politischen Lager und über alle nationalen Grenzen hinweg, versehen mit einem jeweils unterschiedlichen sozialtheoretischen Überbau, die Vorstellung durch, Staatsinterventionismus biete die Lösung der sozialen Frage. Paradoxi-erweise verlangten auch jene Lager, die den Staat nationalpolitisch bekämpften, von diesem eine sozialpolitische Führungsrolle. In der Forderung nach sozialpolitischem Eingreifen des Staates wussten sich die akademischen Sozialtheoretiker der verschiedenen Lager einig mit Teilen der staatlichen Administration. Angestrebt „wurde nicht in Konkurrenz, sondern als Ergänzung zum liberalen Rechtsstaat der sozial agierende Staat“ (S. 1463).

In den 1880er-Jahren formierte sich eine breite katholische Sozialbewegung. Nach dem Tode Vogelsangs wandte sie sich unter Führung des Moraltheologen Martin Schindler von der überwiegend antikapitalistischen Orientierung ab. In Übereinstimmung mit der Enzyklika „Rerum novarum“ aus 1891 als fester ideologischer Basis wurde der Arbeitslohn als sittlich erlaubt und wirtschaftlich gerechtfertigt erklärt.

„Ohne den Kapitalismus, Gewinnstreben und Privateigentum abzulehnen, wurden Solidarität und Subsidiarität zu den neuen sozialpolitischen Leitlinien der Christlichsozialen“ (S. 1453). Diese Grundsätze der jungen katholisch-konservativen Massenpartei behielten bis 1914 ihre Gültigkeit. Deren soziales Ordnungskonzept zielte auf eine Korrektur der negativen Auswüchse des Kapitalismus und auf eine Berücksichtigung der Interessen der sozial benachteiligten Handwerker, kleinen Gewerbetreibenden, Bauern und Arbeiter ab. Vom Staat wurde ein Engagement für die sozial Schwachen gefordert – also sozialpolitische Intervention.

Auch in der antikapitalistischen und antiindividualistischen sozialpolitischen Programmatik der Sozialdemokraten wurde dem Staat eine entscheidende, jedoch andersgeartete Rolle zugewiesen. Zweifellos mit beeinflusst von der sozialpolitischen Aufbruchstimmung des „Zeitalters der Sozialreform“, erfolgte an der Wende von 1888 auf 1889 am Hainfelder Parteitag eine ideologische Neuausrichtung der sozialdemokratischen Arbeiterbewegung, nämlich die Abkehr vom Lassalleanismus, der das Neudörfler Programm von 1874 noch wesentlich bestimmt hatte, und die Orientierung an der Kautsky'schen Programmatik. Bis 1914 bildete die Hainfel-

der „Resolution über Arbeiterschutz-Gesetzgebung und ‚Sozialreform‘“ das konzeptuelle Fundament sozialdemokratischer Sozialpolitik. Gefordert wurden die unbehinderte Organisation der Arbeiter, eine lückenlose (Kritik an den sehr bewusst lückenhaften Taaffe'schen Sozialgesetzen!) Arbeiterschutzgesetzgebung und deren Durchführung unter Mitwirkung der Arbeiterschaft. „Mit ihren sozialen Ansprüchen wies die Hainfelder Resolution in Richtung der staatlichen Intervention und von ‚Sozialisierungsmaßnahmen‘, aber auch einer selektiven Einbindung der Arbeiterschaft in staatliche Entscheidungsprozesse“ (S. 1462). Tatsächlich waren VertreterInnen der Sozialdemokraten ab den 1890er-Jahren über Enqueten, über institutionelle Einbindung (etwa im Arbeitsstatistischen Amt) und über Konsultation durch die Ministerien in die Neugestaltung des Sozialrechts eingebunden.

Die Deutschnationalen Schönerers verschrieben sich 1882 im „Linzer Programm“ einem antisemitisch und antikatholisch ausgerichteten „nationalen Sozialismus“, dessen sozialpolitische Forderungen durchaus klassenkämpferische Züge trugen. Dieses sozialreformerische, staatsinterventionistische Konzept fand sich in wesentlichen Punkten auch im Programm der „Deutschen Volkspartei“ aus 1896.

Selbst die Liberalen thematisierten die soziale Frage ab den 1880er-Jahren in ihrer Politik. Ein 1882 eingebrachter Antrag verlangte sozialpolitische Eingriffe des Staates in Form von gesetzlichen Regelungen, konkret hinsichtlich der Höchstarbeitszeiten von Frauen und Kindern, der Bestellung von Fabriksinspektoren und der Einführung einer obligatorischen Kranken- und Unfallversicherung. Der Katalog der so-

zialpolitischen Forderungen wurde in den 1890er-Jahren noch erweitert.

Die Versuche der Umsetzung sozialpolitischer Ideen durch eine entsprechende Sozialgesetzgebung zeigten, dass „der österreichische Kaiserstaat abseits des eskalierenden nationalen Haders ... im Sozialbereich ... – zumindest begrenzt – reformfähig“ (S. 1463) war. In der permanenten politischen Krise der 1900er-Jahre büßte die Sozialpolitik zwar an Nachhaltigkeit ein, aber einzelne Reformschritte wie das Angestellten-Pensionsgesetz von 1906 und das Handlungsgehilfengesetz von 1910 waren möglich.

Die Sozialwissenschaftler und Sozialpolitiker der Zeit konnten sich stetig verbesserter statistischer Grundlagen (Kapitel VI) bedienen: Volkszählungen wurden 1857, 1869 und ab 1880 im Zehnjahresabstand durchgeführt. Sie bieten brauchbare und in weiten Teilen detaillierte Bilder der Berufslandschaft (Beruf, Stellung im Beruf), enthalten Angaben zu Altersaufbau, Familienstand, Wanderungsbewegungen, Gebürtigkeit, Konfession, Umgangssprache und Bildungsgrad. Kontinuierliche Datenreihen über mehrere Volkszählungen sind freilich nur bei wenigen Merkmalen erstellbar. Von den anderen, regelmäßig publizierten amtlichen statistischen Quellen sind für die Sozialgeschichte die jährlichen Bevölkerungsstatistiken, die Sanitätsstatistik, die Statistik der Unterrichtsanstalten und die Statistik der Rechtspflege sowie die Gewerblichen und Landwirtschaftlichen Betriebszählungen wesentlich.

Soziale Strukturen

Auf diese statistischen Quellen stützen sich auch die Beiträge des Kapi-

tels I, welches sich mit den strukturellen Änderungen im Zuge der Wende von der agrarischen zur Industrie- und Wissensgesellschaft befassen, d. h. mit den Rahmenbedingungen der Zweiten Industriellen Revolution der Gründerzeit und der Spätgründerzeit: Bevölkerungsentwicklung, Urbanisierung, Bildungsrevolution, technischer Fortschritt und Diffusion der technischen und organisatorischen Innovationen, Anfänge des modernen Kommunikations- und Medienwesens. Leider erweisen sich Unterschiede in den Datensystematiken zwischen Österreich und Ungarn oft als beschränkender Faktor für eine differenzierte Analyse eines Merkmals für die gesamte Habsburgermonarchie.

Renate Banik-Schweitzer stellt in ihrem Artikel über den Urbanisierungsprozess fest, dass der Agglomerationsgrad der Bevölkerung 1910 – in Übereinstimmung mit dem ökonomischen Entwicklungsniveau – ein klares Gefälle von Nord nach Süd und von West nach Ost erkennen lässt. In der österreichischen Reichshälfte gab es zu dieser Zeit sieben Großstädte: Wien, Graz, Triest, Prag, Brünn, Krakau und Lemberg, in Ungarn zwei, nämlich Budapest und Szeged/Segedin. Diese waren schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts die größten Städte der Habsburgermonarchie gewesen.

Gemäß der auf den Berufsstrukturdaten beruhenden Städtesystematik Banik-Schweitzers werden die alpinen Kronlandeshauptstädte folgenden Stadttypen zugeordnet: Wien und Graz zählten zu den Großstädten, definiert als urbane Zentren mit mehr als 100.000 Einwohnern.

