

Wirtschaft und Gesellschaft

AK Bibliothek Wien
für Sozialwissenschaften

05. Aug. 2009

606

Editorial

Vom Krisenbudget zur Budgetkrise?

Rainer Bartel

Weltwirtschaftskrise und Politikwechsel

René Böheim, Florian Wakolbinger

Mehr Lohn bei betrieblicher Weiterbildung?

Irene Mandl, Karin Gavac, Kerstin Hölzl

Ein-Personen-Unternehmen in Österreich

Christoph Hermann

Die Liberalisierung des österreichischen

Postmarktes: Folgen für die Beschäftigung

Michael Mesch

Gewerkschaften und Lohnverhandlungen

in der Tschechischen Republik

Franz Nauschnigg

Preiseffekte der Agrartreibstoffproduktion

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

35. Jahrgang (2009), Heft 2

Inhalt

Editorial

Vom Krisenbudget zur Budgetkrise? 135

Rainer Bartel

Weltwirtschaftskrise und Politikwechsel 145

René Böheim, Florian Wakolbinger

Mehr Lohn bei betrieblicher Weiterbildung? Eine empirische Analyse
österreichischer Unternehmen 187

Irene Mandl, Karin Gavac, Kerstin Hölzl

Ein-Personen-Unternehmen in Österreich 215

Christoph Hermann

Die Liberalisierung des österreichischen Postmarktes,
neue Unternehmensstrategien und die Folgen für Beschäftigung
und Arbeitsbedingungen 237

Berichte und Dokumente

Michael Mesch

Gewerkschaften und Lohnverhandlungen in der Tschechischen Republik ... 257

Kommentar

Franz Nauschnigg

Preiseffekte der Agrartreibstoffproduktion 265

Bücher

Stefan Ederer, Einkommensverteilung und gesamtwirtschaftliche Nach-
frage in Österreich und den Niederlanden (Markus Marterbauer) 283

Max Laimböck, Die Zukunft des österreichischen Gesundheitssystems
(Oskar Meggeneder) 286

Max Haller, Die österreichische Gesellschaft. Sozialstruktur und
sozialer Wandel (Michael Mesch) 292

Hans-Ulrich Wehler, Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Fünfter Band. Bundesrepublik und DDR 1949-1990 (Martin Mailberg)	296
Andrea Wagner, Die Entwicklung des Lebensstandards in Deutschland zwischen 1920 und 1960 (Andreas Weigl)	302
Richard Sennett, HandWerk (Alexander Schneider)	305
Stefan Karner u. a. (Hrsg.), Prager Frühling. Das internationale Krisenjahr 1968 (Klaus-Dieter Mulley)	309
Wolfgang Neugebauer, Der österreichische Widerstand 1938-45 (Klaus-Dieter Mulley)	312
Robert Schediwy, Ein Jahrhundert der Illusionen (Georg Kovarik)	314

Unsere AutorInnen:

Rainer Bartel ist a. o. Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität Linz und derzeit wissenschaftlicher Referent beim Amt der Oberösterreichischen Landesregierung.

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

Karin Gavac ist Mitarbeiterin von KMU Forschung Austria in Wien.

Christoph Hermann ist Mitarbeiter der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt (FORBA) in Wien.

Kerstin Hölzl ist Mitarbeiterin von KMU Forschung Austria in Wien.

Irene Mandl ist Mitarbeiterin von KMU Forschung Austria in Wien.

Michael Mesch ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Franz Nauschnigg ist Leiter der Abteilung für Integrationsangelegenheiten und Internationale Finanzorganisationen der Oesterreichischen Nationalbank in Wien.

Florian Wakolbinger ist selbstständiger Volkswirt und Partner bei 3E in Innsbruck.

Editorial

Vom Krisenbudget zur Budgetkrise?

Am 21. April wurden die Bundesvoranschlagsentwürfe 2009/2010 Parlament und Öffentlichkeit vorgestellt. Sowohl in den Unterlagen als auch in der Budgetrede des Finanzministers stand die anhaltende Wirtschaftskrise im Mittelpunkt. Bereits im Vorfeld der Präsentation war klar, dass die Budgets eine Mischung aus expansiven Maßnahmen – insbesondere Konjunkturpakete und Steuerreform – und Sparmaßnahmen – in erster Linie beim Personal und bei den Ermessensausgaben – sein würden. Erstmals seit zehn Jahren werden angesichts der Wirtschaftskrise – richtigerweise – Budgetdefizite deutlich jenseits der Maastricht-Obergrenze von 3% toleriert, obwohl sich der Finanzminister noch bis in den späten März hinein medial beharrlich dagegen ausgesprochen hat. Doch wie lange hält diese neu gewonnene wirtschaftspolitische Vernunft?

Die Eckpunkte des Doppelbudgets 2009/2010

Die Voranschlagsentwürfe 2009/2010 gehen von der Wirtschaftsprognose des österreichischen Wirtschaftsforschungsinstituts von Ende März aus und sehen für den Bundessektor 2009 (2010) Ausgaben von 74 (76) Mrd. Euro und Einnahmen von 65 (64) Mrd. Euro vor. Daraus resultiert ein Maastricht-Defizit von 3,2% (2009) bzw. 4,1% des BIP (2010). Für den Gesamtstaat liegen die erwarteten Maastricht-Defizite – nach 0,4% (2008) – bei 3,5% bzw. 4,7% des BIP.

Schwerpunkte der Voranschlagsentwürfe bilden bei den Ausgaben die Bereiche Arbeit, Soziales, Bildung, Forschung und Wissenschaft (wenngleich die für Wissenschaft und Forschung budgetierten Ausgaben deutlich hinter den politischen Zusagen vom Sommer 2008 zurückbleiben), die zusammen ungefähr die Hälfte des Budgetvolumens betragen werden. Für das Bankenpaket sind insgesamt 10,8 Mrd. Euro vorgesehen. Auf der Einnahmenseite sinkt das Abgabenaufkommen aufgrund der Steuerreform sowie den durch die Rezession verursachten Einbruch bei den Ertragsteuern deutlich. Besonders im Sozialbereich und bei der 2010 auf 41,2% des BIP sinkenden Abgabenquote zeigt sich die Wirksamkeit der automatischen Stabilisatoren.

In den Voranschlägen finden sich u. a. folgende wesentliche Details: Im Arbeitsmarktbereich wird für die Kurzarbeitsregelung vorgesorgt, die Mittel für aktive Arbeitsmarktpolitik werden aufgestockt, und darüber hinaus wird das AMS personell und finanziell besser ausgestattet.

Weiters sind eine deutliche Erhöhung des Bundeszuschusses für das umlagenfinanzierte Pensionssystem, eine Verbesserung beim Pflegegeld, eine zumindest kurzfristige Sicherung der Gesundheitsfinanzierung durch zusätzliche Mittel für die Krankenkassen, deutlich mehr Geld für die Universitäten und Fachhochschulen, den Schienenausbau sowie den öffentlichen Verkehr vorgesehen.

Das Doppelbudget 2009/10 setzt dem starken Rückgang der Wirtschaftsdynamik eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Durch das Vorziehen der Steuersenkung auf das Jahr 2009 wird kurzfristig über eine Erhöhung des privaten Konsums die Binnennachfrage gestärkt. Die ursprünglich als Anti-Inflationspaket intendierten Maßnahmen tragen ebenfalls zur Stützung des privaten Konsums bei und schaffen gemeinsam mit der Steuersenkung Nachfrage für andere Produktionsbereiche. Die in den Konjunkturpaketen I und II enthaltenen Maßnahmen (insbesondere die Ausweitung der Infrastrukturinvestitionen sowie die Förderung der thermischen Sanierung) sind ebenfalls nachfragewirksam, vorausgesetzt ihre Umsetzung erfolgt rasch und in der festgelegten Höhe. Die OeNB schätzt die Wachstumswirkung der konjunkturstimulierenden Maßnahmen der neuen Bundesregierung auf 0,6% des BIP 2009 bzw. 1,1% 2010.

Darüber hinaus sind aus beschäftigungspolitischer Perspektive die Ausweitung der Mittel für die aktive Arbeitsmarktpolitik und die Kurzarbeitsbeihilfen zu begrüßen. Die Beschäftigungseffekte aller konjunkturstimulierenden Maßnahmen (einschließlich des so genannten Anti-Inflationspakets) werden von der Bundesarbeitskammer auf rund 30.000 Beschäftigte im Jahr 2010 geschätzt. Darin nicht enthalten sind die Beschäftigungseffekte der Kurzarbeitsregelung. Problematisch zu beurteilen ist in diesem Zusammenhang die mittelfristig restriktive Personalplanung des Bundes, die 2010 einen Abbau von mehr als 200 Planstellen vorsieht. Bis zum Ende der Legislaturperiode soll die Zahl der Bundesbediensteten um rd. 1.800 sinken. Auch die Kürzung von Ermessensausgaben (jährlich 500-700 Mio. €), die sich über die gesamte Legislaturperiode erstreckt, dürfte sich negativ auf die Beschäftigung auswirken.

Budgetpolitik ist notwendigerweise Verteilungspolitik – auch das Doppelbudget 2009/10 hat daher keine durchgängige verteilungsneutrale Wirkung. Die wichtigsten umverteilenden Maßnahmen sind die Ausweitung der Ausgaben für Arbeitslosigkeit, die Bundesbeiträge zur Sozialversicherung und die zusätzlichen Mittel für den Gesundheitsbereich. Die Schieflage in der Verteilung von Einkommen, Vermögen sowie zwischen Kapital und Arbeit wird allerdings nicht korrigiert. Die verteilungspolitisch wünschenswerte Erhöhung der Nettoersatzraten in der Arbeitslosenversicherung sowie die Mittel für die bedarfsorientierte

Mindestsicherung sind nicht budgetiert.

Die Ausgaben im Zusammenhang mit dem Bankenpartizipationskapital sind zwar wirtschaftspolitisch notwendig, ihre verteilungspolitische Wirkung ist jedoch regressiv. Als Nebeneffekt werden die Vermögenswerte der EigentümerInnen gerettet, ohne dass diese einen adäquaten Beitrag leisten, sei es direkt oder indirekt in Form höherer vermögensbezogener Steuern. Die damit im Zusammenhang stehenden höheren Kosten zur Finanzierung der Staatsschuld kommen zudem Vermögenden indirekt zu Gute, da neben institutionellen AnlegerInnen vor allem sie es sind, die Staatsanleihen halten.

Hinsichtlich der geschlechtsbezogenen Effekte ist positiv zu erwähnen, dass dieses Thema an Stellenwert im Budgetprozess gewinnt. Mit 1. 1. 2009 wurde die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern im öffentlichen Haushaltswesen als Staatszielbestimmung in der Verfassung verankert. In den Budgetunterlagen lässt sich jeweils ein Überblick über die geplanten Aktivitäten zur Berücksichtigung des *Gender*-Aspektes (Strategiebericht) in den einzelnen Ministerien sowie den *Gender*-Aspekt des Ressorts/Budgets (Arbeitsbehelf) finden. Eine einheitliche, gesamthafte Implementierung von *Gender Budgeting* ist in den beiden Budgets jedoch – noch – nicht enthalten.

Auf die Verringerung der unbezahlten Arbeit wirken sich der Ausbau der Kinderbetreuung – insbesondere das kostenfreie, verpflichtende Kindergartenjahr, die 20 Mio. Euro Förderung des Ausbaus der Kinderbetreuung (und Sprachförderung) sowie die verstärkte Tagesbetreuung an Schulen – positiv aus. Jedoch wird immer noch zu wenig getan, um den Bedarf an Kinderbetreuung decken zu können bzw. die in der Lissabon-Strategie festgelegten diesbezüglichen Ziele zu erreichen. Mit dem steuerlichen Familienpaket wurde die einseitige Ausrichtung der Familienpolitik auf monetäre Transfers jedoch deutlich verstärkt, wodurch obere Einkommensschichten steuerlich bevorzugt werden. Dies ist *gender*- und verteilungspolitisch negativ zu beurteilen. Mit den hier zum Einsatz gebrachten Volumina von rund 500 Mio. Euro hätten erhebliche Verbesserungen in der Kinderbetreuungs-Infrastruktur bewirkt werden können, die einen wesentlich nachhaltigeren Beitrag zur Reduktion von unbezahlt geleisteter Arbeit bewirkt hätten.

Das richtige Budget in Zeiten der Krise?

Die Voranschläge für die Jahre 2009/10 weisen eine eindeutige antizyklische Gestaltung auf. Das Bundesbudget trägt damit die Hauptlast der Auswirkungen der Rezession sowie der Maßnahmen zum Gegensteuern. Während das BIP 2009 real und nominell zurückgeht und auch 2010 nach der zugrunde gelegten Wirtschaftsprognose nur

wenig zunimmt, steigen die Ausgaben bereinigt um die nicht nachfragewirksamen Komponenten in beiden Jahren markant an, während die Einnahmen zurückgehen. Die Budgetdefizite tragen maßgeblich zu einer Abmilderung der Rezession und zu einer sozialen Abfederung ihrer Auswirkungen bei und sind als „expansiv“ zu werten.

Langfristig wirkt sich das Doppelbudget 2009/2010 positiv auf Bildungsniveau, Infrastruktur und den sozialen Zusammenhalt aus, die wiederum wichtige Faktoren für Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft – und damit für Wachstum und Beschäftigung – sind.

Angesichts der Ende Juni veröffentlichten Prognose des WIFO gibt es keinen Zweifel mehr daran, dass die Budgetdefizite für die Jahre 2009 und 2010 höher liegen werden als budgetiert. Das WIFO rechnet nun mit einem Maastricht-Defizit von 4,3% des BIP heuer und 5,8% im nächsten Jahr. Das Erleiden höherer Budgetdefizite ist angesichts der konjunkturellen Talfahrt zweifelsohne gerechtfertigt und wirtschaftspolitisch notwendig. Vor dem Hintergrund des zu erwartenden starken Anstiegs der Arbeitslosenquote ist jedoch die Frage zu stellen, ob die konjunkturstimulierenden Maßnahmen ausreichend sind, um diesen Anstieg und die damit verbundene Gefahr steigender Armut zu verhindern. Wenn dieses Doppelbudget tatsächlich eine „Ansage an die Krise“ sein soll – wie der Finanzminister in seiner Budgetrede meinte –, dann sind weitere Stimulierungsmaßnahmen erforderlich. Dabei könnten Schwerpunkte in zwei Bereichen gesetzt werden:

Erstens im Bereich der kommunalen Infrastruktur (z. B. Errichtung und (thermische) Sanierung von Schulen und anderen kommunalen Gebäuden, Altersheimen, Sportanlagen, Spielplätzen, Kinderbetreuungseinrichtungen, Forcierung des öffentlichen Personen- und Regionalnahverkehrs und Errichtung von Radwegen) im Umfang von mindestens 3 Mrd. Euro, wie es etwa der Österreichische Städtebund vorgeschlagen hat. Hierfür müsste allerdings der Österreichische Stabilitätspakt gelockert werden, um eine zusätzliche Verschuldung der Gemeinden zu ermöglichen. In dem vom Städtebund vorgeschlagenen Modell würde der Bund die Hälfte und die Länder ein Viertel der zusätzlichen Zinskosten übernehmen – als Anreiz für die Gemeinden und als Ausgleich für die zusätzlichen Einnahmen durch den so induzierten Konjunkturimpuls. Gerade durch Ausweitung der öffentlichen Beschäftigung und/oder Investitionen auf kommunaler Ebene können nämlich die größten Beschäftigungs- und Wachstumseffekte erreicht werden. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Fördermitteln für die thermische Sanierung privater Wohngebäude im Rahmen des Konjunkturpakets II ist eine Verstärkung dieser Aktivitäten und eine Ausweitung der thermischen Sanierung auch auf den mehrgeschoßigen Wohnbau eine wei-

tere Möglichkeit wirtschaftspolitisch sinnvoller Initiativen.

Die zweite Ebene zusätzlicher Konjunkturmaßnahmen betrifft den Bereich der Sozialtransfers. Eine Erhöhung der Nettoersatzrate für BezieherInnen von Arbeitslosengeld und Notstandshilfe sowie eine möglichst rasche Umsetzung der seit Längerem geplanten bedarfsorientierten Mindestsicherung wären sozialpolitisch geboten. Beide Maßnahmen sind besonders nachfragewirksam und damit konjunkturstimulierend, weil sowohl Arbeitslose als auch armutsgefährdete Personen eine besonders hohe Konsumneigung haben. Beides wäre auf individueller Ebene im Sinne der Lebensstandard- und Existenzsicherung sowie der Vermeidung von Armut von hoher Bedeutung und würde den sozialpolitischen Rückstand z. B. im Vergleich zu den skandinavischen Ländern verkleinern. Die Anhebung der Nettoersatzraten auf 65% könnte vorerst befristet auf die „Krisenzeit“ umgesetzt werden, ehe sie danach mit zumindest 60% im Dauerrecht verankert wird.

Eine tatsächliche „Kampfansage an die Krise“ müsste zudem EU-weit koordiniert erfolgen und einen ökologischen Umbau der Wirtschaft zum Ziel haben. Nur durch eine stärker antizyklische Politik kann es gelingen, die wirtschaftliche Entwicklung zu stabilisieren und die Einnahmen aus Steuern und Abgaben bei gleichzeitig sinkenden sozialen und ökologischen Reparaturausgaben zu steigern.

Wer finanziert die Banken- und Wirtschaftskrise?

Aber selbst bei einer deutlich stärker antizyklisch angelegten und erfolgreichen Fiskalpolitik wird die öffentliche Neuverschuldung eine bedeutende Rolle spielen. In dem vom Finanzminister vorgelegten Strategiebericht macht die Neuverschuldung im Durchschnitt bis zum Jahr 2013 etwa 14 Mrd. Euro aus (sie pendelt zwischen 4% und 5% des BIP). Das entspricht einem Anstieg der Staatsverschuldung von 180 Mrd. Euro auf rund 250 Mrd. Euro. 2008 lag der Zinsaufwand des Staates bei 7,4 Mrd. Euro, 2013 wird er nach den Berechnungen des Finanzministers bei 11,2 Mrd. Euro liegen. Steigen die langfristigen Zinsen, dann ist mit einem noch höheren Zinsaufwand zu rechnen. Die mit der Neuverschuldung einhergehenden steigenden Schuldenquoten engen über den steigenden Zinsaufwand den budgetpolitischen Spielraum ein. Im Szenario der Regierung werden die Verpflichtungen daraus um 3,8 Mrd. Euro höher sein als 2008. Das verdrängt fast zwangsläufig andere Ausgaben und wirft die Frage auf, wie diese zusätzlichen Milliarden für den Zinsaufwand finanziert werden sollen. Der Rückführung von in der Wirtschaftskrise entstandenen Budgetdefiziten in der Phase der Konjunkturerholung muss daher bereits heute erhöhte Aufmerksamkeit zukommen. Neben der Frage nach dem geeigneten Zeitpunkt

und Tempo der Konsolidierung stellt sich vor allem jene nach der Verteilung der Konsolidierungslasten.

Der Ecofin-Rat hat in seiner Sitzung vom 10. März 2009 in einem „Key Issues Paper“ einer möglichst raschen Rückkehr zu soliden öffentlichen Finanzen größte Bedeutung beigemessen, also bereits zu einem Zeitpunkt, an dem sich noch keine Konjunkturerholung abzeichnete. Bemerkenswert ist ferner, dass Österreich neben Deutschland und Schweden zu den größten Befürwortern einer strikten Auslegung des Stabilitäts- und Wachstumspakts selbst mitten in der Weltwirtschaftskrise gehört. Der Finanzminister bekräftigte diese Haltung im Österreichischen Stabilitätsprogramm 2008 bis 2013 und verordnete Österreich eine Reduktion des öffentlichen Defizits auf unter 3% des BIP bis 2012 – unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung. Mit dieser Haltung möchte der Ecofin-Rat offensichtlich Druck für eine möglichst rasche Rückkehr der Mitgliedstaaten des Euro-Raums zu den Zielwerten des Stabilitäts- und Wachstumspakts erzeugen. Da jedoch praktisch alle Länder des Euro-Raums mit hohen Budgetdefiziten konfrontiert sind, müssen diese Ankündigungen als wenig realistisch eingeschätzt werden. An dieser Stelle muss auch vor einer verfrühten und zu raschen Konsolidierung der öffentlichen Finanzen gewarnt werden, weil dadurch der Konjunkturaufschwung abgewürgt werden könnte und daher die gewünschte Haushaltskonsolidierung verfehlt würde. Ein erheblicher Teil der Konsolidierung sollte nach Überwindung der Wirtschaftskrise über die umgekehrte Wirkung der automatischen Stabilisatoren zustande kommen.

Mit welchen Maßnahmen Finanzminister Pröll diese verfrühte Rückkehr unter die 3%-Grenze erreichen will und mit welchen Kosten eine derartige – unter Umständen verfehlt – Budgetpolitik verbunden ist, lässt er unbeantwortet. Bei der Expertenanhörung im Budgetausschuss sah er den Schwerpunkt der Konsolidierung auf der Ausgabenseite, und seit dem Regierungsantritt hat er – gemeinsam mit dem Bundeskanzler – wiederholt klargestellt, dass es keine neuen Steuern geben werde. Gleichzeitig ist im Regierungsabkommen eine über die Tarifentlastung 2009 hinausgehende Senkung der Steuer- und Abgabenquote vorgesehen.

Keine Politik der leeren Kassen

Eine ausschließlich ausgabenseitige Budgetkonsolidierung führt angesichts der Größenordnung der zu erwartenden Budgetdefizite, die selbst nach dem Anspringen des Konjunkturmotors hoch bleiben werden, zu massiven Umverteilungseffekten, weil in diesem Szenario Kürzungen bei den Sozial-, Gesundheits-, Pflege- und Bildungsausgaben

unvermeidbar sind. Sie gehen überproportional zu Lasten der unteren Einkommen, weil diese insbesondere von den sozialen Transfers relativ stärker profitieren als die hohen Einkommen. Auch von Kürzungen bei kommunalen Dienstleistungen (gegebenenfalls Gebührenerhöhungen) sind ebenfalls die unteren Einkommen relativ stärker betroffen. Gleichzeitig sind es aber auch die Empfängerinnen niedriger Einkommen, die von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise stärker betroffen sind. Das Risiko der Arbeitslosigkeit und damit der Armutsgefährdung ist für sie ungleich höher als für BezieherInnen hoher Einkommen. Dazu kommen Kurzarbeit und Lohnverzicht. Zusätzlich erhöht sich wegen des Anstiegs der Arbeitslosigkeit der Druck auf die Löhne, sodass ein weiteres Sinken der Lohnquote und ein Anhalten der Tendenz zur Ungleichverteilung der Einkommen und Vermögen zu erwarten ist. Im Szenario „Konsolidierung der öffentlichen Haushalte bei gleichzeitiger Senkung der Steuer- und Abgabenquote“ sind daher die BezieherInnen niedriger Einkommen zweifache VerliererInnen: Sie tragen die Last der Finanz- und Wirtschaftskrise und der nachfolgenden Budgetkonsolidierung in weit höherem Maße als jene hoher Einkommen.

Eine „Politik der leeren Kassen“ und eine zwangsläufig damit verbundene ausschließliche ausgabenseitige Sanierung der Staatsfinanzen würde vor dem Hintergrund der enormen Konsolidierungserfordernisse das neoliberale Projekt einer Zurückdrängung des keynesianischen Wohlfahrtsstaates erheblich vorantreiben. Wenn daher eine tief greifende soziale und ökonomische Spaltung unserer Gesellschaft vermieden werden soll, dann sind Steuer- und Abgabenerhöhungen zur Finanzierung der Maßnahmen zur Krisenbekämpfung (sowie anderer gesellschaftlicher Herausforderungen wie eine alternde Gesellschaft, steigender Bildungsbedarf, Armutsgefährdung etc.) unverzichtbar. Ein Blick zurück in die Budgetpolitik der letzten zwei Jahrzehnte zeigt im Übrigen, dass Budgetkonsolidierungen immer über einen Mix aus Steuererhöhungen und Ausgabenkürzungen zustande kamen. Weiters sei in Erinnerung gerufen, dass dem ehemaligen Finanzminister Grasser 2001 ein ausgeglichener Haushalt nur deshalb gelang, weil er sich einerseits der „kreativen Buchhaltung“ bediente (Stichwort: Ausgliederungen der Krankenanstalten) und andererseits Steuern und Abgaben stark erhöhte. Damals erreichte die Steuer- und Abgabenquote mit 45,6% des BIP den Höchststand der Zweiten Republik, 2010 könnte sie die 41%-Marke unterschreiten.

