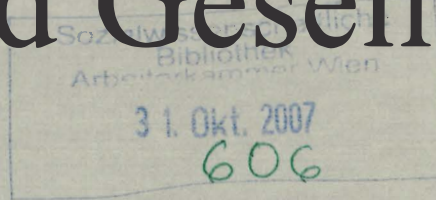


Wirtschaft und Gesellschaft



Editorial

Vollbeschäftigung –
was ist das?

W. Altzinger, M. Wild

Umfang und Struktur der
österreichischen Ausfuhrförderung

A. Degirmencioglu, G. Lunzer, V. Mühlböck
Erbschafts- und Schenkungssteuer
in Österreich

Ralf Rukwid

Lohnspreizung und Arbeitslosigkeit
in Deutschland

Frank Landler

Die Beschäftigung von
AkademikerInnen in Österreich

33. Jahrgang (2007), Heft 3

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

33. Jahrgang (2007), Heft 3

Inhalt

Editorial

Vollbeschäftigung – was ist das? 327

Wilfried Altzinger, Michael Wild

Umfang und Struktur der österreichischen Ausfuhrförderung
sowie ihre beschäftigungspolitischen Implikationen 333

Ani Degirmencioglu, Gertraud Lunzer, Vanessa Mühlböck

Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich – *quo vadis?* 363

Ralf Rukwid

Lohnspreizung und Arbeitslosigkeit. Empirische Befunde zur
Arbeitsmarktsituation gering Qualifizierter in Deutschland 391

Frank Landler

Die Beschäftigung von AkademikerInnen in Österreich 1981-2001
nach Studienrichtungen und Branchen 421

Bücher

Markus Marterbauer, Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven für
eine neue österreichische Wirtschaftspolitik (Agnes Streissler) 445

Herbert Obinger, Emmerich Tálos, Sozialstaat Österreich zwischen
Kontinuität und Umbau. Eine Bilanz der ÖVP/FPÖ/BZÖ-Koalition
(Peter Rosner) 448

Jens Beckert, Milan Zafirovsky (Hrsg.), International Encyclopedia
of Economic Sociology (Reinhard Pirker) 452

Hans-Jürgen Wagener, Thomas Eger, Heiko Fritz, Europäische Integration.
Recht und Ökonomie, Geschichte und Politik (Erich Hödl) 455

Christian Hartmann, Die Lernfähigkeit von Clustern. Eine theoretische
und empirische Betrachtung (Marcel Kirisits) 459

Konrad Paul Liessmann, Theorie der Unbildung. Die Irrtümer
der Wissensgesellschaft (Alexander Schneider) 464

Gabriele Michalitsch, Die neoliberale Domestizierung des Subjekts. Von den Leidenschaften zum Kalkül (Christa Schlager)	471
Jörg Flecker, Sabine Kirschenhofer, Die populistische Lücke. Umbrüche in der Arbeitswelt und Aufstieg des Rechtspopulismus am Beispiel Österreichs (Ursula Filipič)	473
Peter Csendes, Ferdinand Opll (Hrsg.), Wien. Geschichte einer Stadt. Band 3: Von 1790 bis zur Gegenwart (Martin Mailberg)	479
Katrin Boeckh, Ekkehard Völkl, Ukraine. Von der Roten zur Orangen Revolution (Michael Mesch)	485
Bernhard Nagel, Die Eigenarbeit der Zisterzienser. Von der religiösen Askese zur wirtschaftlichen Effizienz (Felix Butschek)	490
Hannes Androsch, Anton Pelinka, Manfred Zollinger (Hrsg.), Karl Waldbrunner. Pragmatischer Visionär für das neue Österreich (Robert Schediwy)	494

Unsere AutorInnen:

Wilfried Altzinger ist ao. Universitätsprofessor am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Abteilung Volkswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien.

Ani Degirmencioglu ist Mitarbeiterin der Abteilung Steuerrecht der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Frank Landler ist Mitarbeiter des Instituts für Demographie der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien.

Gertraud Lunzer ist Mitarbeiterin der Abteilung Steuerrecht der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Vanessa Mühlböck ist Mitarbeiterin der Abteilung Steuerrecht der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Ralf Rukwid ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Instituts für Volkswirtschaftslehre der Universität Hohenheim in Stuttgart.

Michael Wild ist Universitätsassistent am Institut für Volkswirtschaftspolitik und Industrieökonomik der Abteilung Volkswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Vollbeschäftigung – was ist das?

Als Zielsetzung und Aufgabenstellung für die Wirtschaftspolitik hatte die Vollbeschäftigung vor allem in den Jahren nach dem Wachstumsknick von 1975 einen hohen Stellenwert. Besonders in der ersten Phase der heute von gewissen Kreisen als „Schuldenpolitik“ schlechtgeredeten Vollbeschäftigungspolitik der Ära Kreisky konnte die Zunahme der Arbeitslosigkeit hierzulande im Vergleich zum europäischen Durchschnitt zunächst in engen Grenzen gehalten werden.

Danach kam es jedoch zu einer allmählichen Gewöhnung an das Ansteigen der Arbeitslosigkeit, und das Thema Wiedererreichen der Vollbeschäftigung verlagerte sich weg von der tatsächlichen Politikgestaltung hin in die Sonntags- und Festreden. Stattdessen wurde mehr über die im internationalen Vergleich günstige Arbeitsmarktlage in Österreich geredet. Zu Beginn der Neunzigerjahre – 1992 – betrug die Arbeitslosenrate nach der Eurostat-Definition in Österreich 3,4%, im EU-Durchschnitt hingegen fast 9%. Besonders nach dem Antritt der „Wenderegierung“ 2000, als die keynesianische Wirtschaftspolitik offiziell verabschiedet wurde, näherte sich die Arbeitsmarktlage in Österreich dem EU-Durchschnitt immer mehr an. 2005 betrug die österreichische Arbeitslosenrate 5,2% und der EU-Durchschnitt 7,9%. Der Abstand war also schon stark zusammengeschmolzen – ein Ergebnis der angeblich „hervorragenden“ Wirtschaftsentwicklung in unserem Land, die von den Wählern allerdings nicht honoriert wurde.

Erfreulicherweise hat die im Jänner 2007 angetretene neue Bundesregierung die Wiedererreichung der Vollbeschäftigung zu ihrem wichtigsten Ziel erklärt, und sie möchte dies möglichst noch bis zum regulären Ende der Legislaturperiode 2010 verwirklichen. Im Zuge des derzeitigen Konjunkturaufschwungs in Europa und Österreich, welcher noch vor einem Jahr in dieser Stärke und Beständigkeit von niemandem erwartet wurde, ist die Beschäftigung stark gestiegen, und auch die relative und absolute Arbeitslosigkeit sinkt.

Wenn die Bad Ischler Deklaration der Sozialpartner vom Oktober 2006 die Erreichung der Vollbeschäftigung noch als Ziel bis 2016 definierte, so scheint sie aus heutiger Sicht – September 2007 – manchen Politikern schon zum Greifen nahe zu sein oder jedenfalls innerhalb eines kürzeren Zeitraums realisierbar. Spätestens an dieser Stelle stellt sich allerdings die Frage, unter welchen Bedingungen man legitimerweise von Vollbeschäftigung sprechen könnte und wie hoch die Arbeitslosenrate dann sein müsste. Besonders die Unternehmerseite hat es eilig mit Feststellungen, dass „der Arbeitsmarkt leer gefegt sei“,

oder damit, einen „Mangel an Facharbeitern“ zu beklagen. Aussagen des Wirtschaftsministers und des Sozialministers lassen die Absicht erkennen, die Vollbeschäftigung bei einer Arbeitslosenrate von unter 4% nach Eurostat anzusetzen und die Erreichung des Zieles zu proklamieren, sobald bei der Arbeitslosenrate eine Drei vor dem Komma steht. Als wichtigstes Argument wird der europäische Vergleich angeführt, in dem Österreich seit seinem EU-Beitritt in der Rangliste der Arbeitslosenraten immer weit oben rangiert hat.

Ein Staat wie Österreich, der aufgrund der guten institutionellen Voraussetzungen am Arbeitsmarkt stets geringere Arbeitslosenraten als der EU-Durchschnitt hatte, muss ein deutlich ambitionierteres Vollbeschäftigungsziel verfolgen als Staaten mit weniger günstigen Voraussetzungen. Auch wenn der Einäugige unter den Blinden König sein mag, kann eine stetig fortschreitende Sehschwäche nicht zur Neudefinition von Blindheit führen.

Dazu kommt noch, dass das Vollbeschäftigungsniveau nicht in allen EU-Mitgliedsländern beim selben Wert der Arbeitslosenrate liegt, sondern aus wirtschaftlichen, sozialen und politischen Gründen hier sicher Unterschiede zwischen den Ländern anzunehmen sind.

Die langfristige Entwicklung der Arbeitslosigkeit in Österreich

Einen wichtigen Anhaltspunkt dafür, wie niedrig die Arbeitslosenrate sein kann bzw. wie hoch sie war, als in Österreich ein Zustand der Vollbeschäftigung herrschte, kann ein historischer Rückblick liefern. Dafür existiert keine Datenreihe nach den Definitionen von Eurostat, sondern nur für die in Österreich immer noch verwendete Definition der sog. „Registerarbeitslosigkeit“, also Arbeitslosigkeit in Prozent der unselbstständig Erwerbstätigen nach den Meldungen beim Arbeitsmarktservice (früher Arbeitsamt).

Die Arbeitslosenquote allein ist überdies nur eingeschränkt geeignet, das Problem unzureichender Beschäftigungsmöglichkeiten zu erfassen – vom Problem der Qualität der angebotenen Arbeitsplätze ganz zu schweigen. Neben der Arbeitslosenquote nach Eurostat ist in Österreich auch noch die so genannte nationale Quote gebräuchlich, welche im Jahr 2006 mit 6,8% erheblich über der Eurostat-Quote von 4,8% lag. Abgesehen von unterschiedlichen Begriffsdefinitionen sowie Erhebungs- und Berechnungsmethoden unterscheiden sich diese beiden Quoten vor allem in einem für dieses Thema wichtigen Punkt: Ab einer Stunde Arbeit in der Erhebungswoche gelten die Menschen nach der Eurostat-Methode jedenfalls als beschäftigt, während bei der nationalen Quote geringfügige oder gelegentliche Arbeiten den Status der Arbeitslosigkeit unberührt lassen. Für die Eurostat-Quote wird somit

die Beschäftigung äußerst großzügig und die Arbeitslosigkeit sehr restriktiv ausgelegt. Es ist jedenfalls unmittelbar einsichtig, dass bei solch einer Berechnung der Quote selbst bei einer sehr niedrigen Arbeitslosenrate viele Formen von Unterbeschäftigung sowie prekäre Erwerbsverhältnisse, welche mit der Vorstellung von Vollbeschäftigung unvereinbar sind, existieren können.

In der Zeit, wo Vollbeschäftigung und Wirtschaftswachstum unbestritten die obersten Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik waren, nämlich in den drei Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg, herrschte nach einer Faustregel des englischen Ökonomen Beveridge Vollbeschäftigung, sobald die Arbeitslosigkeit 3% unterschritt. Dies deshalb, weil auch bei guter Wirtschaftsentwicklung Veränderungen in der Branchen-, Regional-, Berufs- und Qualifikationsstruktur nicht ganz ohne vorübergehende Arbeitslosigkeit ablaufen und bei Arbeitsplatzwechsel auch aus anderen Gründen eine geringe Sucharbeitslosigkeit in Kauf genommen werden muss. In diesem Sinne waren in einem mehr als hundertjährigen Zeitraum etwa ein Viertel der Jahre solche der Vollbeschäftigung im Sinne von Beveridge, der Großteil davon im „Goldenen Zeitalter“ der Wirtschaftsgeschichte Österreichs von etwa 1960 bis in die frühen 1980er Jahre.

Daraus kann man einerseits den Schluss ziehen, dass ein gewisses, mehr oder weniger großes Ausmaß der Unterbeschäftigung in einer Marktwirtschaft „normal“ ist; andererseits aber auch, dass unter bestimmten Bedingungen ein Beschäftigungsniveau nachhaltig erreichbar ist, bei dem die Arbeitslosigkeit deutlich unter dem derzeitigen liegt. Was vor 25 Jahren möglich war, sollte wirtschaftspolitisch auch heute nicht völlig außer Reichweite liegen. Auch wenn die Registerarbeitslosenrate in den nächsten Jahren unter 6% sinken sollte, wird Österreich damit noch lange nicht einen Zustand der Vollbeschäftigung erreicht haben.

Leichter zu realisieren wäre das 3-Prozent-Ziel nach der Eurostat-Definition. Die Relation der beiden Arbeitslosenraten ist im Zeitverlauf nicht stabil, 1986 und 1989 entsprach einer Eurostat-Arbeitslosenrate von jeweils 3,1% eine Registerarbeitslosenrate von ca. 5% – Letzteres liegt erheblich über dem Vollbeschäftigungswert der Sechziger- und Siebzigerjahre. 3% würden gegenüber derzeit 4,3% (Prognose 2007) eine fühlbare Verbesserung der Arbeitsmarktsituation anzeigen, aber keine Vollbeschäftigung – und daher erst recht nicht 3,9%.

Strukturelle Aspekte der Vollbeschäftigung

Nach etwa zehn Jahren mit für österreichische Verhältnisse hoher Arbeitslosigkeit stellt sich die Frage, inwieweit Veränderungen in der

Wirtschaftsstruktur, in den Verhaltensweisen von Unternehmungen und Arbeitnehmern, in den Beschäftigungsformen, in der Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte etc. neue Tatsachen geschaffen haben, die für die zahlenmäßige Festlegung des Vollbeschäftigungszieles relevant sind. Immer wieder wird argumentiert, dass die Unternehmungen heute die Beschäftigung viel rascher an kurzfristige Schwankungen der Auftragslage anpassen als vor zwanzig oder dreißig Jahren, dass dafür auch Formen des Arbeitsverhältnisses zur Anwendung kommen, die früher keine Rolle gespielt haben (z. B. die Leiharbeit oder die sog. „freien Dienstverträge“), dass die Gestaltung der Arbeitszeiten wesentlich flexibler geworden sind und dass insgesamt aus diesen Änderungen im Durchschnitt ein höheres Maß an friktioneller Arbeitslosigkeit resultiert und dies auch in Zeiten guter Konjunktur zu einer höheren Arbeitslosenrate führt als wir bis in die frühen Achtzigerjahre, als zuletzt Vollbeschäftigung herrschte, gewohnt waren. Das erhöhte Ausmaß an Fluktuation kommt etwa in dem starken Anstieg der Zahl der jährlichen An- und Abmeldungen von Beschäftigungsverhältnissen oder der Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen im Verhältnis zum Beschäftigtenstand (2006: 802.500 oder 25,4%, im Vergleich zu 627.000 oder 21,2% 1992 – für frühere Jahre gibt es diese Zahlen gar nicht).

Zum Teil ist diese höhere Fluktuation sicherlich eine Konsequenz der gestiegenen bzw. nun schon längere Zeit andauernden hohen Arbeitslosigkeit. Denn solange die Arbeitslosigkeit hoch ist, gehen die Unternehmungen ein verhältnismäßig geringes Risiko ein, dass sie einen zusätzlichen Arbeitskräftebedarf nicht durch Neuaufnahmen rasch decken können. Umgekehrt ist bei zunehmender Knappheit von Arbeitskräften das Risiko größer, dass bei steigender Auftragslage die zusätzlichen Arbeitskräfte nicht oder nur unter hohen Kosten auf dem Arbeitsmarkt zu bekommen sind – unter solchen Bedingungen werden Unternehmungen daher weniger dazu geneigt sein, bei jedem Auftragsrückgang gleich auch die Beschäftigung zu reduzieren, weil sie diese Arbeitskräfte möglicherweise bei Bedarf nicht wiederbekommen. Ein sinkendes Niveau der Arbeitslosigkeit in einem längeren Konjunkturaufschwung hat als Sekundäreffekt auch eine Reduktion der fluktuationsbedingten Arbeitslosigkeit zur Folge. Es ist daher nicht von vornherein einleuchtend, dass die Gewerkschaften sich damit begnügen sollen, ihr Vollbeschäftigungsziel bescheidener zu definieren.

Gewandelt hat sich ohne Zweifel auch das Meinungsklima. Markus Marterbauer hat kürzlich sehr treffend festgestellt, dass früher Arbeitskräfteknappheit (=Vollbeschäftigung) als etwas sehr Positives galt, während heute schon bei bescheidenen Rückgängen der Arbeitslosenraten in den Medien sofort laut über Facharbeitermangel und

Arbeitskräfteengpässe lamentiert wird. Als Konsequenz fordern die Unternehmer und ihre politischen Vertreter dann eine Erleichterung des Zuganges für Ausländer zum österreichischen Arbeitsmarkt, um diesen Mangel zu beheben. Die Wahrnehmung und Widerspiegelung der – aus Arbeitnehmersicht erfreulichen – Zunahme der Arbeitskräfteknappheit spielt für die politischen Entscheidungen in dieser Frage eine bedeutende Rolle.

Wie die Erfahrungen aus der jüngsten Diskussion über Facharbeitermangel in der Metallindustrie zeigen, bringt die Bewilligung zusätzlicher Kontingente für die Beschäftigung von Arbeitskräften nicht unbedingt eine rasche Lösung in jenen Bereichen, wo tatsächlich punktuell Mangel an gut qualifizierten Arbeitskräften herrscht. Nur durch vermehrte Anstrengungen bei Aus- und Weiterbildung kann dort i. d. R. das zusätzliche Angebot bereitgestellt werden.

Der wichtigste Grund dafür, warum heute die Vollbeschäftigung schwieriger zu erreichen ist als in den frühen Achtzigerjahren, ist der Umstand, dass die Migration seit Ende der Achtzigerjahre Dimensionen angenommen hat, die das Arbeitskräfteangebot jedes Jahr um ca. ½ Prozent zunehmen lassen. In den letzten Jahren kam der stärkste Zustrom aus Deutschland – eine Entwicklung, die beim EU-Beitritt Österreichs überhaupt nicht vorstellbar war. Zusammen mit zunehmenden Erwerbsquoten der inländischen Erwerbsbevölkerung führt dies zu einer Gesamtsteigerung des Arbeitskräfteangebots, deren Absorption bereits ein BIP-Wachstum von 2,5% pro Jahr erforderte. Im Unterschied zu früheren Perioden ist nur noch ein geringer Teil der Zuwanderung kontrollierbar, und ab 2011 wird auch den Arbeitskräften aus den Beitrittsländern (für solche aus Rumänien und Bulgarien erst 2014) der ungehinderte Zugang zum österreichischen Arbeitsmarkt offenstehen. Bis dahin sollten jedenfalls Beschränkungen aufrecht bleiben – auch wenn die Arbeitslosenrate unter 4% nach Eurostat sinken sollte, denn dies bedeutet – wie oben ausgeführt – noch lange keine Vollbeschäftigung.

Bis auf Weiteres bleibt das Ziel der Vollbeschäftigung sehr ambitioniert. Eine Reduktion der Arbeitslosenrate nach Eurostat-Definition von derzeit 4,3% auf 3% würde zweifellos Österreich diesem Ziel schon recht nahe bringen. Inwieweit dies tatsächlich gelingt, wird unter den gegebenen Bedingungen vom Wirtschaftswachstum abhängen, bzw. vom Erfolg der Wirtschaftspolitik, dieses zu stimulieren.

„Durch Wachstum zu mehr Beschäftigung“

– so lautet die grundlegende Leitvorstellung der Wirtschaftspolitik im Programm der seit Jahresbeginn amtierenden Bundesregierung. In

diesem Zusammenhang wird immer wieder eingewendet, dass Wachstum nicht mehr genügend Beschäftigung schaffe. Es handelt sich bei dieser Behauptung allerdings um ein grobes Missverständnis. Tatsächlich war die Zunahme der Beschäftigung zuletzt auch bei relativ geringen Wachstumsraten erstaunlich groß – 2005 bei 2% BIP-Wachstum stieg die Beschäftigung um 1%, 2006 bei 3,1% BIP-Wachstum um 1,7%. Bei den derzeit gegebenen Zuwachsraten des Arbeitskräfteangebots sinkt die Arbeitslosenrate allerdings erst dann merklich, wenn das Wachstum über 3% liegt. Eine fühlbare weitere Reduktion der Arbeitslosenrate würde daher eine Fortsetzung des gegenwärtigen Aufschwungs über mehrere Jahre – wie zuletzt 1988 bis 1992 – erfordern. Um den gegenwärtigen Aufschwung zu verlängern, bedarf es nicht nur auf nationalstaatlicher, sondern vor allem auf europäischer Ebene einer expansiven Wirtschaftspolitik, die auf der Angebots- wie auf der Nachfrageseite das Wachstum fördert.

Auch wenn es bis zum Ende dieses Jahrzehnts vielleicht nicht gelingen wird, die Arbeitslosenrate auf 3% herunterzudrücken, sollte das Ziel der Vollbeschäftigung deswegen nicht aufgegeben werden. Bei Knappheit an Arbeitskräften lebt es sich für die meisten Menschen besser, als wenn sie mit der ständigen Sorge um die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes belastet sind.

Umfang und Struktur der österreichischen Ausfuhrförderung sowie deren beschäftigungspolitische Implikationen¹

Wilfried Altzinger, Michael Wild

1. Einleitung

Die Auslandsinvestitionstätigkeit österreichischer Unternehmen hat seit Beginn der 90er Jahre – insbesondere in Zusammenhang mit der Ostöffnung – massiv zugenommen. Dadurch wurden auch die traditionellen Förderungen für Auslandsinvestitionen vermehrt in Anspruch genommen. Zwischen 1995 und 2004 wurde die Internationalisierung der österreichischen Unternehmen durch die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) in Form von Absicherung politischer Risiken durch die Bundesgarantie (G-4) sowie durch Haftungen in Form von Wechselbürgschaften (WB) in der Höhe von über 13 Mrd. € unterstützt. Insgesamt wurden dabei über 1.000 Projekte gefördert.² Die Voraussetzung für die Inanspruchnahme derartiger Instrumente ist, dass die unterstützten Unternehmen durch ihre Auslandaktivitäten positive Leistungsbilanz- und Wachstumseffekte erwirken. Die OeKB (2007, S. 1) schreibt dazu:

„Für ein Stammhaus heißt Internationalisierung: Erschließen neuer Märkte, Verbessern der Produktivität und fast immer Wachstum. Da sich nun Auslandsinvestitionen der österreichischen Wirtschaft in aller Regel günstig auf die österreichische Leistungsbilanz auswirken, kann Sie die OeKB unterstützen.“

Einerseits gilt es diese allgemeine Feststellung zu prüfen, andererseits stellt sich aber auch die Frage, wie sich die Förderung der Internationalisierung auf Beschäftigung und Löhne auswirkt. Die *ex ante*-Prüfung (!) dieser Effekte ist naturgemäß schwierig, obwohl dies eigentlich Voraussetzung für die Zusage bzw. Ablehnung einer Absicherung bzw. Haftungsübernahme wäre. Umso wichtiger erscheint es, dass eine Evaluierung der beiden Programme zumindest *ex post* angestellt wird. Erst dadurch lassen sich Aussagen über die Effizienz dieser Programme treffen sowie mögliche Änderungsvorschläge diskutieren.

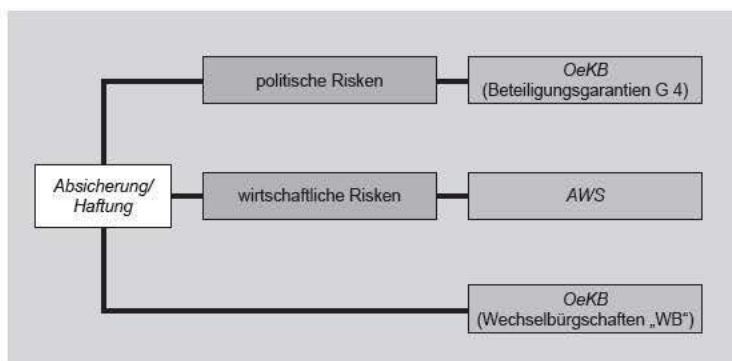
Um diese Fragen detaillierter untersuchen zu können, ist die vorliegende Studie folgendermaßen aufgebaut. In Kapitel 2 werden die beiden

Programme dargestellt. Kapitel 3 bietet eine deskriptive Analyse beider Programme, während in Kapitel 4 eine ökonometrische Untersuchung die Beschäftigungs- sowie Lohn- und Gehaltseffekte prüft. Abschließend werden die Ergebnisse zusammengefasst sowie wirtschaftspolitische Konsequenzen diskutiert.

2. Grundzüge der Bundesgarantie G-4 sowie der Wechselbürgschaft (WB)³

Im Rahmen der Förderung der Internationalisierung österreichischer Unternehmen werden durch die OeKB zwei Instrumente zur Haftungsabsicherung angeboten (vgl. Abb. 1): Zum einen gibt es für Unternehmen mit Firmensitz in Österreich die Möglichkeit, sich gegen politische Risiken von Auslandsinvestitionen zur Beteiligung an Unternehmen in Drittstaaten oder zur Gründung einer Niederlassung zu versichern (Bundesgarantie G-4), zum anderen gibt es eine begünstigte Refinanzierungsmöglichkeit in Form einer Wechselbürgschaft (WB).⁴ Für beide Maßnahmen gilt, dass „insbesondere Projekte in den Bereichen Umweltschutz, Entsorgung und Infrastruktur“ gefördert werden sollen (AusfFG 1981, § 1). Zur Begutachtung von großen Ansuchen (mehr als € 200.000) um Haftungsübernahme ist ein Beirat beim Bundesministerium für Finanzen eingerichtet. Mitglieder des Beirates sind Vertreter der Ministerien (Finanzen, Wirtschaft und Arbeit, Land- und Forstwirtschaft, Umwelt sowie Außenministerium), Vertreter der Wirtschaftskammer Österreich, der Bundesarbeitskammer, der Landwirtschaftskammer und des Gewerkschaftsbundes sowie ein Vertreter der Oesterreichischen Nationalbank. Die Begutachtung soll unter „gesamtwirtschaftlichen einschließlich ökologischen und beschäftigungspolitischen Aspekten“ vorgenommen werden (AusfFG 1981, § 5 Abs. 2).

Abbildung 1: Instrumente der Absicherung und Haftung der OeKB



Quelle: Oesterreichische Kontrollbank (2007).

2.1 Absicherung politischer Risiken durch die Bundesgarantie G-4

Die Bundesgarantie G-4 deckt politische Risiken, die im Zusammenhang mit Firmengründungen oder dem Erwerb von Firmen oder Beteiligungen im Ausland entstehen können. Politische Risiken sind dabei:

- die gänzliche oder teilweise Entziehung von Beteiligungsrechten oder Ansprüchen aus beteiligungsähnlichen Darlehen, z. B. Verstaatlichung, Enteignung;
- eine vollständige oder so wesentliche Zerstörung von Vermögenswerten des ausländischen Unternehmens, dass dieses nicht mehr ohne Verlust weitergeführt werden kann;
- die Beschränkung der freien Verfügung oder des Transfers von Dividenden aus Beteiligungen, Kapitaltilgungen und Zinszahlungen aus beteiligungsähnlichen Darlehen oder Erlösen aus dem Verkauf von Beteiligungsrechten.

Durch Beteiligungsgarantien typischerweise gedeckte Märkte sind alle Staaten außerhalb der OECD sowie die Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Türkei, Mexiko und die Republik Korea. Voraussetzung für eine Beteiligungsgarantie G-4 ist eine positive Auswirkung des Grundgeschäfts auf die österreichische Leistungsbilanz (vgl. Kap. 2.3).

2.2 Haftung in Form von Wechselbürgschaften (WB)

Die Wechselbürgschaft wird als Voraussetzung für den Zugang zu den Exportfinanzierungsverfahren der OeKB eingesetzt. Sie kann als Basis für die Finanzierung von Beteiligungen und beteiligungsähnlichen Rechtsgeschäften, typischerweise in OECD-Ländern, verwendet werden. Nach Risikobeurteilung und Begutachtung übernimmt das Bundesministerium für Finanzen die Haftung. Mit Wechselbürgschaftszusagen für Beteiligungen ist keine Deckung von politischen Risiken verbunden.

Während die Bundesgarantie G-4 eine Absicherung von politischen Risiken ist, dient die Wechselbürgschaft vor allem zur Absicherung günstiger Kreditkonditionen, schmälert das wirtschaftliche Risiko und erhöht somit die Ertragslage bzw. verringert die Verluste der geförderten Unternehmen. Auch für die Erteilung von Wechselbürgschaftszusagen ist generell die positive Auswirkung des Grundgeschäfts auf die österreichische Leistungsbilanz notwendig.

2.3 Voraussetzung für die Zusage von G-4 und Wechselbürgschaften

2.3.1 Positive Leistungsbilanzeffekte

Voraussetzung für beide Programme, sowohl für die Bundesgarantie G-4 als auch für die Zusage einer Wechselbürgschaft, sind positive Leis-

tungsbilanzeffekte. Eine Beihilfe soll dabei insbesondere dann erfolgen, wenn – so die OeKB (2007, S. 2) – durch die Auslandsinvestitionen:

- das Vertriebsnetz für die Produkte, welche in Österreich erzeugt werden, erweitert wird;
- ein Teil der Fertigungsschritte ausgelagert wird, um so konkurrenzfähig zu bleiben;
- Know-How verkauft oder Lizenzgebühren eingenommen werden;
- aus der Beteiligung Gewinne oder Dividenden erwartet werden.

Leistungsbilanzeffekte von Auslandsinvestitionen sind äußerst komplex⁵ und können mittels den uns vorliegenden Daten der OeKB nicht näher analysiert werden. Generell kann hier folgendes angemerkt werden: Da die größten Exporte in der Regel auch von jenen (multinationalen) Unternehmen getätigt werden, welche auch mittels Direktinvestitionen internationalisieren, so ist das Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und Exporten zumeist positiv. Lipsey (2003, S. 8) schreibt dazu:

„The basic problem with studies of these questions (FDI and exports) has always been the close connection between the factors that determine a firm's exports and those that determine its foreign direct investment. A country's most competent and successful firms tend to export and to invest in production abroad, and the same is generally true of the most successful industries.”

Auch die Daten für Österreich deuten darauf hin, dass jene Unternehmen, welche im Ausland investieren, so genannte Multinationale Unternehmen (MNU), auch einen Großteil der heimischen Exporte tätigen.⁶

Tabelle 1: Außenhandel von Multinationalen Unternehmen (MNU) in Österreich, 2004 (in Mrd. €)

	öst. Mütter	öst. Töchter	Beides gleich- zeitig	Außen- handel der MNU	MNU- Handel/ ges. Handel in %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Warenexporte	22,20	14,90	6,70	43,80	48,8
davon konzernintern	2,90	9,60	0,60	13,20	
Warenimporte	15,40	19,00	5,90	40,30	44,2
davon konzernintern	0,90	14,60	0,30	15,90	
Bilanz insgesamt	6,80	-4,10	0,80	3,50	
davon konzernintern	2,00	-5,00	0,30	-2,70	
Exporte/Importe	1,44	0,78	1,14	1,09	
Exp./Imp. (konzernintern)	3,22	0,66	2,00	0,83	

Quelle: Dell'Mour (2006) 15.

Für 2004 zeigt sich, dass die MNU in Österreich 48,8% der gesamten Exporte und 44,2% der gesamten Importe tätigen (Tab. 1, Spalte 5).⁷ Die MNU insgesamt erwirtschaften dabei einen Handelsbilanzüberschuss von 3,5 Mrd. €, wobei die Handelsbilanz insgesamt ein Defizit von 1,3 Mrd. € aufwies. Darüber hinaus sieht man auch, dass ein nicht unwesentlicher Teil des Handels der MNU konzerninterner Handel ist. Auf der Exportseite sind dies 30,1%, auf der Importseite sogar 39,5%.

In Tabelle 1 ist sowohl der Handel der österreichischen Mütter (aktive Direktinvestitionen, Spalte 1) als auch jener der ausländischen Töchter in Österreich (passive Direktinvestitionen, Spalte 2) dargestellt. Darüber hinaus gibt es auch noch MNU, welche zwar selbst ausländische Töchter (z. B. mit einer Mutter in Deutschland) sind, diese aber wiederum eine Direktinvestition in einem Drittland (z. B. Ungarn) tätigen und somit de facto Tochter- und Mutterunternehmen in einem sind (Spalte 3). Da sowohl in- als auch ausländische Unternehmen einen Anspruch auf Beteiligungsgarantie und Wechselbürgschaft haben, so sind in diesem Falle vor allem Spalte (1) und Spalte (3) von Interesse.

Zunächst zeigt sich ein extrem stark kontrastierendes Bild zwischen aktiven und passiven Direktinvestitionen (DI). Während aktive DI insgesamt einen Handelsbilanzüberschuss von 6,8 Mrd. € erzielen (davon knapp 1/3 konzernintern), so weisen die passiven DI ein Defizit in der Höhe von 4,1 Mrd. € auf. Das rein konzerninterne Defizit ist darüber hinaus mit 5,0 Mrd. € sogar noch größer! Dies zeigt sehr deutlich, dass ausländische Konzerne extrem hohe Vorleistungen für Produktion und Vertrieb nach Österreich liefern, so wie auch österreichische Auslandsinvestoren wesentlich höhere Vorleistungen an ihre ausländischen Töchter liefern als sie von diesen konzernintern erhalten. Jene Unternehmen, welche in ausländischem Eigentum stehen und deren Auslandsaktivitäten durch die OeKB ebenfalls gefördert werden, weisen zwar auch Handelsbilanzüberschüsse auf, aber auf vergleichbar niedrigem Niveau. Im Jahre 2004 waren die Exporte der österreichischen MNU um 44% höher als die Importe, jene der ausländischen Direktinvestoren übertrafen deren Importe hingegen nur um 14%.

Die Daten in Tabelle 1 zeigen, dass aktive DI in Österreich hohe Handelsbilanzüberschüsse erzielen, während passive DI einen wesentlichen Beitrag für Österreichs Handelsbilanzdefizit liefern. Inländische Direktinvestoren zeigen eine wesentlich bessere Handelsbilanz als ausländische Direktinvestoren. Anzumerken gilt es hier, dass den konzerninternen Handelsbilanzüberschüssen der (österreichischen) MNU auf Seiten der Gastländer entsprechende Defizite in gleicher Höhe gegenüberstehen müssen.

Abschließend soll hier noch kritisch angemerkt werden, dass neben diesen generell eher positiven Handelsbilanzeffekten von Direktinvestitionen

die meisten Studien auch zeigen, dass die Auswirkungen der Internationalisierung auf die Leistungsbilanz nach Unternehmen, Branchen und Zielländer sowie über die Zeit sehr unterschiedlich sein können.⁸

2.3.2 Positive gesamtwirtschaftliche, ökologische und beschäftigungspolitische Aspekte

Im AusfFG 1981 wird explizit festgehalten, dass der Beirat die „Begutachtung unter gesamtwirtschaftlichen einschließlich ökologischen und beschäftigungspolitischen Aspekten“ vorzunehmen hat (Ausfuhrförderungsgesetz 1981). Diese Formulierung ist so allgemein gehalten, dass eine entsprechende Evaluierung dieser Gesetzesgrundlage kaum erfolgt. In der vorliegenden Arbeit werden ökologische Kriterien nicht näher untersucht. Allerdings wird die Thematik von Beschäftigung, Löhnen und Gehältern sowie Produktivität und Gewinnen in den geförderten Unternehmen untersucht. Dieser Untersuchungsschritt (Kapitel 4) lässt in Verbindung mit den Leistungsbilanzeffekten auch gewisse Rückschlüsse auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu.

Im Folgenden werden die beiden Maßnahmen zur Förderung der Internationalisierung, die Beteiligungsgarantie G-4 sowie die Wechselbürgschaftsgarantie, getrennt analysiert.

3. Die Entwicklung der Beteiligungsgarantie G-4 sowie der Wechselbürgschaft (WB) in der Periode 1995-2004

3.1 Umfang und Struktur des Fördervolumens

Die Entwicklung des Fördervolumens für Beteiligungsgarantien sowie Wechselbürgschaften für die Periode 1995-2004 ist in Tabelle 2 dargestellt. Insgesamt wurden in dieser zehnjährigen Periode laut einer Sonderauswertung der OeNB⁹ 1.643 Neuinvestitionen getätigt mit einem Gesamtwert von 27,1 Mrd. €. Der Medianwert der Neuinvestitionen lag dabei im Durchschnitt bei 1,5 Mill. €. Für die Periode 2000-2004 zeigt sich insgesamt ein deutlich höheres Investitionsvolumen als in der ersten Periode.

Insgesamt wurde in dieser zehnjährigen Periode durch die OeKB ein Fördervolumen in der Höhe von 13,1 Mrd. € vergeben, knapp zwei Drittel davon in Form von Wechselbürgschaften und ein Drittel in Form von G-4-Finanzierungen. Während das jährliche Volumen an G-4-Förderungen über die zehn Jahre relativ konstant blieb und (mit der Ausnahme 1998) rund 0,5 Mrd. € betrug, so entwickelten sich die Wechselbürgschaften seit 1999 sehr dynamisch. Betrug das durchschnittliche Jahresfördervolumen 1995-1998 zwischen 0,07 und 0,37 Mrd. €, so erreichte dieses zwischen 1999-2004 mit 0,87 bis 1,87 Mrd. € ein Vielfaches davon. Die gesamte

**Tabelle 2: Fördervolumen der OeKB: Beteiligungsgarantie G-4 sowie Wechselbürgschaften 1995-2004
(in 1.000 €)**

	G4			WB			Neuinvestitionen (OeNB)		
	Median	Summe	Anzahl	Median	Summe	Anzahl	Median	Summe	Anzahl
1995	916	155.124	58	1.308	371.333	63	799	558.234	155
1996	1.299	211.246	66	1.593	283.293	36	933	413.617	128
1997	1.245	300.404	58	872	73.041	23	1.119	672.786	157
1998	2.134	968.850	72	890	100.345	34	1.134	1.517.524	149
1999	1.017	478.459	66	2.907	1.688.501	50	1.639	1.801.588	161
2000	1.289	449.197	56	2.544	1.299.454	62	2.416	4.204.351	168
2001	1.082	498.065	56	6.758	877.789	41	2.640	4.047.588	173
2002	932	469.812	40	3.184	527.708	38	2.390	6.178.207	171
2003	2.124	249.165	29	2.300	1.786.136	57	1.553	3.350.209	190
2004	2.500	487.804	25	4.988	1.873.724	80	2.210	4.353.387	191
Insgesamt	1.216	4.268.126	526	2.547	8.881.324	484	1.535	27.097.493	1643

Förderstruktur wird extrem stark bestimmt durch den starken Anstieg an Wechselbürgschaften seit 1999.¹⁰

In dieser zehnjährigen Periode wurden im Jahresdurchschnitt ca. 100 Fälle gefördert, womit sich insgesamt 1.010 Fälle ergeben. Die Förderfälle verteilten sich jeweils zur Hälfte auf Wechselbürgschaften (484 Fälle oder 52,1%) sowie G-4-Förderungen (526 Fälle oder 47,9%). Somit ergeben sich auch sehr unterschiedliche durchschnittliche Fördervolumina pro Fall. Während der Medianwert der Fördersumme von G-4-Fällen bei 1,2 Mio. € liegt, so beträgt jener für Wechselbürgschaften mit 2,5 Mio. € mehr als das Doppelte. Der Medianwert der durchschnittlichen Förderungen ist in beiden Kategorien über die gesamte Periode deutlich gestiegen.

Betrachtet man weiters den „Ausschöpfungsgrad“ der Förderungen (vgl. Abb. 2), also die Anzahl jener Unternehmen, welche eine Beteiligungsgarantie oder eine Wechselbürgschaft erhielten, in Relation zu den gesamten Neuinvestitionen, so zeigt sich deutlich, dass die Beteiligungsgarantien im Laufe dieser Periode einen deutlich sinkenden Ausschöpfungsgrad von vormals 50% (1996) auf nunmehr 13% (2004) aufweisen, während für die Wechselbürgschaften der gegenteilige Trend bemerkbar ist. Insbesondere in der Periode 2002-2004 ist die Ausschöpfungsquote kontinuierlich auf 42% gestiegen. Während für die Beteiligungsgarantien insbesondere das abnehmende Risiko der Neuinvestitionen in Mittel- und Osteuropa ausschlaggebend war (vgl. Kap. 3.3.), so ist der steigende Trend bei der Inanspruchnahme von Wechselbürgschaften zunächst nur schwer erklärbar (vgl. dazu näher Kap. 3.4).

Abbildung 2: Ausschöpfungsquote (Anzahl der Förderfälle in Relation zu Neuinvestitionen)

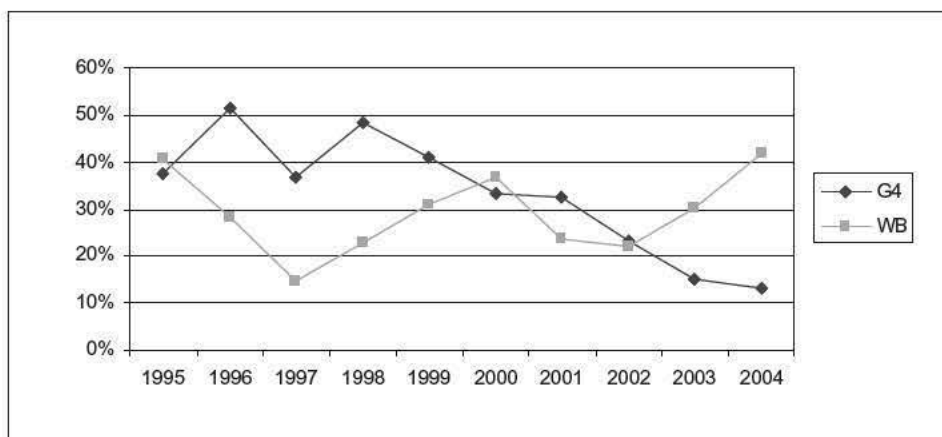


Tabelle 3: Verteilung der Fördervolumen (G-4 und WB) im Vergleich zur Verteilung der gesamten Neuinvestitionen 1995-2004 (in 1.000 €)

Dezil	G4			WB			Neuinvestitionen (OeNB)		
	Median	Summe	%	Median	Summe	%	Median	Summe	%
1	51	2.889	0,1%	73	3.790	0,0%	79	12.534	0,0%
2	194	10.067	0,2%	272	14.269	0,2%	194	32.291	0,1%
3	320	17.375	0,4%	573	28.790	0,3%	378	62.992	0,2%
4	581	31.486	0,7%	1.090	56.785	0,6%	698	116.442	0,4%
5	945	50.978	1,2%	2.000	94.235	1,1%	1.255	202.942	0,7%
6	1.500	84.194	2,0%	3.000	151.959	1,7%	1.964	323.858	1,2%
7	2.798	150.159	3,5%	5.250	269.776	3,0%	3.236	544.246	2,0%
8	4.715	260.196	6,1%	10.000	490.826	5,5%	5.862	992.502	3,7%
9	10.901	632.675	14,8%	20.348	1.068.655	12,0%	12.796	2.122.254	7,8%
10	43.454	3.028.107	70,9%	87.207	6.702.239	75,5%	45.225	22.687.561	83,7%
Insgesamt	1.216	4.268.125	100,0%	2.547	8.881.324	100,0%	1.533	27.097.623	100,0%

3.2 Die Verteilung der Förderfälle

Tabelle 3 zeigt die Verteilung der Neuinvestitionen in der Periode 1995-2004 sowie die Verteilung der Förderfälle, geordnet nach deren Förderhöhe. Dabei zeigt sich, dass die unteren 50% aller Neuinvestitionen nur für 1,4% des gesamten Investitionsvolumens zeichneten, während das oberste Dezil knapp 84% des gesamten Investitionsvolumens tätigte.¹¹ Die Ungleichheiten in der Verteilung der Förderfälle sind ähnlich krass. Während bei den Beteiligungsgarantien die untersten 50% aller Fälle nur 2,6% des Haftungsvolumens erhielten und bei den Wechselbürgschaften dies 2,2% ausmachte, so erhielt das oberste Dezil 70,9% bzw. 75,5% des Haftungsvolumens. Der Median pro Förderfall für das unterste Dezil machte 51.000 € bzw. 73.000 € aus, hingegen betrugen diese Werte im obersten Dezil 43,4 Mio. € bzw. 87,2 Mio. €! Die Relation der Medianwerte zwischen unterstem und oberstem Dezil betrug somit für beide Programme beinahe 1:1000! Es zeigt sich auch, dass die ungleiche Verteilung bei den Wechselbürgschaften noch deutlicher ausfällt als bei den G-4-Förderungen.

Mittels dieser Daten kann auch eine Lorenzkurve ermittelt werden, welche die Ungleichheit der Verteilung verdeutlicht (vgl. Abb. 3). Auf der horizontalen Achse sind dabei alle Förderfälle aufgetragen (insgesamt 1.010 Fälle), geordnet entsprechend der Höhe des Fördervolumens. Auf der vertikalen Achse sind die kumulierten Fördermittel (insgesamt 13,15 Mrd. €) aufgetragen. Somit kann anhand dieser Abbildung abgelesen werden, dass z. B. die untersten $\frac{3}{4}$ aller Förderfälle nur 10% des gesamten Fördervolumens auf sich vereinigten. Oder umgekehrt, das oberste Viertel aller Fälle zeichnet für 90% des gesamten Fördervolumens! Diese Daten zeigen zwar deutlich die extreme Konzentration der Internationalisierungs-Instrumente, diese Konzentration entspricht jedoch auch der extremen Konzentration auf Seiten der Neuinvestitionen.

Berechnet man für G-4 Förderungen und Wechselbürgschaften getrennt die Gini-Koeffizienten für die einzelnen Jahre (vgl. Tab. 4), so zeigt sich, dass der Koeffizient für beide Programme mit 0,81 (G-4) bzw. 0,83 (WB) extrem hohe Werte aufweist. Diese hohen Werte ergeben sich insbesondere durch hohe Fördersummen für einige wenige Großprojekte. So bezogen die Top-30 Projekte der Bundesgarantie 58,3% aller Fördervolumina, während die Top-30 Wechselbürgschaftsfälle sogar 65,9% aller Fördervolumina auf sich vereinigten.

Abbildung 3: Die Verteilung der Fördervolumina (G-4 und Wechselbürgschaft) dargestellt anhand einer Lorenzkurve 1995-2004

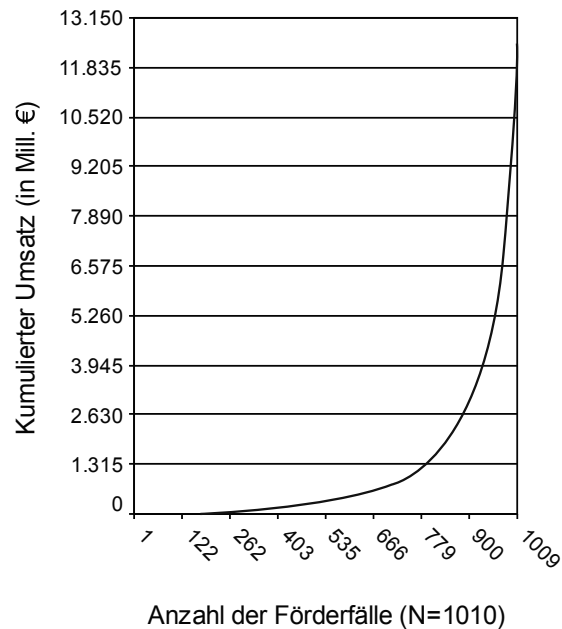


Tabelle 4: Gini-Koeffizienten für G-4 und Wechselbürgschaften 1995-2004

Jahr	G4		WB	
	Gini	Anzahl	Gini	Anzahl
1995	0,70	58	0,73	63
1996	0,66	66	0,75	36
1997	0,74	58	0,71	23
1998	0,79	72	0,73	34
1999	0,79	66	0,82	50
2000	0,82	56	0,84	62
2001	0,84	56	0,76	41
2002	0,86	40	0,78	38
2003	0,70	29	0,86	57
2004	0,79	25	0,76	80
Insgesamt	0,81	526	0,83	484

3.3 Die G-4-Förderungen

3.3.1 Die Regionalstruktur

Tabelle 5 stellt die regionale Struktur der G-4-Förderungen dar. Dabei wurden insgesamt sieben Ländergruppen unterschieden. Einerseits vier „westliche“ Staatengruppen: Deutschland, die EU-13, Schweiz sowie USA und Kanada; andererseits zwei „östliche“ Staatengruppen, die MOEL-5 (Ungarn, Slowenien, Tschechien, Slowakei und Polen) und eine „restliche osteuropäische Ländergruppe“ sowie eine Gruppe „restliche Welt“.

Tabelle 5: Verteilung der G-4-Förderungen nach Ländergruppen 1995-2004

	MOEL-5	Rest Osteuropa	Rest Welt	Gesamt
	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil
1995	80,8%	6,0%	13,2%	100,0%
1996	65,2%	9,6%	25,2%	100,0%
1997	84,0%	10,1%	5,9%	100,0%
1998	51,9%	28,4%	19,7%	100,0%
1999	35,5%	36,8%	27,7%	100,0%
2000	18,5%	45,6%	35,9%	100,0%
2001	4,9%	54,1%	41,0%	100,0%
2002	5,1%	88,4%	6,5%	100,0%
2003	7,6%	89,8%	2,6%	100,0%
2004	.	98,5%	1,5%	100,0%
Gruppe insgesamt	31,4%	49,3%	19,3%	100,0%

Da, wie bereits erwähnt, durch die Beteiligungsgarantie typischerweise nur alle Staaten außerhalb der OECD sowie die Tschechische Republik, Ungarn, Polen, die Türkei, Mexiko und die Republik Korea abgedeckt sind, ist die so genannte „westliche“ Staatengruppe von diesen Förderungen ausgeschlossen. Innerhalb der Periode 1995-2004 entfielen 31,4% der Fördersumme auf die MOEL-5, auf die verbleibenden süd- und osteuropäischen Staaten entfielen 49,3% der Fördersumme. Die größten Fördersummen verzeichnete Kroatien (21,6%), Russland (13,5%), die Slowakei (9,8%), Tschechien (9,4%), Rumänien (7,0%), Ungarn (6,1%), Brasilien (7,6%) sowie China (5,4%).

Innerhalb dieser drei Staatengruppen zeigt sich, dass in den Jahren 1995-1998 das Gros der Förderungen auf die unmittelbaren östlichen Nachbarstaaten Österreichs entfiel. Mit zunehmender politischer Stabilität dieser Staaten ging deren Anteil stark zurück. Mächte deren Anteil im Jahre 1995 noch 80,8% der Fördersumme aus, so ging dieser kontinuierlich zurück, und im Jahre 2004 erhielt keine einzige Investition in diesen fünf nunmehrigen EU-Ländern eine Beteiligungsgarantie. Ab 1999 verzeichneten die Länder der „restlichen osteuropäischen Ländergruppe“ die höchsten Anteile an den G-4-Förderungen. In den Jahren 2002-2004 wurden nahezu ausschließlich diese Länder (v. a. Kroatien, Bulgarien, Rumänien, Russland) mit G-4-Förderungen bedacht.

3.3.2 Die Branchenstruktur

Die sektorale Verteilung der G-4-Förderungen unterstreicht die Dominanz des Finanzsektors mit knapp 50% des gesamten Fördervolumens (vgl. Tab. 6). Dieser Sektor ist sicherlich einzigartig. Quantitativ an zweiter Stelle, jedoch mit großem Abstand, folgt der unternehmensbezogene Dienstleistungssektor. In dieser Kategorie sind auch österreichische Holding-Gesellschaften enthalten. Innerhalb des sekundären Sektors ist mit 8,5% der Sektor Papier, Druck und Verlag der wichtigste Sektor. Alle anderen Branchen haben nur relativ geringe Anteilswerte.

3.3.3 Die Top-30 Förderfälle

Auf nur 30 Förderfälle entfielen 58,3% des gesamten Fördervolumens. Dabei zeigt sich sehr deutlich, dass diese Ausfallshaftung für politische Risiken extrem durch den Finanzsektor dominiert wird. 23 Förderfälle der Top-30 kamen Auslandsinvestitionen im Finanzsektor zu Gute, der Großteil davon für Investitionen in Kroatien. In Kroatien hielten Ende 2005 alleine die vier größten österreichischen Banken (RZB, BA-CA, Erste, Hypo-Alpen-Adria) einen Marktanteil von 57,3%.¹² Österreich war Ende 2005 auch der größte ausländische Investor in Kroatien. Auch in Tschechien, der Slowakei, Rumänien, Bulgarien und Russland wurden die Investitionen des Finanzsektors stark durch die G-4 gesichert. Es ist offensichtlich, dass der Expansionskurs österreichischer Banken in Mittel- und Osteuropa durch die Tätigkeit der OeKB kräftig unterstützt wurde.¹³ Studien zeigen zwar, dass der Bankensektor bei der Akquirierung neuer Märkte tatsächlich eine Schlüssel- und Pionierrolle übernimmt und somit risikoreicher agiert als die im Anschluss folgenden Direktinvestition des industriellen Sektors, aber es ist andererseits auch mehrfach dokumentiert, dass der Bankensektor gerade in der Frühphase der Direktinvestition sehr hohe Erträge erzielte.¹⁴

Tabelle 6: Verteilung der G-4-Förderungen nach Branchen 1995-2004 (in 1.000 €)

<i>Branchen</i>	Summe	%-Anteil
Bergbau und Energie	14.264	0,3%
Nahrungs- und Genussmittel	21.536	0,5%
Textilwaren, Bekleidung, Leder	31.651	0,7%
Holz	16.528	0,4%
Papier, Verlagsw., Druckerei	361.219	8,5%
Chemie, Gummi, Mineralöl	81.740	1,9%
Glas, Steinwaren	143.469	3,4%
Metall	42.048	1,0%
Maschinenbau	53.840	1,3%
Elektrotechnik, Optik	197.122	4,6%
Fahrzeugbau	2.140	0,1%
Möbel, Sportgeräte, Recycling	5.279	0,1%
Bauwesen	179.738	4,2%
Handel	166.591	3,9%
Hotels, Gaststätten	18.895	0,4%
Verkehr, Nachrichten	96.468	2,3%
Kredit, Versicherungen	2.126.618	49,8%
Unternehmensbez. Dienste	689.314	16,2%
Sonstige Dienstleistungen	19.666	0,5%
Gesamt	4.268.126	100,0%

Regional wird nochmals die extreme Orientierung auf Mittel- und Südosteuropa gut dokumentiert. Nur vier der insgesamt dreißig geförderten Investitionen wurden in Übersee getätigt (Brasilien, China). Auch dies spiegelt das generelle Muster der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft gut wider.

3.4 Die Grundstruktur der Wechselbürgschaft

3.4.1 Die Regionalstruktur

Regional gesehen entfallen in der Periode 1995-2004 mehr als 40% der WB-Absicherungen auf die EU-14 (davon 10,6% auf Deutschland), 18,2% auf die USA und Kanada sowie 23,7% auf die MOEL-5 (vgl. Tab.

Tabelle 7: Verteilung der WB-Förderungen nach Ländergruppen 1995-2004

	Deutschland	EU-13	Schweiz	USA, CAN	MOEL-5	Rest Osteuropa	Rest Welt	Gesamt
	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil	%-Anteil
1995	44,0%	18,2%	0,8%	1,7%	35,0%	0,0%	0,4%	100,0%
1996	9,9%	12,6%	.	0,6%	75,7%	0,5%	0,7%	100,0%
1997	28,8%	49,5%	.	1,8%	14,0%	3,0%	3,0%	100,0%
1998	4,4%	25,1%	.	0,9%	39,4%	3,4%	26,8%	100,0%
1999	0,6%	33,9%	0,0%	28,6%	25,0%	1,8%	10,0%	100,0%
2000	4,4%	36,5%	0,0%	28,0%	26,0%	1,4%	3,7%	100,0%
2001	8,4%	23,7%	13,3%	1,2%	43,5%	0,6%	9,3%	100,0%
2002	12,0%	46,1%	.	23,7%	12,4%	3,8%	2,0%	100,0%
2003	21,7%	33,6%	0,2%	34,2%	7,3%	2,5%	0,5%	100,0%
2004	7,1%	30,8%	2,0%	0,6%	19,7%	7,5%	32,3%	100,0%
Gruppenanteil	10,6%	32,0%	1,8%	18,2%	23,7%	3,0%	10,8%	100,0%

7). Die „West-Lastigkeit“ der Wechselbürgschaft unterscheidet sich somit klar von der „Ost-Lastigkeit“ der Bundesgarantie (vgl. Tab. 5).

Betrachtet man die Jahre im Einzelnen, so zeigt sich seit 1999 ein sehr starker Anstieg der WB-Förderungen. Das regionale Muster ist hingegen von Jahr zu Jahr sehr unterschiedlich. Relativ konstant blieben in der Periode 1999-2004 lediglich die Fördervolumina für die EU-13 sowie für die MOEL-5. Hingegen zeigen sich für Deutschland, die USA und Kanada sowie die restliche Ländergruppe nahezu erratische Schwankungen. Auch dies ist – wie noch im Einzelnen zu dokumentieren ist – vor allem das Ergebnis von einzelnen „Großprojekten“. Die Ländergruppe „restliches Osteuropa“ erhält – im Gegensatz zu den G-4-Förderungen – nahezu keine Wechselbürgschaften.

Tabelle 8: Verteilung der WB-Förderungen nach Branchen 1995-2004 (in 1.000 €)

<i>Branchen</i>	Summe	%-Anteil
Bergbau und Energie	393.800	4,4%
Nahrungs- und Genussmittel	82.351	0,9%
Textilwaren, Bekleidung, Leder	10.781	0,1%
Holz	16.526	0,2%
Papier, Verlagsw., Druckerei	174.770	2,0%
Chemie, Gummi, Mineralöl	633.726	7,1%
Glas, Steinwaren	90.481	1,0%
Metall	178.277	2,0%
Maschinenbau	120.429	1,4%
Elektrotechnik, Optik	435.051	4,9%
Fahrzeugbau	26.493	0,3%
Möbel, Sportgeräte, Recycling	10.918	0,1%
Bauwesen	204.107	2,3%
Handel	1.557.326	17,5%
Hotels, Gaststätten	945	0,0%
Verkehr, Nachrichten	559.565	6,3%
Kredit, Versicherungen	1.151.311	13,0%
Unternehmensbez. Dienste	3.083.826	34,7%
Sonstige Dienstleistungen	150.644	1,7%
Gesamt	8.881.324	100,0%

3.4.2 Die Branchenstruktur

Wesentlich deutlicher als bei den G-4-Förderungen dominieren bei den Wechselbürgschaften die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, welches im Wesentlichen Holding-Gesellschaften sind, das Gesamtbild (34,7%). Beträchtliche Wechselbürgschaften erhalten auch der Handel (17,5%), der Finanzsektor (13,0%), Chemie (7,1%) sowie Verkehr und Nachrichten (6,3%).

3.4.3 Die Top-30 Wechselbürgschaftsempfänger

Die Aufstellung der Top-30 Wechselbürgschaftsempfänger zeigt vor allem eine starke Präsenz der Holding-Gesellschaften. Darüber hinaus sind auch der Finanzsektor, der Handel sowie der Chemiesektor prominent vertreten. Die Länderstruktur reicht von den USA über die EU bis zu den Cayman Inseln (1999 im Finanzsektor)!

Generell zeigt sich bei der Wechselbürgschaft, dass diese Fälle breit über Branchen und Länder gestreut sind. Während die G-4-Förderung politische Risiken abdeckt und deshalb bei der Expansion österreichischer Banken und Unternehmen in MOE greift, geht es bei der Wechselbürgschaft um eine indirekte finanzielle Unterstützung in der Form von günstigen Krediten. Diese sind regional als auch sektoral breit gestreut.

Im folgenden Kapitel werden nun die Beschäftigungs- sowie Lohn- und Ertragseffekte näher untersucht.

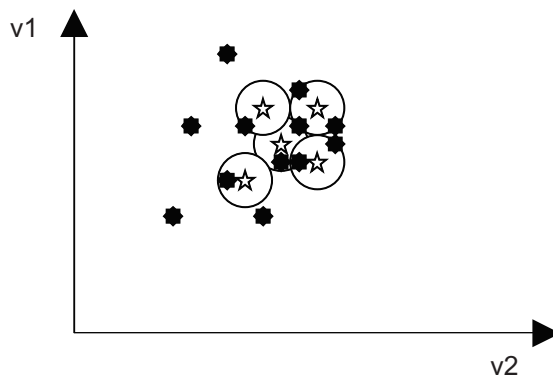
4. Die Auswirkungen von Beteiligungsgarantie und Wechselbürgschaft auf Beschäftigung, Löhne und Erträge

4.1 Ökonometrische Methode

Die in dieser Studie verwendete Methode basiert auf der Annahme, dass Investitionsentscheidungen im Ausland endogener Natur sind. Dies bedeutet, dass Unternehmen, die z. B. einen höheren Exportanteil aufweisen, eine höhere allgemeine Investitionsquote haben oder einer bestimmten Rechtsform entsprechen, letztendlich auch eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, eine ausländische Direktinvestition zu tätigen. Daraus folgt, dass auch der Erhalt einer Beteiligungsgarantie bzw. Wechselbürgschaft abhängig ist von den Charakteristika des Unternehmens. Aufgrund dieser Ausgangslage würde ein einfacher Vergleich der Inlandsentwicklung dieser Unternehmen mit inländischen Unternehmen ohne aktive Direktinvestition zu einer Über- oder Unterschätzung des jeweiligen Effektes führen. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, wird im folgenden Untersuchungsschritt ein so genanntes *Matching*-Verfahren angewendet.¹⁵

Das *Matching*-Verfahren versucht anhand eines eindimensionalen Wahrscheinlichkeitsparameters die Homogenität in der Stichprobe zu gewährleisten. Die Ermittlung dieses Wahrscheinlichkeitsparameters erfolgt mittels ökonometrischer Verfahren, in welchen die abhängige Variable die binäre Dummy für den Förderungserhalt (ja/nein) ist und die unabhängigen Variablen jene sind, von denen ein signifikanter Einfluss auf die Investitionsentscheidung und somit auch auf den Förderungserhalt erwartet wird. Anhand dieses eindimensionalen Wahrscheinlichkeitsparameters ist es möglich, geförderte und nicht geförderte Unternehmen mit weitgehend ähnlichen sonstigen Charakteristika (Umsatz, Beschäftigte, Region, Branche, Rechtsform etc.) zu vergleichen. Hierzu gibt es verschiedene Verfahren.¹⁶ Das hier verwendete Verfahren definiert für die Vergleichsgruppe all jene Beobachtungen, welche im Absolutwert der Abweichung einen kleineren Wert aufweisen als zuvor festgelegt. Im Fall der vorliegenden Untersuchung wurde die erlaubte maximale Abweichung des Wahrscheinlichkeitsparameters zwischen den Unternehmen mit bzw. ohne Förderungen auf 0,05 festgelegt. D. h. die Abweichung des Wahrscheinlichkeitsparameters, welcher aus den einzelnen Charakteristika resultiert, darf 5% nicht überschreiten. Dieses Verfahren ist schematisch in Abbildung 4 dargestellt. Die hellen „Sterne“ charakterisieren dabei jene Unternehmen, welche eine Investitionsgarantie bzw. Wechselbürgschaft erhalten haben; die dunklen „Sterne“ zeigen jene Unternehmen, welche keine erhalten haben. Durch die Festlegung der erlaubten Abweichung ergibt sich eine Sphäre, in der jene Beobachtungen liegen müssen, die für einen Vergleich zulässig sind. Diese Sphäre ist durch die Größe des Radius rund um das geförderte Unternehmen ersichtlich. Liegt eine Beobachtung außerhalb dieses Radius, dann wird dieses Unternehmen von dem Vergleich ausgeschlossen. Graphisch kann dieser Vergleich nur zweidimensional dargestellt werden (v_1 und v_2), effektiv bzw. ökonometrisch erfolgt dieser Vergleich hingegen in mehr-dimensionaler Hinsicht (v_1 bis v_n).