Wien war in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts noch ein Zentrum der Textilindustrie gewesen. In der zweiten

Hälfte verlor die Reichshauptstadt zwar Arbeitsplätze in der ersten industriellen Leitbranche, gewann aber neue Arbeitsplätze in den modernen, wissensbasierten Industriebranchen wie der Maschinen- und später der Elektroindustrie. Um die Jahrhundertwende wurden dann die produktionsbezogenen Dienstleistungsbranchen, wie das Bank- und das Versicherungswesen, zu einem bedeutenden Träger des Beschäftigungswachstums. 1910 entfielen mehr als die Hälfte der Berufstätigen, nämlich 52,9%, auf die Berufsklasse B „Industrie und Gewerbe“, rund ein Drittel (32,5%) auf die Berufsklasse C „Handel und Verkehr“, welche auch Banken und Versicherungen, das Gast- und Schankgewerbe sowie die Dienstboten einschließt, und 13,5% auf die Berufsklasse D „Öffentlicher Dienst und Freie Berufe“.²

Graz zeichnete sich durch eine spezifische Mischung aus Leichtindustrie (v. a. Bekleidungsindustrie), Handel, Bürokratie und Militär aus. 1910 belief sich der Anteil der Berufsklasse B „Industrie und Gewerbe“ an der Gesamtheit der Berufstätigen auf 44,8%, jener der Berufsklasse C „Handel und Verkehr“ auf knapp ein Drittel (32,3%). Die Erwerbspersonen der letztgenannten Berufsklasse wiederum verteilten sich zu 34% auf den Warenhandel, 17% auf Verkehrs- und Transportwesen, 17% auf Gast- und Schankgewerbe und 32% auf Sonstige Handels- und Verkehrsgewerbe. Der Anteil der Berufsklasse D „Öffentlicher Dienst und Freie Berufe“ schließlich erreichte ein Fünftel (21%). Davon waren 47% im Öffentlichen Dienst inkl. Gesundheits- und Bildungswesen tätig, 37% waren Militärs, 10% gehörten den Freien Berufen an.³

In Innsbruck, einer „Verwaltungsstadt/Bildungsstadt“, betrug der Anteil

der Berufsklasse B „Industrie und Gewerbe“ nur etwa ein Drittel (33,9%). Ein weiteres Drittel war in der Berufsklasse C „Handel und Verkehr“ tätig (35%). In dieser Klasse zeigten sich hohe Konzentrationen im Gast- und Schankgewerbe sowie im Eisenbahnwesen. Auf die Berufsklasse D „Öffentlicher Dienst und Freie Berufe“ letztlich entfielen 29,7% der Erwerbspersonen. Von diesen wiederum gehörten 56% zum Öffentlichen Dienst einschließlich des Gesundheits- und des Bildungswesens, 41% zum Militär und nur 3% zu den Freien Berufen.⁴

Die Berufsstruktur Wiens war mithin in weit höherem Maße industriell geprägt als jene von Graz und Innsbruck. Der Anteil von Handel, Verkehr, Finanzdienstleistungen, Gast- und Schankwirtschaft und Dienstboten (Berufsklasse C) betrug in allen drei Städten jeweils rund ein Drittel. Wesentlich höher als in der Reichshauptstadt war in Graz und Innsbruck jeweils der Anteil der Berufsklasse D, was in erster Linie auf die viel größere relative Bedeutung der Heeresangehörigen in Letzteren zurückzuführen ist. Innerhalb des tertiären Sektors dominierten somit in Wien die privatwirtschaftlichen Dienstleistungen erheblich stärker als in den beiden Kronlandeshauptstädten.

Linz wird als „Dienstleistungsstadt im Industrialisierungsprozess“ klassifiziert, Salzburg wie Innsbruck den „Verwaltungsstädten/Bildungsstädten“ zugeordnet.

Bregenz verfügte im 19. Jahrhundert über die größte Garnison des Landes, war Handelsmittelpunkt, außerdem bestimmten zahlreiche Landesbehörden die Berufslandschaft. Der Ausbau von Bahn- und Schiffsverkehr ab 1870 beschleunigte die Entwicklung des Frem-

denverkehrs (Eigner, Bd. 1/1, S. 458). Klagenfurt schließlich gehörte zum Typus „Garnisons- und Festungsstädte“.

Die Räume, in denen sich der Wandel von der Agrar- zur Industrie- und Wissensgesellschaft vollzog, waren nicht die Kronländer oder die Kulturgemeinschaften der Nationen, sondern sozioökonomisch konstituierte Lebensräume und Arbeitswelten. „Die tschechischen Dienstmädchen, Schneider, Ziegelarbeiter und Hausmeister Wiens waren nicht Teil der tschechischen Gesellschaft, sondern Elemente des Sozialgefüges einer multinationalen Großstadtgesellschaft“ (Rumpler, Bd. 1/1, S. 5). Sozialer Wandel vollzog sich in den urbanen Zentren rascher und intensiver als in der Peripherie.

Die Themen der Artikel aus Kapitel II sind demgemäß u. a. die landwirtschaftlichen Arbeitswelten und die ländliche Sozialstruktur, die gewerblich-industrielle Arbeitswelt, Arbeit(en) im Dienstleistungssektor, urbane Lebenswelten sowie klein- und mittelstädtische Lebenswelten.

„Die ‚Sozialstrukturen‘ des Jahres 1910 können als repräsentativ für die Spätphase der Habsburgermonarchie, die sogenannte ‚Spätgründerzeit‘, gelten“ (Rumpler, Bd. 2, S. 12). Einige Eckdaten aus der Volkszählung 1910:

- Die ortsanwesende Bevölkerung stieg in Österreich zwischen 1900 und 1910 von 26,2 Mio. um 9,3% auf 28,6 Mio., in Ungarn von 19,3 Mio. um 8,5% auf 20,9 Mio., in der Gesamtmonarchie inkl. Bosnien-Herzegowina von 47 Mio. um 10,1% auf 51,4 Mio. (Seger, Bd. 2, S. 32).
- Die Analphabetenrate (bezogen jeweils auf die Bevölkerung im Alter von zehn und mehr Jahren) fiel in Cisleithanien von 22,7% 1900 auf 16,5% 1910, die der männlichen

Bevölkerung von 20,9% auf 14,7%, die der weiblichen Bevölkerung von 24,5% auf 18,3%. Die Spannweite zwischen den Kronländern war enorm: Sie reichte 1910 von nahezu vollständiger Alphabetisierung in Nieder- und Oberösterreich, Salzburg, Tirol, Böhmen und Mähren bis zu einer Analphabetenrate von rd. zwei Drittel in Dalmatien.

- Auf die Berufsklasse B „Industrie und Gewerbe“ entfielen 1910 in Österreich in den heutigen Grenzen (ohne Burgenland) 32,8% der Berufstätigen, auf die Berufsklasse C „Handel und Verkehr“ 17,2% und auf die Berufsklasse D „Öffentlicher Dienst und Freie Berufe“ 8%. 42% waren noch in der Land- und Forstwirtschaft tätig.
- Nach der Stellung im Beruf waren in Österreich in den heutigen Grenzen (ohne Burgenland) von 4,2 Mio. Berufstätigen 36,1% Selbstständige, 16,1% mithelfende Familienangehörige, 6% Beamte und Angestellte sowie 41,8% Arbeiter (inkl. Lehrlinge und Dienstboten).

Weite Teile der Habsburgermonarchie gehörten zu „Zwischeneuropa“, das noch im späten 19. Jahrhundert eine Zone des gesellschaftlichen Übergangs war, in dem sich die sozialen Gruppen im Stadium des Wandels vom Stand zur Klasse befanden (Kapitel III). Die entsprechenden Beiträge beschäftigen sich u. a. mit dem Adel, dem Bürgertum, dem Bauernstand und der Entstehung der Arbeiterklasse.

Thema des Kapitels IV sind jene gesellschaftlichen Gruppen, die „jenseits der Klassen“ standen, bspw. Intelligenz, Beamtenschaft und Militär.

In der Umbruchsepoche von der Eliten- zur Massengesellschaft, die mit dem Untergang der liberalen Werte-

und Wirtschaftswelt verbunden war, erfolgten unterschiedliche ideologische und politische Antworten auf die soziale Frage (Kapitel V), vor allem durch den Sozialkatholizismus und die christlichsoziale Massenpartei, durch die Sozialdemokraten, die verschiedenen nationalistischen Bewegungen und Parteien, letztlich auch den Antisemitismus, der sich in vielen politischen Strömungen nachweisen lässt. Auf den einschlägigen Beitrag über die ideologischen Konzepte im Hinblick auf die soziale Frage wurde oben schon ausführlicher eingegangen.

Ziel der visuellen Information, welche die thematische Kartografie des zweiten Teilbandes bietet, ist es, die Spannweite der räumlichen Unterschiede innerhalb eines statistischen Merkmales wiederzugeben. „Sie setzt Statistik in ein Kartenbild um und stellt Sachdaten in Beziehung zur topographischen Lage der Länder, Bezirke und Städte. Man erkennt Nachbarschaften und Distanzen sowie Vor- und Nachteile der Raumlage – alles Merkmale, die weit über jene Informationen hinausreichen, die Tabellen zu bieten vermögen“ (Seger, Bd. 2, S. 29). Die Karten sind von ausgezeichneter Gestaltung und Qualität – Liebhaber historischer Kartenwerke werden sich der Attraktion dieses Teilbandes nicht entziehen können.

In einer kurzen Besprechung ist es nicht möglich, alle Beiträge eines sehr umfangreichen Sammelwerks zu würdigen. Es kann nur versucht werden, den LeserInnen einen Überblick zu bieten und einzelne Aspekte hervorzuheben. Alles in allem bietet Band IX ein sehr differenziertes und nuanciertes Bild der sozialen Strukturen des Vielvölkerreiches in seiner letzten Phase, einer Epoche der Umbrüche auf wirt-

schaftlichem, sozialem und politischem Gebiet. Wie die Vorläufer auf ihren jeweiligen Themenfeldern, so wird auch der vorliegende Band längere Zeit das einschlägige Standardwerk bilden.