Konsolidierung auch über Steuerstrukturreform

Unser heutiges Steuer- und Abgabensystem wirkt – auch wenn viele es nicht wahrhaben wollen – praktisch proportional. Wesentliche

Ursachen dafür sind die regressiv wirkenden Verbrauchssteuern und Sozialversicherungsbeiträge sowie die schwache Progressivität der Einkommensbesteuerung. Dazu kommen Strukturschwächen. Der hohen Belastung des Faktors Arbeit steht das weitgehende Fehlen einer Vermögensbesteuerung gegenüber. Im internationalen Vergleich ist die Besteuerung der Vermögen in Österreich besonders gering, sei es im Vergleich zu den anderen OECD-Staaten oder anderen Ländern der EU. Eine Erhöhung der Gerechtigkeit des Steuer- und Abgabensystems erfordert es daher, dass die Konsolidierung am Grundsatz der Leistungsfähigkeit der Besteuerung in Bezug auf Einkommen und Vermögen anknüpft – ein Grundsatz, der noch vor zwei Jahrzehnten zum Grundkonsens der Steuerpolitik nicht nur in Österreich gehörte. Daraus wurde die Forderung nach einer Gleichbehandlung aller Einkunftsarten und Produktionsfaktoren im Rahmen einer synthetischen Einkommensteuer abgeleitet. In Bezug auf die vertikale Steuergerechtigkeit war es gesellschaftlich erwünscht, dass aufgrund der Steuerprogression die relative Steuerlast mit steigendem Einkommen steigt. Steigende Grenzsteuersätze und hohe Spitzensteuersätze prägten die Praxis der Einkommensbesteuerung. Eine starke Steuerprogression wurde aber nicht nur über Umverteilungsziele gerechtfertigt. Sie wurde darüber hinaus auch aus fiskalischen und stabilitätspolitischen Erwägungen als bedeutend angesehen, weil Einkommensteuern als wichtiger automatischer Stabilisator Konjunkturschwankungen gegensteuern können. Schließlich wurde eine Durchbrechung der Grundsätze der Leistungsfähigkeit und der steuerlichen Gleichbehandlung insbesondere dann als gerechtfertigt betrachtet, wenn es darum ging, gesellschaftlich erwünschte Lenkungseffekte auszulösen, etwa im Hinblick auf Gleichbehandlungs- oder ökologische Ziele.

Der Rückbesinnung auf diesen Grundsatz folgend müssen hohe und höchste Einkommen und Vermögen den überwiegenden Teil der Maßnahmen zur Bekämpfung der Krise finanzieren. Sie waren es auch, die in den letzten Jahrzehnten erheblich von der Steuerpolitik profitierten: erinnert sei an die Einführung der Endbesteuerung von Kapitalerträgen, die Nichtanpassung der Einheitswerte in Richtung von Verkehrswerten, die Abschaffung der Vermögen-, der Erbschafts- und Schenkungssteuer, der Börsenumsatzsteuer und nicht zuletzt die umfangreichen steuerlichen Privilegien für rund 3.600 Privatstiftungen, in die die Superreichen mindestens 60 Mrd. Euro an Vermögen eingebracht haben. Im Zentrum der Konsolidierung muss daher eine Steuerstrukturreform mit dem Ziel der Erhöhung der Steuergerechtigkeit stehen. Ein wichtiger Anknüpfungspunkt ist die Besteuerung des Bestands, des Zuwachses und des Übergangs von Vermögen. Allein die Heranführung vermögensbezogener Steuern an das Niveau der EU-15 eröffnet mit-

telfristig ein Konsolidierungspotenzial von rund 1,5% des BIP. Für eine stärkere Besteuerung von Vermögen sprechen die extrem ungleiche Verteilung von Vermögen mit einer starken Konzentration im obersten Dezil – und in diesem auf das oberste Prozent – und der Vorteil weitgehender Nachfrageunschädlichkeit, wodurch die Gefahr des Abwürgens des Konjunkturaufschwungs erheblich verringert wird. Deutlich höhere vermögensbezogene Steuern würden auch der öffentlichen Meinung entsprechen, wonach die MitverursacherInnen der jetzigen Krise einen besonderen Beitrag zur Budgetkonsolidierung zu leisten hätten. Sofern es sich um Finanztransaktions- bzw. Spekulationssteuern handelt, verzögern diese zudem die Entstehung von Finanzblasen und können so einen Beitrag leisten, um künftige Finanzkrisen zu verhindern oder zumindest abzuschwächen.

Eine Reihe von Steuern stehen zur Erhöhung der Steuergerechtigkeit zur Auswahl: die Wiedereinführung einer reformierten Erbschafts- und Schenkungssteuer, wofür sich auch die OECD ausspricht, Intensivierung der Grundsteuer durch Heranführung der Einheitswerte an die Verkehrswerte, Ertragsbesteuerung von Vermögenszuwächsen („Vermögenszuwachssteuer“), Wiederbelebung der Börsenumsatzsteuer bis zur Einführung einer EU-weiten Finanztransaktionssteuer, die Beseitigung der Steuerprivilegien bei Privatstiftungen und nicht zuletzt die Wiedereinführung einer – nicht als Substanzsteuer ausgestalteten – Vermögensteuer unter Schonung kleiner Vermögen. Darüber hinaus sollte auch durch die Erhöhung der Progressivität des Steuer- und Abgabensystems mehr Steuergerechtigkeit hergestellt werden.

Parallel zu Steuer- und Abgabenerhöhungen sind Strukturreformen auf der Ausgabenseite unverzichtbar. Erstens gilt es zu hinterfragen, ob die Ausgaben- und Förderintensität in den einzelnen funktionalen Aufgabenbereichen unverändert beibehalten werden soll. Zweitens ist eine Reform der Verwaltung mit dem Fokus auf Effizienz, Kundenorientierung und Qualität sowie der Strukturen des Bundesstaates mit dem Ziel der Überwindung der teuren Spielart des Föderalismus in Österreich dringend geboten. Wie lange will sich Österreich noch den Luxus von neun „Landesfürsten“ leisten, die jegliche Verantwortung für die Einhebung von Steuern an den Bund delegieren und die gegenüber allen bisherigen Reformvorschlägen resistent waren und, wie sich jüngst bei der Reform der Schulverwaltung herausstellte, auch weiterhin sind? Eben diese Resistenz birgt die Gefahr des Scheiterns solcher Reformen. An dieser Stelle muss aber auch vor überzeichneten Hoffnungen in das Einsparungspotenzial einer Verwaltungs- und Bundesstaatsreform gewarnt werden, das regelmäßig geradezu nach Belieben überschätzt wird. Einerseits werden – von ExpertInnen ausgearbeitete – Reformen dieser Art im politischen Prozess stark verwässert. Das

zeigen die Erfahrungen anderer Länder, etwa der Schweiz. Zweitens entfalten Bundesstaatsreformen ihre Wirkung erst auf mittlere Sicht. Diese Unsicherheiten sind ein Grund mehr, warum ein erheblicher Teil der Konsolidierung im kommenden Konjunkturaufschwung bei Steuer und Abgabenerhöhungen liegen muss. Ausgangspunkt muss ein Diskurs über ein gerechteres Steuer- und Abgabensystem zur Finanzierung der Banken- und Wirtschaftskrise sein. Eine offen geführte Debatte wäre angesichts der herrschenden Ressentiments gegenüber der Besteuerung von Vermögen angezeigt.

Weltwirtschaftskrise und Politikwechsel

Rainer Bartel

1. Wann, wenn nicht jetzt?

Auf einer wirtschaftspolitischen Diskussionsveranstaltung eröffnete ein ÖVP-Landtagsabgeordneter und Unternehmer seine Stellungnahme mit den Worten: „Ich gratuliere allen, die diese Krise vorausgesagt haben.“ Sein ironischer Unterton kommunizierte die landläufige Meinung, im Nachhinein seien halt alle gescheiter; niemand hätte also die Krise erwartet oder erwarten können. Wir meinen, hierbei handelt es sich um zwei zu unterscheidende, entscheidende Aspekte. Zum einen hieße es tatsächlich, die Prognosemöglichkeiten und -techniken zu verkennen, meinte man mit dem Voraussagen die Angabe eines Datums oder Zeitraums, für den der Eintritt einer bestimmten Krisensituation zutreffend vorhergesagt werden sollte. So meint Olivier Blanchard in seinem Einführungslehrbuch: „Die Finanzmarktgurus, die immer wieder große, in den nächsten paar Monaten bevorstehende Bewegungen im Aktienmarkt voraussagen, sind Scharlatane. Größere Bewegungen in den Aktienpreisen können nicht prognostiziert werden.“¹

Zum anderen gibt es längst Modelle, die die Möglichkeit einer krisenhaften Entwicklung bestimmten Ausmaßes und die Bedingungskonstellation für ihr Entstehen erklären und in diesem Sinn – verallgemeinert – vorhersagen. Durch Beobachtung der für eine Krise relevanten Variablen in deren Praxisentwicklung kann – ohne der Scharlatanerie bezichtigt werden zu können – vor dem wahrscheinlichen Eintreten einer Krise gewarnt werden. Nicht zuletzt mag Paul Krugman 2008 den Ökonomie-Nobelpreis für seine jahrelangen Krisenwarnungen zuerkannt bekommen haben. Der Schlüssel für das Vorbereitetsein auf eine Krise und deren effektive Bekämpfung und bestmögliche Prävention (oder eben auch nicht) liegt letztlich im Modelldenken der WissenschaftlerInnen und in der Verinnerlichung dieser Denkart durch Politik und Bevölkerung. Ein (negatives) Beispiel wäre der Gedanke der Krisenbekämpfung durch Sparsamkeit, die „neue Bescheidenheit“ aus Angst vor Hyperinflation, Staatsschulden oder -bankrott.

Etwa drei Jahrzehnte lang wurden Modellansätze, die eben nicht von der Selbststabilisierungsidee der Märkte (vertreten vom neoklassischen

und neuen klassischen Hauptstrom) ausgingen, in der ökonomischen Profession missachtet oder diskreditiert. Selbst als Gregory Mankiw 1992 schrieb, keynesianische Ansätze könnten an den Unis wieder ernsthaft und unbelächelt diskutiert werden, meinte er nicht die post-keynesianischen Modelle mit ihrer deutlichen Krisengeneigtheit und -dynamik. Vielmehr handelt es sich dabei um neokkeynesianische Analysen, die in der Methodik der Neoklassik Krisenzustände allein mit Preisstarrheiten begründen und daher eher zur „neoklassischen Synthese“ von Neoklassik und (mechanistischem) Keynesianismus („Bastard-Keynesianismus“) zu zählen sind.

In post-keynesianischer Manier entwickelte Hyman Philip Minsky bereits 1975 eine bis vor Kurzem im Vergleich zu ihrer potenziellen Bedeutung relativ wenig beachtete Theorie, die *Financial Instability Hypothesis*. Er zeigte mit strukturanalytischem Blick auf die nach Risiken unterschiedenen Techniken des Finanzmarkthandels auf, dass sich eine Zusammensetzung an Finanztiteln durchsetzen kann, die zu dynamischen Marktentwicklungen Anstoß geben kann, die ihrerseits zum Zusammenbruch des Geldmarktes (*meltdown*) mit Verlust seiner Finanzierungsfunktion führen kann, wie schon in der Weltwirtschaftskrise ab 1929.² Das Fatale an der üblichen weitestgehenden Negierung von Modellen mit instabilen Gleichgewichten, also potenziell explodierenden Ungleichgewichten, ist Folgendes:

Erstens wurde die sich im Aufbau der Krise verschärfende Situation zumindest von Finanzmarkt-Insidern und der informierten Politik zwar erkannt, aber auf Grund der „Prägung“ durch den *Mainstream* musste man vermeintlich nicht und wollte man lange, allzu lange Zeit nicht an Krisenentfaltung und Depression glauben. So war man von der Krise überrascht und in der Reaktion zu langsam und zu zaghaft.³

Zweitens setzt man darin fort, die mit effizienten Märkten verbundenen Harmonievorstellungen in den Gleichgewichtsmodellen zu normieren. Man schreibt dadurch die Verantwortung für das Versagen nicht dem System, sondern einzelnen, verwerflichen Agenten zu. Kurt Matzler „spricht nicht von einer Wirtschaftskrise, sondern von einer Managementkrise“.⁴ Dabei sollte gerade der *Mainstream* wissen, was er den in seinen eigenen Modellen verwendeten „repräsentativen Agenten“ zuzutrauen hat, handelt es sich doch um den *Homo oeconomicus*, den Perfektionisten der individuellen Nutzenmaximierung, zumindest um einen, der, wenn er zur Optimierung nicht fähig ist, immerhin bestmöglich danach strebt (*bounded rationality*). Es gibt also Systemschwächen, wo die Funktionsdefizite gerade auf jenem Eigennutzstreben beruhen, das sonst für das gesamtwirtschaftliche Produktivitätsmaximum (für Pareto-Optimalität) verantwortlich gehalten und gelobt wird. Ja aber, wird dem wohl entgegnet, die Märkte der Realität sind doch (noch) nicht perfekt, wir müssten weiter daran arbeiten. Doch dieser Verteidigungseinwand übersieht die Theorie

des Zweitbesten und somit den Umstand, dass die so genannte Erstbestlösung unerreichbar und womöglich gar unerwünscht ist (was wäre eine Welt vollkommener Information und homogener Güter?). Jeder weitere Schritt in Richtung der Erstbestlösung muss allerdings keine Verbesserung darstellen.⁵ Ist also die Realität entscheidend durch Zusammenhänge gekennzeichnet, die in unseren analytischen Abbildern von der Realität nicht den Ausschlag geben (und umgekehrt)? Werden wir also auch nach der „Weltwirtschaftskrise II“ (der zweiten nach dem Schwarzen Freitag, dem 25. 10. 1929) bei unserem Wirtschaftsbild bleiben? Vor allem würde damit die Individualisierung der Verantwortung und Schuldzuweisung für Krisenlagen im Vordergrund belassen, auf deren Basis vom „Faktor Arbeit“ die maximale, wenn auch realitätsferne und letztlich selbst ökonomisch zu hinterfragende Flexibilität in jeder Hinsicht gefordert wird. Das hätte restriktive Konsequenzen für die Stabilisierungs- wie für die Sozialpolitik u. a.

Drittens reden mehr und mehr VertreterInnen von Wissenschaft und Politik davon, dass der Abschwung heuer noch zu Ende gehen könnte. Es ist dabei nicht leicht zu unterscheiden, wie viel Zweckoptimismus bzw. wie viel Marktzutrauen darin steckt. Freilich ist es legitim zu versuchen, das weitere und wahrscheinlich beschleunigte Abrutschen der wirtschaftlichen Erwartungen und Realität durch Versprühen von Optimismus möglichst zu vermeiden. Andererseits leistet dies sowohl einem verfrühten Abgehen vom stabilisierungspolitischen Kurs (etwa noch bevor sich der Impulseffekt voll entfaltet hat) als auch einem Verbleiben beim Status quo des Wirtschaftssystems Vorschub. Das Vertrauen in die *great moderation*, die großartige Besänftigung der Konjunkturschwankungen, wäre trügerisch bestärkt und setzte Signale in just jene wirtschaftspolitische Richtung, die sich von der Krise überraschen ließ. Wiederum würde die langfristige Sicht auf die Dinge dominant bleiben, weil die Konjunkturschwächen oder -krisen ohnedies „nur“ kurz wären. Man könnte also nach wie vor fast ausschließlich am langfristigen Wachstum Interesse finden, sich einseitig der angebotsorientierten Wirtschaftslehre hingeben, ohne dass dieses mit kurz- bis mittelfristiger Stabilisierungsnotwendigkeit in Verbindung gebracht würde (sondern mit Stabilitätspolitik in Form von prioritärer Inflationsbekämpfung und Budgeteinschränkung).

Wir haben also eine Krise, die es gar nicht gibt oder geben dürfte, die nicht vorstellbar gewesen ist, die gar nicht so schlimm sein wird und die nicht zu vermeiden gewesen wäre? Ein Wirrwarr. Dennoch sieht man kaum Veranlassung zu Klarstellungen und ggf. wesentlichen Politikänderungen; das Thema wird trotz seiner Tragweite eher gescheut als engagiert analysiert und diskutiert. Mitunter erhält man den Eindruck, Wissenschaft und Politik lavierten eher um die Problematik herum, statt sie zum Thema Nummer eins zu machen. Wir meinen, diese Thematik ist längst

überfällig, brennt akut, ist auch langfristig entscheidend, und ihre Debatte ist gerade jetzt so nötig wie günstig. Wann, wenn nicht jetzt, sollen wir wieder offen und ernsthaft über Alternativen nachdenken (eine Grundaufgabe der ÖkonomInnen)?

Konservative und Reaktionäre des *Mainstream* haben längst begonnen, ihre Positionen – zur Bewahrung von Ungleichheit in jeder Form – wieder zu stärken und sie gegen alternatives Denken zu immunisieren. Der Status quo scheint entschlossen, Beharrlichkeit zeigen.⁶ Immerhin geht es um dreißig Jahre Wissenschaft und Politik. Waren sie, was ihren Praxisnutzen betrifft, weitgehend umsonst oder gar schädlich, oder sind sie das Bollwerk ökonomischer Rationalität und harter Realität gegen jeden Ansturm von Populismus, Utopismus oder Revanchismus? Dieser Beitrag ist nicht ausgewogen, sondern bezieht Stellung, um wieder mehr Anderes als das lang Gewohnte zu bieten und bewusst Angriffsfläche zu bieten. Wir liefern Argumente und wollen offen sein für Disput – nach beiden Seiten: einerseits zu RadikalreformerInnen mit ihrem Ziel der Erhaltung des Neoliberalismus als „Hegemon“, andererseits zu den „ReduktionistInnen“ mit ihrem Bestreben der Rückführung des modernen Wirtschafts- und Gesellschaftssystems auf eine frühere Stufe, auf Basisorganisation (*back to the grassroots*). Der konstruktive Austausch von unterschiedlichen Denkweisen und Wissensinhalten, Erfahrungen und Meinungen im klassischen Dialog wird seit Langem zu wenig gepflegt, um den Reichtum der Vielfalt im Wesentlichen ausnützen zu können. Durch Akzeptanz und Austausch können wir unsere Meinung bestätigen oder revidieren, selbst wenn manche meinen, Neoklassik wäre zu gefährlich, um gelehrt zu werden.⁷

Viel zu lang herrschte eine Monokultur vor: der *Mainstream* in Wissenschaft und Politik. 1993 beschrieb Hans-Werner Holub die Problematik des Prinzips „*publish or perish*“ in der ökonomischen Wissenschaft:

„Zwar sind die Publikationen in wissenschaftlichen Zeitschriften immer noch eine der wichtigsten Informationsquellen über den Stand der Forschung, doch wird diese klassische Informationsfunktion der Literatur immer mehr von ihrer Funktion als Selektionsfilter für wissenschaftliche Karrieren überlagert. Unter dem Regime des Publish or Perish ist die Tatsache, dass man publiziert, wieviel man publiziert und vor allem, wo man publiziert, wesentlich wichtiger geworden als das, was man publiziert. Dieser hier zunächst behauptete Funktionswandel der wissenschaftlichen Literatur muss nun aber unvermeidlich zu einem Konflikt zwischen den Wissenschaftlern als Produzenten und als Konsumenten wissenschaftlicher Literatur führen. Während ein Wissenschaftler als Autor versuchen muss, die Zahl der von ihm geschriebenen Aufsätze in den wissenschaftlichen Zeitschriften (überspitzt formuliert nahezu ungeachtet ihres Inhalts) zu maximieren, hat er als Leser ein entgegengesetztes Interesse. Hier legt er Wert darauf, dass zu den einzelnen Fachgebieten nur eine überschaubare Zahl von Aufsätzen erscheint, die dafür aber lesenswert sind, d. h. möglichst viele verwertbare Informationen über das Gebiet enthalten.“⁸

In Anlehnung an Jonas Ridderstrale und Kjell Nordström verwenden wir den Begriff „Karaoke-Kapitalismus“ (das Imitationsverhalten von Unternehmen in komplexen Lagen) auch für den Umstand, dass sich die neoliberale Wirtschaftspolitik in Ronald Reagans USA, Margaret Thatchers Großbritannien und Helmut Kohls Deutschland durch Imitation – mangels eigenen Zutrauens und vermeintlicher Sachzwänge sowie mittels des wirtschaftswissenschaftlichen *Mainstream* und der Finanz- und Wirtschaftslobbys – über die Welt verbreitete.⁹ Schlagwort war: „Es gibt keine Alternative.“ Gefolgert wurde daraus: Wir müssen also das Gleiche machen wie die VorreiterInnen (was immer sie auch tun).¹⁰ Es ist dem Neoliberalismus weitgehend gelungen, das Denkschema der Menschen dem Marktdenken unterzuordnen und den Individuen jeweils die Hauptverantwortung für ihr wirtschaftliches und soziales Reüssieren anzulasten – selbst wenn im Grund Chancengerechtigkeit nicht gewährleistet ist und gesamtwirtschaftliche Probleme nicht individuell lösbar sind. „Es gibt wenig Veranlassung, wenn überhaupt, für staatliches Eingreifen. Im Gegenteil, das einzige Risiko größerer Krisen rührt heute und in Zukunft vom staatlichen Eingriff her.“¹¹

Diese Haltung kritisieren George Akerlof und Robert Shiller in ihrem jüngsten Buch über das Verkennen der realwirtschaftlichen Instabilität, die auf Grund der *animal spirits*, der wechselhaften Stimmungen des Menschen, entsteht.¹² Trotz der allgemeinen mentalen und speziell der politischen (Selbst-)Unterwerfung unter die Aktivitäten auf den Märkten und die Ergebnisse der Märkte sind der Akzeptanz von Ungerechtigkeit und Leid sowie subjektivistischer, intentioneller Forschung und Lehre aus historischer Erfahrung Grenzen gesetzt, die im Gefolge schwerer Krisen einmal früher, einmal später überschritten werden.¹³ Das Paradigma der Überlegenheit freier Märkte wird seit der Weltwirtschaftskrise im 20. Jahrhundert erstmals wieder substanziell herausgefordert. Bisherige Kompromisse (Neoklassische und Neue Neoklassische Synthese) genügen offenbar nicht mehr, die akute Krise überzeugend zu erklären und bestmöglichen Rat für ihre Bekämpfung zu geben. Vielleicht sind es die von vielen NachfahrInnen von Keynes (vielleicht aus opportunistischen Gründen) missachteten Elemente der Keynes'schen Theorie (Psychologie, essenzielle Unsicherheit und Erwartungsinstabilität), die den Erklärungs- und Beratungsnotstand lindern oder beheben können.

„Unter den erstaunlichsten Erklärungen, die von einem Politiker in den letzten Jahren gemacht werden sollten, war diesen Herbst Alan Greenspans Eingeständnis, das Deregulierungsprogramm, das er als Vorsitzender der Federal Reserve überwachte, beruhte auf einem ‚Fehler‘: Er hätte die Fähigkeit eines freien Marktes zur Selbstkorrektur überschätzt und die selbstzerstörerische Kraft des deregulierten Hypothekarkreditwesens übersehen. ‚Das gesamte Gedankengebäude‘, sagte er, ‚brach letzten Sommer in sich zusammen‘. Im Gegensatz dazu hatte Keynes eine Wirtschaftswis-

senschaft gegründet, deren Ausgangspunkt es war, dass nicht alle künftigen Ereignisse auf ein berechenbares Risiko reduziert werden könnten. Es gäbe einen Rest an wahrer Unsicherheit, und das machte Katastrophen zu einer stets gegebenen Möglichkeit, nicht zu einem ‚Schock‘, der einmal im Leben vorkommt. Investition wäre mehr eine Glaubenssache denn eine exakte Berechnung von Wahrscheinlichkeiten. Und in diesem Umstand lag die Möglichkeit riesigen Systemfehlverhaltens.“¹⁴

Wir wollen selbstverständlich Offenheit für andere Auffassungen zeigen, aber zugleich feststellen, dass auf Grund der historischen Entwicklung in Ökonomie und Politik die Öffnung für andere Sichtweisen hauptsächlich eine Tugend des *Mainstream*, eine ethische wie wohlfahrtsökonomische und wohlfahrtspolitische Verpflichtung des „Hegemon“ sein muss, selbst wenn die individuelle Motivlage jeweils eher dagegen sprechen mag.¹⁵ Doch der darum nötige Anstoß zur Denk-, Einstellungs- und Verhaltensänderung, der die Wirtschaftswissenschaft – eine normative, politische Real- und Sozialwissenschaft – wieder zum Status der „Neutralität“ im Sinn John Kenneth Galbraiths¹⁶ hinführt, mag erfreulicher- bzw. unerfreulicherweise bald erfolgt sein: in Gestalt der Krise und der vielfältigen Betroffenheit durch sie. Folgt man der sozialwissenschaftlichen Glücksforschung, so ist Unglück sozial ansteckend; Arbeitslosigkeit beeinträchtigt das subjektive Wohlbefinden auch der Beschäftigten.¹⁷

Es wäre wichtig, dass die Ökonomie noch viel stärker ihre Invasionen in mehr oder weniger benachbarte Wissenschaftsdisziplinen (von der Politologie bis zur Biologie) zurücknimmt und sich – umgekehrt – viel mehr von den Denkweisen und Aspekten der Nachbardisziplinen inspirieren lässt, wie Bruno Frey schon 1993 forderte.¹⁸ Für die Ökonomie bestehen die nötigen und hilfreichen Einsichten zuvorderst in den folgenden dreien:

Erstens sind Marktbeziehungen nicht machtfrei, selbst wenn man darauf setzen mag, durch bloße Liberalisierung den Wettbewerb zu fördern (was zumindest fraglich ist) und darauf zu bauen, dass die liberalisierten Marktbeziehungen das Machtproblem lösen. Einen Einblick darin gibt uns etwa Galbraith, der aus eben diesem Grund die Bezeichnung Marktwirtschaft für irreführend hält und unser Wirtschaftssystem eher als Management-Wirtschaft ansieht. Dennoch handelt es sich selbst in seinen Augen um keine Managementkrise, sondern um eine Krise des Systems, das strukturelle Informations-, Macht- und Anreizprobleme vorgeblich übersieht und somit asoziales Verhalten durch fehlende oder mangelnde Regulierung und Kontrolle ermöglicht.¹⁹ Die Politik macht sich hierbei passiv und aktiv zum Handlanger einer Umverteilung durch Macht im Wirtschaftsgeschehen und durch Lobbyismus gegenüber der Politik.