Abbildung 4: Das *Matching*-Verfahren



4.2 Stichprobencharakteristika

Für die in diesem Abschnitt durchgeführte Kausalanalyse wurden die Daten über die Wechselbürgschaften und Beteiligungsgarantien der OeKB mit dem Firmendatensatz der Arbeiterkammer Wien verknüpft. Um darüber hinaus den verschiedenen strukturbedingten Charakteristika der einzelnen Wirtschaftszweige Rechnung zu tragen, wurde die Analyse auf den industriellen Sektor begrenzt.¹⁷ Dies führt zwar zu einer starken Reduktion der ursprünglichen Anzahl an Fällen, die verbleibenden Beobachtungen enthalten jedoch wesentlich mehr Informationen über die Unternehmen als der Datensatz der OeKB und sind nun auf Basis der Firmencharakteristika sehr gut miteinander vergleichbar. Tabelle 9 zeigt den Datensatz, welcher für den weiteren Untersuchungsschritt verwendet wird.

Tabelle 9: Der Datensatz für das *Matching*-Verfahren: Förderfälle und Vergleichsgruppe

	Vergleichs- gruppe	G4	WB
Textil & Bekleidung	40	5	6
Holzbe- und -verarbeitung	18	2	2
Papier und Pappe	30	10	7
Druck- und Verlag	23	0	0
Chemie- und Kunststoff	74	15	8
Steine, Erde, Glas u. sonst Sachgüter	44	4	3
Metall (Erzeugung u. Bearbeitung)	192	34	24
Elektro	85	7	8
Insgesamt	506	77	58

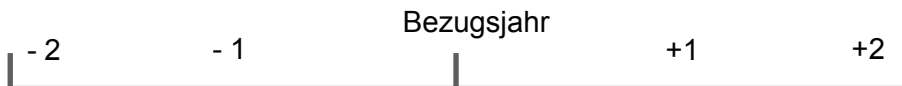
Aufgrund dieses Verfahrens sowie aufgrund der Beschränkung auf den industriellen Sektor finden sich nun nur noch 77 Beteiligungsgarantie-Fälle und 58 Wechselbürgschafts-Fälle. Insgesamt verblieben somit wesentlich weniger Fälle, jedoch mit wesentlich umfassenderer Information zur Firmencharakteristik. Der Datensatz der Arbeiterkammer, welcher als Vergleichsgruppe verwendet wird, umfasst insgesamt 506 Unternehmen.

Zur korrekten Anwendung des *Matching*-Verfahrens wurde für jede Firma und jedes Jahr ein Mittelwert der entsprechenden Firmencharakteristika über einen zweijährigen Zeitraum vor bzw. nach dem jeweiligen Jahr gebildet (siehe Abb. 5). Kam es im Bezugsjahr zum Erhalt einer Wechselbürgschaft bzw. Beteiligungsgarantie, so wurde diese Firma als eine behandelte Einheit (*treated unit*) vermerkt. Alle Beobachtungsjahre die-

ser Firma außerhalb des zweijährigen Zeitraums vor bzw. nach Erhalt der Förderung wurden nicht berücksichtigt.¹⁸ Analog wurden Datensätze für Unternehmen der Vergleichsgruppe erstellt.

Um weiters auch noch den Effekt eines einzelnen Förderungserhalts mit jenem eines zwei- oder mehrfachen Förderungserhalts vergleichen zu können, wurden sowohl Unternehmen mit ausschließlich einer Förderung in der Periode danach als auch mit zwei oder mehreren Förderungen in der Periode danach unterschieden.¹⁹ Dies führte somit zu drei *Treatment*-Variablen, wobei theoretisch die Summe aus ein- bzw. zwei- und mehrfacher Behandlung den Effekt der allgemeinen *Treatment*-Variable ergeben sollte. Der Grund, warum dies weitgehend nicht der Fall ist, liegt einerseits in Rundungsdifferenzen, andererseits in der Form der Festlegung der Kontrollgruppe.

Abbildung 5: Erstellung des Panels



4.3 Welche Auswirkungen auf Beschäftigung, Löhne und Erträge lassen sich erwarten?

Bei allen in der Analyse untersuchten Variablen handelt es sich um erste Differenzen und nicht um Niveaus. Der Vorteil dieser Methode liegt darin, dass makroökonomische Effekte als auch zeitinvariante Firmeneffekte dadurch eliminiert werden. In Kombination mit der oben beschriebenen *Matching*-Methode können somit die kausalen Effekte einer Beteiligungsgarantie bzw. Wechselbürgschaft auf die untersuchten Variablen (Beschäftigung, Löhne etc.) gut bestimmt werden. Darüber hinaus wurde für alle Variablen (mit Ausnahme der binären Dummies) eine logarithmische Transformation durchgeführt, was es im Falle der im Anhang inkludierten Ergebnisse erlaubt, die dort angeführten Werte auf sehr einfache Weise in Prozentwerte umzurechnen.²⁰

Im Folgenden werden die Auswirkungen einer Beteiligungsgarantie bzw. einer Wechselbürgschaft auf folgende fünf Variablen untersucht: Beschäftigung, Löhne, Gehälter, Produktivität und Cashflow.

- Beschäftigung ist definiert als die Gesamtanzahl von Arbeitern und Angestellten in einem Unternehmen. Der zu erwartende Effekt hängt stark vom Investitionsmotiv ab. Handelt es sich eher um eine Markterweiterung, sollte der Beschäftigungseffekt positiv sein; handelt es sich um eine Investition wegen Kostenreduktion, so ist eher mit einem negativen Effekt zu rechnen. Da in der Praxis Direktinvestitionen sowohl

aus Kostenmotiven als auch aus Marktmotiven durchgeführt werden, ist diese dichotome Klassifikation häufig nicht möglich. Der zu erwartende Effekt bleibt somit unbestimmt.²¹

- Löhne sind definiert als Quotienten von Lohnsumme und Anzahl der Lohnempfänger, und Gehälter sind definiert als Quotienten von Gehaltssumme und Anzahl der Gehaltsempfänger. Für beide Gruppen ist wieder das zugrunde liegende Investitionsmotiv der Direktinvestition ausschlaggebend. Im Falle einer Markterweiterung ist wiederum ein positives Vorzeichen zu erwarten, im Fall der Kostenreduktion eher ein negatives. Dabei zeigen mehrere Studien, dass insbesondere hinsichtlich der Qualifikation unterschiedliche Effekte zu erwarten sind; bei höher qualifizierten Arbeitskräften sollten die Lohn- und Gehaltseffekte deutlich positiver ausfallen als bei niedrig qualifizierten Arbeitskräften. Da in dieser Hinsicht die Gruppe der Arbeiter (Löhne) und noch mehr jene der Angestellten (Gehälter) sehr heterogen sind, so sind auch hier die erwarteten Effekte nicht eindeutig.
- Die Produktivität wird in der Form Wertschöpfung je Beschäftigten berechnet. Die Produktivität sollte positiv mit dem Erhalt einer Beteiligungsgarantie bzw. Wechselbürgschaft korreliert sein, insbesondere wenn durch die Direktinvestition Teile der Fertigungsschritte ausgelagert werden und somit die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens gestärkt wird.
- Der bereinigte Cashflow misst die Profitabilität des Unternehmens und wird berechnet als Quotient von Cashflow und Umsatz. Die erwarteten Auswirkungen der beiden Instrumente G-4 und Wechselbürgschaft auf den Cashflow sollten positiv sein, da die Unternehmen dadurch eine Risiko- und Kostenreduktion erzielen können.

4.4 Ergebnisse

Um den erwartungsgemäß unterschiedlichen Investitionsmotiven gerecht zu werden, wurde die Untersuchung für Wechselbürgschaften bzw. Beteiligungsgarantien getrennt vorgenommen. Darüber hinaus wurde die Analyse auch auf Industrieebene durchgeführt, wobei hier auf die Unterscheidung zwischen Ein- bzw. Mehrfachförderung verzichtet werden musste, da die vorhandene Anzahl an Beobachtungen zu gering war. Dies ist auch der Grund, warum manche Industriezweige ausgeschieden werden mussten. Die im Folgenden gewählte Präsentation der Ergebnisse veranschaulicht den Einfluss der Beteiligungsgarantien und Wechselbürgschaften ausschließlich in qualitativer Form. Dabei sind immer nur die Vorzeichen jener Koeffizienten dargestellt, welche auch signifikante Werte aufweisen. Eine quantitative Darstellung der Ergebnisse befindet sich in detaillierter Form im Anhang.

4.4.1 Die Ergebnisse für die Fertigungsindustrie insgesamt

In Tabelle 10 sind die kausalen Effekte der Beteiligungsgarantien auf die beschriebenen Variablen abgebildet. Der kausale Effekt der G-4 auf das Beschäftigungswachstum ist im Allgemeinen nicht feststellbar. In der vierjährigen Periode ist sogar ein negativer Effekt auf die Beschäftigung festzustellen. Im Bereich der Löhne hingegen ist weitgehend ein positiver Effekt zu erkennen, sowohl für den Bereich der Einfachförderungen als auch für den Bereich der Mehrfachförderungen. Die Auswirkungen auf die Gehälter sind ebenfalls eher positiv, allerdings nicht so klar wie bei den Löhnen. Die Auswirkungen der Beteiligungsgarantien auf die Produktivität sind eher vernachlässigbar. Für den Cashflow ist eher ein positiver Effekt feststellbar.

Tabelle 10: Effekte der Beteiligungsgarantie auf Beschäftigung, Löhne und Erträge

	nach 2 Jahren		Förderung	nach 4 Jahren		Förderung
	Einfach-Förderung	Mehrfach-Förderung		Einfach-Förderung	Mehrfach-Förderung	
Beschäftigung						-
Löhne	+	+	+		+	+
Gehälter	+	-		+		+
Produktivität		+				
Cashflow		+	+			+

Tabelle 11: Effekte der Wechselbürgschaft auf Beschäftigung, Löhne und Erträge

	nach 2 Jahren		Förderung	nach 4 Jahren		Förderung
	Einfach-Förderung	Mehrfach-Förderung		Einfach-Förderung	Mehrfach-Förderung	
Beschäftigung		+		+		
Löhne	+	+	+	+		+
Gehälter	+		+			+
Produktivität						-
Cashflow					+	+

Bereits diese Resultate zeigen, dass die Ergebnisse teilweise relativ heterogen sind und mit entsprechender Vorsicht interpretiert werden müssen. Generell kann – mit einiger Vorsicht – konstatiert werden, dass es durch die G-4 keine Auswirkungen auf die Beschäftigung gibt, dass aber eher positive Lohn- und Gehaltseffekte sowie wie auch positive Ertrags-effekte festzustellen sind.

Auch bei den Wechselbürgschaften (vgl. Tab. 11) kann für das Beschäftigungswachstum nur ein gering positiver Effekt festgestellt werden. Hingegen zeigt sich für die Lohn- und Gehaltsentwicklung wiederum ein positiver Effekt, sowohl für den zweijährigen Zeitraum als auch für den vierjährigen Zeitraum. Auch die Auswirkungen auf die Gehälter sind teilweise positiv. Hinsichtlich der Produktivität zeigen sich für die Wechselbürgschaft keine Effekte bzw. einmal – für die Förderungen insgesamt für die vierjährige Beobachtung – sogar negative Effekte. Dies ist doch überraschend. Die Auswirkungen auf den Cashflow sind hier nur in der langen Frist (vierjährige Periode) positiv.

4.4.2 Die Ergebnisse für einzelne Industriebranchen

Im Bereich der Beschäftigung sind positive Effekte einzig und allein im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie feststellbar, wohingegen ein negatives Wachstumsdifferential im zweijährigen Intervall für die Elektroindustrie feststellbar ist. Im vierjährigen Intervall ist zusätzlich auch noch für die Metall erzeugende bzw. bearbeitende Industrie ein negativer Beschäftigungseffekt feststellbar.

Die Entwicklung der Löhne ist im zweijährigen Intervall nur für die Metall erzeugende bzw. bearbeitende Industrie messbar positiv, für die Gehälter kann nur in der Textil- und Bekleidungsindustrie ein positiver Effekt ge-

Tabelle 12: Effekte der Beteiligungsgarantie auf Beschäftigung und Löhne nach Industriesektoren

		Textil und Bekleidung	Papier und Pappe	Chemie und Kunst- stoff	Metall- erzeugung und -bear- beitung	Elektro
2 Jahre	Beschäftigung					-
	Löhne				+	
	Gehälter	+				
4 Jahre	Beschäftigung	+			-	-
	Löhne	+				+
	Gehälter	+	+			+

Tabelle 13: Effekte der Wechselbürgschaften auf Beschäftigung und Löhne nach Industriesektoren

		Textil und Bekleidung	Papier und Pappe	Chemie und Kunst- stoff	Metall- erzeugung und -bear- beitung	Elektro
2 Jahre	Beschäftigung					
	Löhne	+		+	+	
	Gehälter					
4 Jahre	Beschäftigung	+				
	Löhne			+		+
	Gehälter			+	+	

messen werden. Im vierjährigen Betrachtungsintervall verzeichnet neben der Textilindustrie zusätzlich auch noch die Elektroindustrie positive Lohn- und Gehaltseffekte. Im Bereich der Gehälter trifft dies neben den bisher erwähnten auch noch auf die Papierindustrie zu.

Die Effekte der Wechselbürgschaften sind zwar durchwegs von schwächerem Signifikanzniveau, jedoch – soweit signifikant – durchwegs positiv. Im Bereich der Löhne trifft dies auf die Textil-, die Chemie- und die Metallindustrie für das zweijährige Intervall zu, für das vierjährige Intervall nur mehr für die Chemie- und Elektroindustrie. Für die Chemie und Kunststoffindustrie und für die Metallindustrie kann ein positiver Effekt auch für das Gehaltswachstum festgestellt werden. Ein positiver Effekt für die Beschäftigung liegt nur in der Textilindustrie vor.

4.4.3 Zusammenfassung der Ergebnisse

Zunächst muss hier festgehalten werden, dass die Ergebnisse stark inhomogen sind. Insbesondere zeigt sich dies auf der Industrieebene. Insgesamt kommt es durch Beteiligungsgarantien und Wechselbürgschaften zu eher positiven Entwicklungen bei Löhnen, Gehältern und Gewinnen, nicht jedoch in Bezug auf die Beschäftigung in diesen Unternehmen. Ebenfalls keine Effekte zeigen sich hinsichtlich der Produktivitätsentwicklung. Blickt man darüber hinaus noch auf die im Anhang angeführten detaillierten Resultate, dann kann man erkennen, dass die positiven Effekte zum Teil über die Zeit abnehmen. Dies legt die Vermutung nahe, dass die Effekte einem längeren Zeitpfad folgen als dem hier beobachteten und es durchaus noch zu weiteren Reduktionen kommen kann.

5. Resümee der Studie sowie wirtschaftspolitische Konsequenzen

Mit der Beteiligungsgarantie (G-4) für die Haftungsübernahme von politischen Risiken sowie mit den Wechselbürgschaften (WB) zur Reduktion von wirtschaftlichen Risiken durch Reduktion der Kreditkosten liegen in Österreich zwei WTO-konforme Fördermaßnahmen vor, welche die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft unterstützen sollen. Die beiden Maßnahmen werden durch den Bund garantiert und durch die Österreichische Kontrollbank (OeKB) ausgeführt. Deklarierte Ziele der beiden Maßnahmen sind neben einer Verbesserung der Leistungsbilanz die Förderung der gesamtwirtschaftlichen, ökologischen sowie beschäftigungspolitischen Entwicklung (Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz 1981; Ausfuhrförderungsgesetz 1981). Ein beim Bundesministerium für Finanzen konstituierter, paritätisch besetzter Beirat prüft die eingebrachten Anträge und gibt Empfehlungen an den Bundesminister für Finanzen ab. Das Antragsvolumen hat sich in den letzten Jahren sowohl aufgrund der starken Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft als auch aufgrund der Lukrativität dieser beiden Maßnahmen, welche auch durch den Hausbankensektor intensiv beworben werden, stark erhöht.

Die vorliegende Studie hat versucht, die verfügbaren Daten der beiden Maßnahmen hinsichtlich der oben angeführten Kriterien zu prüfen und kam dabei zu folgenden Ergebnissen:

- Insgesamt weisen die in Österreich agierenden multinationalen Unternehmen (MNU) einen deutlichen Beitrag zur Verbesserung der Leistungsbilanz auf. Der Beitrag der in österreichischem Besitz befindlichen Unternehmungen ist dabei deutlich höher als jener der ausländischen MNU. Da jedoch alle in Österreich tätigen Unternehmen, unabhängig von deren Eigentumsverhältnissen, gleichermaßen Anspruch auf beide Förderinstrumentarien haben, sollte hier in Zukunft eine entsprechend genauere Evaluierung durchgeführt werden.
- Die Konzentration des gesamten Fördervolumens ist sowohl bei den Beteiligungsgarantien als auch bei den Wechselbürgschaften enorm, entspricht jedoch der Verteilungskonzentration der gesamten Neuinvestitionen im Untersuchungszeitraum. Da jedoch bei beiden Maßnahmen 58% (G-4) bzw. 66% (WB) der gesamten Fördersumme auf nur je 6% der Förderfälle entfielen, so ist es nahe liegend, dass insbesondere die Anträge dieser Großinvestoren eingehender als bisher auch hinsichtlich deren beschäftigungspolitischen und ökologischen Implikationen evaluiert werden sollten.
- Die Übernahme der Haftung von politischen Risiken (G-4) wurde im Untersuchungszeitraum insbesondere durch Direktinvestoren in Mittel- und Osteuropa (MOE) in Anspruch genommen. Dabei war der

Finanz- und Versicherungssektor der alles überragende Antragsteller. Auf diesen Sektor entfielen 49,8% der Haftungssumme. Von den größten 30 Förderfällen kamen 23 aus diesem Sektor. Obwohl diesem Sektor bei der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft in MOE eine Art Pionierrolle für den nachfolgenden Direktinvestitionen der Industrie zukommt, so zeichnet er sich – insbesondere in MOE – auch durch eine hervorragende Ertragslage aus. In Zukunft sollte bei der Prüfung derartiger Anträge zumindest diesem Aspekt entsprechende Bedeutung zukommen.

- Die Nachfrage nach Wechselbürgschaften hat sich sowohl in der Untersuchungsperiode, darüber hinaus aber noch stärker in den beiden vergangenen Jahren 2005 und 2006, sehr stark erhöht. Die Streuung ist dabei sowohl über die Länder als auch über die Branchen relativ breit. Wechselbürgschaften bedeuten für den Kreditnehmer eine Kostenreduktion von rund 0,5-0,8 Prozentpunkten des Kredits. Bei einer Wechselbürgschaftssumme von 8,9 Mrd. € in der Untersuchungsperiode 1995-2004 machte dies immerhin eine direkte Kostenreduktion von 40-70 Mio. € aus. In der Kausalanalyse zeigt sich, dass Unternehmen mit Förderungen weder eine bessere Beschäftigungsentwicklung noch eine höhere Produktivitätszunahme aufweisen; allerdings liegen die Lohn- und Gehaltssteigerungen als auch die Cashflow-Quoten über dem Durchschnitt der nicht geförderten Betriebe. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass diese Unternehmen aufgrund ihrer günstigen Ertragslage sowohl höhere Löhne als auch höhere Gewinne erzielen. Die Kostenreduktion durch Wechselbürgschaften hat diese Entwicklung gefördert. Es ist daher durchaus möglich, dass durch Wechselbürgschaften häufig Mitnahmeeffekte erzielt werden. Auch dieser Aspekt sollte in Zukunft stärkere Beachtung finden.

Insgesamt soll hier abschließend festgehalten werden, dass zwar durch beide Maßnahmen die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft kräftig unterstützt wurde, dass jedoch die bisher gängige Evaluierung der Maßnahmen unzureichend war und viele Fragen offen ließ. Insbesondere die im Gesetz verbriefte Prüfung der Maßnahmen nach „gesamtwirtschaftlichen, ökologischen und beschäftigungspolitischen Zielsetzungen“, die Prüfung auf Mitnahmeeffekte sowie eine kritische Diskussion hinsichtlich der starken Konzentration der Programme erfolgten bisher offenbar in unzureichendem Ausmaß. Gerade die Konzentration der Programme auf einige wenige Großunternehmen bzw. Großprojekte lässt es ratsam erscheinen, dass eben diese Projekte in Zukunft umfassender und breiter – auch *ex ante* – evaluiert werden. Darüber hinaus scheint eine regelmäßige *ex post*-Evaluierung zur Verbesserung der Maßnahmen ebenso unumgänglich zu sein. Die vorliegende Studie hofft einen kleinen Beitrag für Änderungen in diese Richtung gesetzt zu haben.

Anhang²²**Tabelle A1: Wertmäßige Effekte der Beteiligungsgarantie**

	nach 2 Jahren			nach 4 Jahren		
	Einfach-Förderung	Mehr-fach-Förderung	Förderung	Einfach-Förderung	Mehr-fach-Förderung	Förderung
Beschäftigung	0,006	0,009	0,006	-0,016	-0,011	-0,014*
Löhne	0,023***	0,013**	0,02***	0,01	0,026***	0,014***
Gehälter	0,014**	-0,012**	0,004	0,023***	-0,003	0,013***
Produktivität	0,003	0,02*	0,008	-0,015	0,009	-0,003
Cashflow	0,003	0,013***	0,007**	0,005	0,004	0,006**

Tabelle A2: Wertmäßige Effekte der Wechselbürgschaften

	nach 2 Jahren			nach 4 Jahren		
	Einfach-Förderung	Mehr-fach-Förderung	Förderung	Einfach-Förderung	Mehr-fach-Förderung	Förderung
Beschäftigung	0,006	0,039***	0,011	0,018*	-0,014	0,007
Löhne	0,019***	0,053***	0,024***	0,018***	0,0006	0,013**
Gehälter	0,010*	0,009	0,01**	0,009	0,007	0,009*
Produktivität	-0,015	0,02	-0,009	-0,009	-0,037	-0,019*
Cashflow	0,004	0,007	0,004	0,004	0,006**	0,005*

Tabelle A3: Wertmäßige Effekte der Beteiligungsgarantien nach Industriesektoren

		Textil und Bekleidung	Papier und Pappe	Chemie und Kunststoff	Metall-erzeugung und -bearbeitung	Elektro
2 Jahre	Beschäftigung	0,15	-0,019	0,007	0,0002	-0,081***
	Löhne	0,021	0,012	0,006	0,029***	0,025
	Gehälter	0,026*	0,014	0,012	0,005	0,026
4 Jahre	Beschäftigung	0,093***	-0,007	-0,037	-0,053***	-0,096***
	Löhne	0,117***	-0,002	0,007	0,016	0,026*
	Gehälter	0,092***	0,017*	0,023	0,012	0,048*

Tabelle A4: Wertmäßige Effekte der Wechselbürgschaften nach Industriesektoren

		Textil und Bekleidung	Papier und Pappe	Chemie und Kunst- stoff	Metall- erzeugung und -bear- beitung	Elektro
2 Jahre	Beschäftigung	0,007	0,021	0,027	0,004	0,014
	Löhne	0,028**	0,004	0,032**	0,018**	0,070
	Gehälter	0,037	-0,00006	0,0005	0,012	0,026
4 Jahre	Beschäftigung	0,066***	0,011	0,012	-0,006	0,023
	Löhne	0,0002	0,013	0,023**	0,002	0,069***
	Gehälter	-0,016	-0,063	0,010*	0,020*	0,008

Literatur

- Altzinger, W., Austrian Intra-firm Trade with Central and Eastern Europe, in: Journal of International Relations and Development 3/4 (2000) 310-324.
- Altzinger, W.; Beer, E.; et al, Arbeitsplatzverlagerung nach Osteuropa?, in: Wirtschaft und Gesellschaft 24/4 (1998) 475-502.
- Altzinger, W.; Petkova, I., Financial Investment in SEE (Sofia 2007).
- Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz (Wien 1981).
- Ausfuhrförderungsgesetz (Wien 1981).
- Bellak, C., Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland (Wien 1993).
- Dell'Mour, R., Ergebnisse der Befragung 2004 und Entwicklung ausgewählter Indikatoren, Direktinvestitionen 2004 – Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich (OeNB, Wien 2006).
- Dunning, J., Multinational Enterprises and the Global Economy (Essex 1993).
- Frölich, M., Program Evaluation and Treatment Choice (Heidelberg 2003).
- Lipse, R. E., Home and Host Country Effects of FDI (=NBER Working Paper 9293, Washington, D. C., 2003).
- Oesterreichische Kontrollbank (OeKB), Geschäftsbericht 2006 (Wien 2006); <http://www.oebk.at/control/index.html?id=3321279>.
- Oesterreichische Kontrollbank, Auslandsinvestitionen – Bewährte Instrumente für Ihre Internationalisierung (Wien 2007); <http://www.oebk.at/bin/file.bin?id=2369026>.
- RaiffeisenZentralbank, CEE Banking Sector Report (Wien 2006).
- Rosenbaum, P. R.; Rubin, D. B., Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methodes That Incorporate the Propensity Score, in: The American Statistician 39/1 (1985) 33-38.

Anmerkungen

- ¹ Der vorliegende Artikel ist die überarbeitete Fassung einer Auftragsstudie für die AK Wien. Die Studie wurde 2006 erstellt und bei einer Podiumsdiskussion an der WU Wien im April 2007 einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt. Wir bedanken uns bei den Teilnehmern dieser Veranstaltung für die gute und konstruktive Diskussion sowie für zahlreiche Verbesserungsvorschläge. Insbesondere danken wollen wir Prof. Michael Landesmann für wertvolle Anregungen. Alle hier analysierten Daten wurden von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) zur Verfügung gestellt. Auch dafür danken wir herzlich. Danken wollen wir letztlich auch Rainer Kukula für die Aufbereitung von statistischen Daten sowie Prof. Dieter Gstach für wertvolle Hilfe bei der Einführung in das Programm R.
- ² Gesetzlich werden Bundesgarantien im Ausfuhrförderungsgesetz (AusfFG) geregelt und Wechselbürgschaften im Rahmen des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetzes (AFFG).
- ³ Die folgenden Ausführungen sind dem Informationsfolder der OeKB „Auslandsinvestitionen – Bewährte Instrumente für Ihre Internationalisierung“ entnommen: <http://www.oekb.at/bin/file.bin?id=2369026>.
- ⁴ Die Absicherung von wirtschaftlichen Risiken über das „Austria Wirtschaftsservice“ (AWS) wird in dieser Studie nicht untersucht. Das AWS ist insbesondere für die Förderung der Internationalisierung von Klein- und Mittelunternehmen zuständig. Vgl. dazu: <http://www.awsg.at/portal/media/1749.pdf>.
- ⁵ Bellak (1993); Altzinger, Beer, et al. (1998); Altzinger (2000); Lipsey (2003).
- ⁶ Dell'Mour (2006).
- ⁷ Weltweit wird geschätzt, dass MNU ca. 2/3 des gesamten Außenhandels tätigen.
- ⁸ Lipsey (2003).
- ⁹ Herzlichen Dank für diese Auswertung der Abteilung für Zahlungsbilanz an der OeNB, insbesondere Herrn Mag. Rene Dell-Mour.
- ¹⁰ In den Jahren 2005 und 2006 haben aufgrund der anhaltend hohen Auslandsinvestitionen sowie der boomenden Exportentwicklung die Anträge auf Bundesgarantien und Wechselbürgschaften derart stark zugenommen, dass im Juli 2007 durch eine Gesetzesnovellierung der Haftungsrahmen des Ausfuhrförderungsgesetzes (AusfFG) von 35 Mrd. € auf 45 Mrd. € aufgestockt wurde und jener des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetzes (AFFG) von 30 Mrd. € auf 40 Mrd. €.
- ¹¹ Hier muss jedoch angemerkt werden, dass z. B. rein rechtliche Umgründungen ebenfalls als Neuinvestition gezählt werden. Dadurch kann sich eine starke Verzerrung in Richtung stärkerer Konzentration ergeben.
- ¹² RaiffeisenZentralbank (2006).
- ¹³ In diesem Zusammenhang soll darauf hingewiesen werden, dass alle großen österreichischen Banken mit (mehreren) Mandataren im Aufsichtsrat der OeKB vertreten sind (vgl. OeKB 2006).
- ¹⁴ Altzinger, Petkova (2007).
- ¹⁵ Rosenbaum, Rubin (1985).
- ¹⁶ Frölich (2003).
- ¹⁷ Die in der Folge verwendete Wirtschaftsklassifikation wurde dem Firmendatensatz der Arbeiterkammer angepasst und entspricht nun der Betriebssystematik 68.
- ¹⁸ Die Erstellung des vierjährigen Untersuchungsintervalls erfolgt in analoger Weise.
- ¹⁹ Da das Förderjahr selbst zur „Periode danach“ gezählt wird, so führt dies im zweijährigen Sample zu maximal drei Förderfällen, im vierjährigen Sample zu maximal fünf.
- ²⁰ Tab. A1 zeigt z. B., dass das Lohnwachstum bei jenen Unternehmen mit genau einer Förderung um 2,3% höher ist als bei nicht geförderten Unternehmen.

²¹ Dunning (1993).

²² Sofern Sterne in den nachfolgenden Tabellen angeführt sind, verweisen sie auf das Signifikanzniveau des jeweiligen Wertes. *= Signifikanz am 90 % Niveau, **=Signifikanz am 95%-Niveau, ***=Signifikanz am 99%-Niveau.

Zusammenfassung

Die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) förderte die Internationalisierung österreichischer Unternehmen erheblich. Zwischen 1995 und 2004 genehmigte sie Bundesgarantien (G-4) und Wechselbürgschaften (WB) in der Höhe von über 13 Mrd. €. Insgesamt wurden dabei über 1.000 Projekte gefördert. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass die geförderten Unternehmen einen deutlichen Beitrag zur Verbesserung der Leistungsbilanz leisteten. Die Konzentration des gesamten Fördervolumens war jedoch enorm. Auf nur 60 Unternehmen (6% der Förderfälle) entfielen 60% des Fördervolumens. Insbesondere der Finanz- und Versicherungssektor wurde bei seiner Internationalisierung in MOE durch die Bundesgarantien stark unterstützt. Die Nachfrage nach Wechselbürgschaften bedeutete für die Unternehmen insgesamt eine beträchtliche Kostenreduktion, welche sich sowohl in Form von höheren Erträgen als auch in Form von höheren Löhnen niederschlug. Positive Beschäftigungseffekte können nicht nachgewiesen werden. Insgesamt zeigt sich, dass zwar durch beide Maßnahmen die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft kräftig unterstützt wurde, dass jedoch die im Gesetz verbriefte Prüfung der Maßnahmen nach „gesamtwirtschaftlichen, ökologischen und beschäftigungspolitischen Zielsetzungen“, die Prüfung auf Mitnahmeeffekte sowie die Diskussion hinsichtlich der starken Konzentration der Programme bisher nur unzureichend erfolgte und entsprechend intensiviert werden sollte.

Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich – *quo vadis?*

Ani Degirmencioglu, Gertraud Lunzer, Vanessa Mühlböck

Nach der Entscheidung des Verfassungsgerichtshofs zur Aufhebung der Erbschaftssteuer ist in der finanzwissenschaftlichen und ökonomischen Fachwelt sowie in der Sozialpartnerschaft für kurze Zeit ein Diskussionsprozess in Gang gesetzt worden, von dem sich einerseits die ÖVP unbeeindruckt zeigt und der zum anderen durch den Entschluss der Regierung, die Erbschaftssteuer entgegen ihren ursprünglichen Überlegungen doch auslaufen zu lassen, vorzeitig abgekürzt wurde. In den höchstgerichtlichen Erkenntnissen wurden allerdings nicht gegen die Erbschafts- und später auch gegen die Schenkungssteuer an sich Bedenken ausgesprochen. Vielmehr erkennt der VfGH die latente Unterbewertung von Grund und Boden im Ergebnis als gleichheitswidrig, da hierdurch die Wertentwicklung von Grundstücken nicht angemessen wiedergegeben wird. Es steht zu befürchten, dass dieses Urteil nicht ohne Auswirkungen auf andere Steuern wie Grundsteuer, Grunderwerbsteuer oder veranlagte Einkommensteuer bleiben wird.

Die vorliegende Auseinandersetzung liefert eine ökonomische Begründung für die Sinnhaftigkeit der Erbschafts- und Schenkungssteuer aus steuersystematischen, aber auch aus verteilungspolitischen Gründen. Das Ziel ist eine Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer, welche das Problem der Bewertung einer angemessenen Lösung zuführt.

Die österreichische Steuerstruktur ist zu Lasten der Arbeit verzerrt. Steuern auf Kapital und vermögensbezogene Steuern liegen hierzulande im internationalen Vergleich zum Teil erheblich niedriger. Umso essenzieller erscheint daher, in der gesamten Struktur des bestehenden Steuersystems die vermögensbezogene Besteuerung stärker zu gewichten. Der folgende Beitrag nimmt in weiten Teilen auf das vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung erstellte Gutachten „Perspektiven der Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich“¹ Bezug.

1. Ökonomische Begründung der Erbschafts- und Schenkungssteuer

Der Trend zur Reduktion der Steuerlast auf Vermögen wird in Österreich mit dem vorläufig geplanten Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungs-

steuer mit 1. August 2008 fortgesetzt. Begründet wird der Verzicht auf diese staatliche Einnahmenquelle vor allem mit den durch die Steuereinhebung in Zusammenhang stehenden Verwaltungskosten, welche höher seien als die Erbschafts- und Schenkungssteuereinnahmen, die sich im Jahr 2005 auf knapp 140 Mio. Euro beliefen.² Dieses Argument ist jedoch insofern als nicht zutreffend anzusehen, als Schätzungen für Deutschland, welche wohl auf Österreich übertragbar sein dürften, zeigen, dass die Verwaltungskosten hinsichtlich der Einhebung der Erbschafts- und Schenkungssteuer 3,7% der Steuereinnahmen ausmachen.³

Auch wird von den KritikerInnen durch die Erhebung von Erbschafts- bzw. Schenkungssteuern eine Gefährdung der Unternehmensfortführung nach Betriebsübergaben vermutet, da Liquiditätsprobleme hinsichtlich der Zahlung der Steuerschuld keine Seltenheit seien. Des Weiteren seien auch Verlagerungen ins Ausland von Vermögen im Allgemeinen und Betriebsvermögen im Speziellen aufgrund der zu erwartenden Steuerbelastung zu befürchten. Allerdings ist anzunehmen, dass die Vorschreibung von Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer aufgrund von Stundungs- und Ratenzahlungsmöglichkeiten der Steuerschuld keine Bestandsgefährdung von übergebenen Betrieben hervorruft.⁴ Hinsichtlich der Gefahr der Verlagerung des Betriebsvermögens ins steuergünstigere Ausland ist zu erwähnen, dass die Unternehmensbesteuerung einen deutlich bedeutenderen Einfluss auf die Standortwahl von Unternehmen haben dürfte, da zur Umgehung der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuerschuld der Unternehmensbesitzer samt seinem relativ immobilien Betriebsvermögen ins Ausland abwandern müsste.⁵

Außerdem wird des Öfteren vorgehalten, dass die steuerliche Erfassung von Erbschaften und Schenkungen eine Doppelbelastung darstellt, da die genannten Steuern Vermögenswerte erfassen, die mittels bereits versteuertem Einkommen akkumuliert wurden. Hierzu ist anzumerken, dass in Österreich nicht der gesamte Nachlass bzw. der Geschenkwert beim/bei der VermögensgeberIn, wie beispielsweise in den USA oder auch dem Vereinigten Königreich, sondern die tatsächlich empfangene Erbschaft bzw. der erhaltene Geschenkwert beim/bei der EmpfängerIn besteuert wird. Für diese stellt jedoch das empfangene Vermögen einen bislang un versteuerten Zuwachs dar, wodurch auch dieses Argument zu widerlegen ist.⁶

Neben den nicht verifizierbaren Argumenten gegen die Besteuerung von unentgeltlichen Vermögenstransfers, sprich Erbschaften und Schenkungen, ist deren Beibehaltung auch aus verteilungs- und wirtschaftspolitischer Sicht zu befürworten. Grundsätzlich gilt zunächst, dass der unentgeltliche Transfer von Vermögen beim/bei der EmpfängerIn eine Steigerung der individuellen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und folglich seiner Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten darstellt. Allein aus die-

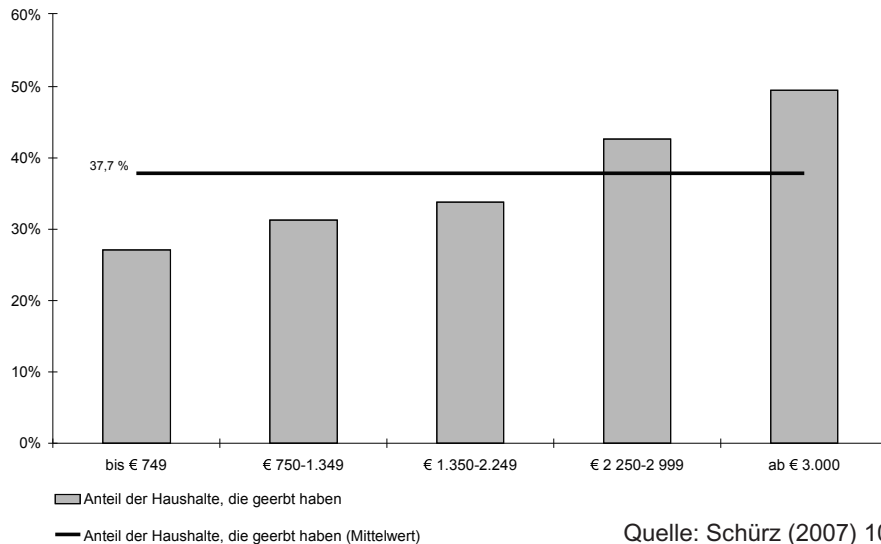
ser Perspektive wäre aufgrund der Reinvermögenszugangstheorie eine Besteuerung der empfangenen Vermögenswerte gerechtfertigt.⁷ Dies entspräche auch dem Prinzip der horizontalen Gerechtigkeit, wonach alle Steuerpflichtigen mit derselben wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit die gleiche Steuerlast tragen sollen, unabhängig davon, wie sie zu dieser gelangt sind.

Darüber hinaus ist auch im Sinne des Gleichheitsprinzips eine Befürwortung der Erbschafts- und Schenkungssteuer zu rechtfertigen, da unentgeltliche Vermögenstransfers die individuelle Leistungsfähigkeit des/der EmpfängerIn erhöhen. Diese ist jedoch nicht anhand einer effizienten Allokation der Ressourcen seitens des Marktes verursacht, sondern vielmehr von verwandtschaftlichen Beziehungen abhängig. Sofern die Vermögen nicht sozial gleich verteilt sind, impliziert dies, dass nicht alle MarktteilnehmerInnen dieselben Startchancen hinsichtlich der Teilnahme am wirtschaftlichen Geschehen aufweisen, was wiederum negative Auswirkungen auf die Tauschgerechtigkeit hat.

Obwohl keine präzisen Daten hinsichtlich der Vermögensverteilung in Österreich vorhanden sind, ist anhand einer stichprobenartigen Erhebung der Oesterreichischen Nationalbank festzustellen, dass eine beträchtliche Ungleichverteilung zumindest der Geldvermögen und folglich eine Chancenungleichheit in Österreich vorzufinden ist. Dieser Erhebung nach hält das oberste Dezil etwa 68% des Gesamtvermögens, wohingegen 90% der Gesamtbevölkerung lediglich ein Drittel des österreichischen Geldvermögens besitzen, woraus die Schieflage bei der Verteilung der Vermögenswerte ersichtlich ist.⁸ Des Weiteren zeigt sich (Abb. 1), dass die Chance auf den Erhalt von Erbschaften in einkommensschwächeren Haushalten geringer ist als in einkommensstärkeren:

Demnach scheint die Wahrscheinlichkeit, eine Erbschaft und somit Vermögen unentgeltlich zu erhalten, gerade in jenen Haushalten am höchsten zu sein, die aufgrund der eigenen Einkommenssituation in der Lage sind, eigenes Vermögen zu akkumulieren. Dies impliziert eine Vermögenskonzentration auf einige wenige und zunehmende Ungleichheit. Eine Besteuerung der durch Erbschaften und Schenkungen übertragenen Vermögenswerte könnte das Problem der fortschreitenden Vermögenskonzentration mildern.⁹ Des Weiteren könnten die daraus resultierenden Steuereinnahmen für verteilungspolitische Maßnahmen, beispielsweise in Form der Finanzierung von bildungs- und sozialpolitischen Anliegen, welche tendenziell den unteren Einkommensschichten zugutekommen, verwendet werden.¹⁰

Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Aspekt ist die Tatsache, dass durch die Besteuerung von unentgeltlich erworbenen Vermögenswerten die Effizienz gesteigert wird. Dies gilt insofern, als durch den Empfang von Erbschaften oder Schenkungen das Arbeitsangebot der empfan-

Abbildung 1: Erbschaften privater Haushalte nach Nettoeinkommen

genden Person sowie deren Sparneigung reduziert werden. Hinsichtlich Letzterem wird in der Literatur zwar darauf verwiesen, dass die Wirkung wesentlich von den Motiven des/der ErblasserIn abhängig ist, doch empirische Hinweise deuten darauf hin, dass durch den unentgeltlichen Vermögensempfang die Ersparnisse des/der EmpfängerIn zugunsten des Konsums eingeschränkt werden. Eine erbschafts- bzw. schenkungssteuerliche Unterwerfung derartiger Vermögenstransfers würde folglich die Reduktion des Arbeitsangebots als auch jene der Ersparnisse des/der VermögensempfängerIn abschwächen und positive Wachstums- und Beschäftigungsimpulse bewirken.

Auch gelten die Erbschafts- bzw. Schenkungssteuern im Vergleich zu anderen Abgaben als wenig verzerrend. Insbesondere die Besteuerung von Einkommen auf Arbeit und Kapital sind mit negativen Anreizwirkungen bezüglich des Arbeitsangebots bzw. der Ersparnisse verbunden. Somit könnte eine Verschiebung der gesamtwirtschaftlichen Steuerlast von den bisher stark strapazierten Steuerobjekten hin zu vermögensbezogenen Steuern im Allgemeinen und Erbschafts- und Schenkungssteuern im Speziellen die Verzerrungswirkung des österreichischen Abgabensystems mindern.¹¹

2. Das Erkenntnis des Verfassungsgerichtshofs¹²

Der Erbschafts- und Schenkungssteuer, derzeit geregelt durch das Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz 1955, sind der Erwerb von Todes

wegen, Schenkungen unter Lebenden und Zweckzuwendungen als Steuerobjekte unterworfen. Die steuerliche Bemessungsgrundlage der übertragenen Vermögenswerte wird im allgemeinen vom Reinvermögen, also dem Überschuss der Aktiva über die Passiva, dargestellt. Bei der Wertermittlung wird diesbezüglich vom ersten Teil des Bewertungsgesetzes ausgegangen, welches besagt, dass grundsätzlich der gemeine Wert der Vermögensbestände und Schulden anzusetzen ist. Allerdings wird hier im Wesentlichen zwischen den verschiedenen Vermögensarten differenziert. Diese Tatsache manifestiert sich dadurch, dass Grundstücke, land- und forstwirtschaftliche Vermögenswerte und Betriebsgrundstücke mit dem Dreifachen des Einheitswertes bewertet werden, wohingegen für sonstiges Betriebsvermögen der Teilwert, für börsennotierte Wertpapiere der Kurswert und für sonstiges Vermögen (z. B. Barvermögen) der Verkehrswert herangezogen wird.

Eine weitere Ungleichbehandlung der einzelnen Vermögensarten findet auch abseits der Ermittlung der Bemessungsgrundlage statt, denn so existieren für unterschiedliche übertragene Vermögensarten diverse Steuerbegünstigungen. Nennenswert ist diesbezüglich der im Rahmen der Übertragung von Betriebsvermögen gewährte Freibetrag in Höhe von 365.000 Euro. Dieser wirkt steuermindernd, sofern der/die ÜbergeberIn das 55. Lebensjahr vollendet hat oder aufgrund einer Erwerbsunfähigkeit nicht mehr in der Lage ist, den Betrieb selbst fortzuführen. Voraussetzung ist weiters, dass der Betrieb nach der Übergabe nicht innerhalb von fünf Jahren erneut (entgeltlich oder unentgeltlich) weitergegeben wird. Diese Regelung wird vom VfGH in seinem Erkenntnis zur Erbschaftssteuer als unbedenklich eingestuft.

Doch nicht nur betriebliches Vermögen wird durch die derzeitige Erbschafts- und Schenkungssteuerregelung steuerlich geschont, sondern auch ein Großteil des Finanzvermögens ist begünstigt, da festverzinsliche Wertpapiere und inländische Bankeinlagen endbesteuert und Anteile an Kapitalgesellschaften von unter 1% des Nennkapitals steuerbefreit sind und folglich erst gar nicht zur Bemessungsgrundlage hinzugerechnet werden. Dies ist für zinstragende Wertpapiere letztendlich auch verfassungsrechtlich verankert, nicht jedoch für Aktien. Hierbei hält der Verfassungsgerichtshof allerdings fest, dass es sich bei derartig geringfügigen Anteilen um eine Sparform im weiteren Sinn handelt. Eine solche ist mit Sparguthaben und festverzinslichen Wertpapieren sachlich vergleichbar, wodurch der Verfassungsgerichtshof bezüglich deren erbschafts- und schenkungssteuerlicher Freiheit keine Bedenken hegt.

In den Urteilen bezüglich der Erbschafts- und Schenkungssteuern vom 7. März bzw. 15. Juni 2007 hat der Verfassungsgerichtshof allerdings die Differenzierung der steuerlichen Belastung zwischen den einzelnen Vermögensarten als verfassungswidrig eingestuft, sich jedoch dezidiert nicht

gegen die Erbschafts- und Schenkungssteuern an sich ausgesprochen. In seiner Urteilsbegründung bemängelte der Gerichtshof vor allem die seit 1973 unterbliebene Hauptfeststellung der Einheitswerte für Grundvermögen. Dadurch finde eine Bewertung von bebauten Grundstücken mit einem Wert statt, der nur einen Bruchteil des tatsächlichen Verkehrswerts ausmacht. Dieser Mangel könne auch nicht durch eine pauschale Anhebung der Einheitswerte und Verdreifachung zwecks Inkludierung in die erbschafts- bzw. schenkungssteuerrechtliche Bemessungsgrundlage behoben werden. Dies ist vornehmlich auf die Tatsache zurückzuführen, dass durch den Verzicht auf die Neufeststellungen der Einheitswerte, welche bislang aus verwaltungsökonomischen Gründen toleriert wurde, die regional unterschiedlichen Wertentwicklungen von Grundstücken außer Acht blieb. Eine pauschale Anhebung des Einheitswertes und die anschließende Verdreifachung zur Steuerberechnung führe nun jedoch zu steuerlichen Differenzierungen einzelner Grundstücke und diverser Vermögensarten, welche sachlich nicht begründbar seien. Hierdurch wird das Prinzip der horizontalen Steuergerechtigkeit durchbrochen, da die Steuerbelastung nicht davon abhängt, welcher Wert den ErbInnen bzw. GeschenknehmerInnen zugeflossen ist, sondern welche Vermögensart ihnen übertragen wurde. Neben der Ungleichmäßigkeit der Steuererhebung aufgrund divergierender Bewertungsregeln hinsichtlich einzelner Vermögensarten kritisierte das Verfassungsgericht den ungleichen Einfluss von Aktiva und Passiva auf die Steuerschuld, denn letztere gehen stets zum gemeinen Wert in die Bemessungsgrundlage ein, während für erstere, wie oben dargelegt, größtenteils andere Bewertungsvorschriften bestehen.

Auch hält der Verfassungsgerichtshof in seiner Urteilsbegründung fest, dass die Bewertung von Grundvermögen mit dem gemeinen Wert, also die Abschaffung der Bewertung derselbigen mit den Einheitswerten, erneute Verfassungswidrigkeiten mit sich bringen würde, da Liegenschaften aufgrund ihrer wirtschaftlichen Funktion und schweren Verwertbarkeit eine Sonderstellung unter den Vermögenswerten einnimmt, und somit nicht mit Mobiliar- oder Finanzvermögen, für die zudem teilweise Steuerbefreiungen bzw. -vergünstigungen bestehen, verglichen werden kann.¹³

3. Besteuerung von Vermögen und Erbschaften in Österreich im internationalen Vergleich

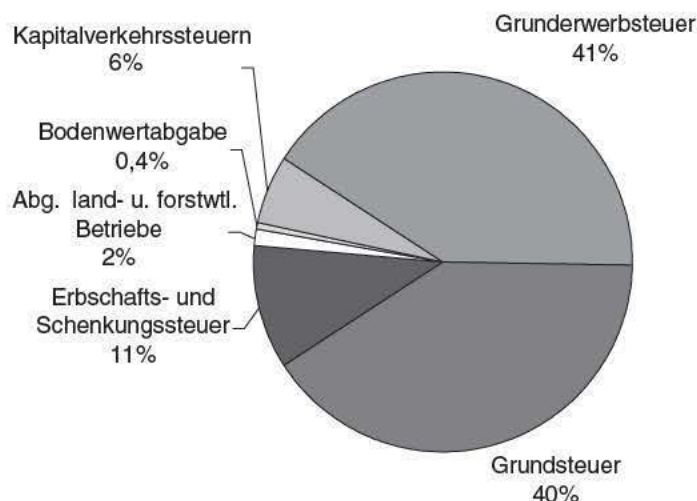
Um die quantitative Bedeutung vermögensbezogener Abgaben zur Finanzierung der öffentlichen Haushalte in Österreich ermessen zu können, bedarf es eines Überblicks über Struktur und Höhe der vermögensbezogenen Abgaben in Österreich sowie eines Vergleiches mit der Struktur und der Höhe derselben in anderen Ländern.

Die vermögensbezogenen Steuern in Österreich setzen sich hauptsächlich aus Erbschafts- und Schenkungssteuer, den Abgaben von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben, der Bodenwertabgabe, den Kapitalverkehrssteuern und der Grunderwerbssteuer zusammen. Hinzu kommt auf der Gemeindeebene die Grundsteuer.

Die Summe der vermögensbezogenen Steuern betrug 2005 insgesamt 1.333 Mio. €. Den größten Anteil nehmen jeweils mit ca. 40% die Grunderwerb- und Grundsteuer ein. Ihnen folgt mit 11% und einer absoluten Höhe von 140 Mio. € die Erbschafts- und Schenkungssteuer.

Von diesen 140 Mio. € beträgt der Anteil der Erbschaftssteuer rund 89 Mio. € (Durchschnitt der letzten fünf Jahre). Der historischen Entwicklung der Erbschafts- und Schenkungssteuer ist zu entnehmen, dass das absolute Aufkommen mit relativen Schwankungen von 1955 bis 1987 kontinuierlich gestiegen ist. Von 1987 bis heute ist zwar auch ein steigender Trend zu beobachten, allerdings mit relativ größeren Schwankungen, wie Abbildung 3 zeigt.

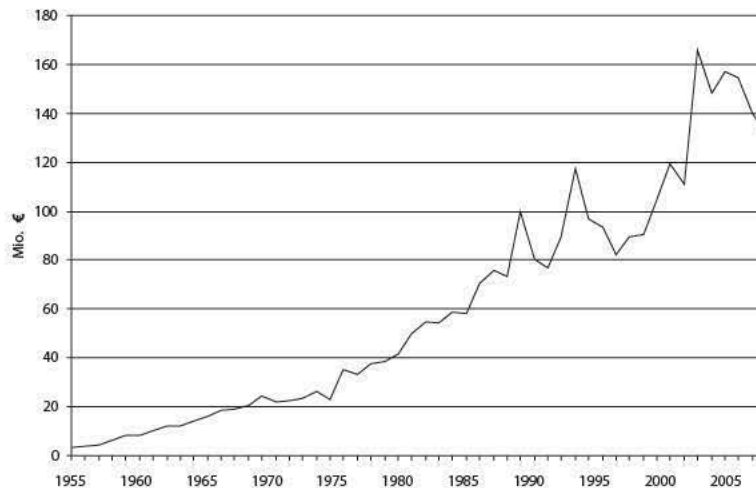
Abbildung 2: Anteil einzelner vermögensbezogener Steuern am gesamtstaatlichen Vermögensteueraufkommen in Österreich 2005



Quelle: Statistik Austria (2006), zitiert aus: Berghuber, Picek, Schratzenstaller (2007).

Die Gesamteinnahmen des Bundes aus den vermögensbezogenen Steuern betragen 2,2% der gesamten Abgaben, wobei mit jeweils 0,9% der Grund- und Grunderwerbsteuer die meiste Bedeutung zukommt. Die Erbschafts- und Schenkungssteuer folgt mit einem Anteil von 0,2% am Gesamtabgabenertrag.¹⁴

Abbildung 3: Aufkommensentwicklung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich 1955-2005



Quelle: BM für Finanzen

Ein Vergleich über die letzten 25 Jahre zeigt, dass die jeweiligen Anteile und somit auch der gesamte Anteil der vermögensbezogenen Steuern am Gesamtabgabenertrag des Staates abnehmen.¹⁵ Dieser Abwärtstrend setzt allerdings erst ab dem Jahr 1990 ein. In den Jahren davor war ein Aufwärtstrend zu beobachten, da deren Anteil an den Gesamtabgaben als auch ihr absolutes Aufkommen im Jahre 1990 wesentlich höher war als in den Jahren danach. Ein Grund dafür liegt in der Abschaffung der Vermögensteuer im Jahre 1993.¹⁶

Die OECD weist diesbezüglich einen Anteil der vermögensbezogenen Steuern am BIP von 1,1% 1980 und 0,6% 2004 auf, und mit 0,5% ist der Anteil im Jahr 2005 weiter gesunken.¹⁷ Im EU-Vergleich fällt zweierlei auf: Nicht nur, dass der österreichische Anteil der vermögensbezogenen Steuern am Gesamtabgabenertrag des Staates unter dem des europäischen EU-15-Durchschnitts liegt, sondern auch dass letzterer im Zeitraum von 1980 bis 2005, im Gegensatz zum österreichischen Trend, gestiegen ist.¹⁸

Der Anteil der vermögensbezogenen Steuern am BIP ist innerhalb der EU-15 ebenfalls konstant höher als jener in Österreich. In den letzten 25 Jahren ist ein Anstieg in den EU-15-Ländern festzustellen, während sich der Trend in Österreich in die entgegengesetzte Richtung bewegt. Schon 1980 betrug der durchschnittliche Anteil der vermögensbezogenen Steuern am BIP in den EU-15 1,4% – im Vergleich zu 1,1% in Österreich –, im Jahr 2005 2,1% des BIP (0,5% in Österreich). Auffällig ist diese Rela-

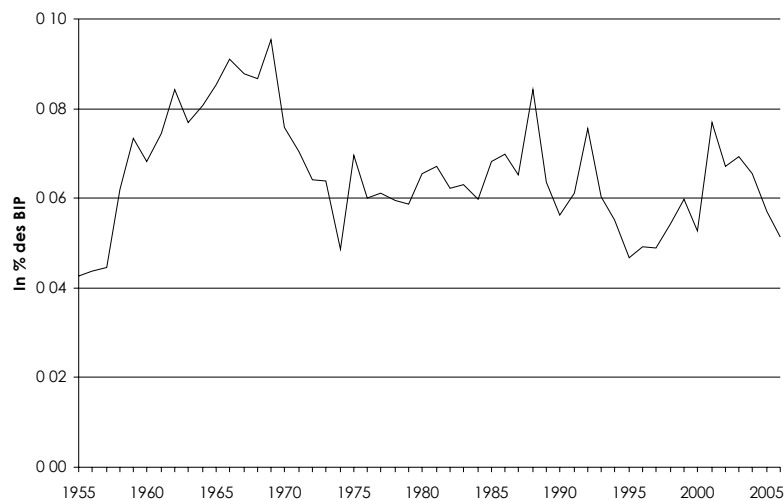
tion auch deswegen, weil die österreichische Abgabenquote etwas über der durchschnittlichen Abgabenquote der EU-15 liegt.¹⁹ Dieser Befund soll Potenzial zu notwendigen strukturellen Verschiebungen zeigen, nicht aber eine Absenkung der Abgabenquote begründen.

Die größten Anteile fallen, in Österreich genau so wie in den EU-15, auf Steuern auf unbewegliches Vermögen (0,24% bzw. 0,89% des BIP) und auf Finanz- und Kapitalmarkttransaktionen (0,24% bzw. 0,70% des BIP).²⁰ An dritter Stelle folgen auf EU-15-Ebene die regelmäßigen Steuern auf das Nettovermögen (vor allem die Vermögensteuer) mit 0,23%. Die Erbschafts- und Schenkungssteuer beträgt auf EU-15-Ebene 0,18% des BIP, Österreich kann nur einen Anteil von 0,04% an Erbschafts- und Schenkungssteuern am gesamten BIP aufweisen.²¹ Wie der Abbildung 4 zu entnehmen ist, befand sich der Anteil der österreichischen Erbschafts- und Schenkungssteuer am BIP nie über der 0,10%-Marke.

Abbildung 5 stellt das Aufkommen der Erbschafts- und Schenkungssteuer diverser Länder in Relation zum Gesamtabgabenaufkommen der jeweiligen Länder dar.

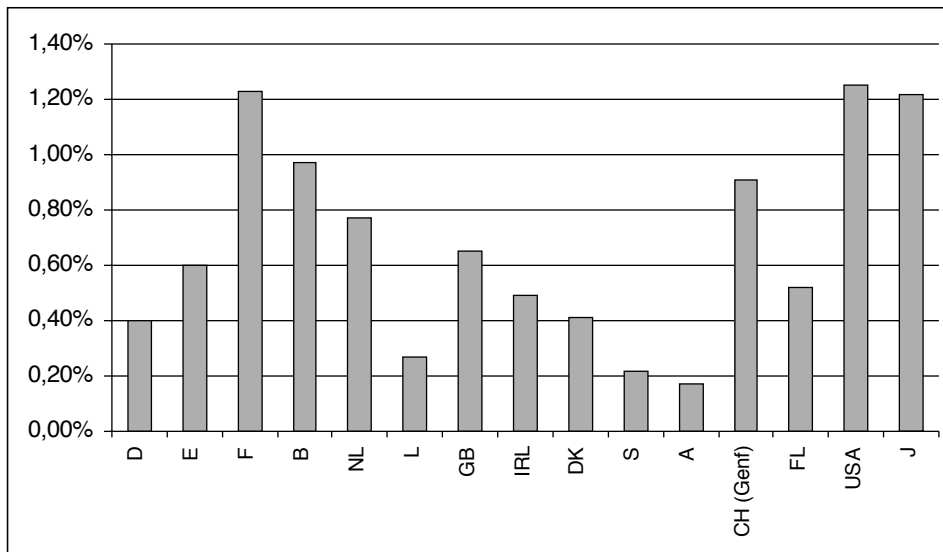
Im Vergleich zu den USA oder Japan ist der Anteil in den meisten europäischen Ländern niedriger. Von den relativ hohen Werten in den USA, Japan und anderen angelsächsischen Ländern können, abgesehen von der Struktur des Steuersystems, keine direkten Parallelen gezogen werden, da in diesen Ländern ein generell niedrigeres Steuerniveau herrscht. Dennoch weist Österreich den niedrigsten Anteil in diesem Zusammenhang auf.

Abbildung 4: Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich in % des BIP



Quelle: BM für Finanzen

Abbildung 5: Ländervergleich: Anteil des Erbschafts- und Schenkungsteueraufkommens am Gesamtaufkommen



Quelle: Scheffler, Spengel (2004) 400.