Selbstverständlich gibt es in einer nahezu 2.200 Seiten umfassenden Sammelpublikation auch das eine oder andere auszusetzen.⁵

Bemängeln könnte man beispielsweise, dass es – selbst in dem Beitrag über die „Bildungsrevolution“ – keine Tabelle über den Alphabetisierungsgrad der Bevölkerung nach Kronländern gibt, denn: „Der Alphabetisierungsgrad ist eines der einfachsten und aussagekräftigsten Merkmale, mit denen die Leistungen des Staates zur Hebung der Bildungsstandards seiner Bevölkerung gemessen werden können. Man kann aber auch umgekehrt argumentieren: der Alphabetisierungsgrad zeigt, inwieweit eine Bevölkerung das grundlegende Bildungsangebot des Staates annimmt“ (Seger, Teilband 2, S. 42). Im Kartenband findet sich auf S. 43 zwar ein Diagramm (Abb. 8), welches die signifikanten Fortschritte der Alphabetisierung zwischen 1900 und 1910 in allen Kronländern veranschaulicht, aber aus dieser Abbildung sind die einzelnen Analphabetenraten nur annäherungsweise zu entnehmen.

Die kartografische Darstellung der Lebenserwartung (eigentlich: des durchschnittlichen Lebensalters!) nach Geschlecht in den einzelnen Kronländern auf S. 119 des Teilbandes 2 wird ergänzt durch eine entsprechende tabellarische Darstellung. Leider wurde diesem Präsentationsprinzip nur ausnahmsweise gefolgt. Auf der jeweils einer Themenkarte über ein bestimmtes Merkmal nach politischen Bezirken ge-

genüberliegenden Seite wäre überall genug Platz gewesen, die Durchschnittswerte des betreffenden Merkmals in den einzelnen Kronländern tabellarisch darzustellen.

Das gravierendste Manko stellt wohl – neben dem bereits erwähnten Ausfall des Artikels über Sozialpolitik – das Fehlen eines Beitrags über Einkommensniveaus, -entwicklungen und -streuungen dar, stellt doch das Einkommen eine der entscheidenden Determinanten der sozialen Lage einer Person dar. Das Einkommen Einzelner wiederum wird von sozialer Herkunft, Ausbildung, Beruf, Branchenzugehörigkeit, Ort und Größe des Betriebs, Geschlecht und anderen Faktoren beeinflusst – Faktoren, von denen im vorliegenden Werk viele thematisiert werden. Im aktuellen Standardwerk von Max Haller, „Die österreichische Gesellschaft. Sozialstruktur und sozialer Wandel“ (2008), beispielsweise enthält das Kapitel 9 über ökonomische Ungleichheit einen umfangreichen Abschnitt über „Die Ungleichheit des Ein-

kommens: Ausmaß, Entwicklung und soziale Determinanten“.

Diese und zahlreiche weitere Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge, die man anführen könnte, ändern freilich nichts an der obigen Gesamteinschätzung. Allen Interessierten an der Geschichte der Habsburgermonarchie im 19. und 20. Jahrhundert wird empfohlen, in der nächsten Bibliothek oder im Internet Einblick in das Werk zu nehmen.

Michael Mesch

Anmerkungen

- ¹ In Vorbereitung sind zwei weitere Bände: „Kultur und Gesellschaft“ sowie „Der Erste Weltkrieg“.
- ² Quelle: VZ 1910.
- ³ Siehe Möller, Jörn Peter Hasso, Wandel der Berufsstruktur in Österreich zwischen 1869 und 1961 (Wien 1974) 128ff.
- ⁴ Siehe ebendort.
- ⁵ Unfreiwillig amüsant ausgefallen ist im Teilband 2, S. 168, die Übersetzung des Begriffes „Angestellte“ ins Englische: „white colour workers“.

Keynesian or Post-Keynesian Macroeconomics?

Review of: Eckhart Hein, Engelbert Stockhammer (eds.), *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies*, Edward Elgar, Cheltenham 2011, pp. xxii + 365, hardback, £95.

This volume has its origin in a series of summer schools held in Berlin. The thirteen essays focus on the following elements in Keynesian/Post-Keynesian macroeconomic theory and policy (the number of essays in which each element is prominent is in brackets): history and method of the approach (1), money and finance (4), the international dimension (4), the New Consensus (2), institutions (3), growth (3), distribution (3), labour (2). The tally exceeds thirteen because most of the chapters fall into more than one category, but this list may give a feeling for the scope of the book. Policy is left out because it comes in to most of the articles.

Interesting, for me, is the emphasis on distribution, normally an underdeveloped area in the Keynesian/Post-Keynesian camp. This is linked to a theme which recurs and seems to unite the research programmes of several of the authors, namely the contrast between an economy whose growth is "wage-led" and one which is "profit-led". There are several allusions to this contrast, though the underlying concepts and criteria of definition are under-explained. A chapter devoted to them would have been helpful.

The essays deal with functional distribution. There is growing awareness in the real world that the wage earner

has lost ground over the last thirty years, though the headlines have been taken by the distribution by size of individual incomes, as the current "Occupy" protests on behalf of "the 99 per cent" testifies. It would be of great interest to know what light Post-Keynesian economics can shed on the trend in personal income distribution since the 1970s.

Three chapters are concerned with the influence of institutions on outcomes, a feature again very welcome. Of the four concerned with finance, only one deals head-on with the crisis that began in 2007, though the essay on Financial Architecture also includes a section on it. This is somewhat surprising, because, although the annual summer schools that inspired the essays began before 2008, the crisis must have been well underway by the time these essays were collected and/or commissioned. The absence of a stronger emphasis on the relevance of Post-Keynesian economics to this upheaval gives an overall impression of intellectual tranquillity and settled methods and models amongst Keynesian/Post-Keynesian practitioners, which I think slightly misleading. The emphasis on growth models is also surprising, at a time when the limits to growth are so much in evidence in the world and in debate.

The brief seems to have been to give an overview of the subject, rather than to break new ground. This is entirely appropriate for a Guide, and all the essays of the overview type are extensive in their coverage of the literature and clearly written. In addition there are two detailed, searing critiques by Phillip Arestis, one of the New Consensus and one of EU economic policies. There are some original contributions

too. The overview of the overviews, so to speak, is Marc Lavoie's opening essay on the history and method of Post-Keynesianism. I think he tries to do too much by including some of the history of the approach, and I am not convinced that trying to attach people's names to individual elements of Post-Keynesian methodology is all that helpful – most would subscribe to all the elements –, but on the whole it is an excellent, comprehensive essay. Particularly clever is his little table of paradoxes, or sources of fallacies of composition (p. 13), which is fuller than I have seen heretofore and up to date with the inclusion of Nesvetailova's (2007) paradox of liquidity, inspired by Minsky.

Stockhammer's essay on (employment and) unemployment (ch. 6) is also original. It falls into two parts, one building on a paper by Lavoie (2003), which tries to re-cast the demand for labour curve. His (and Lavoie's) "effective demand for labour" curve is actually the iso-profit line developed in Chick (1983) (independently of McDonald and Solow, 1981, of which I was unaware; they of course have priority). If the assumption that firms maximise profits is carried over from Keynes (1936), his proposed new line reduces to its highest point for each level of aggregate demand, and as aggregate demand changes these points trace out the conventional demand curve. If Stockhammer is proposing a departure from profit maximisation, his alternative deserves some discussion. The second half makes the interesting distinction of the NAIRU *story* of labour market rigidities, which Post-Keynesians quite rightly reject, and NAIRU *theory*, which Stockhammer argues is compatible with Post-Keynesian thought.

But now I must address my fundamental concern: why "Keynesian" in the title, rather than "Post-Keynesian"? It is not just a matter of the title: in the text itself Keynesian and Post-Keynesian are often used interchangeably, and the names of Keynes and Kalecki, supposedly the thinkers inspiring Post-Keynesianism, rarely appear. What, in the authors' and editors' minds, are the borders and areas of overlap between Keynes, Keynesianism and Post-Keynesianism? It is not at all clear. The editors' comparison, in the preface, of this collection to Holt and Pressman's *Handbook* (2001), which thoroughly conflated Keynesianism and Post-Keynesianism, increases my anxiety.

Joan Robinson intended to create a distinction between the Samuelson-Hicks brand of Keynesianism¹ dominant in the English-speaking countries in the 1950s and 60s and economics based more closely on Keynes and Kalecki when she proposed the term "Post-Keynesian".² I have been told that, in Germany, Samuelson-Hicks "Keynesianism" never took hold as it did in Anglophone countries and that therefore the editors felt no need to assert a brand of Keynesianism which was distinct from that "bastardisation". But I cannot really believe that Germany is entirely innocent of IS-LM curves! In any case, the book is published in English by an English publisher, and in Anglophone countries, to call this a guide to Keynesian economics is either confusing or misleading, or both.