Zweitens sind nicht alle individuellen Verhaltensweisen und zwischenmenschlichen Interaktionen ökonomisch rational, sondern entspringen auch menschlichen Bedürfnissen, die dem ständigen Optimierungskalkül

absolut vorgezogen werden. Das *homo oeconomicus*-Modell ist in diesem Licht aufrichtig zu hinterfragen und im Einzelfall zu überprüfen, ob es auf den jeweiligen Untersuchungsgegenstand am leistungsfähigsten von allen Analyseansätzen anzuwenden ist. Damit soll vermieden werden, dass Erklärungsmuster und Analyseergebnisse an den Grundgegebenheiten der Realität und dadurch an den Erfordernissen effizienter Problemlösung scheitern.

Drittens ist ein System grundsätzlich freier und bloß ordnungspolitisch geregelter Produktionen, Produkte, MarktakteurInnen und Marktbeziehungen keines, das in der Regel zu harmonischen Gesamtergebnissen führt. Zu komplex ist die Motiv- und (Macht-)Beziehungslage, als dass eine generelle Regelung mittels eines abstrakten Ordnungsrahmens à la Walter Euckens Ordoliberalismus²⁰ in den konkreten einzelnen, oft arteigenen Wirtschaftsbereichen überall zweckmäßig, effektiv und kostenwirtschaftlich den erwünschten gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Zustand oder Entwicklungspfad realisieren würde. Das erkennt der Ordoliberalismus – eine weit moderatere Strömung als der Neoliberalismus Friedrich Hayeks oder Milton Friedmans – auch an. Einer mehrheitlich als fair oder zumindest akzeptabel empfundenen Rahmenordnung zur ungefähren Richtungsweisung der Entwicklung wird der Vorzug vor dem Anspruch gegeben, strikt ergebnisorientierte Politik zu machen.²¹ Bei jener steht nämlich der Endeffekt (*outcome*) im Vordergrund, der bei den Menschen ankommen soll, nicht bloß das Politikergebnis (*output*), das etwa in einer ineffektiven, aber „schlanken“ staatlichen Allgemeingesetzgebung bestehen mag. Auf solider Fundierung von und folglich Zutrauen zu wirtschaftspolitischer Problemlösung, auch und nicht zuletzt mittels aktivistischer Intervention in die Beziehungsgefüge der MarktteilnehmerInnen, kommt es ebenso an wie auf das Bemühen um eine volkswirtschaftlich rationale Politik.

Die gebotene volkswirtschaftliche Rationalität in der Denkweise und die volkswirtschaftliche Effizienz in der Umsetzung erfordern zum einen gesamthafte Betrachtungen des Wirtschaftssystems – weder Staat noch Volkswirtschaft funktionieren wie eine Firma²² – und zum anderen die Beachtung der Verteilungseffekte innerhalb der wirtschaftlichen Gesamtgrößen. Bislang herrschen im Hauptstrom die mikroökonomischen Aspekte, die auf die Gesamtwirtschaft umgelegt werden, ebenso vor wie die Fassung von Verteilungsgerechtigkeit allein als Leistungsgerechtigkeit auf effizienten Märkten unter chancengleichen individuellen Startvoraussetzungen im Wettbewerb um Karriere, Einkommen und soziale Stärke. Der Staat verzerre mit seinen Eingriffen nur die Optimalität von Ressourceneinsatz und Güterverteilung, jene Pareto-Effizienz, die perfekten Märkten innewohnt.

Wir können uns des Eindrucks nicht erwehren, dass umfassende und

kategorische Ansprüche auf alleinige Gültigkeit und Geltung der eigenen (Beobachtungs-)Werte und der eigenen Auffassungen des Weltzustands guten Problemlösungen, gerade bei den großen gegenwärtigen Schwierigkeiten, entgegenstehen. Insofern, und nur in dieser Hinsicht, ist die Krise eine Chance: auf „Einbettung des Marktes in die Gesellschaft“ statt „Entbettung des Marktes aus der Gesellschaft“, wie Karl Polanyi es sah.²³

Zur Harmonisierung des Wirtschaftlichen, Ökologischen und Sozialen bedarf es nach unserer Ansicht einer Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik als solidarische (kommunitaristische) Wirtschaftspolitik,²⁴ einer Rückbesinnung auf die Soziale Marktwirtschaft, auf Globalsteuerung, Lohnexpansion und engagierte, zumutbare Arbeitsmarktpolitik, wachstumsorientierte Geldpolitik und spezielle Regulierungspolitiken, Gemeinwirtschaft und Staatsverantwortlichkeit für soziale Daseinsvorsorge, Umverteilung von oben nach unten sowie wirtschafts- und sozialpartnerschaftlichen Interessenausgleich, zweckorientierte Budgetpolitik und volkswirtschaftliche Nutzen-Kosten-Erwägungen. Wir setzen also auf einen vielschichtigen Ansatz auf breiter Front. Es bedarf in unseren Augen keiner Gesamtänderung des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Konzepts und Systems.

Alternativen zur wirtschaftlichen Koordination auf und zwischen den Märkten (für Güter, Arbeit, Finanzierung, Währung) zeigen unserer Auffassung erhebliche Nachteile an ökonomischer Effizienz: Dominanz von Tausch- statt Geldwirtschaft reduziert in der Regel Produktion, Beschäftigung und Einkommen; Zinsverbot bringt die Finanzmärkte nicht vom Spekulations- zum Finanzierungsschwerpunkt zurück, im Gegenteil; privat emittiertes Geld versetzt uns in die Zeit vor dem Zentralbanksystem, multipliziert die Komplexität des Währungssystems und erschwert geld- und währungspolitische Interventionen; zeitlich begrenztes Geld verunsichert und begeht denselben Fehler wie die Quantitätstheorie des Geldes, indem sie Ersparnis mit Geldhortung gleichsetzt und einer hohen Geldmenge an sich Negatives zuschreibt. Wiewohl solche Alternativen als örtlich und zeitlich begrenzte Ergänzungen des konventionellen Marktsystems geschätzt werden mögen, sollen solche alternativen Ansätze das entwickelte System nicht im Großen und Ganzen ersetzen.²⁵

Immerhin sind alle vertretenen Strömungen der Ökonomie angesichts der sozialwissenschaftlichen Erkenntnisproblematik zu nichts Geringerem aufgerufen, als folgende Frage ernsthaft zu bearbeiten: Ist die soziale Realität an das jeweilige idealtypische Gedankenkonstrukt anzupassen, selbst wenn es der Lebensart und dem Wohl des Menschen zuwiderlaufen sollte („Modell-Platonismus“)? D. h., sollen wir eher die Realität den generell-abstrakten Vorstellungen unseres Geistes angleichen (Deduktion) oder eher die Lösungen den speziell-konkreten Gegebenheiten der Realität anpassen (Induktion)?²⁶ Die Frage ist allerdings nie exakt zu beantworten. Es werden auf Grund der methodischen Problematik immer

Erkenntnislücken bleiben. Wenn es darum geht, die „weißen Flecken“ auf der ökonomischen „Landkarte“ zu füllen, vertreten wir die Auffassung, es sei legitim, transparente ideologische Werthaltungen in der Wirtschaftspolitik einzusetzen. Denn die politische Realisierung unterliegt dem demokratischen Entscheid. Dieser soll auf Basis von sachlicher und (notgedrungen) ideologischer Information getroffen werden und läuft letztlich auf Politiken des Liberalismus, Konservatismus (Reaktionismus), Sozialismus oder einer Mischform hinaus. Aktuell geht es darum, eine wirtschaftspolitische Richtungsentscheidung zu treffen.

2. Faktoren der Krise

2.1 Globalisierung, Verteilung und Umverteilung, Finanz- und Gütermarkt

Längst sind vor allem die Finanzmärkte, aber auch die Gütermärkte international derart integriert, dass Krisen kaum noch regional eingedämmt sind. Der beinahe allumfassende und massive realwirtschaftliche Einfluss des globalisierten Finanzsektors ist nicht (mehr) zu bestreiten. Welche Länder entwicklungsbedingt (noch) nicht ins internationale Finanzmarktsystem eingebunden sind, leiden unter den realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanzkrise auf ihren Außenhandel. Allein das macht die Krise allgegenwärtig.²⁷

Die Krise ist eine Verteilungs- und Umverteilungskrise. Die Verteilungspolarisierung war für ihr Entstehen mitverantwortlich, die mangelnde nivellierende Umverteilung konnte den Polarisierungstrend weder umkehren noch stoppen.

„(...) das Faktum, das wir in den Daten sehr klar sehen und das auch die arbeitenden Menschen in der sozialen Realität erfahren, (ist,) dass es in den letzten 25 Jahren eine dramatische Umverteilung von Einkommen zwischen Kapital und Arbeit gegeben hat. (...) Das Auseinanderklaffen der Einkommensverteilung wird aber in der Öffentlichkeit erstaunlich wenig und auch in der Wirtschaftswissenschaft kaum thematisiert.“²⁸

Der langfristige Rückgang des Lohn- und Gehaltsanteils zu Gunsten des Besitz- und Vermögensanteils erhöht die Ersparnis der Reichen zu Lasten des Konsums der Massen. Die privaten inländischen Ersparnisse münden aber nicht alle als Finanzierung in realwirtschaftliche Investitionen. In einigen Ländern wird diese Nachfrageschwäche durch Budgetdefizite und Außenhandelsüberschüsse kompensiert (wobei letztere die Außenhandelsdefizite anderer Staaten mit bedingen).²⁹ Dazu kommt, dass es in den USA meist Konsumkredite und rüstungsbedingte Budgetdefizite waren, die eine hohe Ausgabenneigung ergaben. Stärker kredit- und weniger einkommensabhängiger Konsum macht die Güternachfrage, Produktion

und Beschäftigung noch mehr vom Finanzmarkt abhängig. Zudem beanspruchen die langjährigen, riesigen US-Zahlungsbilanzdefizite den internationalen Finanzmarkt beträchtlich. Die Finanzpartnerländer der USA sprangen immerhin gern und wenig überlegt als Gläubiger ein. Obendrein huldigte Europa einer relativen geld- und fiskalpolitischen Zurückhaltung, während die USA in der neoliberalen Rhetorik führend waren, in der praktischen Politik jedoch sehr pragmatisch sind. Davon profitierte Europa in Form von Handelsbilanzüberschüssen gleichsam als Trittbrettfahrer. Gleichwohl ist EU-Europa eine ziemlich geschlossene Volkswirtschaft und würde damit relativ gute Gelegenheit zu gemeinsamer expansiver Fiskalpolitik ohne große Nachfrage- und Einkommensabflüsse in den Rest der Welt bieten.³⁰ Überdies wäre die Situation in einem Zusammenwirken mit den USA und deren stark expansiver Fiskalpolitik eine noch bessere Chance auf effektive Konjunkturpolitik. Die Chance wurde zunächst verpasst und wird auch nun noch nicht maximal genützt.

Die Globalisierung der Märkte für Finanz- und Sachkapital bedeuten internationalisierte Veranlagungs- und Standortentscheidungen. Sie bedingen insofern eine Umverteilungsproblematik, als Kapital global wesentlich mobiler ist als Arbeitskräfte und von einem einzelnen Staat weniger wirksam besteuert werden kann. Das Steueraufkommen konzentriert sich deshalb auf den relativ immobilen und steuerausweichschwachen Faktor Arbeit und wirkt der Verteilungspolarisierung auf den Märkten volkswirtschaftlich nicht angemessen entgegen. Deshalb erlangt eine effektive Regulierung der Finanzmärkte dieselbe umverteilungspolitische Bedeutung wie internationale Koordinierung der Steuerpolitiken.³¹ Sogar innerhalb der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gibt es eine sehr unterschiedliche Treffsicherheit und Wirksamkeit der Besteuerung, und zwar je nach wirtschaftlicher Potenz und lobbyistischem Einfluss. Die Konzentration von Einkommen und die damit verbundene Massierung von Ersparnis, die immer mehr spekulativ veranlagt wird, wirken eher destabilisierend auf den Finanzmarkt. Unter der Abhängigkeit vom Finanzmarkt leiden nicht zuletzt kapitaldeckungsfinanzierte Systeme der sozialen Sicherheit – „dank“ der strukturellen Reformen durch den Neoliberalismus.

2.2 Finanzmarktentwicklung und Regulierungsvakuen

Der zielstrebige neoliberale Reformeifer förderte auch das Vordringen des *Investment Banking* und die Ausbreitung spekulativer Praktiken und stark diversifizierter Produkte auf dem Finanzmarkt. Der Finanzsektor hob vom Realsektor immer mehr ab. Finanzielle Volumen und Renditen übertrugen zunehmend die realwirtschaftlichen Grundlagen (*fundamentals*) wie „Luftschlösser“ oder Blasen.³² Das moderne Wirtschaftsleben baute immer größere Erwartungen und Anspruchsniveaus auf, indem – sagen

wir mal – die „*animal spirits in high spirits*“ waren. Die AnbieterInnen auf dem Finanzmarkt schufen Erwartungen, die in Summe nicht einzulösen waren, und erzwangen förmlich Pyramidenspiele zur Schröpfung von LaiInnen und professionellen DilettantInnen („Ponzi-Konzepte“,³³ Insider-Handel, Bilanzverschleierungen): Die märchenhaften Erträge konnten nur zu Lasten der strukturell benachteiligten FinanzmarktteilnehmerInnen realisiert werden, weil die finanzierte reale Produktion keine den angestrebten Finanzerträgen entsprechenden Gewinne erwirtschaften konnte.³⁴

Im Lauf der Jahrzehnte gingen die in der Weltwirtschaftskrise des 20. Jahrhunderts gesammelten Erfahrungen betreffend die Ratsamkeit finanzieller Regulierung den meisten aus dem Sinn. Es gibt eben keine Daten für die Kalkulation der Eintrittswahrscheinlichkeiten großer Krisen. Die unzureichende bis fehlende Regulierung der Finanzmärkte erlaubte den Banken die nahezu bedingungslose Verfolgung überhöhter, kurzfristiger Vermögensgewinne, ohne dass in den meisten Bereichen eine auch nur annähernd angemessene Risikokontrolle und -beschränkung erfolgt wäre, weder durch Staat oder Ratingagenturen, noch durch Aufsichtsrat oder AktionärInnen. Die „Herrschaft des Management“ wurde abgesichert und noch dazu durch Gehalts- und Prämienanreize in Richtung Zügellosigkeit bei Risiken und immer wiederkehrenden Krisen und Ergebniseinbrüchen verzerrt.³⁵ Die Einführung der Bewertung (*rating*) durch renommierte Agenturen bewirkte, dass mehr Firmen mehr Schulden eingingen (um ihre Aktiven aller Art zu steigern), dass es sich hauptsächlich um bis dahin undurchleuchtete Firmen und schlechtere SchuldnerInnen handelte und dass damit auch zusätzliche, aber weniger informierte GläubigerInnen auf den Markt kamen.³⁶ Darüber hinaus gründeten Finanzinstitute so genannte Zweckgesellschaften (*Special Purpose Vehicles* – SPV oder *Special Purpose Entities* – SPE, berühmt-berüchtigt seit dem Enron-Skandal). Mit denen konnten sie außerhalb ihrer Bilanzen und der Kontrollsysteme hoch riskante Spekulationen quasi im Verborgenen unternehmen. Ohne wirksame Regulierung waren der Blasenbildung Tür und Tor geöffnet, vor allem in einem sehr dynamischen, komplexen, streckenweise irrationalen, hoch spekulativen und wenig durchsichtigen Markt. Doch dies wurde lange Zeit unterschätzt und als unvermeidlich, quasi natürlich und letztlich doch harmlos angesehen.³⁷

Die Finanzmarktentwicklung ging quantitativ rasant und qualitativ essenziell vor sich: Zwischen 2000 und 2007 verdoppelte sich der Bestand von Verbindlichkeiten, zumal diese als marktfähig und liquide angesehen wurden (was sich in vielen Fällen im Nachhinein als illusorisch herausstellte); ohne Kapitaldeckungserfordernisse wurden hoch riskante und kaum liquide Papiere vom Bankensystem gehalten; Finanzkonglomerate durften ungehindert wachsen und somit in der Einschätzung ihres jeweiligen Gesamtrisikos immer rätselhafter werden; Risikobeurteilungen gingen an

Knackpunkten der Problematik vorbei; das Verhältnis von Forderungen zu Eigenkapital wurde in Investmentbanken und Hedge-Fonds durch haltloses Hebeln (*Leveraging*) auf bis zu 3000 Prozent und darüber aufgebläht. Die Transaktionen auf dem US-Finanzmarkt waren in den USA schon Mitte der 1990er-Jahre hundertmal so groß wie die Finanzierung der realen Investitionen, dreimal so groß wie noch dreißig Jahre zuvor.³⁸

Das Missverhältnis zwischen Finanzvermögen und Finanzierungseinsatz setzt voraus, dass die Finanzmärkte vielfältig und undurchschaubar, flatterhaft und unsicher sind. Die zunächst im Hinblick auf Risikostreuung viel gepriesenen „strukturierten“, aus verschiedenen Aktiva zusammengesetzten Wertpapiere (vor allem *Asset-Backed Securities* – ABS und *Collateralized Debt Obligations* – CDO) haben letztlich den Nachteil, dass sie mit ihrer geringen Durchsichtigkeit das Risiko verwischen. Daher ist auch die Strategie der Unterscheidung von Risikoklassen nicht aufgegangen (Dean Bakers Terminus „*cowboy financing*“). Die komplexe Konstruktionen von strukturierten Finanzaktiva verwischten die Konturen der unterschiedlichen Risikoklassen und verzerrten die Entscheidungen der weniger Informierten und Waghalsigeren in Richtung höheren Risikos und mithin höherer sozialer Kosten. Wenn solche handelbaren verbrieften Kredite (*Securitized Assets*), die tendenziell die traditionellen Bankkredite in Form einer direkten, verantwortungsvollen Kreditbeziehung ersetzen, durch Fremdfinanzierung erworben und größtenteils von Banken gehalten werden, um den Hebeleffekt (*leverage effect*) maximal auszunützen, wird dieser potenzielle Vorteil durch die Senkung der Standards zur Kreditvergabe zunichte.³⁹

Beispielsweise sind *Credit-default Swaps* ein beliebtes Finanzderivativ, das sich von einem Kreditvertrag ableitet. Der Käufer verpflichtet sich zu regelmäßigen Zahlungen und berechtigt sich dadurch zum Empfang eines Betrags für den Fall, dass der gegenständlich vergebene Kredit platzt. Doch der Verkäufer unterliegt keinerlei Regulierung, so dass dessen Zahlungsfähigkeit im einschlägigen Fall äußerst unsicher und dieser Versicherungsgeber (Kreditgarant) de facto ebenso ein Glücksspieler sein kann, wie der Versicherungsnehmer (Kreditnehmer) ein Hasardeur sein kann, der ein „moralisches Wagnis“ eingeht. Noch dazu werden vier Fünftel der Derivate und vielleicht sogar über die Hälfte aller Papiere nicht auf einem börsenartigen, relativ transparenten Markt verkauft, sondern nach bilateralen Verhandlungen „über den Ladentisch“ (*over the counter* – OTC), besser gesagt „im Hinterzimmer“.

All das sollte die Notwendigkeit innovativer Finanzinstrumente deutlich relativieren. Finanzderivate (größtenteils eigentlich Wetten auf Kursentwicklungen irgendwelcher Vermögenswerte) haben weit überwiegend nichts mehr mit der Finanzierung von Leistungstransaktionen zu tun, sondern besitzen Glücksspielcharakter. Sie dienen den Finanzinstitu-

ten dazu, Vermögensgewinne auch auf „Bärenmärkten“ (bei sinkenden Kursen) zu erzielen, wenn sie zutreffend auf die fallenden Kurse setzen. Destabilisierende Spekulation besteht überwiegend in solchen, großteils kreditfinanzierten Veranlagungen in glücksspielartige oder undurchsichtige Finanzderivate, in rasanter Telekommunikation, freien Märkten und unüberblickbaren und spurenarmen globalen Beziehungsgeflechten, genannt *New Financial Architecture* (NFA). Die NFA beraubt das System zunehmend der (bildlich gesprochen) Stabilitätshäfen und -anker. So nehmen international etwa auch die Abhängigkeit zwischen den Renditen der Aktienmärkte tendenziell und die Interdependenz zwischen den Flatterhaftigkeiten dieser Märkte schubweise zu.⁴⁰

Europa hat bei Derivaten den US-Vorsprung sehr schnell aufgeholt: Der Umsatz an Finanzderivaten war 1986 noch halb so groß wie das BIP gewesen, 2005 bereits 38-mal höher. Im Zentrum des Derivat Handels, an der Frankfurter Derivatbörse EUREX (seit 1997, von der Wiener ÖTOB nur anfangs überflügelt), wachsen die Derivatumsätze mit ca. 30 Prozent pro Jahr und waren 2005 schon 40-mal höher als das deutsche BIP. Es wird dagegeengehalten, dass ein hohes Marktvolumen per se noch kein Problem darstellt. Doch es kommt volkswirtschaftlich entscheidend auf das Verhältnis des Finanztransaktionsvolumens zur realwirtschaftlichen Wertschöpfung an, die von den Finanztransaktionen finanziert wird, sowie auf die Finanzproduktbeschaffenheiten, die Marktpraktiken und deren dynamische Eigenschaften. Gerade die Derivatmärkte sind sowohl problematisch als auch so gut wie ungeregelt.⁴¹

Typisch konventionelle Geschäftsbanken sehen ihre volkswirtschaftlich relevante Mission primär im Kreditgeschäft für ihre unternehmerischen KundInnen und sind so an nachhaltig dynamischen Unternehmensentwicklungen und expansiven Wirtschaftspolitiken interessiert. Währenddessen leben Vermögenshandelshäuser (Investmentbanken) von Informationsasymmetrien und Instabilitäten, befürworten eher restriktive Wirtschaftspolitiken, interessieren sich nicht für finanzielle wie unternehmerische Problemlösungen für nichtfinanzielle Unternehmen, sondern flüchten bei solchen Problemen aus den entsprechenden Finanztiteln, zuletzt vor allem aus verbrieften Hypothekarkrediten (*Securitized Mortgages*).

„Die Entwicklung der Finanzmärkte war vom Aufstieg institutioneller Investoren (Versicherungen, Investmentfonds, Pensionsfonds), d. h. von einer Transformation der Eigentumsverhältnisse begleitet. Obgleich die institutionellen Investoren an industriellen Unternehmen in der Regel nur Minderheitsbeteiligungen hielten, konnten sie ihr Interesse an der Steigerung des Shareholder Value, also der Aktionärsrendite, viel besser zur Geltung bringen als einzelne Kleinaktionäre. (...) Aus der Perspektive der Kapitalanleger, die keine Bindung an ein bestimmtes Unternehmen haben, sondern viele Kapitalanlagen im Hinblick auf ihre Rendite miteinander vergleichen,

reicht es nicht aus, dass ein Unternehmen überhaupt profitabel ist – es kommt vielmehr auf eine überdurchschnittliche Kapitalrendite an. Um die Eigenkapitalrendite zu erhöhen, neigen die Unternehmen zu einer höheren Verschuldung bzw. zur Verkleinerung ihrer Kapitalbasis.⁴²

Allein, es können nicht alle Unternehmen überdurchschnittlich profitabel sein. *Investment Banking* erfüllt daher die volkswirtschaftlich lebenswichtige Finanzierungs- und Risikokontrollfunktion relativ schlecht, erschüttert wirtschaftliches Grundvertrauen und erschwert dadurch die Bedingungen für konjunkturelle Stabilität ebenso wie für Langfristwachstum und sozialen Ausgleich.⁴³ Wie sehr die Finanzierungsfunktion des Finanzsektors inzwischen krankt, zeigt auch der Umstand, dass die stärksten Beeinträchtigungen realer Investitionen durch eine Kreditklemme (*Credit Crunch*) bei Banken auftreten, die auf die Betreuung von kleineren Unternehmen (die Mehrzahl der Firmen) spezialisiert sind und eine geringe Eigenkapitalquote aufweisen.⁴⁴

Das Risiko auf dem Finanzmarkt steigt allgemein, die Lage wird immer gefährlicher. Denn nicht nur die Zahl der Investmentbanken steigt, selbst das Geschäftsbankensystem hält zunehmend hoch riskante Papiere und sichert sich zu wenig gegen diese Risiken ab – und in akuten Krisen („*Minsky's moment*“, *meltdown*) können nicht einmal die KapitalgarantiegeberInnen leisten.⁴⁵

Das Platzen von Blasen führt immer wieder zu beträchtlicher Nettovermögensvernichtung. Die einbrechenden Vermögenspositionen machen die Rückzahlung der Kredite, auf denen sie weiten Teils beruhen, problematisch; der Hebeleffekt (*Leverage Effect*) wird umgekehrt (*Deleveraging*), indem wegen der Abschreibungsverluste (weniger Eigenkapital) weniger Kredite vergeben werden. Die Kreditinstitute horten in Panik Geld („Kellergeld“), statt es an die Realwirtschaft zu verleihen, die nunmehr, nicht wie sonst üblich, weder ihre Investitionen noch ihr Betriebskapital finanzieren und ihre gewöhnlichen Spitzenfinanzierungserfordernisse abdecken kann. Die Kreditklemme breitet sich über die Liefer- und Leistungsbeziehungen aus.⁴⁶ Im Extremfall kann nicht einmal unbegrenzte Geldversorgung durch traditionelle Geldpolitik die Hortung und Liquiditätskrise überwinden. Eine Bank denkt betriebswirtschaftlich, handelt nicht volkswirtschaftlich.