3.1 Effektive Erbschafts- und Schenkungssteuerbelastung

Diese aggregierten Daten zu Höhe, Struktur und Aufteilung der vermögensbezogenen Steuern und zu Erbschafts- und Schenkungssteuern sagen wenig über ihre effektive Belastung aus. Um diese zu messen und auch international zu vergleichen, bedarf es genauer Informationen hinsichtlich der Bemessungsgrundlagen, die sich aus unterschiedlichen Bewertungsvorschriften und sachlichen und persönlichen Vergünstigungen ergeben. Weiters sind die darauf anzuwendenden Steuertarife, Freigrenzen und weitere länderspezifische gesetzliche Regelungen hinsichtlich Zahlungsmodalitäten von Bedeutung.²²

Zur Quantifizierung der Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Steuerbelastungsvergleich stellen Scheffler und Spengel (2004) anhand von Modellen sechs Fälle gegenüber: Übertragung von Einzelunternehmen, Kapitalgesellschaften und eines Privatportfolios, jeweils bei Ehegatten und bei Kindern.²³

Aus dieser Tabelle geht hervor, dass unterschiedliche Länder die Erbschafts- und Schenkungssteuer unterschiedlich handhaben. Ein Vergleich der Daten betreffend das Erbschafts- und Schenkungsteueraufkommen mit den Ergebnissen der effektiven Belastung bestätigen, dass eine allgemeine, auf alle EU-15-Länder bezogene Aussage problematisch ist.

Tabelle 1: Effektive Steuerbelastung im internationalen Vergleich

Länder	Übertragung von Einzelunternehmen		Übertragung von Kapitalgesellschaften		Übertragung von Privatportfolio	
	Ehegatte	Kind	Ehegatte	Kind	Ehegatte	Kind
Deutschland	1,99	3,77	4,4	6,08	0	0
Spanien	0,16	0,16	4,71	4,71	4,03	4,03
Frankreich	15,23	15,5	11,15	11,42	12,04	13,81
Belgien	2,99	2,99	7,94	7,94	13,08	13,08
Niederlande	22,02	24,96	9,74	13,07	0	15,07
Luxemburg	0	0	0	0	0	0
Vereinigtes Kgr.	0	0	0	4,2	0	3,84
Irland	0	0	0	3	0	0
Dänemark	0	8,45	0	14,87	0	12,07
Schweden	4,2	4,34	12,43	12,58	19,73	21,48
Österreich	6,82	6,82	6,32	6,32	10,12	10,12
Schweiz	5,89	5,89	3,23	3,23	4,62	4,62
USA	0	35,91	0	34,19	0	0

Quelle: Berghuber, Picek, Schratzenstaller (2007), nach Scheffler, Spengel (2004).

So ergibt sich bei Übertragung von Einzelunternehmen im Vereinigten Königreich weder für EhegattInnen noch für Kinder eine Steuerschuld. Im Vergleich liegen diese Werte in den Niederlanden bei 22,02% für die/den Ehegattin/en und bei 24,96% für das Kind (in Prozenten des Marktwerts).

Es ist relativ schwer, diverse europäische Erbschafts- und Schenkungssteuersysteme genau miteinander zu vergleichen. Nicht nur das Erbrecht selbst variiert von Land zu Land, sondern auch „die jeweiligen Diskriminierungsmuster [sind] national unterschiedlich.“²⁴ So wird in Österreich und Deutschland das Immobilienvermögen bevorzugt, während in Italien diese Steuer (vor ihrer zwischenzeitigen Abschaffung im Jahr 2001) hauptsächlich zu einer Immobiliensteuer gemacht worden war.²⁵ Zudem sind in der neuen italienischen Regelung niedrige Prozentsätze, bzw. hohe Freibeträge für EhepartnerInnen und Verwandte in direkter Linie vorgesehen,²⁶ während Übertragungen unter Ehegatten in Großbritannien zur Gänze steuerbefreit sind. Generell ist, z. B. in Deutschland, Frankreich, oder auch in den Niederlanden eine progressive Ausgestaltung von Erbschafts- und Schenkungssteuern zu beobachten. In Spanien entscheiden die Bundesländer einzeln über die Höhe der Erbschafts- und Schenkungssteuer. Portugal, die Slowakei und Schweden erheben seit 2004 keine Erbschaftssteuer mehr.²⁷

Nach diesem Vergleich ist zu konstatieren, dass in Österreich die effektive Erbschaftsteuerbelastung im betrieblichen Bereich für Kinder unterdurchschnittlich ist, während sie für EhegattInnen hingegen über dem Durchschnitt der betrachteten Länder (inkl. USA) liegt. Bei dem Privatportfolio-Modell liegt Österreich mit einer effektiven Erbschaftsteuerbelastung in der Höhe von 10,12% des Marktwertes sowohl für EhegattInnen als auch für das Kind über dem Durchschnittswert der betrachteten Länder.

Eine Schätzung über die Durchschnittsbelastung mit Erbschafts- und Schenkungssteuer für das Jahr 1995 in Österreich, durchgeführt von Farny et al. (1997), ergibt einen Wert von knapp über 1%. Von einem äußerst unzureichenden statistischen Material ausgehend wird in der Studie zunächst der Versuch einer Schätzung des Vermögensbestandes in Österreich unternommen,²⁸ das sich aus land- und forstwirtschaftlichen Vermögen (Reinvermögen), Grundvermögen, Betriebsvermögen (Reinvermögen), Finanzvermögen und sonstigem Vermögen zusammensetzt. Aus diesem Betrag werden aushaftende Darlehen abgezogen. Mit weiteren Annahmen über die Haushaltsstruktur der – per 1993 3,18 Mio. – österreichischen Haushalte wird ein jährliches Vermögensübertragungsvolumen von umgerechnet ca. 6,9 Mrd. € geschätzt.

Dieses Volumen erhöht sich nach Schätzungen von Rossmann (2006) unter anderen Annahmen auf 15 Mrd. € für das Jahr 2000. Bei einem tatsächlichen Steueraufkommen von 111 Mio. € liegt die durchschnittliche effektive Erbschafts- und Schenkungssteuerbelastung bei 0,7%.

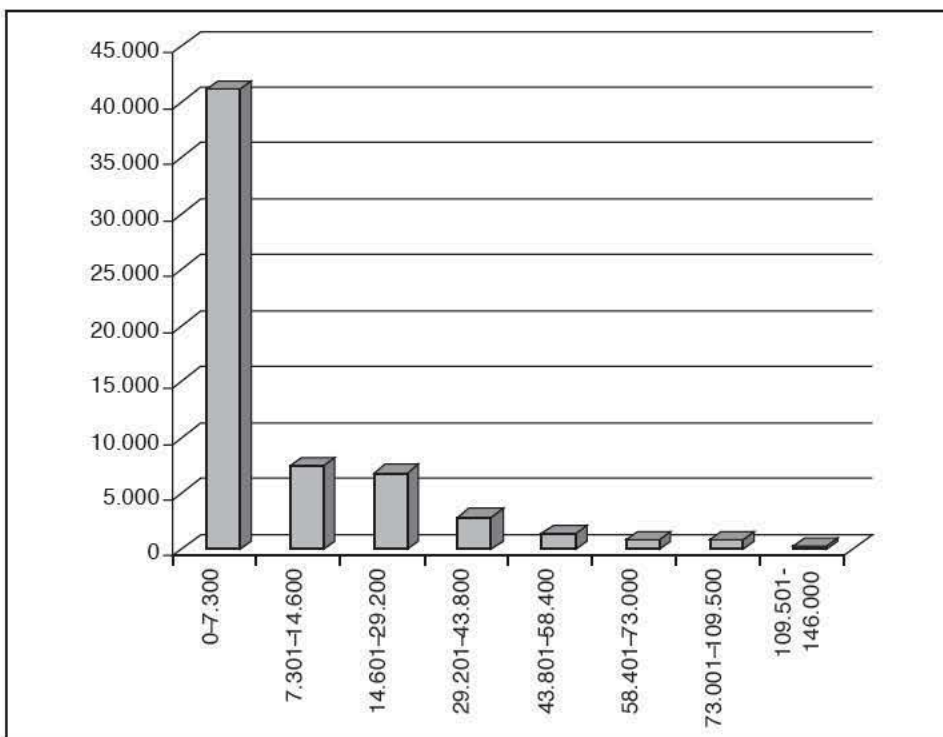
Bei einer Annahme, dass langfristig Vermögensbestände und in diesem Zusammenhang auch die Vermögensübertragungen weiter zunehmen, ist auffallend, dass das Erbschafts- und Schenkungssteueraufkommen einer entgegengesetzten Tendenz folgt. Als Gründe zeigt die WIFO-Studie vom Mai 2007 steuerrechtliche Faktoren auf:²⁹

- Ein großer Teil des Geldvermögens, d. h. Finanzanlagen mit Zins- und Dividendenerträgen, bleiben aufgrund der Endbesteuerung steuerfrei. Das Bargeld an sich ist nicht steuerfrei, de facto ist es der Kontrolle der Finanzverwaltung entzogen.
- Bei Grund- und Immobilienvermögen liegen die als steuerliche Bemessungsgrundlage herangezogenen Einheitswerte unter den Verkehrswerten. Und diese Differenz nimmt langfristig immer mehr zu, was zur aktuellen Entscheidung des Verfassungsgerichtshofes geführt hat.
- Ein in eine Privatstiftung eingebrachtes Vermögen bleibt von der Erbschaftssteuer befreit und unterliegt einem Einbringungssteuersatz von 5%.³⁰
- Freibeträge für Betriebsübergaben spielen auch eine gewichtige Rolle für das Auseinanderklaffen von Erbschaftssteueraufkommen und tatsächlich zur Verfügung stehendem Vermögensvolumen.³¹

3.2 Verteilung des Erbschafts- und Schenkungssteueraufkommens

Zusätzlich zur durchschnittlichen effektiven Steuerbelastung ist die Aufteilung der Erblast auf erbende Köpfe von Bedeutung. Diese Aufteilung ist umso aufschlussreicher, je differenzierter sie erfolgt. Den Daten vom Finanzministerium zufolge, die das Erbschaftssteueraufkommen nach Erbsummen und Anzahl der Betroffenen ordnet,³² hat es im Jahr 2006 62.399 Erbfälle gegeben. Abbildung 6 stellt die Erbschafts- und SchenkungssteuerzahlerInnen in Österreich nach Erbsummengruppen aufgeteilt dar.

Abbildung 6: Anzahl der Erben nach Erbsummengruppen

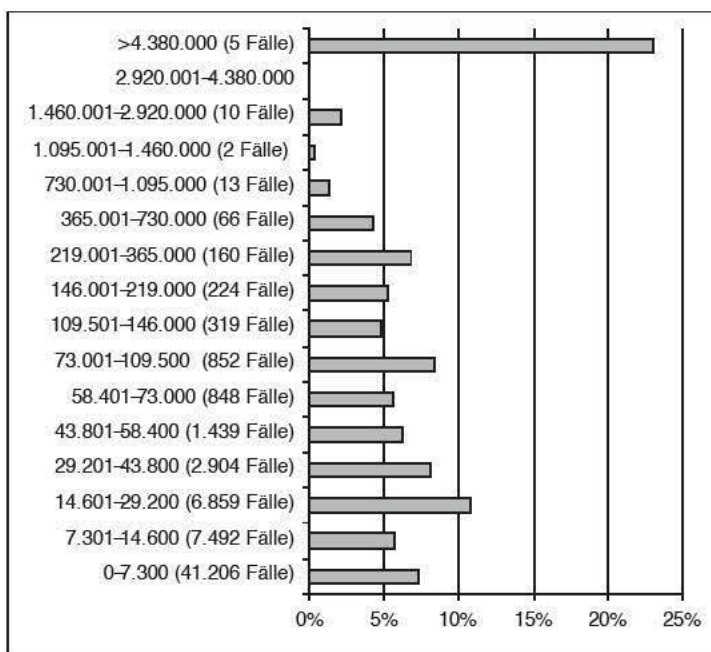


Quelle der Abb. 6 und 7: Berghuber, Picsek, Schratzenstaller (2007), nach den Daten von BMF.

Es ist nicht zu übersehen, dass es eine unverhältnismäßig große Anzahl von ErbInnen aus den unteren Erbsummengruppen ist, die die Steuerlast trägt – vor allem auch deswegen, weil sich für sie die Umgehung der Erbschafts- und Schenkungssteuer generell schwieriger gestaltet.³³

Aus Abbildung 7 geht hervor, dass fast ein Viertel des gesamten Erbschafts- und Schenkungssteueraufkommens von fünf Fällen getragen

Abbildung 7: Erbschaftssteuer nach Erbsummengruppen in % des gesamten Aufkommens 2006



wird. Diese haben jeweils einen Erbschaftswert von über 4,38 Mio. €. Rund die Hälfte des Aufkommens entfiel 2006 auf knapp über 1% der gesamten Erbfälle.

3.3 (Defizite der) Vermögenserfassung in Österreich

Diese aufgeschlüsselten Daten zum Erbschaftssteueraufkommen kompensieren das Fehlen von empirischen Unterlagen bezüglich Vermögensaufteilung zwar nicht, „Hinweise auf eine sehr starke Konzentration des Vermögens ergeben sich aber aus der Verteilung der Erbschafts- und Schenkungssteuerleistung“ dennoch.³⁴

Falls es gewünscht ist, das Aufkommen bzw. sein Potenzial, seine Aufteilung und die Effekte einer Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen bzw. einer Nicht-Besteuerung derselbigen zu ermessen, ist eine Datengrundlage zu Beständen und Verteilung von Vermögen und im Weiteren auch zu Vermögensübertragungen unentbehrlich. Jede Reform, die wirtschaftspolitische Zielsetzungen verfolgt, in welche Richtung auch immer sie gerichtet sind – sei es die Ent- oder die Belastung bestimmter Kategorien von Vermögensgruppen –, bedarf einer soliden Informationsbasis.

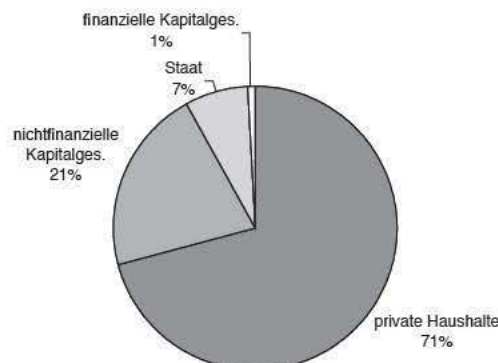
Aus der Zusammenfassung der Studien zu Vermögen in Österreich, wie sie in der WIFO-Studie (2007) vorgenommen wird, geht hervor, dass von den drei wesentlichen Vermögenskategorien – Geldvermögen, Immobilienvermögen und Betriebsvermögen – nur das Geldvermögen ausreichend erfasst ist.³⁵ Dabei werden sowohl Makromethoden, wie von Hahn und Magerl (2006) – ausgehend von der Gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung (GFR) im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) – als auch Mikromethoden, wie die Haushaltsbefragung von Mooslechner et al. (2004), angewendet.

Diese Befragung beinhaltet interessante Ergebnisse nicht zuletzt auch betreffend die Erbschaften: Für den Zeitraum zwischen 1994 und 2004 ist bei über einem Drittel der Befragten eine Erbschaft angefallen. Die Aufteilung zwischen Stadt und Land erweist sich als gleichmäßig, wobei innerhalb der ersten Gruppe eher Finanzvermögen und in der letzteren eher Grundstücke, Häuser oder Eigentumswohnungen vererbt wurden. Die ungleiche Verteilung der Erbfälle, d. h. dass „[e]iner hohen Zahl geringfügiger Erbschaften eine niedrige Zahl hoher Erbschaften gegenüber[steht]“ wird von dieser Studie abermals bestätigt.³⁶

Weiters zeigt eine Stichprobe der Befragung die Unterschiede in den finanziellen Verhältnissen zwischen ErbInnen und Nicht-ErbInnen auf. Diese sind z. B. ein höheres Nettogeldvermögen, noch genauso wie vor dem Erbfallantritt. Weiters haben im Zeitraum 1994-2004 nur 13% der ArbeiterInnen geerbt. Bei Selbstständigen war der Anteil 40%.³⁷

Die weiteren vom WIFO näher untersuchten Studien versuchen auf Basis sektoraler Bestandskosten den Gesamtvermögensbestand zu ermes- sen. Hahn und Magerl (2006) fokussieren auf die Schätzung des Sachvermögens. Demnach teilt sich das Reinvermögen (Nettovermögen plus Forderungen minus Verbindlichkeiten) in Höhe von 1.070,4 Mrd. € auf die jeweiligen Wirtschaftssubjekte wie folgt auf:

Abbildung 8: Reinvermögensbestand – aufgeteilt nach Wirtschaftssubjekten



Quelle: Hahn, Magerl (2006), zitiert von Berghuber, Picek, Schratzenstaller (2007) 31.

Weiters geht aus der Studie die relative Bedeutung der Vermögenskategorien für die privaten Haushalte hervor, wobei sich diese allerdings bei Wertsachen oder Kunstwerken aufgrund fehlender Daten nicht ermessen lässt. Bezüglich ihrer Relevanz für die Erbschaftsbesteuerung ist dies ein nicht unerhebliches Manko.

So wie es auch Rossmann (2006) darstellt, decken sich die Schätzungen der Studien Hahn, Magerl (2006) und Eizinger et al. (2004) zum Gesamtvermögensbestand 2000 bzw. 2002, obwohl sie ziemlich approximativ sind, ja sein müssen.³⁸

Im Allgemeinen ist festzuhalten, dass solche und ähnliche Studien mit zahlreichen mäßig überprüfbaren Annahmen arbeiten müssen. Der Mangel an Daten zu Beständen und Verteilung von Vermögen in Österreich hat seine Ursprünge nicht zuletzt auch im Fehlen steuerstatistischer Grundlagen, was wiederum mit der Abschaffung der Vermögensteuer zu erklären ist.

4. Ökonomische Folgen der Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer

Mit dem politischen Verzicht auf die Reparatur des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes, für welche vom VfGH eine Frist bis 31. Juli 2008 gesetzt wurde, verlieren die vermögensbezogenen Abgaben in Österreich weiter an Bedeutung. Die ohnehin schon bestehende Ungleichheit in der steuerlichen Belastung von Kapitaleinkommen, Arbeitseinkommen und Vermögen wird durch diese Vorgehensweise intensiviert. Dies nahm die OECD zum Anlass, sich für eine Beibehaltung und verfassungskonforme Reparatur der Erbschafts- und Schenkungssteuern auszusprechen, um den fiskalischen Spielraum zu gewährleisten, der für eine Reduktion der Abgabenbelastung von Arbeitseinkommen, welche ebenfalls von der OECD empfohlen wurde, notwendig ist.³⁹

Die Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer wäre nicht nur mit einer Steigerung der Ungleichverteilung der Steuerlast, sondern auch mit erheblichen fiskalischen und wirtschaftlichen Folgen verbunden. Verursacht würden diese durch die enge Verflechtung und Wechselwirkungen der Erbschafts- und Schenkungssteuer mit anderen Abgaben.

4.1 Auswirkungen auf die Einkommensteuer

Die wohl bedeutendste Auswirkung des Verzichts auf die Reparatur des Erbschafts- und vorrangig des Schenkungssteuergesetzes ist auf die veranlagte Einkommensteuer zu erwarten, denn im Bereich des Betriebsvermögens von Personengesellschaften würde diese Vorgehensweise der indirekten Einführung des in Österreich nicht vorgesehenen Famili-

ensplittings gleichkommen. Das Familiensplitting ist im Allgemeinen die Aufteilung von Einkommen auf mehrere haushaltszugehörige Personen und im Speziellen die Division der Gesellschaftsanteile und der damit verbundenen Erträge auf mehrere Familienmitglieder. Betrachtet man nun diese Form der Besteuerung für Einkünfte von Personengesellschaften, so verursacht sie im Vergleich zur Individualbesteuerung eine Abschwächung der Progression des österreichischen Einkommensteuertarifs, da nunmehr lediglich die Durchschnittseinkünfte und nicht mehr die Gesamtheit der Einkünfte dem Einkommensteuertarif unterworfen werden. Dies bewirkt in weiterer Folge eine Reduktion der Gesamtsteuerschuld des Unternehmens (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Verringerung der jährlichen Steuerschuld mittels Familiensplitting

	Wert der Beteiligung pro Person	Einkünfte pro Person	Durchschnittssteuersatz	Steuerschuld pro Person	Steuerschuld gesamt
Beteiligung im Alleinbesitz	1.500.000	75.000	38,78%	29.085	29.085
Beteiligung auf ein Kind und Ehepartner aufgeteilt	500.000	25.000	23%	5.750	17.250
Schenkungssteuer		500.000	9%	45.000	90.000

Quelle: Berghuber, Picek, Schratzenstaller (2007) 52.

Diese Möglichkeit der Steueroptimierung war zwar bislang ebenfalls möglich, doch nicht gänzlich kostenfrei, da hierfür Schenkungssteuer aufgrund der Übertragung der Unternehmensanteile auf andere Familienmitglieder anfiel. Dieser Kostenfaktor stellte bislang eine Barriere für derartige Einkommensteuervermeidungsaktivitäten dar, welche jedoch zukünftig an Attraktivität gewinnen werden, womit ein Einnahmenausfall bei der veranlagten Einkommensteuer als sehr wahrscheinlich angenommen werden kann.

4.2 Auswirkungen auf die Grunderwerbsteuer

Die Aufhebung der Schenkungssteuer hat jedoch nicht nur Auswirkungen auf die Ergiebigkeit der veranlagten Einkommensteuer, sondern auch auf die Grunderwerbsteuer. Von dieser sind zwar laut § 3 (1) Ziffer

2 des Grunderwerbsteuergesetzes Grunderwerbe von Todes wegen und Grundschenkungen unter Lebenden ausgenommen, diese grundsätzlich nach dem Grunderwerbsteuergesetz steuerbaren Tatbestände werden jedoch im Rahmen des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes § 8 (4) ersatzweise geregelt, wodurch es zu einer Einhebung des so genannten Grunderwerbsteueräquivalentes kommt. Die diesbezügliche gesetzliche Regelung orientiert sich am Grunderwerbsteuergesetz, wodurch es zur Steuervorschreibung im Ausmaß von 2% des dreifachen Einheitswertes der übertragenen Grundstücke für nahe Angehörige bzw. 3,5% für alle übrigen GeschenknehmerInnen kommt.

Mit dem Wegfall der Erbschafts- und Schenkungssteuer stellt sich nun jedoch die Frage, ob dadurch auch die Regelung des Grunderwerbsteueräquivalents für unentgeltlich erworbene Grundstücke entfällt und ob an dessen Stelle automatisch die Steuerpflicht gemäß des Grunderwerbsteuergesetzes tritt. Da allerdings lediglich das Gesetz bezüglich der Erbschafts- und Schenkungssteuer als verfassungswidrig eingestuft wurde, nicht jedoch die betroffene Passage im Grunderwerbsteuergesetz hinsichtlich der Befreiung unentgeltlich erworbener Grundstücke, ist zu vermuten, dass diesbezüglich eine Änderung desselbigen notwendig sein wird, um letztendlich auch diese Formen der Grunderwerbe steuerlich zu erfassen.

Es ist anzunehmen, dass nunmehr neue Steuervermeidungsstrategien in Form von als Schenkungen deklarierten Grunderwerben an Bedeutung gewinnen können. Bislang galt, dass Grundstückserwerbe als Schenkungen anstatt als Käufe abgewickelt wurden, sofern die Schenkungsteuerschuld inklusive des Grunderwerbsteueräquivalents geringer gewesen wäre als die zu erwartende Belastung durch die Grunderwerbsteuer alleine. Der Grund für etwaige Steuerdifferenziale zwischen den beiden Formen des Grunderwerbs liegt darin, dass bei unentgeltlichen Grundstückserwerben die Grunderwerbsteuerschuld anhand des Dreifachen des Einheitswertes bemessen wird, wohingegen diese ansonsten vom Kaufpreis zu ermitteln ist. Der dreifache Einheitswert, ist wie vom Verfassungsgerichtshof festgestellt und eingangs bereits erläutert, für bebauete Grundstücke oft deutlich geringer als der Verkehrswert, wodurch die Grunderwerbsteuerbelastung von geschenkten Grundstücken geringer ist als jene von gekauften.

Die steuerlich günstigere Einheitswertbewertung von Grundstücken war bisher für Grundstücksübertragungen innerhalb Familien, die mit niedrigeren Schenkungssteuersätzen und folglich einer geringeren Schenkungsteuerschuld konfrontiert waren, von Vorteil, wohingegen Schenkungen unter Fremden aufgrund der hohen Schenkungsteuersätze, welche bis zu 60% des Geschenkwertes annehmen können, die zusätzlich zur Grunderwerbsteuer anfiel, nachteilig wirken konnten. Mit der Auf-

hebung der Schenkungssteuer werden jedoch auch Grunderwerbe unter Fremden in Form von Schenkungen attraktiv, da der Vorteil der niedrigeren Einheitswerte als Bemessungsgrundlage zur Grunderwerbsteuer für die Beteiligten nunmehr auch für Fremde erhalten bleibt.

Tabelle 3: Steuerpflicht bei Kauf und Schenkung

	Bemessungs- grundlage	Steuerpflicht im Rahmen von....	Steuersatz
Kauf	Verkehrswert	Grunderwerbsteuer	2% oder 3,5%
Schenkung vor 8/2008	Dreifacher Einheitswert	Schenkungsteuer + Grunderwerb- steueräquivalent	2% bis 60% +2% oder 3,5%
Schenkung nach 8/2008	Dreifacher Einheitswert	Grunderwerbsteuer	2% oder 3,5%

Quelle: Berghuber, Picek, Schratzenstaller (2007) 54.

Wenngleich das Interesse der Finanzbehörden darin besteht, dass Grundstückskäufe auch mittels Kaufvertrag und tatsächlichem Kaufpreis stattfinden, um die Höhe der Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer, im Jahr 2005 immerhin 548 Mio. €, zu sichern, bleibt allerdings zu bezweifeln, ob dies stets möglich sein wird, da durch Dreiecksgeschäfte offensichtlich wechselseitige Schenkungen, welche steuerlich unmaßgebliche Scheingeschäfte darstellen, verschleiert werden könnten.

4.3 Auswirkungen auf die Grundsteuer

Die bisherigen Ausführungen betreffen in erster Linie die durch die Aufhebung der Schenkungssteuer möglicherweise ausgelösten Steuervermeidungsstrategien und die dadurch auftretenden Auswirkungen auf andere öffentliche Einnahmequellen. Der Einfluss des Außerkrafttretens des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes auf die Grundsteuer, welche sämtliche inländische Grundbesitze mit dem zum Veranlagungszeitpunkt maßgeblichen Einheitswert zum Steuergegenstand hat und mit Einnahmen von 538 Mio. Euro im Jahr 2005 die wichtigste Finanzierungsquelle der Gemeinden darstellt, ist hingegen weniger durch steueroptimierende Aktivitäten der Betroffenen bedingt als durch das Urteil des Verfassungsgerichtshofs selbst.

Dieser kritisierte, wie bereits erwähnt, überwiegend die Unterlassung der Hauptfeststellungen der Einheitswerte und deren pauschale Vervielfachung, welche in weiterer Folge zu unsachlicher Differenzierung der

Vermögenswerte an sich, aber auch von einzelnen Grundstücken führt. Da jedoch die Grundsteuer selbst eine einheitswertabhängige Abgabe darstellt, ist deren Verfassungskonformität ebenfalls zu bezweifeln, wenngleich die Verfassungswidrigkeit im Falle der Grundsteuer lediglich die ungleiche steuerliche Belastung einzelner Grundstücke, nicht jedoch jener unterschiedlicher Vermögensarten betrifft.⁴⁰ Sollte also eine betroffene Person oder ein betroffenes Unternehmen, welche bzw. welches sich durch die unsachliche Differenzierung der Grundstücke benachteiligt fühlt, diesbezüglich Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof einbringen, so könnte dieser das Grundsteuergesetz aufgrund der nunmehr inadäquaten Einheitsbewertung aufheben. Sollte dies allerdings der Fall sein, so ist aufgrund der Relevanz dieser Steuer hinsichtlich der Gemeindefinanzierung der Reformwille der Politik bezüglich der Bewertungsvorschriften für Grundstücke vorherzusehen und eine Bewertung von Grundstücken, welche sich stärker an den tatsächlichen Verkehrswerten orientiert, anzunehmen. Dies würde eine steuerliche Mehrbelastung aller GrundstückseigentümerInnen zur Folge haben, wodurch eine Beschwerde gegen das derzeit gültige Grundsteuergesetz und dessen damit einhergehende Aufhebung als unwahrscheinlich einzustufen ist.

Derartige Bedenken bestehen darüber hinaus auch bezüglich anderer einheitswertabhängiger Abgaben. Betroffen wären demnach auch Gerichtsgebühren im Zusammenhang mit der Eintragung zum Erwerb des Eigentums und des Baurechts, der Bodenwertabgabe, Abgaben und Beiträge von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben sowie der Zuschlag zur Finanzierung der bauerlichen Unfallversicherung.⁴¹

5. Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer

Aufgrund der zwar eher geringen, aber positiven Allokations-, Beschäftigungs- und Wachstumswirkungen der Erbschafts- und Schenkungssteuer und den mit deren Wegfall verbundenen fiskalischen Auswirkungen, mit denen die Einengung des verteilungspolitischen Spielraums verbunden wäre, ist die Reform des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes eine erstrebenswerte Alternative zum derzeit geplanten Auslaufen. Eine solche Reform setzt jedoch Klarheit über die ökonomischen Zielsetzungen, welche mit der Einhebung der Erbschafts- und Schenkungssteuern verbunden sind, voraus. Darüber hinaus muss bei einer etwaigen Reform auf die oben dargestellten Wechselwirkungen mit anderen Abgaben sowie auf das verfassungsrichterliche Erkenntnis Bedacht genommen werden.

Die mittels der Besteuerung von unentgeltlichen Vermögenstransfers angestrebten wirtschaftspolitischen Ziele können einerseits lediglich die Erzielung von Einnahmen sein, aber auch die Verwirklichung von verteilungspolitischen Absichten. Welchen dieser Anliegen seitens des Gesetz-

gebers größere Relevanz beigemessen wird, ist letztlich maßgebend für die Ausgestaltungsform der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuern, wenngleich die genannten Ziele weniger als substitutiv, sondern vielmehr als komplementär zu betrachten sind.

Dies gilt insofern, als hohe fiskalische Erträge einer möglichst breit gefassten Bemessungsgrundlage bedürfen. Eine solche in Verbindung mit großzügigen Steuerbefreiungen und -vergünstigungen für niedrige Vermögensbeträge sowie ein progressiv ausgestalteter Steuertarif würde auch stärkere Umverteilungseffekte bewirken als steuerliche Ausgestaltungsformen mit im Generellen eng definierten Bemessungsgrundlagen, wie sie in Österreich zu finden sind.⁴² Folglich scheint eine grundsätzliche Anforderung an die Reform des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes, unabhängig von den politisch verfolgten Absichten, die Neudefinition der relevanten Bemessungsgrundlage sowie die damit in Verbindung zu setzende tarifliche Ausgestaltung zu sein.

Hinsichtlich der definitorischen Überarbeitung der Bemessungsgrundlage sind allerdings die bedeutendsten Schwierigkeiten zu erwarten, da diese der vorrangige Anlass zur Aufhebung des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes durch den Verfassungsgerichtshof war. Demnach setzt eine verfassungskonforme Reform des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes in erster Linie eine Abänderung der Bewertungsvorschriften von Liegenschaften voraus, um eine möglichst realitätsnahe Bewertung aller übertragenen Vermögensgegenstände zu ermöglichen und die oben dargelegte unsachliche Differenzierung einzelner Vermögenswerte zu beseitigen sowie die Einwirkung aller Aktiven und Passiven mit dem gleichen Wertmaßstab auf das Ausmaß der Steuerschuld zu gewährleisten. Ein reformiertes Bewertungssystem für Liegenschaften, welches die Feststellung des Verkehrswerts von Liegenschaften ermöglicht, ist jedoch im Hinblick auf dessen Administrierbarkeit und unter verwaltungsökonomischen Gesichtspunkten zu erstellen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass ein solches Bewertungssystem auch im Interesse der Gemeindefinanzierung liegt, da die dadurch erhobenen Grundstückswerte ebenfalls zur Berechnung der Grund- und Grunderwerbsteuer sowie aller anderen bisher einheitswertabhängigen Abgaben herangezogen werden könnten und folglich der Ertrag dieser Abgaben gesteigert werden könnte.

Zudem ist im Sinne des Gleichheitsprinzips, wonach alle Vermögensarten gleichermaßen Berücksichtigung finden sollen, und zwecks der umfassenden Bewertung des Gesamtvermögens auch die Erfassung von Finanzvermögen, welche derzeit großteils aufgrund der Kapitalertragssteuer endbesteuert sind, notwendig. Eine Erfassung derartiger Vermögen im Rahmen der Ermittlung der Steuerschuld ist hinsichtlich des eigentlichen Zwecks der Erbschafts- und Schenkungssteuern begründet.

Besteuert werden soll schließlich die Vermögenssubstanz und nicht die sich aus dieser ergebenden Erträge, wohingegen die Kapitalertragssteuer lediglich die Substanzgewinne erfasst. Folglich betrifft die Endbesteuerung nicht den eigentlichen Steuergegenstand der Erbschafts- und Schenkungssteuern, womit die Inklusion des Finanzvermögens in die relevante Bemessungsgrundlage gerechtfertigt werden könnte. Aufgrund des Verfassungsrangs der endbesteuernenden Wirkung der Kapitalertragssteuer für zumindest festverzinsliche Wertpapiere sowie sonstiger inländischer Bankeinlagen ist die Durchführung dieser Maßnahme jedoch als unwahrscheinlich anzusehen.

Hinsichtlich der Erfüllung verteilungspolitischer Anliegen sind neben der Erfassung der Vermögenswerte auch die Ausgestaltung von steuerlichen Begünstigungen in Form von Freibeträgen und der eigentliche Steuertarif maßgeblich. Freibeträge, deren Höhe etwa dem Wert von durchschnittlichen privaten Vermögen bzw. unternehmerischen Vermögen im Falle von Unternehmensübergaben entsprechen sollte, sowie ein progressiver Steuertarif wären zur Verfolgung dieser Ziele zu rechtfertigen. Mittels der nach ökonomischen Gesichtspunkten gewählten Höhe und Anwendungsbereiche der Freibeträge kann zudem dem verfassungsrichterlichen Erkenntnis Rechnung getragen werden. Der VfGH hielt in seinem Urteil fest, dass eine wie oben empfohlene vollkommene Gleichstellung der Liegenschaftsbewertung mit jener anderer Vermögensarten, also deren steuerliche Erfassung mit dem gemeinen Wert, neue verfassungsrechtliche Bedenken hervorrufen könnte, da deren schwere Verwertbarkeit und differenzierte wirtschaftliche Funktionalität ebenfalls zu berücksichtigen sind.

Weiters ist bei einer etwaigen Reform zu bedenken, dass hohe Vermögen oftmals von deren BesitzerInnen in Privatstiftungen transferiert anstatt verschenkt bzw. vererbt zu werden. Somit bedarf es auch der steuerlichen Erfassung dieser Vermögenswerte, um ein in sich geschlossenes Erbschafts- und Schenkungssteuersystem herzustellen. Diesbezüglich bestünde die Möglichkeit, diese Vermögenswerte in regelmäßigen Abständen mittels einer Erbersatzsteuer zu belasten, wohingegen in Österreich derzeit lediglich die Einbringungssteuer, also eine einmalige Zahlung in Höhe von 5% des eingebrachten Wertes, anfällt.⁴³

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die Reform aus allokativen Gründen sinnvoll und aus verteilungspolitischen Gründen notwendig ist. Allerdings ist zu beachten, dass die Aufhebung der Erbschaftssteuer und die ausschließliche Reform der Schenkungssteuer Bedenken aufwerfen würde. So hätte diese Maßnahme den Effekt, dass VermögensempfängerInnen, welche Vermögen unentgeltlich erworben haben, steuerlich differenziert behandelt werden. Dies würde die Entscheidungen der gebenden Person hinsichtlich ihrer Vermögensübergabe beeinflussen, denn

eine Erbschaft wäre demnach dann steuerfrei, wohingegen eine Schenkung weiterhin steuerpflichtig wäre. Dies würde vor allem im betrieblichen Bereich bewirken, dass nicht mehr der ökonomisch optimale Zeitpunkt zur Betriebsübergabe gewählt, sondern der tatsächliche Erbweg gegangen würde, was folglich vermutlich den wirtschaftlichen Erfolg der Betriebe negativ beeinflussen könnte.

6. Das Reformmodell der Arbeiterkammer Wien

Ein konkretes Modell zur Reparatur der Erbschafts- und Schenkungssteuer wurde von der Arbeiterkammer Wien ausgearbeitet. Grundsätzlich werden der Vermögensübergang des Erwerbes von Todes wegen, Schenkungen unter Lebenden und Dotierungen von Privatstiftungen als Steuergegenstand herangezogen. Steuerpflichtig ist jede Art des Vermögens gemäß § 18 des Bewertungsgesetzes, das sind land- und forstwirtschaftliche Vermögen, Grundvermögen, Betriebsvermögen und sonstige Vermögen, wie Anleihen, Aktien, Bargeld, Sparbücher, Antiquitäten etc. Derzeit sind Sparbücher oder Girokontenguthaben frei, Lebensversicherungssummen oder Bargeld jedoch steuerpflichtig. Um gerade vermögenden Personen Steuerausweichmöglichkeiten zu entziehen, wird in diesem Modell Finanzvermögen steuerpflichtig. Dazu müsste die Endbesteuerungswirkung der Kapitalertragsteuer in der Erbschaftssteuer aufgegeben werden, hinsichtlich der Einkommensteuer kann die Endbesteuerung beibehalten werden.

Zur Erlangung einer höheren Transparenz werden die bestehenden fünf Steuerklassen auf zwei reduziert. Steuerklasse I umfasst Verwandte des 1. und 2. Grades, somit Ehegatten, Lebensgefährtnnen, Eltern, Schwieger- und Stiefeltern, leibliche und adoptierte Kinder, SchwägerInnen. Alle anderen Personen und juristische Personen sind in der Steuerklasse II subsumiert. Ein Steuerfreibetrag wird für die Steuerklasse I in Höhe von jeweils 300.000 €, für Personen in der Steuerklasse II von 150.000 € gewährt. Bei der Übertragung von Betriebsvermögen gilt ein zusätzlicher sachlicher Freibetrag von 300.000 €.

Die Bewertung von Grundstücken kann generell weiterhin laut Teil 1 des Bewertungsgesetzes nach dem Reinvermögenskonzept unter Abzug übernommener Verbindlichkeiten beibehalten werden. Zukünftig kann aufgrund des VfGH-Erkenntnisses das Einheitsbewertungsverfahren nicht mehr angewendet werden. Während betriebliche Grundstücke mit ihrem Buchwert angesetzt sind, ist bei Privatgrundstücken eine Feststellung erforderlich. Mögliche Varianten neuer Bewertungsverfahren könnten auf Gemeindeebene auf Grundlage von im Grundpreiskataster ersichtlichen Urkunden, Kaufpreisen und Markterfahrungen umgesetzt werden. Diese Art der Bewertung ermöglicht die gewünschte vorsichtige Annäherung

an tatsächliche Marktwerte. In gleicher Weise wird die Anrechnung realistisch bewerteter Lasten (wie etwa Wohnrechte, Leibrenten etc.) nicht mehr dazu führen, dass die Bemessungsgrundlage erodiert.

Unter der Voraussetzung dieser Bewertung und einer aufkommensneutralen Ausgestaltung des Modells können trotz der relativ hohen Freibeträge die Tarifsätze gesenkt werden. Der Eingangssteuersatz beträgt somit 4%, mit einem kontinuierlichen Anstieg bis maximal 20% bei Übertragungen über zehn Mio. €. Für die Steuerklasse I findet der halbe Steuersatz – zwischen 2% und 10% – Anwendung.

7. Resümee

Die rezente WIFO-Studie von Berghuber, Picek und Schratzenstaller (2007) über die Notwendigkeit und Perspektiven der Erbschafts- und Schenkungssteuer unterstützt deren Beibehaltung sowohl aus fiskalischen wie auch aus allokatons- und verteilungspolitischen Gründen. Aufgrund der finanz- und steuerpolitischen Vorteile der Erbschafts- und Schenkungssteuer, die auch das WIFO bestätigt, sollte die vom Verfassungsgerichtshof vorgegebene Reparaturfrist bis Ende Juli 2008 zur Diskussion und zur Entwicklung möglicher Lösungsansätze für eine Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer genutzt werden.

Schon jetzt liegt Österreich in Hinblick auf die Besteuerung vermögensabhängiger Werte im internationalen Vergleich unter dem EU-Durchschnitt. Hinzu kommt, dass Arbeit derzeit steuerlich wesentlich stärker belastet ist als Kapital. Selbst die OECD sah sich in ihrem jüngsten Länderbericht zu Österreich veranlasst, Kritik an dessen Steuersystem, insbesondere an der im internationalen Vergleich außerordentlich niedrigen Kapitalbesteuerung, zu üben. Eine Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer würde die Situation noch weiter verschärfen. Dagegen wäre es leicht möglich, über eine Veränderung der Struktur des österreichischen Steuer- und Abgabensystems das Abgabenniveau an europäische Verhältnisse heranzuführen und so zu einer deutlichen Entspannung beizutragen.

Eine Steigerung des Anteils der vermögensbezogenen Abgaben vergrößerte auch den fiskalischen Spielraum zur Finanzierung öffentlicher Leistungen. Neben der fiskalischen Funktion kommt der umverteilenden Wirkung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in einem Steuersystem wie dem österreichischen, das kaum verteilungspolitische Effekte entfaltet, eine besondere Bedeutung zu. Indem die Erbschafts- und Schenkungssteuer arbeitsloses Einkommen infolge eines unentgeltlichen Vermögenserwerbs erfasst und der Besteuerung zuführt, erweist sie sich als herausragendes Instrument einer auf Gerechtigkeit abzielenden Verteilungspolitik.

Anmerkungen

- ¹ Berghuber et al. (2007).
- ² Ebendort 9.
- ³ Die Höhe der tatsächlichen Erhebungskosten der Erbschafts- und Schenkungssteuern ist nicht bekannt. Allerdings ist bekannt, dass 301 Beamte für die Erhebung aller Gebühren und Verkehrssteuern zuständig sind. Mit durchschnittlichen Ausgaben von jährlich 43.000 € pro Beamten ergibt sich folglich ein Personalaufwand von knapp 13 Mio. €. Unter der Annahme, dass die Hälfte der Beamten auf die Erhebung der Erbschafts- und Schenkungssteuern entfällt, ergibt sich ein ungefährender Verwaltungsaufwand von ca. 5% der Erbschafts- und Schenkungssteuereinnahmen; vgl. Berghuber et al. (2007) 5, 47f.
- ⁴ Hinsichtlich der Inanspruchnahme der derzeitigen Stundungs- bzw. Ratenzahlungsmöglichkeiten der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuerschuld von Unternehmensnachfolgern ist hinzuweisen, dass im Jahr 2006 in 719 Fällen von in Summe 5.681 Betriebsübertragungen um eine derartige Zahlungserleichterung angesucht wurde. Dies entspricht einer Quote von 13%; vgl. Berghuber et al. (2007) 49.
- ⁵ Berghuber et al. (2007) 5ff; Marterbauer, Schürz (2007) 40f.
- ⁶ Berghuber et al. (2007) 44.
- ⁷ Rossmann (2007); Berghuber et al. (2007) 5.
- ⁸ Rossmann (2007).
- ⁹ Ebendort; Marterbauer, Schürz (2007) 45.
- ¹⁰ Ebendort 37.
- ¹¹ Gale, Slemrod (2001) 44f; Berghuber et al. (2007) 4.
- ¹² Verfassungsgerichtshof (2007).
- ¹³ Ebendort.
- ¹⁴ Vgl. Übersicht 1 in Berghuber et al. (2007) 9.
- ¹⁵ Vgl. ebendort.
- ¹⁶ Vgl. ebd.
- ¹⁷ Vgl. Tabelle 3 in Rossmann (2006) 286 und Übersicht 3 in Berghuber et al. (2007) 10.
- ¹⁸ Vgl. Übersicht 2 in Berghuber et al. (2007) 10 und Tabelle 2 in Rossmann (2006) 285.
- ¹⁹ Vgl. Übersicht 3 in Berghuber et al. (2007) 10 und Tabelle 3 in Rossmann (2006) 286.
- ²⁰ Vgl. Abb. 1 in Berghuber et al. (2007) 11 und Abb. 1 in Rossmann (2006) 289.
- ²¹ Nicht außer Acht lassen darf man zusätzlich, dass der EU-15-Durchschnitt u. a. auch durch den niedrigen österreichischen Anteil nach unten gezogen wird. Ein internationaler Vergleich durch Scheffler, Spengel (2004), der hauptsächlich auf Daten vom Jahr 2003 basiert, zeigt auf, dass Österreich damals mit 0,08% in der EU den niedrigsten BIP-Anteil der Erbschafts- und Schenkungssteueraufkommen aufwies.
- ²² Für einen Ländervergleich betreffend die Steuertarife diverser europäischer Länder siehe Tabelle 5 in Rossmann (2006) 288 und Übersicht 4 in Berghuber et al. (2007) 12.
- ²³ Scheffler, Spengel (2004) 291ff.
- ²⁴ Hilpold (2007) 278
- ²⁵ Ebendort.
- ²⁶ Ebd. 279.
- ²⁷ Ebd. 276.
- ²⁸ Vgl. zu den Schätzungen der Vermögensbestände in Österreich auch Rossmann (2006) 293.
- ²⁹ Berghuber et al. (2007) 25f.
- ³⁰ In Deutschland fällt jedes 30. Jahr eine Erbersatzsteuer an, nicht aber in Österreich.

- ³¹ Bei Vermögensübertragungen im Privatbereich gibt es nur geringe Freibeträgen, während der für Betriebsübertragungen 365.000 € beträgt.
- ³² Diese Daten wurden auf eine parlamentarische Anfrage hin vom Bundesministerium für Finanzen zur Verfügung gestellt: Bundesministerium für Finanzen (2007).
- ³³ Die ungleiche Verteilung wird auch von der Haushaltsbefragung der OeNB im Jahre 2004 bestätigt. Vgl. dazu Mooslechner et al. (2007) 9, zit. nach Berghuber et al. (2007) 34.
- ³⁴ Farny et al. (1997) 41.
- ³⁵ Die Nettogeldvermögen (finanzielle Forderungen minus Verbindlichkeiten) sind durch die OeNB statistisch gut erfasst.
- ³⁶ Mooslechner et al. (2007) 9, zit. nach: Berghuber et al. (2007) 34.
- ³⁷ Ebendort.
- ³⁸ Tabelle 7 in Rossmann (2006) 294.
- ³⁹ OECD (2007) 164f.
- ⁴⁰ Fellner (2007) 395; Berghuber et al. (2007) 54ff.
- ⁴¹ Fellner (2007) 395f; Fraberger, Petritz (2007) 588.
- ⁴² Berghuber et al. (2007) 43ff.
- ⁴³ Rossmann (2007).

Literatur

- Berghuber, B.; Picek, O.; Schratzenstaller, M., Perspektiven der Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich (WIFO, Wien 2007).
- Bundesministerium für Finanzen, Daten zur Erbschafts- und Schenkungssteuer (=Beantwortung Parlamentarische Anfrage, Geschäftszeichen BMF-310205/0003-I/4/2007, Wien 2007).
- Eizinger, Ch.; et al., Reichtum in Österreich, in: Bericht über die soziale Lage 2003–2004 (Bundesministerium für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz, Wien 2005).
- Farny, O.; Gall, F.; Predl, M., Vermögen, Erben und Erbschaftssteuer in Österreich (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 63, Wien 1997).
- Fellner, K.-W., Und jetzt: Auch weitere einheitswertabhängige Geldleistungen verfassungswidrig?, in: SWK 10 (1. April 2007) 390-396.
- Fraberger F.; Petritz M., VfGH hebt die Schenkungssteuer auf, in: SKW 20/21 (15. Juli 2007) 587-593.
- Gale, W. G.; Slemrod, J., Rethinking the estate and gift tax: Overview (=NBER Working Paper 8205, Washington, D. C., 2001).
- Hahn, F.; Magerl, Ch., Vermögen in Österreich (WIFO, Wien 2006).
- Hilpold, Peter, Die Wiedereinführung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in Italien, in: SWI xy (2007) 276-281.
- Marterbauer M.; Schürz, M., Der Streit um die Abschaffung der Erbschaftssteuer in Österreich, in: WISO 2 (2007).
- Maschner, E., Die Rechtsprechung des Verfassungsgerichtshofes zur Erbschafts- und Schenkungssteuer und ihre Auswirkung in der Praxis, in: Finanz-Journal 7 (2007) 123-125.
- Mooslechner, P.; Schürz, M.; Wagner, K., Geldvermögensverteilung in Österreich – Ergebnisse der OeNB-Haushaltsbefragung 2004 (Wien 2007).
- Novacek, E., Sanierung der Erbschaftssteuer und Wiedereinführung der Vermögensteuer?, in: Finanz-Journal 6 (2007) 216-223.
- OECD, Economic Surveys, Austria (Paris 2007).

- Rossmann, B., Vermögensbesteuerung in Österreich – Reform der Bewertung von Grundvermögen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/3 (2006) 283-312.
- Rossmann, B., Die Erbschafts- und Schenkungssteuer darf nicht sterben, in: *Arbeit und Wirtschaft* 3-4 (2007) 14-17.
- Scheffler W.; Spengel Ch., Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Vergleich (Baden-Baden 2004).
- Schürz, M., Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 33/2 (2007) 231-255.
- Verfassungsgerichtshof, Erkenntnis des Verfassungsgerichtshofes vom 7.3.2007 (=G54/06 ua, Wien 2007).

Zusammenfassung

Aufgrund der finanz- und steuerpolitischen Vorteile der Erbschafts- und Schenkungssteuer sollte die vom Verfassungsgerichtshof vorgegebene Reparaturfrist bis Ende Juli 2008 zur Diskussion und zur Entwicklung möglicher Lösungsansätze für eine Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer genutzt werden.

Schon jetzt liegt Österreich in Hinblick auf die Besteuerung vermögensabhängiger Werte im internationalen Vergleich unter dem EU-Durchschnitt. Hinzu kommt, dass Arbeit derzeit steuerlich wesentlich stärker belastet ist als Kapital. Eine Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer würde die Situation noch weiter verschärfen. Dagegen wäre es leicht möglich, über eine Veränderung der Struktur des österreichischen Steuer- und Abgabensystems das Abgabenniveau an europäische Verhältnisse heranzuführen und so zu einer deutlichen Entspannung beizutragen.

Eine Steigerung des Anteils der vermögensbezogenen Abgaben vergrößerte auch den fiskalischen Spielraum zur Finanzierung öffentlicher Leistungen. Neben der fiskalischen Funktion kommt der umverteilenden Wirkung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in einem Steuersystem wie dem österreichischen, das kaum verteilungspolitische Effekte entfaltet, eine besondere Bedeutung zu. Indem die Erbschafts- und Schenkungssteuer arbeitsloses Einkommen infolge eines unentgeltlichen Vermögenserwerbs erfasst und der Besteuerung zuführt, erweist sie sich als herausragendes Instrument einer auf Gerechtigkeit abzielenden Verteilungspolitik.

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

Band 1: „Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren“, hrsg. von Günther Chaloupek und Michael Mesch, 198 Seiten, 1993, € 21,66.

Band 2: „Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates“, hrsg. von Günther Chaloupek und Bruno Rossmann, 114 Seiten, 1994, € 14,39.

Band 3: „Faktorproduktivität im internationalen Vergleich - Belgien, Deutschland, Niederlande, Österreich und Schweden“, von Franz R. Hahn, Wolfgang Gerstenberger, Willem Molle und F. J. Meyer zu Schlochtern, 114 Seiten, 1995, € 14,39.

Band 4: „Die Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungssektor“, hrsg. von Günther Chaloupek und Michael Mesch, 110 Seiten, 1998, € 14,39.

Band 5: „Kapitalismus im 21. Jahrhundert.“ Ein Survey über aktuelle Literatur, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Delapina, 88 Seiten, 2001, € 14,39.

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.

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

Arbeitslosigkeit und Lohnspreizung

Empirische Befunde zur Arbeitsmarktsituation gering Qualifizierter in Deutschland

Ralf Rukwid

1. Einführung

Auf den Arbeitsmärkten der hoch entwickelten Industrienationen ist ein rascher Strukturwandel zu beobachten. Aufgrund steigender Qualifikationsanforderungen stehen derzeit insbesondere die weniger qualifizierten Arbeitskräfte am unteren Ende der Lohnhierarchie unter einem starken Anpassungsdruck. In Deutschland und anderen europäischen Volkswirtschaften äußert sich dieser Druck in einer überdurchschnittlichen Betroffenheit von schlecht Ausgebildeten an der seit Mitte der 1970er Jahre im Trend ansteigenden Arbeitslosigkeit. In den USA leiden unqualifizierte Arbeitskräfte dagegen in erster Linie unter einer substanziellen Verlangsamung des Reallohnwachstums. Sie werden zwar nicht in größerem Ausmaß aus dem Beschäftigungssystem herausgedrängt, finden aber häufig nur zu niedrigen und z. T. sinkenden Löhnen Arbeit (*working poor*). Die unterschiedlichen Arbeitsmarktprobleme der gering Qualifizierten in Europa und den USA spiegeln einer weit verbreiteten Hypothese zufolge zwei Seiten derselben Medaille wider: Die Arbeitsnachfrage in den Industriestaaten hat sich während der letzten Jahrzehnte zum Vorteil der gut und zum Nachteil der schlecht Ausgebildeten verschoben, wobei die konkreten Arbeitsmarkteffekte dieser Nachfrageverschiebung entscheidend von der Flexibilität der Lohnstruktur abhängen. Im Falle eines flexiblen Arbeitsmarkts, wie er für die USA unterstellt wird, schlägt sich demnach eine Nachfrageverschiebung in einem Anstieg der Lohnungleichheit nieder. Für Europa und speziell für Deutschland, so wird argumentiert, führte das Ausbleiben einer stärkeren Lohndifferenzierung dazu, dass sich die veränderte Nachfragestruktur in einer wachsenden Arbeitslosigkeit entlud.¹

Ziel dieses Beitrags ist eine detaillierte Analyse der Arbeitsmarktsituation der gering Qualifizierten in Deutschland. Nach dem anschließenden Exkurs über die potenziellen Ursachen veränderter Qualifikationsanforderungen widmet sich Abschnitt 3 den relativen Beschäftigungschancen

von Personen mit unterschiedlichem Ausbildungsniveau. Es zeigt sich, dass sich die Beschäftigungsposition der Ungelernten gegenüber höher Qualifizierten in Deutschland über Jahrzehnte hinweg systematisch verschlechtert hat. Inwiefern eine im Vergleich zu anderen Industrieländern überdurchschnittlich hohe Arbeitslosenquote der am wenigsten qualifizierten Erwerbspersonen mit einer rigiden Lohnstruktur einhergeht, wird in Abschnitt 4 untersucht. Hierzu erfolgt eine Abschätzung der Flexibilität der deutschen Lohnstruktur anhand einer empirischen Untersuchung deutscher, britischer und amerikanischer Lohndaten. Vor dem Hintergrund dieser Analyseergebnisse werden schließlich Schlussfolgerungen für die aktuelle wirtschaftspolitische Debatte gezogen.

2. Ursachen des qualifikatorischen Strukturwandels

Die Verschiebung der relativen Arbeitsnachfrage wird häufig vor dem Hintergrund der Globalisierung diskutiert. Nachdem der Nutzen des Freihandels lange als unbestritten galt, verbindet sich für die wohlhabenden Gesellschaften mit einer weiteren Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung nun zunehmend die Furcht vor wachsender Konkurrenz aus Billiglohnländern und einem hauptsächlich die gering Qualifizierten betreffenden Standortwettbewerb.

Insbesondere Globalisierung im Sinne eines forcierten interindustriellen Handels zwischen den relativ (human)kapitalreichen OECD-Staaten und den häufig mit einem großen Reservoir an gering qualifizierten Arbeitskräften ausgestatteten Entwicklungs- und Schwellenländern ist hierbei in das Zentrum des wissenschaftlichen Interesses gerückt. Bei interindustriellem Handel zwischen Regionen mit derart unterschiedlichen Faktorausstattungen sind gemäß der neoklassischen Außenhandelstheorie Verteilungswirkungen zu erwarten. In einer ersten Annäherung lässt sich mittels eines Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modellansatzes (HOS), welcher als die relevanten Faktorkategorien qualifizierte und unqualifizierte Arbeit zugrunde legt, ein ursächlicher Zusammenhang zwischen einer Handelsausweitung und einer veränderten relativen Faktorentlohnung in den Industriestaaten theoretisch begründen (Faktorpreisausgleichs-/ Stolper-Samuelson-Theorem). Für die Herleitung von Beschäftigungseffekten ist eine Erweiterung des HOS-Ansatzes um die Annahme rigider Relativlöhne vorzunehmen. In einem derartigen Modellrahmen, wie er etwa von Krugman (1995) oder Davis (1998) skizziert wurde, ergeben sich nach einem „Globalisierungsschock“ neue Gleichgewichte nicht über Preiseffekte, sondern durch Veränderungen bei der Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten.

Der Hypothese einer verstärkten interindustriellen Arbeitsteilung als Hauptursache der Erosion von Löhnen und/oder Einfacharbeitsplätzen

in den (human)kapitalreichen Volkswirtschaften stehen viele Ökonomen dennoch skeptisch gegenüber. So bleiben die Güter- und Dienstleistungsexporte der neu industrialisierten Volkswirtschaften (NIE, *Newly Industrialized Economies*) mengen- und wertmäßig immer noch deutlich hinter dem Volumen des vornehmlich intraindustriellen Handels zwischen den OECD-Staaten zurück. Entgegen der HOS-Logik sank zudem in Deutschland und anderen Industrieländern der Beschäftigungsanteil der minder Qualifizierten auch in den nicht unmittelbar der Importkonkurrenz ausgesetzten Branchen. Für die beschriebenen Arbeitsmarktentwicklungen werden deswegen alternative bzw. ergänzende Erklärungsansätze zur Diskussion gestellt.

Als weitere Bedingungsfaktoren einer verschlechterten Einkommens- und Beschäftigungssituation der gering Qualifizierten kommen Veränderungen von Arbeitsangebots- und institutionellen Faktoren sowie ein qualifikationsverzerrter technischer Fortschritt in Frage.² Gerade dem technologischen Wandel wird ein hoher Erklärungsbeitrag bezüglich des wirtschaftlichen Abstiegs der Ungelernten zugesprochen. Mit der Implementierung neuer Technologien steigt häufig der Bedarf an gut ausgebildeten Arbeitskräften. Gleichzeitig eröffnen sich Substitutionsmöglichkeiten vor allem für einfache Arbeitstätigkeiten. Technischer Fortschritt wirkt in diesem Fall asymmetrisch und reduziert die relative Nachfrage nach gering qualifizierter Arbeit.

Seit Mitte der 1990er Jahre wird im Kreise der Fachökonominnen unter den Schlagwörtern „Handel oder technischer Fortschritt“ („*trade versus technology*“) über die quantitative Bedeutung des interindustriellen Handels und des qualifikationsverzerrten technologischen Fortschritts für die Arbeitsmärkte der Hochlohnländer gestritten. In diesem Zusammenhang wird mit verschiedener Art von empirischer Evidenz argumentiert (Faktorhaltsanalysen, Implikationentests, Regressionsanalysen auf Basis des HOS-Ansatzes oder Kalibrierung von allgemeinen Gleichgewichtsmodellen). Für eine Mehrheit der Studien lässt sich festhalten, dass sie der Globalisierung im oben definierten Sinne eine im Vergleich zum technischen Fortschritt eher untergeordnete Rolle bezüglich der Verschiebung der relativen Arbeitsnachfrage beimessen.³ Das Gesamtbild der empirischen Ursachengewichtung ist allerdings alles andere als klar. Dies gilt insbesondere für die Entwicklungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt, da hier nur auf relativ wenige Studienergebnisse zurückgegriffen werden kann. Keines der insgesamt zur Verfügung stehenden Analyseverfahren ist als wirklich unumstritten anzusehen. Kritik an der empirischen Methodik wird sowohl im Detail als auch grundsätzlich geäußert.⁴ Über diese konzeptionellen Probleme hinaus stellt sich die Frage, inwieweit sich aufgrund der engen wechselseitigen Verknüpfung von Globalisierung und technologischem Fortschritt deren Einflüsse überhaupt sauber trennen und quan-

tifizieren lassen.⁵ Fortschritte in den Technologiebereichen Transport, Information und Kommunikation gelten als wichtige Voraussetzungen für die Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung. Andererseits sind Rationalisierungsanstrengungen häufig als eine unmittelbare Reaktion auf den verschärften internationalen Wettbewerb anzusehen. Daraus entsteht eine wechselseitige Beeinflussung von Handel und technischem Fortschritt und ein nicht einfach zu lösendes Separationsproblem.

Ein weiterer Kritikpunkt bezüglich der ursprünglichen Handel-oder-Technik-Debatte findet sich bei Feenstra und Hanson (2001): „The argument against trade is based, in part, on a misreading of the data. [...] This line of reasoning emphasizes trade in final goods and ignores the globalization of production and recent dramatic increases in trade in intermediate inputs.“⁶ Diese Aussage zielt auf die zunehmende Tendenz, die Produktion zu desintegrieren und einzelne Wertschöpfungsstufen in den Ländern ausführen zu lassen, die dafür Kostenvorteile aufweisen. Gemäß den oben definierten komparativen Vorteilen verlagern Unternehmen in den Industrieländern vornehmlich arbeitsintensive Teile ihrer Wertschöpfungskette in Niedriglohnländer. Für den damit verbundenen Handel mit Zwischenprodukten kann im Rahmen von Auslagerungs-Modellen, wie z. B. jenem von Feenstra und Hanson (2001), eine Beeinträchtigung der relativen Entlohnung der unqualifizierten Arbeit nachgewiesen werden. Somit wird deutlich, dass über die ursprüngliche Stolper-Samuelson-Argumentation hinausgehend weitere Transmissionskanäle der Globalisierung einen Erklärungsbeitrag zur veränderten relativen Arbeitsmarktposition der schlecht Ausgebildeten leisten können. Abgesehen von der internationalen Fragmentierung der Produktion gilt es hier beispielsweise noch von Immigration und Technologietransfers ausgehende Arbeitsmarkteffekte zu berücksichtigen. Zudem mehrten sich inzwischen Literaturbeiträge, welche einen Einfluss des intraindustriellen Handels auf die relative Nachfrage nach einfacher Arbeit in Betracht ziehen.⁷

Insgesamt lässt sich somit unterstellen, dass Globalisierung im Verein mit technischem Fortschritt zu dem qualifikatorischen Strukturwandel in den Industriestaaten maßgeblich beigetragen hat und einen hohen Anpassungsdruck auf die gering Qualifizierten ausübt.