The methodological foundations of Post-Keynesianism, as Marc Lavoie so clearly delineated in this volume's opening essay, are quite different from the foundations of what came to be called Keynesianism, as are many of

the theoretical and policy propositions. Those methodological foundations are not much in evidence in the bulk of the book, nor are Keynes's theoretical ideas. Where is liquidity preference or the marginal efficiency of capital, and where is the uncertainty so strongly associated with these concepts? Why does the demand for labour need to be justified by a new curve when it is clear that, for Keynes, what we typically observe, unemployment, is properly represented by points *behind* the curve? And so on. The one idea of Keynes to which everyone adheres in this book is the Principle of Effective Demand.

Many, perhaps most, of the essays establish the "Keynesian" character of the particular analysis in play by contrasting it to mainstream theory, particularly a New Consensus framework. This method could have great advantages in teaching, as students are given a plurality of views. But it does not help clarify the distinctions on the "Keynesian/Post-Keynesian" side of the divide. My sense is that, with two exceptions, there is a consensus among these authors that Keynesianism, Post-Keynesianism and Keynes can be treated as if there is no significant difference between them. But this is by no means the position of most Post-Keynesians, who typically see sharp differences between Keynesianism and Post-Keynesian economics – indeed the very origin of the name Post-Keynesian is intended to reflect this.

Every generation has to fight its way out of the womb of what it was taught. This book seems to be born out of the New Consensus. The two exceptions are Lavoie and Dymski. Halfway through the last essay in the book (p. 330) the latter writes: "For Keynesians

(or Post-Keynesians), identifying sources of crisis and breakdown in financial processes involves building bridges from Keynes's own insights to contemporary economic dynamics." He goes on to explain the bridges that have been built, why they are bridges, and what they say about the crisis. This to me is the right approach. Keynes is an inspiration, but his theories must not be preserved in aspic. The world changes, and theory must change with it; the bridges must be built. Had this approach been taken as the starting point for this volume, the result might have had more to say about the present conjuncture and been more coherent.

There is a tendency among Post-Keynesians to avoid bringing disputes among heterodox schools into the open, perhaps because being heterodox creates a bunker mentality. But this unwillingness partly explains the muddled thinking behind both policy responses to the current crisis and criticisms of them. It is time to be clear. There are differences between Keynesianism and Post-Keynesianism that are important in addressing the questions which the present crisis has given us the opportunity to pose.

The essays in this book are of the highest quality and give a substantial account of a strand of current heterodox thought. I only wish the strand was more clearly delineated.

Victoria Chick

Endnotes

- ¹ Which she called "Bastard Keynesianism".
- ² At a meeting convened by Paul Davidson at the ASSA meetings in 1971.

References

- Chick, V., *Macroeconomics after Keynes: A Reconsideration of the General Theory* (Cambridge, MA, 1983).
- Holt, R.; Pressman, S., *A New Guide to Post-Keynesian Economics* (Cheltenham 2001).
- Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London 1936).
- Lavoie, M., Real wages and unemployment with effective and notional demand for labour, in: *Review of Radical Political Economics* 35/2 (2003) 166-182.
- McDonald, I. M.; Solow, R. M., Wage bargaining and employment, in: *American Economic Review* 71 (1981) 896-908.
- Nesvetailova, A., *Fragile Finance: Debt, Speculation and Crisis in the Age of Global Credit* (Basingstoke 2007).

Verteilung, Finanzkrise und Wirtschaftswachstum

Rezension von: Gustav Horn,
Des Reichtums fette Beute. Wie die
Ungleichheit unser Land ruiniert,
Campus Verlag, Frankfurt am Main 2011,
270 Seiten, € 24,90.

Gustav Horn, Direktor des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung in Düsseldorf, beleuchtet in seinem aktuellen Buch nicht nur den Zusammenhang zwischen Verteilungsentwicklung und Finanzkrise, sondern gibt auch einen Überblick über längerfristige wirtschaftspolitische Umbrüche in Deutschland und darüber hinaus. Wie der Titel bereits andeutet, richtet sich dieses Buch in erster Linie an eine wirtschaftspolitisch interessierte deutsche LeserInnenschaft. Dabei spart er nicht mit Kritik an Politik, Medien und dem wirtschaftswissenschaftlichen *Mainstream*, die als Wegbereiter der vergangenen wirtschaftspolitischen Entwicklung agierten. Horn arbeitet heraus, wie „die zunehmende Bereicherung weniger und das Zurückfallen vieler im Hinblick auf Einkommen und Vermögen“ (S. 7) zur globalen Wirtschafts- und Finanzkrise beigetragen hat und welche Alternativen deshalb voranzutreiben sind.

Insofern überrascht es nicht, dass das Buch in Deutschland wenig bzw. wenn, dann meistens polemisch-ablehnend rezipiert wurde¹. Erstens, weil deutsche ÖkonomInnen und JournalistInnen mehrheitlich immer noch zu den besonders orthodoxen VertreterInnen genau der von Horn kritisierten Wirtschaftspolitik der möglichst ungehinderten Entfaltung der Marktkräfte zäh-

len. Zweitens, weil der Autor selbst sich nicht damit begnügt, die Fehlentwicklungen klar und plausibel nachzuzeichnen, sondern mit einem Hang zum Pathos regelrecht mit ihnen abrechnet. So berechtigt diese Haltung auch zu sein scheint, dürfte sie im Ergebnis für eine notwendige Auseinandersetzung mit den Inhalten nicht gerade förderlich sein.

Wer von der gängigen Lehrmeinung aber ohnehin nie besonders überzeugt war und auf der Suche nach einer guten Krisenanalyse bzw. nach gut aufbereiteten Argumenten gegen den weiterhin neoliberal geprägten wirtschaftspolitischen *Mainstream* ist, dem sei dieses Buch wärmstens empfohlen. Leicht verständlich wird der Entwicklungsweg von der der „wirtschaftspolitischen Wende in den Siebzigern“ über den „linken Neoliberalismus“ unter Rot-Grün in Deutschland bis in die Krise skizziert. Überzeugend wird dargelegt, dass die Steuersenkungen für Spitzen-einkommensbezieherInnen und Unternehmen, ein strikter Sparkurs sowie Arbeitsmarktreformen und die Lohnzurückhaltung mit Blick auf das neoliberale Mantra der Wettbewerbsfähigkeit vor allem eines bewirkt haben, nämlich dass „die Früchte wirtschaftlicher Leistung immer einseitiger verteilt werden“.

Horn zeigt, dass diese Politik nicht nur zu einer ungleicheren Verteilung führte, sondern insgesamt negative makroökonomische Konsequenzen in Form einer schwachen Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung als Folge einer geschwächten Binnennachfrage nach sich zog. In fast keinem anderen Mitgliedstaat der EU war die wirtschaftliche Entwicklung so schwach wie in Deutschland vor der Krise. Gleichzeitig führte die schwache Binnennachfrage zu einer besonders

schwachen Importentwicklung, die in Kombination mit den überdurchschnittlich stark steigenden Exporten zu sehr beträchtlichen Leistungsbilanzüberschüssen führte. Die deutschen Importdefizite, die eine wesentliche Rolle beim Aufbau der internen Handelsungleichgewichte in der Eurozone spielten, sind damit eine direkte Konsequenz der zunehmenden ungleichen Verteilung.

Der Autor zeigt weiters, dass es einen inhärenten Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Finanzmarktentwicklung gibt. Wachsende Einkommen wollen veranlagt werden, weshalb Druck zu einer Deregulierung der Finanzmärkte besteht, die wiederum höhere Einkommen aus Finanzanlagen begünstigen – zumindest so lange Finanzkrisen ausbleiben. Eine Ungleichheitsspirale wird in Gang gesetzt, da wohlhabende Haushalte und gut verdienende Unternehmen besonders hohe Sparquoten aufweisen, die die Basis für Finanzanlagen und -spekulation bilden.

An dieser Stelle kommt ein Aspekt ins Spiel, der für Horn besonders relevant ist, nämlich das von Keynes entwickelte Konzept der fundamentalen Unsicherheit, das letztlich zu unkalkulierbaren Entwicklungen führt. „Märkte sind Chaos“ (S. 77), so die etwas überspitzte Schlussfolgerung des Autors. Im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang entsteht so das in mikrofundierten wirtschaftswissenschaftlichen *Mainstream*-Modellen zwangsläufig ausgeblendete „erhebliche Restrisiko“.

Die Finanzmärkte mit ihren auf Erwartungen zukünftiger Erträge basierenden Preisen sieht er als wesentlichen Transmissionsmechanismus, über den diese fundamentale Unsicherheit in das Wirtschaftssystem ge-

rät. Die mit der wachsenden Ungleichheit steigenden Vermögen der Wohlhabenden blähen die Finanzmärkte auf und führen indirekt daher zu einer höheren Krisenanfälligkeit. In letzter Konsequenz bewirkt steigende Ungleichheit damit eine unberechenbare Wirtschaft, die zu einem insgesamt geringeren volkswirtschaftlichen Wohlstands- und Beschäftigungsniveau führt.