„Banken und Finanzmärkte müssen wieder primär ihre ursprüngliche Aufgabe erfüllen. Das sind das Sammeln von Ersparnissen und die Kreditvergabe an die Investoren der Realwirtschaft.“⁴⁷

2.3 Geld- und Fiskalpolitik des Mainstream und Soziales

Die Finanzmarktkrisen (beginnend schon Mitte der 1960er-Jahre mit den USA) mit ihren Kreditklemmen wurden tendenziell stärker und konn-

ten unter der realen Wachstumsschwäche in der neoliberalen Ära immer weniger gedämpft werden. In florierenden Wirtschaftsphasen setzt sich die Kreditnachfrage eben viel eher durch als in krisenhaften. Deshalb erhält eine fiskalische Stabilisierungspolitik auch für die Auflösung der Kreditklemme Bedeutung.⁴⁸ Ergänzende alternative Zahlungssysteme (Stichwort „Endogenität der Geldmenge“) sind als Notmittel weit weniger effizient. Geld ist eben kein „Schleier über dem realen Sektor“, der keine realen Effekte hätte, wiewohl dies die Klassiker vertraten und im Wesentlichen auch die MonetaristInnen vertreten. Robert Shiller sieht drei Übertragungskanäle der Krise des Finanzsektors auf den Realsektor: fallende Aktienkurse und Vermögenswerte, extreme psychologische Reaktionen auf das Platzen der Blasen und die Unfähigkeit der Hypothekarinstitute zu flexiblem Akkomodieren der Wertverluste.⁴⁹

Anfang der 1990er-Jahre sowie in der 2007/2008 einsetzenden Finanz- und Konjunkturkrise verhinderten die Zentralbanken zu lange mit ihren Politiken zu hoher Zinsen eine nachhaltig starke Entwicklung von Nachfrage und Produktion, Beschäftigung und Massenkaukraft. Dasselbe bewirkten die Budgetausgleichbestrebungen der 1990er- und frühen 2000er-Jahre. Die auf beiderlei Art verursachten Probleme türmten sich auf, indem die verordnete Arbeitszeitverkürzung viel zu gering ausfiel und sich – stark ungleich verteilt – größtenteils in Arbeitslosigkeit Bahn brach.⁵⁰ Neben der Arbeitslosigkeit kam es zu Präkarität und Neuer Armut, Arbeitsverdichtung und Gesundheitsschäden, Sozialabbau und Verunsicherung, Vermögens- und Kaufkraftpolarisierung mit zum Teil extrem divergierenden Entwicklungen sowie internationalen Ungleichgewichten je nach relativer Kontraktivität bzw. Expansivität der nationalen Wirtschaftspolitiken. Das schwächte die Schwachen, stärkte die Starken – und es schadete beiden.⁵¹ Zumindest mittelfristig tragen gepfändete und wohnungslose Haushalte, beeinträchtigte Produktionsunternehmen, prekär Wiederbeschäftigte, hoffnungslos Arbeitslose und deren soziales Umfeld die Kosten der Krise. In der Krise verschlechtert sich der Gesundheitszustand und bleibt es eine Zeitlang nach der Krise.⁵² Arbeitslose und arbeitende Arme (*Working Poor*) sind auf Sozialtransfers angewiesen, deren Bemessung durch die Befürchtung bestimmt wird, die SozialempfängerInnen würden alles tun, um freiwillig arbeitslos und bezugsberechtigt, arm und unterstützt zu bleiben. Das negativ besetzte Schlagwort Bürokratie ist ein sehr gebräuchliches Killerargument gegen jegliche staatlich erbrachten Leistungen (vor allem jene, die man selbst nicht beanspruchen kann oder will), egal, ob staatliche Eigenproduktionen oder hoheitliche Versorgungs-, Preis- und Qualitätsgarantien, die auch eine bedeutende sozialpolitische Rolle spielen. Die volkswirtschaftliche Effizienz – beurteilt anhand der gesellschaftlichen Wohlfahrtswirkung von Stabilisierungs-, Umverteilungs- und Angebotsleistungen des Staates – mag nach der Krise gegenüber

dem Teilaspekt der ökonomischen Effizienz (auf betrieblicher Ebene) bald wieder in den Hintergrund treten, wie schon die letzten dreißig Jahre.

„Mit einer neoliberalen ‚Brille‘ bzw. ‚Weltanschauung‘ kann ich Krisenursachen, die systematisch von freien Märkten gesetzt werden, nicht wahrnehmen. Denn der ‚Brillenschliff‘ impliziert, dass liberalisierte Märkte keine Krisen produzieren können.“⁵³

Bisherige *Mainstreamer*, die mit einem Umschwung in der Wirtschaftswissenschaft und -politik rechnen, werfen dem Staat in opportunistischer Weise mangelnde Regulierung und Kontrolle vor, und das, nachdem alle im Neoliberalismus ernst genommenen Autoritäten wirtschaftliche Liberalisierung und Staatsrückzug gepredigt und gefordert hatten.

3. Überwindung der Krise(n)

3.1 Zurück zu den Ursprüngen

„Märkte sind dafür geeignet, Produktionsmittel unterschiedlichen Verwendungszwecken zuzuführen. Wofür Märkte allerdings nicht geeignet sind, ist die gerechte Verteilung der Einkommen, Vermögen und Lebenschancen.“⁵⁴

Dieser Satz ist eigentlich eine nationalökonomische Selbstverständlichkeit und passt daher kaum hierher. Da er jedoch keine Selbstverständlichkeit im wissenschaftlichen und politischen Alltag (mehr) ist, gehört er immer wieder gehört. Für uns ist klar: Nur eine angemessene Kombination und Koordination von Institutionen des Marktes, des Staates und des intermediären Bereichs (der Zivilgesellschaft jenseits von Markt und Staat) kann die jeweiligen Leistungsfähigkeiten der marktmäßigen und der wirtschaftspolitischen Koordination wesentlich nutzbar machen. Dazu muss offen anerkannt werden, dass der Markt bzw. der Staat in bestimmten, jeweils arteigenen Aufgabenbereichen versagen wird:

- der Markt jedenfalls bei der Verwirklichung von Gemeinschaftsinteressen (in vielerlei Hinsicht von Vollbeschäftigung über Wettbewerbsfunktionsfähigkeit und Verteilungsgerechtigkeit bis hin zu Nachhaltigkeit – selbst auf an sich perfekten Märkten), unter dysfunktionalen Rahmenbedingungen, unter wesentlicher Unsicherheit und bei ökonomisch irrationalen oder außerökonomischem Verhalten;
- der Staat möglicherweise bei der Bewältigung einzelwirtschaftlicher Entscheidungsaufgaben bei unproblematischen Gütern auf funktionsfähigen Märkten; der öffentliche Sektor ist der Spezialist für öffentliche Angelegenheiten.⁵⁵

Konsequent darf es in der Theorie wie in der Politik weder eine kategorische Abwertung von Markt oder Staat als eine schädliche Institution geben, deren Einfluss zu minimieren wäre, noch dürfen im Einzelfall volks-

wirtschaftlich zweckmäßige wirtschaftspolitische Maßnahmen wegen rein subjektiver Reservationen abgelehnt werden (keine Angst vor der eigenen Courage oder einem vermeintlichen Bedeutungsverlust). Das möglichst breite Denken in Alternativen und klare Darstellen von Zusammenhängen muss wieder essenzieller Standard in Wissenschaft und Politik werden.⁵⁶ Früheres bedeutet nicht per se Schlechteres, wie dies Neoliberale in Anwendung auf den Keynesianismus ständig suggerieren (freilich ohne ihre Wurzeln im Manchester-Liberalismus zu erwähnen).

3.2 Soziale Marktwirtschaft und Globalsteuerung, *Washington Consensus* und Neue Soziale Marktwirtschaft

Das Denken in staatlichen Konjunkturprogrammen ist notgedrungen wieder salonfähig geworden. Allerdings ist mit der letzten Entscheidung der G-20, den Internationalen Währungsfonds bei der Krisenbekämpfung wesentlich verstärkt einzusetzen (Verdreifachung des Kreditpotenzials), angezeigt worden, dass der IWF, diese Hochburg des Neoliberalismus (auf der geistigen Basis des „*Washington Consensus*“, der Grundauffassung der republikanischen USA von *good governance*), einflussreicher wird.⁵⁷ Es hieße, den sprichwörtlichen Bock zum Gärtner zu machen, wäre nicht zuverlässig vorgesorgt, dass der IWF eine neutrale und problemadäquate Position einnimmt (doch wie steht es konkret mit der IWF-Leitung und der Remanenz von Unternehmensphilosophie, -kultur und Humankapital des IWF?).

Die neoliberale Marktwirtschaft hat sich lange und weit von der Sozialen Marktwirtschaft entfernt. Das gelebte System der Marktwirtschaft ist daher wieder zur ursprünglichen Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft heimzuführen. Die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft verbreitet mit viel Budget (der deutschen Elektro-/Industrie) ein positives Bild einer vorgeblich sozialen Marktwirtschaft: Der soziale Fortschritt wird eher als Ergebnis der maximalen Anpassung der unselbstständig Beschäftigten an so genannte Sachzwänge des Marktes gesehen.⁵⁸ Beschäftigung um jeden Preis ist aber nicht Garant für einen sozialen Erfolg einer sozialen Marktwirtschaft. „Nehme jede Arbeit an“ soll nicht wieder zum Grundprinzip werden. Das Adjektiv „sozial“ darf nicht länger zum Feigenblatt einer schäbigen, allzu notdürftigen und zeitlich begrenzten Absicherung vor dem unfairen, aber beinharten Marktwettbewerb um Einkommen und Lebensqualität verkommen. Wirklich Soziales verlangt aber auch aktive Konjunktursteuerung. Zu diesem „neuen alten Konzept“ sind heutzutage einige zentrale Punkte zu beachten:

- Eine Abkehr von der Lohnminimierungspolitik und dem kurzfristigem Kostensenkungswettbewerb um nahezu jeden Preis ist aus sozialer wie ökonomischer Sicht unabdingbar.⁵⁹

- Der Arbeitsmarkt ist nicht als auktionsartiger, preisbestimmter Markt wie jeder andere zu behandeln, sondern als investitionsträchtiger, schutz- und förderbedürftiger Schlüsselbereich wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung.
- Dem individuellen Gewinn- und Nutzenmaximierungsstreben sind dort deutliche Grenzen zu setzen, wo dies zum gesellschaftlichen Nachteil gereicht (mikro- und makroökonomische Externalitäten: z. B. „Wir zahlen nicht für eure Krise!“).
- Preiswettbewerb und Liberalisierung sind keine generellen Heilmittel, öffentliche Finanzen kein Ziel an sich, sondern jeweils im Einzelfall zu evaluierende Mittel zum volkswirtschaftlichen und sozialen Zweck.
- Umverteilung von oben nach unten ist nicht nur zum sozialen Ausgleich nötig, sondern auch zur wirtschaftlichen Verbesserung.
- Solidarität bedeutet die Rücksichtnahme auf die Unterlegenen – im Interesse nicht nur der Schwächeren (sozial im Sinn von karitativ und gerecht), sondern zum Wohl aller (sozial im Sinn von gesamtwirtschaftlich und -gesellschaftlich glücklich).⁶⁰
- Es stellt sich die Frage nach dem Sinn der politischen Unabhängigkeit und mangelnden demokratischen Legitimation der Zentralbanken angesichts der von ihnen mitverschuldeten, aber nicht mitgetragenen Krisen und sozialen Verluste.

In einer grundsätzlich liberalen, individualistisch orientierten Gesellschaft ist Eigennutzmaximierung einerseits legitim, weit verbreitet und mitunter Effizienz fördernd, andererseits zum allgemeinen Vorteil korrekturbedürftig. Den Umstand des Egoismus, betreffend Individuen und Gruppen, gilt es insofern zu akzeptieren, als das Abstützen auf sozial-ethische Verhaltensnormen zu auf schwachem Fundament steht und ethische Appelle in ihrer Wirksamkeit meist eng begrenzt sind. Gerade die wirtschaftsliberale These, der Mensch diene den Mitmenschen bestens im Weg der Marktbeziehungen und sei obendrein als Gesellschaftswesen zur Kooperation bereit, bereitet strategisch den Boden für wirtschaftliche Liberalisierung. Solche Kooperation ist bei öffentlichen Gütern und (vor allem makroökonomischen) externen Effekten vergleichsweise ineffektiv und ineffizient. Obwohl Normen direkt und indirekt zu solidarischem Verhalten führen können, ist Solidarität zwischen Individuen und Gruppen auf dieser Ebene nicht stark genug.

Um aktivistische Konjunkturpolitik kommt man nicht herum. Allerdings wird vorgeschlagen, für antizyklische Politik die Entwicklung der Arbeitslosigkeit und nicht das Realwachstum zu Grunde zu legen (Okun'sches Gesetz).

3.3 Umfassende Finanzmarktregulierungen

Den effizienten und freien Markt gibt es in der Realität nicht – und es wird ihn niemals geben, vor allem wenn man davon ausgeht, dass das Paradebeispiel Finanzmarkt den Nimbus der ökonomischen und allokativen Effizienz (aufgrund von Information, Börseprinzip und rationalen TeilnehmerInnen) inzwischen verloren haben dürfte. Ein neuer, realistischer Blick begründete die *Behavioural Finance*, die Wissenschaft vom Finanzmarkt als einer von menschlichen Schwächen in ihren Ergebnissen wesentlich bestimmten Institution. Darauf haben der wirtschaftswissenschaftliche und -politische *Mainstream* (bewusst?) nicht geachtet. Durch Anerkennung systematischen Entscheidungsversagens in Bezug auf Risiken und Information darüber erhält unabhängige, effektive Kontrolle – abseits von Marktanreizen – einen entscheidenden Stellenwert.⁶¹

Die jetzige Krise ist durch Kontrollversagen zwar nicht verursacht, sehr wohl aber nicht durch Kontrolle verhindert worden. So gibt es Bereiche, in denen die viel strapazierte ökonomische Effizienz auf Bankbetriebsebene nicht den Ausschlag zu geben, sondern die Vermeidung gesamtwirtschaftlicher Megaschäden Priorität hat.⁶² Zu diesen Bereichen zählt vor allem der Finanzmarkt. Er kann auf Dauer nicht profitabler sein als der ihm zu Grunde liegende Gütermarkt.⁶³

Deshalb soll der Finanzmarkt möglichst in jenen Grenzen gehalten werden, innerhalb derer es um die Finanzierung realwirtschaftlicher Transaktionen (primär Produktion, sekundär Konsum) oder um deren Risikoabsicherung (*Hedging*) geht, also um die Tätigkeit als klassische Geschäftsbank, nicht als Vermögenshandelshaus. Das zivilgesellschaftliche Netzwerk Attac fordert eine „drastische Schrumpfung der Finanzmärkte“, statt, wie von der führenden internationalen Politik anscheinend intendiert, eine weitere Forcierung, wenn auch unter gesteigerten Kontrollen.⁶⁴ Paul Krugman empfiehlt: „(...) Bankgeschäfte müssen dringend wieder langweilig werden.“⁶⁵

Dass Wettbewerbsmärkte GewinnerInnen und VerliererInnen zeitigen, ist klar und (unbeschadet späterer Korrekturwünsche) grundsätzlich zu akzeptieren – allerdings nur, falls Fairness den Wettbewerb kennzeichnet und die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs erhalten bleibt (keine Monopolisierungstendenz). Doch strukturelle Informations- und Machtunterschiede charakterisieren besonders den komplexen, heterogenen Finanzmarkt und liefern die Benachteiligten den Bevorzugten gleichsam aus. Die besonderen Umstände (Asymmetrien, Blasen) erlauben und bringen vor allem Pyramidenspiele hervor (so genannte Ponzi-Konzepte à la Bernard L. Madoff). Dort wird die Vermögensmehrung der GewinnerInnen zu Lasten der schlecht informierten FinanzinvestorInnen finanziert. Folglich geht es um eine wesentlich verbesserte ökonomische Bildung sowohl der All-

gemeinheit als auch der FinanzberaterInnen sowie eine effektive Kontrolle der Qualifikationsstandards und Geschäftspraktiken in der Vermögensbranche.

Instabilität durch Spekulation, *Hedging* und Ponzi-Finanzierung im fließenden Übergangsbereich zwischen Gier und Kriminalität (inhärent in den Funktionsprinzipien von Markt und Gesellschaft) sowie mitunter gigantisch erhöhte soziale Kosten verlangen eine Regulierung der diversen Finanzmärkte zur Gewährleistung ihrer Funktionalität und realwirtschaftlichen Nützlichkeit. Angesichts des steten, den individuellen Nutzen maximierenden Ausweichverhaltens vor einer Regulierung ist eine allumfassende Regulierung der Finanzmärkte sowohl ein Gebot der wirtschaftspolitischen Effektivität als auch der allokativen Effizienz. Gerade die als hoch rentabel gepriesenen, faktisch unregulierten *Private Equity Funds* (nicht öffentlich über die Börse, unreguliert gehandelte Unternehmensbeteiligungen durch institutionelle InvestorInnen) zeigen bei sorgfältiger Analyse nicht die vermeintlich überhöhte Kapitalrentabilität. Massa und Patgiri erhalten empirisch zwar eine höhere Rentabilität von *Mutual Funds*, aber auch ein nach oben verzerrtes Risikoverhalten und eine reduzierte Überlebenswahrscheinlichkeit solcher Anlagefonds.⁶⁶

Es ist hoch an der Zeit, die regulatorischen Unterlassungs- und Begehungsfelder auszumerzen, nämlich die Nichtregulierung der „innovativen“ Finanzmarktbereiche (vor allem Hedge-Fonds, *Private Equity Funds* und *Special Investment Vehicles* sowie Ratingagenturen) zu beenden, die schlechte Regulierung (ineffektiv, national zersplittert, international ineffektiv oder nur durch die Branche selbst reguliert wie in den Basler Akkorden) zu verbessern, die Deregulierung (vor allem der 1990er-Jahre im Rahmen des GATS-Vertragsrahmens der WTO) umzukehren und eine stabile Weltfinanz- und Währungsordnung nach dem Beispiel von Bretton Woods zu errichten.⁶⁷ Dazu meint Präsident Obama Folgendes: „Und wenn wir weiterhin zulassen, dass Finanzinstitutionen überall auf der Welt rücksichts- und verantwortungslos handeln, bleiben wir im Kreislauf von Finanzblasen und deren Zerplatzen gefangen.“⁶⁸

Die Branchenselbstregulierung durch die Basler Akkorde brachte u. a. die Norm einer erhöhten Eigenkapitalunterlegung der Aktiva mit sich. Im Interesse einer wirksamen Konjunkturstabilisierung sollen die Eigenkapitaluntergrenzen in der konjunkturellen Hitzeperiode erhöht und in der Kälteperiode gesenkt werden.⁶⁹

Wie andere Produktionsprozesse und Güter mit potenzieller Gefährlichkeit für ProduzentInnen, KonsumentInnen und/oder Dritte (z. B. Umweltverträglichkeitsprüfungen und Kernkraftverbot) sind Finanzprodukte und -verfahren durch Vorschriften hoheitlich zu regulieren. Insbesondere gilt das dort, wo das Schadenersatzrecht schwach entwickelt ist oder verursachte Schäden für eine verursachungsgemäße Gutmachung viel zu groß sein können.

Aus Gründen der Effektivität hat das Verbotsprinzip mit Erlaubnisvorbehalt Vorrang vor dem Erlaubnisprinzip mit Verbotsvorbehalt zu haben. Einwände auf Grund der Befürchtungen, es würden dabei Betriebsgeheimnisse verraten, erscheinen als vorgeschobene Argumente und sind entweder durch Amtsverschwiegenheit oder Patentierungen zu zerstreuen oder haben Nachrang gegenüber der Schutzwürdigkeit der Gesellschaft. Außerdem herrscht im traditionellen Kreditgeschäft der Banken – zwar eingeschränkt durch Produktdifferenzierung – (monopolistischer) Wettbewerb, ohne aber die genannten Befürchtungen im Wesentlichen zu rechtfertigen.

Im Interesse der Aufhellung undurchsichtiger Geschäfte im Vermögenshandelsbereich kann eine verordnete Standardisierung der Produkte oder zumindest eine befriedigende Vergleichbarkeit anhand wichtiger Produktkriterien die nötige Transparenz schaffen. Dadurch werden destabilisierende Spekulationen erschwert, die eben von Informationsasymmetrien am Markt und Obskurität der Produkte abhängen.

Warum sollen Banken für bewusst schlechte Beratungsleistungen, die auf Informationsgefällen basieren, nicht haften müssen? Warum sollen Hypothekarprodukte kein kontinuierliches und konsumentInnenfreundliches Risikomanagement vorsehen können und müssen? Selbst das Konkursrecht kann und soll konsumentInnenfreundlicher ausgestaltet werden.⁷⁰

Insgesamt müssen die Finanzmärkte transparenter gemacht werden, sollen sich einer effektiven Regulierung und Besteuerung nicht entziehen können. Demokratische Entscheidungen müssen auch in wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Erfolgen zum Ausdruck kommen. „Transparente Finanzmärkte sind wichtig für die Demokratie; wenn Transparenz fehlt, unterminiert dies demokratische Strukturen.“⁷¹

Selbst wenn Finanzmarktregulierung nicht global vorgenommen wird, können Wirtschaftsmächte wie USA und EU gefahrlos maßgebliche Standards setzen (wie jüngst erfolgreiche Auskunftsbefehle an Banken anderer Staaten über die Vermögensverhältnisse der eigenen Steuerpflichtigen beispielhaft zeigen). Zudem wird es wohl kaum von Nachteil sein, wenn hoch spekulatives Kapital draußen bleibt und längerfristig stabile Verzinsung suchendes Kapital dafür angezogen wird. Außerdem zeigt die Umweltregulierung, dass das große Fluchtverhalten in Länder ohne Umweltschutzgesetze (*pollution havens* – analog: „*non-regulation havens*“) nicht wesentlich zu beobachten ist.⁷²

3.4 Besteuerung von Vermögenstransaktionen

Die Problematik des Kapitalverkehrs liegt in dessen relativ hoher Geschwindigkeit (potenzielle Flüchtigkeit) und Kostengünstigkeit (niedrige

Transaktionskosten). Eine künstliche Erhöhung der Transaktionskosten durch die Besteuerung von (Finanz-)Vermögenstransaktionen jeglicher Art kann schon bei einem vergleichsweise sehr geringen Steuersatz jeweils in der einen oder anderen Hinsicht hohe Wirksamkeit entfalten. Entweder es gelingt dadurch, die geringen Zins- und Kursdifferenzen durch eine Transaktionssteuer für Arbitrage unrentabel zu machen und so die tagtägliche Nervosität der Märkte zu dämpfen. Oder die vom geringen Steuersatz unbeeindruckten Kapitalbewegungen finden in einem Ausmaß statt, das ein hohes Transaktionssteueraufkommen beschert (so gesehen eignet sich dieses Instrument nicht zur Krisenprävention, was seinen sonstigen Wirkungen aber keinen Abbruch tut). Als Steuerbasis können alle oder nur grenzüberschreitende Finanztransaktionen, alle Vermögens-transaktionen oder nur Finanzvermögenstransaktionen sowie alle Transaktionen doppelt (auf Käuferinnen- und Verkäuferseite) oder nur einfach besteuert werden. Das Aufkommen kann etwa zur Finanzierung der Bekämpfung der durch den Finanzmarkt verursachten realwirtschaftlichen Schäden dienen.

Mit Produktionsleistungen unmittelbar verbundene Transaktionen (innerhalb der Wertschöpfungskette) werden dadurch nicht wesentlich verteuert. Allzu lange Wertschöpfungsketten akkumulieren die Handelsspannen hoch und mögen auf unnötige Spekulation oder ungewöhnlich hohe Transportexternalitäten hindeuten (außerdem kann man eine Allphasen- oder nur eine Endphasenbesteuerung vorsehen). Immerhin kann die finanzielle Abwicklung oder Risikoabsicherung realwirtschaftlicher Leistungen von der Besteuerung ausgenommen werden (Nachweispflicht der AntragstellerInnen). Dem Gestaltungsspielraum sind nicht nur beim Steuersatz wenige Grenzen gesetzt. Je breiter die Steuerbasis, desto geringer sind das Ausweichverhalten und seine allokativen Verzerrungen.