3. Beschäftigungsprobleme gering qualifizierter Arbeitskräfte

Im Anschluss an die Diskussion potenzieller Ursachen der gesunkenen relativen Nachfrage nach einfacher Arbeit rücken nun die Auswirkungen dieser Entwicklung für den deutschen Arbeitsmarkt in den Mittelpunkt. Entsprechend der eingangs erwähnten Zwei-Seiten-derselben-Medaille-Hypothese sind aufgrund der für Deutschland in der Regel unterstellten inflexiblen Lohnstruktur in erster Linie Beschäftigungseffekte zu erwar-

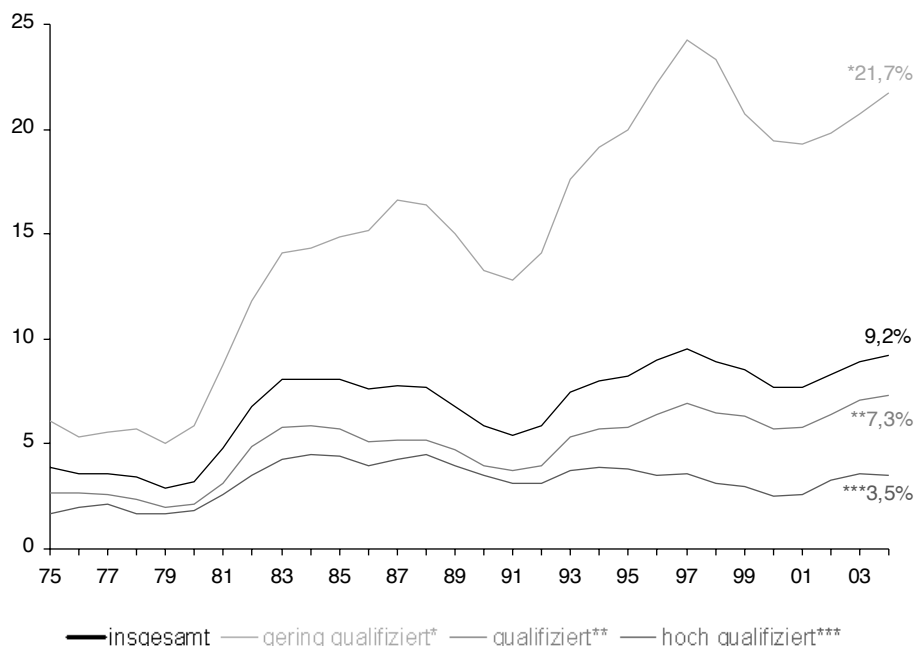
ten. In der Tat wird in Deutschland ein hohes Niveau an Arbeitslosigkeit seit geraumer Zeit als eines der dringlichsten gesellschaftlichen Probleme angesehen. Seit Mitte der 1970er Jahre wächst der Sockel der Arbeitslosigkeit mit jedem Konjunkturreinbruch an, ohne nach der Überwindung der Rezessionsphase auf das vorherige Niveau zurückzukehren. Die gering Qualifizierten sind hiervon überproportional betroffen und gelten als eine Hauptproblemgruppe auf dem Arbeitsmarkt. Im Folgenden soll genauer untersucht werden, wie sehr die formale Qualifikation die Beschäftigungschancen und das Risiko, arbeitslos zu werden, mitbestimmt.

3.1 Struktur von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit in Deutschland

Der Einfluss der formalen Berufsausbildung auf die individuellen Chancen und Risiken auf dem Arbeitsmarkt ist unter anderem anhand der qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten abzulesen. Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der qualifikationsspezifischen Arbeitslosigkeit und verdeutlicht, dass sich in Deutschland parallel zum Anstieg der Sockelarbeitslosigkeit die Arbeitsmarktchancen der gering Qualifizierten überproportional verschlechtert haben. Während die Quote der mittleren Qualifikationsgruppe, welcher rund zwei Drittel aller Erwerbspersonen zugeordnet sind, (nicht zuletzt aufgrund ihres großen Gewichts) weitgehend der durchschnittlichen Arbeitslosenquote folgt, klappt die Schere der Beschäftigungschancen zwischen Akademikern und Ungelernten insbesondere seit Beginn der 1990er Jahre immer stärker auseinander. Personen mit Fachhoch-/Hochschulabschluss trugen über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg das mit Abstand geringste Arbeitsmarktrisiko. Ihre Arbeitslosenquote blieb relativ stabil und auf niedrigem Niveau. Dagegen stieg die Arbeitslosigkeit unter den formal gering Qualifizierten im Zeitablauf fast stetig an. Berechnungen des IAB zufolge waren im Jahr 2004 in Westdeutschland 21,7% und in den neuen Bundesländern sogar 51,2% aller Erwerbspersonen ohne abgeschlossene Berufsausbildung arbeitslos. Umgekehrt lag der Anteil der gering Qualifizierten an allen Arbeitslosen in Deutschland mit 34,3% bei über einem Drittel (West: 41,1%, Ost: 20,6%).⁸

Eine wirksame Bekämpfung der Arbeitslosigkeit muss daher nicht zuletzt bei der Gruppe der gering Qualifizierten ansetzen, zumal sich deren Beschäftigungschancen aller Voraussicht nach auch in Zukunft weiter verschlechtern dürften. Aktuelle Bedarfsprojektionen wie etwa der „Deutschland Report 2030“ der Prognos AG rechnen mit einem weiteren massiven Abbau von Hilfs- und Einfacharbeitsplätzen. Hinzu kommt, dass auch bei einfachen Arbeitstätigkeiten die kognitiven Anforderungen eher steigen dürften, sei es im Industrie- oder im Dienstleistungsbereich. Aufgrund einer zunehmenden Kompetenzlücke wird daher vermutet, dass

Abbildung 1: Qualifikationsspezifische Arbeitslosenquoten in Deutschland



* ohne Berufsabschluss; ** Lehr-/Fachschulabschluss; *** Hoch-/Fachhochschulabschluss (inkl. Verwaltungsfachhochschulen).

Arbeitslose in Prozent aller zivilen Erwerbspersonen (ohne Auszubildende) gleicher Qualifikation. Erwerbstätige ohne Angabe zum Berufsabschluss nach Mikrozensus je Altersklasse proportional verteilt.

IAB-Berechnungen auf Basis Mikrozensus und Strukturerhebung der BA (jeweils Ende September).

Quelle: Reinberg, Hummel (2005b), Anhang 1a, eigene Darstellung.

einfache Arbeitsplätze künftig weniger häufig mit gering Qualifizierten besetzt werden (können).⁹ Auch mit der zu erwartenden Schrumpfung der Alterskohorten der Jüngeren wird sich die Beschäftigungssituation der formal Ungelernten nicht entspannen. Vielmehr wird nach Eintritt der geburtenstarken und bereits mit einem hohen Qualifikationsniveau ausgestatteten Jahrgänge der 1950er und 1960er Jahre in das Rentenalter mit negativen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen infolge eines Fachkräftemangels gerechnet, von denen wiederum schlechter Ausgebildete besonders betroffen wären.¹⁰

Zu beachten ist, dass sich die relative Arbeitsmarktposition der gering Qualifizierten in der Vergangenheit verschlechtert hat, obwohl sich die Struktur des Arbeitsangebots in Richtung einer Höherqualifizierung

der Bevölkerung veränderte. In beiden deutschen Staaten wurde nach 1945 die Entwicklung der Bildungssysteme, wenn auch unterschiedlich akzentuiert, durch einen Prozess der Bildungsexpansion geprägt. Über Jahrzehnte hinweg hat diese Bildungsexpansion einhergehend mit geburtenstarken Jahrgangskohorten das Qualifikationsniveau der Bevölkerung merklich gesteigert. In Westdeutschland ist der Ungelerntenanteil an der Erwerbsbevölkerung seit Mitte der 1970er Jahre massiv gesunken, während die Bevölkerungsanteile der mittleren und höheren Qualifikationsebenen zunahmen. Festzustellen ist allerdings auch eine gewisse Stagnation der Anteilssätze der Ungelernten und der Personen mit Lehr-/Fachschulabschluss seit Beginn der 1990er Jahre.¹¹ Bei der jüngeren Erwerbsbevölkerung war in den letzten Jahren sogar ein rückläufiger Bildungsstand zu beobachten. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (2006b) sank zwischen 2000 und 2005 der Anteil der 20- bis 24-jährigen mit mindestens einem Sekundar-II-Abschluss (Fachabitur, Abitur oder beruflicher Ausbildungsabschluss) von 74,7% auf 71,0%. Überdurchschnittlich häufig verbleiben dabei Kinder aus Einwanderfamilien ohne abgeschlossene Berufsausbildung.¹²

Ebenfalls als problematisch anzusehen ist, dass selbst im Falle einer merklichen und nachhaltigen Belebung der deutschen Konjunktur Zweifel an einer entscheidenden Verbesserung der Beschäftigungssituation der gering Qualifizierten angebracht sind. Reinberg und Hummel (2005a) weisen darauf hin, dass in der Vergangenheit auch in Zeiten mit hohem Wirtschaftswachstum der Beschäftigungsabbau bei den Arbeitskräften ohne formale Berufsausbildung bestenfalls gebremst verlief, aber nicht zum Stillstand kam oder sich gar umkehrte. Offensichtlich hat der Konjunkturverlauf die Arbeitsplatzverluste bei den gering Qualifizierten ebenso wie den massiven Stellenzuwachs bei den Akademikern nur wenig beeinflussen können. Es erscheint daher fraglich, ob eine eventuelle längerfristige Steigerung des Wirtschaftswachstums über den für Deutschland gültigen Wert der Beschäftigungsschwelle auch auf der untersten Qualifikationsebene neue Arbeitsplätze schaffen würde.

Die ungünstige Arbeitsmarktentwicklung für die gering Qualifizierten spiegelt sich also nicht nur in veränderten qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten wider, sondern gleichfalls in einer sich wandelnden Erwerbstätigenstruktur. Tatsächlich ging der Anteil der Arbeitskräfte ohne abgeschlossene Berufsausbildung an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in den alten Bundesländern zwischen 1980 und 2002 von 30% auf rund 17% zurück.¹³ Beim Blick auf den Rückgang der Gesamtbeschäftigung der Ungelernten darf allerdings nicht außer Acht gelassen werden, dass sich dahinter teilweise widersprüchliche Teilentwicklungen verbergen. Entgegen dem allgemeinen Trend stellen Kalina und Weinkopf (2005) für die gering Qualifizierten zwischen 1999 und 2002 in einigen

Branchen und Berufen Beschäftigungsgewinne fest.¹⁴ Eine positive Beschäftigungstendenz insbesondere im Dienstleistungsbereich war allerdings nicht ausreichend, um die Verschlechterung der Arbeitsmarktlage der formal Ungelernten insgesamt zu stoppen. In diesem Zusammenhang scheint nicht nur der fortgesetzte Abbau von Einfacharbeitsplätzen im Zuge von Rationalisierungsmaßnahmen relevant zu sein. Vielmehr gibt es deutliche Anzeichen für eine zunehmende Verdrängung durch formal höher Qualifizierte auf den verbliebenen Stellen unterhalb der Facharbeiterebene, welche für die Arbeitskräfte ohne Berufsausbildung traditionell von zentraler Bedeutung sind. Zu beachten gilt es zudem, dass sowohl in den neuen als auch in den alten Ländern die gering qualifizierten Frauen die Hauptlast des Stellenabbaus auf dieser Qualifikationsebene trugen. Deren Beschäftigungsverluste lagen weit über dem registrierten Anstieg der Arbeitslosigkeit, was mit einem für Frauen bei ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen offenbar häufigeren Rückzug vom Arbeitsmarkt zu erklären ist.¹⁵

3.2 Qualifikationsspezifische Arbeitsmarktrisiken im internationalen Vergleich

Der Strukturwandel, welcher verstärkt die gering qualifizierten Arbeitnehmer unter Druck setzt, beschränkt sich nicht nur auf Deutschland. Dennoch scheint sich die Beschäftigungsproblematik der schlechter Ausgebildeten in Deutschland von derjenigen in anderen entwickelten Volkswirtschaften zu unterscheiden. Für einen internationalen Vergleich der relativen Arbeitsmarktrisiken unterschiedlicher Qualifikationsgruppen kann auf Datenbestände der OECD zurückgegriffen werden. In der jährlich erscheinenden Studie „Education at a Glance“ sind unter anderem qualifikationsspezifische Beschäftigten- und Arbeitslosenquoten für die OECD-Länder aufgeführt. Die Arbeitslosenquote der gering Qualifizierten in Deutschland geht dabei eindeutig über die anderer bedeutender Industrienationen hinaus und entsprechend unterdurchschnittlich fällt auch die deutsche Beschäftigtenquote dieser Personengruppe aus. Der in der Literatur teilweise festgestellte „OECD-Weltmeistertitel“ Deutschlands bei der Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten¹⁶ lässt sich anhand der zuletzt vorliegenden Werte für 2004 allerdings nicht bestätigen. Nach OECD-Angaben wird die bereits sehr hohe deutsche Arbeitslosenquote der untersten Qualifikationsgruppe von 20,5% (männliche und weibliche Erwerbspersonen zwischen 25 und 64 Jahren) noch von der Tschechiens (23,0%), Polens (27,8%) und der Slowakei (47,7%) übertroffen.¹⁷

Natürlich ist zu berücksichtigen, dass auch das Niveau der Arbeitslosigkeit insgesamt in Deutschland höher ist als in den meisten Industrieländern. Laut EUROSTAT lag die gesamtdeutsche Erwerbslosenquote

im Jahr 2006 eindeutig über dem EU-Durchschnitt, welcher selbst wiederum die US-amerikanischen und japanischen Vergleichswerte deutlich überstieg. Zum Teil übertraf das Ausmaß der Arbeitslosigkeit in Deutschland sogar das der neuen EU-Mitgliedsstaaten aus Mittel- und Osteuropa. Während des Weiteren einige EU-Staaten wie etwa Irland, Finnland, Dänemark, Schweden, Großbritannien oder auch Spanien seit den 1990er Jahren bedeutende Fortschritte beim Abbau der Arbeitslosigkeit erzielen konnten, war Deutschland im selben Zeitraum mit einer anhaltend hohen Erwerbslosigkeit konfrontiert. Insgesamt differieren die Arbeitslosenquoten in der EU mitunter sehr stark, was trotz offizieller Freizügigkeit für in der Praxis doch mehr oder weniger unabhängige nationale Arbeitsmärkte spricht.¹⁸ Um bei international unterschiedlichen Gesamtniveaus an Beschäftigungslosigkeit einen Eindruck über die relative Arbeitslosigkeitsbetroffenheit der gering Qualifizierten zu erhalten, empfiehlt es sich, der Vorgehensweise von Nickell und Bell (1996) folgend, Verhältniszahlen der qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten zu bilden. In Tabelle 1 ist daher neben den jeweiligen Erwerbslosenquoten der verschiedenen Qualifikationsgruppen das Verhältnis der Arbeitslosenquoten der Ungelernten und der Hochschulabsolventen angegeben.

Besonders interessant stellt sich der Vergleich der Beschäftigungschancen der gering Qualifizierten in Deutschland und den USA sowie dem Vereinigten Königreich dar. Die angelsächsischen Länder, deren Lohnstrukturen als besonders flexibel gelten, weisen für 2004 erwartungsgemäß niedrigere Arbeitslosenquoten unter Ungelernten aus als Deutschland. Zu Beginn der 1990er Jahre stellte sich die Situation aber noch gänzlich anders dar. Damals lag die gruppenspezifische Arbeitslosenquote in Deutschland mit nur 7,4% deutlich unter und die Quote von Großbritannien und den Vereinigten Staaten deutlich über dem für die Gesamtheit der OECD-Staaten durchschnittlich festgestellten Wert. Noch Mitte der 1990er Jahre beschäftigten sich Nickell und Bell mit der Frage, wieso Deutschland trotz stärkerer Lohnrigiditäten und höherer Reallöhne im unteren Einkommensbereich mit weniger Beschäftigungsproblemen bei den gering qualifizierten Arbeitskräften zu kämpfen hatte als die angelsächsischen Staaten. Als mögliche Erklärung führten die beiden Autoren die Besonderheiten des deutschen Bildungssystems an. Dieses, wie Nickell und Bell (1996) für die frühen 1990er Jahre feststellten, lege besonderen Wert auf eine solide Ausbildung und Schulung der weniger begabten und befähigten Schüler/Auszubildenden. Damit seien die gering Qualifizierten in Deutschland in der Lage, die für sie ungünstige Nachfrageentwicklung auf dem Arbeitsmarkt besser zu kompensieren. Was nun die relative Betroffenheit von Arbeitslosigkeit anbelangt, finden sich in Tabelle 1 für Großbritannien und die USA speziell seit Ende der 1990er Jahre sinkende Werte. Nach den neuesten Daten liegt dort das anhand

Tabelle 1: Arbeitsmarktrisiken unterschiedlicher Qualifikationsgruppen in Deutschland, Großbritannien und den USA

		1991	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
D	gering qual. (GQ)	7,4	13,3	15,4	15,9	13,9	13,5	15,3	18,0	20,5
	qualifiziert (Q)	4,7	7,9	10,3	8,8	8,1	8,2	9,0	10,2	11,2
	hoch qualifiziert (HQ)	3,2	4,9	5,5	5,0	4,2	4,2	4,5	5,2	5,5
	Verhältnis GQ/HQ	2,3	2,7	2,8	3,2	3,3	3,2	3,4	3,5	3,7
GB	gering qual. (GQ)	10,4	12,8	10,5	10,0	8,9	7,6	8,5	6,9	6,6
	qualifiziert (Q)	6,5	7,5	5,0	4,9	4,6	3,9	4,1	3,9	3,7
	hoch qualifiziert (HQ)	3,3	3,7	2,6	2,7	2,1	2,0	2,4	2,4	2,2
	Verhältnis GQ/HQ	3,1	3,4	4,1	3,7	4,2	3,8	3,5	2,9	2,9
USA	gering qual. (GQ)	12,3	10,0	8,5	7,7	7,9	8,1	10,2	9,9	10,5
	qualifiziert (Q)	6,5	5,0	4,5	3,7	3,6	3,8	5,7	6,1	5,6
	hoch qualifiziert (HQ)	2,9	2,7	2,1	2,1	1,8	2,1	3,0	3,4	3,3
	Verhältnis GQ/HQ	4,2	3,6	4,1	3,7	4,5	3,9	3,4	2,9	3,2
OECD*	gering qual. (GQ)	8,9	10,8	9,5	9,5	9,1	8,9	9,4	10,2	10,4
	qualifiziert (Q)	5,9	7,3	6,4	6,1	5,8	5,6	5,9	6,2	6,2
	hoch qualifiziert (HQ)	3,5	4,6	4,1	3,8	3,6	3,3	3,8	4,0	3,9
	Verhältnis GQ/HQ	2,5	2,3	2,3	2,5	2,6	2,7	2,5	2,6	2,7

* Für die Gesamtheit der OECD-Staaten durchschnittlich festgestellte Werte.

Arbeitslose gemäß ILO-Konzept in Prozent aller 25- bis 64-jährigen Erwerbspersonen gleicher Qualifikation.

Bildungskategorien nach ISCED-97: GQ – Below upper secondary; Q – Upper secondary and post-secondary non-tertiary (inkl. Fachhochschul-/Hochschulreife ohne Berufsabschluss); HQ – Tertiary education.

Quelle: OECD (2005b) 113f, (2006) 118f; eigene Darstellung.

des Quotienten aus der Arbeitslosenquote der untersten und höchsten Qualifikationsgruppe angedeutete relative Arbeitsmarktrisiko der Ungelernten aber noch immer über dem OECD-Durchschnitt. Für Deutschland dagegen stieg der Quotient, ausgehend von einem Niveau unterhalb des im Zeitablauf relativ konstanten durchschnittlichen OECD-Wertes, quasi stetig an und übertraf 2003 erstmals die amerikanischen und britischen Vergleichszahlen.

Zur Einschätzung der Arbeitsmarktlage minder qualifizierter Personen in Deutschland bemüht sich die Deutsche Bundesbank in ihrem Monatsbericht 1/2007 ebenfalls um eine Ausblendung der im Industrieländervergleich unterschiedlichen Höhe der Gesamtarbeitslosigkeit. Hierfür wird der Anteil von Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung und mit höchstens mittlerem Schulabschluss an den Arbeitslosen (bzw. den Beschäftigten) deren Anteil an den Erwerbspersonen (bzw. der Bevölkerung insgesamt) gegenübergestellt. Wie erwartet ist in Deutschland der An-

teil der untersten Qualifikationsgruppe bei den Arbeitslosen höher als bei allen Erwerbspersonen und bei den Beschäftigten geringer als bei der Gesamtbevölkerung. Diese Diagnose trifft jedoch auch auf die anderen Staaten des Euro-Raums sowie Großbritannien und die USA zu.¹⁹ Für Deutschland ist der relative Beitrag der formal gering Qualifizierten zur Gesamtarbeitslosigkeit (zur Gesamtbeschäftigung) zwar hoch (niedrig), fällt aber im Rahmen einer vergleichenden Länderanalyse nicht außergewöhnlich aus. Zu beachten ist zudem, dass 2003 in Deutschland nach Angaben der OECD gerade einmal 13% aller Erwerbspersonen als „gering qualifiziert“ einzustufen waren. Während die US-Quote mit nur 10% sogar noch darunter liegt, entfallen in Ländern wie Frankreich oder Spanien 30% bzw. die Hälfte der Erwerbspersonen auf die unterste Qualifikationsstufe. Die Einstufung in Qualifikationsgruppen nimmt die OECD anhand der sechsstufigen ISCED-Skala vor (International Standard Classification of Education). Diese Klassifikation ist auf formale, schulische Ausbildung ausgelegt, wobei landesspezifische Besonderheiten wie etwa das duale Ausbildungssystem in Deutschland nicht adäquat berücksichtigt werden können. Folgt man nun der Annahme der Deutschen Bundesbank (2007), dass sich in Ländern, wie den oben genannten, die Verteilung der für die Beschäftigungschancen relevanten individuellen Fähigkeiten nicht fundamental voneinander unterscheidet, ist es nicht überraschend, dass bei kleineren Teilgruppen der nach formalen Kriterien als gering qualifiziert Eingestuften die gruppenspezifische Arbeitslosenquote höher ausfällt als bei großen Teilgruppen. Aus diesem Grund sowie aufgrund der unterschiedlich stark ausgeprägten Gesamtarbeitslosigkeit sind qualifikationsspezifische Arbeitslosenquoten im Ländervergleich nur ein unzureichender Indikator für die Intensität der Beschäftigungsprobleme der unterschiedlichen Qualifikationsgruppen.

4. Die Flexibilität der deutschen Lohnstruktur

Für viele Ökonomen hängt die gegenüber anderen OECD-Staaten höhere Arbeitslosenquote der gering Qualifizierten in Deutschland unmittelbar mit einer mangelnden Flexibilität der Lohnstruktur zusammen. Diese Auffassung vertritt z. B. auch der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 2002/03: „Die Lohnstruktur in Bezug auf die Qualifikationen ist in Deutschland im Gegensatz zu anderen großen Industrieländern, die ihre Arbeitslosigkeit reduziert haben, in den letzten zwanzig Jahren weitgehend konstant geblieben, obwohl sich die Struktur der Nachfrage zu Ungunsten der weniger Qualifizierten verschoben hat. Zwangsläufig muss dann die Arbeitslosigkeit zunehmen.“²⁰

Unabhängig von der Popularität und Plausibilität einer derartigen Hypothese ist eine empirische Operationalisierung und exakte Quantifizierung

des Zusammenhangs zwischen Lohnhöhe oder Lohnstrukturen einerseits und der Beschäftigung von Personen andererseits sehr schwierig.²¹ Die im Folgenden präsentierte Untersuchung dient nicht dem expliziten Test von Kausalzusammenhängen. Vielmehr konzentriert sie sich auf die Beschreibung der Verteilung der Löhne in Deutschland sowie die Gegenüberstellung dieser deskriptiven Ergebnisse mit internationalen Vergleichswerten, um dadurch Aufschlüsse über den Grad der Flexibilität der deutschen Lohnstruktur zu erhalten. Für eine solche internationale komparative Analyse bieten sich die USA als Vergleichsland an, weil der dortige Arbeitsmarkt nur verhältnismäßig geringen institutionellen Beschränkungen unterliegt.²² Bezüglich der europäischen Länder erscheint das Weiteren Großbritannien, welches auf dem Gebiet der Lohndifferenzierung verbreitet als auf „halbem Weg“ zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten befindlich eingeordnet wird, als ein sinnvoller Referenzpunkt.²³

Der für die relative Arbeitsmarktposition der gering Qualifizierten relevanten Frage nach der Intensität der Lohnspreizung soll demnach mittels einer Auswertung von harmonisierten Datenbeständen des deutschen Sozio-ökonomischen Panels (SOEP), der amerikanischen Panel Study of Income Dynamics (PSID) und der British Household Panel Survey (BHPS) nachgegangen werden. In Abschnitt 4.1 werden zunächst landesspezifische Entwicklungstendenzen bei der Lohnverteilung beschrieben und der jeweilige Umfang an Lohnungleichheit geschätzt sowie die Ungleichheiten miteinander verglichen. Unterkapitel 4.2 untersucht daraufhin den Zusammenhang zwischen Lohndisparität und Qualifikation und damit die Verdienstunterschiede zwischen und innerhalb von ausbildungsspezifischen Arbeitnehmergruppen.

4.1 Entwicklung der Lohnungleichheit in Deutschland, Großbritannien und den USA

Bisherige Schätzungen der deutschen Lohndisparität divergieren je nach der verwendeten Datengrundlage und dem Zeitraum. Dabei wird für Deutschland verbreitet eine stabile und im internationalen Vergleich moderate Lohnspreizung festgestellt. Für Schettkat (2006) beruht diese Diagnose jedoch in erster Linie auf einer Begrenzung des Analysezeitraums bis Mitte der 1990er Jahre sowie einer Eingrenzung des untersuchten Personenkreises auf Vollzeitwerbstätige und Männer.

In einigen Datensätzen wie etwa der IAB-Beschäftigtenstichprobe können aufgrund fehlender oder unzureichender Arbeitszeitangaben keine Stundenlöhne sinnvoll berechnet werden, und es muss für die Untersuchung der Lohnungleichheit auf Tages- oder Monatsverdienste zurückgegriffen werden. Um zu verhindern, dass auf unterschiedlichen individuellen

Arbeitszeiten beruhende Verdienstunterschiede in größerem Ausmaß als Lohnvariationen fehlinterpretiert werden, beschränken sich empirische Studien zur Lohnspreizung häufig auf Vollzeitbeschäftigte. Zudem fokussiert sich die Analyse des Öfteren auf die Arbeitseinkünfte von Männern, da hier Teilzeitbeschäftigung deutlich weniger verbreitet ist als bei Frauen. Als eine der wenigen deutschen Umfragen gibt das seit 1984 vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit Infratest Sozialforschung erhobene Sozio-ökonomische Panel (SOEP) detailliert Auskunft über die Zahl der individuell geleisteten Arbeitsstunden. Die damit abgeleiteten Bruttoeinkünfte pro Arbeitsstunde erlauben, Einkommensinformationen von Voll- und Teilzeitbeschäftigten auszuwerten. Ein weiterer entscheidender Vorteil der SOEP-Daten ist deren Einbindung in das Cross-National Equivalent File (CNEF). Dabei handelt es sich um einen von der Cornell University angebotenen Datensatz, in dem verschiedene nationale Paneldaten integriert und durch eine Harmonisierung der Variablen vergleichbar gemacht werden.²⁴ Anhand des CNEF lassen sich somit relative bequem international vergleichende Analysen wie die Gegenüberstellung von deutscher, amerikanischer und britischer Lohndisparität anstellen.

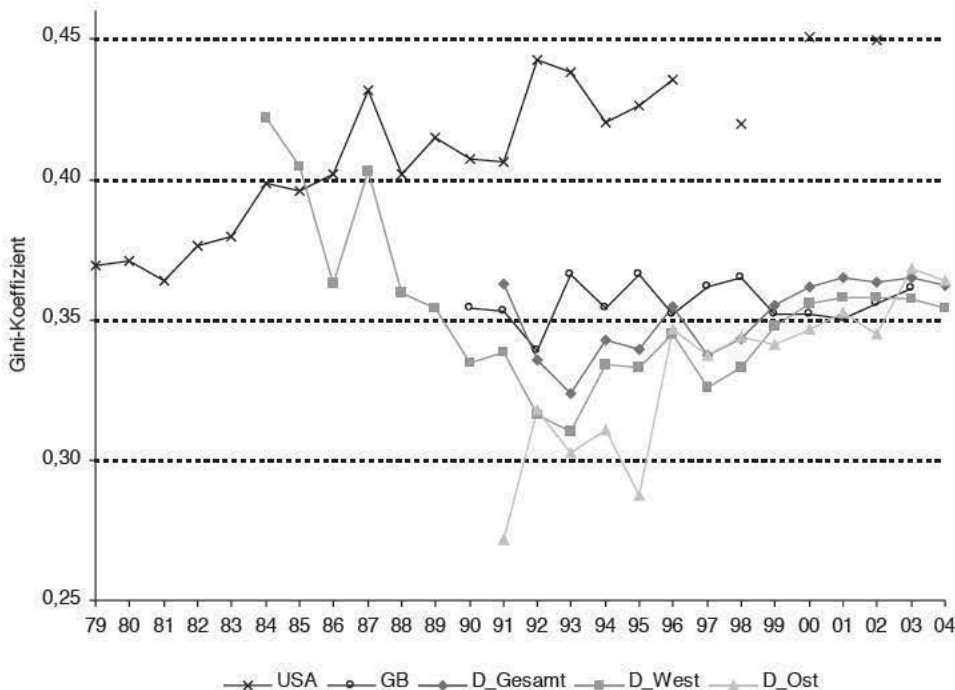
Bei der auf CNEF-Basis mittels Gini-Koeffizienten gemessenen Verteilungsungleichheit der Stundenlöhne zeigen sich deutliche Unterschiede sowohl zwischen Deutschland und den USA bzw. Großbritannien als auch zwischen den west- und ostdeutschen Landesteilen (Abbildung 2). Erwartungsgemäß fällt der Umfang der Lohnspreizung in Ostdeutschland unmittelbar nach der Wiedervereinigung verhältnismäßig gering aus. Zwar war auch in der Wirtschaftsordnung der DDR eine gewisse Leistungskomponente bei der Entlohnung durchaus erwünscht, allerdings bestehen keine Zweifel darüber, dass es im Zuge der sozialistischen Nivellierungspolitik zu einer mehr oder weniger starken Einebnung der Einkommensunterschiede kam.²⁵ Nach der deutschen Einheit nahm die Ungleichheit der Arbeitseinkünfte in den neuen Bundesländern deutlich zu und bewegte sich spätestens Mitte der 1990er Jahre auf westdeutschem Niveau.

Die westdeutsche Lohnverteilung erweist sich anhand der CNEF-Daten überraschenderweise als weniger stabil als die britische. Ausgehend von einem über dem damaligen US-Niveau liegenden Disparitätswert im Jahr 1984 nahm die Lohnspreizung in den alten Bundesländern bis Anfang/Mitte der 1990er Jahre im Trend nachhaltig ab. In der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts ist dagegen ein deutlicherer Anstieg der westdeutschen Lohnungleichheit auszumachen. In den letzten Jahren verlor diese Entwicklung allerdings wieder an Dynamik, und die Disparitätswerte stabilisierten sich noch unterhalb des Ausgangsniveaus Mitte der 1980er Jahre.

Die gesamtdeutsche Lohndisparität entwickelte sich im Zeitablauf weitgehend parallel zu der für die alten Bundesländer gemessenen. Mit

Ausnahme der letzten beiden Beobachtungsperioden ist für Gesamtdeutschland eine höhere Lohnspreizung als für die beiden Landesteile auszumachen. Hier zeigt sich, dass es sich bei der gesamtdeutschen Ungleichheit nicht nur um einen bloßen Durchschnittswert der „regionalen“ Disparitäten handelt, sondern auch Einkommensdifferenzen zwischen West- und Ostdeutschland von Relevanz sind.²⁶

Abbildung 2: Entwicklung der Lohndisparität in Deutschland, den USA und Großbritannien (Gini-Koeffizient)



Stundenlöhne berechnet aus den gesamten Bruttoeinkünften aus unselbstst. u. selbstst. Arbeitstätigkeit Teil- und Vollzeiterwerbstätiger auf Jahresbasis (inkl. Prämien u. Sonderzahlungen) sowie der Anzahl der Arbeitsstunden pro Jahr. Die Zeitangaben beziehen sich auf das Jahr der Einkommenserzielung (entspricht der Vorperiode des Erhebungsjahres). Seit 1997 werden die US-Daten nur noch im Zwei-Jahres-Rhythmus erhoben. Quelle: SOEP/PSID/BHPS (harmonisierte Datenbasis des CNEF bzw. \$PEQUIV-File), eigene Berechnungen.

Der dem Bild einer starren deutschen Lohnstruktur widersprechende Befund einer zunehmenden Lohnspreizung in Deutschland seit Mitte der 1990er Jahre findet sich auch in anderen empirischen Studien.²⁷ Gernandt und Pfeiffer (2006) stellen des Weiteren anhand von abnehmenden Dezilverhältnissen für Westdeutschland zwischen 1984 und 1994 Anzei-

chen einer gewissen Lohnkompression fest. Die Veränderung des Disparitätsniveaus ist hierbei jedoch nur gering, sodass die Autoren die häufig unterstellte relative Stabilität der westdeutschen Lohnverteilung bis Mitte der 1990er Jahre insgesamt bestätigt sehen. Bei dem in den Folgejahren beobachteten Anstieg der Lohnungleichheit in Deutschland weisen insbesondere Möller (2005a,b) sowie Brenke (2007) auf eine überdurchschnittliche Disparitätssteigerung im unteren Bereich der Einkommensverteilung hin. Betrachtet man Dezilverhältnisse als Indikatoren für das Ausmaß der Lohnspreizung am oberen und unteren Ende der Lohnskala (D9/D5 bzw. D5/D1-Relation), zeigt sich dies ebenfalls für die harmonisierten SOEP/CNEF-Daten. Das Verhältnis aus dem neunten Dezil und dem Median stieg zwar in Ostdeutschland während der 1990er Jahre merklich an, in West- und Gesamtdeutschland veränderte sich die D9/D5-Relation über den Untersuchungszeitraum hinweg aber nur in geringem Umfang. Die zuvor anhand des Gini-Koeffizienten beschriebenen Veränderungen der Lohndisparität in Deutschland spiegeln sich dagegen besonders prägnant im Werteverlauf des D5/D1-Verhältnisses wider. Beachtlich ist darüber hinaus das im internationalen Vergleich hohe Niveau an Lohnungleichheit unter den Beziehern geringerer Arbeitseinkommen. Nach einer Untersuchung der Europäischen Kommission (2005) auf Basis des EU-weiten „Structure of Earnings Survey“ (SES) ist die D5/D1-Lohnrelation für 2002 in keinem westeuropäischen Land so hoch wie in Deutschland und wird nur noch von einigen EU-Beitrittsländern der Jahre 2004 und 2007 übertroffen. Bei der Auswertung des CNEF übersteigt das deutsche D5/D1-Verhältnis für die aktuellsten Daten sogar neben den britischen auch die amerikanischen Vergleichswerte.

Bezüglich des Gini-Koeffizienten belegt Abbildung 2 jedoch, dass in Deutschland trotz des Anstiegs der Lohnungleichheit in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre die Intensität der Lohnspreizung in den USA nicht erreicht wird. Besonders auffällig ist vielmehr das zuletzt markante Gefälle im für die Vereinigten Staaten und Deutschland attestierten Niveau der Ungleichverteilung. Über einen Beobachtungszeitraum von über zwanzig Jahren hinweg steigt der US-Gini-Index quasi stetig an und liegt am Ende dieser Entwicklung deutlich über dem deutschen Gegenpart. Die britische Lohndisparität schwankt dagegen um ein im Zeitablauf mehr oder weniger konstantes Niveau und wird insbesondere gegen Ende der 1990er Jahre von den ansteigenden deutschen Indexwerten übertroffen.

Zur Einschätzung der ökonomischen Relevanz der Differenzen der verschiedenen Einkommensverteilungen inhärenten Lohnungleichheit kann auf eine von Blackburn (1989) vorgeschlagene Verfahrensweise zurückgegriffen werden. Danach gilt für die mit dem Gini-Koeffizienten gemessene Disparität zweier Verteilungskonstellationen F und F^* die Beziehung $G_{F^*} - G_F = k/2\mu_F$. Im Falle einer positiven Differenz zwischen G_{F^*}

und G_F resultiert F^* aus F infolge eines (fiktiven) Einkommenstransfers in Höhe der Pauschalsteuersumme k , welche jedem der 50% ärmsten Bevölkerungsmitgliedern aufgebürdet wird, um einen gleich hohen Transferbetrag an jedes der reichen Populationshälfte zugehörige Individuum zu finanzieren.²⁸ Bezogen auf die Ausprägungen des Gini-Indexes für die gesamtdeutsche und amerikanische Lohnverteilung im Jahr 2002 bedeutet dies, dass in Deutschland ein Pro-Kopf-Transfer „von arm nach reich“ (das heißt von allen deutschen Lohnempfängern mit stündlichen Arbeitseinkünften unter dem Medianlohn an alle Lohnempfänger mit mehr als dem mittleren Stundenlohn) in Höhe von $k = 2,48$ Euro je Arbeitsstunde erfolgen müsste, damit dasselbe Ausmaß an Lohndisparität wie in den USA zu beobachten wäre. Dies entspricht immerhin 17,21% des auf SOEP-Basis für 2002 ermittelten gesamtdeutschen Durchschnittslohns (arithmetisches Einkommensmittel μ). Eine Angleichung des deutschen und britischen Disparitätsniveaus im selben Jahr würde dagegen bei umgekehrter Transferrichtung („von reich nach arm“) eine Pauschalsteuersumme von 1,55% des durchschnittlichen deutschen Lohnsatzes voraussetzen.

Um abschätzen zu können, wie robust die bisher vorgestellten Untersuchungsergebnisse sind, wurde die Analyse der CNEF-Daten in unterschiedlichen Variationen durchgeführt. Bei einer Ausklammerung von Teilzeitbeschäftigten vom untersuchten Personenkreis ergeben sich für den Gini-Koeffizienten bei allen Stichproben niedrigere Werte (wobei die Kurven im Zeitablauf zudem stärker „geglättet“ als in Abbildung 2 erscheinen). Im besonderen Maße fallen dabei die Schätzergebnisse für Westdeutschland in den 1980er Jahren geringer aus und reduzieren das Ausmaß der festgestellten Lohnkompression. Die Berechnung von gruppenspezifischen Disparitäten offenbart für Großbritannien, Ostdeutschland und noch stärker für Westdeutschland eine tendenziell intensivere Lohnspreizung bei Frauen als bei Männern. In den USA übertrifft dagegen die Verteilungsungleichheit der Männerlöhne die der Frauenlöhne deutlich.

Insgesamt deuten die Sensitivitätsanalysen mittels Gini-Index an, dass durch die Berücksichtigung von Teilzeitbeschäftigung sowie Lohndaten von Frauen die deutsche Lohnungleichheit im Vergleich zu der britischen und speziell der amerikanischen relativ höher eingeschätzt wird. In Ergänzung zum Gini-Koeffizient wurden darüber hinaus alternative Ungleichheitsindizes berechnet. Anhand der D9/D1-Dezilrelation, verschiedener Atkinson-Maße (mit $\varepsilon = 0,5, 1, 1,5$ und 2) sowie der verallgemeinerten Entropiemaße I_0 (mittlere logarithmische Abweichung), I_1 (Theil-Index), und I_2 (transformierter Variationskoeffizient) lassen sich im Wesentlichen dieselben Entwicklungstrends aufspüren.²⁹ Die relative Höhe der Schätzergebnisse für die britische Stichprobe scheint allerdings in größerem

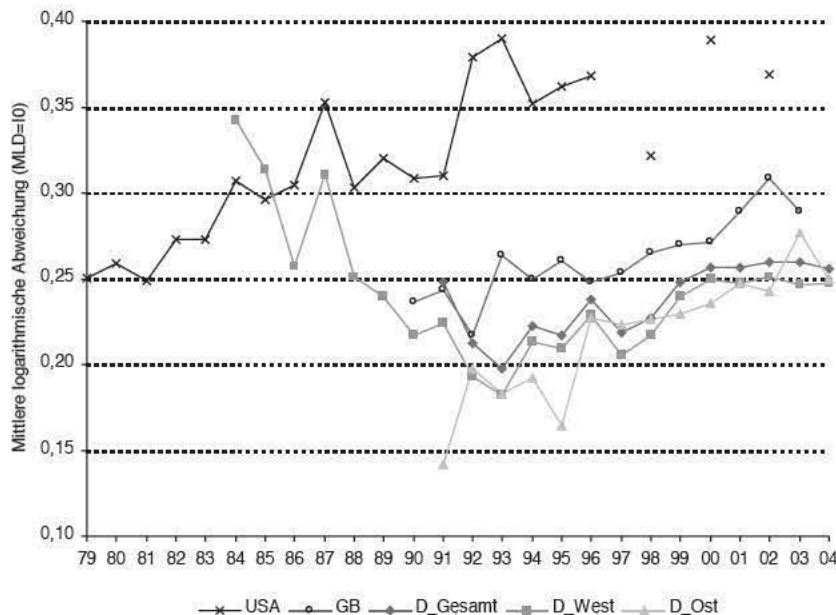
Ausmaß von der Wahl der Disparitätskennziffer abzuhängen. Dabei fällt das gemessene Disparitätsniveau gegenüber den deutschen und US-Vergleichswerten umso höher aus, je größer die Sensitivität der Ungleichheitsmaße im unteren Bereich der Lohnverteilung ist. In Abbildung 3 sind z. B. die Werte der mittleren logarithmischen Abweichung dargestellt. Hier steigt die britische Lohnungleichheit über den Beobachtungszeitraum deutlich an, und im Gegensatz zu den Schätzergebnissen für den Gini-Index wird eine zuletzt intensivere Lohnspreizung in Großbritannien als in Deutschland festgestellt. Der Abstand zwischen der Lohndisparität in Deutschland und den USA ist in Abhängigkeit vom jeweiligen Disparitätsmaß z. T. ebenfalls unterschiedlich stark ausgeprägt. So ist etwa beim D9/D1-Verhältnis der Anstieg der Verteilungsungleichheit in Deutschland ab Mitte der 1990er Jahre weitergehend als in Abbildung 2 und 3 skizziert und führt zu einer deutlicheren Annäherung des deutschen an das amerikanische Niveau der Lohnspreizung. Mit der oben erwähnten Ausnahme der D5/D1-Relation erweist sich das für den Gini-Koeffizienten festgestellte Disparitätsgefälle zwischen der amerikanischen und deutschen Lohnverteilung unter Verwendung alternativer Ungleichheitsindizes jedoch als robust.

Freeman und Schettkat (2001) weisen darauf hin, dass die geringere Streuung der deutschen Arbeitseinkommen zumindest zum Teil durch eine engere Qualifikationsstruktur erklärt werden kann. Doch auch unter Berücksichtigung geringerer Qualifikationsunterschiede stellen die Autoren eine stärker komprimierte Lohnstruktur als in den USA fest. Darüber hinaus wird in Deutschland durch sozialstaatliche Maßnahmen eine relativ hohe Reduktion der Ungleichheit von am Markt erzielten Einkommen herbeigeführt. Insbesondere in den neuen Ländern gibt es einen erheblichen umverteilenden Einfluss des Sozialstaates, der international gesehen nahezu ohne Beispiel ist.³⁰ Aufgrund dieser staatlichen Umverteilung sowie zusätzlicher Einkunftsquellen auf der Individual- und Haushaltsebene kann der Zusammenhang zwischen individuellem Lohn und Gehalt und dem sich letztlich ergebenden Einkommenswohlstand im Übrigen als nicht sehr eng angesehen werden.³¹

4.2 Lohnverteilung und Qualifikation

Die Bedeutung der formalen Ausbildung für die Verteilung der Arbeits-einkünfte lässt sich durch die Berücksichtigung unterschiedlicher Qualifikationsebenen näher beleuchten. Für eine solche strukturelle Analyse gilt es zunächst, die auszuwertende Stichprobe anhand des sozio-ökonomischen Merkmals „Qualifikation“ in zueinander disjunkte Subgruppen aufzugliedern. In Analogie zur Untersuchung der Beschäftigungsstruktur bietet sich eine Aufteilung der Erwerbsbevölkerung in je eine Teilpopu-

Abbildung 3: Entwicklung der Lohndisparität in Deutschland, den USA und Großbritannien (mittlere logarithmische Abweichung)



Stundenlöhne berechnet aus den gesamten Bruttoeinkünften aus unselbstst. u. selbstst. Arbeitstätigkeit Teil- und Vollzeitwerbstätiger auf Jahresbasis (inkl. Prämien u. Sonderzahlungen) sowie der Anzahl der Arbeitsstunden pro Jahr.

Die Zeitangaben beziehen sich auf das Jahr der Einkommenserzielung (entspricht der Vorperiode des Erhebungsjahres).

Seit 1997 werden die US-Daten nur noch im Zwei-Jahres-Rhythmus erhoben.

Quelle: SOEP/PSID/BHPS (harmonisierte Datenbasis des CNEF bzw. \$PEQUIV-File), eigene Berechnungen.

lation mit niedrigem, mittlerem und hohem Qualifikationsniveau an. Die Umsetzung einer solchen Disaggregation ist für die deutschen und amerikanischen CNEF-Daten anhand der Variablen „Education With Respect to High School“ möglich.³² Diese erfasst den Ausbildungsstand der Befragten mit „less than high school“, „completed high school“ oder „more than high school“. Übertragen auf das deutsche Bildungssystem bedeutet dies, dass Fachhoch-/Hochschulabsolventen der obersten und Personen mit abgeschlossener Lehre, Berufsfachschulausbildung sowie einem zum Studium berechtigenden Schulabschluss der mittleren Qualifikationsebene zugeordnet werden. Alle anderen Erwerbstätigen gelten als gering qualifiziert.

Auf der Grundlage einer derartigen Unterteilung der Daten wurden Subgruppendisparitäten mittels Gini-Koeffizienten und mittlerer logarithmischer Abweichung geschätzt. Für die USA ist eine zunehmende Lohnspreizung verstärkt bei den hoch Qualifizierten zu beobachten, während

im Falle der ungelernten Arbeitskräfte zuletzt sogar rückläufige Werte auszumachen sind. Diese liegen aber noch immer deutlich über dem (gesamt)deutschen Disparitätsniveau der formal Ungelernten. In Westdeutschland verläuft die gruppenspezifische Disparität der Akademiker über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg weitgehend stabil. Die für die Verteilungsungleichheit insgesamt in den alten Bundesländern zu beobachtenden Entwicklungstendenzen spiegeln sich vor allem im Verlauf der spezifischen Lohnungleichheit der unteren und mittleren Qualifikationsstufe wider, wobei die Disparitätssteigerung in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre bei den gering Qualifizierten am stärksten ausfällt. In den neuen Bundesländern wiederum ist ähnlich wie in den USA der Anstieg der Lohnspreizung besonders ausgeprägt unter den hoch Qualifizierten. Gleichzeitig verläuft die gruppenspezifische Lohnungleichheit der Ungelernten in Ostdeutschland auf einem sehr hohen, teilweise sogar über den US-Werten liegenden Niveau.³³

Ergänzend zu einer Analyse der Subgruppendisparitäten lässt sich mit Hilfe von zerlegbaren Ungleichheitsmaßen die relative Bedeutung von Einkommensdifferenzen zwischen den und innerhalb der Qualifikationsgruppen quantifizieren. Die mittlere logarithmische Abweichung (MLD bzw. I_0) beispielsweise ist als Mitglied der Klasse der verallgemeinerten Entropiemaße in der Weise additiv zerlegbar, dass die gemessene Gesamtungleichheit in eine Intra- und eine Inter-Gruppenkomponente aufgespalten werden kann ($I_{\text{total}} = I_{\text{within}} + I_{\text{between}}$). Während die Zwischengruppenungleichheit dem Disparitätsniveau entspricht, welches im Falle einer völligen Gleichverteilung innerhalb der Qualifikationsgruppen übrig bleiben würde, repräsentiert die Intra-Gruppenkomponente von I_0 den mit den jeweiligen Bevölkerungsanteilen gewichteten Durchschnitt der Subgruppendisparitäten. Bei dem Indikator $R_{\text{between}} = I_{\text{between}} / I_{\text{total}}$ wird dabei in Analogie zum ANOVA-Verfahren von einer durch das Kriterium der Populationsaufteilung „erklärten“ Ungleichheit gesprochen. Bezüglich des Merkmals Qualifikation fällt dieser Erklärungsbeitrag für alle untersuchten Einkommensverteilungen relativ gering aus.

Hohe Intra-Gruppenbeiträge deuten darauf hin, dass eine Bezugnahme auf in oben definierter Art und Weise abgegrenzte Qualifikationsgruppen eine nicht unproblematische Vereinfachung darstellt. Die häufig vorgenommene Zuordnung der Erwerbspersonen zu drei oder auch bloß zwei Ausbildungsstufen kann der tatsächlichen Heterogenität des Produktionsfaktors Arbeit nicht gerecht werden. Schettkat (2006) weist jedoch auch auf Beobachtungen einer hohen Lohnstreuung innerhalb eng definierter Qualifikationsgruppen hin. Neben einer heterogenen Gruppenzusammensetzung betont er daher eine weitere Erklärungsmöglichkeit für ein hohes Maß an Lohnvariation bei Personen derselben Ausbildungsstufe. Demnach gilt es, entgegen dem theoretischen Modell des perfekten Marktes,

Abweichungen der Löhne vom Grenzwertprodukt, die auf Marktunvollkommenheiten (wie im Fall einer monopsonistischen Arbeitsnachfrage) oder institutionelle Einflüsse zurückzuführen sind, zu berücksichtigen.

Tabelle 2: Subgruppenzerlegung der Lohnungleichheit (MLD*)

Disaggregation nach:		Qualifikation		Geschlecht	
		1984	2002	1984	2002
Deutschland (West)	Inter-Gruppen-Ungleichheit	4,3%	10,0%	5,0%	5,0%
	Intra-Gruppen-Ungleichheit	95,7%	90,0%	95,0%	95,0%
USA	Inter-Gruppen-Ungleichheit	10,9%	12,8%	11,1%	5,5%
	Intra-Gruppen-Ungleichheit	89,1%	87,2%	88,9%	94,5%

* Dekompositionsanalyse mittels mittlerer logarithmischer Abweichung ($MLD=I_0$). Stundenlöhne berechnet aus den Gesamteinkünften aus unselbstst. u. selbstst. Arbeitstätigkeit Teil- und Vollzeitwerbstätiger auf Jahresbasis (inkl. Prämien u. Sonderzahlungen) sowie der Anzahl der Arbeitsstunden pro Jahr. Bildungskategorien gemäß ISCED-97 (niedrig, mittel, hoch). Die Zeitangaben beziehen sich auf das Jahr der Einkommenserzielung (entspricht der Vorperiode des Erhebungsjahres). Quelle: SOEP/PSID (harmonisierte Datenbasis des CNEF bzw. \$PEQUIV-File), eigene Berechnungen.

Noch niedrigere Zwischen-Gruppen-Ungleichheiten als für die Disaggregation nach dem formalen Ausbildungsniveau ergeben sich im Falle einer alternativen Untergliederung der Stichproben in männliche und weibliche Teilpopulationen. Wie Tabelle 2 verdeutlicht, repräsentiert im Jahr 2002 die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Qualifikationsgruppe eindeutig die bedeutendere Ungleichheitsdeterminante. Diese Aussage trifft für frühere Untersuchungsperioden jedoch nur eingeschränkt zu. Für Westdeutschland und die USA belegt ein langfristiger Vergleich der Disparitätswirkungen der sozio-ökonomischen Merkmale einen relativen Bedeutungsverlust von „Geschlecht“ gegenüber „Qualifikation“. In beiden Fällen kam es anhand der Referenzjahre 1984 und 2002 dabei sogar zu einer Umkehrung der Rangfolge der Erklärungsbeiträge.³⁴

5. Wirtschaftspolitische Einordnung der Ergebnisse

Die Globalisierung und qualifikationsverzerrter technischer Fortschritt haben maßgeblich zu einem relativen Nachfragerückgang nach einfacher Arbeit in den Industrieländern beigetragen. Wie die meisten entwickelten Volkswirtschaften spezialisiert sich Deutschland zunehmend auf hochwertige Güter und Dienstleistungen, wobei die gering Qualifizierten Gefahr laufen, mehr und mehr zu Modernisierungsverlierern zu werden. Wie Abschnitt 3 gezeigt hat, haben sich in Deutschland die Beschäfti-

gungschancen für Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung seit Mitte der 1970er Jahre systematisch und im Verhältnis zu anderen Qualifikationsgruppen überproportional verschlechtert. Dabei übertrifft die aktuelle Arbeitslosenquote der formal Ungelernten diejenige fast aller anderen OECD-Staaten (auch wenn, wie oben erläutert, eine hohe gruppenspezifische Arbeitslosenquote nicht als eindeutiger Beleg für eine im Ländervergleich außerordentliche Problemlage gewertet werden kann). Doch wie lässt sich die Arbeitsmarktsituation der weniger qualifizierten Erwerbspersonen in Deutschland nachhaltig verbessern? Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion stehen Qualifizierungsstrategien und Vorschläge zur Flexibilisierung der deutschen Lohnstruktur. Diese Politikansätze sollen nun kurz skizziert und vor dem Hintergrund der zuvor vorgestellten empirischen Befunde eingeordnet werden.

Eine Möglichkeit, die negativen Auswirkungen einer sich verändernden Struktur der Arbeitsnachfrage abzumildern, besteht in einer Anpassung der Qualifikationsstruktur des Arbeitsangebots. Bereits im Jahr 1975 sprach Jan Tinbergen in diesem Zusammenhang von einer Art „Wettlauf“ zwischen Nachfrage (in Gestalt eines qualifikationsverzerrten technischen Fortschritts) und Angebot (Ausbildung). In Deutschland hat eine Bildungsexpansion über Jahrzehnte hinweg zu einer deutlichen Höherqualifizierung der Bevölkerung geführt. Allerdings ist mit Beginn der 1990er Jahre eine gewisse Stagnation der Bildungsentwicklung eingetreten. Bei den Jüngeren ist der Anteil von Personen ohne Berufs- oder höherem Schulabschluss in Deutschland in den letzten Jahren sogar wieder angestiegen.³⁵ Verstärkte Qualifizierungsanstrengungen im Bereich der schulischen und beruflichen Ausbildung könnten diesem Stagnationstrend entgegenwirken. Verbesserungsansätze im schulischen Ausbildungsbereich werden vor allem bezüglich der Hauptschule gesehen, welche, so der Vorwurf, immer mehr zu einer Art „Restschule“ gemacht wurde, in der sich viele soziale Probleme ballen.³⁶ Spätestens seit dem OECD-Bildungsvergleich im Rahmen der viel diskutierten PISA-Studie stellt sich die Frage, ob der unter anderem von Nickell und Bell (1996) unterstellte Vorteil des deutschen Schul- und Ausbildungssystems bei der Arbeitsmarkteingliederung weniger befähigter Erwerbspersonen in dieser Form noch gegeben ist.

Auch die betriebliche Weiterbildung steht in der Kritik. Bei der Beteiligungsquote an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen (Personen im Alter zwischen 25 und 64 Jahren) bleibt Deutschland hinter dem EU-Durchschnitt zurück.³⁷ Zudem folgen die Weiterbildungsbemühungen deutscher Betriebe anscheinend häufig dem „Matthäus-Prinzip“, das heißt Chancen auf Weiterbildungsmaßnahmen bleiben entgegen dem eigentlichen Bedarf vorwiegend den Mitarbeitern mit bereits guten Qualifikationen vorbehalten.³⁸ Parallel zu einer verbesserten Erstausbildung und Nachqualifizierung Erwerbsloser werden daher verstärkte Anreize für eine in-

tensivere Weiterbildung bereits Beschäftigter angedacht. Dies soll dem Erhalt der Erwerbsfähigkeit dienen („lebenslanges Lernen“), aber auch der Erschließung zusätzlicher Einstiegspositionen für wettbewerbsschwächere Arbeitskräfte durch den Abbau unterwertiger Beschäftigung über so genannte „Mobilitätsketten“.³⁹

Maßnahmen zur gezielten Erhöhung des Bildungs- und Qualifikationsniveaus der Erwerbsbevölkerung benötigen jedoch Zeit und greifen erst längerfristig. Eine verbesserte Arbeitsmarktlage der gering Qualifizierten in der kurzen Frist versprechen sich viele Ökonomen und Politiker von einer Strategie der stärkeren Lohndifferenzierung. Für Deutschland wird eine (nach unten) gestauchte Lohnstruktur unterstellt, woraus sich negative Beschäftigungswirkungen für schlecht Ausgebildete ableiten lassen. Die konkreten Vorschläge zielen in diesem Zusammenhang auf eine stärkere Spreizung und Flexibilisierung bei tariflichen Mindestlöhnen sowie die Beseitigung der vom deutschen Sozialstaat ausgeübten „Lohnkonkurrenz“.⁴⁰ Insbesondere im Bereich konsum- und haushaltsnaher Dienstleistungen werden zusätzliche Beschäftigungsfelder für gering qualifizierte Arbeitskräfte infolge einer Reduktion der Lohnkosten erwartet.⁴¹ Neue einkommensschwache Arbeitsstellen könnten allerdings nur dann auch besetzt werden, wenn die bisherigen Arbeitslosen durch einen hinreichend großen Einkommenszuwachs gegenüber den staatlichen Sozialleistungen zur Arbeitsaufnahme bereit wären. Um dem Lohnabstandsgebot in Deutschland wieder stärker Geltung zu verschaffen, wird daher eine Subventionierung der Beschäftigung von „wettbewerbsschwachen“ Arbeitnehmern angedacht.⁴² Diskutiert werden derzeit verschiedene Modelle von Lohnergänzungszahlungen an die Arbeitnehmer (Kombilohn aus Erwerbseinkommen und Transferleistungen), aber auch Lohnkostenzuschüsse an die Arbeitgeber.⁴³ Aufgrund der unbefristeten Hinzuverdienstmöglichkeiten kann das neu geregelte Arbeitslosengeld II als eine Art Kombilohn verstanden werden, wobei die Entzugsrate deutlich höher ausfällt als etwa bei den in Großbritannien und den USA verwirklichten Kombilohnmodellen.⁴⁴ Mit einer spürbaren Ausweitung des unbefristeten Zusatzverdienstes wären hohe fiskalische Kosten verbunden, sofern im Gegenzug nicht die Transferansprüche gekürzt würden. Wenn das „aktivierte“ Arbeitsangebot und die Arbeitsnachfrage dann aber qualitativ nicht zueinander passen, drohen nennenswerte Armutseffekte.⁴⁵ So kritisieren z. B. Weinkopf und Jaehring (2005), dass Kombilohn-Ansätze die keineswegs geringen Qualifikationsanforderungen der Unternehmen an Beschäftigte bezüglich einfacher Tätigkeiten unterschätzen. Stellenbesetzungsprobleme im Niedriglohnbereich lassen sich demnach nicht nur auf zu geringe finanzielle Arbeitsanreize reduzieren.