Diese allgemeinen Ausführungen werden ergänzt durch eine Darstellung und Analyse der unmittelbaren wirtschaftspolitischen Reaktion nach Ausbruch der Krise. Horn legt dar, wie durch einen überraschend pragmatischen Rückgriff auf die in den Jahren zuvor verpönte aktive staatliche Wirtschaftspolitik ein Zusammenbruch des Finanzsystems sowie ein noch schärferer realwirtschaftlicher Einbruch verhindert wurden. Diese Politik hatte allerdings ihren Preis, der nun zu zahlen ist.

Der Autor fürchtet, dass die ArbeitnehmerInnen am Ende als die dreifachen Opfer der Krise hervorgehen: Erstens mussten sie mittels Lohnzurückhaltung die finanzmarktgetriebene Entwicklung vor der Krise aufrechterhalten, was sie zum „Opfer der jahrelangen Umverteilung“ (S. 128) machte. Zweitens mussten sie 2010 und 2011 weitere Anpassungskosten in Form ausbleibender Reallohnzuwächse und weiterhin hoher Arbeitslosigkeit tragen. Und drittens könnten sie beim Abbau der Defizite neuerlich belastet werden, sei es direkt über höhere Abgaben und Transferkürzungen oder indirekt über einen neuerlichen Abbau öffentlicher Leistungen.

Budgetpolitisch nahm Horn die Rückkehr der „neoliberalen Politik der Staatsskepsis“ (S. 161) mittels der

„völligen Verdrehung von Ursache und Wirkung“ (S. 177) hinsichtlich der auf den Krisenschulden sitzenbleibenden Staaten bereits vorweg, noch bevor Euro-Plus-Pakt, Fiskalpakt und die Verschärfung der europäischen budget- und wirtschaftspolitischen Vorgaben beschlossen waren. Die sogenannte Schuldenbremse, die in Deutschland mitten in der Krise verfassungsrechtlich verankert wurde, sieht er als ersten Meilenstein auf diesem falschen Weg. Sie sei ein zu „enges Korsett, das die wirtschaftliche Aktivität des Staates im kommenden Jahrzehnt massiv beschränken dürfte“ (S. 165). Es ist bezeichnend, dass nun ganz Europa in dieses Korsett gesteckt werden soll.

Im dritten Teil des Buches umreißt Horn die Eckpfeiler einer notwendigen wirtschaftspolitischen Wende. Übergeordnetes handlungsleitendes Ziel der Wirtschaftspolitik müsse eine gesamtwirtschaftliche Stabilisierung sein. Wenig überraschend wird einer egalitären Verteilung eine Schlüsselrolle zugewiesen, die in Kombination mit einer stärkeren Regulierung der Finanzmärkte die Kräfte des Wirtschaftswachstums stärken und riskante Anlageformen bremsen soll. Als konkrete Maßnahmen schlägt Horn etwa eine stärkere Besteuerung von Vermögen und die Einführung eines verbindlichen Mindestlohns vor.

Um für zukünftige Krisen besser gerüstet zu sein, ist zudem das konjunkturpolitische Instrumentarium weiterzuentwickeln: An erster Stelle steht ein Ausbau der automatischen Stabilisatoren (Ausbau der Absicherung von Arbeitslosen bzw. Einführung einer konjunkturabhängigen Komponente; progressiveres Steuersystem), aber auch Konjunkturmaßnahmen im engeren

Sinn, wo die Erfahrungen aus der letzten Krise zu nutzen sind.

Gustav Horn hat mit „Des Reichtums fette Beute“ ein zweifelsohne lesenswertes Buch verfasst, das für wirtschaftspolitisch interessierte LeserInnen einiges zu bieten hat: Es ist als Einstiegsliteratur in die angewandte postkeynesianische Wirtschaftspolitik ebenso geeignet, wie um einen Überblick über die schwere Wirtschaftskrisen zu gewinnen, bei der die wachsende Ungleichheit eine wesentliche Rolle spielte. Eine elaborierte Analyse der Verteilungssituation oder ihre gesellschaftlichen Folgen in Deutschland, wie aus dem Titel eventuell vermuten lässt, darf nicht erwartet werden. Die wichtigste Funktion des Buches dürfte allerdings darin bestehen, schlüssige wirtschaftspolitische Alternativen zur derzeit vorherrschenden, scheinbar alternativlosen Spar- und Wettbewerbslogik zu liefern. Zusammen mit Markus Marterbauers Buch „Zahlen Bitte“ und Stefan Schulmeisters „Ein »New Deal« für Europa“ dürfte es diesbezüglich eines der besten derzeit verfügbaren Werke im deutschsprachigen Raum sein.

Neben dem bereits eingangs kritisierten Pathos sollen an dieser Stelle zwei weitere Mankos angeführt werden. Erstens ist lesetechnisch zu kritisieren, dass die Abbildungen nicht im Text selbst, sondern ohne Seitenangabe in der Mitte des Buches platziert wurden, was mühsames Blättern zwischen Text und Grafiken erfordert. Besonders wenn man auf Seite 37 erstmalig mit dem Halbsatz „wie Abbildung 1 zeigt“ konfrontiert wird, hätte man sich zumindest einen Hinweis gewünscht, wo diese Abbildung nun genau zu finden ist.

Gewichtiger ist jedoch das zweite

Manko der z. T. stark vereinfachenden Sichtweise auf politische Entscheidungsfindungsprozesse bzw. politische und staatliche Strukturen. An manchen Stellen scheint die eigene Rolle als wirtschaftspolitischer Berater von SpitzenpolitikerInnen den Blick auf Akteure bzw. gesellschaftliche Kräfteverhältnisse zu verstellen bzw. eine Reflexion der Erkenntnisse anderer wissenschaftlicher Disziplinen wie insbesondere der Politikwissenschaft zu verhindern. Das kommt im Vorwort besonders klar zum Ausdruck, wenn Horn schreibt, dass dieses Buch „die Geschehnisse aus der Perspektive eines Beobachters [zeigt], der ... leider auch erleben musste, dass viele Lehren aus der Krise schnell wieder vergessen wurden“ (S. 8). Das Bild, es ginge um die Verfügbarkeit der objektiv richtigen wirtschaftspolitischen Erkenntnisse durch die richtigen SpitzenpolitikerInnen und -beraterInnen, dürfte gerade die Durchsetzungsmöglichkeiten der eigenen Vorschläge nicht gerade erhöhen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich Gustav Horn mit seinem Buch positiv vom *Mainstream* der deutschen Ökonomie abhebt. Gerade in einer Situation, in der das „Modell Deutschland“ als neues wirt-

schaftspolitisches Leitbild für die gesamte EU propagiert wird, liefert dieses Buch aus erster Hand wertvolle Hinweise auf dessen Schattenseiten sowie auf die Grundzüge einer alternativen Wirtschaftspolitik. Dadurch ist es auch noch ein Jahr nach seiner Veröffentlichung (in dem sich die wirtschaftlichen Ereignisse in Europa überschlugen, ein Krisengipfel den nächsten jagte und die wirtschaftspolitische Debatte in und über Europa präsent wie nie zuvor war, ohne zu einem nachhaltigen Ergebnis zu kommen) besonders lesenswert – nicht nur in Deutschland.

Georg Feigl

Anmerkung

¹ Z. B. Plickert (2011) 10.

Literatur

- Marterbauer, Markus, Zahlen bitte! – Die Kosten der Krise tragen wir alle (Wien 2011).
- Plickert, Philip, Agenda 1970 – Die Utopie des Gewerkschaftsökonomen Gustav Horn, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 43 (2011) 10.
- Schulmeister, Stephan, Mitten in der großen Krise – Ein »New Deal« für Europa (Wien 2010).

Im Angesicht des Unterganges

Rezension von: Fred Luks, Endlich im Endlichen, Metropolis, Marburg 2010, 273 Seiten, € 18.

Den Europäern scheint ein tief eingewurzelter Glaube an die Apokalypse eigen zu sein, ein solcher, der die Überzeugung einschließt, dass diese Katastrophe als Strafe für die begangenen Missetaten hereinbreche. Diese Einstellung findet sich bereits im frühen Christentum. Zunächst erwarteten seine Anhänger das Weltende um 1000 als Folge der Sündhaftigkeit des menschlichen Lebenswandels. Bekanntermaßen kam es nicht dazu, doch auch die folgenden Jahrhunderte waren beständig durch die Furcht vor der göttlichen Strafe erfüllt. Die Menschen nahmen exzessive Mühen auf sich, wie etwa die Kreuzzüge, um vollkommenen Ablass der Sünden zu erlangen. Aber auch Europa erlebte immer wieder Ausbrüche der Selbstbestrafung, wie dies etwa die Geißler demonstrierten.

Erst mit dem Aufkommen des Humanismus und der Renaissance löste sich Europa von der Gewissheit des Unterganges und dem Bewusstsein, diese durch eigene Sündhaftigkeit herbeizuführen. Mit der Aufklärung wandelte sich auch allmählich der zürnende Gott in ein wohlwollendes väterliches Wesen, wenngleich die ursprüngliche Einstellung noch lange ihren Niederschlag in der katholischen Liturgie fand.