3.5 Finanzmarktinstrumente: „(...) die schlechten ins Kröpfchen“

Eine Schwerpunktverlagerung von der Spekulations- zurück zur Finanzierungsfunktion würde die Krisenhaftigkeit des Finanzmarktsystems herabsetzen. Dazu denken und handeln die dafür in Frage kommenden Finanzinstitute, bei uns in der Regel Universalbanken, aber zu betriebswirtschaftlich und zu wenig volkswirtschaftlich. Der Vermögenshandel neigt nicht unwesentlich zu destabilisierenden Spekulationen (d. h., die Erwartungen betreffen die Änderungsrichtung, nicht die resultierende Wertgröße).

Um das Geschäftsbankensystem gegenüber dem Vermögenshandels-system zu fördern, ist es denkbar, Mindestreserveverpflichtungen neben Bankeinlagen oder gar statt ihrer künftig auf die Haltung von jenen Vermö-

genstiteln – insbesondere Finanzderivate – zu verfügen, die keine unmittelbaren Kredite darstellen.⁷³

Obendrein könnte eine bestimmte Relation zwischen den gesamten Aktiva und den unmittelbaren Kreditformen (Kontokredite, Wechsel- und Lombardkredite, Einzelanleihen) vorgegeben werden.

3.6 Geldversorgung und Staatseinfluss

Gerade in Finanz- und Wirtschaftskrisen – unter dem Schock der Forderungsausfälle, Solvenzprobleme und Finanzierungsunsicherheit – hat die Wirksamkeit der Geldpolitik im Hinblick auf die Liquiditätsversorgung der Wirtschaft aufrechterhalten zu werden. Eine Kreditklemme muss mit allen erforderlichen, auch unkonventionellen Mitteln prioritär und effektiv verhindert werden. Expansive Maßnahmen der Zentralbanken müssen zuverlässig zu entsprechenden (multiplikativen) Ausdehnungen der Geldmenge (M1) führen. Im Hinblick darauf ist das Geschäftsbankensystem ggf. wie ein dezentrales Filialnetz der Zentralbanken anzusehen und notfalls mit den entsprechenden Direktiven, gestützt durch Haftungsgarantien der Zentralbank, zu steuern.

Seit Jänner 2009 setzt das US-Zentralbanksystem immerhin neuartige Instrumente mit höherer Effektivität ein, die sich auch direkt auf Finanzinstitutionen richten, die vom Kreditmarkt ausgetrocknet werden.⁷⁴

Bei solch einer selektiven Offenmarktpolitik entsteht allerdings bei kostenloser Entsorgung fauler Papiere der Banken durch den Staat ein Problem moralischer Versuchung. Anreizkompatible Verwendungsauflagen für das den Kreditinstituten zusätzlich und vergünstigt zur Verfügung gestellte Zentralbankgeld können aber für eine effiziente Liquiditätszufuhr sorgen. Stiglitz weist auf das Problem hin, dass bei Kursverfall der Aktiva der Finanzinstitute die staatlich dort injizierten Finanzmittel wie in einem Loch ohne Boden verschwinden können. Denn durch *De-leveraging* zuvor extrem hoher Hebeleffekte wird die staatliche Liquiditätszufuhr multiplikativ verkleinert.⁷⁵ Daraus kann gefolgert werden, wie wichtig der staatliche Einfluss auf die Geschäftsstrategie der Finanzinstitute ist bzw. wäre. Das ist bei den Rettungsmaßnahmen jedenfalls mit zu berücksichtigen.

Stiglitz geht so weit vorzuschlagen, dass – wie in Schweden und anderen (konservativen) Ländern – die Banken, die illiquide werden, verstaatlicht werden sollen, um die volkswirtschaftlichen Interessen gegenüber betriebswirtschaftlichen Vorsichtsstrategien (etwa abzuwarten, ob das eigene Finanzinstitut am Markt bleibt, und, wenn ja, dann wieder Kredite zu vergeben) durchzusetzen. Auch die Wertpapierabrechnung (Clearing) würde laut Stiglitz bei (teil-)verstaatlichten Banken leichter funktionieren.

“Of course, most of the employees will remain, and even much of the management. What then is the difference? The difference is that now, the in-

centives of the banks can be aligned better with those of the country. And it is in the national interest that prudent lending be restarted. There are several other marked advantages. One of the problems today is that the banks potentially owe large amounts to each other (through complicated derivatives). With government owning many of the banks, sorting through those obligations („netting them out“, in the jargon) will be far easier.”⁷⁶

Stiglitz schreckt auch nicht davor zurück zu sagen, der Eigentumsverlust der AktionärInnen und AnleihenbesitzerInnen wäre eher zu akzeptieren als die Einbußen der SteuerzahlerInnen:

“To be sure, shareholders and bondholders will lose out, but their gains under the current regime come at the expense of taxpayers. In the good years, they were rewarded for their risk taking. Ownership cannot be a one-sided bet. (...) It is standard practice to shut down banks failing to meet basic requirements on capital, but we almost certainly have been too gentle in enforcing these requirements.”⁷⁷

Zuweilen wird die – im Vergleich zu seinem Vorgänger Paul Volcker – eher expansive Geldpolitik Alan Greenspans als Krisenursache vertreten. Zu viel Liquidität hätte die Basis für kreditfinanzierte Derivate und *Leveragings* geschaffen. Das mag stimmen, doch verwechseln wir nicht Ziel, Nebenbedingung und Mittel. Ziel soll die Liquiditätsversorgung der Wirtschaft sein, Nebenbedingung die Vermeidung destabilisierender Spekulation – und zwar durch Finanzmarktregulierung und -kontrolle. Nämlich dadurch soll eine Blasenbildung (*asset price inflation*) verhindert werden. Es wäre nicht auszudenken, mit welchen gravierend negativen Folgen für die Beschäftigung eine restriktive Geldpolitik zur Zähmung der Finanzspekulationen verbunden wäre.

ÖkonomInnen, die nicht die Unfähigkeit des Staates zur Stabilisierung der Wirtschaftsentwicklung vertreten, weisen auf die Koordination von Geld- und Fiskalpolitik im Interesse der wirtschaftspolitischen Effizienz hin. Lehnt man die monetaristische Quantitätstheorie des Geldes, welche der relativen Geldmengenentwicklung eine dominante Bedeutung für die Inflation verleiht, als praktisch irrelevant ab und zieht man demgemäß einen anderen Instrumenteneinsatz zur Inflationsbekämpfung heran, gibt es aus heterodoxer Sicht keine Rechtfertigung für die politische Autonomie und mangelnde demokratische Legitimation der Zentralbank.⁷⁸

3.7 Budgetpolitik: Flucht in Ketten?

So strikt, wie im Neoliberalismus meist die Inflationsbekämpfung als Hauptaufgabe verfolgt wird, so sehr sind Budgetausgleich und Reduktion der Verschuldungsquote zum Ziel an sich avanciert. Angesichts der gegenwärtigen, größten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit, einer Krise, deren Ausmaße bis vor kurzem unvorstellbar gewesen waren, ist die Aufhebung des so genannten (und noch zu wenig entschärften) Stabi-

litäts- und Wachstumspakt auf EU-Ebene und des davon abgeleiteten österreichischen 15a-Vertrags zwischen Bund und Ländern zu fordern:⁷⁹ „Vergesst Maastricht!“⁸⁰

Als Ersatz ist ggf. eine Inflationszielsetzung für die Mitgliedstaaten zwar nicht sehr erwünscht, aber als Kompromiss zumindest diskutierbar.⁸¹

In der Krise, wenn makroökonomische Externalitäten (soziale Kosten) besonders gravierend sind, besteht eine verbesserte Chance, den Nutzen staatlicher Leistungen deutlich zu machen und die dementsprechend hohe Zinsen- und/oder Abgabenbelastung merklich zu rechtfertigen (wie dies analog nun mit der Wertschätzung der EU-Mitgliedschaft funktioniert). Öffentliche Ressourcen, die nach dem Gerechtigkeitsgrundsatz der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit durch den Staat eingehoben werden, sollen der Gesellschaft nach Maßgabe des öffentlichen Bedarfs – gemessen an den öffentlichen Gütern Vollbeschäftigung, soziale Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit etc. – zu Gute kommen. Ansonsten nimmt der Teufelskreis aus (zumindest vorerst recht beliebter) Abgabensenkung, notwendiger Ausgabensenkung (aufgrund der Budgetkonsolidierungsmission), konsequenter Unzufriedenheit mit staatlichen Leistungen und protestbedingten Forderungen nach Abgabensenkungen seinen Lauf. Die soziale Wohlfahrt nimmt dadurch eigentlich ungewollt ab.⁸²

Verstärkte Vermögensbesteuerung würde darauf hinwirken, die ethischen Prinzipien der Besteuerung – Allgemeinheit, Gleichmäßigkeit und Verhältnismäßigkeit – zu fördern.⁸³

Wird es weder als realistisch noch als wünschenswert betrachtet, auf absehbare Zeit die Arbeitskräfte ähnlich mobil zu machen, wie es das Kapital ist, muss zunächst die Kapitalmobilität derart herabgesetzt werden (durch Kapitalverkehrskontrollen, Tobin-Steuer oder dgl.), dass Finanzkapital langsam genug ist, um generell von der Wirtschaftspolitik wirksam erfasst und speziell einer als fair angemessenen Besteuerung zugeführt werden zu können. Denn gerade der Finanzbereich ist, unterstützt von kapitalfreundlicher Besteuerung, ein besonders dynamischer Bereich der Verteilungspolarisierung. Umgekehrt wirkt Umverteilungspolitik beruhigend auf die Finanzmärkte und die allgemeine Wirtschaftsentwicklung ein. Einfach gesprochen: Die Hasardeure, die es sich leisten können, im großen Stil zu spekulieren, werden weniger; das Sparen mit einem realwirtschaftlichen Ziel wird wieder prominenter.⁸⁴

Aus Interesse der Staatengemeinschaft (nicht unbedingt einzelner „Schwarzfahrer“ unter ihnen) ist eine möglichst enge Koordination der nationalen Steuerpolitiken anzustreben. Ziel muss es sein, dass das „Preis-Leistungs-Verhältnis“ in jedem Steuerhoheitsgebiet in etwa gleich sein muss. Einem niedrigen (hohen) Steuerniveau muss fairerweise ein entsprechend niedriges (hohes) Niveau staatlicher Leistungsquantität und -qualität gegenüberstehen.

Das ist nur zu gewährleisten, wenn Staaten, die auf Steuer- und Sozialabgabensenkung setzen, keine Beihilfen von anderen Staaten kriegen, die im Steuersenkungswettbewerb nicht mithalten, sondern auf ihrer Leistungsseite punkten wollen und angemessener Abgabeneinnahmen bedürfen.

Noch nicht dadurch gelöst wird das Problem der Briefkastenfirmen in den auf sie spezialisierten und von ihrem intransparenten Finanzsystem lebenden kleinen Ländern, den „Steueroasen“. Sie verleiten zum Kapitalexport aus anderen Ländern und tragen dort zur Finanzierungsproblematik und Abhängigkeit vom ausländischen Kapitalmarkt bei.⁸⁵ Steuern sollten also dort eingehoben werden, wo der geschäftliche Erfolg entsteht, statt dass Vermögen verschoben und der Kontrolle und Besteuerung entzogen wird. Dazu wäre ein Übergang vom globalen zum regionalen Bilanzieren transnationaler Unternehmen hilfreich.⁸⁶

Es sollen unter dem gesellschaftlichen Aspekt nicht immer die Rüstungsausgaben sein, die als Staatsnachfrage für eine dynamische Ausgabenentwicklung sorgen. Gerade in Zusammenwirken zum einen mit einer Konsum anregenden Arbeitszeitverkürzung und zum anderen mit einem Aufholen des Konsumniveaus zur Mittelschicht würde eine Stärkung der Masseneinkommen eine solide Basis für ein auch nachfrageseitig getragenes Wachstum auch über längere Frist bilden.

Darüber hinaus ist es nötig, die Abneigung gegenüber Staatskonsum (in erster Linie Gehälter für die Erbringung staatlicher Leistungen für Wirtschaft und Gesellschaft) und gegenüber Sozialausgaben als vermeintlich oder vorgeblich „unproduktiv“ zu überwinden. Begünstigt Konsum doch Investitionsentscheidungen sowie Importe zum Abbau der Leistungsbilanzüberschüsse entwickelter Staaten (mit offensichtlicher Ausnahme der USA).

Wenn zwischen verschiedenen Gesellschaftsgruppen diskriminiert werden muss/soll, sollte nach dem Prinzip vorgegangen werden, dass daraus der größte Nutzen der jeweils schwächsten Gruppe erwächst: nach dem Maximin-Prinzip (ein Ausfluss der Gerechtigkeitstheorie von John Rawls).⁸⁷ Allerdings folgt wirtschaftspolitische Nichtdiskriminierung zwischen Gruppen dem strategischen Motiv, die allgemeine Akzeptanz des umverteilenden Wohlfahrtsstaates zu erreichen, zu bewahren, zu verfestigen. Wer gegen Umverteilung durch den Staat von oben nach unten wettert, dem oder der werde entgegnet, dass Wirtschaftspolitik meist Umverteilungseffekte hat und wirtschaftspolitische Enthaltensamkeit zu markanten Entwicklungen in den Verteilungsergebnissen auf den Märkten und in der Lebensqualität führt. Die primär machtbestimmten Umverteilungstendenzen können weder als ökonomisch effizient noch als sozial befriedigend, sondern müssen als politisch korrekturbedürftig angesehen werden. Es mangelt immerhin vor allem an der Fairness der jeweils individuellen Aus-

gangspositionen für die Marktprozesse, aber auch an der Fairness der Verhaltensweisen selbst: „Zwang zur Lüge“, Hang zum „unschuldigen und nicht so unschuldigen Betrug“ sind einschlägige Schlagworte.⁸⁸

3.8 Opfer und ihre Kompensation, TäterInnen, ihre Absicherung und deren Preis

Gerade in der Krise ist eine wesentliche Erhöhung der Lohnersatzrate bei der Arbeitslosenunterstützung und Notstandshilfe sozial und konjunkturpolitisch nötig. Arbeitslosigkeit ist zu allermeist unfreiwillig, insbesondere in einer Krise, wo selbst viele problemfällig werden, die in Normalzeiten als abgesichert gelten. Arbeitslose sind Opfer, nicht TäterInnen.

Nicht zuletzt darf auch nicht übersehen werden, dass die Überantwortung der Altersvorsorge an die Finanzmärkte (tendenzielle Umstellung vom Umlage- auf das Kapitaldeckungs-Verfahren) ein enormes Risiko für den Konsum der PensionistInnen darstellt. Zur Hintanhaltung weiterer Opfer ist die steuerliche Begünstigung privater Altersvorsorge zu beenden und sind ausreichend Ressourcen für die Finanzierung des risikolosen Umlageverfahrens bereitzustellen (Aufhebung der regressiv wirkenden Höchstbeitragsgrundlage und Einbeziehung aller Produktionsfaktoren in die Beitragspflicht zur Sozialversicherung sowie ggf. Bereitstellung allgemeiner Steuermittel als nachfrageseitiger Beitrag auch zum längerfristigen Wachstum).⁸⁹

Freilich ist die Erhaltung der Pflichtversicherung statt der Einführung einer Versicherungspflicht für Krankheit solidarischer und Kaufkraft stärkender. Analoges gilt für die übrigen Sozialversicherungsbereiche.

Die hohe Komplexität und geringe Transparenz auf den Finanzmärkten macht die Unterscheidung zwischen „TäterInnen“ und „Opfern“ der Finanzmarktkrise nicht ganz einfach. Das (oder eine Art Verpflichtung gegenüber Finanzinteressen) lässt die wirtschaftspolitischen Rettungsmaßnahmen für den Finanzsektor offenbar eher in Richtung von Hilfestellung statt von Rechenschaftsforderung driften. Hauptproblem sind die „faulen/toxischen Papiere“, die sich noch zu Haufen in den Vermögensbeständen der Finanzinstitute finden (oder besser: verbergen), aber so gut wie keinen Verkehrswert mehr besitzen. Aus Effektivitätsgründen sollte der Staat zumindest einen wesentlichen Teil von ihnen liquidisieren. Die Banken sollten für ihre „Ramschpapiere“ Geld aus dem Budget oder – ggf. ungeachtet der monetaristischen Inflationsängste – Zentralbankgeld unmittelbar von der Währungsbehörde bekommen.

Die Entlastung der Finanzinstitute soll jedoch nicht (fast) gratis erfolgen, sondern mit eigenen Aktien bezahlt werden müssen. Not erzwingt und Fairness rechtfertigt gleichsam eine staatliche Beteiligung an den ansonsten hinfälligen bzw. zu gut behandelten Finanzinstituten. Die Staatsbür-

gerInnen erhalten für die von ihnen gewährten Hilfestellungen Anteilsvermögen. Zumindest dürfte die Kapitalbeteiligung des Staates besser sein, als – wie auf Geheiß der EU-Kommission – teure staatliche Kredite an marode Banken zu vergeben, die womöglich noch dazu zur Liquiditätshorung betriebswirtschaftlich betrachtet verwendet bzw. volkswirtschaftlich gesehen missbraucht werden. Außerdem geben die dogmatisch strengen, dafür aber doch sehr pragmatischen Kernländer des Neoliberalismus, die USA und Großbritannien, als VorreiterInnen ein Beispiel hinsichtlich Verstaatlichung vor.

Mit erst längerfristiger Wirkung kann und soll als Ergänzung oder Alternative dazu ein Rettungsfonds errichtet und ausgebaut werden, der mit Beiträgen der Finanzinstitute gespeist wird (statt mit Steuermitteln).⁹⁰

Freilich ist in einer arbeitsteiligen, ökonomisch hoch effizienten Geldwirtschaft das Finanzierungssystem eine Lebensader, die durch wirtschaftspolitische Interventionen in Gang gehalten werden muss, um kurzfristig Schlimmstes zu verhindern. Doch sind viele andere ebenfalls und sogar ganz eindeutig Opfer, die als „Rädchen“ des realwirtschaftlichen Systems mit ähnlichem Anspruch Unterstützung erwarten sollen: die geködeten bonitätsschwachen KreditnehmerInnen, die gefährdeten, gepfändeten oder delogierte HausbesitzerInnen, die auf Grund von Kreditklemme, Erlös- und Einkommenseinbußen sowie der Güternachfrageschwäche arbeitslos Gewordenen, kurz Arbeitenden und die rechtarmen und recht armen LeiharbeiterInnen mit all den vielschichtigen widrigen Konsequenzen ihres Schicksals. Dabei ist Unglück sozial ansteckend – materiell wie immateriell. Obendrein wird durch wirtschaftspolitische Unterstützung der realwirtschaftlichen Opfer die Krise auf den Märkten für Produkte und Einkommen unmittelbarer bekämpft als im Finanzsektor (wo es jedoch ebenfalls nötig ist). Diese Politik trägt mittelbar auch zur wirtschaftlichen und sozialen Nachhaltigkeit auf lange Sicht bei (Hysteresis).

3.9 Wer schnell gibt, gibt doppelt

Jede ernst gemeinte Konjunkturpolitik muss im Interesse der stabilisierungspolitischen Effizienz rasch und massiv eingreifen. Jedes Zögern und Schielen auf ein erhofftes Abschiebenkönnen der Stabilisierungsleistung auf den Markt oder andere Staaten, jedes Streben nach einem Niedrighalten der Budgetdefizite selbst in Rezession und Depression (wie in Europa) verteuert letztlich die Krise für die Gesellschaft.⁹¹

In Österreich zeigen die Verhandlungen und Beratungen um das Doppelbudget 2009/2010 – einer prognostizierten Krisenzeit im Hinblick auf Wachstum und vor allem Beschäftigung –, dass Eindämmung der Defizitentwicklung statt der Krisenminimierung offenbar eine Hauptsorge des Finanzministers und neoliberal orientierter Zurufer ist. Über die unmittelbare

Krisenbekämpfung in kurzer Frist (Bankenhilfspaket, Arbeitsmarktmittel, Bauprogramme) hinweg dürfte das Vertrauen der Regierung in eine längerfristig expansive, Wachstum fördernde Budgetpolitik gering bzw. absent sein (und entspricht der *Mainstream*-Dichotomie von Konjunktur und Wachstum). Doch gerade die außerordentlich schwere Krise bietet eine doppelte Chance: erstens die bisher wegen ihrer Größe gescheuten Projekte in „Zukunftsbereichen“ in Angriff zu nehmen und zweitens die davon nicht zu trennende Besteuerungsfrage nicht länger in neoliberaler Manier kategorisch auszuklammern.

Mögliche Ansatzpunkte wären in Österreich eine merklichere – sozial verträgliche – Vermögensbesteuerung, die Wiederverstaatlichung der Gemeinwirtschaft⁹² sowie eine Arbeitslosenunterstützungs- und Pflege-, Bildungs- und Forschungs-offensive.

3.10 Bildung kann vor zu einfachen Antworten schützen

Es ist in Wissenschaft und Politik überzeugend aufzuräumen mit den zwischenzeitlich internalisierten neoliberalen und in ihren Konsequenzen reaktionären Vorstellungen, Arbeitslosigkeit, Prekarität und Armut, Arbeitsverdichtung und Sozialabbau, Vermögens- und Kaufkraftpolarisierung seien unvermeidliche Ergebnisse eherner Gesetze des Marktes („Sachzwänge“). Märkte sind vielmehr von Menschen gemacht,⁹³ Politik ist dazu da, um Wirkungen zu erzielen und Probleme zu überwinden, statt besser nichts zu tun als etwas ökonomisch Ineffizientes oder statt den Interessen der Mächtigen um eines persönlichen Vorteils willen zu dienen. Letzteres gilt auch für die wirtschaftswissenschaftliche Profession. Sie soll strategische Machtinteressen nicht unterstützen, sondern entlarven und so in Galbraiths Sinn „neutral“ sein.

Hierzu ist das Berufsethos der WissenschaftlerInnen ebenso gefordert wie die Bildungspolitik der Regierungen (was im Übrigen beides für eine stärkere Betonung der Mehrheitswahlrechtscharakters in einem Proportionalwahlsystem sprechen mag).

Liberalisierung und Privatisierung sind inzwischen sehr weit gediehen, so weit, dass ihre ProponentInnen mit deren Sendungsbewusstsein an die Tore der öffentlichen Gemeinwirtschaft stoßen und einige Flügel zur Daseinsvorsorge bereits aufgestoßen haben.⁹⁴ Die EU muss eingedenk des Europäischen Sozialmodells den Bereich der Daseinsvorsorge als typisch öffentlichen Bereich verbindlich anerkennen und wirksam gegen den Druck der Lobbys verteidigen.

Thomas Karasek und Markus Marterbauer fordern die konkrete Setzung von Sozialzielen in der und für die EU sowie eine Stärkung des Europäischen Parlaments, der demokratischen Legitimation der EU.⁹⁵ Bildung kann auch vor der Unterschätzung der Bedeutung der EU-Wahl schützen.

Angesichts dessen und der vielen längst gesammelten Erfahrungen wird ein prinzipieller Stopp der Privatisierungs- und Liberalisierungsagenda vorgeschlagen.⁹⁶ Überhaupt hängt die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs jeweils sehr stark von branchen- und länderspezifischen Voraussetzungen ab und erfordert ein sorgsam differenziertes Vorgehen der Regulierungspolitik.⁹⁷ Das gilt auch für einen sinnvollen Protektionismus im Außenhandel (was führende Handelsnationen aus eigener Erfahrung wissen bzw. nicht mehr wissen wollen und was aus Gründen der Bildung kommuniziert gehört).⁹⁸

Solidarität lebt zugleich vom Unterschied und von der Wechselseitigkeit; Solidarität kann als Einbahnstraße nicht überdauern; das gilt es zu wissen. Neoliberale Diskurse bezeichnen solidarische Wirtschaftspolitik als populistisch, reformfeindlich und ewiggestrig. Die Machtposition und Rettungsversuche der neoliberalen Politik dürfen keineswegs unterschätzt werden. Es muss die Zuversicht in der Bevölkerung gestärkt werden, soziale Ziele gegenüber dem bestehenden Dogma der „Marktreligiosität“⁹⁹ fordern und durchsetzen zu können: „*There are many real alternatives*“ (T.A.M.A.R.A.) statt des neoliberalen Diskurses „*there is no alternative*“ (T.I.N.A.).

Freiheit muss faktische inhaltliche Wahlfreiheit, eine Fähigkeit sein, die wirtschafts- und wohlfahrtspolitisch zu erringen ist, nicht die bloß formelle Freiheit, die inhaltliche Freiheit der Mächtigen, die auf sozioökonomischer Ungleichheit beruht und durch simple Liberalisierung entsteht.