Aus gesellschaftspolitischen Gründen sehen die Gegner einer Lohndifferenzierungsstrategie für eine stärkere Lohnspreizung am unteren Ende

der Produktivitätsskala und sinkende Transferleistungen in Deutschland einen wesentlich geringeren Spielraum als etwa in den USA. Der soziale Preis erscheint ihnen zu hoch, insbesondere angesichts einer ihrer Einschätzung nach unsicheren (bzw. aufgrund von Kaufkraft senkenden Effekten eventuell gar negativen) beschäftigungspolitischen Dividende. Eine Reihe neuerer empirischer Studien weist auf einen deutlichen Anstieg der Lohnspreizung der deutschen Einkommensverteilung seit Mitte der 1990er Jahre hin. Zugleich kommen Bellmann und Gartner (2003) auf Basis der IABS und der Beschäftigten- und Leistungsempfängerhistorikdatei (BLH) zu dem Ergebnis, dass die Prämien für Bildungsabschlüsse in Deutschland in den 1990er Jahren angewachsen sind. Trotz der Zunahme der Lohnungleichheit und der Verschlechterung der Lohnposition von formal Ungelernten gegenüber Personen mit höherem Qualifikationsniveau stieg deren gruppenspezifische Arbeitslosenquote im selben Zeitraum in besonderem Maße an. Im Einklang mit der Erhöhung der Lohnspreizung kam es in den vergangenen Jahren vor allem infolge einer starken Expansion von prekären Arbeitsverhältnissen (Teilzeitbeschäftigung, geringfügige Beschäftigung, Mini- und Midi-Jobs usw.) bereits zu einer Ausweitung des Niedriglohnsektors.⁴⁶ Die Bestimmung des Umfangs des Niedriglohnsektors ist konzeptionell und mit Blick auf die verfügbaren Daten schwierig. Als groben Richtwert gibt der Sachverständigenrat an, dass in Deutschland rund ein Fünftel der Arbeitnehmer im Niedriglohnbereich beschäftigt sind, womit dieser im internationalen Vergleich eine nicht ungewöhnliche Größenordnung aufweist.⁴⁷ Nach Schätzungen von Reinberg und Hummel (2005a) sind zwischen 20% und 40% aller Erwerbspersonen ohne Berufsabschluss nur noch geringfügig beschäftigt, nachdem diese Beschäftigungsverhältnisse Ende der 1990er Jahre stark zunahmen. Der Niedriglohnbereich insgesamt ist dabei aber keine ausgeprägte „Domäne“ der gering Qualifizierten. Vielmehr deuten Strukturanalysen darauf hin, dass die formal Ungelernten auch im Bereich einfacher und schlechter entlohnter Tätigkeiten mit höher Qualifizierten konkurrieren müssen.⁴⁸

Auf der Suche nach alternativen Politikansätzen richten Kritiker der Lohnspreizungsstrategie ihren Blick nicht nur auf beschäftigungspolitische Erfolge in den USA und Großbritannien, sondern auch auf Länder wie die Niederlande oder die skandinavischen Staaten. Diese gelten als Beispiele für die Verwirklichung einer besseren Arbeitsmarktintegration gering Qualifizierter ohne steigende Lohnungleichheit oder gar die Aufgabe des Sozialstaates europäischer Prägung.⁴⁹ Durch eine zu starke Fokussierung auf die Problematik inflexibler Löhne, so die Argumentation, bleiben Qualifizierungsansätze und andere erfolgversprechende Politikoptionen ausgeblendet. So weisen z. B. Flassbeck und Spiecker (2001) allgemein auf die Notwendigkeit einer konsequenten makroökono-

mischen Wirtschaftspolitik zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit hin. Dabei sind ihrer Einschätzung nach „Unterlassungssünden“ in diesem Bereich auch für einen erheblichen Teil der aktuellen Beschäftigungsprobleme der gering Qualifizierten verantwortlich. Andere Ökonomen empfehlen die Flankierung von Qualifizierungsanstrengungen durch Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen. Mit einer kostenneutralen Arbeitsverkürzung wie in den Niederlanden könnte das vorhandene Arbeitsvolumen gleichmäßiger verteilt und dem Verdrängungswettbewerb zwischen geringer und höher Qualifizierten die Schärfe genommen werden.⁵⁰ Des Weiteren wird eine umfassende Reform des deutschen Steuer- und Abgabensystems diskutiert, wodurch die Differenz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen (Abgabenkeil) verringert werden könnte und sich neue Arbeitsmarkimpulse, insbesondere für wettbewerbsschwache Arbeitsanbieter, setzen ließen.⁵¹

Die Argumente von Protagonisten und Gegnern einer stärkeren Lohn-differenzierung bedürfen einer Abwägung durch empirische Analysen. Neuere Studien liefern, wie erwähnt, Hinweise auf eine seit Mitte der 1990er Jahre speziell im linken Flügel der Einkommensverteilung zunehmende Lohnungleichheit in Deutschland. Die in Abschnitt 4 dargelegten Ergebnisse einer Auswertung von CNEF-Lohndaten bestätigen dies, deuten aber auch auf eine Lohnkompression in Westdeutschland in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre hin. Der Abstand zum im Zeitablauf beständig ansteigenden US-Disparitätsniveau fällt hierbei aktuell größer aus als noch vor zwanzig Jahren. Ist die Lohnspreizung in Deutschland also immer noch zu gering, um spürbare Arbeitsmarkteffekte zu erzielen („Sperrklinkeneffekt“) oder inzwischen schon so hoch, dass es gar Anlass gibt, eine Einführung von gesetzlichen Mindestlöhnen zu fordern? Diese Frage lässt sich anhand der bisher geführten statistischen Debatte nur schwer beantworten. Die Analyseresultate hängen nicht zuletzt von der verwendeten Datenbasis ab. Darüber hinaus zeigt die Auswertung der CNEF-Daten, dass auch die Eingrenzung des zu analysierenden Personenkreises oder sogar die Wahl der Ungleichheitskennziffer einen Einfluss auf die Untersuchungsergebnisse haben kann. Bei einer Einordnung der deutschen Lohnungleichheit und Beschäftigungsperformance im internationalen Vergleich besteht zudem die Gefahr, durch die gezielte Auswahl eines bestimmten Referenzlandes mit anekdotischer Evidenz zu argumentieren. Generell sind die Datenauswahl, die Analyse und ihre Interpretation im Rahmen der wirtschaftspolitischen Debatte nicht immer frei von Prämissen und gesellschaftspolitischen Gestaltungsvorstellungen. Eine simple monokausale Beziehung zwischen Lohnspreizung und der Intensität der Beschäftigungsprobleme gering Qualifizierter in Anlehnung an die Zwei-Seiten-derselben-Münze-Hypothese lässt sich jedenfalls anhand der im Rahmen dieses Beitrags präsentierten empirischen Befunde nicht nachweisen.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Pflüger (2002) 25f.
- ² Für einen detaillierten Einblick in die Diskussion um die theoretischen Ursachen einer veränderten Arbeitsmarktsituation der schlechter Ausgebildeten in den Industriestaaten vgl. z. B. Grossmann (1999) 427ff.
- ³ Vgl. OECD (2005a) 28 oder Heitger, Stehn (2003) 1482.
- ⁴ Siehe im Einzelnen Pflüger (2002) 63ff.
- ⁵ Vgl. Landmann (2000) 187.
- ⁶ Feenstra, Hanson (2001) 46.
- ⁷ Vgl. Jansen (2003) 20ff.
- ⁸ In der DDR hatten Ausbildungsabgänger ohne Berufsabschluss eher Ausnahmecharakter. Hinter der sehr hohen ostdeutschen qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquote von 51,2% stehen folglich absolut und relativ weniger Erwerbstätige und Arbeitslose als in den alten Bundesländern. So übertrifft der hier für das Jahr 2004 angegebene Anteil der Ungelernten an allen Arbeitslosen in Westdeutschland auch den für den Ostteil der Republik ausgewiesenen Wert.
- ⁹ Vgl. z. B. Kupka (2005) 13.
- ¹⁰ Vgl. Brenke (2007) 79.
- ¹¹ Vgl. Reinberg (2004) 61ff.
- ¹² Klemm (2001) stellt auf Basis des Mikrozensus fest, dass der Anteil junger Erwachsener ohne Berufsbildungsabschluss bei Ausländern 1998 um mehr als das Dreifache über dem der gleichaltrigen Deutschen lag (sowohl in West- als auch in Ostdeutschland waren mehr als ein Drittel der 20- bis unter 25-jährigen Ausländer von Ausbildungslosigkeit betroffen). Wie Kupka (2005) zu bedenken gibt, geben diese Zahlen die Probleme von Kindern aus Zuwandererfamilien bei der schulischen und betrieblichen Ausbildung nur unvollkommen wieder, da nur zwischen ausländischen und deutschen Jugendlichen differenziert werden kann. Entsprechend des Mikrozensus 2005 ist jedoch davon auszugehen, dass zusätzlich zu den 7,3 Millionen Ausländern noch weitere 8 Millionen deutsche Staatsbürger mit Migrationshintergrund in der BRD leben. Vgl. Statistisches Bundesamt (2006a) 73ff.
- ¹³ Vgl. Kalina, Weinkopf (2005) 2f.
- ¹⁴ Als „Wachstumsbereiche“ werden in diesem Zusammenhang u. a. das Hotel- und Gaststättengewerbe, Handel, Verkehr, das Gesundheitswesen sowie das Reinigungsgewerbe angeführt.
- ¹⁵ Vgl. Reinberg, Hummel (2002) 4f.
- ¹⁶ Vgl. Sinn (2005) 23f und 34.
- ¹⁷ Die von der OECD veröffentlichten qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten für Deutschland unterscheiden sich von den in Abschnitt 3.1 vorgestellten. Um internationale Vergleiche der Arbeitslosigkeit zu ermöglichen, bedient sich die OECD wie auch andere inter- und supranationale Institutionen des Arbeitslosigkeitskonzepts der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO). Zudem sind die abgegrenzten Bildungskategorien nicht vollständig deckungsgleich.
- ¹⁸ Vgl. Nickell (2003) 25.
- ¹⁹ Bei der Analyse der Anteilssätze bezieht sich die Deutsche Bundesbank auf Daten der Labour Force Statistics der OECD für das Jahr 2002 bzw. 2003.
- ²⁰ Sachverständigenrat (2002/03), Ziffer 461.
- ²¹ Hierbei sind verschiedene Analyseprobleme anzuführen wie etwa die große Heterogenität des Faktors Arbeit. Siehe im Einzelnen Fitzenberger, Garloff, Kohn (2003) 1ff.
- ²² Vgl. Schettkat (2006) 45.

- ²³ Vgl. z. B. Greifenstein (1999) 17 und 26.
- ²⁴ Konkret sind im CNEF Daten des deutschen Sozio-ökonomischen Panels (SOEP), der amerikanischen Panel Study of Income Dynamics (PSID), der British Household Panel Study (BHPS), der kanadischen Survey of Labour and Income Dynamics (SLID) und der Household Income and Labour Dynamics in Australia (HILDA) enthalten. Aus datenschutzrechtlichen Gründen dürfen innerhalb des CNEF die SOEP-Daten nur als 95%-Stichprobenversion weitergegeben werden. Für Wissenschaftler in Deutschland steht allerdings mit dem \$PEQUIV-Datensatz eine 100% Version der für das CNEF harmonisierten SOEP-Daten zur Verfügung.
- ²⁵ Vgl. Möller (2005a) 47f. oder Möller (2005b) 2.
- ²⁶ Die Verdienstunterschiede zwischen West und Ost waren unmittelbar nach der Wiedervereinigung am stärksten ausgeprägt. Eine zu beobachtende Annäherung des ostdeutschen an das westdeutsche Lohnniveau in den Folgejahren impliziert einen senkenden Einfluss auf die gesamtdeutsche Verteilungsungleichheit. Daneben ist zu bedenken, dass das Statistische Bundesamt für die alten und neuen Bundesländer bis zum Jahr 2000 unterschiedliche Verbraucherpreisindizes zugrunde legt (wobei sich die Preisniveaus nach und nach annähern). Bei Verwendung realer statt nominaler Lohnraten sind die Verdienstunterschiede kleiner, und damit fällt die Schätzung der gesamtdeutschen Lohn disparität zwischen 1991 und 2000 etwas geringer aus, als in Abbildung 2 skizziert. Preisbereinigungen sowie Währungsumrechnungen haben ansonsten jedoch keinen Einfluss auf die in diesem Beitrag festgestellten Disparitätswerte, da die verwendeten Ungleichheitsmaße allesamt die Eigenschaft der Invarianz gegenüber proportionalen Transfers erfüllen.
- ²⁷ Becker (2005); Möller (2005a,b); Gernandt, Pfeiffer (2006); Brenke (2007).
- ²⁸ Blackburn (1989) hat diese Methodik ursprünglich zur Illustration der Bedeutung von Veränderungen der Einkommensungleichheit über einen gewissen Beobachtungszeitraum hinweg entwickelt. Die hier vorgenommene Anwendung auf abweichende Lohn disparitäten unterschiedlicher Länder/Regionen zu einem bestimmten Zeitpunkt erfolgt in Anlehnung an die Vorgehensweise von Biewen (2000).
- ²⁹ Sowohl bei der Berechnung des Gini-Koeffizienten als auch der alternativen Ungleichheitsindizes fanden die für das CNEF verfügbaren Stichprobengewichte bzw. Hochrechnungsfaktoren Berücksichtigung.
- ³⁰ Vgl. Frick, Goebel et al. (2005) 67 und Goebel, Habich, Krause (2004) 626f.
- ³¹ Vgl. Becker (2005) 282 und Sachverständigenrat (2006), Ziffer 35.
- ³² Im britischen Datensatz ist diese Variable nicht verfügbar, und somit fehlt ein geeigneter Indikator für das individuelle Ausbildungsniveau.
- ³³ Zu beachten ist in diesem Zusammenhang allerdings eine z. T. deutlich unterschiedliche Zusammensetzung der einzelnen Stichproben. Für die neuen Bundesländer wurden die Schätzergebnisse auf Basis eines vergleichsweise sehr niedrigen Beschäftigtenanteils der gering Qualifizierten in der ostdeutschen Stichprobe ermittelt. Für die USA übertreffen die auf CNEF-Basis ermittelten Anteilssätze der Akademiker indes die west- und ostdeutschen um teilweise mehr als 25 bzw. 30 Prozentpunkte.
- ³⁴ Im Rahmen der Dekompositionsanalysen konnten keine Stichprobengewichte berücksichtigt werden. Um stärkeren Verzerrungen bei den Schätzergebnissen möglichst vorzubeugen, wurden Einkommensinformationen der seit 2002 im SOEP integrierten Teilstichprobe G, mit der eine Überrepräsentation von Haushalten mit Hocheinkommensbeziehern realisiert wird, sowie des PSID „*low-income sample*“ nicht bei den Berechnungen einbezogen.
- ³⁵ Vgl. Reinberg (2004) 66 und Statistisches Bundesamt (2006b) 34.
- ³⁶ Nach Schätzungen auf Basis des Mikrozensus Ende der 1990er Jahre sind im Übrigen rund zwei Drittel aller Personen ohne beruflichen Abschluss Hauptschulabsolventen.

- Vgl. Kupka (2005) 9f.
- ³⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt (2006b) 37.
- ³⁸ Vgl. Kupka (2005) 14.
- ³⁹ Vgl. Albers (2005) 399ff.
- ⁴⁰ Vgl. Sinn (2005) 22.
- ⁴¹ Vgl. Schettkat (2006) 56 oder Greifenstein (1999) 8ff und 40.
- ⁴² Als wettbewerbsschwach gelten aufgrund ihrer (tatsächlichen oder unterstellten) geringen Produktivität sowohl formal gering Qualifizierte als auch Langzeitarbeitslose. Beide Problemgruppen machen in Deutschland zusammen über 60% der Arbeitslosen aus, sind allerdings alles andere als deckungsgleich. Vielmehr ist es sogar so, dass sich die Verteilung der Arbeitslosigkeitsdauer bei den gering Qualifizierten kaum von derjenigen der Arbeitslosen insgesamt unterscheidet. Vgl. Sachverständigenrat (2006), Ziffer 14.
- ⁴³ Anders als beim ersten wäre beim zweiten Subventionierungsansatz ein Beschäftigungsanstieg auch im Falle einer Einführung von gesetzlichen Mindestlöhnen theoretisch zu realisieren. Vgl. Schöb, Weimann (2006) 102ff.
- ⁴⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank (2007) 51.
- ⁴⁵ Vgl. Dietz, Koch, Walwei (2006) 6.
- ⁴⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank (2007) 35 und 38.
- ⁴⁷ Vgl. Sachverständigenrat (2006), Ziffer 19ff.
- ⁴⁸ Vgl. ebendort, Ziffer 27.
- ⁴⁹ Die relative Arbeitslosigkeitsbetroffenheit der gering Qualifizierten (in Analogie zu Tabelle 1 angedeutet durch das Verhältnis der Arbeitslosenquote der unteren zur oberen Qualifikationsgruppe) liegt für 2004 in Dänemark, Norwegen, Finnland, Schweden und den Niederlanden unterhalb des OECD-Durchschnitts und damit auch unterhalb der britischen und amerikanischen Vergleichswerte.
- ⁵⁰ Vgl. Greifenstein (1999) 5.
- ⁵¹ Vgl. Dietz, Koch, Walwei (2006) 6.

Literatur

- Albers, Maike, Zur Arbeitsmarktsituation der Geringqualifizierten in Deutschland, in: Huber, Gerhard; Krämer, Hagen; Kurz, Heinz. D (Hrsg.), Einkommensverteilung, technischer Fortschritt und struktureller Wandel (Marburg 2005) 391-402.
- Becker, Irene, Entwicklungstendenzen der personellen Einkommensverteilung in Deutschland, in: Hein, Eckhard; Heise, Arne; Truger, Achim (Hrsg.), Löhne, Beschäftigung, Verteilung und Wachstum – Makroökonomische Analysen (Marburg 2005) 265-286.
- Bellmann, Lutz; Gartner, Hermann, Fakten zur Entwicklung der qualifikatorischen und sektoralen Lohnstruktur, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 36/4 (2003) 493-508.
- Biewen, Martin, Income Inequality in Germany during the 1980s and 1990s, in: Review of Income and Wealth 46/1 (2000) 1-19.
- Blackburn, McKinley L., Interpreting the Magnitude of Changes in Measures of Income Inequality, in: Journal of Econometrics 42/1 (1989) 21-25.
- Brenke, Karl, Zunehmende Lohnspreizung in Deutschland, in: DIW Wochenbericht 6 (2007) 73-79.
- Davis, Donald R., Does European Unemployment Prop Up American Wages? National Labor Markets and Global Trade, in: American Economic Review 88/3 (1998) 478-494.

- Deutsche Bundesbank, Der Arbeitsmarkt in Deutschland: Grundlinien im internationalen Vergleich, in: Monatsbericht Januar 2007 (Frankfurt am Main 2007) 33-54.
- Dietz, Martin; Koch, Susanne; Walwei, Ulrich, Kombilohn – Ein Ansatz mit Haken und Ösen (=IAB-Kurzbericht Nr. 3/2006, Nürnberg 2006).
- Europäische Kommission, Earnings disparities and determinants of the earnings distribution in the EU, in: Employment in Europe Report 2005 (Brüssel 2005) 163-209.
- Feenstra, Robert C.; Hanson, Gordon, Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages (=NBER Working Paper No. 8372, Washington, D. C., 2001).
- Fitzenberger, Bernd; Garloff, Alfred; Kohn, Karsten, Beschäftigung und Lohnstrukturen nach Qualifikation und Altersgruppen: Eine empirische Analyse auf Basis der IAB-Beschäftigtenstichprobe (=ZEW Discussion Paper No. 03-75, Mannheim 2003).
- Flassbeck, Heiner; Spiecker, Friederike, Lohnstruktur und Beschäftigung (=Otto Brenner Stiftung Arbeitsheft Nr. 23, Berlin 2001).
- Freeman, Richard; Schettkat, Ronald, Skill compression, wage differentials, and employment: Germany vs. the US, in: Oxford Economic Papers 3 (2001) 582-603.
- Frick, Joachim R.; Goebel, Jan; Grabka, Markus M.; Krause, Peter; Schäfer, Andrea; Tucci, Ingrid; Wagner, Gert G., Zur langfristigen Entwicklung von Einkommen und Armut in Deutschland, in: DIW Wochenbericht 4 (2005) 59-68.
- Gernandt, Johannes; Pfeiffer, Friedhelm, Rising Wage Inequality in Germany (=ZEW Discussion Paper No. 06-019, Mannheim 2006).
- Goebel, Jan; Habich, Roland; Krause, Peter, Einkommen – Verteilung, Anpassung und Dynamik, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Datenreport 2004 (Bonn 2004) 623-638.
- Greifenstein, Ralph, Lohnstruktur und Beschäftigung: eine Tagung der Friedrich-Ebert-Stiftung am 16. Dezember 1998 in Bonn (=Reihe ‚Wirtschaftspolitische Diskurse‘ Nr. 125, Bonn 1999).
- Grossmann, Volker, Lohnungleichheit in den USA, Arbeitslosigkeit in Europa: Wirklich zwei Seiten derselben Medaille? in: Wirtschaft und Gesellschaft 25/4 (1999) 423-447.
- Heitger, Bernhard; Stehn, Jürgen, Trade, Technical Change, and Labour Market Adjustment, in: The World Economy 26/10 (2003) 1481-1501.
- Jansen, Marion, International Trade and the Position of European Low Skilled Labour, in: Addison, John T.; Welfens, Paul J.J. (Hrsg.), Labor Markets and Social Security (Berlin 2003).
- Kalina, Thorsten; Weinkopf, Claudia, Beschäftigungsperspektiven von gering Qualifizierten (=IAT-Report 2005-10).
- Klemm, Klaus, Bildungsexpansion, Erfolge und Misserfolge sowie Bildungsbeteiligung, in: Böttcher, Wolfgang; Klemm, Klaus; Rauschenbach, Thomas (Hrsg.), Bildung und Soziales in Zahlen (Weinheim 2001) 331-342.
- Krugman, Paul R., Growing World Trade: Causes and Consequences, in: Brookings Papers on Economic Activity 1 (1995) 327-377.
- Kupka, Peter, Gering Qualifizierte und einfache Tätigkeiten aus der Sicht bestehender Arbeitsmarktprognosen, in: Hoffmann, Thomas (Hrsg.), Einfache Arbeit für gering Qualifizierte – Material und Handlungshilfen (Eschborn 2005) 9-15.
- Landmann, Oliver, Wages, unemployment and globalization: A tale of conventional wisdoms, in: Wagner, Helmut (Hrsg.), Globalization and Unemployment (Berlin 2000) 165-191.
- Möller, Joachim, Die Entwicklung der Lohnspreizung in West und Ostdeutschland, in: Bellmann, Lutz; Hübler, Olaf; Meyer, Wolfgang; Stephan, Gesine (Hrsg.), Institutionen, Löhne und Beschäftigung (=Beiträge zur Arbeitsmarkt und Berufsforschung 294, Nürnberg 2005a) 47-63.

- Möller, Joachim, Lohnungleichheit in West- und Ostdeutschland im Vergleich zu den USA (=Working Paper ZEW Einzelprojekt, Mannheim 2005b).
- Nickell, Stephen, Labour Market Institutions and Unemployment in OECD Countries (=CESifo DICE Report 2/2003, München 2003).
- Nickell, Stephen; Bell, Brian, Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries, in: American Economic Review 86/2 (1996) 302-308.
- OECD, Trade-adjustment Costs in OECD Labour Markets: A Mountain or a Molehill, in: Employment Outlook 2005 (Paris 2005a) 23-72.
- OECD, Education at a Glance 2005 (Paris 2005b).
- OECD, Education at a Glance 2006 (Paris 2006).
- Pflüger, Michael, Konfliktfeld Globalisierung – Verteilungs- und Umweltprobleme der weltwirtschaftlichen Integration (Heidelberg 2002).
- Reinberg, Alexander, Geringqualifizierte – Modernisierungsverlierer oder Bildungsreserve? in: Loebe, Herbert; Severing, Eckart (Hrsg.), Zukunft der einfachen Arbeit – Von der Hilfstätigkeit zur Prozessdienstleistung (Bielefeld 2004) 61-75.
- Reinberg, Alexander; Hummel, Markus, Arbeitslosigkeit – Qualifikation bestimmt Position auf dem Arbeitsmarkt (=IAB-Kurzbericht Nr. 15/2002, 2002).
- Reinberg, Alexander; Hummel, Markus, Vertrauter Befund - Höhere Bildung schützt auch in der Krise vor Arbeitslosigkeit (=IAB Kurzbericht Nr.9/2005, Nürnberg 2005a).
- Reinberg, Alexander; Hummel, Markus, Vertrauter Befund – Höhere Bildung schützt auch in der Krise vor Arbeitslosigkeit (=Daten-Anhang zu IAB Kurzbericht Nr.9/2005, Nürnberg 2005b).
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum (Stuttgart 2002/03).
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Arbeitslosengeld II reformieren: Ein zielgerichtetes Kombilohnmodell (Wiesbaden 2006).
- Schettkat, Ronald, Lohnspreizung: Mythen und Fakten (=edition der Hans Böckler Stiftung 183, Düsseldorf 2006).
- Schöb, Ronnie; Weimann, Joachim, Kombilohn und Mindestlohn: Das kleine Steuerüberwälzungseinmaleins, in: Wirtschaftsdienst 86/2 (2006) 102-104.
- Sinn, Hans-Werner, Basar-Ökonomie Deutschland, in: Ifo-Schnelldienst 58/6 (2005) 3-42.
- Statistisches Bundesamt, Leben in Deutschland: Haushalte, Familien und Gesundheit - Ergebnisse des Mikrozensus 2005 (Wiesbaden 2006a).
- Statistisches Bundesamt, Im Blickpunkt: Deutschland in der Europäischen Union 2006 (Wiesbaden 2006b).
- Tinbergen, Jan, Income Distribution: Analysis and Policies (Amsterdam 1975).
- Weinkopf, Claudia; Jaehrling, Karen, Stellenbesetzungsprobleme bei Einfacharbeitsplätzen bzw. Niedriglohnjobs, in: Hoffmann, Thomas (Hrsg.), Einfache Arbeit für gering Qualifizierte – Material und Handlungshilfen (Eschborn 2005) 16-17.

Zusammenfassung

In den Industriestaaten stehen die weniger qualifizierten Arbeitskräfte derzeit unter einem erheblichen Anpassungsdruck. Die Nachfragestruktur auf dem Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahrzehnten zuungunsten der formal Ungelernten verschoben, wobei als die Hauptursachen dieser Entwicklung die Globalisierung sowie ein qualifikationsverzerrter technischer Fortschritt gelten.

Ziel dieses Beitrags ist eine detaillierte Analyse der Arbeitsmarktsituation gering Qualifizierter in Deutschland. Es wird gezeigt, dass sich die Beschäftigungschancen für Erwerbspersonen ohne abgeschlossene Berufsausbildung seit Mitte der 1970er Jahre systematisch und gegenüber den höher Qualifizierten überproportional verschlechtert haben. Dabei übertrifft die aktuelle gruppenspezifische Arbeitslosenquote der Ungelernten in Deutschland diejenige fast aller anderen OECD-Staaten. Dies wird häufig als Beleg für eine im Ländervergleich außerordentliche Problemlage gewertet und mit inflexiblen Lohnstrukturen in direkten Zusammenhang gebracht. Dieser Beitrag soll mit Hilfe einer empirischen Analyse von deutschen, amerikanischen und britischen Lohndaten auf Basis des Cross National Equivalent File (CNEF) Aufschlüsse über den tatsächlichen Grad der Flexibilität der deutschen Lohnstruktur geben. Hierbei werden landesspezifische Entwicklungstendenzen bei der Lohnverteilung beschrieben und der jeweilige Umfang an Lohnspreizung geschätzt. Zudem wird mittels Berechnung von Subgruppendisparitäten und der Durchführung von Dekompositionsverfahren der Zusammenhang zwischen Lohnungleichheit und formaler Qualifikation untersucht.

Vor dem Hintergrund dieser Analyseergebnisse sowie alternativer Studien erfolgt schließlich eine Einordnung der verschiedenen Politikansätze zur Verbesserung der Beschäftigungssituation gering Qualifizierter. Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion in Deutschland stehen neben Qualifizierungsstrategien vor allem Vorschläge einer stärkeren Lohndifferenzierung speziell im unteren Einkommensbereich. Eine simple monokausale Beziehung zwischen Lohnspreizung und der Intensität der Beschäftigungsprobleme gering qualifizierter Arbeitskräfte lässt sich anhand der in diesem Beitrag präsentierten empirischen Befunde allerdings nicht nachweisen.

Die Beschäftigung von AkademikerInnen in Österreich 1981-2001 nach Studienrichtungen und Branchen

Frank Landler

1. Einleitung und Anmerkungen zur Datenbasis

Am Institut für Demographie wurde aus den Volkszählungen 1981, 1991 und 2001 ein Datenbestand¹ aufgebaut, der es erlaubt, die österreichische Wohnbevölkerung nach der höchsten abgeschlossenen Ausbildung in der feinsten Gliederung (mit 199 {2001}, 156 {1991} bzw. 155 {1981} Ausprägungen im Bereich des tertiären Bildungswesens und insgesamt 676, 402 bzw. 569 Bildungsmerkmalen) mit anderen demographischen Kategorien, wie z. B. Alter oder Geschlecht, aber auch mit Kategorien aus dem Berufs- und Wirtschaftsbereich zu kombinieren. Auch für das Volkszählungsjahr 1971 gibt es am Institut einen entsprechenden Datenbestand – allerdings konnte dafür keine für diesen Vergleich befriedigende Zusammenstellung der verschiedenen Kategorien gefunden werden. Für den Vergleich mit den Daten aus den Volkszählungen 1981/91 wurden die Bildungskategorien der Volkszählung 2001 auf 118 im tertiären Bereich bzw. 123 insgesamt reduziert. Damit eine Datenzusammenstellung nicht aus einer nicht mehr überblickbaren Zahl von zum Großteil leeren Zellen besteht, mussten je nach Fragestellung eine Auswahl aus der Vielfalt der Kombinationsmöglichkeiten und eventuell auch eine Aggregation der Ausprägungen der gewählten Kategorien vorgenommen werden. Es konnte eine Zusammenstellung erreicht werden, die im Bereich der Bildung – bis auf eine Ausnahme: die Lehramtsstudien – weitgehend den Studienrichtungen entspricht. Bei den Bildungsmerkmalen mussten aus Gründen der Vergleichbarkeit mit den Volkszählungen 1981/91 die – bei der VZ01 getrennt ausgewiesenen – Lehramtsstudien wieder in das jeweilige Bildungsmerkmal der „Hauptstudienrichtung“ aufsummiert werden. Aufgrund der Bildungsmerkmale in der VZ01 mussten aber auch einige Bildungsmerkmale der VZ81/91 zusammengefasst werden. Keine Vergleichsmöglichkeit gibt es für die Fachhochschulen, die bei der Volkszählung 2001 erstmals erhoben wurden.

Problematisch sind auch die Kategorien, in denen jene Personen zusammengefasst werden, die keine bzw. unvollständige Angaben zu den einzelnen Kategorien machten. Über die drei Jahrzehnte hat sich einiges in der Selbsteinschätzung hinsichtlich der Zugehörigkeit zu einzelnen Kategorien verändert, sodass besonders die Restkategorien „ohne nähere Bezeichnung“ starke Schwankungen aufweisen. Dies wäre nicht das Problem, wenn die Ströme von bzw. zu den anderen Kategorien nachvollziehbar wären – aber in den meisten Fällen ist man hier auf Vermutungen angewiesen.

Bei der Verwendung von Volkszählungsdaten ist immer zu bedenken, dass es sich bei diesen Daten um eine Selbsteinschätzung des Ausfüllenden – der nicht immer mit der Person ident sein muss, dessen Fragebogen ausgefüllt wird – handelt und es daher besonders bei einer sehr feinen Gliederung, wie in diesem Fall, zu Ungereimtheiten kommen kann, die sich oft nicht oder nur schwer erklären lassen.

Bei den Gliederungsmerkmalen nach Berufs- und Wirtschaftsklassen und Stellung im Beruf (Arbeitgeber wurde 2001 nicht mehr erhoben) wird bei den Publikationen der Statistik Austria der Begriff des „Erhalters“ angeführt, was nicht bedeutet, dass sich der Beruf bzw. die Wirtschaftsklasse, Stellung im Beruf und Arbeitgeber des Familienerhalters auch auf die anderen im Erwerbsleben stehenden Familienmitglieder übertragen. Dies trifft nur auf die übrigen, nicht berufstätigen Familienmitglieder zu. Für 2001 wird in der Klassifizierung der Berufsklasse (der Erwerbspersonen) und der Stellung im Beruf erstmals eine Zeile mit den „erstmalig Arbeit Suchenden“ angeführt, was zur Folge hatte, dass auch bei der „Wirtschaftsklasse“ (der Erwerbspersonen) eine Zeile mit dem Merkmal „unbekannte Wirtschaft“ hinzugekommen ist. Wenn man die Größenordnungen dieser Merkmale in den verschiedenen Gruppen betrachtet, wird klar, dass es sich dabei im Wesentlichen um die „erstmalig Arbeit Suchenden“ handelt – für sie ist notwendigerweise die Wirtschaftsklasse noch nicht bekannt.

2. Beschreibung der statistischen Merkmale

Das Hauptziel dieses Artikels ist es, die Veränderung der Beschäftigungsstruktur nach einer möglichst feinen Gliederung der höchsten abgeschlossenen Ausbildung (insbesondere des Tertiärbereichs) unter sozioökonomischen Merkmalen zu betrachten. Die vorhandene Datenbasis erlaubt es, die Daten aus den Volkszählungen 1981, 1991 und 2001 nach 118 tertiären, vier sekundären und einem primären Bildungsmerkmal, nach Beteiligung am Arbeitsmarkt (beschäftigt, arbeitslos, nicht berufstätig, Wohnbevölkerung, Erwerbspersonen, Erwerbsquote und Arbeitslosenrate), nach Berufen, nach Wirtschaftsbereichen und nach der Stellung im Beruf über drei Jahrzehnte hinweg zu vergleichen.

Um die Vergleichbarkeit der Bildungskategorien zu gewährleisten, mussten sowohl für 1981/91 als auch für 2001 einige Bildungskategorien zusammengefasst werden. Die größte Gruppe stellen dabei die „Lehramts“-Kategorien (2001) dar, die mit der jeweiligen Fachdisziplin zusammengefasst wurden (siehe oben), da 1981/91 das Lehramt nur sehr selten getrennt ausgewiesen wurde. Ein besonderes Problem stellen die Bildungskategorien „ohne nähere Bezeichnung“ (onB) dar. Sofern sie sich keiner Studienrichtung zuordnen ließen, wurden sie zusammengefasst und gesondert betrachtet, was die schlechte Vergleichbarkeit über die drei Jahrzehnte hinweg etwas entschärft. Ein Problem allerdings bleibt: die Unklarheit über die Herkunft der Personen in diesen Gruppen sowie die Frage, ob sich ihr Ausfüllverhalten bei den einzelnen Volkszählungen geändert hat. Natürlich kann sich auch die Zuordnung dieser unklaren Fälle bei der Auswertung der Zählbögen über die Jahrzehnte hinweg verändert haben. In gewissen Bildungsbereichen stellen sie jedenfalls einen nicht zu unterschätzenden Unsicherheitsfaktor dar, insbesondere wenn diese Kategorien die Größenordnung anderer Kategorien in diesem Bereich erreichen bzw. übertreffen, wie z. B. Bodenkultur o.n.B. (Universität für Bodenkultur) oder Künstlerische Studien o.n.B. (Kunstakademien bzw. Kunstiniversitäten). Im Bereich der Künstlerischen Studien ist die Gruppe der Personen ohne nähere Angaben überhaupt die mit Abstand größte. In diesem Bildungsbereich sind daher Vergleiche zwischen den Daten der Volkszählungen nur mit großer Vorsicht anzustellen.

In Bezug auf die Branchengliederung musste die frühere Klassifikation „Z01 – Erweiterte Wirtschaftsklassen (des Erhalters)“ aus der neuen Klassifikation für die Wirtschaft „S74 – ÖNACE-Viersteller“ gewonnen werden. Die Umsetzungstabelle für diese Überführung der Volkszählungsdaten von der einen Klassifikation in die andere wurde von Statistik Austria erstellt, und diese hat auch die Neuzuweisung ausgeführt. Allerdings konnten einige Merkmale von Z01 nicht mehr hergestellt werden:

- „Bauspenglereien <43>“ ist in „Zimmerei und Holzkonstruktionsbau <42>“ enthalten.
- „Rauchfangkehrergewerbe <64>“ ist in „Reinigung <63>“ enthalten.
- „Hauswartung <76>“ ist in „Realitätenwesen, Rechts-, Wirtschaftsdienste <59>“ enthalten.

Dies bedeutet, dass für den Vergleich mit den Volkszählungen 1981/91/2001 entweder die entsprechenden Merkmale für 1981/91 und 2001 zusammengefasst werden müssen oder dass man sich bei diesem Vergleich immer bewusst sein muss, dass die „erweiterten Wirtschaftsklassen“ und alle daraus aggregierten Wirtschaftsklassifikationen für diese Kategorien mit einer gewissen Unsicherheit behaftet sind.

Bei den Branchen konnten bis auf eine Ausprägung (Hauswartung) alle nicht vergleichbaren Ausprägungen aus den „erweiterten Wirtschaftsklas-

Tabelle 1: Erwerbspersonen nach höchster abgeschlossener Ausbildung 1981-2001

<i>Bildungsstufen</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Tertiäre Ausbildung	184.181	5,40%	271.975	7,38%	405.360	10,50%	221.179	120,09
Berufsbild. höh. Schule	103.274	3,03%	197.998	5,37%	309.896	8,03%	206.622	200,07
Allgemein bild. höh. Schule	126.042	3,69%	157.651	4,28%	175.066	4,53%	49.024	38,89
Berufsbild. mittlere Schule	403.831	11,84%	479.820	13,02%	506.386	13,12%	102.555	25,40
Lehrabschluss	1.210.258	35,48%	1.492.685	40,51%	1.579.861	40,92%	369.603	30,54
Allgemein bild. Pflichtschule	1.383.935	40,57%	1.084.153	29,43%	884.166	22,90%	-499.769	-36,11
Gesamt	3.411.521	100,00%	3.684.282	100,00%	3.860.735	100,00%	449.214	13,17

Tabelle 2: Männliche Erwerbspersonen nach höchster abgeschlossener Ausbildung 1981-2001

<i>Bildungsstufen</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Tertiäre Ausbildung	117.059	5,75%	157.866	7,31%	210.893	9,67%	93.834	80,16
Berufsbild. höh. Schule	74.974	3,68%	124.942	5,79%	175.360	8,04%	100.386	133,89
Allgemein bild. höh. Schule	72.164	3,55%	83.512	3,87%	92.162	4,22%	19.998	27,71
Berufsbild. mittlere Schule	152.424	7,49%	179.346	8,31%	170.394	7,81%	17.970	11,79
Lehrabschluss	907.555	44,60%	1.065.147	49,34%	1.103.678	50,58%	196.123	21,61
Allgemein bild. Pflichtschule	710.594	34,92%	548.102	25,39%	429.359	19,68%	-281.235	-39,58
Gesamt	2.034.770	100,00%	2.158.915	100,00%	2.181.846	100,00%	147.076	7,23

Tabelle 3: Weibliche Erwerbspersonen nach höchster abgeschlossener Ausbildung 1981-2001

<i>Bildungsstufen</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Tertiäre Ausbildung	67.122	4,88%	114.109	7,48%	194.467	11,58%	127.345	189,72
Berufsbild. höh. Schule	28.300	2,06%	73.056	4,79%	134.536	8,01%	106.236	375,39
Allgemein bild. höh. Schule	53.878	3,91%	74.139	4,86%	82.904	4,94%	29.026	53,87
Berufsbild. mittlere Schule	251.407	18,26%	300.474	19,70%	335.992	20,01%	84.585	33,64
Lehrabschluss	302.703	21,99%	427.538	28,03%	476.183	28,36%	173.480	57,31
Allgemein bild. Pflichtschule	673.341	48,91%	536.051	35,14%	454.807	27,09%	-218.534	-32,46
Gesamt	1.376.751	100,00%	1.525.367	100,00%	1.678.889	100,00%	302.138	21,95

Quelle der Tabellen 1-15: Statistik Austria, VZ 1981, 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

sen“ durch Aggregation beseitigt werden. Da 1981/91 die „Hauswartung“ mit der „Haushaltung“ eine gemeinsame Gruppe bildete, gibt es für diese Gruppe und die Gruppe „Realitätenwesen; Rechts- und Wirtschaftsdienste“ (enthält 2001 die Hauswartung) deutliche Abweichungen, die sicherlich zum größten Teil auf diese Unterschiede bei der Zuordnung zurückzuführen sind.

Die Zahl der Erwerbspersonen (bzw. „Berufstätigen“ in der Terminologie der VZ) berechnet sich aus der Summe der Erwerbstätigen plus jener der Arbeitslosen. Die Erwerbspersonen bilden auch die Grundlage zur Berechnung der Erwerbsquote (Zahl der Erwerbspersonen dividiert durch die Wohnbevölkerung) und der Arbeitslosenrate (Zahl der Arbeitslosen dividiert durch die Zahl der Erwerbspersonen). Generell wurden die Erwerbspersonen – um die Vergleichbarkeit mit den Volkszählungen 1981/91 zu gewährleisten – nach dem „Lebensunterhalts-Konzept“ – also ohne „geringfügig Beschäftigte“ – berechnet.

3. Verteilung der Berufstätigen nach höchster abgeschlossener Ausbildung

Aufgrund der Zunahme der Personen mit immer höherer Qualifikation – vor allem in den jüngeren Jahrgängen – stellt sich insbesondere in den hoch entwickelten Ländern, aber nicht nur dort, die Frage, inwiefern die Wirtschaft einen für die jeweilige Ausbildung adäquaten Arbeitsplatz zur Verfügung stellen kann. Je höher das Qualifikationsniveau durch formale Bildungsabschlüsse in einer Gesellschaft steigt, desto häufiger tritt der Fall ein, dass Personen für den Arbeitsplatz, den sie finden können, zu hoch und/oder falsch qualifiziert sind. Unter gewissen Umständen führt dies zu einer Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz und damit auch zu einer Verminderung der möglichen Leistungsfähigkeit. Zu diesen Fragestellungen gibt es international zahlreiche Untersuchungen, in Österreich wird zu diesem Thema jedoch noch relativ wenig geforscht.

Ein Grund dafür könnte der im internationalen Vergleich geringe Anteil von Personen mit tertiärer Ausbildung an der österreichischen Gesamtbevölkerung sein. Dieser Anteil hat sich im Beobachtungszeitraum (1981–2001) zwar insgesamt fast – bei der weiblichen Bevölkerung sogar mehr als – verdoppelt (G: 1981 4%, 1991 5,5%, 2001 7,7%; M: 1981 5,2%, 1991 6,5%, 2001 8,2%; W: 1981 3%, 1991 4,7%, 2001 7,3%; vgl. die Tabellen 1-3), ist aber in vielen anderen OECD-Staaten² – teilweise von einem höheren Niveau ausgehend – deutlich stärker gestiegen. Möglicherweise hat dieser starke Anstieg auch vereinzelt zu Friktionen am Arbeitsmarkt geführt, was der Auslöser für eine verstärkte Beschäftigung mit derartigen Fragestellungen sein könnte. Allerdings sind die Arbeitslosenraten der höher Gebildeten in den Industrieländern – ähnlich wie in Österreich

– durchwegs (deutlich) geringer als jene der weniger Gebildeten.

Sowohl von der Ausbildung als auch von der Situation am Arbeitsmarkt her hat sich in den vergangenen zwanzig Jahren viel verändert. Es ist daher interessant zu untersuchen, ob und wie sich diese Veränderungen auf einzelne Studienrichtungen ausgewirkt haben.

4. Die Branchenstruktur der Beschäftigung

Für den Vergleich der Branchenstrukturen der Gesamtheit der AbsolventInnen einzelner Studienrichtungen ist zuerst die Verteilung der Erwerbspersonen insgesamt auf die Branchen von Interesse, da nur die Abweichungen von dieser Grundverteilung etwas über die speziellen Verhältnisse in den Studienrichtungsgruppen aussagen.

In nur vier Branchen – „Erzeugung und Verarbeitung von Metallen“ (1981: 18%; 2001: 14%), „Bauwesen“ (1981: 13%; 2001: 12%), „Handel und Lagerung“ (1981: 10%; 2001: 13%), „Verkehr und Nachrichtenübermittlung“ (1981: 9%; 2001: 9%) – arbeiteten knapp 50 Prozent der männlichen Erwerbspersonen.

Am deutlichsten zeigt sich der Strukturwandel der österreichischen Wirtschaft im Bereich „Land- und Forstwirtschaft“. Dieser Sektor hat zwischen 1981 und 2001 sowohl bei den Männern (1981: 7,4%; 2001: 3,7%) als auch bei den Frauen (1981: 10%; 2001: 4,1%) massiv an Arbeitskräften verloren.

Aus den für diesen Zeitraum vorliegenden Daten ist auch ein Rückgang der Beschäftigten in allen Bereichen der erzeugenden und verarbeitenden Industrie und des produzierenden Gewerbes festzustellen – z. B. bei den Frauen in den Branchen „Erzeugung von Nahrungsmitteln und Getränken bzw. Tabakverarbeitung“ (1981: 3,5%; 2001: 2,4%), „Erzeugung von Textilien und Textilwaren“ (1981: 1,7%; 2001: 0,4%) und „Erzeugung von Bekleidung, Bettwaren und Schuhen“ (1981: 4,3%; 2001: 1,1%). Obwohl zwischen 1981 und 2001 die Zahl der Berufstätigen in der „Erzeugung und Verarbeitung von Metallen“ um über 66.000 zurückging, fanden nach wie vor die meisten männlichen Berufstätigen dort ihre Arbeit (298.000). Bei den Frauen war dieser Bereich nie so stark besetzt (1981: 102.300), aber auch dort sank die Beschäftigung um fast 20.000 Personen.

Gleichzeitig nahm die Zahl der Erwerbspersonen im Dienstleistungssektor deutlich zu. So ist der Anteil der Arbeitskräfte im Bereich „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ bei den Männern von knapp zwei Prozent auf über sieben Prozent angestiegen und bei den Frauen von unter vier Prozent auf knapp acht Prozent. Ein weiterer besonders expansiver Bereich ist die Branche „Gesundheits- und Fürsorgewesen“ – bei den Männern hat sich die Zahl der Arbeitskräfte in dieser Gruppe mehr als verdoppelt (1981: 2%; 2001: 4%), und bei den Frauen stieg der

Anteil der Arbeitskräfte von knapp zehn auf knapp 14 Prozent. Gestiegen ist auch der Anteil der Branche „Unterrichts- und Forschungswesen“ – bei den Männern (1981: 2,8%, 2001: 3,6%) etwas weniger als bei den Frauen (1981: 5,9%, 2001: 9,9%).

Ähnlich wie bei den Männern arbeiten etwas weniger als 50 Prozent der Frauen in nur vier Branchen – wobei allerdings nur eine, und zwar die größte, mit einer der vier größten der Männer identisch ist: „Handel und Lagerung“. Da 1981 die Branche „Land- und Forstwirtschaft“ bei den Frauen hinter „Handel und Lagerung“ noch die zweitgrößte Branche war, ist es nicht verwunderlich, dass bis 2001 nur mehr zwei der vier größten Branchen von 1981 noch zu den vier größten zählten: „Handel und Lagerung“ und „Beherbergungs- und Gaststättenwesen“.

Vergleicht man nun die einzelnen Studienrichtungsgruppen über die Volkszählungen, muss man sich dieses Strukturwandels in der österreichischen Wirtschaft immer bewusst sein, da diese Umwälzungen in vielen Bereichen ja erst durch die Veränderung der Qualifikationsstruktur möglich bzw. sogar vorangetrieben wurden. So würde es zum Beispiel wenig Bedeutung haben, wenn die Arbeitskräfte einer Studienrichtungsgruppe in einer Branche, die expandiert, ebenfalls expandieren. Sehr wohl würde es jedoch einen Hinweis auf eine Veränderung der Zusammensetzung dieser Branche geben, entwickelte sich die Zahl der Arbeitskräfte dieser Studienrichtungsgruppe in Relation zur Branche insgesamt langsamer oder schneller. Dies gilt natürlich umgekehrt auch im Falle einer schrumpfenden Branche.

5. Verteilung der akademisch ausgebildeten Erwerbspersonen nach Studienrichtungsgruppen

Die universitären Studienrichtungen wurden in neun Studienrichtungsgruppen zusammengefasst (siehe Anhang):

- Sonstige postsekundäre Ausbildung,
- Künstlerische Studien (alle Studienrichtungen der Kunsthochschulen bzw. Kunstuniversitäten),
- Landwirtschaft (z. B. Veterinärmedizin, Land-, Forst- und Holzwirtschaft, Lebensmittel- und Biotechnologie),
- Technik (z. B. Elektrotechnik, Architektur TU, Maschinenbau, Informatik, Mechatronik, Telematik),
- Naturwissenschaften (z. B. Mathematik, Pharmazie, Biologie, Sportwissenschaften und Leibeserziehung),
- Geisteswissenschaften (z. B. Pädagogik; Psychologie; Publizistik, Kommunikationswissenschaft; Geschichte; Sprachwissenschaft),
- Sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studien (z. B. Betriebswirtschaft, Handelswissenschaft, Volkswirtschaft),

- Medizin und
- Rechtswissenschaften.

Die Gruppe „Sonstige postsekundäre Ausbildung“ kann allerdings für diese Fragestellung unberücksichtigt bleiben, da in dieser Gruppe all jene, die bezüglich der Art ihres höheren Abschlusses keine Angaben gemacht haben bzw. eine nicht universitäre, aber postsekundäre Ausbildung (z. B. 1981/91 die Militärakademie 2001 dann bei den Fachhochschulen) abgeschlossen haben, zusammengefasst sind.

Die zahlenmäßig größte Gruppe über die beobachteten Volkszählungsjahre ist die Gruppe der AbsolventInnen der Geisteswissenschaften (vgl. die Tabellen 4-6). Erwerbspersonen mit einem sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Studium stellten 1981 nur die sechstgrößte Gruppe der Erwerbspersonen – bis 2001 rückten sie allerdings schon an die zweite Stelle auf.

Diese quantitativen Veränderungen der Studienrichtungsgruppen haben selbstverständlich Auswirkungen auf die Verteilung der AbsolventInnen nach Branchen. Einzelne Studienrichtungsgruppen setzen sich aus sehr fachspezifischen Studienrichtungen zusammen, wie z. B. Medizin und Rechtswissenschaften, was auch zu einer sehr spezifischen Verteilung bei den Branchen führt.

Die geschlechtsspezifischen Entwicklungen waren sehr unterschiedlich: So konnte die Gruppe der Geisteswissenschaften bei den Frauen ihre beherrschende Stellung sogar noch ausbauen. Die Zahl der Erwerbspersonen mit dieser Ausbildung war bei der Volkszählung 2001 mehr als doppelt so groß wie jene der nächstgrößten Gruppe (Sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studien) von den Gruppen mit einem universitären Abschluss, bei den Männern blieb diese Studienrichtungsgruppe über alle drei Volkszählungen hinweg an dritter Stelle. Für sie sind die „Techniker“ bei allen beobachteten Volkszählungen an klarer erster Position. Die Studienrichtungsgruppe Technik ist hingegen bei den Frauen relativ bedeutungslos, obwohl sich die Zahl der Erwerbspersonen in dieser Gruppe mehr als verfünffacht hat.

Für die Veränderung der Wirtschaftsstruktur bzw. die Verschiebungen bei den qualifizierten Erwerbspersonen innerhalb der Branchen sind die geschlechtsspezifischen Veränderungen nicht von derart zentraler Bedeutung, sodass sich die textliche Darstellung im Wesentlichen auf die Veränderungen bei den Erwerbspersonen insgesamt konzentriert.

5.1 Die Studienrichtungsgruppe „Geisteswissenschaften“

In der Studienrichtungsgruppe „Geisteswissenschaften“ befindet sich ein hoher Anteil der LehramtsabsolventInnen, insbesondere der weiblichen. So ist es nicht sehr verwunderlich, dass bei der Volkszählung 1981

Tabelle 4: Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungsgruppen 1981-2001

<i>Tertiäre Studienrichtungsgrp.</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Sonst. postsek. Ausbildung	8.942	4,86%	14.608	5,37%	33.032	8,15%	24.090	269,40
Fachhochschule	0	0,00%	0	0,00%	7.822	1,93%	7.822	n.b.
Künstlerische Studien	8.510	4,62%	12.608	4,64%	16.940	4,18%	8.430	99,06
Landwirtschaft	5.425	2,95%	7.413	2,73%	11.753	2,90%	6.328	116,65
Technik	17.910	9,72%	26.713	9,82%	41.138	10,15%	23.228	129,69
Naturwissenschaften	17.322	9,40%	24.698	9,08%	37.486	9,25%	20.164	116,41
Geisteswissenschaften	26.311	14,29%	40.223	14,79%	59.316	14,63%	33.005	125,44
Sozial- u. wirt.wi. Studien	14.943	8,11%	28.098	10,33%	50.445	12,44%	35.502	237,58
Medizin	19.438	10,55%	29.342	10,79%	35.482	8,75%	16.044	82,54
Rechtswissenschaften	18.291	9,93%	24.365	8,96%	31.077	7,67%	12.786	69,90
Pädagogische Akademien	47.089	25,57%	63.907	23,50%	80.869	19,95%	33.780	71,74
Tertiäre Ausbildung	184.181	100,00%	271.975	100,00%	405.360	100,00%	221.179	120,09

Tabelle 5: Männliche Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungsgruppen 1981-2001

<i>Tertiäre Studienrichtungsgrp.</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
So. postsek. Ausb., Fachh.	5.017	4,29%	6.438	4,08%	17.124	8,12%	12.107	241,32
Künstlerische Studien	5.042	4,31%	7.417	4,70%	9.188	4,36%	4.146	82,23
Landwirtschaft	4.993	4,27%	6.269	3,97%	8.423	3,99%	3.430	68,70
Technik	17.058	14,57%	24.726	15,66%	36.549	17,33%	19.491	114,26
Naturwissenschaften	11.191	9,56%	15.226	9,64%	21.880	10,37%	10.689	95,51
Geisteswissenschaften	15.288	13,06%	19.730	12,50%	22.791	10,81%	7.503	49,08
Sozial- u. wirt.wi. Studien	12.049	10,29%	20.671	13,09%	32.628	15,47%	20.579	170,79
Medizin	14.414	12,31%	19.411	12,30%	21.279	10,09%	6.865	47,63
Rechtswissenschaften	15.923	13,60%	19.131	12,12%	20.847	9,89%	4.924	30,92
Pädagogische Akademien	16.084	13,74%	18.847	11,94%	20.184	9,57%	4.100	25,49
Tertiäre Ausbildung	117.059	100,00%	157.866	100,00%	210.893	100,00%	93.834	80,16

Tabelle 6: Weibliche Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungsgruppen 1981-2001

<i>Tertiäre Studienrichtungsgrp.</i>	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
So. postsek. Ausb., Fachh.	3.925	5,85%	8.170	7,16%	23.730	12,20%	19.805	504,59
Künstlerische Studien	3.468	5,17%	5.191	4,55%	7.752	3,99%	4.284	123,53
Landwirtschaft	432	0,64%	1.144	1,00%	3.330	1,71%	2.898	670,83
Technik	852	1,27%	1.987	1,74%	4.589	2,36%	3.737	438,62
Naturwissenschaften	6.131	9,13%	9.472	8,30%	15.606	8,03%	9.475	154,54
Geisteswissenschaften	11.023	16,42%	20.493	17,96%	36.525	18,78%	25.502	231,35
Sozial- u. wirt.wi. Studien	2.894	4,31%	7.427	6,51%	17.817	9,16%	14.923	515,65
Medizin	5.024	7,48%	9.931	8,70%	14.203	7,30%	9.179	182,70
Rechtswissenschaften	2.368	3,53%	5.234	4,59%	10.230	5,26%	7.862	332,01
Pädagogische Akademien	31.005	46,19%	45.060	39,49%	60.685	31,21%	29.680	95,73
Tertiäre Ausbildung	67.122	100,00%	114.109	100,00%	194.467	100,00%	127.345	189,72

mehr als die Hälfte der „Geisteswissenschaftler“ in der Branche „Unterrichts- und Forschungswesen“ arbeiteten – bei den Frauen sogar zwei Drittel der Erwerbspersonen (siehe Tabelle 7). Auch bei der Volkszählung 2001 arbeiteten die meisten AbsolventInnen der Studienrichtungsgruppe „Geisteswissenschaften“ noch in dieser Branche, allerdings hatte sich das Gewicht auch schon zu anderen Branchen verschoben. So hatte sich die Zahl der „GeisteswissenschaftlerInnen“, die in der Branche „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ arbeiten, mehr als verfünffacht und ihr Anteil mehr als verdreifacht – und wenn man sich die Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen ansieht, scheint sich diese Entwicklung sogar noch verstärkt fortgesetzt zu haben (1981: 2,3%, 2001: 13%). Einen großen Einfluss auf diese Verschiebungen hatten sicherlich die Anstellungsprobleme bei den Lehrkräften in den höheren Schulen, wovon die Frauen besonders betroffen waren; 1981 fanden in der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen noch fast drei Viertel (72%) der Absolventinnen dieser Studienrichtungsgruppe in der Branche „Unterrichts- und Forschungswesen“ einen Arbeitsplatz – 2001 nur mehr knapp ein Drittel (31%); und dies, obwohl der Anteil der Berufstätigen in dieser Branche insgesamt stark gestiegen ist (1981: 4,1%; 2001: 6,3%).

Bei den Männern war der Anteil derer, die in der zweitwichtigsten Branche „Gebietskörperschaften, Sozialversicherungsträger und Interessenvertretungen“ arbeiteten, immer schon sehr hoch – 1981: 34%, 2001: 20%.

5.2 Die Studienrichtungsgruppe „Sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studien“

Die Erwerbspersonen mit dieser Qualifikation verteilen sich im Unterschied zur vorangegangenen Studienrichtungsgruppe auf mehrere Branchen. Allerdings gibt es auch hier bevorzugte Branchen – zwischen 1981 und 2001 fand sogar eine Konzentration statt. Die bei weitem größte Zahl der Erwerbspersonen mit dieser Qualifikation fand 2001 in der Branche „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ ihren Arbeitsplatz (26%), 1981 waren es nur 14% gewesen (vgl. Tabelle 8). Die meisten Erwerbspersonen hatten damals (1981) noch im Bereich „Handel und Lagerung“ (18%) ihre Arbeit gefunden. Bei den Frauen war 1981 die Branche mit den meisten Beschäftigten dieser Qualifikation interessanterweise das „Unterrichts- und Forschungswesen“ (21%).

5.3 Die Studienrichtungsgruppe „Technik“

Insgesamt ist die Studienrichtungsgruppe „Technik“ von der viertgrößten (1981: 17.910 Erwerbspersonen, das waren 0,5% der Erwerbspersonen

Tabelle 7: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Geisteswissenschaften nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Druck, Verlagswesen	489	1,86%	1.067	2,65%	981	1,65%	492	100,61
Erz., Verarb. v. Metallen	394	1,50%	562	1,40%	1.017	1,71%	623	158,12
Handel, Lagerung	822	3,12%	1.526	3,79%	3.138	5,29%	2.316	281,75
Fremdenverkehr	156	0,59%	414	1,03%	1.138	1,92%	982	629,49
Verkehr, Nachr.übern.	247	0,94%	495	1,23%	1.337	2,25%	1.090	441,30
Realitätenw., Wi.dienste	638	2,42%	1.917	4,77%	5.718	9,64%	5.080	796,24
Kunst, Unterhaltung	984	3,74%	1.892	4,70%	3.173	5,35%	2.189	222,46
Gesundheits-, Fürsorgew.	1.018	3,87%	2.290	5,69%	7.129	12,02%	6.111	600,29
Unterricht, Forschung	14.517	55,17%	20.975	52,15%	24.638	41,54%	10.121	69,72
Gebietskörp., SVträger	6.079	23,10%	7.547	18,76%	7.638	12,88%	1.559	25,65
Gesamt	26.311	100,00%	40.223	100,00%	59.316	100,00%	33.005	125,44

Tabelle 8: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Sozial- und Wirtschaftswissenschaften nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Chemie	583	3,90%	979	3,48%	983	1,95%	400	68,61
Erz., Verarb. v. Metallen	1.623	10,86%	2.389	8,50%	3.206	6,36%	1.583	97,54
Handel, Lagerung	2.649	17,73%	4.701	16,73%	7.088	14,05%	4.439	167,57
Fremdenverkehr	224	1,50%	574	2,04%	1.192	2,36%	968	432,14
Verkehr, Nachr.übern.	397	2,66%	802	2,85%	2.370	4,70%	1.973	496,98
Geld- und Kreditwesen	1.739	11,64%	4.003	14,25%	6.348	12,58%	4.609	265,04
Realitätenw., Wi.dienste	2.083	13,94%	5.219	18,57%	12.869	25,51%	10.786	517,81
Gesundheits-, Fürsorgew.	286	1,91%	464	1,65%	1.724	3,42%	1.438	502,80
Unterricht, Forschung	1.830	12,25%	3.203	11,40%	5.418	10,74%	3.588	196,07
Gebietskörp., SVträger	1.476	9,88%	2.501	8,90%	3.471	6,88%	1.995	135,16
Gesamt	14.943	100,00%	28.098	100,00%	50.445	100,00%	35.502	237,58

insgesamt) zur drittgrößten Gruppe im Jahr 2001 (41.138 Erwerbspersonen bzw. 1,1%) aufgestiegen (vgl. Tabelle 4). Auch hier ist der Wandel der Wirtschaft von der industriellen Produktion zu einer Dienstleistungsgesellschaft deutlich zu sehen: Bei der Volkszählung 1981 hatte die Branche „Erzeugung und Verarbeitung von Metallen“ noch die meisten Erwerbspersonen (4.088 bzw. 23%) – 2001 rückte die Branche „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ (13.249 bzw. 32%) zur bei weitem größten Gruppe auf (siehe Tabelle 9). Da in der Studienrichtungsgruppe „Technik“ auch LehramtsabsolventInnen für höhere Schulen enthalten sind, ist der Anteil der Erwerbspersonen, die im Bereich „Unterrichts- und Forschungswesen“ arbeiten, nicht unbedeutend – sie stellen die drittgrößte Gruppe, obwohl ihr Anteil zwischen 1981 und 2001 leicht rückläufig war.

Innerhalb der Studienrichtungsgruppe Technik verschoben sich die Erwerbspersonenanteile zugunsten der Studienrichtungen Elektrotechnik sowie Informatik, Mechatronik und Telematik, während der Maschinenbau quotenmäßig an Bedeutung einbüßte (vgl. die Tabellen A1, A2 und A3 im Tabellenanhang).

5.4 Die Studienrichtungsgruppe „Naturwissenschaften“

In der Studienrichtungsgruppe „Naturwissenschaften“ sind wie bei den „Geisteswissenschaftlern“ sehr viele Lehramtsabsolventen für die höheren Schulen enthalten, sodass es nicht überraschend ist, dass ein sehr großer Anteil der Erwerbspersonen mit dieser Qualifikation in der Branche „Unterrichts- und Forschungswesen“ zu finden ist (1981: 8.607, 50%; 2001: 15.562, 42%; vgl. Tabelle 10). In der zweitgrößten Branche „Handel und Lagerung“ waren 1981 noch 19% der Erwerbspersonen (3.214) beschäftigt, 2001 nur mehr 16%, was allerdings 6.096 Erwerbspersonen entsprach, also fast doppelt so vielen wie 1981. Dabei stellt sich die Frage, welche Naturwissenschaftler im Bereich „Handel und Lagerung“ arbeiten: Einen großen Teil stellen wohl die Pharmazeuten, die in dieser Qualifikationsgruppe enthalten sind, aber auch der eine oder andere „Naturwissenschaftler“ – Mathematiker z. B. für die Logistik bei der Lagerung – wird seine Arbeit in diesem Wirtschaftsbereich gefunden haben. Am stärksten zugenommen hat allerdings wieder die Beschäftigung in der Branche „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ (1981: 2,4%, 422 Erwerbspersonen; 2001: 9,9%, 3.694 Erwerbspersonen).