Apokalypse I

Die sehr realen Katastrophen der beiden Weltkriege und der Weltwirt-

schaftskrise ließen wenig Raum für imaginierte. Doch nach zwei Jahrzehnten des Wiederaufbaus und des Wirtschaftswunders war die neue Wohlstandsgesellschaft wieder reif für einen neuen Untergang. Ausgelöst wurde sie durch das im Rahmen des „Club of Rome“ 1972 erschienene Buch Dennis Meadows' „Die Grenzen des Wachstums“. Dessen Inhalt besagte, dass bei fortgesetzter wirtschaftlicher Expansion das soziale und ökonomische System der Welt um die Jahrtausendwende zusammenbrechen und die Menschheit in einen Strudel von Katastrophen gerissen werde.

Diese Aussage rief in Kreisen des höheren Bürgertums einen Sturm der Begeisterung hervor. Nicht nur wurde damals überall das Erfordernis des „Umdenkens“ erkannt, sondern auch die unabweisbare Notwendigkeit, sofort das Wirtschaftswachstum zu beenden. Ein Universitätsprofessor eilte sogar zum Flugplatz, um dem ankommenden Bundeskanzler Kreisky das Erfordernis sofortigen Handels vor Augen zu führen. Dessen politischer Instinkt ließ ihn zwar von entsprechenden Initiativen absehen, immerhin zeigte er sich derart beeindruckt, dass er sich die Bestimmung der österreichischen Vertreter am Club of Rome vorbehielt.

Die Studie Meadows' – und davor eine ähnliche von Forrester (1971) – untersuchte mit einem mathematischen Modell die Auswirkungen mehrerer Variablen aufeinander. Zum Unterschied von solchen in der Ökonomie üblichen wurden diese Zusammenhänge keinem statistischen Test unterworfen, sondern willkürlich ausgewählt. So unterstellte der Autor etwa, dass die Bevölkerung als Folge des Wachstums der Wirtschaft und damit der Einkom-

men dramatisch zunehmen. Deren Anstieg führe zu einer wachsenden Nahrungsmittelnachfrage. Da durch die zunehmende Bevölkerungszahl immer mehr Boden verbaut werde, verringere sich die Anbaufläche und könne nur mehr durch den massiven Einsatz von chemischen Düngemitteln kompensiert werden, was allmählich den Boden vergifte. Da man immer mehr Kapital im Agrarsektor verbrauche, fehle dieses in der Industrie, welche ihrerseits durch stets knapper und damit teurer werdenden Rohstoffe und Energie belastet werde und schließlich auch ihre Abfälle nicht mehr beseitigen könne. Und diese Entwicklung werde um 2000 zum relativ plötzlichen Zusammenbruch des Systems führen, weil die Industrieproduktion aus den genannten Gründen verfallende und die Bevölkerung nicht mehr ausreichend ernährt werden könne. Alle diese Faktoren sowie die Umweltverschmutzung würden letztlich zu einer Verelendung der Menschen und damit auch zu einem dramatischen Rückgang der Geburtenraten führen.

Nun stellten die Ökonomen relativ rasch fest, dass diese Modelle Unsinn produzierten; so sei der Zusammenhang zwischen Einkommens- und Bevölkerungswachstum unter den gegebenen Umständen genau umgekehrt, nämlich negativ; die Rohstoffreserven eine relative, vom Preis abhängige Variable; die Agrarproduktion wachse beständig, ohne dass der Boden vergiftet werde; sie vernachlässigten die Effekte des technischen Fortschritts sowie auch der Substitutionsbeziehungen.¹ Die ökonomischen Fakten änderten freilich wenig an der Wirkung dieser Prophezeiungen auf die Gesellschaft, oder zumindest auf bestimmte Schichten. Grüne Parteien etablierten sich

und entfalteten in ihren Anfängen einen intensiven Aktionismus.

Dennoch schwand allmählich die Furcht vor dem angekündigten Weltuntergang, freilich nur, um von einer neuen Katastrophennachricht abgelöst zu werden: dem Waldsterben! Die ausgestoßenen Abgase mussten über kurz oder lang durch Übersäuerung des Waldbodens den Forst vernichten; ein Professor der damaligen Hochschule für Bodenkultur beantwortete die Frage, welcher Teil des Waldes schon gefährdet sei, mit den berühmten Worten: „Alle Bäume sind latent geschädigt“. Konsequente Forstwirte besprühten daher ihren Wald mit Kalk.

Unangenehmerweise wurde gerade um diese Zeit in Österreich eine Waldbestandsstatistik eingeführt, welche an den Tag brachte, dass manche Baumarten stagnierten, manche kräftig zunahmen, aber insgesamt von einem Rückgang des Baumbestandes keine Rede sein konnte. Und seither wächst und wächst der Wald trotz stets steigenden Autoverkehrs, sodass man schon Maßnahmen ergreifen muss, um dessen Überhandnehmen zu verhindern.

Apokalypse II

Mit solchen Hindernissen hatte die nächste apokalyptische Bewegung, die globale Erwärmung, nicht zu kämpfen, denn die Temperatur in unseren Breiten nahm tatsächlich seit Mitte des 19. Jahrhunderts zu. Nun schwankte sie zwar über Jahrtausende hin ständig. Doch stellten Klimatologen fest, dass dieses Mal die Veränderung durch menschliche Aktivitäten herbeigeführt werde. Und zwar durch den Ausstoß von CO₂, der die Ozondecke zerstöre, welche die Sonneneinstrahlung

lung dämpfe. Und wieder waren die Menschen, vor allem in den Industriestaaten, durch ihren rücksichtslosen Lebensstil, wie er sich vor allem im Gebrauch des Autos niederschlägt, an dieser Entwicklung schuld. Da jedoch ein weiterer Temperaturanstieg zu katastrophalen Folgen führe, kam man zu dem Schluss, dass energische Maßnahmen zu ergreifen wären, um einen solchen zu verhindern oder zumindest auf 2 Grad Celsius zu beschränken.

Die UNO schuf eine Arbeitsgruppe von Wissenschaftlern, welche die einschlägigen Probleme mit Modellen untersuchten sowie entsprechende Prognosen erstellten, und organisierte Kongresse, welche Instrumente entwickelten, um das Ärgste zu verhindern. Im Kyoto Protokoll verpflichteten sich die Unterzeichner, ihren Schadstoffausstoß zu senken. Insbesondere die EU sowie weitsichtige Politiker, wie Angela Merkel, engagierten sich für eine Fortführung des Protokolls, freilich mit mäßigem Erfolg. Immerhin gelang es, die energieintensiven Industrien der EU gegenüber ihren Konkurrenten in anderen Kontinenten insofern zu benachteiligen, als sie Emissionszertifikate erwerben müssen.

Es kann und soll hier nicht über die Relevanz der Klimamodelle diskutiert werden. Gewiss fällt auf, dass nahezu wöchentlich irgendwo ein Artikel erscheint, in welchem ein Teilaspekt davon in Frage gestellt wird. Freilich immer mit der Schlussfolgerung, dass sich an der Hauptaussage dadurch nichts ändere. Und wenn die Menschen im letzten Winter auch erfroren und England die kälteste Periode seit 100 Jahren erlebte, versichern die einschlägigen Fachleute, am globalen Temperaturanstieg ändere sich nichts, im Gegenteil 2010 sei eines der hei-

ßesten Jahre gewesen, weil es in der Antarktis eine außerordentliche Erwärmung gegeben habe.

Wohl aber wären die Folgen des Klimawandels zu diskutieren und die dadurch entstehenden Herausforderungen. Denn es leuchtet einem Österreicher nicht ohne Weiteres ein, was daran so furchtbar sein sollte, wenn man längere Zeit in den Gasthausgärten sitzen oder im Sommer vielleicht öfter die Salzkammergutseen frequentieren könnte.

Ganz verschämt geben auch die Klimatologen zu, dass die globale Erwärmung auch positive Folgen zeitigen könnte, so etwa die Verwandlung Sibiriens in eine Kornkammer, aber im Vordergrund stehen die katastrophalen negativen Konsequenzen. Und diese lassen sich nach den diversen Aussendungen dahin zusammenfassen, dass die steigende Temperatur zur Austrocknung großer Regionen in Afrika führe und damit die dortige Landwirtschaft vernichte. Weiters steige der Meeresspiegel, wodurch manche Inseln und Küstenregionen überschwemmt werden würden, Es gehe also um das „Überleben“.

Rätselhaft scheint die Dramatik des steigenden Meeresspiegels. Damit war die Menschheit schließlich seit Jahrhunderten konfrontiert. Holland, dessen Staatsgebiet in weiten Teilen unter dieser Marke liegt, repräsentierte im 17. Jahrhundert das reichste Land Europas – und wahrscheinlich der Welt. Der Kampf gegen die Sturmfluten an der norddeutschen Küste fand ihren notorischen Niederschlag in der Literatur.