„Freiheit ist ein Gut, das stark macht. Aber es darf nicht zum Recht des Stärkeren werden. Denn das ist der Haken an der Freiheit: Sie kann in denjenigen, die durch sie satt und stark geworden sind, den Keim der Selbstüberhebung legen. Und die Vorstellung, Freiheit sei auch ohne Verantwortung zu haben. Freiheit ist kein Vorrecht, die besten Plätze für sich selbst zu reservieren. Wir wollen lernen, Freiheit nicht nur für uns zu nehmen, sondern sie auch anderen zu ermöglichen. Die Glaubwürdigkeit der Freiheit ist messbar: in unserer Fähigkeit, Chancen zu teilen. (...) Wir wollen auch den Wert und die Würde der Arbeit neu entdecken, die Menschen für Menschen leisten.“¹⁰⁰

Jedenfalls bedarf es einer Bildungspolitik, die in politischen und ökonomischen Belangen demokratisch mündige StaatsbürgerInnen zum Ziel hat, mit Entscheidungsfähigkeit und Entscheidungsstärke Wahlentscheidungen zu treffen und sich in demokratischer Souveränität zu üben.¹⁰¹

3.11 Politische Strategien und ungewisse Aussichten

Effektive und effiziente Kooperation auf gesellschaftlicher Ebene ist kein Widerspruch zu Ehrlichkeit in puncto Macht- und Interessendivergenzen. Vielmehr sind Anerkennung der Realität und deren Probleme die Vor-

aussetzung für das Einsehen von Macht- und Interessenausgleich, von sozialem Ausgleich. Dabei dürfen weder Kompromiss um jeden Preis noch Ausgleich in der Mitte zwischen den aktuell bezogenen Positionen die Maximen sein. Ansonsten würde der historisch, d. h. machtbefundlich gewachsene Status quo das Ergebnis vorherbestimmen. Beispiele sind die jeweiligen Situationen in Sachen wirtschaftspolitische Kompetenzen, öffentliche Gemeinwirtschaft, Marktregulierung und Verteilung, die – von dreißig Jahren neoliberaler Machtpolitik geprägt – in ein Extrem verzerrt wurden. Dies trifft insbesondere im Zusammenwirken mit der weitverbreiteten Unzufriedenheit über die „Bescheidenheit“ für den „kleinen Mann“ nach so vielen Jahren der „Reformen“ (Liberalisierung und Sozialabbau), der Markt(-macht-)Dominanz und Umverteilung vor allem auf den Märkten zu.¹⁰²

Die „neue Bescheidenheit“, die sich nun ausbreiten dürfte, darf aber nicht die Masseneinkommen, sondern muss die Kapitalrenditen betreffen (eine Richtschnur wäre die Wachstumsrate des realen BIP).¹⁰³ Nun eine neutrale Politik zu fordern, im Sinn von „treffen wir einander in der Mitte“, würde die Ergebnisse der Geschichte festschreiben und gemäßigte Positionen auf Seiten der bisher unterlegenen Interessen und Gruppen benachteiligen. Genau dies würde den Extremismus anfachen und die Kooperation künftig entkräften.

Es bleibt der Kunst des Politischen überlassen, die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft als Interessenvertretungen und zugleich als gesellschaftlichen Ausgleichs- und Konstruktionsfaktor zu gestalten. Nicht unerheblich dafür wird auch sein, ob die KontrahentInnen des Neoliberalismus dessen neoklassisches Gleichgewichts-, stabilitäts- und harmoniebezogenes Denk-, Analyse- und Handlungsschema als tragfähig ansehen (Dritter Weg) oder als unzulänglich ablehnen (Labor Social Democrats). Palley nennt die aktuelle Strategie des *Mainstream* „Kuckuck-Ökonomie“, weil *Mainstream*-ÖkonomInnen – bildlich gesprochen ihr Ei in fremde Nester legen – in Krisenzeiten keynesianische Politik unterstützen (oder zumindest nicht entscheidend obstruieren).¹⁰⁴

Der Lackmustest kommt allerdings erst nach der Krise, wenn es darum geht, was der Regelfall ist: Krisenhaftigkeit und Politikreformbedarf oder Selbststabilisierung und Weitermachen wie in den vergangenen drei Jahrzehnten. Somit geht der alte Streitfall zwischen Keynes und den Neoklassikern weiter, was die wahre „General Theory“ sei: die klassische Gleichgewichtstheorie der Vollauslastung oder die keynesianische Theorie der Unterbeschäftigung?

Anmerkungen

- ¹ Blanchard (2000) 298, eigene Übersetzung.
- ² Minsky (1975), (1992). „In particular, over a protracted period of good times, capitalist economies tend to move from a financial structure dominated by hedge finance units to a structure in which there is large weight to units engaged in speculative and Ponzi finance. Furthermore, if an economy with a sizeable body of speculative financial units is in an inflationary state, and the authorities attempt to exorcise inflation by monetary constraint, then speculative units will become Ponzi units and the net worth of previously Ponzi units will quickly evaporate. Consequently, units with cash flow shortfalls will be forced to try to make position by selling out position. This is likely to lead to a collapse of asset values.“ Minsky (1992) 8.
- ³ „Komischerweise war es nicht wie in einem Vergnügungspark, sondern die Passagiere merkten erst, als es mit der Wirtschaft abwärts ging, dass sie zu einer wilden Fahrt aufgebrochen waren. Und das Management dieses Vergnügungsparks hatte, begünstigt durch diese Vergesslichkeit, nicht darauf geachtet, Grenzen zu setzen, wie hoch die Passagiere steigen dürften. Auch haben sie keine Sicherheitseinrichtungen vorgekehrt, die die Geschwindigkeit oder Höhe des darauf folgenden Abschwungs in Grenzen hielten. (...) Es gibt darauf eine einfache Antwort. Die Öffentlichkeit, die Regierung und die meisten Ökonomen waren von einer Wirtschaftstheorie versichert worden, dass wir in Sicherheit wären. Es war alles OK. Nichts Gefährliches könnte passieren. Aber die Theorie war unzulänglich. Sie hatte die Bedeutung von Ideen für das Verhalten der Wirtschaft missachtet. Sie hatte die Rolle der ‚animal spirits‘ missachtet.“ In: Akerlof/Shiller (2009a) 1, eigene Übersetzung.
- ⁴ Oberösterreichische Nachrichten (27. 5. 2009) 11.
- ⁵ Bartel (2007) 41ff.
- ⁶ Z. B. Carlson/Mitchener (2009) 165ff.
- ⁷ Rothschild (1999) 243ff. versus Keen (2009) 2ff.
- ⁸ Holub (1993) 203.
- ⁹ Ridderstrale/Nordström (2002).
- ¹⁰ „This New Classical view of how the economy behaves was passed from the economists to the think tankers, policy elites, and public intellectuals, and finally to the mass media. It became a political mantra: ‚I am a believer in free markets.‘ The belief that government should not interfere with people in pursuit of their own self-interest has influenced national policies around the globe.“ In: Akerlof/Shiller (2009) 7.
- ¹¹ Akerlof/Shiller (2009a) 2, eigene Übersetzung.
- ¹² Begriff und Inhalt von „animal spirits“ stammen von Keynes (1936).
- ¹³ Für die Wissenschaft vgl. Kuhn (1970), für die Politik Sablowski (2008).
- ¹⁴ Skidelsky (2008), eigene Übersetzung.
- ¹⁵ „Das tiefere soziologische Problem ist, dass die akademische Wirtschaftswissenschaft ein Klub ist, in welchem neue Mitglieder von bestehenden Mitgliedern gewählt werden. Heutzutage wählen Klubmitglieder nur jene, die sich dem laufenden dominanten Paradigma verschreiben, und dieses Verhalten wird durch den Wissenschaftsmythos gerechtfertigt. Dies stellt einen hartnäckigen soziologischen Widerstand gegen alternative Standpunkte und die Möglichkeit fundamentalen Wandels dar.“ Palley (2009) 31, eigene Übersetzung.
- ¹⁶ „Once power is made part of our system, we will not of course escape the political contention that comes from dealing with issues that are real. I do not plead for partisanship in our economics but for neutrality. But let us be clear as to what is neutral. If the state must be emancipated from economic interest, a neutral economics would not deny the need. This is what economics now does. It tells the young and susceptible and the old

and vulnerable that economic life has no content of power and politics because the firm is safely subordinate to the market and to the state and for this reason it is safely at the command of the consumer and citizen. Such an economics is not neutral. It is the influential and invaluable ally of those whose exercise of power depends on an acquiescent public. If the state is the executive committee of the great corporation and the planning system, it is partly because neoclassical economics is the instrument for neutralizing suspicion that this is so." In: Galbraith (1973) 10f.

¹⁷ Frey/Benz (2002) 21f.

¹⁸ Frey (1993) 95ff.

¹⁹ Galbraith (2005). „To (...) deny the political character of the modern corporation is not merely to avoid the reality. It is to disguise the reality. The victims of that disguise are those we instruct in error. The beneficiaries are the institutions whose power we so disguise. Let there be no question: Economics, so long it is thus taught, becomes, however unconsciously, part of an arrangement by which the citizen or student is kept from seeing how he is, or will be, governed." In: Galbraith (1973) 6.

²⁰ Eucken (1950/2001).

²¹ Vanberg (1998) 172ff.

²² Bartel (2000) 91ff.

²³ Nach Polanyi (1944/1997) soll die Marktwirtschaft in soziale Beziehungen – im Sinn von guten, gemeinschaftsorientierten Kooperationsbeziehungen – eingebettet sein. Eine liberale Marktwirtschaft kehre jedoch die Verhältnisse um: Die sozialen Beziehungen werden durch die ökonomischen Beziehungen des Marktwettbewerbs bestimmt. Polanyi nannte diese Umkehrung die „große Transformation“ und sah sie 1944 bereits als unumkehrbar an.

²⁴ Bartel et al. (2006), Honneth (1995).

²⁵ „His (Keynes's) purpose, as he saw it, was not to destroy capitalism but to save it from itself." In: Skidelsky (2008).

Neuerdings wird Keynes in die Nähe des Freiwirtschaftslehrers Silvio Gesell gerückt. Doch es war nur Teilaspekt von Keynes, dass Geldhortung die Wertpapiernachfrage minimiert und insofern Zinssenkungen und unternehmerische Investitionsfinanzierung erschwert. Keynes hat der Liquiditätsfalle (Zinssenkungen wegen Geldhortung statt Wertpapiernachfrage unmöglich) keine hohe Praxisrelevanz zugemessen und in Fällen unwirksamer Geldpolitik auf die vergleichsweise hohe Bedeutung der Fiskalpolitik hingewiesen. Ein Zahlungsmittel soll je nach Transaktionsbedarf verfügbar sein (eine post-keynesianische Position). In keynesianischer Sicht soll der gesamtwirtschaftlich wichtige Druck zu weniger Sparen (mehr Konsumieren) – unabhängig vom Geldangebot – von der Besteuerung Zinsen tragender Papiere (Kapitalertrags- und Vermögensbestandsbesteuerung) und von einer Nivellierung der Verteilung herrühren, was nahe liegender und längst topaktuell ist. Bei Geldbesteuerung (ggf. durch eine Lotterie, welche Banknoten nach einer bestimmten Zeit für ungültig erklärt werden) sehen wir steigende Transaktionskosten und Effizienzeinbußen. In Zeiten der Geldhortung durch die Banken trägt ein real negativer Leitzinssatz das Seinige zur Kreditbelebung bei. Außerdem würden wir unmittelbar ansetzen und für Banken(-hilfe) Kreditgewährungsaufgaben erlassen oder durch staatliches Miteigentum die Strategie mitbestimmen. Es soll doch wohl nicht sein, dass Banken aus Risikogründen in der Rezession ihre Finanzierungsfunktion wesentlich zurückstellen und die Krise multiplizieren (man denke an deren gemeinwirtschaftliche Funktion).

²⁶ Bartel (2000a).

²⁷ Yellen (2009), Stiglitz (2009).

²⁸ Stockhammer (2007) 50.

²⁹ Stockhammer (2007) 49ff., Zuckerstätter (2008), Stockhammer/Ederer (2008) 481ff,

Bunting (2009) 282ff. Bunting stellt empirisch fest, dass – trotz stabil hoher Sparquote bei den hohen Einkommen – die Sparquote bei den mittleren Einkommen kollapsartig zurückgehe und das Entsparen bei den Niedrigeinkommen weiter zunehme.

³⁰ Buti/van der Noord (2009) 68ff.

³¹ Pollin (1995) 26ff.

³² „Ende der 1960er Jahre sanken die Produktivitätszuwächse, die durch die fordistische Arbeitsorganisation erreichbar waren. (...) Die Märkte für standardisierte Konsumgüter in den kapitalistischen Zentren waren zunehmend gesättigt. (...) Das Kapital reagierte auf diese Profitabilitätskrise auf mehrere Arten. Erstens wurde Kapital in Länder der Peripherie verlagert, um die Kosten zu senken. Die Produktion wurde internationalisiert, eine neue internationale Arbeitsteilung entstand. (...) Zweitens kündigte das Kapital den fordistischen Klassenkompromiss in den Zentren auf. Unter dem Druck der Krise und der ansteigenden Massenarbeitslosigkeit wurden die Gewerkschaften geschwächt, Löhne gesenkt, Arbeitsbedingungen verschlechtert und Sozialleistungen abgebaut. Drittens wurde Kapital, das im industriellen Sektor nicht mehr profitabel angelegt werden konnte, auf der Suche nach kurzfristigen Profiten in den Finanzsektor verschoben. Regierungen deregulierten und liberalisierten die Finanzmärkte, um die Möglichkeiten der finanziellen Akkumulation auszuweiten.“ In: Sablowski (2008).

³³ „For Ponzi units, the cash flows from operations are not sufficient to fulfill either the repayment of principle or the interest due on outstanding debts by their cash flows from operations. Such units can sell assets or borrow. Borrowing to pay interest or selling assets to pay interest (and even dividends) on common stock lowers the equity of a unit, even as it increases liabilities and the prior commitment of future incomes. A unit that Ponzi finances lowers the margin of safety that it offers the holders of its debts.“ In: Minsky (1992) 7.

³⁴ Schulmeister (2007) 74ff.

³⁵ Akerlof/Shiller (2009a), Ackerman (2008) 279ff., Galbraith (2005), Bernhardt/Davies (2009) 719ff., Massa/Patgiri (2009) 1777ff. Zur Illustration: „Verdiente der weltbestbezahlte Manager im Jahr 2005 noch 1,5 Milliarden US-Dollar und im Jahr 2006 zwei Milliarden US-Dollar, so sprang diese Marke im Jahr 2007 schon auf 3,7 Milliarden US-Dollar. Das sind bei einer 40-Stunden-Woche und 2 Wochen Urlaub pro Jahr ein Stundenlohn von 1,85 Millionen US-Dollar oder ein Minutenlohn von 30.000 US-Dollar oder ein Sekundenlohn von 500 US-Dollar.“ In: Attac-Info 14-16 (2008).

³⁶ Sufi (2009) 1659ff.

³⁷ Akerlof/Shiller (2009) 5ff., Baker (2008) 73ff.

³⁸ Crotty/Epstein (2008), Stiglitz (2009), Pollin (1997) 90.

³⁹ Yellen (2009), Baker (2008) 73ff., Crotty/Epstein (2008), Shin (2009) 209ff.

⁴⁰ Minsky (1992), Sen (2009) 1ff., Crotty (2008), Diebold/Yilmaz (2009) 158ff.

⁴¹ Dickinson (2008) 2, Griffith-Jones (2008), Crotty/Epstein (2008), Schulmeister (2006).

⁴² Sablowski (2008).

⁴³ Crotty/Epstein (2008), Stiglitz (2009), Pollin (1995) 26ff., Schulmeister (2007) 74ff.

⁴⁴ Bruno (2009) 251ff.

⁴⁵ Crotty/Epstein (2008).

⁴⁶ Stiglitz (2009), Landesmann/Stöllinger (2009) i, Corden (2009) 385ff.

⁴⁷ Karasek/Marterbauer (2009) 4.

⁴⁸ Pollin (1997), Stiglitz (2009), Gabriel et al. (2009), Yellen (2009).

⁴⁹ Shiller (2009).

⁵⁰ Minsky (1992), Hein (2004) 43ff., Pollin (2004) 33f.

⁵¹ Sablowski leitet aus den sozialen Verschlechterungen „die Frage ab, inwieweit privatisierte Dienstleistungen im Bildungswesen, im Gesundheitswesen und in anderen Be-

reichen Anlagesphären für die erweiterte Reproduktion des Kapitals werden können. Die Arbeitsproduktivität in vielen dieser Bereiche zu steigern, dürfte schwierig sein. Deshalb müssten Profite aus diesen Bereichen vor allem durch Druck auf die Löhne, durch längere Arbeitszeiten und durch eine schlechtere Qualität der Dienstleistungen herausgepresst werden.“ In: Sablowski (2008).

⁵² Friedman/Thomas (2009).

⁵³ Schulmeister (2007) 74.

⁵⁴ Karasek/Marterbauer (2009) 18, vgl. auch Browne (2002) 787ff., Rodrik (2002).

⁵⁵ Bartel (2007a 199ff).

⁵⁶ Rothschild (2009) 213ff.

⁵⁷ Hailu (2009).

⁵⁸ Speth (2004).

⁵⁹ Vgl. bereits Erhard (1957).

⁶⁰ „Die große Chance der Krise besteht darin, dass jetzt alle erkennen können: Keiner kann mehr dauerhaft Vorteil nur für sich schaffen. Die Menschheit sitzt in einem Boot. Und die in einem Boot sitzen, sollen sich helfen. Eigennutz im 21. Jahrhundert heißt: sich umeinander kümmern.“ Köhler (2009) 2.

⁶¹ Keynes (1936/1973) 158f., Minsky z. B. (1992), Sewell (2007/2008), Palley (2009a), Pollin (1997), Ackerman (2008) 279ff., Dilnot (2009) 42ff., Shiller (2009), Bartel (2007a) 199ff., Krupka/Weber (2009) 307ff., Cipriani et al. (2009) 455ff., Lewis et al. (2009) 431ff., Mayo/Tinsley (2009) 490ff., Pfeffer/Sanford (2009) 500ff., Skidelsky (2008), Kahnemann (2004) 18ff.

⁶² „In a situation with unlimited worst-case risks but limited information about their likelihood, Weitzman proves that the expected value of reducing the worst-case risks is, technically speaking, infinite. In other words, nothing else matters except risk reduction, focused on the credible worst case.“ In: Ackerman (2008) 287.

⁶³ Dilnot (2009) 42ff. Zwischen dem Finanzmarkt und der Realwirtschaft besteht ein grundlegender Zusammenhang. Längerfristig ergibt sich zusätzliches Finanzvermögen (im „Raumschiff Erde“) allein durch produzierten Mehrwert, nämlich als Einkommen, das nur durch Produktion entstehen kann und dann gespart (d. h. nicht konsumiert) wird. Diese Ersparnis gleicht der Investition (d. h. Sachvermögenserhöhung, weil im Finanzbereich die zusätzlichen Forderungen in einem geschlossenen System den zusätzlichen Verbindlichkeiten gleich sein müssen). Schulmeister (2008) nennt diesen Umstand „ANWN-Gesetz“: „aus nix wird nix“, „Geld allein arbeitet nicht“.

⁶⁴ Attac-Info 15-16 (2009), 21. 4.

⁶⁵ Krugman, Paul, im Interview, in: Süddeutsche Zeitung (2009) 14. 4., www.sueddeutsche.de/finanzen/350/464944/text.

⁶⁶ Phalippou/Gottschalg (2009) 1747ff., Massa und Patgiri (2009) 1777ff.

⁶⁷ Crotty/Epstein (2008), Köhler (2009) 7.

⁶⁸ Obama (2009).

⁶⁹ Barazon (2007) 2ff., Crotty/Epstein (2008).

⁷⁰ Shiller (2009).

⁷¹ Christensen, John, Interview in: derStandard.at (2009) 16. 4.

⁷² Ackerman (2008) 279ff.

⁷³ Pollin (1995) 26ff., D'Arista (2009).

⁷⁴ Gabriel et al. (2009), Yellen (2009).

⁷⁵ „At 'just' 25 to 1 leverage, a 4 percent fall in the price of assets wipes out a bank's net worth – and we have seen far more precipitous falls in asset prices. Putting another \$20 billion in a bank with \$2 trillion of assets will be wiped out with just a 1 percent fall in asset prices.“ In: Stiglitz (2009) www.truthout.org/020409M?print.

⁷⁶ Stiglitz (2009).

⁷⁷ Ebd.

⁷⁸ Moore (1979) 120ff., Bartel (2008a) 14ff.

⁷⁹ Onaran (2009), Bartel (2008b) 143ff.

„Die Rettungsaktionen werden alle Budgetdefizite des Staates – des amerikanischen und aller europäischen – von sich aus über den Haufen werfen. Und dazu kommen noch die automatischen Effekte des Konjunkturrückschlags. Vergesst Maastricht!“ In: Kramer (2008) II.

„Den Pakt für Stabilität und Wachstum temporär aussetzen.“ In: Karasek/Marterbauer (2009) 5.

⁸⁰ Kramer (2008) II.

⁸¹ Mathieu/Sterdyniak (2003) 43ff.

⁸² Walther (2007) 133ff.

⁸³ Goldberg (2007) 13ff.

⁸⁴ Pollin (1997) 75ff.

⁸⁵ Lacina (2009).

⁸⁶ „Steueroasen sind ein Problem, weil sie nicht transparent sind und damit modernen, offenen und gerechteren Finanzsystemen zuwiderlaufen. Schließlich werden Steueroasen als Drehscheibe für Hedgefonds benutzt. Die verbrieften Schuldverschreibungen, die die Finanzkrise ausgelöst haben, wurden über Steuer-Häfen wie die Cayman Islands oder die Kanalinseln abgewickelt. Österreich scheint eher beim internationalen Konkurrenzieren um die Gelder der Reichen mitzuspielen, hat sich einen Namen im „Wealth Management“ gemacht und beim steuerschonenden Vermögensaufbau. Ganz wichtig dabei ist das Stiftungsrecht, das entsprechende Möglichkeiten eröffnet. (...) Die größten Nutznießer von Steueroasen, von den intransparenten Finanzstrukturen, sind die multinational agierenden Konzerne. Mehr als 60 Prozent des weltweiten Handels gehen auf das Konto dieser Unternehmen. Für die sind die Steueroasen ein Geschenk des Himmels. Da werden ganz legal Gewinne dorthin verschoben, wo es opportunistisch ist oder wo man die geringsten Steuern zahlt. Die Konzerne sollen dort versteuern, wo sie tätig sind! Das geht aber nur, wenn vom globalen Bilanzlegen Abschied genommen wird und stattdessen ein ‚Country by Country-Reporting‘ eingeführt wird.“ In: derStandard.at, John Christensen, Tax Justice Network, im Interview (2009) 16. 4.

⁸⁷ Rawls z. B. (1995) 36ff.

⁸⁸ Weizsäcker (1982) 325ff., Galbraith (2005).

⁸⁹ Karasek/Marterbauer (2009).

„Die Bezieher von Leistungen österreichischer Pensionskassen hätten europaweit die höchsten Verluste zu tragen. Das sagte der leitende ÖGB-Sekretär Bernhard Achitz anlässlich der Präsentation einer Untersuchung. Studienautor Gerald Klec (...) hält fest: ‚Kapitalmarktschwankungen wirken sich in den Vergleichsländern in aller Regel wesentlich weniger kräftig auf die Pensionshöhen aus, als das in Österreich der Falle ist.‘ Bei diesem Vergleich der Pensionskassensysteme von sieben EU-Staaten habe sich gezeigt, dass die Sicherungsmechanismen in Österreich am schlechtesten seien. ‚Österreich ist das einzige Land, wo alle Verluste‘ bei den Betriebspensionen ‚voll auf die Arbeitnehmer, auf die Anwartschaftsberechtigten, durchschlagen‘, kritisierte Achitz (...). Die Arbeitgeber hätten sich ihres Risikos entledigt, die Schutzvorschriften seien aufgeweicht worden, sagte Achitz. Die Pensionskassen könnten Gewinne schreiben, obwohl die Anwartschaften der Leistungsbezieher massiv gekürzt wurden. Die ursprünglich im Pensionskassengesetz verankerte Mindestvertragsgarantie wäre 2003 erstmals schlagend geworden, sei dann aber abgeschafft bzw. massiv abgeschwächt worden, kritisierte Achitz. ‚Wir verlangen eine gesetzliche Änderung in Richtung Mindestgarantie und mehr Transparenz bei der Veranlagung.‘ Die Pensionskassen sollten überdies am Risiko beteiligt werden, Menschen sollten leichter aus dem

System herauskommen können.“ In: derStandard.at (2009) 16. 4.

⁹⁰ Crotty/Epstein (2009).

⁹¹ Skidelsky (2008), Yellen (2009).

⁹² In speziellem Maß gelten solche Überlegungen für die Daseinsvorsorge, die das physische Überleben in menschenwürdiger Form – im Kontext der jeweiligen Kultur und des von ihr nahe gelegten kulturellen Existenzminimums – sichern soll.