5.5 Die Studienrichtung „Medizin“

Da das Medizinstudium eine fachspezifische Berufsausbildung vermittelt, ist es nicht überraschend, dass die Absolventen des Medizinstudiums

Tabelle 9: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Technik nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Erz., Verarb. v. Metallen	4.088	22,83%	5.695	21,32%	8.113	19,72%	4.025	98,46
Bauwesen	1.410	7,87%	1.963	7,35%	2.110	5,13%	700	49,65
Handel, Lagerung	939	5,24%	1.817	6,80%	3.221	7,83%	2.282	243,02
Verkehr, Nachr.überm.	671	3,75%	646	2,42%	1.462	3,55%	791	117,88
Realitätenw., Wi.dienste	3.980	22,22%	6.925	25,92%	13.249	32,21%	9.269	232,89
Unterricht, Forschung	2.178	12,16%	3.225	12,07%	4.427	10,76%	2.249	103,26
Gebietskörp., SVträger	2.104	11,75%	2.723	10,19%	2.625	6,38%	521	24,76
Gesamt	17.910	100,00%	26.713	100,00%	41.138	100,00%	23.228	129,69

Tabelle 10: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Naturwissenschaften nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Chemikalien	1.162	6,71%	1.455	5,89%	1.670	4,45%	508	43,72
Erz., Verarb. v. Metallen	927	5,35%	1.226	4,96%	1.928	5,14%	1.001	107,98
Handel, Lagerung	3.214	18,55%	4.351	17,62%	6.096	16,26%	2.882	89,67
Realitätenw., Wi.dienste	422	2,44%	1.215	4,92%	3.694	9,85%	3.272	775,36
Gesundheits-, Fürsorgew.	542	3,13%	749	3,03%	1.947	5,19%	1.405	259,23
Unterricht, Forschung	8.607	49,69%	11.809	47,81%	15.562	41,51%	6.955	80,81
Gebietskörp., SVträger	1.074	6,20%	1.661	6,73%	2.033	5,42%	959	89,29
Gesamt	17.322	100,00%	24.698	100,00%	37.486	100,00%	20.164	116,41

primär in einer einzigen Branche, und zwar „Gesundheits- und Fürsorgewesen“ (1981: 89%, 2001: 87%), konzentriert sind (siehe Tabelle 11). Nur zwei weitere Branchen haben noch nennenswerte Besetzungszahlen: „Unterrichts- und Forschungswesen“ (1981: 3,0%, 2001: 3,3%) und „Gebietskörperschaften, Sozialversicherungsträger und Interessenvertretungen“ (1981: 5,1%, 2001: 4,4%). Wie diese Daten zeigen, hat sich auch daran über diesen großen Zeitraum hinweg nichts verändert, was ja auch nicht verwunderlich ist, da das Gesundheits- und Fürsorgewesen der spezielle Dienstleistungsbereich ist.

5.6 Die Studienrichtungsgruppe „Rechtswissenschaften“

Interessant ist, dass die meisten AbsolventInnen einer rechtswissenschaftlichen Ausbildung nicht in der Branche „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ (1981: 24%, 2001: 30%) arbeiten, sondern im Bereich der „Gebietskörperschaften, Sozialversicherungsträger und Interessenvertretungen“ (1981: 45%, 2001: 37%; vgl. Tabelle 12). Der anteilmäßige Rückgang der Erwerbspersonen in dieser Branche setzte erst nach der Volkszählung 1991 ein – also seit der Staat versucht, die Zahl seiner Beschäftigten zu reduzieren. Die drittgrößte Gruppe der JuristInnen fand im Bereich des „Geld- und Kreditwesens“ einen Arbeitsplatz (1981: 8,2%, 2001: 9,8%).

5.7 Abschließende Bemerkungen

Vergleicht man die Entwicklungen in den einzelnen Studienrichtungsgruppen, so lassen sich gewisse Gemeinsamkeiten feststellen. Die wohl auffälligste Entwicklung ist, dass sich die hohe Konzentration in einer Branche innerhalb des Beobachtungszeitraums abschwächt – teilweise sogar deutlich. Primär hängt dies sicherlich mit der verstärkten Akademisierung der Beschäftigung zusammen. Und in Studienrichtungen, wo das Wachstum der Arbeitskräftenachfrage in den traditionellen Wirtschaftsbereichen nicht mit jenem des Arbeitskräfteangebots schritthalten konnte, mussten die AbsolventInnen in andere Branchen ausweichen.

Der rasche Strukturwandel führt dazu, dass die Frage der beschäftigungsadäquaten Ausbildung verstärkt an Bedeutung gewinnt.

6. Zusammenfassung

Richtet man – bei einer Analyse der Ergebnisse der Volkszählungen 1981, 1991 und 2001 – das Augenmerk auf die Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen und die Wirtschaftsbranchen, sind zwei Veränderungen besonders auffallend:

Tabelle 11: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Medizin nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Gesundheits-, Fürsorgew.	17.226	88,62%	26.753	91,18%	30.919	87,14%	13.693	79,49
Unterricht, Forschung	585	3,01%	1.202	4,10%	1.186	3,34%	601	102,74
Gebietskörp., SVträger	986	5,07%	511	1,74%	1.574	4,44%	588	59,63
Gesamt	19.438	100,00%	29.342	100,00%	35.482	100,00%	16.044	82,54

Tabelle 12: Erwerbspersonen der Studienrichtungsgruppe Rechtswissenschaften nach Branchen 1981-2001

Ausgewählte Branchengruppen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Handel, Lagerung	773	4,23%	925	3,80%	1.128	3,63%	355	45,92
Geld- und Kreditwesen	1.499	8,20%	2.681	11,00%	3.048	9,81%	1.549	103,34
Realitätenw., Wi.dienste	4.380	23,95%	6.397	26,25%	9.404	30,26%	5.024	114,70
Gesundheits-, Fürsorgew.	161	0,88%	242	0,99%	884	2,84%	723	449,07
Unterricht, Forschung	871	4,76%	1.196	4,91%	1.632	5,25%	761	87,37
Gebietskörp., SVträger	8.207	44,87%	10.496	43,08%	11.449	36,84%	3.242	39,50
Gesamt	18.291	100,00%	24.365	100,00%	31.077	100,00%	12.786	69,90

- Die Qualifikation der österreichischen Bevölkerung ist in diesem Zeitraum deutlich angestiegen, und es hat
- eine starke Verschiebung von den erzeugenden Wirtschaftsbereichen zu den Dienstleistungsbetrieben gegeben.

Dieser Strukturwandel wäre ohne eine verbesserte Qualifikationsstruktur der österreichischen Bevölkerung nicht vorstellbar gewesen und hat andererseits diesen auch vorangetrieben. Aber auch die Studienwahl der Studenten und Wahl des Arbeitsplatzes nach Abschluss des Studiums wurde von dieser Entwicklung nicht unwesentlich beeinflusst. Wobei trotz starker Zunahme der Arbeitslosigkeit insgesamt für höher Gebildete die Situation am Arbeitsmarkt noch immer deutlich günstiger ist als für schlecht Ausgebildete, und dies trotz des steilen Anstiegs der Zahl der AkademikerInnen. Allerdings hat Österreich im internationalen Vergleich noch immer eine relativ geringe „Akademikerquote“.

Anhang Studienrichtungsgruppen

Künstlerische Studien

Künstlerische Studien onB (KHS, Akademie)
 Kunsterziehung onB (LA; KHS, Akademie)
 Bild. und angew. Kunst onB (KHS, Akad.)
 Bildnerische Erziehung, Zeichnen (LA)
 Werkerziehung, Textiles Gestalten und Werken (LA; KHS, Akademie)
 Architektur (KHS, Akademie)
 Innenarchitektur, Umweltgestaltung, Produktgestaltung, Design, visuelle Mediengestaltung (KHS, Akademie)
 Malerei und Graphik, Angewandte Graphik und Kunsthandwerk
 Plastische Gestaltung (KHS, Akademie)
 Bühne, Textil u. Mode (KHS, Akademie)
 Musik o.n.B. (Kunsthochschule)
 Musikerziehung, Instrumentalmusikerziehung (LA; KHS)
 Komposition und Dirigentenausbildung (KHS)
 Tasteninstrumente (KHS)
 Streich- und and. Saiteninstrumente (KHS)
 Blas- u. Schlaginstrumente (KHS)
 Musikpädagogik, Lehrbefähigungsprüfung
 Kirchenmusik (Kunsthochschule)
 Sologesang, musikdramat. Darstellung (KHS)
 Jazz (Kunsthochschule)
 Darstellende Kunst o.n.B. (KHS)
 Tanz (Kunsthochschule)
 Schauspiel, Regie, Bühnengestaltung (KHS)
 Film und Fernsehen (KHS)
 Sonstige hochschulverwandte Lehranstaltungen.

Landwirtschaft

Bodenkultur o.n.B.
 Landwirtschaft (Hochschule)

Landschaftsökologie und -gestaltung (Stv)
 Forst- u. Holzwirtschaft (HS)
 Kulturtechnik und Wasserwirtschaft (Boku)
 Lebensmittel- und Gärungstechnolog. (Boku)
 Tierheilkunde

Technik

Technik o.n.B. (Hochschule)
 Wirtschaftsingenieur(-wesen) onB (HS)
 Bauingenieurwesen (Hochschule)
 Wirtschaftsingenieurwesen – Bauwesen
 Architektur (Technik, Hochschule)
 Raumplanung und Raumordnung (Technik)
 Vermessungswesen (-technik) (HS)
 Maschinenbau (Hochschule)
 Wirtschaftsingenieurwesen – Maschinenbau
 Verfahrenstechnik (Hochschule)
 Elektrotechnik (Hochschule)
 Informatik, Mechatronik, Telematik
 Datentechnik, Kurzstudium
 Technische Uni. (HS), sonst. Studien
 Montanistik o.n.B.
 Markscheidewesen
 Bergwesen (Hochschule)
 Erdölwesen
 Gesteinshüttenwesen, Hüttenwesen
 Kunststofftechnik (Montanistik)
 Montanmaschinenwesen
 Sonstige montanistische Studien
 Angewandte Geophysik (Montanistik)
 Werkstoffwissenschaften (Hochschule)

Naturwissenschaften

Naturwissenschaften o.n.B.
 Technisch-naturwissenschaftliche Fak. onB
 Technik, LA für höhere (Mittel-)Schulen onB
 Logistik
 Mathematik, auch LA (phil. u. naturw. Fak.)
 Technische Mathematik, auch LA
 Versicherungsmathematik (Techn.)
 Physik, auch LA (phil. u. naturw. Fak.)
 Technische Physik, auch LA
 Chemie, auch LA (phil. u. naturw. Fak.)
 Technische Chemie, auch LA, Wirtschaftsingenieurwesen
 Erdwissenschaften
 Geographie, auch LA
 Biologie, auch LA
 Haushalts- und Ernährungswissenschaften, auch LA
 Astronomie
 Meteorologie und Geophysik
 Pharmazie
 Sportwissenschaften und Leibeserziehung (auch LA)

Geisteswissenschaften

Theologie o.n.B.
Kath. Fachtheologie und Religionspädagogik
Evangelische Theologie und Pädagogik
Philosophie an kath. theol. Fakultäten
Phil. Fak., Geistes- u. Naturwiss. onB
Geisteswissenschaften o.n.B.
Philosophie, auch LA
Pädagogik, Erziehungswissenschaft
Psychologie
Philosophie, Pädagogik, Psychologie (LA)
Politikwissenschaft
Sozial- und Wirtschaftskunde (LA)
Publizistik, Kommunikationswissenschaft
Sonstige philosophisch-humanwissenschaftliche Studien
Völkerkunde
Volkskunde (Ethnologia Europaea)
Ur- und Frühgeschichte
Alte Geschichte und Altertumskunde
Geschichte und Sozialkunde, auch LA
Archäologie
Kunstgeschichte
Musikwissenschaft
Theaterwissenschaft
Sonst. historisch-kulturkundliche Studien
Deutsche Philolog., Germanistik, auch LA
Klassische Philologie (Altphilologie)
Anglistik und Amerikanistik, auch LA
Roman. Philologie, Romanistik, auch LA
Slawistik, auch LA
Sprachwissenschaft (Philologie)
Sonst. philologisch-kulturkundliche Studien auch LA
Übersetzer- und Dolmetscherausbildung
Kurzstudium für Übersetzer

Sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studien

Sozial- und Wirtschaftswissenschaften onB
Soziologie (auch Studienversuch)
Sozialwirtschaft
Sozial- und Wirtschaftsstatistik
Staatswissenschaften
Volkswirtschaft
Betriebswirtschaft
Handelswissenschaft
Wirtschaftswissenschaft
Welthandel
Wirtschaftsinformatik
Wirtschaftspädagogik

Medizin

Rechtswissenschaften

Zusammenfassung

Am Institut für Demographie wurde aus den Volkszählungen 1981, 1991 und 2001 ein Datenbestand aufgebaut, der es erlaubt, die österreichische Wohnbevölkerung nach der höchsten abgeschlossenen Ausbildung mit anderen demographischen Kategorien, wie z. B. Alter oder Geschlecht, aber auch mit Kategorien aus dem Berufs- und Wirtschaftsbereich zu kombinieren.

Der Artikel konzentriert sich erstens auf die Verteilung der akademisch ausgebildeten Erwerbspersonen nach Studienrichtungsgruppen und ihre Veränderungen im Beobachtungszeitraum, zweitens auf die Verteilung der Erwerbspersonen in den einzelnen universitären Studienrichtungsgruppen auf die Wirtschaftsklassen und ihre Veränderungen zwischen 1981 und 2001.

Anmerkungen

- ¹ Teile dieses Datenbestandes wurden im Rahmen von Forschungsprojekten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Kultur aufgebaut.
- ² OECD, Bildung auf einen Blick (Paris 2004) 67ff.

Tabelle A1: Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungen 1981-2001

Ausgewählte tertiäre Studienrichtungen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Rechtswissenschaften	18.291	9,93%	24.365	8,96%	31.077	7,67%	12.786	69,90
Sozial- u. Wirt. wiss. onB	286	0,16%	4.638	1,71%	9.705	2,39%	9.419	3293,36
Betriebswirtschaft	4.059	2,20%	11.621	4,27%	23.247	5,73%	19.188	472,73
Handelswissenschaft	1.030	0,56%	3.233	1,19%	6.301	1,55%	5.271	511,75
Medizin	19.438	10,55%	29.342	10,79%	35.482	8,75%	16.044	82,54
Pädagogik & Erzieh. w.	177	0,10%	600	0,22%	4.408	1,09%	4.231	2390,40
Psychologie	810	0,44%	2.334	0,86%	6.801	1,68%	5.991	739,63
Publizistik, Komm. wiss.	431	0,23%	986	0,36%	3.089	0,76%	2.658	616,71
Sportwi. u. Leibeserzieh.	638	0,35%	1.742	0,64%	3.306	0,82%	2.668	418,18
Maschinenbau	3.446	1,87%	4.920	1,81%	5.711	1,41%	2.265	65,73
Elektrotechnik	2.862	1,55%	5.061	1,86%	7.846	1,94%	4.984	174,14
Infor. & Mechatr. & Tele.	553	0,30%	1.611	0,59%	5.506	1,36%	4.953	895,66
Med.-techn. Dien. Dipl.	1.048	0,57%	3.151	1,16%	12.999	3,21%	11.951	1140,36
Pädag. Akademien	47.089	25,57%	63.907	23,50%	80.869	19,95%	33.780	71,74
Tertiäre Ausbildung insges.	184.181	100,00%	271.975	100,00%	405.360	100,00%	221.179	120,09

Tabelle A2: Männliche Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungen 1981-2001

Ausgewählte tertiäre Studienrichtungen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Rechtswissenschaften	15.923	13,60%	19.131	12,12%	20.847	9,89%	4.924	30,92
Sozial- u. Wirt.wiss. onB	201	0,17%	3.291	2,08%	6.358	3,01%	6.157	3063,18
Betriebswirtschaft	3.533	3,02%	9.057	5,74%	16.173	7,67%	12.640	357,77
Handelswissenschaft	788	0,67%	2.076	1,32%	3.200	1,52%	2.412	306,09
Medizin	14.414	12,31%	19.411	12,30%	21.279	10,09%	6.865	47,63
Pädagogik & Erzieh.w.	81	0,07%	263	0,17%	1.057	0,50%	976	1204,94
Psychologie	424	0,36%	972	0,62%	2.007	0,95%	1.583	373,35
Publizistik, Komm.wiss.	276	0,24%	528	0,33%	1.239	0,59%	963	348,91
Sportwi. u. Leibeserzieh.	352	0,30%	973	0,62%	1.789	0,85%	1.437	408,24
Maschinenbau	3.401	2,91%	4.798	3,04%	5.468	2,59%	2.067	60,78
Elektrotechnik	2.822	2,41%	4.947	3,13%	7.451	3,53%	4.629	164,03
Infor. & Mechatr. & Tele.	471	0,40%	1.384	0,88%	4.843	2,30%	4.372	928,24
Med.-techn. Dien. Dipl.	159	0,14%	334	0,21%	1.429	0,68%	1.270	798,74
Pädag. Akademien	16.084	13,74%	18.847	11,94%	20.184	9,57%	4.100	25,49
Tertiäre Ausbildung insges.	117.059	100,00%	157.866	100,00%	210.893	100,00%	93.834	80,16

Tabelle A3: Weibliche Erwerbspersonen mit tertiärer Ausbildung nach Studienrichtungen 1981-2001

Ausgewählte tertiäre Studienrichtungen	1981		1991		2001		Veränd. 1981-2001	
	Personen	Anteil	Personen	Anteil	Personen	Anteil	absolut	in %
Rechtswissenschaften	2.368	3,53%	5.234	4,59%	10.230	5,26%	7.862	332,01
Sozial- u. Wirt.wiss. onB	85	0,13%	1.347	1,18%	3.347	1,72%	3.262	3837,65
Betriebswirtschaft	526	0,78%	2.564	2,25%	7.074	3,64%	6.548	1244,87
Handelswissenschaft	242	0,36%	1.157	1,01%	3.101	1,59%	2.859	1181,40
Medizin	5.024	7,48%	9.931	8,70%	14.203	7,30%	9.179	182,70
Pädagogik & Erzieh.w.	96	0,14%	337	0,30%	3.351	1,72%	3.255	3390,63
Psychologie	386	0,58%	1.362	1,19%	4.794	2,47%	4.408	1141,97
Publizistik, Komm.wiss.	155	0,23%	458	0,40%	1.850	0,95%	1.695	1093,55
Sportwi. u. Leibeserzieh.	286	0,43%	769	0,67%	1.517	0,78%	1.231	430,42
Maschinenbau	45	0,07%	122	0,11%	243	0,12%	198	440,00
Elektrotechnik	40	0,06%	114	0,10%	395	0,20%	395	987,50
Infor. & Mechatr. & Tele.	82	0,12%	227	0,20%	663	0,34%	581	708,54
Med.-techn. Dien. Dipl.	889	1,32%	2.817	2,47%	11.570	5,95%	10.681	1201,46
Pädag. Akademien	31.005	46,19%	45.060	39,49%	60.685	31,21%	29.680	95,73
Tertiäre Ausbildung insges.	67.122	100,00%	114.109	100,00%	194.467	100,00%	127.345	189,72

BÜCHER

Perspektiven für eine andere österreichische Wirtschaftspolitik

Rezension von: Markus Marterbauer,
Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven
für eine neue österreichische Wirtschafts-
politik, Paul Zsolnay Verlag, Wien 2007,
303 Seiten, € 23,50.

Offener Brief an Alfred Gusenbauer:
Lieber Herr Bundeskanzler, du hast
die Laudatio auf das hier rezensierte
Buch gehalten. Bitte beherzige auch
seine Implikationen und Maßnahmen-
vorschläge. Mit freundschaftlichem
Gruß, Agnes Streissler.

Dies ist in aller Kürze die zusam-
menfassende Einschätzung des sehr
wichtigen und auch für Nicht-Fachleu-
te sehr gut lesbaren Buchs von Markus
Marterbauer. Er hat es weitestgehend
in seiner Väterkarenz geschrieben und
dennoch (so sagt er zumindest) die
Zeit mit seinem Sohn sehr genossen.
Auch dies ist eine schöne Lehre aus
dem Buch – Väterkarenz kann schön
und produktiv sein!

Wer die Publikationen von Markus
Marterbauer kennt, wird nicht sehr
überrascht sein über die hier vorge-
stellten Analysen und die daraus resul-
tierenden Politikrezepte. Was Bofinger
in den vergangenen Jahren in Deutsch-
land propagiert hat, dafür stand Mar-
terbauer immer in Österreich: Er be-
fasste sich mit den Ursachen und vor
allem auch den Maßnahmen gegen
Arbeitslosigkeit, mit Verteilungsfr-
agen, mit Budget- und Sozialsystem
als wichtigen Instrumenten und nicht

zuletzt mit den Lehren, die die öster-
reichische Wirtschaftspolitik aus dem
Beispiel Schwedens ziehen kann, und
kritisiert die Rezepte des neoliberalen
Mainstream.

Marterbauer stellt die gerechte Ver-
teilung des Wohlstands in seinem Buch
an oberste Stelle und versucht, mit di-
versen neoliberalen Mythen aufzuräu-
men: Es stimmt nicht, dass Arbeit zu
teuer ist – die laufend sinkende Lohn-
quote bei gleichzeitig steigender bzw.
stagnierender Beschäftigung beweist
das Gegenteil. Es stimmt nicht, dass
zu hohe Löhne den Unternehmen zu
teuer kommen – dies gilt allenfalls in
einzelbetrieblicher Betrachtung, ge-
samtwirtschaftlich gesehen bedeuten
höhere Löhne auch mehr Konsumkraft
und damit höhere Umsatzchancen für
die Unternehmen. Es stimmt nicht,
dass Arbeitskräftemangel droht –
v. a. infolge der Zuwanderung wird die
erwerbsfähige Bevölkerung zumindest
noch bis 2018 weiter wachsen. Die Lis-
te lässt sich fortsetzen und ist in dem
Buch gut nachlesbar.

Welche Rezepte nennt Marterbauer
nun gegen Arbeitslosigkeit und unglei-
che Verteilung? Zum einen propagiert
er ganz klar die Arbeitszeitverkürzung,
zum anderen sind es die klassischen
Umverteilungsinstrumente Steuerpo-
litik und Budgetpolitik, die dazu füh-
ren sollen, dass die Nettoeinkommen
gleichmäßiger verteilt sind, dass da-
mit die höhere Konsumneigung der
unteren Einkommensgruppen besser
für das Wirtschaftswachstum genützt
wird und dass schlussendlich damit
der soziale Frieden und dadurch auch
die wirtschaftliche Stabilität gesichert
werden.

Insgesamt wünscht Markus Marterbauer sich einen Kurswechsel nach dem Vorbild Schwedens: Kein Radikalabbau des Sozialstaates, sondern gezielte öffentliche Investitionen in Ausbildung und Beschäftigung, insbesondere bei der Jugend- und Frauenbeschäftigung, Ausbau der Kinderbetreuungseinrichtungen und Einführung einer Mindestsicherung. Finanziert werden sollen diese Reformen durch eine Verwaltungsreform und vor allem durch eine Steuerreform: „Wer gute Leistungen des Staats will, muss bereit sein, hohe Abgaben zu leisten.“ Vorschläge hierfür sind die Umwandlung der Steuerbegünstigung des 13. und 14. Monatsgehalts in einen Freibetrag, der nur den unteren bis mittleren Einkommen zusteht (eine Forderung, die bei ArbeitnehmerInnenvertretungen nicht gut geheißen wird, da diese Steuerbegünstigung ja in gewisser Weise als Kompensation für fehlende Gestaltungsspielräume bei der Steuerberechnung gesehen wird), die Erhöhung der Körperschaftsteuer auf 29% (das ist der Durchschnittssatz der EU-15-Staaten) und die Reformierung der Vermögenssteuer durch Neubewertung der Grundstücke und Ausweitung der Besteuerung der Kapitalerträge auf auch im Ausland erzielte Kursgewinne.

Selbstverständlich fehlen in dem Buch auch nicht die Forderungen eines Umdenkens auf EU-Ebene, weg vom neoliberalen Modell des Brüsseler Konsenses hin zur Stärkung der sozialen Dimension und einer aktiven Beschäftigungs-, Bildungs- und Gesundheitspolitik sowie einer stärkeren Regulierung der globalisierten Finanzmärkte.

Wie gesagt, ein wichtiges und verständliches Buch, das für jene, die sich mit Rezepten außerhalb des Neoliberalismus beschäftigen, zwar vielleicht

keine großen Überraschungen birgt, das aber durch eine sehr gesamtheitliche Ausrichtung überzeugt.

Dennoch fehlen aus meiner Sicht noch einige Aspekte einer alternativen Wirtschaftspolitik. Österreich wird ebenso wenig wie die anderen EU-15-Staaten als Wirtschaftsstandort der Zukunft reüssieren können, wenn es nicht seine Innovationsfähigkeit hebt und die qualitativen Aspekte hervorstreicht. Diese Überlegung bringt einen natürlich sofort zu den Strukturpolitiken – ein Themenfeld, das meines Erachtens fälschlicherweise zu lange der neoliberalen Hegemonie überlassen blieb. Denn es ist wichtig, dass sich auch Wirtschaftspolitikern, die an Gerechtigkeit und Fairness interessiert sind, dieser Themen annehmen. In Zeiten, wo die Macht weg von den demokratischen Institutionen immer mehr zu multinationalen Konzernen geht, ist es notwendig, dass Wettbewerbspolitik und -recht so gestaltet werden, dass gesamtwirtschaftliche Aspekte einfließen, dass Marktmachtmissbrauch durchsetzungsstark eingedämmt wird, dass die Rechte der KonsumentInnen geschützt werden.

Wenn die OECD in ihrem Länderbericht feststellt, dass vor allem die Liberalisierung den größten Innovationsimpuls gäbe, so ist dieser Befund zu bezweifeln. Vielmehr gilt, dass Innovation zwar nicht von oben vorgegeben werden kann, dass sie aber doch unter geeigneten, sehr wohl gestaltbaren Rahmenbedingungen besser gedeihen kann. Der Staat kann Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft unterstützen, kann die notwendige Risikohaftung für längerfristige Investitionen in Innovation tragen und kann mit innovationsorientierter Beschaffung wichtige Wachstums- und Beschäftigungsimpulse setzen. Diese Aspekte

sind vielleicht etwas zu wenig in Marterbauers Buch beleuchtet.

Skeptisch bin ich auch bei der Forderung nach Solidarität und Arbeitszeitverkürzung. Zu leicht sind solche Forderungen Gegenstand von Sonntagsreden. Wie aber soll tatsächlich ein Umdenken erreicht werden, wenn im Grunde die Mehrheit der Bevölkerung für ein Abschaffen von Steuern ist (weil sie fälschlicherweise glauben, es betreffe sie), wenn es bei den Berufstätigen Elitegruppen gibt, die ihre Wichtigkeit darin sehen, besonders viele Überstunden zu machen und daher an einer Arbeitszeitverkürzung gar kein Interesse haben. Selbstverständ-

lich können gerade solche Bücher wie das von Markus Marterbauer hier Aufklärungsarbeit leisten, hier bedarf es aber nicht nur der rationalen Argumentation, sondern auch einer emotionalen und kulturellen Veränderung.

Um aber nicht zu pessimistisch zu enden, schließe ich mit der Wiederholung des Appells, dass die Lektüre dieses Buchs insbesondere den Wirtschaftspolitikern in diesem Land sehr empfohlen wird, damit es nicht beim akademischen Diskurs bleibt, sondern auch das eine oder andere Rezept umgesetzt wird.

Agnes Streissler

Sozialpolitik in Schwarz-Blau

Rezension von: Herbert Obinger, Emmerich Tálos, Sozialstaat Österreich zwischen Kontinuität und Umbau. Eine Bilanz der ÖVP/FPÖ/BZÖ-Koalition, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2006, 247 Seiten, € 34,90.

Eine erste umfassende Darstellung der Sozialpolitik der von Wolfgang Schüssel geführten Regierungen erschien zeitgleich mit dessen Abwahl im Herbst 2006. Die von Herbert Obinger, Professor für Politikwissenschaft in Bremen, und Emmerich Tálos, Professor für Politikwissenschaft in Wien, vorgelegte Untersuchung wurde somit zu einer Analyse eines Abschnitts der Geschichte österreichischer Sozialpolitik.

I.

Zwei miteinander verbundene Fragebereiche werden in diesem Buch analysiert. Erstens, was hat sich substantiell in der Sozialpolitik geändert, und zweitens, wie verlief der politische Prozess bei der Gestaltung der Sozialpolitik? In der Einleitung steht jedenfalls die These, dass die Etablierung der Regierung Schüssel I im Winter 2000 eine Zäsur in der österreichischen Entwicklung der Nachkriegszeit darstellt. Das entsprach sicher den Gefühlen vieler Menschen in Österreich, wie die Auseinandersetzungen und Demonstrationen im Zusammenhang mit der Angelobung der Regierung zeigten. Die Frage der Autoren: Kann in der Sozialpolitik von einer Zäsur gesprochen werden? Ihre Antwort: ja.

Das betrifft beide Bereiche. Substantiell wurde das bis dahin geltende Paradigma von der Notwendigkeit des Ausbaus oder zumindest der Aufrecht-

erhaltung des Sozialstaates mit seinem Primat der Versorgung durch eine Sozialpolitik unter dem Primat einer angebotsorientierten Wirtschaftspolitik ersetzt. Der Umfang der Sozialleistungen insgesamt sollte reduziert werden, um das damals hohe Budgetdefizit zu verringern und um darüber hinaus Steuern und Sozialbeiträge senken zu können. Bei der Gestaltung der Leistungen sollten stärker als bis dahin die von der Ökonomie betonten Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot berücksichtigt werden.

Eine Ausweitung von Sozialleistungen war im Bereich der Familienpolitik vorgesehen. Dabei wurde die bis dahin auch von der SPÖ betriebene Politik weitergeführt und ausgebaut, just aber in dem Moment, als die SPÖ begann, Familienpolitik auch unter dem Gesichtspunkt der geänderten Stellung von Frauen in der Gesellschaft zu sehen. Jedenfalls wird dieser Bereich unter dem Gesichtspunkt des Konflikts Ausbau-Abbau des Sozialstaats als politisches Wollen diskutiert.

Geändert wurde aber auch, gemäß der Analyse von Obinger und Tálos, der sozialpolitische Entscheidungsprozess. Wurden unter früheren Regierungen, in denen eine der beiden großen Parteien nicht vertreten war, wie in den Jahren 1966-1986, sozialpolitische Gesetze fast immer mit Zustimmung der SPÖ und der ÖVP beschlossen, so legte man in den Regierungen Schüssel I und Schüssel II keinen besonderen Wert auf die Zustimmung der SPÖ. Die Parteien der Regierung vermuteten, die SPÖ als Partei des Status quo oder als Partei von Partikularinteressen brandmarken zu können, wenn diese nicht bereit war, einem Reformvorhaben zuzustimmen. Entsprechend gering war ihre Bereitschaft, Kompromisse zu suchen.

Freilich lag früher die Gestaltung der Sozialpolitik nicht in erster Linie bei Regierung und Parlament, sondern bei den Dachverbänden der wirtschaftlichen Interessenverbände. Diese wurden von der neuen Regierung im geringeren Maß als früher bei der Gestaltung der Sozialpolitik einbezogen. Dieses Thema wird unter dem Aspekt Korporatismus zur Erzielung von Kompromissen versus parlamentarische Entscheidungsfindung diskutiert.

Das Buch hat fünf Kapitel. Im ersten Kapitel, nur zehn Seiten lang, werden neuere Theorien der Politikwissenschaft über den Sozialstaat vorgestellt. Daran schließen sich zwei Kapitel, die eher für das nicht-österreichische Publikum gedacht sind. Sie geben eine kurze Darstellung der politischen Verhältnisse, die zu der neuen Regierungskonstellation führten, der Möglichkeiten anderer Akteure des politischen Systems, im Rahmen der Verfassung die Macht einer Regierung zu beschränken, wenn diese über eine Mehrheit im Parlament verfügt (Kapitel 2), und des österreichischen Sozialstaates (Kapitel 3).

Im darauf folgenden Kapitel 4, das mehr als 50% des ganzen Buches umfasst, werden sämtliche Änderungen der Sozialgesetze der Regierungen Schlüssel dargestellt: Änderung der Organisation, Änderungen in den Bereichen Pensionsversicherung, Gesundheit, Arbeitsmarkt, Arbeitsrecht, Familien, Gleichbehandlung und Armut. Dieses Kapitel ist wohl der entscheidende Beitrag dieses Buches zur Diskussion um die Politik dieser Regierungen. In jedem Abschnitt werden der Ausgangspunkt, die Vorstellungen der Regierungsparteien, die der Opposition und die letztlich durchgeführten Reformen dargestellt. Das ergibt eine gute, wenn auch etwas mühsam zu le-

sende Dokumentation und liefert eine Basis für weitere Forschung. Im fünften Kapitel werden die zentralen Aussagen zusammengefasst.

II.

Es bleibt die Frage: Konnten die Autoren ihre Behauptungen über die Zäsur in der Sozialpolitik belegen? Gut belegt ist die Behauptung von der Änderung der Mechanismen der Politik im Bereich der Sozialpolitik, nämlich der Stärkung der Regierung und der Regierungsparteien auf Kosten der Sozialpartner. Allerdings konnte man sich damals nicht des Eindrucks erwehren, dass es dabei weniger um eine geplante Änderung der politischen Strukturen ging als um den Austausch bestimmter Personen.

Bei den substantiellen Fragen der Sozialpolitik scheint mir der Beweis für die Behauptung nicht wirklich gelungen. Gewiss, es gab viele Erklärungen von Regierungsseite, die entsprechend der These der Autoren von einer Zäsur in der Sozialpolitik interpretiert werden können. Dazu gehört etwa die Ankündigung, die Konsolidierung des Budgets durch Senkung der Ausgaben erreichen zu wollen. Sie wird auch von den Autoren angeführt. Tatsächlich wurden aber zur Reduzierung des Budgetdefizits in den ersten Jahren der ÖVP-FPÖ-Koalition vor allem die Steuern erhöht. Die Budgetkonsolidierung der beiden Sparpakete der Regierung Vranitzky wurde in stärkerem Maß ausgabenseitig betrieben. Die Vorhaben der neuen Regierung fügten sich in den längeren Trend.

Natürlich es gab viele Veränderungen, die die Opposition ablehnte und – was für die vertretenen Thesen wichtiger ist – die die SPÖ als Regierungspartei nicht in dieser Form angestrebt hatte. Dazu gehören vor allem die Pensionsreform, des wohl größten

Eingriffs in die bisherigen Strukturen, und die Schlechterstellung eines großen Teils der Arbeitslosen. Bei Ersterer erklärten die Regierungsparteien, dass ihre Reform der Erhaltung des Systems diene. Nicht abgeschafft, sondern gerettet sollte es werden. Man kann behaupten, dass dies nur ein Vorwand der Regierungsparteien dafür war, zukünftige Pensionisten schlechter zu stellen. Vielleicht stimmt das auch. Aber diese Behauptung ist weder beweisbar, noch kann sie widerlegt werden. Daher kann man sie nicht als Argument verwenden.

In den Auseinandersetzungen um die Pensionsreform wurde von den Regierungsparteien nicht ein umfassendes einem nur bescheidenen Pensionssystem gegenübergestellt, sondern ein angeblich finanzierbares und angeblich für alle einheitliches gegen ein sicher nicht finanzierbares und offensichtlich uneinheitliches. Die SPÖ wollte die andere Auseinandersetzung, nämlich die um die Großzügigkeit des Pensionssystems. Damit unterlag sie. Vielleicht auch deshalb, weil sie keine alternative Reform vorschlug, sondern durch ihre Ablehnung die Aufrechterhaltung des Bestehenden bot. Das war zu wenig, weil akzeptiert war, dass es Probleme gab und dass das System wegen der Uneinheitlichkeit auch ungerecht war. Erst nach Abschluss der Reform führte der ÖGB eigene Reformideen an.

In einem Punkt setzte die Opposition sich durch: Die verallgemeinerten Abfertigungen wurden nicht zu einem Zwangssparsystem. Man kann das angesammelte Vermögen auch vorzeitig herausnehmen. Das ist wichtig, weil der Plan der Regierung, aus den Abfertigungsgeldern eine zweite Säule für ein Pensionssystem zu machen, wahrscheinlich nicht umgesetzt wird.

Entgegen der Vermutung von Obinger und Tálos bleibt es bei dem einen, umlagenfinanzierten Pensionssystem. Dieses ist freilich für viele Gruppen nicht mehr so großzügig wie bis dahin. Das größte Problem ist aber, dass es auch jetzt nicht gesichert ist und dass es weiterhin nicht für alle einheitlich sein wird. Die Pensionsreform des Jahres 2002 war ein erster Schritt. Er hätte auch anders verlaufen können – eben mehr ‚sozial‘. Aber eine Reform war notwendig.

Die Reduktion der Zahlungen an Arbeitslose kann ebenfalls nicht als ein Systemwandel bezeichnet werden. Zwar ist eine Senkung der durchschnittlichen Nettoersatzrate um 2%-Punkte unerfreulich für die davon Betroffenen und sicher nicht sozial im traditionellen Sinn, aber keine dramatische Änderung. Unter der früheren SPÖ-ÖVP-Koalition gab es ebenfalls Senkungen der Arbeitslosenunterstützung und der Notstandshilfe. Die von ÖVP/FPÖ durchgeführten Reformen fügen sich in den längerfristigen Trend.

Auch in der Familienpolitik scheint mir eher Kontinuität als eine Änderung die Politik der letzten Regierung zu charakterisieren: Hohe Geldleistungen, damit Frauen aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden können. Neu war, dass die SPÖ diese bis dahin auch von ihr vertretene Politik nicht mehr zur Gänze akzeptierte, vielmehr geschlechtsspezifische Fragen in die politische Auseinandersetzung einbrachte. Zum ersten Mal gab es keine Einmütigkeit der beiden großen Parteien bei der Familienpolitik. Die ÖVP blieb bei der alten Linie.

Manche der angeführten Reformen passen überhaupt nicht in das Schema Ausbau-Abbau des Sozialstaates – die Einführung der „e-Card“ (sie wurde schon von früheren Regierungen be-

trieben); die Regelung im Bereich der Transplantationsmedizin; die Einführung des Dienstleistungschecks; die Beendigung des Verbots der Nachtarbeit für Frauen, um einige zu nennen. Es handelt sich dabei um Projekte der Verwaltung oder Angleichungen an Regelungen der EU.

III.

Es ist nicht zu bestreiten, dass es in der Sozialpolitik wesentliche Änderungen gegenüber den Vorstellungen, die bis in die frühen 90er Jahre dominant waren, gab. Das gilt nicht nur für Österreich, sondern für alle (west)europäischen Sozialstaaten. Alle Regierungen, unabhängig davon, ob etwas rechts von der Mitte oder

etwas links von der Mitte, setzten entsprechende Schritte. Im Detail gibt es natürlich Unterschiede. Diese herauszuarbeiten ist Forschungsgegenstand der Politikwissenschaft. Dieses Buch ist ein wichtiger Beitrag für die Analyse dieser Reformen. Es scheint mir aber notwendig, die Fragestellung etwas zu erweitern. In der in dieser Arbeit gegebenen Analyse wird die neue Politik nur als Ausdruck politischer Überzeugungen gesehen. Es wäre günstig, von den existierenden Problemen der europäischen Sozialstaaten auszugehen und die angestrebten Lösungen der unterschiedlichen politischen Parteien und Lager zu untersuchen.

Peter Rosner

Enzyklopädie der Wirtschaftssoziologie

Rezension von: Jens Beckert, Milan Zafirovsky (Hrsg.), *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Routledge, London 2005, 773 Seiten, gebunden, £ 145.

Jens Beckert und Milan Zafirovsky haben sich der beeindruckenden Aufgabe unterzogen, eine „International Encyclopedia of Economic Sociology“ herauszugeben, was dem vor allem in den letzten drei Jahrzehnten wieder enorm angewachsenen Interesse am Gegenstand Rechnung trägt. Ihnen ist für diese Leistung Respekt zu zollen.

Ganz neu ist diese wissenschaftliche Disziplin nicht, denn Max Weber hat bereits vor einem Jahrhundert mit seinen Studien zu „Wirtschaft und Gesellschaft“ die Wirtschaftssoziologie (*economic sociology*) zur wissenschaftlichen Agenda gemacht. Im Gegensatz zur Disziplin der Ökonomie, die sich auf die mechanische Erklärung des Preisbildungsprozesses und die damit verbundene Effizienz von Marktwirtschaften konzentriert, fragt die *economic sociology* mehr nach dem Einfluss von nicht-ökonomischen Institutionen auf die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft, wie beispielsweise nach dem Einfluss politischer und religiöser Institutionen, wofür ebenfalls Weber mit seiner Untersuchung über die „Protestantische Ethik“ herangezogen werden kann.

Ein weiterer Unterschied zwischen Ökonomie und Wirtschaftssoziologie liegt in der vorherrschenden wissenschaftlichen Methode. Während Ökonomen vorherrschend eine ana-

lytisch-deduktive Herangehensweise bevorzugen, was im „Methodenstreit“ auf Carl Menger rückführbar ist, gehen Vertreter der Wirtschaftssoziologie eher historisch-empirisch vor. Die Letzteren sind weniger an mechanischen, generell-gesetzmäßigen (nomothetischen) Aussagen über menschliches Verhalten interessiert, sondern binden Verhalten sozial (und damit historisch) ein, was impliziert, dass der Generalisierungsgrad der wissenschaftlichen Aussage mitbedacht werden muss.

So fokussieren Max Weber (1904; 1921) und Werner Sombart (1916) ihre Forschungen ganz bewusst auf eine spezifische geschichtliche Periode, nämlich die Entstehung und Durchsetzung des Kapitalismus. Sie erläutern die komplexen kulturellen und institutionellen Voraussetzungen, welche das Entstehen von Marktbeziehungen legiti-
mierten, ermutigten und unterstützten. Speziell Weber zeigt auch in seinen Vergleichen zwischen „westlicher“ und „östlicher“ Welt, dass dieser Prozess in bestimmten Teilen der Welt ein schwierigerer war als in anderen, da dort die kulturellen und institutionellen Bedingungen dem entgegenstanden.

Emile Durkheim (1893) und Joseph Schumpeter (1942) stellten sich die Frage nach den sozialen Grundlagen von Märkten und kamen zu dem Schluss, dass zur Stabilität von Marktwirtschaften nicht-utilitaristische Dynamiken, wie Fairness und Vertrauen, unerlässlich sind. Durkheim nannte dies die nicht-vertraglichen Grundlagen des Vertrages, während Schumpeter davon sprach, dass das ausschließlich utilitaristischen Zwecken dienende Vertragsschließen niemals die gewünschte soziale Kohäsion gewährleisten kann.

Vor allem Thorstein Veblen war es, der den Atomismus und Utilitarismus

der ökonomischen Theorie speziell mit Bezug auf das Konsumverhalten bestritten hat. Niemand wird ohne weiteres Konsumenten finden, welche völlig unabhängig vom Verhalten anderer mit gegebenen, stabilen Präferenzen, ausreichender Information und einer präzisen Nutzenschätzung herumlaufen und ihre Kaufentscheidungen treffen. Mit seiner Analyse der „*conspicuous consumption*“ hat Veblen (1899) darauf hingewiesen, dass der Konsum vom sozialen Status bzw. vom Statusvergleich abhängig ist. Er arbeitet überzeugend heraus, dass der vermehrte Zugang zu Massengütern ein wichtiges Instrument zur Integration bisher benachteiligter sozialer Gruppen darstellt.

Für mich, der ich ein gelernter Ökonom bin, erklärt sich der Aufschwung der Wirtschaftssoziologie in den letzten dreißig Jahren damit, dass ein theoretischer und praktischer Bedarf danach bestand, die Vielfalt von ökonomischen Organisationen endlich in Betracht zu ziehen. Die auf Ronald Coase (1937) zurückgehende und von Oliver Williamson (1975) zu Beginn der 1970er Jahre wieder ins Spiel gebrachte Transaktionskostentheorie stellt auf diesen Umstand ab. Die Unterschiedlichkeit ökonomischer Institutionen war über Jahrzehnte im ökonomischen Diskurs überhaupt kein Thema, was mit der Herkunft des vorherrschenden ökonomischen Denkens aus der klassischen Physik (Mechanik) zu erklären ist.¹ Dieses Denken weist per se eine anti-institutionalistische Stoßrichtung auf. Mit der Transaktionskostentheorie können zwar unterschiedliche Institutionen theoretisch begründet werden, doch da dies ausschließlich in Form des Vergleichs von Transaktionskosten geschieht, verbleibt dieser Ansatz notwendigerweise

in der üblichen Theorie des rationalen Wahlverhaltens (hier nicht auf Güter, sondern auf Organisationsformen angewendet). Dies kann jedoch – und da gehe ich mit vielen Vertretern der Wirtschaftssoziologie konform – keine zufriedenstellende Begründung für das Verhalten unter Unsicherheit bieten. Die rational kalkulierende Rechenmaschine, der *economic man*, wird als Verhaltensmuster einfach unterstellt. Er reduziert Unsicherheit (Risiko) auf ihre Kosten und wählt die kostenminimale Organisationsform.

In diesem Zusammenhang halte ich die Kritik an der Transaktionskostentheorie, wie sie von Vertretern eines Institutionalismus geübt wird,² der in der Tradition der pragmatischen Philosophie und der ökonomischen Psychologie steht,³ für extrem wichtig. Für Veblen ist jeder ökonomische Wandel in letzter Instanz einer Veränderung in den Denkgewohnheiten (*habits of thought*) geschuldet. Ein zentraler Punkt für das Verstehen habitueller Gewohnheiten (*habits*) ist jener, dass akzeptiert wird, dass vernünftiges Denken und Handeln nur möglich ist, wenn vorher bestimmte Denkroutinen sozial erworben wurden. Nichts anderes meint der Begriff *habit*, der somit die Basis allen Verhaltens darstellt. Jedenfalls werden heutzutage diese über Jahrzehnte verdrängten Ideen durch die modernen Resultate der entwicklungspsychologischen und kognitionswissenschaftlichen Forschung bestätigt.⁴

Die Wirtschaftssoziologie trägt jedenfalls erheblich dazu bei, den unheimlichen Rechenkünstler, den *homo oeconomicus*, durch eine tragfähigere verhaltenstheoretische Basis abzulösen. Die Rückführung der wissenschaftlichen Ökonomie in den sozialwissenschaftlichen Kanon scheint mir

auf alle Fälle ein Gebot der Stunde zu sein.

Die vorliegende Enzyklopädie deckt diese von mir angedeuteten Entwicklungen stichwortartig ab. Sie gliedert sich in Beiträge (*entries*) zu mehr als 250 *topoi* dieser Disziplin, die alle mit sachdienlichen Literaturhinweisen schließen, und umfasst nahezu 800 Seiten. Jeder und jede sozialwissenschaftlich Interessierte wird darin Brauchbares für sich entdecken. So wird dieses Oeuvre sich als ein äußerst wertvolles Nachschlagewerk erweisen, das eine bis dato fühlbare Lücke zu schließen in der Lage ist.

Reinhard Pirker

Literatur

- Coase, R., The Nature of the Firm, in: *Economica* 4 (1937) 386-405.
 Dewey, J., *Human Nature and Conduct: An Introduction to Social Psychology* (New York 1922).
 Durkheim, E., *The Division of Labour in Society* (London 1893/94).
 Georgescu-Roegen, N., Mechanistic Dogma in Economics, in: *British Review of Economic Issues* 2 (1978) 1-10.
 Hodgson, G., What are Institutions?, in: *Journal of Economic Issues* 40/1 (2006) 1-25.

- Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York 1942/1961).
 Sombart, W., *Der moderne Kapitalismus: Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart* (München, Leipzig 1916-1927).
 Twoomey, P., Reviving Veblenian Economic Psychology, in: *Cambridge Journal of Economics* 22/4 (1998) 433-448.
 Veblen, T., *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (New York 1899/1961).
 Veblen, T., *The Place of Science in Civilization and other Essays* (New Brunswick 1919/1990).
 Weber, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London 1904/1930).
 Weber, M., *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie* (Tübingen 1921/1972).
 Williamson, O., *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization* (New York 1975).

Anmerkungen

- ¹ Georgescu-Roegen (1978).
² Hodgson (2006).
³ Dewey (1922); Veblen (1919).
⁴ Twoomey (1998).

EU-Integration: eine Einführung aus neoliberaler Perspektive

Rezension von: Hans-Jürgen Wagener,
Thomas Eger, Heiko Fritz, Europäische
Integration. Recht und Ökonomie,
Geschichte und Politik, Verlag Vahlen,
München 2006, XIX + 641 Seiten, € 50.

In Abgrenzung zu den zahlreichen, zumeist englischsprachigen Europa-Lehrbüchern haben die Autoren ein interdisziplinäres Einführungsbuch vorgelegt, das den europäischen Integrationsprozess aus ökonomischer, rechtlicher und politischer Sicht beleuchtet, und die wichtigsten historischen Bezüge hergestellt.

Das ambitionierte Unterfangen ist umso gerechtfertigter, als sich der fortschreitende europäische Integrationsprozess trotz der zentrifugalen Kräfte und der beitriffsbedingten Heterogenitäten zu einem eigenständigen Wirtschafts- und Gesellschaftsraum hinbewegt, der von einer Disziplin nicht mehr zutreffend charakterisiert werden kann. Ob daraus auf absehbare Zeit ein eigenes Wissensgebiet „Europawissenschaft“ entstehen wird, muss man ähnlich skeptisch beurteilen wie die Autoren (S. VI), sodass sich zur gesamtheitlichen Durchdringung des Integrationsprozesses der Rückgriff auf die moderne Institutionenökonomik und die ökonomische Analyse des Rechts anbietet.

Indem die Autoren auf diesem Wege eine Reihe von tragfähigen Verbindungen zwischen Ökonomie, Recht und Politik herstellen, wird aber auch deutlich, dass die Disziplinen nicht gleichberechtigt nebeneinanderstehen, sondern – in Widerspiegelung der Realität

des Integrationsprozesses – die Ökonomie den eindeutigen Vorrang hat. Das Buch geht zwar weit über den Horizont der einschlägigen ökonomischen Lehrbücher hinaus, ist aber doch auf den sogenannten „Primat der Ökonomie“ ausgerichtet, sodass sowohl vom analytischen Ansatz als auch von den Integrationsmaßnahmen her gesehen dem Recht und der Politik wenig Eigenständigkeit zugesprochen werden.

Die anvisierte „Ökonomie im Kontext“ (S. VII) eröffnet folglich nur begrenzte Zugänge zum Verständnis von gesellschaftspolitischen Problemen wie Arbeitslosigkeit und Umweltbelastung und zielt entsprechend der neoklassisch fundierten Institutionenökonomie in erster Linie auf die optimale Allokation ökonomischer Ressourcen. Daher spielen makroökonomische Wachstums-, Verteilungs- und Beschäftigungsprobleme, das Verhältnis zwischen Markt und Staat und die damit verbundenen Fragen einer sozialen und ökologischen Marktwirtschaft in Europa kaum eine Rolle.

Da die Autoren dezidiert ein Lehrbuch vorlegen wollen, können derartige Themen natürlich nicht ausführlich untergebracht werden. Aber der Ansatz der Institutionenökonomie ist in einem dynamischen Verständnis durchaus geeignet, mikro- und makroökonomische Aspekte im Hinblick auf Entwicklungsprobleme zu verbinden. Die Autoren benützen dagegen vorwiegend die statischen Elemente der Marktanalyse, was sie zumindest in die Nähe des Neoliberalismus bringt. Gleichzeitig wird der theoretische Ansatz mit Engagement vorgetragen und – wie z. B. die vom sokratischen Dialog inspirierten Einführungen in jedes Kapitel zeigen – eine meinungsbildende Absicht verfolgt. Gemeinsam mit der Fülle der sorgfältig aufbereiteten Mate-

rialien erinnert das Buch an die Anliegen der Historischen Schule, wobei der damalige reformerische Impetus aber weitgehend ausgeklammert bleibt.

Das Buch gliedert sich in sechzehn Kapitel, die zu sechs Teilen zusammengefasst der Reihe nach den Gegenstand Europa (I), die Evolution der EU (II), die Wirtschaftsordnung und Institutionen (III), den Gemeinsamen Markt (IV), die Umverteilungsfunktion der EU (V) und die Währungs- und Wirtschaftspolitik (VI) behandeln.

Kapitel 1 gibt einen geistesgeschichtlichen und wirtschaftshistorischen Überblick, der zur Frage nach einer europäischen Identität hinführt, die in den einzelnen Mitgliedsländern sehr unterschiedlich vorhanden ist. Kapitel 2 definiert den Integrationsbegriff und die Integrationsvorteile zunächst ökonomisch, widmet sich dann jedoch vorwiegend den politischen Integrationsmechanismen, wobei der Inter-gouvernementalismus als realistischer Lösungsansatz für eine europäische Marktwirtschaft herausgearbeitet wird.

Kapitel 3 gibt einen kompakten Überblick über die Integrationsbestrebungen nach dem Zweiten Weltkrieg, einschließlich der sicherheitspolitischen Bemühungen und des Gegenmodells EFTA, sowie die verschiedenen Integrationsphasen bis hin zur Europäischen Union. Kapitel 4 thematisiert die Frage, wer nach dem gemeinschaftlichen Besitzstand (*acquis communautaire*) in die Union aufgenommen werden kann. Anhand einer Reihe von empirischen Untersuchungen werden die Unterschiede zum Beitrittszeitpunkt und das relativ rasche Aufholen von Neumitgliedern belegt sowie das schwierige Thema Türkei ausgewogen behandelt.

Im Kapitel 5 wird die Wirtschaftsordnung eines geeinten Europa entlang

des EWG-Vertrages, der Einheitlichen Europäischen Akte, der Verträge von Maastricht, Amsterdam, Nizza und des Verfassungsentwurfes diskutiert, wobei das sekundäre Gemeinschaftsrecht (Verordnungen usw.) und dessen Auswirkungen auf den Integrationsverlauf sowie das ökonomische Föderalismuskonzept einen breiten Raum einnehmen. Problematisch ist hier, dass die EU-Wirtschaftsordnung weitgehend ohne Bezug auf die nationalen Volkswirtschaften diskutiert wird, daher das Zusammenspiel von Ökonomie und Recht fast ausschließlich auf die Förderung von europaweiten Marktprozessen hinausläuft und die Rolle der öffentlichen Hände nicht transparent wird. Trotz des hohen Interventionsgrades auf europäischer Ebene mit Hilfe von Regeln (*rules*) und des Stabilitäts- und Wachstumspaktes tendiert die Argumentation zu einem unbedingten Vorrang der Märkte, nicht zuletzt, weil die Währungsunion nicht in die Charakterisierung der Wirtschaftsordnung einbezogen wird. Kapitel 6 referiert die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Europäischen Institutionen (Rat, Kommission, Parlament usw.).

Die Autoren bezeichnen zu Recht den Gemeinsamen Markt, die Wettbewerbspolitik und die ergänzenden Politiken als Kern der Integration. Kapitel 7 untersucht, ausgehend von der Theorie der Zollunion, der unvollständigen Konkurrenz, Skaleneffekten usw., den Gemeinsamen Markt für Güter und Dienstleistungen. Die knappen theoretischen Einführungen und vor allem die Fallstudien entsprechend der EuGH-Urteile sowie die ausführliche Darstellung zur Dienstleistungsfreiheit geben gute Einblicke in die Abläufe des Gemeinsamen Marktes.

Ähnliches gilt auch für Kapitel 8, in

dem die theoretischen Wohlfahrtseffekte des freien Personenverkehrs und die zunehmend von Migrationseffekten beeinflussten regionalen Arbeitslosigkeiten behandelt werden. Da von der Kapitalverkehrsfreiheit grundsätzlich eine Effizienzsteigerung des Ressourceneinsatzes erwartet wird, schenken die Autoren den Unterschieden in den nationalen Besteuerungen der Kapitalerträge, die zur suboptimalen Versorgung mit Infrastrukturen führen können, wenig Aufmerksamkeit.

Das ausführliche Kapitel 9 zur Wettbewerbspolitik enthält Fallbeispiele zu Kartellverboten bzw. Gruppenfreistellungen, Missbrauchsaufsicht, Fusionskontrollen, öffentlichen Unternehmen und Beihilfenkontrolle. In Kapitel 10 wird an den Beispielen Handels-, Industrie- und Umweltpolitik exemplarisch auf die Wirtschaftspolitik auf europäischer Ebene eingegangen, die im Spannungsfeld zu den entsprechenden nationalen Politiken stehen und daher auf EU-Ebene zurückhaltend ausgestaltet werden.

Angesichts der Heterogenität des europäischen Wirtschaftsraumes, die durch die marktliche Integration nicht behoben werden kann, muss die Union eine Umverteilungsfunktion übernehmen. In Kapitel 11 werden die Herkunft und Verwendung des recht begrenzten EU-Budgets untersucht. Im etwas zu umfänglich geratenen Kapitel 12 wird die Agrarpolitik zwar als eine Altlast verstanden, aber letztlich doch legitimiert, weil die Landwirtschaft von sich aus im Binnenmarkt nicht überleben könnte. Das Kapitel 13 zur Sozialpolitik ist stark deskriptiv, marktoptimistisch und nahezu rein ökonomisch ausgerichtet, was angesichts der sozialen Probleme in Europa unverständlich ist.

Insgesamt sind die Ausführungen zum Aufkommen und die Verwendung

der EU-Budgets vorwiegend Zustandsbeschreibungen ohne Perspektivvarianten für die Zukunft (z.B. EU-Steuer). Die Behandlung der Währungsunion und der Wirtschaftspolitik erfolgt erst unter dem Motto „Integration für Fortgeschrittene“ und wirkt im Sinne einer Dichotomie von Güter- und Geldsphäre etwas abgehoben. In Kapitel 14 werden die Entwicklungsetappen zur Währungsunion, die Maastrichter Konvergenzkriterien und das Europäische System der Zentralbanken dargestellt. Kapitel 15 widmet sich dem Zusammenspiel von Währungsunion und Wirtschaftspolitik, insbesondere der Fiskalpolitik, Zinskonvergenz, den Budgetdefiziten und der EU-Angebotspolitik.

Im abschließenden Kapitel 16 werden eine Reihe von allgemeinen Integrationsfragen und aktuell diskutierte Ansätze zur Weiterentwicklung der Europäischen Union, u. a. der Verfassung und Lissabon-Strategie, aufgegriffen, wobei die Autoren glauben, dass die Europäische Union in absehbarer Zeit auf globaler Ebene keine herausragende Rolle einnehmen sollte.

Im Ganzen gesehen liegt mit dem Buch eine neuartige Analyse des europäischen Einigungsprozesses vor, deren Fluchtpunkt die Stärkung der Marktprozesse ist und das trotz aller Differenzierungen einen neoliberalen Grundtenor hat. Als Lehrbuch führt es theoretisch und empirisch in die wichtigsten Themen ein, deren gegenseitige Abhängigkeiten jedoch zuweilen ausgeklammert werden. Dies gilt beispielsweise für das Verhältnis von Binnenmarkt und Währungsunion, eine (eventuelle) Hierarchie zwischen Finanz-, Güter- und Arbeitsmärkten und die Einflüsse der Globalisierung. Einen entsprechenden Akzent haben auch die umfangreichen Literaturbelege, un-

ter denen sich wenige makroökonomische Studien finden. Diese werden im Text markttheoretisch ausgelegt.

Die Stärke des Buches liegt in der klaren mikrotheoretischen Fundierung des Zusammenspiels von Ökonomie, Recht und Politik und des erstmals in einen gegenseitigen Zusammenhang gebrachten empirischen Materials, was das Lehrbuch in die Nähe eines Kompendiums zur europäischen Integration rückt. Die vielfältigen, oft ins Detail gehenden Informationen und deren

vorwiegend gleichgewichtstheoretische Interpretationen verleiten jedoch nicht nur Studierende, sondern auch Fortgeschrittene zu einer letztlich doch harmonischen Sichtweise der bisherigen und künftigen Integrationsschritte. Angesichts der vorhandenen sozialen und ökologischen Probleme wirft das Buch trotz des besonders verdienstvollen interdisziplinären Ansatzes einen doch recht speziellen Blick auf den europäischen Integrationsprozess.

Erich Hödl

Sind Cluster lernfähig?

Rezension von: Christian Hartmann, Die Lernfähigkeit von Clustern. Eine theoretische und empirische Betrachtung, Leykam, Graz 2006, 246 Seiten, € 21,90.

Mit der wachsenden regionalpolitischen Relevanz von Clusterkonzepten ist immer wieder die Frage nach deren Nachhaltigkeit und Krisenresistenz aufgetaucht. Christian Hartmann widmet sich in seiner Publikation diesen Fragen. Im Speziellen setzt sich der Autor mit den Potenzialen fünf steirischer Cluster auseinander, über unterschiedliche Formen organisationalen Lernens branchenbezogene Krisensymptome rechtzeitig zu erkennen und adäquat darauf reagieren zu können.

Hartmann nähert sich seinem Untersuchungsziel, indem er einleitend auf verschiedene Clusterdefinitionen eingeht. Er beginnt seine ideengeschichtliche Darstellung mit Adam Smiths Ausführungen zu regionaler Spezialisierung, erwähnt Alfred Marshalls „Industrial Districts“ als Meilenstein in der Theorie- und Ideenentwicklung von Clustern und gelangt über François Perrouxs Konzept der Wachstumspole schließlich zu Michael Porter, der die Clusterdiskussion in den 1990er-Jahren wiederbelebt und den Begriff „Cluster“ im ökonomischen Kontext populär gemacht hat. Hartmann arbeitet aus der Vielzahl von Veröffentlichungen zentrale Elemente heraus, die einen Cluster charakterisieren.