Gravierender schiene die Trockenheit in Afrika. Doch hier erschlosse sich ein weites Feld für den perhorreszierten technischen Fortschritt. Bekannt-

lich besteht schon heute ein Projekt für die Energiegewinnung in der nordafrikanischen Wüste zur Versorgung des europäischen Marktes. Ähnliches wäre auch weiter südlich realisierbar und damit auch die Möglichkeit der Entsalzung von Meerwasser im großen Stil. Schließlich übertrifft schon heute der Pro-Kopf-Wasserverbrauch Abu Dhabis jenen Deutschlands.

Doch das wären nur einige Hinweise auf die Möglichkeiten, den behaupteten Gefahren zu begegnen. Wesentlich scheint es, sich über die Dimension des Problems klar zu werden – geht es doch, so hört man stets, ums „Überleben“! Man halte sich dazu die Situation nach dem Zweiten Weltkrieg vor Augen. Dieser verursachte in Europa die wohl furchtbarsten Zerstörungen und Mangelerscheinungen, welche diesen Kontinent je getroffen hatten. Das BIP sank vielfach auf die Hälfte des Vorkriegsniveaus und darunter. Dieser entsetzliche Rückschlag war nach knapp 4 Jahren überwunden, der Friedensstandard erreicht. Und da sollen Veränderungen, welche kurz bis mittelfristig marginaler Natur sein würden, von einer voll entwickelten und arbeitsfähigen kapitalistischen Wirtschaft nicht bewältigt werden können – absurd!

Neuerliches „Umdenken“

Allerdings scheint in jüngerer Zeit eine zweite Schiene befahren zu werden, die zwar parallel zur ersten, des „Überlebens“, verläuft, aber doch eigenständige – auch stark religiöse – Komponenten enthält. Es geht um die Moral, darum, die bisher dominierenden Verhaltensweisen der zügellosen Einkommensmaximierung, der „Gier“, aufzugeben, „umzudenken“ und sich

den wahren Werten des Lebens zuzuwenden.

Dieser Ansatz findet zunehmend Verbreitung und diesem ist auch die Arbeit von Fred Luks, „Endlich im Endlichen. Oder: Warum die Rettung der Welt Ironie und Großzügigkeit erfordert“ zuzurechnen. Verblüffung verursacht zunächst der Untertitel, weil man schwer erkennt, wie der Weltuntergang durch Ironie und Großzügigkeit abgewendet werden sollte. Lässt sich auch nicht erkennen, denn von anfänglichen Wortgirlanden abgesehen bleibt von diesem Bemühen in der Folge nichts übrig. Aber der Stil wird beibehalten. Da plätschern die Worte spielerisch und selbstverliebt dahin. Zitiert werden nicht nur die zahlreichen Gesinnungsgenossen, sondern Gott und die Welt, von Marx bis Freud, von Karl Kraus bis Thomas Bernhard. Gedanken werden auf- und übernommen, verlieren sich in Nebengassen, kehren zurück – oder auch nicht.

Da folgen philosophische Einsichten, wie etwa, dass Wachstum niemals etwas am ökonomischen Begriff der Knappheit ändern könne. Aber dass die Industriegesellschaft erst überhaupt die ständige Gier nach mehr geschaffen habe und dass es gelte, andere Ziele zu setzen. Völlig verfehlt wäre es, Nachhaltigkeit durch Effizienz erreichen zu wollen, weil damit nur die Problematik verschoben, nicht gelöst werde. In diesem Sinne sei auch jegliche Innovation zu sehen; jede „techniko-optimistische“ Strategie führe in die Irre. Es gelte eben „die Richtung des Denkens zu wechseln“. Es sei weniger „Aktivismus“, mehr Gewähren lassen, „Exnovation“ anzustreben. Es gelte die Dinge zu „entschleunigen“; es dürfe demnach auch keine „Weltrettungshektik“ geben. Wir erfahren auch, dass

wachsender Konsum nicht glücklich mache, aber dass ein zufriedenstellendes Leben nicht durch erfüllte Wünsche zustande käme, sondern dass solche noch offen blieben – hier übersieht der Autor den dadurch entstehenden Wachstumsantrieb!

Aber letztlich entschließt sich Luks, eine „Anti-Ökonomie“ zu konzipieren. Stil und Gedankenführung dieses Bemühens sei an einem exemplarischen Untertitel demonstriert:

„Gibt's Geschenke? Grenzen glaubwürdiger globaler Großzügigkeit. Generelle Gedanken, gleichsam gleichgültig gegenüber Gegenpositionen, gemeinplatzartig genießbar. Glasklar: Geiz gehört geächtet.“

Zentrum der „Anti-Ökonomik“ scheint die Verschwendung zu sein. In vorkapitalistischen Zeiten habe *conspicuous consumption* dafür gesorgt, dass alle Überschüsse verbraucht worden seien. Erst das kapitalistische Sparen habe die Investition erzwungen und damit den ganzen Teufelskreis in Gang gesetzt. Und heute gelte es offenbar, diesen Prozess durch Verschwendung wieder rückgängig machen – ein für Finanzminister anregender Gedankengang!

Konkrete Vorschläge kann und will der Autor nicht präsentieren: „Ein konkretes Konzept zur Rettung der Welt werden sie auch im letzten Kapitel nicht finden.“

In diesem wird die ganze Angelegenheit noch einmal mit anderen Worten abgehandelt. Wer also die Entwicklung einer konsistenten und folgerichtigen Hypothese zur Frage des Wachstums oder Nichtwachstums erwartet hat, wird in diesem Buch nicht fündig werden. Man kann allerdings dem Verlag nicht vorwerfen, er habe den Leser nicht gewarnt, denn er druckte auf den

Umschlag ein völlig verwirrtes Wollknäuel.

Wachsen oder Nichtwachsen – das ist hier die Frage!

Lässt man die Frage des Wachstums in einer endlichen Welt beiseite – dies wurde schon grenzenlos breitgetreten und gewinnt nur durch Nichtbeachtung von Substitution und Technischen Fortschritt an Gewicht –, dann wäre jene nach der Wünschbarkeit einer weiteren Zunahme des durchschnittlichen Einkommens zu stellen, wie dies neuerdings eine Fülle von Autoren tut. Diese sind, wie auch Luks, überzeugt, dass eine weitere ökonomische Expansion überflüssig, schädlich und moralisch verwerflich wäre. Um eine solche verhängnisvolle Entwicklung umzukehren, bedarf es allerdings ungeheurer Anstrengungen. Es gilt das tiefverwurzelte kapitalistische Verhalten der Menschen, das ständige Streben nach mehr zu verändern – wieder einmal „umzudenken“.

Nun scheint der Drang nach Einkommenssteigerung im Menschen viel tiefer und länger verankert zu sein, als diese Autoren annehmen. Wohl mochte sich eine an der Subsistenzgrenze lebende Agrarbevölkerung, mangels weniger Möglichkeiten dazu, wenig Gedanken darüber machen. Die damaligen Oberschichten allerdings sehr wohl, wovon die permanenten kriegerischen Auseinandersetzungen Zeugnis ablegen. Aber sobald die engen ökonomischen Schranken überwunden worden waren, mit dem Entstehen des städtischen Individualismus, weiteten sich diese Antriebe aus. Es gibt Autoren, welche sie sogar biologischen Ursachen zuschreiben.²

Natürlich bleibt es den Wachstums-

gegnern unbenommen, den Menschen das „Umdenken“ nahezubringen – wie das schon Mitte der Siebzigerjahre versucht wurde. Den Erfolg solcher Bemühungen darf man allerdings skeptisch beurteilen. Denn damals wie heute lässt sich kaum eine Veränderung feststellen. Im Gegenteil, die Finanzmärkte erlebten ja in jüngerer Zeit Exzesse des Strebens nach Einkommensmaximierung, und von einer Gewerkschaft, die keine Lohnforderungen stellt, hat man noch nie gehört. Im Weltmaßstab sind ganze Kontinente aufgebrochen, um den kapitalistischen Lebensstil zu übernehmen. Man kann also den Exponenten der neuen Enthaltensamkeit nur viel Glück wünschen.

Aber gewiss, im Laufe von Jahrhunderten kann sich manches ändern. Doch da ist noch etwas anderes. Vielfach hat man in dieser Diskussion den Eindruck, die Vertreter des „Umdenkens“ vermeinten, man betätige einfach einen Hebel, dann höre das Wirtschaftswachstum auf, und alles bleibe, wie es ist. Nun lässt sich sicherlich die Marktwirtschaft, vor allem kurzfristig, bis zu einem gewissen Grade beeinflussen. Gerade heute erleben wir ja die kontraktiven Effekte der restriktiven Politik in vielen europäischen Staaten, welche ihre Budgets sanieren müssen. Freilich geht man davon aus, dass nach einer solchen Schrumpfungsphase die jeweilige Wirtschaft wieder Tritt fassen und wachsen werde. Dies entspräche der üblichen zyklischen Bewegung von Volkswirtschaften. Keynes konnte sich freilich auch eine über eine längere Periode unausgelastete Wirtschaft vorstellen.