„Wir drängen darauf, vor allem die kommunale Daseinsvorsorge vom Wettbewerbsrecht auszunehmen. Das Bildungswesen, die medizinische Versorgung oder die Sicherheit können nicht dem privaten Wettbewerb überlassen werden, ohne massive soziale Kosten mit sich zu bringen.“ Karasek/Marterbauer (2009) 12.

⁹³ „If we agree that the coordination of human actions is problematical and not the result of laws of nature or constraints, we can understand that human rationality is above all interpretative and not only or immediately calculative.“ In: Eymard-Duvernay et al. (2005) 21.

⁹⁴ Bartel et al. (2006), (2008) 215ff.

„Allerdings bestehen große Interessensunterschiede. Die Europäische Kommission treibt die Liberalisierung konsequent voran, der Europäische Gerichtshof räumt der Verschärfung des Wettbewerbs Vorrang gegenüber sozialen oder ökologischen Überlegungen ein. Die Bürgerinnen und Bürger Europas hingegen sind vor allem an qualitativ hochwertigen öffentlichen Dienstleistungen interessiert. In der Konzeption einer fortschrittlichen Wirtschaftspolitik bilden hochqualitative soziale Dienstleistungen eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Beschäftigungs-, Innovations- und Verteilungspolitik. (...) Eine verstärkte Wettbewerbspolitik ist ein Instrument, um auch bei der Erbringung von Dienstleistungen höhere Effizienz und Kundenorientierung zu erreichen. Sie kann somit die Qualität der Leistungen verbessern. Doch die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass die Liberalisierung auch zahlreiche Gefahren mit sich bringen kann.“ In: Karasek/Marterbauer (2009) 10.

⁹⁵ Kepplinger (2008) 203ff., Karasek/Marterbauer (2009).

⁹⁶ „Europas Wirtschaft hat sich in der Globalisierung erfolgreich geschlagen. Das wirtschaftliche Problem besteht in vielen EU-Ländern weniger in mangelnder preislicher Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten als in einem Mangel an Innovation und schwacher Binnennachfrage. Gerade diese Aufgaben kann der unregulierte Binnenmarkt ganz offensichtlich nicht ausreichend erfüllen.“ In: Karasek/Marterbauer (2009) 6.

⁹⁷ Dies gilt auch für die Finanzmärkte: Claessens (2009) 83ff.

⁹⁸ Rothschild (1997) 119ff.

⁹⁹ Karasek/Marterbauer (2009) 7.

¹⁰⁰ Köhler (2009) 5, 11.

¹⁰¹ Kepplinger (2008) 203ff.

¹⁰² Palley (2009a), 24ff.

¹⁰³ „Wir brauchen künftig Regierungen, die Österreichs Zukunft nicht zerstreiten, sondern entscheiden.“ Veit Sorger, zit. in: iv-positionen (2008) 13.

¹⁰⁴ Palley (2009a), 24ff.

Literatur

- Ackerman, Frank (2008), The Economics of Collapsing Markets, in: *real-world economics review* 48 (2008) 279-290.
- Akerlof, George A.; Shiller, Robert J., Animal Spirits, in: *Social Europe Journal* 4/2 (2009) 5-8.
- Akerlof, George A.; Shiller, Robert J., Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism (Princeton 2009a).
- Baker, Dean, The housing bubble and the financial crisis, in: *real-world economics review* 46 (2008) 73-81.
- Barazon, Ronald, Basel II – ein Weg in die Irre, in: *Der Volkswirt*, April 159/4 (2007) 2-5.
- Bartel, Rainer, Volkswirtschaft und Staat als Firmen? In: *Kurswechsel* 16/2 (2000) 91-99.
- Bartel, Rainer, Diametric Images of the Economy – Cause and Consequences, Arbeitspapier (Universität Linz 2000a).
- Bartel, Rainer, Liberalisierung als Machttransfer: politische Instrumentalisierung der Märkte und das Wohl oder Weh der KonsumentInnen, in: Kollmann, Karl; Schmutzer, Manfred E.A. (Hrsg.), *Mächte des Marktes. Der ohnmächtige Verbraucher?* (Wien 2007) 43-63.
- Bartel, Rainer, Der öffentliche Sektor in der Defensive, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 33/2 (2007a) 199-230.
- Bartel, Rainer, Inflation und ihre Bekämpfung, in: *Zukunft o. Jg./11* (2008a) 14-19.
- Bartel, Rainer, Öffentliche Finanzen – wieder einmal anders betrachtet, in: *WISO* 31/2 (2008b) 143-182.
- Bartel, Rainer; Kepplinger, Hermann; Pointner, Johannes, Besser als Neoliberalismus: Solidarische Wirtschaftspolitik (Wien 2006).
- Bartel, Rainer; Kepplinger, Hermann; Pointner, Johannes, (Teil-)Privatisierung öffentlicher Gemeinwirtschaft im Strombereich und das Beispiel der Energie AG Oberösterreich, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/2 (2008) 215-253.
- Bernhardt, Dan; Davies, Ryan J., Smart fund managers? Stupid money? In: *Canadian Journal of Economics* 42/2 (2009) 719-748.
- Blanchard, Olivier, *Macroeconomics* (Upper Saddle River, NJ 2000).
- Browne, M. Neil (2002), If Markets Are So Wonderful, Why Can't I Find Friends at the Store? In: *The American Journal of Economics and Sociology* 61/4 (2002) 787-800.
- Bruno, Olivier (2009), Credit Availability and Capital Crunch: On the Role of the Heterogeneity of the Banking System, in: *Journal of Public Economic Theory* 11/2 (2009) 251-279.
- Bunting, David, The saving decline: Macro-facts, micro-behavior, in: *Journal of Economic Behavior & Organization* 70/1-2 (2009) 282-295.
- Buti, Marco; van der Noord, Paul, The Euro: Past Successes and New Challenges, in: *National Institute Economic Review*, 208/1 (2009) 68-85.
- Carlson, Mark; Mitchener, Kris James, Branch Banking as a Device for Discipline: Competition and Bank Survivorship during the Great Depression, in: *Journal of Political Economy* 117/2 (2009) 165-210.
- Cipriani, Giam Pietro; Lubian, Diego; Zago, Angelo, Natural born economists? In: *Journal of Economic Psychology* 30/3 (2009) 455-468.
- Claessens, Stijn, Competition in the Financial Sector: Overview of Competition Policies, in: *The World Bank Research Observer* 24/1 (2009) 83-118.
- Corden, W. Max, The World Credit Crisis: Understanding It, and What to Do, in: *The World Economy* 32/3 (2009) 385-400.
- Crotty, James, Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment

- of the "New Financial Architecture" (= PERI – Political Economy Research Institute Working Paper Series 180, Amherst, MA 2008).
- Crotty, James; Epstein, Gerald, Proposals for Effectively Regulating the U.S. Financial System to Avoid Yet Another Meltdown (= PERI – Political Economy Research Institute Working Paper Series 181, Amherst, MA 2008).
- D'Arista, Jane, Setting an Agenda for Monetary Reform, (= PERI – Political Economy Research Institute Working Paper Series 190, Amherst 2009).
- Dickinson, Eric, Credit Default Swaps: So Dear To Us, So Dangerous (= Fordham Law-school Electronic Papers (New York 2008).
- Diebold, Francis X.; Yilmaz, Kamil, Measuring Financial Asset Return and Volatility Spillovers, with Application to Global Equity Markets, in: *The Economic Journal* 119/1, 158-171.
- Dilnot, Clive, The triumph – and costs – of greed (part I), in: *real-world economics review* 49 (2009) 42-61.
- Erhard, Ludwig, Wohlstand für alle (Düsseldorf 1957).
- Eucken, Walter, Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung (Münster – Hamburg – London 1950/2001).
- Eymard-Duvernay, François; Favereau, Olivier; Orléan, André; Salais, Robert; Thévenot, Laurent, Pluralist Integration in the Economic and Social Sciences: The Economy of Conventions, in: *post-autistic economics review* 6/34 (2005) 21-39.
- Frey, Bruno S., From economic imperialism to social science inspiration, in: *Public Choice* 77/1 (1993) 95-105.
- Frey, Bruno S.; Benz, Matthias, From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology (=Institute for Empirical Research in Economics Working Paper 118, University of Zurich 2002).
- Friedman, Jed; Thomas, Duncan, Psychological Health Before, During, and After an Economic Crisis, in: *The World Bank Economic Review* 23/1 (2009) 57-76.
- Gabriel, Stuart A.; Quigley, John M.; Rosenthal, Larry A., The Mortgage Meltdown, the Economy, and Public Policy, in: *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9/3 (2009) article 1.
- Galbraith, John K., Power and the Useful Economist, in: *The American Economic Review* 63/1 (1973) 1-11.
- Galbraith, John K., Die Ökonomie des unschuldigen Betrugs: Vom Realitätsverlust der heutigen Wirtschaft (Berlin 2005).
- Goldberg, Karl, Vermögensbesteuerung. Ein internationaler Vergleich, (= Studie der Österreichischen Gesellschaft für Politikberatung und Politikentwicklung, Wien 2007).
- Griffith-Jones, Stephany, Proposals for Regulatory Reform, (= IPD Policy Brief, New York 2008).
- Hailu, Degol, Is the Washington Consensus Dead? (= International Policy Centre for Inclusive Growth One Pager 82, Brasilia 2009).
- Hein, Eckhard, Die NAIRU – eine postkeynesianische Interpretation, in: *Intervention. Zeitschrift für Ökonomie* 1/1 (2004) 43-66.
- Holub, Hans-Werner, Die Literaturflut in den Wirtschaftswissenschaften und ihre Folgen. Einige Überlegungen zu den abnehmenden Skalenerträgen der Lektüre wissenschaftlicher Artikel, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 22 (1993) 203-207.
- Honneth, Axel (Hrsg.), Kommunitarismus. Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften (Frankfurt a. M. – New York 1995).
- Kahneman, Daniel; Schrage, Michael, Daniel Kahneman: Interview mit dem Thought Leader, in: *best of Das Fondsmagazin der Sparkasse OÖ* 2004 (2004) 18-22.
- Karasek, Thomas; Marterbauer, Markus, SPÖ NEW. Sozialdemokratische Überlegungen für eine NEUE EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSPOLITIK (Graz 2009).

- Keen, Steve, Mad, bad, and too dangerous to know, in: *real-world economics review* 49 (2009) 2-7.
- Kepplinger, Hermann, Limits to Good Economic Policymaking, in: *Social Europe* 3/4 (2008) 203-210, www.social-europe.eu/fileadmin/user_upload/journals/Vol3-Issue4/SocialEurope-12.pdf
- Keynes, John M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London 1936, New York 1973).
- Köhler, Klaus, Die Glaubwürdigkeit der Freiheit. Berliner Rede (2009) http://files.global-marshallplan.org/pr/koe_903.pdf
- Krupka, Erin; Weber, Roberto A., The focusing and informational effects of norms on pro-social behavior, in: *Journal of Economic Psychology* 30/3 (2009) 307-320.
- Lewis, Alan; Carrera, Sonia; Cullis, John; Jones, Philip, Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared, in: *Journal of Economic Psychology* 30/3 (2009) 431-445.
- Kuhn, Thomas S., *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago – London 1970).
- Lacina, Ferdinand, Augen zu und durch? Vortrag im Rahmen der Frauenakademie der SP Oberösterreich (Linz 2009), 15. 5.
- Landesmann, Michael; Stöllinger, Roman, *Entwicklungen der Weltwirtschaft im Kontext der Finanzmarktkrise* (= wiw Forschungsarbeiten, Wien 2009).
- Mankiw, N. Gregory, The reincarnation of Keynesian economics, in: *European Economic Review* 36/2-3 (1992) 559-565.
- Massa, Massimo; Patgiri, Rajdeep, Incentives and Mutual Fund Performance: Higher Performance or Just Higher Risk Taking? In: *Review of Financial Studies* 22/5 (2009) 1777-1815
- Mathieu, Cathérine; Sterdyniak, Henri, *Reforming the Stability and Growth Pact: Breaking the Ice* (= OFCE – Observatoire français des conjonctures économiques Working Paper 02 (Paris 2003).
- Mayo, John W.; Tinsley, Catherine H., Warm glow and charitable giving: Why the wealthy do not give more to charity, in: *Journal of Economic Psychology* 30/3 (2009) 490-499.
- Minsky, Hyman P., *John Maynard Keynes* (New York 1975).
- Minsky Hyman P., *The Financial Instability Hypothesis*, (= The Jerome Levy Economics Institute Working Paper 74, Annandale-on-Hudson, NY 1992).
- Moore, Basil J., Monetary Factors, in: Eichner, Alfred S. (Hrsg.), *A Guide to Post-Keynesian Economics* (White Plains, NY 1979) 120-138.
- Obama, Barack, Wir sind bereit, die Führungsrolle zu übernehmen, in: *derStandard.at* (2009) 31. 3.
- Onaran, Özlem, From the Crises of Distribution to the Distribution of the Costs of the Crisis: What Can We Learn from Previous Crises about the Effects of the Financial Crisis on Labor Share (= PERI – Political Economy Research Institute Working Paper Series 195, Amherst 2009).
- Palley, Thomas I., After the bust: The outlook for macroeconomics and Macroeconomic policy, in: *real-world economics review* 49 (2009) 22-35.
- Palley, Thomas I., Rethinking the Economics of Capital Mobility and Capital Controls (= PERI – Political Economy Research Institute Working Paper Series 193, Amherst 2009a).
- Pfeffer, Jeffrey; Sanford, E. DeVoe, Economic evaluation: The effect of money and economics on volunteering, in: *Journal of Economic Psychology* 30/3 (2009) 500-508.
- Phalippou, Ludovic/Gottschalg, Oliver (2009), The Performance of Private Equity Funds, In: *Review of Financial Studies* (22), #4, pp. 1747-1776

- Polanyi, Karl, *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen* (Boston 1944, Frankfurt a. M. 1997).
- Pollin, Robert, *Financial Structures and Egalitarian Economic Policy*, in: *New Left Review*, 214/1 (1995) 26-61.
- Pollin, Robert, *The Relevance of Hyman Minsky*, in: *Challenge* 40/2 (1997) 75-94.
- Pollin, Robert, *Deepening Divides in the U.S. Economy, 2004: Jobless Recovery and the Return of Fiscal Deficits*, in: *New School Economic Review* 1/1 (2004), 33-46.
- Rawls, John, *Gerechtigkeit als Fairneß: politisch nicht metaphysisch*, in: Honneth, Axel (Hrsg.), *Kommunitarismus. Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften* (Frankfurt a. M. – New York 1995) 36-67.
- Ridderstrale, Jonas; Nordström, Kjell A., *Funky Business. Wie kluge Köpfe Kapital zum Tanzen bringen* (München 2002).
- Rodrik, Dani, *After Neo-liberalism, What?* (= Harvard University non-technical paper, Cambridge, MA 2002).
- Rothschild, Kurt W.: *Gegen das Dogma der Freihandelsideologie*, in: *Arbeitsgemeinschaft für wissenschaftliche Wirtschaftspolitik* (Hrsg.), *Wirtschaftspolitische Alternativen zur globalen Hegemonie des Neoliberalismus* (Wien 1997) 119-132.
- Rothschild, Kurt W., *European Integration and Economic Methodology and Research: Questions and Speculations*, in: *Atlantic Economic Journal* 27/3 (1999) 243-253.
- Rothschild, Kurt W., *Neoliberalism, EU and the Evaluation of Policies*, in: *Review of Political Economy* 21/2 (2009) 213-225.
- Sablowski, Thomas, *Kapital, Kredit, Krise. Zur Kritik der finanzdominierten Akkumulation und Regulation*, in: *analyse & kritik – Zeitung für linke Debatte und Praxis* 533 (2008) www.linksnet.de/de/artikel/23911.
- Schulmeister, Stephan, *Kleines Organon des Finanzkapitalismus*, in: *Der Standard* (2006) http://stephan.schulmeister.wifo.ac.at/fileadmin/homepage_schulmeister/files/BAWAGstandard_0506.pdf
- Schulmeister, Stephan, *Das Finanzkapital und seine Luftschlösser – eingestürzt und „ausgebubbelt“*, in: *Der Standard* (2008) 23. 11.
- Sen, Amartya, *Capitalism Beyond the Crisis*, in: *The New York Review of Books* 56/5 (2009) 1-9.
- Shiller, Robert J., *Policies to Deal with the Implosion in the Mortgage Market*, in: *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9/3 (2009) article 4, www.bepress.com/bejeap/vol9/iss3/art4/
- Shin, Hyun Song, *Securitisation and Financial Stability*, in: *The Economic Journal* 119/3 (2009) 309-332.
- Skidelsky, Robert, *The Remedist*, in: *The New York Times* (2008) 14. 12., www.nytimes.com/2008/12/14/magazine/14wwIn-lede-t.html?partner=permalink&exprod=permalink
- Speth Rudolf, *Die politischen Strategien der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (= Studien der Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf 2004).*
- Stiglitz, Joseph E., *How to Rescue the Bank Bailout*, in: *truthout* (2009) 26. 1., www.truthout.org/020409M?print
- Stockhammer, Engelbert, *Drei neoliberale Mythen zu Löhnen und Profiten*, in: *WISO* 30/1 (2007) 49-72.
- Stockhammer, Engelbert; Ederer, Stefan, *Demand effects of the falling wage share in Austria*, in: *Empirica* 35/5 (2008) 481-502.
- Sufi, Amir, *The Real Effects of Debt Certification: Evidence from the Introduction of Bank Loan Ratings*, in: *Review of Financial Studies* 22/4 (2009) 1659-1691.
- Vanberg, Viktor J., *Freiburg school of law and economics*, in: Newman, Peter (Hrsg.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Bd. 2 (London 1998) 172-179.

- Walther, Herbert, Wirtschaftspolitische Spielräume und Globalisierung: Das Beispiel des Steuerwettbewerbs, in: WISO 30/1 (2007) 133-158.
- Weizsäcker, Carl C. von, Staatliche Regulierung – positive und normative Theorie, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 118/3 (1982) 325-343.
- Yellen, Janet, The Mortgage Meltdown, Financial Markets, and the Economy, in: The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy 9/3, Artikel 3.
- Zuckerstätter, Josef, Arbeit oder Kapital. Ist die funktionale Einkommensverteilung überhaupt von Bedeutung? Arbeitspapier (Wien 2008).

Zusammenfassung

Nach *Mainstream*-Ansicht war die gegenwärtige Krise nicht zu erwarten, es dürfte sie eigentlich gar nicht geben, sie werde bald wieder vorüber sein, ist eine Krise wegen einiger verwerflicher ManagerInnen und wird sich bei verschärften Kontrollen einfach vermeiden lassen: Grund genug, sich in der jetzigen, schicksalhaften Situation näher, offener und ernsthafter mit der Thematik (Weltwirtschafts-)Krise auseinanderzusetzen. Als Faktoren der Krise erscheinen Wohlstandspolarisierung und mangelnde Funktionsfähigkeit des Finanzmarktes. Dreißig Jahre Lohnquotenrückgang und Finanzmarktwucherung haben sich „angesammelt“. Auf dem Finanzmarkt schröpfen Pyramidenspiele die Arglosen. Zur Überwindung dieser Krise und Vermeidung weiterer solcher Krisen muss der Finanzmarkt „schrumpfen“ (Attac) und „dringend wieder langweilig werden“ (Krugman), damit er primär wieder seine Finanzierungsfunktion wahrnimmt – weit vor der Glücksspiel- und Vermögensmaximierungsfunktion mit ihren externen Kosten. Effektive Steuerungsmöglichkeiten braucht die Regierung für eine Geldpolitik für mehr Wachstum und Beschäftigung. Die „neue Bescheidenheit“ darf weder für solche Entwicklungsprojekte noch für die Lohn- und Sozialentwicklung gelten, sondern muss auf die (Finanz-) Kapitalrenditen zutreffen. Wir brauchen kein anderes System, sondern andere Politiken.

Mehr Lohn bei betrieblicher Weiterbildung? Eine empirische Analyse österreichischer Unternehmen

René Böheim, Florian Wakolbinger

1. Einleitung

Der Zusammenhang zwischen betrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen und der Lohnentwicklung der Geschulten bzw. die Entwicklung des Lohnniveaus in Unternehmen im Allgemeinen ist nicht nur für ArbeitnehmerInnen und deren Vertretung von Bedeutung, sondern es besteht auch ein wirtschaftspolitisches Interesse an der Untersuchung dieses Zusammenhangs.

Wenn betriebliche Weiterbildung ursächlich zu höherer Produktivität führt, so kann ein gesellschaftliches Interesse bestehen, derartige Weiterbildungsmaßnahmen zu fördern, so wie das in Österreich beispielsweise durch die Gewährung steuerlicher Anreize geschieht (Freibetrag bzw. Prämie). Derartige Förderungen sind zum Beispiel dann sinnvoll, wenn der betriebliche Aufwand die privaten Renditen übersteigt und Unternehmen daher keinen Anreiz haben, in solche Maßnahmen zu investieren. Alternativ könnte es der Fall sein, dass Beschäftigte keinen Anreiz haben, betriebliche Weiterbildungen zu absolvieren, wenn deren Renditen gering sind. Böheim und Schneeweis (2008) haben auf Basis von Daten der Leistungs- und Strukturhebungen (LSE) und Daten des Continuing Vocational Training Survey (CVTS)¹ gezeigt, dass in Österreich ein positiver Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und Produktivität besteht und auch erste Hinweise dafür gefunden, dass betriebliche Weiterbildung und Lohnhöhe positiv zusammenhängen.

In der vorliegenden Studie wird untersucht, wie sich betriebliche Weiterbildung auf Lohnniveau und Lohnverteilung in österreichischen Unternehmen auswirkt. Das Lohnniveau kann dabei auch als Indikator für die Produktivität der Unternehmen interpretiert werden, da davon ausgegangen werden kann, dass Lohnerhöhungen aus Produktivitätsgewinnen finanziert werden.

Dabei werden die Daten der Arbeitskostenerhebung und der Verdienststrukturhebung² herangezogen. Diese Datenquellen weisen zwei wesentliche Vorteile auf. Zum einen stehen sowohl in der Arbeitskostener-

hebung als auch in der Verdienststrukturerhebung Daten von jeweils zwei im Abstand von jeweils vier Jahren durchgeführten Erhebungen. Dadurch kann eine Schätzmethodik verwendet werden, in der es zu keiner Verzerrung durch unternehmensspezifische, aber unbeobachtete Merkmale kommt. Zum anderen wird der Indikator für die Produktivität jeweils zwei Jahre später als der Indikator für das Ausmaß an betrieblicher Weiterbildung erhoben. Bei gleichzeitiger Messung wäre die allfällige Auswirkung der betrieblichen Weiterbildung unter Umständen noch nicht in den Daten sichtbar, oder aber es würde nicht die Auswirkung von Weiterbildung auf Produktivität, sondern die Auswirkung von Produktivität auf Weiterbildung gemessen.

2. Theoretische Grundlage und Schätzverfahren

2.1 Lohnniveau und Produktivität

Einfache volkswirtschaftliche Modelle postulieren, dass der individuelle Lohn ausschließlich durch die Produktivität der Beschäftigten bestimmt wird. Komplexere theoretische Modelle, etwa die Effizienzlohntheorie, erlauben ein Abweichen individueller Löhne von der Produktivität der ArbeitnehmerInnen.³ Dostie (2006) stellt jedoch fest, dass nur bei einer sehr kleinen Gruppe von ArbeitnehmerInnen, nämlich älteren AkademikerInnen, der Lohn höher als ihre Produktivität ist. Für die Mehrheit der Beschäftigten werden keine signifikanten Unterschiede zwischen Produktivität und Löhnen gefunden.

Dieser Befund legt den Schluss nahe, dass Lohnerhöhungen durch Produktivitätssteigerungen finanziert werden. Sollten betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen Lohnerhöhungen nach sich ziehen, so können diese Lohnerhöhungen als Untergrenze für die Produktivitätssteigerungen betrachtet werden.⁴ Um allerdings empirisch zu untersuchen, inwieweit sich Weiterbildungsmaßnahmen auf die Produktivität bzw. auf das Lohnniveau in Unternehmen auswirken, muss zunächst der Zusammenhang zwischen dem Output und den verschiedenen Inputfaktoren wie Arbeit, Kapital, Rohstoffen und auch Qualifizierungsmaßnahmen im Rahmen einer Produktionsfunktion spezifiziert werden. In weiterer Folge können die Parameter dieser Funktion geschätzt werden. Dabei werden häufig Cobb-Douglas-Funktionen verwendet,⁵ allerdings wären auch andere funktionale Formen denkbar.

Die folgende einfache Produktionsfunktion unterstellt, dass die ArbeitnehmerInnen in der betrachteten Firma i zwei unterschiedliche Bildungsniveaus (etwa mit und ohne Weiterbildung) haben:⁶

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

wobei A einen Effizienzparameter für jede Firma i darstellt, und die Parameter LU und LT die Anzahl der Beschäftigten ohne bzw. mit Weiterbildung repräsentieren. τ beschreibt den Produktivitätsunterschied durch Weiterbildung. Dieser ist größer als 1, wenn die Weiterbildung die Produktivität erhöht. Die Parameter β und γ sind die Gewichtung, mit der die Faktoren Kapital, K , und Arbeit, $L=LU+LT$, in den Output, Y , eingehen. Üblicherweise gilt $\beta + \gamma = 1$. Durch Umformen kann die Produktionsfunktion auch so dargestellt werden:

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

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

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

Unter der Annahme, dass ArbeitnehmerInnen, die mehr Ausbildung haben, produktiver sind als jene mit weniger Ausbildung, sollte der für diese Studie interessante Ausdruck $\gamma(\tau - 1)$ größer als 0 sein.