Als erstes wichtiges Merkmal erscheint demnach die Spezialisierung, die durch eine Arbeitsteilung und Kooperation zwischen den beteiligten Un-

ternehmen und Partnern entsteht und sich in Form von einfachen Input-Output-Beziehungen zwischen Firmen, aber auch dem Wissensaustausch zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen zeigt. Die räumliche Konzentration als zweites Element „ist dabei sowohl für das Funktionieren von stark arbeitsteiligen Leistungserstellungsprozessen etwa innerhalb von Just-in-Time-Netzwerken erforderlich als auch innerhalb von Beziehungsmustern, die starkes Vertrauen zwischen den Partnern erfordern, wie etwa gemeinsame Forschungs-, Entwicklungs- oder Innovationsvorhaben.“ (S. 8f) Das dritte zentrale Charakteristikum, *Spill-over*- und Synergie-Effekte, ist ein Ergebnis der vorher erwähnten Kooperationen und Interdependenzen zwischen spezialisierten Akteuren. „Es sind gerade diese Effekte, welche Cluster für die Wirtschaftspolitik so interessant machen. Eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit von Regionen, die zu einer Zunahme der Produktivität und des Wachstums führt und somit auch die Beschäftigung erhöht, lässt sich auch auf diese Wirkungen von Clustern zurückführen.“ (S. 9)

Eben wie diese von Clusterbildungen generierten Wirkungen nachhaltig bleiben und Netzwerke von sich aus Strategien zur Vermeidung von Krisen entwickeln und institutionelle Sklerosen verhindern könn(t)en, steht im Zentrum der Analyse Hartmanns. Er nähert sich diesen Fragen mit einer Konkretisierung, was unter der „Lernfähigkeit von Clustern“ zu verstehen sei, nämlich die Fähigkeit von Netzwerken und Betrieben in einem Cluster, neue Reaktionsprogramme in Gestalt neuer Strategien zu erwerben und einzuüben. Diese neuen Strategien fungieren im Idealfall als problemadäquate Antworten auf akute Krisenphasen,

die durch exogene Schocks ausgelöst wurden, und führen zur Veränderung von bestehenden Kernkompetenzen und Routinen sowie Strukturen und Prozessen, wobei gleichzeitig obsolet gewordene Reaktionsprogramme verlernt werden (vgl. S. 44).

Demnach lassen sich einige Schlüsselcharakteristika der Lernfähigkeit von Clustern ausmachen. Wesentlich ist das Entwickeln neuer Reaktionsprogramme als Antwort auf exogene Schocks, das darin bestehen kann, neue Technologien zu erwerben, zusätzliche Märkte zu erschließen oder das bestehende Leistungsprogramm in Marktnischen zu diversifizieren. Ergänzend dazu kann das Verlernen von überkommenen Reaktionsprogrammen eine Grundvoraussetzung sein, um auf unvorhergesehene Entwicklungen adäquat reagieren zu können. „Der Prozess des Verlernens betrifft sowohl das Aufgeben obsolet gewordener Verhaltensmuster als auch das Verlassen alter (liebgewonener) Perspektiven. Verlernen wirkt dabei einerseits auf die vorhandenen Normen, Kernkompetenzen und Routinen, andererseits können jedoch ebenso die Strukturen einer Organisation betroffen sein.“ (S. 47) Dieses Reaktionspotenzial ist nicht nur auf betrieblicher, sondern auch auf überbetrieblicher Ebene erforderlich. Komplementäre Kompetenzen und Wissensbestände der Partner in einem Netzwerk sowie funktionierende Kommunikations- und Interaktionsprozesse können dieses Potenzial zur Entfaltung bringen.

Nach dieser theoretischen Annäherung an das Lernpotenzial von Netzwerken leitet Hartmann zur Frage der Beobachtbarkeit von Lernprozessen innerhalb von Clustern über. Er wägt die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Beobachtungsmethoden ab, wählt für

die Analyse der steirischen Netzwerke die empirische Erhebung in Form von strukturierten Befragungen und begründet dies damit, dass im Zentrum seiner Untersuchung mehrere Cluster stehen, Vergleichbarkeit und Übertragbarkeit der Methodik gefragt sind und sich beispielsweise eine wirtschaftshistorische Betrachtungsweise aufgrund des vergleichsweise kurzen Bestehens mancher dieser Cluster nicht eignet. Die Grenzen dieses Ansatzes, darauf weist der Autor auch hin, bestehen darin, dass die durch Befragungen erfasste Lernfähigkeit letztlich nur als Potenzial beschrieben werden kann und im Unterschied zu einer historischen Analyse die Frage offen bleibt, ob der untersuchte Cluster im Falle einer Krise tatsächlich in der Lage wäre, adäquat auf diese zu reagieren.

Im nächsten Schritt werden unterschiedliche Konzepte und Theorien von Lernen in der ökonomischen Literatur sowie kognitionswissenschaftliche Lernkonzepte daraufhin untersucht, ob sie eine brauchbare Basis bieten, um ein operationalisierbares Lernmodell für konkrete Erhebungen in Clustern zu konstruieren. Hartmann greift dabei auf das Drei-Ebenen-Modell nach Argyris und Schön zurück, die drei grundlegende Arten organisationalen Lernens beschrieben haben, und adaptiert es für die Untersuchung der steirischen Cluster.

Single-loop-learning ist dabei als reaktives Erhaltungslernen zu verstehen, da es auf den Erhalt bzw. die Anpassung von Wissen abzielt, ohne den gegebenen Rahmen zu verändern. Vorhandene Kernkompetenzen, Routinehandlungen und die bestehende Wissensbasis werden vertieft und elaboriert, ohne jedoch den grundlegenden Wesensgehalt des Organisationszwecks zu verändern. *Double-loop-*

learning in Ergänzung dazu erkennt und behebt nicht nur Fehler, sondern hinterfragt und verändert überdies bestehende Normen, Werthaltungen und Abläufe. Es setzt die Fähigkeit und die Bereitschaft zum Verlernen bestehenden Wissens und zum Denken in Alternativen voraus und kann die bestehenden Handlungsmöglichkeiten (Reaktionsprogramme) einer Organisation erweitern und deren Krisenresistenz stärken. *Deutero-learning* schließlich reflektiert über die vorhin genannten Lernformen und macht sie zum Gegenstand eines übergeordneten organisationalen Lernprozesses (vgl. S. 78 ff).

Ausgehend vom gewählten Drei-Ebenen-Modell nach Argyris und Schön leitet Hartmann über zur Entwicklung und Operationalisierung von geeigneten Indikatoren für eine Befragung in Clusterunternehmen. Damit verbunden ist die Klärung, welche Lernsysteme letztlich über die Fähigkeit verfügen, das für die Überwindung von Krisen so wichtige *Double-loop-learning* auf Clusterebene zu ermöglichen. Hartmann arbeitet informelle und partizipative Lernsysteme als jene Konzepte heraus, die einerseits in der Lage sind, *Double-loop-learning* für die Beteiligten zu ermöglichen und andererseits die Reichweite haben, sowohl die betriebliche als auch die überbetriebliche Ebene zu erfassen (vgl. S. 111ff). Beide Systeme bieten sich aus seiner Sicht für die empirische Analyse der potenziellen Lernfähigkeit von Clustern an, werden anhand konkreter Ausprägungen auf diesen Ebenen operationalisiert und bilden die Grundlage der Befragung. Die Erscheinungsformen informeller Lernsysteme reichen von der Tee- oder Kaffee-Ecke über private Gespräche bei Info-Veranstaltungen bis hin zur Kontaktpflege zu alten Schul- oder

Studienkollegen. Partizipative Systeme zeigen sich u. a. in arbeitsplatznahen Lerngruppen sowie überbetrieblichen F&E- und Projektteams.

Gegenstand der Untersuchung waren fünf steirische Cluster, die im Rahmen einer Analyse im Jahr 1998 identifiziert wurden. Konkret ging es dabei um Cluster in den Bereichen Automobil, Metall, Holz, Informationstechnologie und Chemie/Pharma. Die Befragung umfasste insgesamt 149 steirische Clusterunternehmen, die damals rund 41.000 Personen beschäftigten.

Diese empirische Erhebung hat ergeben, dass informelle Gespräche im Rahmen von Fachveranstaltungen eine wichtige Lernmöglichkeit für die Unternehmen darstellen, während soziale Netzwerke wie Sportvereine oder Clubs, aber auch Stammtische mit Kollegen anderer Firmen als wenig relevant eingestuft wurden. Im Rahmen partizipativer Lernsysteme bildeten vor allem gemeinsame Projekte und Forschungsvorhaben die Basis gemeinsamen Lernens. Hartmann stellt seine Beobachtungen in den Kontext anderer Untersuchungen zum gleichen Thema und zieht den Schluss, dass den steirischen Clustern die Fähigkeit zugesprochen werden kann, Lernfähigkeit auf überbetrieblicher Ebene hervorzuheben. Verhaltenserweiterndes Lernen sei auf Basis seiner Befragung in verschiedenen Ausprägungen für diese Cluster nachweisbar (vgl. S. 189).

Die Relevanz der Lernfähigkeit für das langfristige Überleben von Clustern verknüpft Hartmann abschließend mit der Betonung eines erweiterten Politikverständnisses insofern, als sich für die regionale Innovations- und Technologiepolitik dadurch neue Aufgaben ergeben. Die regionalpolitische Verantwortung könne sich nicht in der Clusteridentifikation, -auswahl und -im-

plementierung im Sinne einer Starthilfe erschöpfen, sondern erfordere langfristige Unterstützung, die auch den Informationsbedürfnissen des Clusters und seiner Mitglieder Rechnung trage und ein differenziertes Standortmanagement notwendig mache.

Insgesamt bereitet Hartmann die Thematik der Lernfähigkeit von Clustern sehr übersichtlich und nachvollziehbar auf. Vor allem die Darstellung der Stärken und Schwächen hinsichtlich der Anwendbarkeit unterschiedlicher Lernkonzepte und Lernsysteme auf Cluster ist gut gelungen.

Trotz dieser positiven Eindrücke weist die Arbeit einige Schwächen auf, was teilweise auch auf die Themenauswahl zurückzuführen ist. Hartmann hat es sich nicht leicht gemacht, wenn er einen schwer messbaren Prozess (Lernen) in einem (nach wie vor) vage definierten System (Cluster) zum Gegenstand seiner Untersuchung macht. Keine Frage der Themenstellung ist allerdings die unverständliche Tatsache, dass das im Jahr 2006 publizierte Buch auf Befragungsergebnissen aus dem Jahr 1998 aufbaut. Acht Jahre sind angesichts der Dynamik im Wirtschaftsgeschehen ein langer Zeitraum, sodass eine scheinbar aktuelle Analyse im Extremfall den Charakter einer wirtschaftshistorisch interessanten Abhandlung bekommen kann. Letzteres dürfte, wiewohl es auch dafür Bedarf gibt, wahrscheinlich nicht Ziel des Autors gewesen sein.

In diesem Zusammenhang sei auch angemerkt, dass ein gründlicheres Korrekturlesen dem Text gutgetan hätte. So datiert Hartmann den Untersuchungszeitraum in der Einleitung (S. 4) auf 1998, im Hauptteil der Arbeit auf 1999 (S.120), um ihn in der Zusammenfassung seiner Ergebnisse (S. 183) schließlich wieder in das Jahr

1998 zu verlegen.

Verstärkt wird das Problem der lange zurückliegenden Befragung durch nach wie vor bestehende Unklarheiten, anhand welcher Kriterien ein Cluster nun zu definieren und in der wirtschaftspolitischen Realität festzustellen sei. Das Konzept lässt einige Fragen offen: Wie viele Unternehmen und Institutionen braucht ein Cluster? Welche geografischen Distanzen zwischen den interagierenden Partnern sind noch zulässig, damit man von einem Cluster sprechen kann? Welche Verbindungen zwischen den Clusterpartnern sind relevant, und wie misst man sie?

Hartmanns Ausführungen bringen diesbezüglich keine Klarheit. Er weist darauf, dass die Identifikation der Cluster mittels eines regionalökonomischen Input-Output-Modells für die Steiermark erfolgte. Auf Basis dieses Modells wurde 1998 beispielweise ein steirischer Informationstechnologie-Cluster identifiziert. Die Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft, ein zentraler Akteur in der Entwicklung und Förderung von Clustern in der Steiermark, listet aktuell vier steirische Cluster auf – ein Informationstechnologie-Cluster findet sich darunter nicht. Auch in der vom Steiermärkischen Landtag am 19. September 2006 beschlossenen neuen Wirtschaftsstrategie des Landes Steiermark findet sich kein IT-Cluster. Dass in dieser Wirtschaftsstrategie im Unterschied zur Darstellung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft von fünf steirischen Clustern die Rede ist, zeigt außerdem – ohne Hartmann dies zum Vorwurf zu machen –, dass die schwammigen wirtschaftstheoretischen Clusterbeschreibungen bzw. -definitionen offenbar unterschiedliche Wahrnehmungen in der wirtschaftspolitischen Realität zur Folge haben.

Jedenfalls wird man aus dem vorhin Genannten folgern können, dass es einen IT-Cluster in der Steiermark nicht (mehr) gibt. Die Untersuchung dieser möglicherweise auch zeitlich bedingten Wahrnehmungsdiskrepanz hätte sich für Hartmanns 2006 publizierte Arbeit geradezu angeboten. Was sind die Ursachen, dass es diesen 1998 offenbar noch existierenden Cluster jetzt nicht mehr gibt? Wie konnte es dazu kommen, wenn Hartmann abschließend zum Ergebnis gelangt, dass den steirischen Clustern im Jahr der Befragung zugesprochen werden konnte, Lern-

fähigkeit auf überbetrieblicher Ebene hervorzubringen? Es wäre angesichts der Tatsache, dass seit der Befragung der steirischen Clusterbetriebe bereits acht Jahre vergangen sind, interessant gewesen zu erfahren, wie sich der IT-Cluster vor dem Hintergrund der von Hartmann gewonnenen Erkenntnisse entwickelt hat. Das war zwar nicht das Untersuchungsziel, hätte aber die doch sehr abstrakten und nicht mehr ganz taufrischen Ergebnisse wenigstens um einige Aktualitäts- und Realitätsbezüge bereichern können.

Marcel Kirisits

Theorie der Unbildung und Theorien der Bildung

Rezension von: Konrad Paul Liessmann, Theorie der Unbildung. Die Irrtümer der Wissensgesellschaft, Paul Zsolnay Verlag, Wien 2006, 175 Seiten, € 18,40.

Dies sollte eine Besprechung ausschließlich des neuen Buchs von Konrad Paul Liessmann mit dem Titel „Theorie der Unbildung“ werden. Im Verlauf des Schreibens habe ich mich entschlossen, zwei Aufsätze¹ von Reinhard Koselleck bzw. Jan Pakulski dazuzunehmen, um etwas Klarheit in zwei Fragestellungen zu erlangen, die nicht nur mich gegenwärtig besonders beschäftigen: Erstens, welche Ursachen es hat, dass Personen, die Bildung als Beruf haben, alles von sich weisen, was Bildung mit „Wirtschaft“ in Verbindung bringen könnte? Zweitens, woher kommt die herausragende Bedeutung, die neuerdings der Bildung in der Sozialstaatsdiskussion zugeordnet wird?

Zurück zu Liessmann. Er ist einer der Autoren in Österreich, Wissenschaftler des Jahres 2006, die sich beständig zu Bildungsthemen äußern und in dieser Funktion öffentlich wahrgenommen werden. In „Theorie der Unbildung“ beschreibt er die bildungspolitische Entwicklung der letzten Jahre an den Universitäten als eine Verfallsgeschichte, von der bildungsorientierten Universität zur Produktionsstätte von Unbildung. Die Beschreibung dieses Verfalls ist schlicht die Darstellung seines beruflichen Alltags, denn als Universitätsprofessor ist er eine Art Bildungsproduzent, der sich nun in einer Unbildungsproduktionsstätte sieht. Das Buch liest sich also als Darstellung der

Produktionsbedingungen und –weisen universitärer Bildung. Auf andere Orte, an denen Bildung bzw. Unbildung stattfindet, geht Liessmann nicht ein.

Ein wenig Begriffsgeschichte

Auch wenn er über „Unbildung“ schreibt, geht Liessmann natürlich von einem bestimmten Bildungsbegriff aus, nämlich jenem von Humboldt. Unbildung setzt dort ein, so der Autor, wo Bildung vermarktet, kommodifiziert wird. Damit beginnt unweigerlich die Verfallsgeschichte. Bildung wird nunmehr nicht als Zweck an sich, sondern als persönliche – und gesellschaftliche – Investition gesehen, die möglichst viel Ertrag bringen und die so (Un-)Gebildeten auf dem sozialen „Statusbazar“ möglichst weit nach oben tragen soll. Die Universitätsreformen kreisen ausschließlich um die Bestimmung und Erhöhung dieses Ertrags.

Das Buch ist ein recht zorniges Pamphlet. Der Charakter des Pamphlets bringt es mit sich, dass Liessmann auf eine eingehende Darstellung seines Begriffs von Bildung verzichtet, vielmehr als Quelle auf eine Schrift Humboldts über die Bildung verweist. Er setzt sich auch nicht mit Zeitgenossen Humboldts oder späteren Autoren auseinander, um den von ihm verwendeten Begriff in Abgrenzung zu präzisieren. Das macht den Umgang mit diesem viel benützten und geprägten Begriff „Bildung“ bzw. nicht weniger „Unbildung“ schwer. Um dem abzuweichen wende ich mich dem Aufsatz von Koselleck zu. Der Aufsatz ist eine Art abschließender Synopse eines Projekts des Arbeitskreises für moderne Sozialgeschichte, das schließlich in vier Bänden das Thema „Bildungsbürgertum im 19. Jahrhundert“ aufgearbeitet hat. Autoren bzw. Herausgeber

waren neben Koselleck Werner Conze, Jürgen Kocka und Rainer Lepsius.

In der Synopse geht Koselleck noch über diesen Zeitrahmen hinaus und zieht einen ideen- und sozialgeschichtlichen Bogen der Entwicklung des Bildungsbegriffs von seinem Aufkommen um 1800 bis heute. Wir haben es also mit einem relativ jungen Begriff zu tun, der als Leitmotiv den Begriff der Aufklärung ablöst und zuerst zwei besondere Merkmale aufweist: Zum einen ist er ein spezifisch deutscher Begriff und deutlich abzugrenzen von Begriffen in anderen Sprachen wie *Formation*, *Education* aber auch *Culture* oder *Civilisation*. Es handelt sich jeweils nicht nur um unterschiedliche Begriffe, sondern auch um unterschiedliche Bedeutungsgehalte. Zweitens: „Es zeichnet den deutschen Bildungsbegriff geradezu aus, nicht spezifisch bürgerlich oder politisch konzipiert worden zu sein – sondern primär theologisch.“ Das deutsche Wort „bilden“, so Koselleck, enthält eine aktive Bedeutung des Schaffens und Formens, aber im theologischen Kontext ist die Bedeutung eine passive, des Empfangens, entsprechend der Schöpfungstheologie, „Gott schuf den Menschen ihm zum Bilde“. Über die *Imitatio Christi* und die *Imago-Dei*-Lehre, die Forderung, dass das Abbild sich dem Urbild nähere, die Verschmelzung von Gott und Seele, wird Bildung zur *Deificatio*.

Und Koselleck weiter: „Selbst der junge Humboldt, der sich entschieden aus jeder autoritären Fremdbestimmung einer Religion befreite, um der geistig-sittlichen Selbstbestimmung das Wort zu reden, entkommt nicht einer christlich-neuplatonischen Formel: ‚Denn alle Bildung hat ihren Ursprung allein in dem Innern der Seele, und kann durch äußere Veranstaltungen nur veranlasst, nie hervorgebracht

werden.‘ Der sittliche Mensch bildet sich, durch das Anschauen der höchsten idealischen Vollkommenheit im Bilde der Gottheit.“

Der zweite Aspekt des Bildungsbegriffs, der aktive, tritt in der aufklärerischen pädagogischen Tradition als Leistung hinzu, und in diesem Sinn stellt Humboldt 1809 den Antrag, eine Universität zu errichten, um die „National-Erziehung und Bildung“ zu gewährleisten. „Alles, was sich in Deutschland für Bildung und Aufklärung interessiert“, sollte hier eine Freistatt finden.

Aus diesen beiden Aspekten der Bildung, dem Heilswissen und dem Leistungswissen, folgt, so Koselleck, ein „gehöriger Anspruch auf Herrschaftswissen, denn Wissen war Macht; die Universitätsbildung öffnete das Tor, über die traditionelle Ständeordnung hinweg auch politischen Einfluss zu suchen und zu gewinnen“. Der Bildungsbegriff vereinigte also in verschieden zu gewichtenden Anteilen sowohl Heilswissen wie Leistungswissen und auch Herrschaftswissen in sich. Gleichwohl, so Koselleck, lässt er sich nicht auf diese drei Bestimmungen reduzieren.

Zu diesem letzten Satz, der die Argumentation Kosellecks wiedergibt, dass der Bildungsbegriff nicht zu vereinnahmen ist, komme ich noch später. Hier sei nur hingewiesen auf die anthropologische Deutung, die einen möglichen Ausweg aus dem Zuschreibungsdilemma zeigt. Zentral ist in den obigen Ausführungen die Differenzierung der drei Aspekte von Bildung, die andeutet, wie die nicht-historische Übernahme der Position Humboldts zu einer völligen Abweisung der Zumutungen der gegenwärtigen Bildungspolitik führt und zugleich auch als Gegengift, als Antidot, reklamiert werden kann.

Insbesondere wird sichtbar, weshalb

die Lektüre der „Theorie der Unbildung“ neben einiger Zustimmung auch Unbehagen verursacht: Liessmann scheint die beiden Aspekte des Heils- und des Herrschaftswissens beliebig zu gebrauchen, und man kann schwer erkennen, ob es ihm nun um den Verlust des Wissens oder um den Verlust der Herrschaft geht. Beides kann man beklagen, aber es ist nicht dasselbe, es sei denn, man setzt es in eins und betrachtet sich als eine Art Gralshüter oder Hohepriester der Bildung.

Bildung und Arbeit

Durch Hegel – hier folge ich weiterhin dem Text Kosellecks – tritt der Begriff der Arbeit in den Kontext von Bildung. Hegel unterläuft die aristotelische Gegenüberstellung zwischen einer Tätigkeit der Freien in Muße und der nutzbringenden Arbeit der Banausen und Unfreien. Nicht die Grenze zwischen Hand- und Kopfarbeit bestimmt die Bildung, sondern jede Arbeit bildet. Jede Tätigkeit ist Arbeit, sofern sie die Bedürfnisse selbst generiert, die sie befriedigt. In der Leistung Hegels, Bildung aus Arbeit und Arbeit aus Bildung hervorgehen zu sehen, lag „das Potenzial, jene Zustände zu kritisieren, die den sogenannten Bildungsbürger auf Kosten der Fabrikarbeit honorierten – ein kritisches Potenzial, das Marx so gut ausschöpfte wie Virchow, der (mit Hegel) eine Entlastung der Arbeiter durch die Maschine erwartete. Die Technik wurde ihm zum Symbol – oder zum Vehikel – des Ausgleichs, weil hier theoretische und praktische Arbeit allemal konvergieren, die ohne gemeinsame wissenschaftliche Bildung nicht zu leisten sind“.

Dieses Potenzial wird in den folgenden Jahrzehnten in den beiden unterschiedlichen und verwobenen

Richtungen geschichtsmächtig – in der Entwicklung einer technischen Zivilisation und der einander gegenüberstehender sozialer Klassen. Bildung lässt sich in diesem Geflecht, so Koselleck, nicht zuordnen, deshalb „musste der Statistiker Hoffmann bei seinem Versuch, Bildung 1844 rein sozial zu klassifizieren, auf heterogene, einander überlappende Kategorien stoßen, die querlaufen: Es gebe erwerbstätige Gebildete, so wie es ungebildete Eigentümer und ungebildete Eigentumslose gebe. Bildung ist sozial bedingt, aber nicht sozial radizierbar“.

Seit dieser Zeit hat sich die Bedeutung von Bildung verändert. Ich komme damit zu dem Unwort „Humankapital“. Der deutsche Bildungsökonom Dieter Timmermann zitiert Schätzungen, wonach sich das Verhältnis von Sach- zu Humankapital in den letzten hundert Jahren von 10:1 auf 1,5:1 verändert hat. Ein Blick in ein Warenhaus oder einen Supermarkt und auf die Wertschöpfungsketten der dort ausgestellten Produkte zeigt, dass es mittlerweile nicht mehr um Knappheit und gegenständliche Erzeug- und Formbarkeit der Materialien und der Güter geht, sondern darum, wie man sie gestaltet und verkauft, welche „Konsumkultur“ man rund um sie kreiert. Daher gewinnt der hoch qualifizierte, „kreative“ Anteil an Produktion und Dienstleistung zunehmend an Bedeutung.

Ein wenig Klassenanalyse

Daraus ergeben sich neue Differenzierungen und Spaltungen. Die klassenanalytische Diskussion kreist gegenwärtig um die Frage, inwieweit die Stellung im Produktionsprozess noch gesellschaftliche Ungleichheitslagen (*social cleavages*) entscheidend definiert. Ein Teil der Forscher in diesem

Feld geht nach wie vor von der Gründung gesellschaftlicher Ungleichheit aus der Stellung im Produktionsverhältnis aus und beruft sich dabei auf Marx und auch Max Weber, wenngleich dieser schon einen Übergang markiert. Ein anderer Teil sieht, in Anlehnung an Durkheim, Bourdieu und den Kulturalismus, Beruf, Status, hierarchische Position oder Geschlecht, Ethnie oder Exklusion als neuere Definitionskriterien für Ungleichheit.

Bildung firmiert in klassenanalytischer Sicht bei Marx, etwa an der bekannten Stelle in den „Grundrissen“ über die „Hebung der allgemeinen Intelligenz“, als Voraussetzung für die Erhebung der Arbeiterklasse, und auch in der österreichischen sozialistischen Bildungstradition, bei Glöckel und anderen, wird dieser kollektive Bildungsansatz vertreten.

Demgegenüber finden sich schon 1915 bei Max Weber folgende Anmerkungen zu den durch Diplome beglaubigten Gebildeten: „Die Ausgestaltung der Universitäts-, technischen und Handelshochschuldiplome, der Ruf nach Schaffung von Bildungspatenten auf allen Gebieten überhaupt, dienen der Bildung einer privilegierten Schicht in Büro und Kontor. Ihr Besitz stützt den Anspruch auf Konnubium mit den Honoratioren (auch im Kontor werden naturgemäß Vorzugschancen auf die Hand der Töchter der Chefs davon erhofft), auf Zulassung zum Kreise des „Ehrenkodex“, auf „standesgemäße“ Bezahlung statt der Entlohnung nach der Leistung, auf gesichertes Avancement und Altersversorgung, vor allem aber auf Monopolisierung der sozial und wirtschaftlich vorteilhaften Stellungen zugunsten der Diplomanwärter.“²

Weber beobachtet und beschrieb in den 1920er Jahren die Herausbildung einer Schicht und ihr Bemühen um Ab-

sicherung und Festigung ihrer Position. Diese Schicht definiert sich durch das Merkmal Bildung, hier genauer technische Bildung. Sie entfaltet sich nach oben und grenzt sich nach unten ab. Dazu werden die meritokratischen Prinzipien von Verdienst, Leistung und Gleichheit als allgemein gültig erklärt und ins Treffen geführt. Diese Gruppe ist ambivalent. Sie kämpft mit den meritokratischen Prinzipien gegen den Adel und traditionelle Statusordnungen, tendiert aber ebenso dazu, sich abzuschließen und die Zugänge zu monopolisieren. So realisiert sich das transportierte allgemeine Versprechen nur für eine begrenzte Zahl.

Bildungsschübe

In der neueren Geschichte Österreichs lassen sich zumindest drei große Bildungsschübe erkennen, die mit der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung einhergehen: die Emanzipation des Bürgertums gegenüber der Adelselite, die besonders unter der von ständischen Einengungen befreiten jüdischen Bevölkerung wirksam wird; die Bildungsentfaltung in der Arbeiterbewegung, die kollektiv eingehengt bleibt; schließlich die Bildungsreformen der späten 1960er Jahre.

Dazwischen liegt die vollständige Vertreibung der Intelligenz in den Jahren 1934 bzw. 1938 und ihre teilweise Ersetzung durch Gruppen, die diese Vertreibung opportunistisch oder denunziatorisch zu ihrem eigenen Weiterkommen nutzten. Dies ist allerdings als ein Verfall und Qualitätsverlust zu sehen, von dem sich das Land nicht mehr erholt hat, insbesondere deshalb, weil die Profiteure dieser Vertreibung nach dem Krieg nichts unversucht ließen, die Geschichte ihres Aufstiegs zu tilgen – und das bedeutete, in Provin-

zialität zu verharren. Hier kurz am Beispiel von Liessmanns Fach, der Philosophie dargestellt: Kein Lehrbuch der Philosophie des 20. Jahrhunderts wird Wittgenstein, Popper und einige andere Österreicher unerwähnt lassen, aus der Zeit nach 1945 wird aber zu Recht kein Österreicher mehr Erwähnung finden, sieht man von dem wunderbaren Verstörer Feyerabend ab.

Die Bildungsreformen der späten 1960er Jahre, ein Gemenge, in dem sich meritorsche, egalitäre und technizistische Motive bunt mischen und das sich der ökonomischen Blüte, dem „goldenen Zeitalter“, verdankt, führen zu einer Explosion der Beteiligung an Bildung. Zeitgleich Anfang der 1960er Jahre begründen die Arbeiten von Becker die Bildungsökonomie als Forschungszweig. Bildung wird nicht mehr als Konsum-, sondern vielmehr als Investitionsgut gesehen. Karl Kraus hat einmal die Psychoanalyse als „die Krankheit, für deren Diagnose sie sich hält“, bezeichnet. Ähnlich könnte man die Wirkungsgeschichte des nunmehrigen Redens von Humankapital sehen.

Der neue Ansturm auf die mit Bildung korrelierenden Positionen in Wirtschaft und Gesellschaft erzeugt Wachstum, das ist seine wohlfahrtsstaatliche Sanktifizierung, aber auch neue Formen der Gruppierung. Halten wir uns nur eine Zahl vor Augen: Noch Anfang der 1960er Jahre waren in Österreich etwa 20.000 StudentInnen inskribiert. Gegenwärtig sind es über 200.000. Das ist eine Vervielfachung um den Faktor zehn. Dieser Anstieg bedeutet das Ende sowohl der „bildungsbürgerlichen“ Tradition gesellschaftlicher Leistungselite von „Besitz und Bildung“ als auch des kollektivistischen, sozialistischen Gegenbildes der Emanzipation der Arbeiterklasse durch Bildung.

Resultat des Prozesses, den schon Max Weber in seinen Anfängen und nach dem Krieg für Deutschland etwa Dahrendorf diagnostiziert, ist die liberal-meritorische Szenerie des Aufstiegs durch Bildung samt utilitaristisch-wohlfahrtsstaatlicher Begründung.

Paradoxien der Bildung

Doch der vermutete und gewünschte Aufstieg ist nun auch nicht mehr so gesichert, wie er einst schien. Denn die schiere Zahl der AnwärterInnen führt zu dem Risiko, dass das Resultat mit der Anstrengung nicht Schritt hält. Timmermann nennt diesen Sachverhalt das bildungsökonomische Paradoxon: Man muss immer mehr lernen, mit zunehmend ungewissem Resultat. Wer nicht glaubt, dass die Anstrengungen zunehmen, vergleiche nur die Qualität und den Umfang einer durchschnittlichen Dissertation von, sagen wir, 1950 mit dem einer Diplomarbeit von 2007.

Dem bildungspolitischen Paradoxon entspricht eines der Gleichheit: Bildung führt zu mehr Gleichheit und zu Ungleichheit. An einem beliebigen Punkt der Bildungsexpansion steht nicht nur mehr Gleichheit, sondern auch ein neues Ungleichheitsgefüge, in dem der Teiler nun nicht mehr Klasse, Stand oder Tradition, sondern Bildung ist (und indirekt natürlich auch Herkunft, wenn man das kulturelle und soziale Kapital mitdenkt, das vom öffentlichen Teilsystem Schule nicht berührt wird). Ökonomisierung der Bildung und Verwissenschaftlichung der Produktion sind in enger Wechselwirkung erfolgt. Kopf- und Handarbeit haben sich angenähert. Beide sind heute Produktionsfaktoren, wie es schon Hegel vorausgedacht hatte. Einstweilen bleibt offen, ob dies in, altmodisch ge-

sagt, entfremdeter oder in emanzipativer Form geschieht.

Das wendet sich nun gegen die Produktionsorte von Bildung selbst. Lange Zeit – seit der Universitätsreform der 1970er Jahre – war, wie es scheint, ein Nebeneinander der Welten möglich. PhilosophInnen konnten sich in Seminaren über die Metaphysik ergehen, während einige hundert Meter weit entfernt ungleich mehr jungen Menschen etwa Betriebswirtschaft und Personal- und Rechnungswesen beigebracht wurden. Nun ist der Burgfriede vorbei, die Saat aufgegangen, und die Legionen von BetriebsprüferInnen und PersonalistInnen unterziehen die Stätten ihrer Ausbildung selbst der Effizienzprüfung. Unter dem Personal der Universitäten beginnt der Kampf um die Plätze: Wer wird forschen dürfen, wer muss das künftige akademische Proletariat zurichten und wird dabei auch nicht viel besser gestellt sein.

Bisher horizontale Hierarchisierungen werden vertikal radikalisiert. „Führung“ hat Konjunktur. Dieser vormoderne, tribalistische Begriff erfährt eine paradoxe bürokratische Renaissance, aus vielleicht zeitgeschichtlicher Peinlichkeit noch in züchtiger Verballhornung als „Führungskraft“ (wer spricht schon von „Sekretariatskraft“ oder „Facharbeitskraft“?). In dieser Peinlichkeit offenbart sich der Zweck des Unternehmens als ständische Abschließung, die dazu dient, KonkurrentInnen auf Abstand zu halten. Das hatten wir doch schon. So erweist sich auch in diesem Fall, dass Bildung ein schwächerer Teiler ist als Eigentum, Macht, Status oder Hierarchie. Die normative Selbstbindung der „*societas eruditorum*“ war und ist Fiktion. Der frühere Rektor spielt nunmehr CEO und freut sich darüber, den Größen aus Banken und Industrie im

Universitätsrat die Wissensbilanzen vorlegen zu dürfen.

Diese Verengung bekommt nun den Wissenschaften nicht und führt, wie Liessmann sehr schön zeigt, zu einer weiteren Paradoxie – in Gestalt der neuen Eliteuniversitäten. Denn diese sollen nach den Grundsätzen aufgebaut sein, die Liessmann der Humboldt'schen Universität zuschreibt: Freiheit der Forschung und der Lehre. Dass allerdings Financier des österreichischen ISTA die Industrie sein soll, will nicht recht in dieses Bild passen. Die Einrichtung solcher Institute wird auch das Spannungsverhältnis von Massenuniversität und Bildung so wenig lösen wie die Errichtung von gläsernen Manufaktur-Fabriken, in denen Luxusautos hergestellt werden, der Bewältigung des Massenverkehrs dient. Der Sachverhalt selbst zeigt jedoch, dass Bildung letztlich ihre Eigengesetzlichkeit hat und gewissermaßen nicht auszurotten ist.

Vorsorge und Selbstsorge

Eine neue Konjunktur, die auf sehr alte Begriffsschichten zurückzugreifen scheint, erlebt Bildung im Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Konzept des vorsorgenden, investiven Sozialstaats. Investitionen in die BürgerInnen frühzeitig im Leben sollen dazu führen, dass im weiteren Lebensverlauf weniger Reparaturen und Hilfestellungen erfolgen müssen. Das Idealbild sind BürgerInnen, die in der Lage sind, ein selbstorganisiertes Leben zu führen. Bleibt die Frage, ob der so weit helfende Staat sich bei jenen, die das Angebot nicht annehmen, zum strafenden, missachtenden Staat kehrt und, zweitens, Bildung hier nicht überfrachtet wird. Doch abgesehen davon und von der Gefahr der Ersetzung der Sozial-

politik durch eine Tugendlehre, lässt dieses Konzept an die antike „Selbstsorge“ denken, die wir etwa bei Platon im „Alkibiades“ finden und die im Römischen als *cura sui* firmiert.

„Wenn du bald nicht mehr jung und schön sein wirst“, lässt Platon den Sokrates fragen, „welche Eigenschaften wirst du, Alkibiades, dann benötigen, wie wirst du sein müssen, um deiner Bestimmung, die Herrschaft anzutreten, gerecht zu werden?“ Was bei Platon noch aristokratisch, als Herrschaftsaspiration thematisiert ist, wendet sich bei den Römern zu einer allgemeinen, alle Bürger betreffenden kritischen Tätigkeit sich selbst, der umgebenden Kultur und dem Leben gegenüber. Es handelt sich hier nicht so sehr um ein normatives Verständnis von Bildung als vielmehr um eine Art Propädeutik, die noch davor liegt und die uns erst in die Lage versetzen soll, uns Bildung anzueignen. „Hermeneutik des Selbst“ hat dies Foucault genannt, und um dieses Thema kreist sein Spätwerk. Das Wiederaufgreifen dieses Themas im gegenwärtigen sozial- und bildungspolitischen europäischen Diskurs zeigt, dass Gesellschaften ohne eine personale und zugleich integrative Konzeption von Bildung nicht auskommen, vor allem bzw. vielleicht gerade auch wegen ihrer Effizienzkalküle.

Vergegenwärtigt man sich die eingangs angeführten drei Aspekte von Bildung als Heils-, Leistungs- und Herrschaftswissen, so zeigt sich eine

aufkommende Obsoleszenz. Heilswissen findet nicht mehr die nötige Ehrfurcht und Aufmerksamkeit, Leistungswissen ist nicht mehr distinktiv, sondern Gemeingut, und deshalb gründet Herrschaft mittlerweile auf anderen Kriterien als auf Wissen. Das Versinken dieser Aspekte führt nicht so sehr zur Unbildung, sondern eröffnet Raum für einen neuen, vielleicht von Zumutungen freieren und entspannten Ausblick auf das, was Bildung sein könnte.

So heißt es auch bei Koselleck abschließend: „So wenig die Bildung einst auf den Bürger zurückgeführt werden konnte, so groß bleiben heute ihre Chancen, auch die Transformationen der industrialisierten bürgerlichen Gesellschaft zu überdauern. Es gibt Strukturen der einmal auf ihren Begriff gebrachten Bildung, die epochenübergreifend wirksam bleiben.“

Alexander Schneider

Anmerkungen

- ¹ Reinhart Koselleck, Zur anthropologischen und semantischen Struktur der Bildung, in: Begriffsgeschichten (Frankfurt am Main 2006). Jan Pakulski, Foundations of a post-class analysis, in: Erik Olin Wright (Hrsg.), Approaches to Class Analysis (Cambridge 2005).
- ² Max Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Aufl. (1976) 577, engl. Übers. zit. bei Pakulski (2005) 163.

Warum „No Logo“ auch für Menschen gelten sollte

Rezension von: Gabriele Michalitsch, Die neoliberale Domestizierung des Subjekts.

Von den Leidenschaften zum Kalkül, Campus Verlag, Frankfurt/Main 2006, 170 Seiten, € 24,90.

LeserInnen, die der Frage nachgehen wollen, warum sich ein am Wirtschaftsliberalismus Anlehnender Ex-Finanzminister seine Initialen ans Revers heftete und der Eindruck entstanden ist, dass dieser Mann einfach „alles“ verkaufen kann/will, aber am besten sich selbst, sei diese Arbeit von Gabriele Michalitsch ans Herz gelegt. Denn ihre Arbeit befasst sich mit der Formierung von Subjektivität im neoliberalen Kontext. Neoliberalismus bedeutet gemäß Michalitsch „nicht bloß einen Paradigmenwechsel“, der die Ära des Keynesianismus beendet, nein, Neoliberalismus „bestimmt das Verhältnis von Staat und Ökonomie sowie das Individuum und seine Rationalität neu“. Während das Marktprinzip zum organisierenden und regulierenden Modus von Staat und Gesellschaft avanciert, wird das Individuum als unternehmerisches und konkurrenzuelles Subjekt redefiniert, seine Rationalität auf marktorientiertes Nutzenkalkül verengt.

Der Neoliberalismus stützt sich dabei auf wirtschaftstheoretische Grundlagen der Neoklassik, der Chicagoer Schule, aber auch auf Ideen Schumpeters zu Innovation und Unternehmertum und auf ordoliberalen Vorstellungen. Diese Theorien implizieren Modelle menschlichen Verhaltens, definieren „den“ Menschen und schreiben

die menschliche „Natur“ fest. Ihre Konzeptionen dienen der Formierung neoliberaler Subjektivität als Vorlagen. Der *homo oeconomicus*, konzipiert als nutzenmaximierendes Individuum, bildet die entscheidungstheoretische Grundlage neoklassischer ökonomischer Analyse. Sein Ziel besteht darin, seine subjektiven, gegebenen Präferenzen optimal zu befriedigen. Dabei werden Macht, Einkommen oder Vermögen gleichermaßen ausgeblendet wie Kultur oder Geschlecht.

Schumpeter konzipiert seinen Unternehmertypus, wie Michalitsch meint, unter „realistischeren“ Bedingungen aus, indem er nicht einem Kalkül folgt, sondern als Anti-Held ohne persönlichen Glanz eine Elite verkörpert, der Innovationen durchsetzt, weil er auf Pioniergewinne aus ist. Als wirtschaftlicher Führer und Revolutionär gelingt ihm die Gestaltung des Marktes, demgegenüber der neoklassische *homo oeconomicus* in der Masse der Konkurrenten ohne Einfluss auf die Marktgesetze verschwindet.

Eine synthetisierte Form des *homo oeconomicus* und des Schumpeter'schen Unternehmers findet Michalitsch bei Gary S. Becker. Dieser fasst wesentliche Dimensionen beider Entwürfe zusammen und unterwirft sämtliche Lebensbereiche dem Prinzip ökonomischer Optimierung. Die spezifische Rationalität des Kosten-Nutzen-Kalküls wird über die Ökonomie hinaus zur universellen Entscheidungsgrundlage. Damit wird das Soziale ökonomisiert, soziale Beziehungen geraten zu auf individuelle Nutzenmaximierung ausgerichteten Konkurrenzverhältnissen. Mit der Humankapital-Theorie, die das Subjekt als Unternehmen mit Maximierung von Einkommensmacht fasst, wird jede/r UnternehmerIn seiner selbst – aber auch ihr/sein zu vermark-

tendes Produkt. Beim Lesen kommen sofort die Assoziationen von der „Ich-AG“ und der „Marke Ich“ in den Sinn. Und von Vermarktungs-Homepages von Ex-Politikern, die ihre eigenen Initialen am Revers trugen und dabei die Vorzüge des marktwirtschaftlichen Prinzips anpriesen.

Die zweite zentrale Frage der Arbeit ist die immanente Geschlechtlichkeit, d. h. der implizite Maskulismus des neoliberalen Konzepts. Michalitsch ist eine der führenden feministischen Ökonominnen im deutschsprachigen Raum und befasst sich hier mit der Kritik am scheinbar geschlechtslosen *homo oeconomicus*. Dieser präsentiert sich als auf sich selbst reduziertes, autonomes Wirtschaftssubjekt, ist geschlechts-, geschichts-, traditions- und kulturlos und kommt ohne soziale Verortung aus. Ein partikuläres Modell sieht sich damit als universelle Theorie. Diese vermeintliche Neutralität und Universalität steht im Mittelpunkt feministischer Kritik, die neben ideologiekritischen vor allem empiristische und postmodernistische Einwände vorbringt.

Mit der angeblichen Neutralität werden patriarchale Gesellschaftsstrukturen legitimiert, alle Handlungen als freiwillige, ihren jeweiligen subjektiven Nutzenfunktionen entsprechende gedeutet. Beckers Humankapital-Theorie und Neue Haltsökonomik (*New Home Economics*) bestätigen etwa die bestehende geschlechtsspezifische Arbeitsteilung ebenso wie Lohnunterschiede als ökonomisch und rational. Nicht zu-

letzt zeigt das Buch, dass sich im neoliberalen Fahrwasser unter vermeintlichen Sachzwängen vorgenommene Maßnahmen negativ auf die Lebenssituationen von Frauen ausgewirkt haben und es zu einer patriarchalen Restrukturierung kam.

Wenn Sie sich denken, wie kann dies alles „wahr“ sein, dann gibt Michalitsch auch darauf eine Antwort. Ihrer Meinung nach wird die Tragweite von Theoriebildung für die politische Praxis oft unterschätzt oder bewusst abgeschwächt. Denn in westlichen Gesellschaften ist „Wahrheit“ um den wissenschaftlichen Diskurs und dessen Institutionen zentriert. Im Zeichen von Neoliberalismus kommt den genannten wirtschaftswissenschaftlichen Diskursen im Zuge der Wahrheitsproduktion eine führende Rolle zu. Foucaults Konzept der „Produktivität der Macht“ folgend zeigt die Autorin, wie daraus neoliberale „Wahrheit“ produziert wurde und wird und mit Lebenswelt verwoben ist. Wahrheit wird ge„macht“.

Was kann sich der/die LeserIn wünschen, angesichts solch drastischer Befunde? Dieses Buch ist jedenfalls ein ermutigendes Beispiel für linke ÖkonomInnen, den Kampf um den vorherrschenden Diskurs in einer Gesellschaft nicht aufzugeben.

Nach Ansicht der Rezensentin erschließt sich der Zauber des Buches am besten, wenn die „Conclusiones“ gleich anfangs gelesen werden. Dies ist aber nur eine Empfehlung an diejenigen LeserInnen, die, wie ich, jede Zeitung von hinten zu lesen beginnen.

Christa Schlager

Ursachen rechtspopulistischer Haltungen

Rezension von: Jörg Flecker, Sabine Kirschenhofer, *Die populistische Lücke. Umbrüche in der Arbeitswelt und Aufstieg des Rechtspopulismus am Beispiel Österreichs*, edition sigma, Berlin 2007, 165 Seiten, € 15,90.

„Daham statt Islam“, „WIR für Österreich“, „Arbeit statt Zuwanderung“, „Recht & Ordnung statt Asylmissbrauch“. Mit Wahlslogans aus österreichischen Wahlkämpfen auf dem Titelblatt des jüngsten Bandes der FORBA-Forschung ist der Einstieg ins Thema ein unmittelbarer und schneller – die Slogans ziehen den Blick zunächst fast stärker an als der Titel des Buches selbst.

Jörg Flecker und Sabine Kirschenhofer haben mit ihrem Buch eine bemerkenswerte empirisch-qualitative Analyse von Zusammenhängen vorgelegt, denen in der bisherigen wissenschaftlichen – gar nicht zu reden von der öffentlichen – Debatte nur wenig Bedeutung beigemessen wurde. Die Studie entstand im Rahmen eines, zwischen 2001 und 2004 durchgeführten, europäischen Forschungsprojekts,¹ in dem „die subjektiven Wahrnehmungen und die individuellen Reaktionen auf den sozio-ökonomischen Wandel und insbesondere auf die Umbrüche in der Arbeitswelt“ (S. 7) untersucht worden sind.

Die Zielsetzungen der Studie sind hochgesteckt: Neben einem verbesserten Verständnis für die Akzeptanz rechtspopulistischer Inhalte – und nicht deren Be- und Verurteilung (S. 9) – und einer empirischen Absicherung bestehender wissenschaftlicher The-

sen, zielt sie darauf ab, die „Vielfalt der möglichen Zugänge“ zum Rechtspopulismus aufzuzeigen und damit „den Streit darüber [zu] (relativieren), was nun wirklich die Hauptursache für den Aufstieg des Rechtspopulismus sei“ (S. 8). Die forschungsanleitende Frage ist dabei, „wie sich die subjektive Wahrnehmung und Verarbeitung des sozio-ökonomischen Wandels und insbesondere der Umbrüche in der Arbeitswelt in politische Subjektivität umsetzt“ (S. 8), wobei als „Potenziale politischer Subjektivität“ unter Bezugnahme auf Helmut Dubiel² der „umfassendere Rahmen der Gesellschaftsbilder, der normativen oder moralischen Vorstellungen von sozialer Ordnung, der Gerechtigkeitskonzepte und Benachteiligungsgefühle, der Glückshoffnungen und Frustrationserfahrungen, der Bedürfnisse nach Anerkennung und kultureller Identität“ (S. 8) von Menschen definiert werden. Damit wird ein breites Spektrum an Einflussfaktoren einbezogen, das über die Parteipräferenz oder das Wahlverhalten weit hinausgeht.

Das Buch ist in sechs Kapitel gegliedert. Das Erste beschäftigt sich mit verschiedenen Ansätzen zur Erklärung der Folgen von sozioökonomischem Wandel, wobei zwei wesentliche Erklärungsstränge diskutiert werden. Ersterer fokussiert auf die tief greifenden sozio-ökonomischen Veränderungen und die daraus resultierenden Instabilitäten und Verunsicherungen, die den Zulauf zum Rechtspopulismus erhöhen. Relevant sind dabei nicht in erster Linie die objektiven Verschlechterungen, sondern die subjektive Bedeutung, die den Veränderungen jeweils beigemessen wird: Es geht also nicht nur um die „große Not“, sondern ebenso um die „kleinen Nöte“ (Bourdieu), wie sie sich aus Sicht der Betrof-

fenen ergeben (S. 13). Dies erkläre die Empfänglichkeit für Rechtspopulismus auch bei jenen Bevölkerungsgruppen, die nach objektiven Kriterien nicht von sozialem Abstieg bedroht sind bzw. die einen sozialen Aufstieg geschafft haben.

Ein zweiter Erklärungsstrang (S. 20ff) bringt den Aspekt der Bedrohung kultureller Identität ins Blickfeld. Von rechtspopulistischen Parteien würden weniger die Veränderungen in der Arbeitswelt thematisiert, als vielmehr die „Überfremdung“, die „Verteidigung christlicher Werte“ und ähnliches. Flecker und Kirschenhofer verweisen dabei auf den engen Zusammenhang zwischen den beiden Erklärungssträngen: Erstens, sei die Immigration eine reale Bedrohung für jene Bevölkerungsgruppen, die mit den ImmigrantInnen um Arbeitsplätze und Wohnungen konkurrieren; zweitens würden in der öffentlichen Diskussion weder die Problemlagen der Unterschichten noch der MigrantInnen ausreichend beachtet; drittens spürten gerade die Unterschichten die aus der Immigration resultierenden Probleme am direktesten.

Die „populistische Lücke“, so die zentrale These von Flecker und Kirschenhofer, sei darauf zurückzuführen, „dass rechtspopulistische Parteien die Lücke nutzen konnten, die der sozio-ökonomische Umbruch und seine unzureichende politische Verarbeitung hinterließen“. Diese populistische Lücke sei „auf mehreren Ebenen zu erkennen: in der öffentlichen Wahrnehmung von Problemlagen, in der Anerkennung von sozialen Identitäten, in den Angeboten für die Deutung gesellschaftlicher Entwicklungen und in der Berücksichtigung, Vertretung und Durchsetzung von Interessen“ (S. 12). Die Relevanz des sozio-ökonomischen

Wandels und seiner Folgen – im Sinne von Verunsicherungen, Arbeitsplatzverlust, Verschlechterung von Arbeitsbedingungen, mangelnder Anerkennung, Erhöhung von Arbeitsdruck und Stress, Abstiegsgefährdung etc. – für die Empfänglichkeit für den Rechtspopulismus, so die sehr plausible Argumentation, „ergibt sich zunächst aus der Tatsache, dass gesellschaftliche Integration fast ausschließlich über Erwerbsarbeit und erwerbsbezogene soziale Absicherung erfolgt und die soziale Position überwiegend von der Berufstätigkeit abhängig ist“. Gleichzeitig werde „die Artikulation der Probleme tabuisiert und (es) fehlt an politischen Lösungsangeboten“ (S. 32).

Die These von der populistischen Lücke geht daher davon aus, dass „sich die rechtspopulistische Mobilisierung also keineswegs nur auf fundamentalistische, ethnisierende Identitätspolitik, sondern ganz zentral auch auf die Anerkennung materieller und symbolischer Interessen, die auf das Erwerbsleben, aber auch auf die soziale Absicherung, den Wohnungsmarkt oder das Bildungssystem bezogen sind (stützt)“ (S. 32f). Diese Schwerpunktsetzung auf die Umbrüche in der Arbeitswelt würde keineswegs auf eine „eindimensionale Erklärung des Rechtspopulismus“ hinauslaufen, sondern vielmehr hervorheben, „dass für verschiedene Gruppen und Personen möglicherweise unterschiedliche Erklärungen nötig sind“.

Laut Flecker und Kirschenhofer eigne sich die Phase seit Mitte der 1980er Jahre besonders gut für eine Analyse des Zusammenhangs zwischen sozio-ökonomischem Wandel und dem Aufstieg des Rechtspopulismus, denn dieser Wandel sei besonders tief greifend gewesen. Dazu zählten u. a.:

* das vergleichsweise späte Einset-

- zen der wirtschaftlichen Krise gegen Ende der 1970er Jahre;
- * die Veränderung der „Spielregeln in Kernbereichen des Beschäftigungssystems“ durch die Privatisierung der verstaatlichten Industrie;
 - * die Abkehr vom Austrokeynesianismus, die „den kontinuierlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit politisch unbeantwortet“ ließ;
 - * die Liberalisierung der Märkte im Gefolge des EU-Beitritts Österreichs 1995;
 - * die Zunahme der Einwanderung in den 1990er Jahren sowie die
 - * Erweiterung der EU im Jahr 2004, die „gerade für Österreich große Änderungen in der internationalen Arbeitsteilung brachte“ (S. 36).

Dieser Wandel auf verschiedenen Ebenen hätte u. a. beträchtliche Verunsicherung nach sich gezogen. Ein weiterer Faktor der Unsicherheit läge zudem in einer zunehmenden Atypisierung der Beschäftigung, d. h. in einer Zunahme jener Beschäftigungsformen, die vom sogenannten „Normalarbeitsverhältnis“ abweichen. In der Folge argumentieren Flecker und Kirschenhofer, die Atypisierung stelle „zwar eine bedeutende, möglicherweise aber nicht die wichtigste und folgenreichste Veränderung dar. Während die drastische Erosion des Normalarbeitsverhältnisses, die häufig behauptet wird, nicht in dem Ausmaß zu beobachten ist, zeigen sich gravierende Veränderungen innerhalb des Normalarbeitsverhältnisses“. Diese beruhten „insbesondere auf Veränderung der Eigentumsverhältnisse, den gestiegenen Renditeerwartungen der (neuen) Kapitaleigner, der Liberalisierung von Märkten und den Verschiebungen in der internationalen Arbeitsteilung“ (S. 39).

M. E. ist dies eine der besonders

wichtigen Erkenntnisse dieser Studie, legt sie doch den Finger auf eine weitere Lücke: die unzureichende Thematisierung von Veränderungen und Problemlagen innerhalb des so genannten „Normalarbeitsverhältnisses“ sowohl auf (interessen)politischer wie auch auf wissenschaftlicher Ebene. Dies könnte gerade aus Sicht der Interessenvertretung von ArbeitnehmerInnen quasi als Arbeitsauftrag gelesen werden. Grundsätzlich wäre gegen diesen Befund dennoch einzuwenden, dass ein Gegeneinander-Ausspielen – nach dem Motto: welches ist das größere Problem? – als problematisch erscheint, insbesondere wenn die langfristig negativen Folgewirkungen atypischer Beschäftigung im Rahmen der Systeme sozialer Sicherung mitbedacht werden. Handlungsbedarf gibt es vielmehr auf beiden Ebenen.

Flecker und Kirschenhofer kommen zum Schluss, dass die Unsicherheiten im Untersuchungszeitraum, d. h. seit Mitte der 1980er Jahre, auf mehreren Ebenen zugenommen haben. Begleitet seien diese Entwicklungen von einem „geradezu überschießendem Diskurs der Unsicherheit“ (S. 42) in dem sich PolitikerInnen für mehr Flexibilität und Mobilität stark gemacht, mehr Eigenverantwortung und den Verzicht auf Ansprüche eingefordert hätten. „Mehr noch als die tatsächlichen Veränderungen könnte (...) diese Selbstaufgabe der Politik (...) zu dem politischen Vakuum geführt haben, das der Rechtspopulismus so geschickt zu nutzen wusste“. So plausibel diese These klingt, so schade ist, dass sie in dem Buch nicht weiter konkretisiert wird.

Das Herzstück des Buches (S. 59–156) bilden 32 qualitative problemzentrierte Leitfadeninterviews, die mit Personen in jenen Branchen durchgeführt wurden, die vom sozio-ökono-

mischen Wandel besonders betroffen waren (Informationstechnologie, Telekom und Post, Metall- und Elektroindustrie und persönliche Dienstleistungen).

Das Interviewmaterial wurde in der Folge analysiert und einer dreistufigen Typologie zugeordnet: AufsteigerInnen, Abstieg(sgefährdung) und prekäre Lebenslagen.

Der Gruppe der AufsteigerInnen wurden Interviewte zugeordnet, die in den letzten Jahren eine Verbesserung ihrer sozio-ökonomischen Position erfahren haben, so etwa Selbstständige oder Angestellte in Berufen der IT-Branche bzw. Beschäftigte bei Post und Telekom, die ihren Status durch eine Beförderung verbessern konnten. Bemerkenswert dabei erscheint, dass die Befragten ihre subjektive Situation ungeachtet ihres beruflichen Erfolges nicht notwendigerweise positiv beurteilen – zu schwer wiegen dafür die wahrgenommenen Kosten des Erfolgs: überlange Arbeitszeiten, ständige Verfügbarkeit, hoher Leistungsdruck und Stress mit Gesundheitsfolgen etc. Dem stehen flache Hierarchien und Mitsprache in betrieblichen Veränderungsprozessen, Mitgestaltung bei den Arbeitszeiten und -inhalten sowie relativ hohe Einkommen und Anerkennung gegenüber. Im Hinblick auf individuelle Gerechtigkeitskonzeptionen steht bei diesen Personen das Leistungsprinzip an vorderster Stelle, dessen Verletzung als Ungerechtigkeit erlebt wird. Der Bogen dieser empfundenen Ungerechtigkeiten spannt sich von einer Verletzung des freien Wettbewerbs bis hin zu einem als zu freizügig empfundenen Sozialsystem.

Dem zweiten Typus werden jene Befragten zugeordnet, die einen Abstieg hinnehmen mussten oder von einem solchen bedroht sind. Dies sind Ar-

beiter in der Eisen- und Stahlindustrie oder Beschäftigte bei der Post- und Telekom, die von Ausgliederungen, Umstrukturierungen oder Rationalisierungen negativ betroffen sind: Sie haben Einbußen bei ihrem Gehalt oder bei betrieblichen Sozialleistungen hinnehmen müssen, ihre Arbeitsbedingungen haben sich deutlich verschlechtert, oder sie haben ihren Arbeitsplatz verloren. Auch bei ihnen spielt die vom Leistungsprinzip geprägte Arbeitsorientierung eine große Rolle, die Arbeit ist von besonderer Bedeutung für die persönliche Identität, sie gibt Halt, Stabilität und Sinn. Frustrationen erwachsen aus der Kluft zwischen inhaltlichen Ansprüchen an die Arbeit und den mangelnden Möglichkeiten, diese umzusetzen. Insbesondere bei Arbeitern kommt dem Aspekt der Sicherheit und Planbarkeit eine große Bedeutung bei, da sie sich ihrer Austauschbarkeit am Arbeitsmarkt und ihrer geringen Aufstiegschancen deutlich bewusst sind. Vor diesem Hintergrund trägt vor allem der wahrgenommene Mangel an Anerkennung und Wertschätzung zum Empfinden von Ungerechtigkeiten bei. Schwierige Arbeitsbedingungen konnten so lange in Kauf genommen werden, als dafür ein bestimmtes Maß an Wohlstand und Anerkennung erhalten wurde. Dessen Entfall verursacht Gefühle der Kränkung und Abwertung sowie Ressentiments für Gruppen, die diese Anerkennung angeblich erhalten, obwohl sie es aus Sicht der Befragten nicht verdienen.

Der dritte Typus der „Prekarisierten“ ist der heterogenste. Zu ihm zählen geringfügig Beschäftigte, arbeitslose Menschen und neue Selbstständige, die ihre Existenz mit ihrer Arbeit nicht eigenständig sichern können. Die Gruppe repräsentiert eine große Vielfalt an Lebenslagen und Erfahrungen,

groß sind daher auch die Unterschiede in den subjektiven Wahrnehmungen und Verarbeitungsmustern. Die jeweilige individuelle Lage wird aber – abgesehen von der Situation am Arbeitsmarkt – u. a. sehr stark auch von der Lebensgeschichte und der familiären Situation geprägt. Dies gilt insbesondere für Frauen, die angesichts ihrer „doppelten Vergesellschaftung“ (Regina Becker-Schmidt) eine doppelte Ungerechtigkeit erleben. Der Zorn der Befragten richtet sich gegen jene, die „es sich richten können“: PolitikerInnen, aber auch Flüchtlinge...

Resümierend kann als großer Erkenntnisgewinn aus den Interviews festgestellt werden, dass sie zum einen die Komplexität der Phänomene „Empfänglichkeit für den Rechtspopulismus: ja oder nein“ sehr anschaulich vor Augen führen. Dies gilt auch für die Einblicke in die Vielschichtigkeit und Ambivalenzen der Veränderungen des Arbeitslebens, wie sie von den Betroffenen erlebt werden. Eindrucksvoll wird gezeigt, dass die Attraktivität von Rechtspopulismus sehr unterschiedliche Ursachen haben kann. Zum anderen wird auch aufgezeigt, dass ähnliche Bedingungen und Erfahrungen höchst unterschiedlich gedeutet und verarbeitet werden: Bei den einen haben sie eine deutliche Affinität für den Rechtspopulismus zur Folge, bei den anderen hingegen nicht. Bei manchen führen die eigenen leidvollen Erfahrungen sogar zu einer Stärkung von Positionen, die Solidarität, Menschenwürde und politische Gestaltbarkeit der Arbeitswelt betonen. Aus den Interviews geht jedoch nicht hervor, warum dies so ist.