Ob die Politik die langfristige Entwicklung – wesentlich – beeinflussen kann, ist allerdings sehr die Frage. Dagegen spricht die Erfahrung mit den

Wachstumsperioden, wie etwa mit dem „Wirtschaftswunder“ in Europa, der Wachstumsexplosion in Japan und den Tigerstaaten sowie der gegenwärtigen Performance Chinas. Alle Versuche der Wirtschaftspolitik, nach Abklingen dieser Phasen wieder solche Zuwachsraten zu erreichen, erwiesen sich als erfolglos. (Angesichts der schleppenden ökonomischen Expansion in den USA und Europa könnte man sich überhaupt fragen, ob die Wachstumsbremser keine anderen Sorgen haben.)

Daraus lässt sich erkennen, dass der Versuch, die Volkswirtschaft auf einem konstanten Produktions- und Leistungsniveau festzuhalten, ein äußerst heikles Problem darstellt, weil eine ständige Restriktionspolitik rasch in einer Abwärtsspirale mit schrumpfendem Volkseinkommen und steigender Arbeitslosigkeit enden würde. Damit träten alle jene Effekte ein, die man schon in kurzer Frist etwa in Griechenland beobachten konnte.

Diese Problematik war natürlich Ökonomen schon früh bewusst. 1934 erklärte Werner Sombart in seinem Buch „Deutscher Sozialismus“ – der Hinweis darauf ist sicherlich eine interessante *Trouvaille* in Luks' Studie –: „Dass unser Verzehr nach Menge und Art eine gründliche Umgestaltung erfahren, dass vor allem viel Zivilisations-schutt weggeräumt werden muß, steht für uns außer Zweifel“ ... und ... „Auf ‚Fortschritte‘, wie sie das ökonomische Zeitalter kennzeichnen und dem Wesen des Kapitalismus entsprechen, der von einer ständigen Revolutionierung des Produktions- und Absatzprozesses sein Dasein fristet, verzichten wir“ (zitiert nach Luks, S. 33). Eine merkwürdige Entwicklung des berühmten Analytikers der kapitalistischen Ent-

wicklung, der in seinen späten Jahren nicht nur Sympathien für den Nationalsozialismus entdeckte, sondern offenbar zum frühen Vorläufer der Überwindung des Wachstums geworden war.

Freilich war er sich der Schwierigkeiten bewusst, in einer Marktwirtschaft das BIP konstant zu halten. Daher sei staatlicher Zwang notwendig, denn „Beispiel und Beratung werden wohl niemals genügen, um die niedrigen Instinkte der Masse zu bändigen: diese wird letzten Endes zum Guten gezwungen werden müssen“ (w. o., S. 34).

Allerdings hat Sombart noch eines übersehen. Lässt man jetzt nämlich all die glücklichen Erfahrungen beiseite, welche die Menschheit im 21. Jahrhundert mit Planwirtschaften erworben hat, dann begegnet man einem weiteren Problem. Der Kapitalismus produziert einen endogenen technischen Fortschritt, welchen das System automatisch produziert – Landes spricht von Routine – und welcher nur entfernt mit den Veränderungen der Investitionsquote zusammenhängt. Wollte man diesen verhindern, müsste man die Investitionsquote, einschließlich der Ausgaben für Universitäten, drastisch reduzieren. Das jedoch würde wieder einen Kontraktionsprozess in Gang setzen. Geschieht das nicht, dann wächst die Produktion *cet. par.* automatisch. Tun das die Einkommen und damit die Nachfrage nicht auch, dann wird abermals ein Schrumpfungsprozess der Wirtschaft in Gang gesetzt, weil die Unternehmer ihre gestiegene Produktion nicht absetzen können.

An dieser Stelle pflegt man dann das Argument zu hören, man könne ja die Arbeitszeit verkürzen, anstatt die Einkommen zu erhöhen. Bisher erfolgte dieser Akt stets mit Lohnausgleich, erwies sich also in dieser Form als un-

geeignet. Verzichtet man darauf, dann stagniert zwar das Einkommen, nicht jedoch die Produktion, solange die Unternehmer genügend Arbeitskräfte finden, um den Ausfall der Arbeitszeit zu kompensieren. Wäre das letztlich nicht der Fall, dann käme es tatsächlich zu einer Schrumpfung des BIP, mit den schon beschriebenen Folgen. Im Übrigen ergeben Umfragen, dass die Arbeitnehmer Einkommenssteigerungen weiteren Arbeitszeitverkürzungen vorziehen.

Damit seien nur einige Hinweise darauf vermittelt, dass die Idee vom „Ende des Wachstums“, also einer stationären Wirtschaft, ziemlich weit von der Realität entfernt ist und sich dieses Bestreben angesichts von durchschnittlichen Wachstumsraten in Europa zwischen ein und zwei Prozent überhaupt eher komisch ausnimmt.

Angesichts dieser Umstände sollten sich gerade die Arbeitnehmervertretungen von derartigen intellektuellen Moden, die, wie dargelegt, periodisch auftreten, in ihrem Vorgehen nicht irritieren lassen. Gerade der ÖGB hat stets eine sehr verantwortungsbewusste Lohnpolitik betrieben, welche immer die gesamtwirtschaftlichen Erfordernisse vor Augen hatte und auf diese Weise dazu beitrug, dass Österreich nach 1945 von einem der ärmsten zu einem der reichsten europäischen Industriestaaten wurde. Er hat auch nicht gezögert, die Arbeitsbelastung der Unselbständigen durch Verkürzung der täglichen Arbeitszeit sowie Ausweitung des Urlaubsanspruches sinnvoll zu reduzieren.

Auch scheint es eher abwegig, in einer Zeit, da einerseits die Budgets dringend saniert werden sollen, auf der anderen Seite ständig neue Anforderungen an diese herangetragen werden,

welche von der sozialen Sicherheit bis zu den Schulen und Universitäten oder der Altenpflege reichen, das Ende des Wirtschaftswachstums zu propagieren. Daher sollten die Arbeitnehmervertretungen weiterhin alle Bemühungen unterstützen, welche Wachstum vorantreiben, aber auch die dadurch entstandenen Möglichkeiten zur Einkommenssteigerungen der Arbeitnehmer ausschöpfen.

Felix Butschek

Anmerkungen

- ¹ Siehe etwa Beckerman (1972); Frey (1972); Futures (1973), Butschek (1975).
- ² Robson (2001) 11.

Literatur

- Butschek, F., Die Abschaffung der Wirtschaft oder der Aufstand des Irrationalismus (Wien 1975).
- Beckerman, W., Economists, Scientists and Environmental Catastrophe, in: Oxford Economic Papers 3 (1972).
- Beckerman, W., In Defence of Economic Growth (London 1974).
- Forrester, J. W., World Dynamics (Cambridge, Mass., 1971).
- Futures 3 (1973).
- Frey, B. S., Umweltökonomie (Göttingen 1972).
- Landes, D. S., The Wealth and Poverty of Nations (N.Y. – London 1999).
- Meadows, D. L., Die Grenzen des Wachstums (Stuttgart 1972).
- Robson, A. J., The Biological Basis of Economic Behaviour, in: Journal of Economic Literature 39 (2001).

„Die Ökonomik der Arbeiterbewegung zwischen den Weltkriegen“

Band 3

Lohnpolitik in der Strukturkrise

Günther Chaloupek, Ulrike Felber, Michael Mesch, Hansjörg Klausinger

Ulrike Felber

Kaufkraftstärkung versus Konkurrenzfähigkeit: Die gewerkschaftliche Diskussion über wirtschafts- und lohnpolitische Strategien

Günther Chaloupek/Michael Mesch

Lohnentwicklung und Lohnpolitik in Österreich in der Zwischenkriegszeit

Hansjörg Klausinger

Lohnbildung und Lohnpolitik aus der Sicht der „Österreichischen Schule der Nationalökonomie“

Graz 2009, 96 Seiten, € 14,90.

Band 4

Rudolf Goldscheid und die Finanzkrise des Steuerstaates

Helge Peukert, Manfred Prisching

Helge Peukert

Rudolf Goldscheid: Finanzsoziologie des Steuerstaates

Manfred Prisching

Josef Schumpeter und der Staatskapitalismus

Graz 2009, 136 Seiten, € 16,90.

Band 5

Die Angestellten und die Klassengesellschaft

Michael Mesch, Andreas Weigl, Reinhard Blomert, Ernst Bruckmüller

Michael Mesch, Andreas Weigl

Angestellte und ihre Gewerkschaften in der Ersten Republik

Reinhard Blomert

Die neue soziale Welt der Angestellten. Soziologische Betrachtungen und Entdeckungen von Emil Lederer und Siegfried Kracauer zum Auftreten einer neuen Zwischenschicht

Ernst Bruckmüller

Angestellte und katholische Sozialreform

Graz 2010, 128 Seiten, € 16,90.

Bestellungen bei: Leykam Buchverlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. & Co. KG,
Ankerstraße 4, A-8057 Graz, Tel. +43 (0) 5 0109-6530 bis 6533, 6535,
Fax: +45 (0) 5 0109-6539, e-mail: verlag@leykam.com