Dennoch können Flecker und Kirschenhofer auf Basis der Interviews einige plausible Faktoren benennen, die eine Unempfänglichkeit für den

Rechtspopulismus begünstigen: Dazu zählt u. a. das selbst in prekären Lebenslagen dominierende Gefühl, die eigene Situation gestalten zu können, und zwar in einer Art und Weise, die eine Verbesserung der Situation nach sich zieht. Gleichzeitig geht die Empathie für andere Menschen und deren Schicksale nicht verloren, was zu einer Ablehnung ausgrenzend-autoritärer Positionen führt.

Insgesamt haben Flecker und Kirschenhofer eine beeindruckende Studie vorgelegt, die die Möglichkeiten qualitativer empirischer Forschung voll auslotet, in dem Sinne, als bestehende Thesen bestätigt oder aber auch relativiert werden. Sie haben damit einen sehr wichtigen Beitrag zum besseren Verständnis des Rechtspopulismus in Österreich seit Mitte der 1980er Jahre geleistet. Gleichzeitig zeigen sich aber auch die Grenzen qualitativer empirischer Forschung, insofern als beispielsweise generalisierende Aussagen nicht möglich sind: So ist etwa anzunehmen, dass eine ähnliche Studie, die in Kärnten durchgeführt würde, eine Reihe weiterer Einflussfaktoren berücksichtigen müsste.

Flecker und Kirschenhofer beenden ihre Analyse mit der Feststellung, dass „Wahlniederlagen, Spaltungen oder auch die Auflösung rechtspopulistischer Parteien kein Anlass zur Entwarnung sein (sollen)“, da einerseits „längst andere Parteien rechtspopulistische Positionen übernommen (haben)“, und andererseits seien „die grundlegenden gesellschaftlichen Probleme, die zu seinem [des Rechtspopulismus, U. F.] Aufstieg entscheidend beigetragen haben, nach wie vor ungelöst und bilden weiterhin einen Nährboden für eine ausgrenzend-autoritäre Verarbeitung“ (S. 158).

Wie zutreffend diese Einschätzung

ist, führen die im Zusammenhang mit dem Beginn des Wahlkampfs in Graz vom BZÖ lancierten Slogans – mit dem Ruf nach „Säuberungen“³ – sehr drastisch vor Augen. Dies zeigt gleichermaßen auch die Brisanz und Relevanz der von Flecker und Kirschenhofer vorgelegten Studie.

Ursula Filipič

Anmerkungen

- ¹ Socio-economic Change, Individual Reactions and the Appeal of the Extreme Right (SIREN). Nähere Informationen zum Forschungsprojekt, an dem acht Länder beteiligt waren, sowie zum diesbezüglichen Gesamtendbericht finden sich auf folgender Homepage: www.siren.at.
- ² Helmut Dubiel, *Ungewissheit und Politik* (Frankfurt am Main 1994).
- ³ Vgl. dazu u. a. das von ORF2 übertragene „Sommergespräch“ zwischen Peter Westenthaler und Elmar Oberhauser vom 17. August 2007.

Wien im 19. und 20. Jahrhundert

Rezension von: Peter Csendes, Ferdinand Opll (Hrsg.), Wien. Geschichte einer Stadt. Band 3: Von 1790 bis zur Gegenwart, Böhlau Verlag, Wien u. a. 2006, 900 Seiten, € 78,30.

Das vorliegende Buch schließt die dreibändige Geschichte Wiens ab. Innerhalb von nur acht Jahren entstand eine durchgehende Gesamtdarstellung, welche die Entwicklung der Stadt von der Zeit des Römerlagers Vindobona bis zum Beginn des 21. Jahrhunderts, als Wien wieder in die Mitte Europas gerückt ist, umfasst. Einschließlich der beiden Herausgeber wirkten 28 AutorInnen aus unterschiedlichen historischen Forschungsbereichen und benachbarten Wissenschaften an dem Kompendium mit.

Die Herausgeber – so erklären sie in ihrem Vorwort – bemühten sich, den wissenschaftlichen Charakter des Übersichtswerks mit dem Anspruch, ein möglichst breites Publikum anzusprechen, zu verbinden.

Der dritte Band ist in drei Teile gegliedert, von denen sich der erste mit dem Zeitraum 1790 bis 1860 befasst und aus der Feder von Bertrand und Dagmar Buchmann stammt. Die thematischen Schwerpunkte der fünf Beiträge des ersten Teils sind: 1.) Demographie und Sozialstruktur; 2.) Stadtentwicklung, Wohnbau und -verhältnisse, Infrastruktur; 3.) Politik und Stadtverwaltung; 4.) Urbanökonomie, Finanzpolitik und Verkehrswesen; 5.) Kunst und Kultur.

Wiens Stadtentwicklung war die längste Zeit durch ein Bevölkerungswachstum gekennzeichnet, welches

auch in den Epochen, als die Gesamtbevölkerung der alpinen Kronländer stagnierte, nicht zum Stillstand kam. Verantwortlich dafür war die Funktion Wiens als Reichshaupt- und Residenzstadt, deren Arbeitskräftenachfrage als Sogfaktor Migrationsströme aus dem näheren und fernen Inland und aus dem Ausland anzog.

Um das Jahr 1800 lebten innerhalb der heutigen Grenzen Wiens rund 280.000 Menschen. In den 1820er Jahren beschleunigte sich das Bevölkerungswachstum. Die Protoindustrialisierung war zu dieser Zeit weitestgehend abgeschlossen, die Industrialisierung hatte noch nicht eingesetzt. Die Phase wahrhaft explosiven Bevölkerungswachstums begann um 1830 und währte etwa bis zur Jahrhundertwende. Mit Hilfe der neuen Eisenbahnen gelangten immer mehr Zuwanderer nach Wien, insbesondere aus Böhmen und Mähren. Die jährlichen Wachstumsraten lagen in diesem Zeitraum fast durchwegs bei oder über 2%, in den 1850er Jahren sogar bei 3,5% und zwischen 1857 und 1880 bei etwa 2,4%.¹ Dieses Expansionsniveau entspricht durchaus jenem heutiger Entwicklungsländer. Die Bevölkerungszahl schnellte von 550.000 1850 auf 900.000 1870, 1,4 Mio. 1890 und 2,1 Mio. 1910 empor. Im Ersten Weltkrieg nahm die anwesende Bevölkerung durch den Zustrom von Flüchtlingen – v. a. aus Galizien – kurzfristig auf 2,3 Mio. zu. Während der Zwischenkriegszeit lebten etwa 1,9 Mio. Menschen im heutigen Stadtgebiet. 1951 betrug die Bevölkerungszahl 1,62 Mio., 1991 1,54 Mio. In jüngster Zeit steigt die Bevölkerungszahl der Bundeshauptstadt infolge der starken Immigration aus Südosteuropa und der Türkei wieder an.

Der Beitrag über die politische Geschichte widmet sich u. a. ausführlich

Wien und dem Marchfeld als Kriegsschauplatz im Jahre 1809, der Reichshauptstadt als Veranstaltungsort des Wiener Kongresses 1815 und den turbulenten Ereignissen des Revolutionsjahres 1848.

Die fast ununterbrochene Abfolge von (sieben) Kriegen zwischen 1792 und 1815 hatte selbstverständlich auch wesentliche Auswirkungen auf die Wiener Stadtwirtschaft. Die Konjunkturschwankungen waren in diesem Zeitraum sehr stark. Wegen der britischen Kontinentalblockade gab es eine temporäre Scheinblüte mancher Gewerbezweige. Die Kosten der verlorenen Kriege und der inflationäre Verfall der Währung trieben den Staat im Februar 1811 in den Bankrott. Während der Befreiungskriege und des Wiener Kongresses gab es noch einmal eine gewisse wirtschaftliche Belebung, bevor die Konjunktur 1816 völlig einbrach. Die Krise währte bis in die Mitte der 1820er Jahre. Dann setzte das nachhaltige industrielle Wachstum ein, dem ab Mitte der 1830er Jahre der Eisenbahnbau zusätzlichen An Schub verlieh.

Wirtschaftsstruktur und Produktionsweisen wandelten sich in dieser Zeit grundlegend.² Das letzte Drittel des 18. Jahrhunderts bildete die Gründerzeit der Manufakturwirtschaft. „Die Manufaktur stellte die erste kapitalistisch-großbetriebliche Produktionsform dar, allerdings noch ohne Maschinen und in einer Kombination von zentraler Fabriksarbeit und hausindustrieller Verlagsarbeit.“ (S. 132) Der wichtigste Wiener Produktionszweig war die Seidenindustrie. Sie blieb bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts die größte Branche, da für die maschinell produzierende Baumwollindustrie das südliche Niederösterreich die günstigeren Standorte bot. Der Niedergang der textilen Ma-

nufakturen in Wien wurde in gewissem Maße kompensiert durch neue Heim Arbeitsplätze im Bekleidungsgewerbe.

Mit den 1830er Jahren begann auch in Wien die Industrielle Revolution. „Sie bedeutete: Mechanisierung, Massenproduktion und soziale Umschichtung ...“ (S. 134). In ökonomischer Hinsicht, so betont Buchmann, wandelte sich Wien infolgedessen von einer Stadt des Luxuskonsums zu einer Stadt industrieller Exporte. Die Ausfuhr von Industrieprodukten wurde zum Wachstumsmotor der Urbanökonomie. Zudem verstärkte die Industrialisierung die Urbanisierung, weil sie eine positive Entwicklungsspirale von Zuwanderung, steigender Güternachfrage, erhöhter Produktion und weiterer Immigration in Gang setzte.

Entscheidende Bedeutung für den Fortgang der Industrialisierung kam dem Eisenbahnbau zu, denn mit ihm etablierte sich der Maschinenbau als neue industrielle Leitbranche. Um 1840 entstanden in Wien die ersten großen Maschinenfabriken. Im dritten Viertel des 19. Jahrhunderts stand hinsichtlich der Zahl der Arbeitsplätze die Metallverarbeitung an zweiter Stelle hinter der Bekleidungsbranche.

Der zweite Teil des Werks, der dem Zeitraum von 1860 bis 1945 gilt und von Wolfgang Maderthaner verfasst wurde, unterscheidet sich in mehrfacher Hinsicht von den beiden anderen Teilen: in Bezug auf die thematischen Schwerpunkte und hinsichtlich der Gliederung und Präsentation. Die inhaltlichen Schwerpunkte sind politische, Geistes- und Kulturgeschichte. Demographie, Wirtschafts- und Sozialgeschichte kommen zu kurz. Die Gliederung ist eine chronologische, es werden keine Tabellen und Graphiken dargeboten.

Besonders lesenswert sind Ma-

derthaners Ausführungen zum Übergang von der Parteien- zur Massenpolitik in der Spätgründerzeit, den er anhand des Wirkens und der Karrieren von zwei politischen Führern neuen Stils veranschaulicht: Karl Lueger und Franz Schuhmeier.

Lueger war der erste bürgerliche Politiker, der mit Massen rechnete, Massen bewegte und den neuen Ton der Politik zu einer äußerst wirkungsvollen Massenhörerik verdichtete. „Lueger verstand es meisterhaft, die unter dem doppelten Druck von Bürgertum und Proletariat orientierungslos gewordenen Kleinbürger und sozialen Zwischenschichten anzusprechen und sich als ihr Sprachrohr und Medium darzustellen.“ (S. 234) Er schuf einen antiliberalen, klerikalen und antisozialistischen Bürgerblock, der die im Gefolge der Revolution von 1848 entzweiten Gruppen von Kleinbürgern einerseits und wohlhabenden Hausbesitzern andererseits einschloss. Sein „christlicher Sozialismus“ war ein eigentümliches Gemenge, umfasste sowohl moderne Programmpunkte, wie Kommunalisierung und technisch avancierte Infrastrukturprojekte, als auch eine korporatistische, autoritäre, paternalistische, alles in allem regressive politische Vision der Gesellschaft.

Lueger wurde einer der mächtigsten Wiener Bürgermeister. Er sorgte für eine starke Erweiterung und durchgängige Professionalisierung der kommunalen Beamtenschaft. Zudem formte er den Magistrat zu einem politischen Organ, zu einer Patronagemaschinerie zugunsten der Christlichsozialen Partei. Entsprechend deren Wählerbasis kamen die kommunalen Leistungen und die Kommunalisierungen v. a. der Privatwirtschaft und den Konsumbedürfnissen der Mittelschichten entgegen.

Franz Schuhmeier war der wohl populärste sozialdemokratische Politiker im Wien der Jahrhundertwende. In diesem vorzüglichen Organisator und herausragenden Volksredner exemplifizierten sich die Widersprüche der Zeit: zum einen Fortschrittsüberzeugung, Aufklärungspathos und der Glaube an die Pädagogisierbarkeit der Massen durch Bildung, und zum anderen das Fortdauern von Traditionen und mündlicher Volkskultur. Schuhmeier war ein geschickter Demagoge in „Wildwest“, den westlichen Arbeitervorstädten, dessen gelegentlich überbordenden Populismus die Parteiführung wiederholt heftig kritisierte, wie Maderthaler ausführt. Doch Schuhmeier wuchs über die Rolle des vorstädtischen Populisten hinaus und wurde zum Mitbegründer einer demokratischen politischen Massenorganisation von ständig wachsender Bedeutung und Effektivität. 1900 wählte ihn der vierte Wahlkörper als Vertreter Ottakrings in den Gemeinderat, wo er zum wichtigsten Kontrahenten der regierenden Christlichsozialen wurde. Seine verbalen Duell mit Lueger sind legendär.

Die Sozialdemokraten gaben den Arbeitern eine neue Identität: die mit Zukunftserwartungen und -hoffnungen versehene „Arbeiterklasse“. Die Vorstadt propagierten sie als einen Ort des Übergangs zu einem besseren Leben. Es war diese Politik der Identität und der Antizipation, die es den Sozialdemokraten ermöglichte, aus den kleinnetzigen vorstädtischen Sozialbeziehungen eine effiziente Organisationsstruktur aufzubauen, die ihresgleichen suchte. Schuhmeier und anderen gelang es, „die politisch und sozial Rechtlosen der Vorstädte aus ihrer Vereinzelung heraus zu einer organisierten, politisch bewussten und damit identitätsstiftenden Massenbe-

wegung zu führen“ (S. 233). Die Sozialdemokraten gewannen de facto ein Vertretungsmonopol der vorstädtischen Arbeiterschaft. Da ihnen durch die Aufrechterhaltung des kommunalen Kurienwahlrechts die Machtübernahme in Wien verwehrt wurde, proklamierten die Sozialdemokraten die Stadt als den künftigen Ort einer anderen Politik, Gesellschaft und Kultur. Franz Schuhmeier erlebte das „Rote Wien“ der 1920er Jahre, wo die Utopie der Gleichheit Gestalt annahm, nicht mehr. 1913 ermordete ihn ein geistig Verwirrter. Schuhmeiers Begräbnis, „die wohl größte und imposanteste Massenmanifestation, die Wien je erlebte“ (S. 232), war die öffentliche Demonstration der politischen Identität einer modernen Massenbewegung, die Demonstration eines anderen, eines „roten“ Wien.

Mit den Zielsetzungen und Errungenschaften der sozialdemokratischen Stadtverwaltung der Zwischenkriegszeit setzt sich Maderthaner intensiv auseinander. Die Neuorientierung kommunaler Politik begann nach den Gemeinderatswahlen vom Mai 1919, bei der die Sozialdemokraten die absolute Mehrheit erhielten. Die Rahmenbedingungen waren denkbar ungünstig: völlige Zerrüttung der Gemeindefinanzen, Zusammenbruch der Wirtschaft, überdimensionierte Verwaltungsfunktionen („Wasserkopf der Republik“), drückende Wohnungsnot, unsägliches soziales Elend.

Die Sanierung der Gemeindefinanzen (bereits Mitte 1921!), die mit dem Bundesland-Status (ab 1.1.1922) verbundene partielle Finanzhoheit (Steuerfindungsrecht) und die Währungsstabilisierung 1923 bildeten die materiellen Voraussetzungen für ein kommunalpolitisches Experiment, Prinzipien der Spätaufklärung zu verwirkli-

chen. Die galoppierende Inflation war der Stadt insofern entgegengekommen, als die Wirtschaft wieder in Gang gekommen war und sich die Inlandsschulden gleichsam von selbst getilgt hatten. Finanzstadtrat Hugo Breitner führte stark progressive Steuern auf Grund- und Hauseigentum, Immobilienspekulation und Luxuskonsum ein.

Das kommunalpolitische Experiment des „Roten Wien“ war zuvorderst ein pädagogisches, „das auf Zivilisierung, Kulturalisierung und Hygienisierung der Massen, also auf umfassende Hebung ihrer lebensweltlichen und sozialen, vor allem kulturellen Standards abzielte“. (S. 361) Kultur- und Bildungsorganisationen eröffneten der Arbeiterschaft den Zugang zu den Erkenntnissen der modernen Wissenschaften, der Literatur und der Tradition der Aufklärung im Allgemeinen. Die „Revolutionierung der Gehirne“ sei die eigentliche Aufgabe der Sozialdemokratie.

Die wichtigsten Felder der neuen Kommunalpolitik waren die Schulreform, die soziale Fürsorgepolitik und der Wohnbau. Kern der von Otto Glöckel initiierten schulreformerischen Maßnahmen war die methodische Neugestaltung des Grundschulunterrichts. Die Realisierung der „Allgemeinen Mittelschule“ der 11- bis 14-Jährigen scheiterte am Widerstand der bürgerlichen Parteien und der katholischen Kirche.

Unter der Leitung Julius Tandlers erfolgte die Reorganisation des städtischen Wohlfahrts- und Fürsorgewesens. Hauptziele bildeten die Senkung der stark überhöhten Säuglings- und Kindersterblichkeit und die Bekämpfung der „Wiener Krankheit“, der Tuberkulose.

Zum Symbol des „Roten Wien“ wurde das kommunale Wohnbauprogramm. Von 1923 bis 1934 wurden über 64.000

Wohnungen errichtet. Darin wohnten rd. 11% der Wiener Bevölkerung. Die Wohnungen waren Teil eines komplexen Systems infrastruktureller, städtebaulicher und sozialer Leistungen und begründeten eine neue Qualität des Massenwohnbaus. Zwischen 1919 und 1933 realisierten die Sozialdemokraten in Wien eine nach außen abgegrenzte gegenkulturelle Bewegung, eine Art „Staat in der Stadt“.

Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise schränkten das kommunalpolitische Experiment ein, das Ende der Demokratie markierte auch das Ende des „Rathaussozialismus“.

Für den dritten Teil des Werks, der sich mit der Zeit von 1945 bis ca. 2005 beschäftigt, verfasste Gustav Bihl den Beitrag über die politische Geschichte. Die einzelnen Kapitel befassen sich mit 1.) Besatzung, Wiederaufbau, städtischer Infrastruktur und kommunalen Dienstleistungen, 2.) kommunalem Wohnbau, Stadterweiterung und -erneuerung, 3.) Kommunalpolitik und Parteiensystem. Das Thema von Lutz Musners Beitrag ist die Kulturgeschichte Wiens seit dem Kriegsende.

Gerhard Meißl schließlich bietet einen sehr informativen, mit zahlreichen Tabellen und Abbildungen ausgestatteten Überblick der Wirtschafts- und Sozialgeschichte Wiens im 20. Jahrhundert. Mit dem Kapitel über die Zeit zwischen der Jahrhundertwende und dem Ende des Zweiten Weltkriegs kompensiert er die gravierenden Auslassungen Maderthaners im zweiten Teil des Bandes. Der Autor fasst wichtige Teile der einschlägigen Literatur zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Bundeshauptstadt zusammen und ergänzt diese Synthese durch eigene empirische Arbeiten.

Anhand von unterschiedlichen Kennzahlen veranschaulicht Meißl den

sektoralen und branchenbezogenen Wandel der urbanen Produktions- und Beschäftigungsstruktur. Während der Berufstätigenanteil der Sachgüterproduktion in den Fünfzigerjahren konstant bei rd. 51% blieb, erfolgte zwischen 1961 und 1971 ein starker Rückgang auf 40% (S. 668). Die ausgeprägte Tertiärisierung der Beschäftigung hielt in der Folge an: 1991 lag der Berufstätigenanteil des Dienstleistungssektors bei 72% und 2001 bereits bei über 81%.³ Besonders rasch expandierte die Beschäftigung in den letzten Jahren im Bereich der wissensintensiven Wirtschaftsdienste sowie im Gesundheits- und im Bildungswesen.

Sehr aufschlussreich ist die Tabelle 4 (S. 658), welche die Lokationsquotienten der Branchen der Wiener Sachgüterproduktion zwischen 1930 und 2001 zeigt. 1930 waren noch fünf Branchen deutlich überdurchschnittlich in der Bundeshauptstadt vertreten, 2001 nur noch drei: Verlagswesen und Elektrotechnik mit LQs von jeweils über 200, und die Chemiebranche.

Der EU-Beitritt Österreichs, die Ostöffnung und die Aufnahme der benachbarten MOEL in die EU haben die Wettbewerbs- und Standortbedingungen Wiens dramatisch gewandelt. Alle diese Veränderungen bringen neue Marktchancen hervor und ermöglichen interregionale Arbeitsteilung und Vernetzung. Gleichzeitig erhöhen sie aber auch den Modernisierungs- und Anpassungsdruck auf die Unternehmen und die Politik in Wien. Die Kehrseite der in den letzten beiden Jahrzehnten erzielten hohen Produktivitätsfortschritte ist eine geringe Beschäftigungsintensität des Wirtschaftswachstums.⁴

Eine umfangreiche Literatur- und Quellenliste (48 Seiten), einige Kartenskizzen sowie ein Orts- und Personenregister erhöhen den Nutzwert des

Sammelbandes. Es ist der konzeptuelle Bruch zwischen dem ersten und dritten Teil einerseits und dem eher für eine spezialisierte Leserschaft geeigneten zweiten Teil andererseits, der die Brauchbarkeit als Nachschlagewerk nicht unerheblich beeinträchtigt. Den meisten der AutorInnen des ersten und dritten Teils gelang freilich, was die Herausgeber anstrebten: einen Überblick zu bieten, der sowohl für ein nicht spezialisiertes Publikum (in öffentlichen Bibliotheken, denn für die meisten Privathaushalte ist der Preis viel zu hoch) verständlich ist als auch wissenschaftlichen Ansprüchen genügt.

Martin Mailberg

Anmerkungen

- ¹ Siehe Andreas Weigl, Die Wiener Bevölkerung in den letzten Jahrhunderten, in: Statistische Mitteilungen der Stadt Wien 4 (2000) 6-34, Tabelle 2.
- ² Vergleiche dazu das Standardwerk Günther Chaloupek, Peter Eigner, Michael Wagner (Hrsg.), Wien. Wirtschaftsgeschichte 1740-1938, 2 Bände (Wien 1991).
- ³ Vgl. Michael Mesch, Die Bildungs- und die Berufsstrukturen der Beschäftigung in den Wirtschaftsklassen Wiens 1991-2001 (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 101, Wien 2007) 39: Tabelle 13.
- ⁴ Siehe dazu Peter Mayerhofer, Stadtwirtschaft im Umbruch – Wiens Beschäftigungssystem unter neuen Rahmenbedingungen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 33/1 (2007) 11ff.

Die Ukraine im 20. Jahrhundert

Rezension von: Katrin Boeckh, Ekkehard Völkl, Ukraine. Von der Roten zur Orangen Revolution, Verlag Friedrich Pustet, Regensburg 2007, 296 Seiten, € 26,60.

Mit 603.000 km² ist die Ukraine das größte vollständig in Europa liegende Land. Was die Bevölkerungszahl betrifft, rangiert die Ukraine mit rd. 47 Mio. Einwohnern an fünfter Stelle in Europa (Russland ausgenommen). Lemberg (ukr. Lviv), die mitteleuropäisch geprägte Metropole der Westukraine, von 1772 bis 1918 als Hauptstadt von Galizien zur Habsburgermonarchie gehörig, liegt auf der Luftlinie nur ca. 570 km von Wien entfernt, also nicht viel weiter als Bregenz.

Dennoch taucht die Ukraine hierzulande sehr selten in den Nachrichten und noch seltener in den Schlagzeilen auf. Zuletzt war das zum Jahreswechsel 2005/06 der Fall, als der mehrheitlich im Besitz des russischen Staates befindliche Energiekonzern Gazprom der Ukraine den Gashahn zudrehte, womit auch die Gasversorgung Österreichs bedroht schien. Und im Herbst und Winter 2004 sorgten die von der Regierung angeordneten Wahlmanipulationen und der friedliche Kampf der zivilgesellschaftlichen Opposition um die Durchsetzung des Wählerwillens in Kiev (ukr. Kyiv) für anhaltendes Interesse seitens der internationalen Medien. Der Konflikt um den Gaspreis ein Jahr später war nicht zuletzt auch eine Spätfolge dieser sog. „Orangen Revolution“, welche die Ukraine vor der Verfestigung des autoritären Präsidentialregimes bewahrte.

Wer sich über die historischen Wurzeln und die Hintergründe dieser Ereignisse informieren möchte, kann dies anhand des vorliegenden Bandes tun, der von Ekkehard Völkl (Professor für osteuropäische Geschichte an der Universität Regensburg, verstorben 2006) und Katrin Boeckh (Privatdozentin an der Universität München, Spezialistin für ukrainische Geschichte) verfasst wurde und im Rahmen der Reihe „Ost- und Südosteuropa. Geschichte der Länder und Völker“ des Verlags Friedrich Pustet und der Südosteuropa-Gesellschaft München erschien.

Nach der Absetzung des „Nationalkommunisten“ Šelest war mit dem Brežnev-Protégé Ščerbyckyj 1972 eine neue Eiszeit in der Ukraine eingeleitet, die bis zum Ende des Sowjetsystems währte. Ščerbyckyj konnte sich in Kiev auch unter Gorbachev behaupten, weil er die Rückendeckung reformfeindlicher Kräfte in Moskau besaß. Die neonatalistische Herrschaft der 1970er und 1980er Jahre in der Ukraine war geprägt durch Repression, Russifizierung und sinkenden Lebensstandard.

In den 1960er Jahren war der planwirtschaftliche Umwandlungsprozess der Ukraine von einem agrarwirtschaftlich geprägten Gebiet zu einem Industriestaat, der Anfang der 1930er Jahre mit der forcierten Industrialisierung auf Kosten der Bauern und unter Inkaufnahme ungeheurer Menschenopfer begonnen hatte, zum Abschluss gelangt. Schwerpunkte der ukrainischen Wirtschaft in der späten Sowjetzeit bildeten nach wie vor der Getreideanbau und der Bergbau (Steinkohle im Donbas), aber die Ukrainische SSR war innerhalb des RGW-Raumes auch ein Zentrum für Hochtechnikproduktion in den Bereichen Petrochemie, Metallurgie, Maschinenbau, Rüstungsgüter und Energiewesen. Beim wirtschaft-

lichen Zurückfallen in den 1970er und 1980er Jahren handelte es sich nicht um ein spezifisch ukrainisches Phänomen, sondern um eine Konsequenz der ökonomischen Krise der gesamten Sowjetunion und seiner Satelliten.

Für die Trennung der Ukraine von der Sowjetunion (bzw. Russland) waren Ereignisse und Entwicklungen sowohl in Moskau als auch in der Ukraine ausschlaggebend. Die Reaktorkatastrophe von Čornobyl im April 1986 erschütterte das öffentliche und private Leben in der Ukraine. Die völlig unzureichenden Reaktionen der staatlichen Behörden belegten das Versagen und die Menschenverachtung der in Kiev herrschenden Nomenklatura. In der Illegalität formierten sich zivilgesellschaftliche Vereinigungen, die heftige Kritik an den vielfältigen Missständen im Lande übten und für die Ziele Demokratisierung und Öffnung, bald auch Systemwechsel und Unabhängigkeit eintraten und demonstrierten. Die oppositionellen Bewegungen von unten wie „Ruch“ fanden Unterstützung von oben, durch die Reformer in Moskau um Gorbatschow. Im September 1989 wurde Ščerbyckyj abberufen und durch einen Gefolgsmann Gorbatschows ersetzt.

Die Vorgabe Moskaus, in den nicht-russischen Republiken politische Neuerungen nach dem Vorbild von *Perestroika* (Umbau) und *Glasnost* (Öffnung) umzusetzen, brachte diese fast automatisch auf einen nationalen Kurs, der an den Grundfesten der Sowjetunion rütteln musste. So auch in Kiev: Bei den ersten halbfreien Wahlen zum Obersten Sowjet im März 1990 erhielt das oppositionelle Wahlbündnis unter Führung von „Ruch“ ein Viertel der Mandate. In den folgenden Monaten liefen viele kommunistische Abgeordnete zur Opposition über. „Das verbind-

dende Element zwischen beiden war die Ablehnung des sowjetischen Zentralismus.“ (S. 193) Auf die kommunistischen Abgeordneten und Funktionäre wirkte ein zweifacher Anreiz, die Seite zu wechseln: Zum einen würde eine Loslösung von Moskau den Druck von oben beseitigen und die eigenen politischen Spielräume vergrößern. Zum zweiten würde die Mitbestimmung des Systemwechsels an den Hebeln der Macht es der alten Nomenklatura ermöglichen, ihre Privilegien zu behalten, sich in der Übergangsphase mit ihren unklaren Regeln und Grauzonen vielfältig zu bereichern, als Unternehmer oder Parteigründer Fuß zu fassen, also auch im postkommunistischen Staat zu den bestimmenden Eliten zu gehören.

Aufgrund des Schulterschlusses zwischen den oppositionellen Bewegungen und den Nationalkommunisten kam die Souveränitätserklärung des Obersten Sowjets vom Juli 1990 zustande. Der Nationalkommunist Kravčuk wurde erster Präsident. Weitere bedeutsame Schritte der Trennung von Moskau folgten im Herbst (u. a. Vorrang der ukrainischen Gesetze, Separation der Staatshaushalte). Der russische Parlamentspräsident Jelzin erkannte für die Russische Republik die politische Existenz des Staates Ukraine bereits im November 1990 an. Damit war die Ablösung von Russland auf friedlichem Wege erreicht.

Der nächste große Schritt der Trennung wurde durch die turbulenten und dramatischen Ereignisse in Moskau im August 1991 provoziert: Auf den Versuch konservativer Kommunisten, das Rad der Geschichte durch einen Putsch zurückzudrehen, reagierte der Oberste Sowjet in Kiev am 24. 8. mit der Unabhängigkeitserklärung. Am 1. 12. befürworteten über 90% der uk-

rainischen WählerInnen in einem Referendum diese Deklaration. Der letzte Schritt, der Austritt aus der Sowjetunion, wurde am 5. 12. beschlossen, drei Tage später gehörte die Ukraine zu den Gründungsmitgliedern eines Bundes unabhängiger Staaten, der GUS.

Die unabhängige Ukraine stand vor der doppelten, ungemein schwierigen Aufgabe der Transformation eines totalitären, aus Moskau ferngesteuerten politischen Systems und einer zentralisierten Planwirtschaft. Die Frage war, an welchen Veränderungen die weitgehend unveränderte politische Elite überhaupt Interesse haben konnte.

Unter den Präsidenten Kravčuk (1990-94) und Kučma (1994-2004) wandelte sich die Ukraine in politischer Hinsicht erheblich, jedoch nicht in Richtung eines demokratisch-pluralistischen Rechtsstaats westeuropäischer Prägung, sondern in Richtung einer autoritären präsidentiellen Herrschaft, in der Politik und Wirtschaft in klientelistischer Weise aufs Engste verklammert waren.

In wirtschaftlicher Hinsicht erlebte die Ukraine in der ersten Hälfte der 1990er Jahre eine schwere Transformationskrise:¹ Die erfasste wirtschaftliche Leistung schrumpfte zwischen 1991 und 1995 um rund die Hälfte. Diese Einschätzung vermittelt allerdings kein korrektes Bild der tatsächlichen wirtschaftlichen Aktivitäten, denn gleichzeitig expandierte die Schattenwirtschaft sehr stark. Nach Expertenmeinungen erreichten die schattenwirtschaftlichen Aktivitäten Mitte der 1990er Jahre etwa die Hälfte der legalen. Erst seit dem Jahre 2000 befindet sich die ukrainische Wirtschaft wieder auf einem nachhaltigen Wachstumskurs.

Trotz der alles in allem günstigen Voraussetzungen – ertragreiche Böden,

Rohstoffvorkommen, industrielles Erbe der Sowjetunion, vergleichsweise gut ausgebildete Arbeitskräfte – ist die Ukraine zu Beginn des 21. Jahrhunderts eines der ärmsten Länder Europas. In Bezug auf das Pro-Kopf-Einkommen stand die Ukraine 2002 an drittletzter Stelle, vor Moldawien und Albanien. Hinzu kommt, dass die Einkommen extrem ungleich verteilt sind: Gemäß einem EU-Bericht lebt ein Viertel der ukrainischen Bevölkerung unter der Armutsgrenze.

Mitglieder der alten Nomenklatura und kommunistische Funktionäre verstanden es, in der wilden Übergangszeit auf legale, halblegale und illegale Weise gewaltige Kapitalien anzuhäufen. Diese neureichen Oligarchen waren dann auch die Hauptnutznießer der Privatisierungen der 1990er Jahre. Sie agierten dabei in Kooperation mit lokalen Politikern und Funktionären sowie mit Seilschaften im Parlament und in der Staatsverwaltung. Als Zentren oligarchischer Verflechtungen zwischen Wirtschaft und Politik kristallisierten sich Doneck (Chemie, Metallurgie, Maschinenbau), Dnipropetrovsk (Rüstungsgüter) und Kiev (Banken, Medien) heraus. Kučma war ein Repräsentant des militärisch-industriellen Komplexes von Dnipropetrovsk. Diese Klans erlangten Kontrolle über weite Bereiche der ukrainischen Wirtschaft.

Ab Ende der Neunzigerjahre versuchten die Klans, ihren unmittelbaren Einfluss auf die Politik auszubauen: Dies geschah durch finanzielle Unterstützung für Kandidaten und Medien, durch Kandidaturen für einen Sitz im Parlament, durch Übernahme von Parteiämtern oder durch Gründung einer eigenen Partei. Als Konsequenz verdichteten sich die wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen den wirtschaftlichen und den politischen Eliten. Wo

die privatwirtschaftliche Sphäre endete und die politische begann, war kaum noch auszumachen. Diese klientelistische Verklammerung zwischen Politik und Wirtschaft betraf nicht nur einzelne Abgeordnete, sondern auch die Regierung als solche und die Staatsspitze. Was sich auf der institutionell-formaljuristischen Ebene als ständige Versuche Kučmas darstellte, die Macht des Staatspräsidenten und der Präsidialadministration auf Kosten der Regierung und des Parlaments auszuweiten, waren gleichzeitig Auseinandersetzungen mächtiger Klans und Klientelgruppen um Macht und wirtschaftliche Einflussosphären. Diese Konflikte wurden mit legalen, informellen und illegalen Methoden geführt. Die Ukraine unter Kučma war weit davon entfernt, ein Rechtsstaat zu sein; Korruption gehörte auf allen Ebenen zum politischen Alltag, und die organisierte Kriminalität beherrschte einige Wirtschaftsbereiche.

Als einzige Verdienste halten die AutorInnen Kučma zugute, „dass die Ukraine als einheitliches Staatswesen Bestand hatte“ (S. 234) und dass es ihm gelang, zu den wichtigen Nachbarn Russland und Polen gute Beziehungen zu etablieren.

Doch der vorliegende Band enthält nicht nur einen Überblick der letzten Phase sowjetischer Herrschaft und der postsowjetischen Entwicklungen in der Ukraine. Die VerfasserInnen bieten auch einen historischen Abriss der Geschichte der Ukraine bis zum Ersten Weltkrieg. Der Schwerpunkt der Darstellung liegt aber auf der wechselvollen, von vielen Katastrophen geprägten Geschichte der Ukraine im 20. Jahrhundert.

In den Jahren 1917-20 gingen die Ansätze zur Schaffung eines ukrainischen Nationalstaates im Russischen

Bürgerkrieg unter. Der Sieg der Roten Armee bedeutete, dass die Ukraine von Moskau aus regiert wurde. Formal stellte die Sowjetunion einen Staatenbund dar, aber in Wirklichkeit war sie ein Zentralstaat. Die wesentlichen Entscheidungen über die Politik in der Ukraine fielen in Moskau, nicht in Charkiv bzw. Kiev. Die ukrainische KP besaß gewisse Handlungsspielräume, die manchmal größer, manchmal kleiner waren: In den 1920er Jahren hatten die Teilrepubliken gemäß dem Grundsatz „national in der Form, sozialistisch im Inhalt“ mehr Autonomie. Diese nationalkommunistische Phase endete nach der Machtübernahme Stalins. Die Bekämpfung des – real existierenden oder behaupteten – ukrainischen Nationalismus bot dann wiederholt den Vorwand für zentral angeordnete Wellen der Unterdrückung, der Säuberung, des Terrors und der Russifizierung. Die rücksichtslose Forcierung der Industrie zulasten der Bauern kostete in der Ukraine Anfang der 1930er Jahre rund 3,5 Mio. Menschen das Leben.² Die Ära des physischen und geistigen Terrors währte bis zu Stalins Tod 1953. Unter der Herrschaft Chruščevs setzte ein Tauwetter ein. Die ukrainische KP vermochte in den 1950er und 1960er Jahren ihre Autonomie und ihre Einflussmöglichkeiten auf Bundesebene auszubauen. Eine neue Eiszeit begann 1972 (siehe oben) – der Anfang vom Ende der Sowjetherrschaft.

Wohl keine andere Bevölkerung eines europäischen Landes litt in den vier Jahrzehnten zwischen 1914 und 1953 so sehr unter den Folgen menschenverachtender Politik – Kriege und Bürgerkriege, Repression, Terror, radikale gesellschaftspolitische Experimente – wie jene der Ukraine: Erster Weltkrieg; Russischer Bürgerkrieg 1918-20; Polnisch-Russischer Krieg

1919-20; Hungerkatastrophe 1921-23 als Folge kriegskommunistischer Requirierungen; sowjetische Terrorwelten gegen Adel und Bürgertum (1917-20) sowie wirtschaftlich erfolgreiche Bauern (1930/31), Parteisäuberung („Großer Terror“ 1934-38); Hungerkatastrophe („Holodomor“ 1931-33 als Konsequenz der Getreideeintreibungen zugunsten der mit allen Mitteln vorangetriebenen Industrialisierung); Zweiter Weltkrieg mit Kriegshandlungen, deutscher Vernichtungspolitik gegen Juden und Hungerpolitik gegen Ukrainer, Bürgerkrieg und sowjetischem Terror in der Westukraine; Partisanenkrieg und staatliche Repressalien bis in die 1950er Jahre; letzte große europäische Hungerkatastrophe 1946/47, wieder als Folge rücksichtsloser Requirierungen (ca. 1,2 Mio. Tote!).

All jenen, die an der jüngeren politischen Geschichte des großen „Grenzlandes“ (das ist die Bedeutung

des Wortes „Ukraine“) zwischen der EU und Russland interessiert sind, kann der besprochene Band empfohlen werden. (Wirtschafts- und sozialhistorische Aspekte kommen leider ein wenig zu kurz.) Wie alle Bände der Reihe enthält auch dieser eine Zeittafel, Kurzbiographien, Kurzbeschreibungen historischer Orte und Stätten, ein Glossar, ein Personen- und ein Ortsregister, was den Gebrauchswert als Nachschlagewerk wesentlich erhöht.

Michael Mesch

Anmerkungen

- ¹ Zur Transformation der ukrainischen Wirtschaft siehe Vladimir Pankov, Die Ukraine: Auf dem Wege marktwirtschaftlicher Reformen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 22/2 (1996) 263ff.
- ² Siehe das Schwerpunktheft der Zeitschrift *Osteuropa* 54/12 (2004).

Die Zisterzienser – frühe Kapitalisten?

Rezension von: Bernhard Nagel, *Die Eigenarbeit der Zisterzienser. Von der religiösen Askese zur wirtschaftlichen Effizienz*, Metropolis-Verlag, Marburg 2006, 131 Seiten, € 14,80.

Dem Mittelalter kommt eine zentrale Funktion auf dem europäischen Weg zur Industriellen Revolution zu. In dieser Periode entwickelten sich jene wesentlichen Elemente, welche sich für den Fortgang dieses Prozesses später als unabdingbar erwiesen. Sie entstanden vor allem in den Städten, wo ein individualistisches, gebildetes, reflektives und initiatives Bürgertum heranwuchs, aus welchem sich die kapitalistischen Unternehmer rekrutierten. Dort entwickelte sich vor allem in der Schifffahrt, aber auch außerhalb der Städte, im Bergbau, der technische Fortschritt, wie allgemein das technisch-wissenschaftliche Denken. Dort entstanden auch Verhaltensweisen, die – abseits der „ordentlichen Nahrung“ durch das Handwerk – auf Einkommensmaximierung, auf Einsatz des technischen Fortschritts zur Kostenreduktion, mit einem Wort: auf ökonomische Dynamik gerichtet waren.

Daneben tritt die Landwirtschaft dieser Periode zurück, wiewohl sie auch nicht unterschätzt werden sollte. Sie zeigte im Gegensatz zur Antike auch einige dynamische Elemente. Da waren der Übergang zur Dreifelderwirtschaft, die Düngung der Felder, der Einsatz eiserner oder zumindest eisenbeschlagener Geräte, die Verbesserung des Zaumzeugs, und Wasser- sowie Windmühlen wurden massenhaft

eingesetzt. Das grundherrschaftliche System legte die Abgaben der Hörigen häufig in absoluten Größen fest, sodass zusätzliche Erträge dem Bauern zufließen. Mit der Ausbreitung des Städtesystems entwickelten sich immer intensivere Marktbeziehungen zwischen Stadt und Umland.

In der mittelalterlichen Wirtschafts- und Sozialstruktur kam den Klöstern eine zentrale Rolle zu. Schon in der karolingischen Zeit wurden diese nicht nur in großem Umfang gegründet, sondern zum Unterhalt der Mönche auch großzügig mit Grund und Boden ausgestattet. Prinzipiell verhielten sie sich nicht anders als säkulare Grundherren auch: Sie eigneten sich einen beträchtlichen Teil des bäuerlichen Arbeitsertrags sowie auch deren Frondienste an. Doch stellt sich die Frage, ob diese Organisationen daneben auf Grund ihrer speziellen Struktur einen besonderen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung Europas im Mittelalter ausübten.

Der Zisterzienserorden

Es ist nicht genau diese Frage, welcher der Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Kassel, Bernhard Nagel, nachgeht. Seine Untersuchung konzentriert sich darauf, ob der Zisterzienserorden sozusagen einen Vorläufer des Kapitalismus im Mittelalter darstellte. Er spaltete sich von den Benediktinern ab, um deren Grundsatz „Bete und arbeite“ mit größerer Rigidität zu verwirklichen. Konsequenterweise lehnten diese Mönche sowohl den Zehnten wie auch sämtliche grundherrliche Erträge ab und gingen daran, alles Lebensnotwendige mit eigener Hände Arbeit herzustellen. Die asketische Lebensweise dokumentierte sich nicht nur in der eigenen Arbeit,

sondern auch im Gebet und äußerst kärglicher Ernährung, was dazu führte, dass die durchschnittliche Lebenserwartung – der schon Erwachsenen – kaum über dreißig Jahre hinausging. Trotz dieser hohen Anforderungen verbreitete sich der, um 1100 in Frankreich entstandene, Orden in kurzer Zeit über ganz Europa. In Österreich zählten die Klöster Stams, Heiligenkreuz, Lilienfeld, Neuberg a. d. Mürz, Rein, Schlierbach, Engelszell, Marienkron bei Mönchhof, Viktring, Wilhering und Zwettl sowie Stift Neukloster bei Wiener Neustadt dazu.

Der Autor meint, dass die Klöster der anderen Orden wirtschaftlich autark gewesen seien. Jene der Zisterzienser aber wären gezwungen gewesen, mit ihrer Wirtschaft Überschüsse zu erzielen, diese zu verkaufen, um jene Güter – und Leistungen – zu erwerben, welche sie selber herzustellen nicht in der Lage waren. Kein zwingendes Argument, denn erstens erzielten viele Klöster schon zur karolingischen Zeit Überschüsse, welche sie auch vermarkteten – insbesondere Wein –, und zweitens hätten sich die Zisterzienser auch mit dem Status der Selbstversorgung begnügen können. Diese Überlegung unterschätzt wohl die autonome Dynamik der Arbeit in diesem Orden.

Seine Regeln legten fest, dass die erzielten Überschüsse, um die Askeze nicht zu gefährden, nicht auf regionalen Märkten verwertet werden dürften. Die Mönche sollten keine kommerziellen „Vaganten“ werden. Sie waren daher gezwungen, einen anderen Weg zu beschreiten, der dazu führte, dass in den Städten eigene Verkaufshöfe gegründet wurden (z. B. Heiligenkreuzerhof).

Diese Vorschriften prägten die Verhaltensweisen der Ordensmitglieder. So wurde die Arbeit nicht nur pflicht-

gemäß verrichtet, sondern rational organisiert. Das galt für die präzise Zeiteinteilung, für die Kosten- und Ertragsrechnung, aber auch für den Einsatz des technischen Fortschritts. Insbesondere die Nutzung der Wasserkraft lässt sich noch heute in den Klöstern erkennen. Die Zisterzienser zählten zu den Pionieren des Bergbaus. Sie errichteten Glashütten und waren in der Salzgewinnung führend tätig. Die Saline Hallein geht auf ihre Initiative zurück.

Durchschlagenden Erfolg erzielte die Organisation des Absatzes. Die städtischen Kaufhöfe vermochten nicht nur die Verwertung der Überschüsse effizient zu organisieren, sie weiteten ihren Arbeitsbereich aus und widmeten sich auch dem Depositengeschäft. Dieses bezog sich ursprünglich nur auf die Lagerung von Gütern, erstreckte sich aber allmählich auch auf den monetären Bereich. Die Kreditgewährung begegnete freilich dem Problem des kanonischen Zinsverbotes. Dieses wurde jedoch durch die „Pfandnutzung“ umgangen. Ein Teil ihres wirtschaftlichen Erfolges lag auch darin, dass sie zwar keinerlei Zehnten und Feudalabgaben bezogen, es ihnen andererseits gelang, Zölle und sonstige finanzielle Belastungen vom Orden fernzuhalten, also einen Konkurrenzvorteil zu gewinnen.

Der ökonomische Durchbruch ließ keineswegs die Energie der Mönche erlahmen, sondern schlug sich in einer ständigen expansiven Dynamik nieder. Das galt nicht nur für die Arbeitsproduktivität. Die Klöster suchten ihren Besitz zu erweitern. Sie erwarben systematisch Grund und Boden, auch durch das berüchtigte „Bauernlegen“. Das beschädigte allmählich den Ruf des Ordens, dem man dann besondere Geldgier nachsagte.

Erst im 14. Jahrhundert ließ diese Dynamik allmählich nach. Es wurde den Klöstern gestattet, Lohnarbeiter einzustellen, was freilich unabdingbar wurde, da sich nicht mehr genug Mönche und Laienbrüder fanden, um die erforderliche Arbeiten zu verrichten. Aber auch ihre Verhaltensweisen passten sich allmählich an den grundherrschaftlichen Stil der anderen Orden an. Das galt natürlich auch für die Lebensführung der einzelnen Ordensangehörigen. Die Veränderung resultierte nicht zuletzt daraus, dass die Autonomie des Ordens teilweise verloren ging, weil die Äbte nicht mehr gewählt, sondern von außen aufgezwungen wurden. Diese „Kommendataräbte“ waren Aristokraten, die einen entsprechenden Lebensstil anstrebten. Wer die im Barock umgestalteten österreichischen Stifte besucht, wird gewiss nichts mehr von der einstigen Kargheit vorfinden.

Vorläufer des Kapitalismus

Abschließend geht Nagel der Frage nach, ob die Zisterzienser bereits kapitalistische Verhaltensweisen an den Tag legten. Max Weber sieht den Unterschied zwischen diesen und den „echten“ Kapitalisten darin, dass der – calvinistische – Unternehmer in seinem wirtschaftlichen Erfolg den Erweis der göttlichen Gnade sah, der Zisterzienser dagegen in der Arbeit den Ausdruck seiner Askese.

Der Autor meint, dass man auch die unterschiedlichen zeitlichen Gegebenheiten in Rechnung stellen müsse. Der Kapitalismus sei durch den Gegensatz von Arbeit und Kapital charakterisiert, wogegen in den Klöstern ein solcher nicht existierte. Ferner macht sich der Kapitalist die Ergebnisse der wissenschaftlichen Revolution zu Nutze, wozu

der Zisterzienser nicht in der Lage gewesen sei.

Daher sei die Frage nach der Gleichsetzung der beiden Figuren müßig. Es könne nur darum gehen, allfällige Parallelen zwischen den beiden Wirtschaftsordnungen zu finden. Solche sieht Nagel in der Organisation des Ordens, die einem kapitalistischen Konzern vergleichbar gewesen sei. Weiters hätten viele Aufgaben der Mönche jenen eines heutigen Managers entsprochen. Ähnliches gelte für die Absatzorganisation.

In der Herausarbeitung der Unterschiede greift Nagel abermals auf einen Marx'schen Ansatz zurück und meint, das Wirtschaften der Zisterzienser habe sich auf Basis der einfachen Reproduktion vollzogen, was sicherlich nicht zutrifft, denn der Autor betont ja selbst wiederholt, dass die Erträge der Klöster stets zu Erweiterungsinvestitionen verwendet wurden.

Ferner hätten die Mönche hinter Klostermauern, religiös determiniert, gehandelt, die Kapitalisten jedoch in der Welt. Schließlich benötige der Kapitalist individuelle Macht und rechtliche Absicherung – Attribute, die nur für den Orden als Ganzes relevant gewesen sein könnten. Eine Gleichsetzung von Zisterziensermönchen und Kapitalisten sei daher nicht möglich. Es handle sich bei den Ersteren nur um „kaserierte Vorboten“ des Kapitalismus.

Grundsätzlich ist den Schlussfolgerungen Nagels zuzustimmen. Auf der einen Seite steht der individuelle Drang nach Einkommensmaximierung, auf der anderen Arbeit als Ausdruck persönlicher Askese sowie das Wohl des Ordens. Es kann bei einem Vergleich nur darum gehen, allfällige Parallelen herauszuarbeiten. Doch scheinen einige Bemerkungen zu seiner Analyse angebracht. Der Kapitalismus wird

nicht durch den „Gegensatz“ von Arbeit und Kapital konstituiert – der stellt eher eine Friktion in seiner Entwicklung dar –, sondern durch die Trennung der beiden: also die Konzentration von Kapital auf der einen und das Vorhandensein eines Angebots an unselbständigen Arbeitskräften auf der anderen Seite.

Natürlich konnten die Mönche nicht auf die Resultate der wissenschaftlichen Revolution zurückgreifen. Nagel weist jedoch selbst wiederholt darauf hin, dass ihnen eine Pionierrolle in der Anwendung des zeitgenössischen technischen Fortschritts zukam. Hier kann man sogar eine gewisse Ähnlichkeit sehen. Und damit nähert man sich eigentlich der zentralen Frage: Beeinflussten die Zisterzienser durch ihr quasikapitalistisches Verhalten den protokapitalistischen Entwicklungsprozess? Nagel scheint dies implizit zu bejahen, wenn er darauf hinweist, dass die Arbeitstechniken der Mönche auf die Agrarwirtschaft generell ausstrahlten. Zwar enthält die Arbeit keine empirischen Belege dafür, doch liegt dieser Schluss nahe. Weiters könnte man überlegen, ob der Absatzorganisation, den Verkaufshöfen, nicht Vorbildcharakter für den internationalen Handel im Mittelalter zukam. Jedenfalls fanden sich solche Verkaufsniederlassungen fast in allen größeren Städten.

Der Autor stellt mehrmals die Dynamik der Zisterzienser dem statischen Verhalten der Zünfte gegenüber. Auch diese Überlegung trifft grundsätzlich zu. Die Zünfte leisteten nur insofern einen Beitrag zum kapitalistischen Entwicklungsprozess, als sie selbstverwaltete Körperschaften repräsentierten, mit vielen individuellen Rechten. Die Träger des protokapitalistischen Fortschritts waren aber nicht sie, sondern der überregionale Handel. Hier entwickelte sich der Typ des Kapitalisten, also jener Person, welche die Produktionsfaktoren kombiniert, um Einkommensmaximierung zu erzielen, und zwar unter Einsatz des technisch-organisatorischen Fortschritts, mit wohldefinierten Eigentumsrechten agierend. Aus dieser Bevölkerungsgruppe entstanden, wenngleich mit wechselnden regionalen Schwerpunkten, die Unternehmer des Industriezeitalters. Schon Sombart hat diese Entwicklung herausgearbeitet – und daher den Ansatz Max Webers als unzutreffend abgelehnt. Daneben blieben die Zisterzienser eine – interessante – Episode, die nichtsdestoweniger dem protoindustriellen Entwicklungsprozess wichtige Impulse vermittelte.

Ein äußerst verdienstvolles Buch, das die wirtschaftshistorische Diskussion belebt.

Felix Butschek

Würdigung eines „Staatskapitalisten“

Rezension von: Hannes Androsch, Anton Pelinka, Manfred Zollinger (Hrsg.), Karl Waldbrunner. *Pragmatischer Visionär für das Neue Österreich*, Carl Gerolds Sohn Wien 2006, 375 Seiten.

Karl Waldbrunner (1906-1980) war einer der profiliertesten und fähigsten Politiker der österreichischen Zweiten Republik, aber mit ihm war offenbar nicht immer gut Kirschen essen. Eine gewisse Strenge und Unnahbarkeit vermerken selbst die prominenten Zeitzeugenberichte am Ende des vorliegenden Buches – zugleich wird aber doch deutlich, wie sehr das Arbeiterkind Waldbrunner in Kreisen seiner Partei Respekt und Bewunderung genoss.

Karl Waldbrunner studierte 1924 bis 1930 an der Wiener Technischen Hochschule, wurde väterlich gefördert vom Gewerkschafter Karl Maisel, ging als junger Ingenieur während der Weltwirtschaftskrise 1932-37 in die Sowjetunion, heiratete eine Schweizerin, arbeitete, wegen seiner Zeit in Russland misstrauisch beäugt, aber im Großen und Ganzen in Ruhe gelassen, in der NS-Zeit als Ingenieur im Kraftwerkswesen und in der Industrie und baute als Minister (1949 bis 1962) sein viel bewundertes, viel gescholtenes, heute längst Geschichte gewordenes „Königreich Waldbrunner“ auf.

Als Präsident des BSA (1951-72) versuchte Waldbrunner mit einer Personalpolitik, die auch minder Belasteten des „nationalen Lagers“ eine Tür öffnete, der Dominanz des katholisch-konservativen CV wenigstens bezüglich der verstaatlichten Industrie

entgegenzuwirken, und er machte sich dadurch viele Feinde.

Wahrscheinlich wäre der gewerkschaftsnahe Machertyp gerne 1957, nach der Wahl von Adolf Schärf zum Bundespräsidenten, Parteivorsitzender geworden – er stand damals allerdings wegen seiner Position in der „Verstaatlichten“ allzu sehr im Kreuzfeuer der Kritik, und Bruno Pittermann machte das Rennen. 1967 versuchten manche dann Waldbrunner als Gegenkandidaten zu Bruno Kreisky aufzubauen, aber da war der alte Ingenieur wohl schon zu müde geworden. So musste die Gewerkschaftsfraktion Hans Czettel aus dem Hut ziehen.

Leben und Werk und Umfeld dieses Spitzenpolitikers, der vielleicht ein wenig zu imponierend wirkte, um je „Erster“ zu werden, finden in dem vorliegenden Band umfassende Würdigung. Dabei erscheint es auffällig, wie sehr die Gestalt dieses Pragmatikers und die Diskussionsthemen seiner Zeit uns heute fern gerückt sind. Selbst Manfred Zollingers biographische Darstellung, die allerdings auf Material über die prägenden Erfahrungen der Kindheit des Autors sichtlich verzichten muss, lässt uns den ebenso vorsichtig wie im Bedarfsfall autoritär agierenden Spitzenfunktionär nur wie durch einen Schleier sichtbar werden.

Was die Beiträge betrifft, die im Abschnitt „Analysen zur Waldbrunner-Zeit“ zusammengefasst wurden, sind sie zwar sehr interessant, stehen aber auch häufig in beträchtlicher Distanz zu jenem Mann, dem dieses Buch gewidmet ist.

Anton Pelinka hat es noch relativ leicht, er kann darstellen, wie der Technokrat Waldbrunner, der weder Nazi noch „rassisch“ belasteter Vertriebener war (und übrigens, wie es scheint, auch nie Kommunist), sich

nach 1945 der Integration der rechts orientierten Akademiker in den BSA widmen konnte.

Günther Chaloupeks interessanter Aufsatz über den mühevollen Umgang der SPÖ mit der Idee einer Wirtschaftsplanung beschreibt – weitgehend ohne Waldbrunner-Zitate – das schrittweise Wachsen der Einsicht, dass eine mehrjährige sektorale Detailplanung des Wirtschaftsablaufs mit zunehmender Normalisierung im Zuge des raschen Wiederaufbaus sowohl unmöglich als auch unnötig wurde. Wenn am Ende dieses Prozesses in den Fünfzigerjahren die keynesianische Globalsteuerung stand, so wurde diese Wende kaum theoretisch explizit gemacht – vielmehr scheint man die marktwirtschaftliche Liberalisierung und ihre Erfolge eher „still nachvollzogen“ zu haben.

Ulrike Felbers Beitrag über öffentliche Verwalter als Instrument der Verstaatlichung (mit Fragezeichen) rückt den „Staatskapitalisten“ Waldbrunner etwas mehr ins Zentrum. Sie betont die Notwendigkeit, nach 1945 einfach wieder die Wirtschaft physisch in Gang zu bringen, aber auch das von Waldbrunner perfekt beherrschte „Besetzen von Positionen“. Die wichtige Rolle des externen Beraters Gustav Wührheim und der Treuhand AG beim ersten Waldbrunner'schen Versuch der Etablierung der Organisationsstrukturen der künftigen verstaatlichten Industrie beleuchtet übrigens, dass Waldbrunner hier gar nicht so sehr auf den Beamtenapparat setzte. Jedenfalls erwarb er sich damals, in der unmittelbaren Nachkriegszeit, beim politischen Gegner jenen Ruf als äußerst machtbewusster Politiker, der ihn nie verlassen sollte.

Robert Stöger hat sich auf nur zwanzig Seiten dem Thema „Ver-

staatlichte Industrie“ zu widmen – ein Fragenkreis, dem einst große Werke gewidmet wurden. Waldbrunners Ära galt, wie Stöger mit Recht feststellt, als Blütezeit dieses Sektors. Mit der damaligen Verankerung des Parteienproporz im Managementbereich wurden allerdings damals schon die Keime für schwere spätere Probleme gelegt, und die Übernahme der zu meist sanierungsbedürftigen USIA-Betriebe, die die „Verstaatlichte“ nach 1955 um ein Viertel vergrößerte, war auch eine Art Danaergeschenk. Stöger eilt im Schnellgang bis zur großen Verstaatlichtenkrise der 1980er Jahre und zur seither herrschenden Periode der Privatisierung, ohne letztere zu problematisieren.

Nostalgischer dagegen gibt sich Oskar Grünwald, der auch die Aktualität von Waldbrunners Nachkriegsposition betont. Eine gewisse Parallele zeigt sich zwischen Fritz Webers Keynesianismus-Beitrag und jenem von Chaloupek. Auch Weber behandelt den Abschied der SPÖ vom Planungsoptimismus und den langen Weg von den unpraktischen marxistischen Formeln zur Realpolitik, wobei er aber stark auf die 1930er Jahre zurückgreift und die fatale Ablehnung jeglicher Arbeitsbeschaffung durch marxistische Denker wie Rudolf Hilferding und Otto Bauer erörtert. Weber verweist besonders auf die Gewerkschaften als Bahnbrecher des Keynesianismus in der Arbeiterbewegung. Mit der Einbindung Waldbrunners in seine Argumentationslinie hat er es allerdings etwas schwer. Der Kraftwerksingenieur war „kein Theoretiker“.

Im Anschluss daran würdigt Wolfgang Maderthaner die „fordistische Wohlfahrtsstaatlichkeit“ Österreichs, die ihre eigentliche Blüte erst nach der weltweiten Energie- und Finanzkrise

von 1973-74 erreicht habe. Noch weiter weg von Waldbrunner führen die – an sich interessanten – Ausführungen von Susanne Dermutz zur Bildungspolitik nach 1945 und jene von Oliver Rathkolb zur Europapolitik der SPÖ: Dass Julius Deutsch hier früh ein Konzept der Neutralität nach Art der Schweiz verfocht (was aber im beginnenden Kalten Krieg anrühig wurde), gehört zu den interessanteren Aspekten des komplexen Themas, das Rathkolb aber schon vor der großen Wende zu Ende der 1980er Jahre ausklingen lässt.

Helmut Pech lässt schließlich, mit dem Anknüpfungspunkt von Waldbrunners Funktion als Vizepräsident der Nationalbank, die „Gesichter einer Zentralbank“ Revue passieren, von jenem der wirtschaftspolitischen Akti-

vität zur Kundenorientierung, Wissensvermittlung und sogar ethischen Funktion – auch dies eine Wendeerzählung, die ohne wesentlichen Rückgriff auf die Titel gebende Persönlichkeit des Buches auskommt.

Die abschließenden Berichte von – zum Teil sehr prominenten – Zeitzeugen, die Waldbrunners Wirken noch persönlich erlebt haben, bezeugen, dass Karl Waldbrunner – wie gesagt – eine „imponierende“ Persönlichkeit war. Wir begegnen hier aber dem – übrigens gar nicht so seltenen – Paradoxon, dass ein energischer und machtvoller Gestalter eine letztlich gar nicht so kräftige Spur in der Geschichte hinterlassen hat, als man zu seiner Zeit geneigt gewesen wäre anzunehmen.

Robert Schediwy