2.2 Lohnverteilung

Bei der Analyse des Zusammenhangs zwischen betrieblicher Weiterbildung und den Löhnen und der Produktivität in Unternehmen ist unsere Hypothese, dass betriebliche Weiterbildung das Lohnniveau erhöht und die Produktivität steigert. Die Wirkungen von Weiterbildungsmaßnahmen auf die Verteilung der Löhne in Unternehmen ist ex ante jedoch nicht ohne Weiteres offensichtlich.

Wenn davon ausgegangen werden kann, dass sämtliche Gruppen von ArbeitnehmerInnen gleichermaßen Zugang zu betrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen haben, und wenn man ferner annimmt, dass die Bildungsmaßnahmen einen abnehmenden Grenzertrag haben (zusätzliche Bildung wirkt stärker, wenn das ursprüngliche Bildungsniveau gering ist), so ist zu vermuten, dass zusätzliche Investitionen in betriebliche Weiterbildung die Ungleichheit der Löhne innerhalb der Unternehmen (Lohnspreizung) senken. Diese Hypothese wird in der vorliegenden Studie empirisch getestet, wobei zwei verschiedene Indikatoren für die Verteilung der Löhne in den Unternehmen verwendet werden.

2.3 Schätzung

Um den Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und der Produktivität empirisch zu analysieren, kann aus Gleichung (3) folgende Schätzgleichung für einen bestimmten Zeitpunkt t abgeleitet werden:

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

wobei der Vektor X_i produktivitätsrelevante Merkmale wie Kapitalausstattung, Geschlechterverhältnis bei ArbeitnehmerInnen, das Verhältnis von Arbeitern zu Angestellten, das Verhältnis von Voll- und Teilzeitarbeitskräften, die Firmengröße, die Branche usw. zusammenfasst. T_i ist ein Indikator für Trainingsintensität, der je nach vorhandenem Datenmaterial für die Schätzung modifiziert werden kann. Gleichung (4) kann, sofern entsprechende Daten zur Verfügung stehen, mit ökonometrischen Methoden geschätzt werden. Der (geschätzte) Parameter θ gibt den Zusammenhang zwischen dem Output und der Trainingsintensität an. Wenn $\theta > 0$ ($\theta < 0$) gilt, so gibt es einen positiven (negativen) Zusammenhang zwischen Trainingsintensität und Produktivität. Es ist somit der Parameter θ , der für unsere Untersuchung die zentrale Bedeutung hat.

Die Analyse der Verteilung von Löhnen innerhalb eines Unternehmens („Lohnspreizung“) erfolgt auf dieselbe Weise, allerdings wird anstatt des in Gleichung (4) links des Gleichheitszeichens stehenden Indikators für die Produktivität ein Indikator für die Lohnverteilung verwendet. In der vorliegenden Studie werden zwei Indikatoren gewählt, bei denen jeweils höhere Werte eine ungleichere Lohnverteilung (größere Lohnspreizung) repräsentieren. In diesem Fall repräsentiert ein $\theta > 0$, dass zusätzliche betriebliche Weiterbildung mit ungleichen Löhnen assoziiert ist, und ein $\theta < 0$ ist, ein Indikator für einen gegenläufigen Zusammenhang von Lohnspreizung und betrieblicher Weiterbildung.

2.4 Kausalität

Ob die betriebliche Weiterbildung kausal eine höhere Produktivität bzw. eine niedrigere Lohnspreizung verursacht, kann nur dann ohne Zweifel festgestellt werden, wenn die Weiterbildung nicht mit den unbeobachteten Firmencharakteristika ϵ_i korreliert. Sollte eine Korrelation bestehen, kann bei der Analyse ein positiver Wert für θ auf Grund einer Verzerrung durch Selektion oder wegen umgekehrter Kausalität entstehen. Eine Selektionsverzerrung entsteht dadurch, dass Firmen, deren unbeobachtete Merkmale – zum Beispiel eine überdurchschnittlich motivierende Firmenleitung – mit hoher Produktivität assoziiert sind, mehr in Weiterbildung investieren als solche Firmen, deren unbeobachtete Merkmale mit geringer Produktivität assoziiert sind. Ein geschätzter Wert für θ misst dann nicht (nur) den Zusammenhang von Weiterbildung und Produktivität, sondern ebenfalls den Zusammenhang der Merkmale, die in den Daten nicht beobachtbar sind, mit der Produktivität.

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

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

wobei t die Zeit indiziert. Unbeobachtete Merkmale können in einen firmenspezifischen (ε_i) und einen idiosynkratischen (u_{it}) Teil zerlegt werden. Dabei wird angenommen, dass der firmenspezifische Fehler konstant bleibt. Der firmenspezifische Fehler kann nun aus der Schätzgleichung eliminiert werden, indem nicht die ursprünglichen Werte der Variablen (*levels*) verwendet werden, sondern die Differenz der zu den Zeitpunkten t und $t-1$ beobachteten Werte herangezogen wird. Firmenspezifische Fehler ε_i haben an beiden Zeitpunkten denselben Wert, ihre Differenz ist null, sie haben somit keinen Einfluss mehr auf die Änderung der abhängigen Variable.⁷

Die Schätzung von θ kann nach dieser Transformation konsistent erfolgen und basiert ausschließlich auf der Analyse von Veränderungen über die Zeit. Im Mittelpunkt steht also die Frage, ob sich der Produktivitätszuwachs von Firmen, die mehr in Weiterbildung investieren, von dem jener Firmen, die dies nicht tun, statistisch signifikant unterscheidet.

Darüber hinaus ist es möglich, dass die Richtung der Kausalität nicht der im theoretischen Modell und in den Schätzgleichungen postulierten Richtung entspricht. Dies wäre hier etwa dann der Fall, wenn eine hohe Produktivität Firmen veranlasst, in betriebliche Weiterbildung zu investieren, da erfolgreiche Firmen eher als erfolglose Firmen den finanziellen Spielraum haben, um in die Weiterbildung der MitarbeiterInnen zu investieren. Oder wenn, wie es von Bartel (1995) und Zwick (2002) gezeigt wird, Firmen bei geringerer Produktivität in die betriebliche Weiterbildung von ArbeitnehmerInnen investieren, um die Produktivität zu steigern.

Der Wert für θ auf Grund umgekehrter Kausalität würde dann nicht den Effekt von Weiterbildung auf die Produktivität, sondern umgekehrt den positiven (oder negativen) Effekt von Produktivität auf die Investitionen in Humankapital messen. Der kausale Effekt von Weiterbildung kann also nicht ohne Weiteres konsistent geschätzt werden, und sowohl die Selektionsverzerrung als auch das Problem der umgekehrten Kausalität können zu einer Über- oder Unterschätzung von θ führen.

3. Daten

Die zur Analyse verwendeten Daten stammen aus den in den Jahren 2000 und 2004 durchgeführten Arbeitskostenerhebungen (AKoE) und den Verdienststrukturerhebungen (VeStE) aus den Jahren 2002 und 2006. Es werden insgesamt drei Stichproben gebildet. Unter den verfügbaren Daten finden sich 1.784 Unternehmen, die sowohl bei der AKoE 2000 als auch bei der VeStE 2002 befragt wurden. Diese bilden die Stichprobe „Querschnitt 1“. Weitere 2.962 Unternehmen wurden sowohl bei der AKoE 2004 als auch bei der VeStE 2006 befragt. Sie bilden die Stichpro-

be „Querschnitt 2“. Die Stichprobe „Längsschnitt“ bilden schließlich jene 594 Unternehmen, die sowohl in den AKoE 2000 und 2004 als auch in den VeStE 2002 und 2006 vorkommen. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über die verwendeten Erhebungen. Um die in verschiedenen Jahren erhobenen monetären Größen vergleichbar zu machen, wurden alle monetären Werte mit dem harmonisierten Verbraucherpreisindex HVPI⁸ auf das Jahr 2005 deflationiert.

Die Grundgesamtheit für die AKoE und die VeStE bilden alle Unternehmen des Produktions- und Dienstleistungsbereiches, die zehn oder mehr ArbeitnehmerInnen beschäftigen. In beiden Erhebungen sind jedoch die ÖNACE 1995-Kategorie L, „Öffentliche Verwaltung, Landesverteidigung und Sozialversicherung“, in den VeStE darüber hinaus die Kategorien M-O, „Unterrichts-, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen“ sowie „Sonstige öffentliche und private Dienstleistungen“ ausgenommen. Die Grundgesamtheit für die Ziehung der VeStE 2002 bildeten beispielsweise 30.600 Unternehmen. Obwohl Unternehmen mit weniger als zehn ArbeitnehmerInnen ausgeschlossen wurden und die 30.600 herangezogenen Unternehmen lediglich 11% aller Unternehmen darstellten, wurden jedoch mehr als 80% der ArbeitnehmerInnen erfasst.⁹

In den AKoE sind die Informationen auf Firmenebene vorhanden. Die Daten beinhalten die durchschnittliche jährliche Anzahl an unselbstständig Beschäftigten, die jährliche Anzahl der geleisteten und bezahlten Arbeitsstunden und die jährlichen Arbeitskosten, jeweils aufgegliedert in Voll- und Teilzeitbeschäftigte sowie Auszubildende. Die Arbeitskosten gliedern sich in direkte (Bruttolöhne/-gehälter) und indirekte Arbeitskosten, zu denen die Dienstgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die Kosten der beruflichen Aus- und Weiterbildung, die Sonstigen Aufwendungen sowie die Steuern, Abgaben und Zuschüsse gehören.¹⁰

Bei den VeStE wird auf Firmenebene die Branche (gegliedert nach ÖNACE 1995), die Anzahl der unselbstständig Beschäftigten (Unternehmensgröße), der Unternehmensstandort (NUTS 1-Gebietseinheiten), die Form der wirtschaftlichen und finanziellen Kontrolle des Unternehmens und die Geltung von Kollektivverträgen (für den Großteil der Beschäftigten) erhoben.

Darüber hinaus beinhaltet die VeStE für die Beschäftigten das Geschlecht, das Alter, die berufliche Stellung, das Bildungsniveau, den Beruf (nach ISCO-88-Klassifikation), die Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen, die Art des Arbeitsvertrages und das Ausmaß der Beschäftigung, die Bruttostunden-, Bruttomonats- und Bruttojahresverdienste, etwaige Zuschläge und Sonderzahlungen sowie die jährlichen Abwesenheitstage. Letztere inkludieren den Urlaubsanspruch, Krankenstandstage, Abwesenheitstage für berufliche Weiterbildung und sonstige vom Arbeitgeber bezahlte Fehltage.¹¹ Die Anzahl der für die Befragung ausgewählten

Tabelle 1: Übersicht über Daten und Stichproben.

Datensatz	Beobachtungseinheit	Enthaltene Beobachtungen
AKoE 00	Unternehmen	4.112 Unternehmen
VeStE 02	Beschäftigte	140.155 Beschäftigte 10.036 Unternehmen
AKoE 04	Unternehmen	6.955 Unternehmen
VeStE 06	Beschäftigte	199.909 Beschäftigte 11.378 Unternehmen
Querschnitt 1: AKoE 00 + VeStE02	Beschäftigte	27.182 Beschäftigte 1.784 Unternehmen
Querschnitt 2: AKoE 04 + VeStE 06	Beschäftigte	75.562 Beschäftigte 2.962 Unternehmen
Längsschnitt: AKoE 00 + VeStE02 + AKoE 04 + VeStE06	Unternehmen	594 Unternehmen

Anmerkung: Daten von Statistik Austria.

Beschäftigten hängt von der Größe der Unternehmen ab. In Unternehmen mit 10 bis 19 Beschäftigten wird jede/r ArbeitnehmerIn befragt, in Unternehmen mit 20 bis 49 Beschäftigte jede/r zweite, in Unternehmen mit 50 bis 99 Beschäftigten jede/r fünfte, usw. In Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten wird nur jede/r 80. ArbeitnehmerIn befragt.¹²

3.1 Eignung des Datenmaterials zur Analyse

Ein wesentlicher Vorteil der verwendeten Datensätze ist, dass der im Rahmen dieser Studie hauptsächlich relevante Teil der Befragungen über das Ausmaß der betrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen der AKoE jeweils zwei Jahre vor der Erhebung der Löhne im Rahmen der VeStE erfolgt. Diese Struktur vermindert das im vorhergehenden Kapitel angesprochene Problem der umgekehrten Kausalität erheblich. Es ist nicht plausibel, dass Unternehmen die betriebliche Weiterbildung in einem Jahr mit einer zukünftigen (hier einer zwei Jahre späteren) höheren Produktivität finanzieren. Allerdings ist zu bemerken, dass etwaige Weiterbildungen des Vorjahres nicht in den Daten vorhanden sind und dadurch Schätzfehler entstehen können. Wenn sich die Bereitschaft zur und das Ausmaß der betrieblichen Weiterbildung in den für die Untersuchung ausgewählten Unternehmen nicht systematisch von einem zum nächsten Jahr ändert, sind derartige Schätzfehler jedoch vernachlässigbar.

Das ebenfalls angesprochene Problem der unbeobachteten Unternehmensmerkmale wird dadurch jedoch nicht gelöst. Mit der Stichprobe „Längsschnitt“ können aber Regressionen geschätzt werden, bei denen nicht die absoluten Werte, sondern die Veränderungen der beobachteten und unbeobachteten konstanten Merkmale untersucht werden und dieses Problem somit nicht auftritt.

Ein möglicher Nachteil der verwendeten Daten ist, dass die Produktivität der Unternehmen anhand der Löhne gemessen werden muss, da kein alternativer Indikator vorliegt. Angesichts der sehr detaillierten Daten über die Löhne aus der VeStE (Individualdaten) wäre es für die Zwecke der Studie zudem wünschenswert, auch die Ausgaben für betriebliche Weiterbildung auf individuellem Niveau zu haben. Diese stammen jedoch aus der AKoE, bei der die Befragung auf Unternehmensebene erfolgt. Es ist allerdings zusammenfassend zu betonen, dass die vorliegenden Daten die besten derzeit verfügbaren Daten für Österreich sind.

4. Beschreibung zentraler Variablen

4.1 Zu erklärende Größen

Das Lohnniveau innerhalb eines Unternehmens kann sowohl der AKoE als auch der VeStE entnommen werden. In den AKoE sind die in den jeweiligen Kalenderjahren (2000 bzw. 2004) ausbezahlten Bruttolöhne und die gesamten geleisteten Arbeitsstunden zu finden, sodass ein durchschnittlicher Bruttolohn pro geleistete Arbeitsstunde auf Unternehmensebene errechnet werden kann. In den VeStE sind die Bruttojahreslöhne der einzelnen MitarbeiterInnen, ihre bezahlten Arbeitsstunden und ihre Ausfallstunden enthalten, sodass der Bruttolohn pro geleistete Arbeitsstunde auf der individuellen Mitarbeiterebene berechnet werden kann. In den Stichproben Querschnitt 1 und Querschnitt 2 wird der logarithmierte Bruttostundenlohn der in den VeStE beobachteten ArbeitnehmerInnen als abhängige Variable verwendet.

Die im Abstand von vier Jahren (2002 und 2006) vorgenommenen Erhebungen des als abhängige Variable verwendeten Bruttostundenlohns unterscheiden sich im Mittel nicht. In beiden Stichproben beträgt der durchschnittliche Bruttostundenlohn € 11,40. Bemerkenswert ist allerdings, dass die Streuung der Stundenlöhne im Querschnitt 1 deutlich höher als im Querschnitt 2 ist. Die Standardabweichung des Bruttostundenlohnes beträgt in der VeStE 2002 etwa das Eineinhalbfache der Standardabweichung der Erhebung 2006. Dies lässt sich dadurch erklären, dass auch das Alter der befragten MitarbeiterInnen sowie die Anzahl der MitarbeiterInnen pro Unternehmen im Querschnitt 1 deutlich stärker schwanken als im Querschnitt 2. Deskriptive Statistiken sind in Tabelle 2 angeführt.

Aus den in den VeStE dokumentierten individuellen Löhnen können Maße für die Lohnverteilung innerhalb der Unternehmen berechnet werden. Im Rahmen der vorliegenden Studie werden der Gini-Koeffizient¹³ und das Verteilungsmaß $p90/p50$ ¹⁴ verwendet. Zusätzlich zu diesen Maßzahlen werden in der Stichprobe „Längsschnitt“ drei Indikatoren für das Lohnniveau in den Unternehmen verwendet, um zu untersuchen, ob sich unterschiedliche Erhebungszeitpunkte in unterschiedlichen Schätzergebnissen niederschlagen.

Einerseits werden die Bruttolöhne und -gehälter pro MitarbeiterIn aus der AKoE verwendet. Dieser Indikator wird zum selben Zeitpunkt wie die hauptsächlich zu untersuchende Variable, die Kosten der betrieblichen Weiterbildung, erhoben. Zwei weitere Indikatoren, die durchschnittlichen Bruttojahres- und Bruttostundenverdienste, stammen hingegen aus der VeStE und werden jeweils zwei Jahre nach den Ausgaben für betriebliche Weiterbildung erhoben. Die deskriptiven Statistiken über die Stichprobe „Längsschnitt“ sind in Tabelle 3 angeführt.

4.2 Erklärende Merkmale

Die für die vorliegende Studie zentrale Variable ist jene, die die Kosten der betrieblichen Weiterbildung pro im Unternehmen beschäftigte Person beschreibt. Diese stammt aus den AKoE und wurde in den Jahren 2000 und 2004 erhoben. Um den Zusammenhang einer Erhöhung dieser Kosten mit den Löhnen, dem Lohnniveau und der Lohnverteilung isolieren zu können, muss eine Reihe weiterer Kontrollvariablen in den Schätzungen berücksichtigt werden.

In der Stichprobe Querschnitt 1 betragen die durchschnittlichen Ausgaben für betriebliche Weiterbildung € 212 pro ArbeitnehmerIn (vgl. die Werte in Tabelle 2). Im vier Jahre später erhobenen Querschnitt 2 ist der Durchschnittswert etwas höher – er beträgt € 232 pro MitarbeiterIn. In den Unternehmen, die sowohl im Querschnitt 1 als auch im Querschnitt 2 befragt wurden, betragen die durchschnittlichen Ausgaben für betriebliche Weiterbildung € 170 pro MitarbeiterIn und Jahr (im Durchschnitt über beide Erhebungen). Für die Unternehmen aus der Stichprobe Längsschnitt 2 machen die durchschnittlichen Kosten für betriebliche Weiterbildung € 118 pro MitarbeiterIn und Jahr aus (vgl. Tabelle 3).

4.3 Querschnitte

In den Schätzungen, die die individuellen Löhne der ArbeitnehmerInnen mit den Daten der Stichproben Querschnitt 1 und Querschnitt 2 erklären, werden auf Personenebene das Alter und die Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen (jeweils in Jahren) sowie Dummyvariablen für

das Geschlecht, die Art des Dienstverhältnisses (Vollzeit/Teilzeit), die Art des Arbeitsvertrages (befristet/unbefristet), Schichtarbeit, das Bildungsniveau, verschiedene Berufsgruppen sowie die berufliche Stellung (Arbeiter/Angestellte/Lehrling/geringfügig beschäftigt) als Kontrollvariablen verwendet.¹⁵

Zusätzlich dazu werden Unternehmensmerkmale wie die Verteilung der ArbeitnehmerInnen (Geschlechterverhältnis, Anteil Teilzeitkräfte, Anteil weibliche Teilzeitkräfte, Anteil Angestellte, Anteile von MitarbeiterInnen verschiedener Bildungsniveaus), Variablen über Zuschläge zu Löhnen, Sonderzahlungen und Abwesenheitstage sowie Dummyvariablen, die die Betriebsgröße (fünf Kategorien), die Branche (ÖNACE 1995-Kategorisierung), die Region (NUTS 1-Kategorisierung) sowie die Gültigkeit von Kollektivverträgen dokumentieren, verwendet. Tabelle 2 listet die deskriptiven Statistiken einiger ausgewählter Größen der Querschnitte 1 und 2 auf. (Eine vollständige Liste ist auf Anfrage bei den Autoren erhältlich.) Bei den Dummyvariablen sind die Kategorien, die in den Schätzungen als Basiskategorien verwendet werden, gekennzeichnet. Die dargestellten Statistiken beziehen sich auf die gewichteten Merkmale, wodurch die Repräsentativität der ausgewiesenen Werte für die Gesamtheit der in den VeStE befragten österreichischen Unternehmen mit zehn oder mehr ArbeitnehmerInnen gewährleistet ist.¹⁶

Die Daten spiegeln die langsame Änderung der Beschäftigtenstruktur in Österreich der letzten Jahrzehnte wider.¹⁷ So ist der durchschnittliche Anteil an Frauen in Unternehmen zwischen den beiden Erhebungen um 4,6 Prozentpunkte gestiegen. Der durchschnittliche Anteil an MitarbeiterInnen, die einen befristeten Arbeitsvertrag haben, stieg von 2,6 auf 5 Prozent. Der Anteil derer, die lediglich eine Pflichtschule absolviert haben, sank im Zeitraum, während der Anteil an Absolventen höherer Schulen und Universitäten stieg. Die Zunahme des Anteils an Angestellten bei gleichzeitigem Rückgang des Anteils an ArbeiterInnen und die Zunahme der Teilzeitarbeit sind weitere in den Daten ersichtliche Trends.

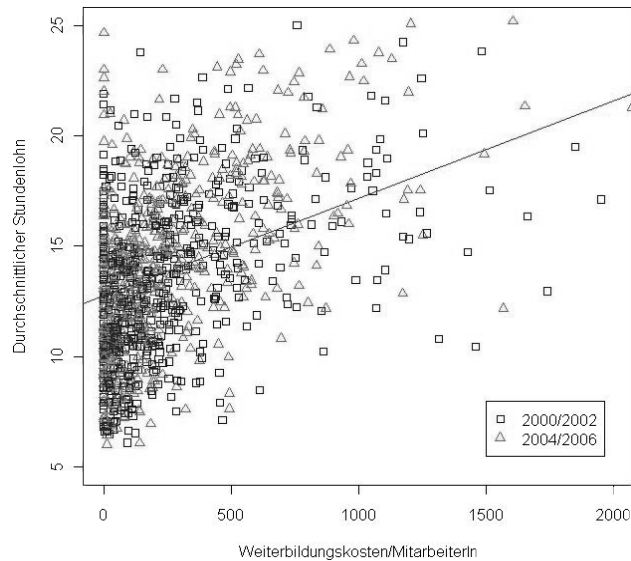
In Abbildung 1 werden die Ausgaben für betriebliche Weiterbildung und die in den Unternehmen beobachteten durchschnittlichen Stundenlöhne gegenübergestellt, um einen grafischen Überblick über den Zusammenhang zu geben. Ausreißer werden in diesen Abbildungen nicht berücksichtigt, und die beiden Achsen werden, um die Darstellung zu verbessern, abgeschnitten. Die Stichprobe Querschnitt 1 wird durch Quadrate, der Querschnitt 2 durch Dreiecke repräsentiert. Die Frage der Kausalität bleibt in der Abbildung vorerst ungeklärt: Es ist durchaus möglich, dass das Ausmaß der betrieblichen Weiterbildung von anderen, in den Grafiken nicht berücksichtigten Faktoren abhängt, die mit der Unternehmensgröße korrelieren.

Die Mehrheit der Unternehmen bezahlt den ArbeitnehmerInnen einen

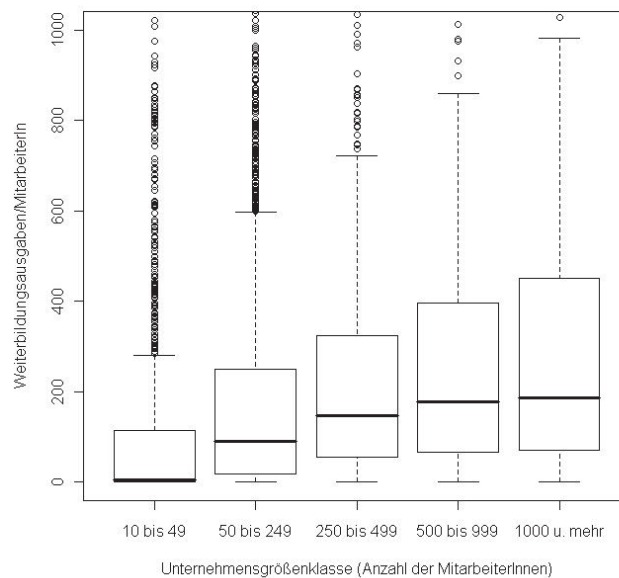
Tabelle 2: Deskriptive Statistiken der Stichproben Querschnitt 1 und Querschnitt 2

	Querschnitt 1		Querschnitt 2	
	Mittelwert	Standard-abweichung	Mittelwert	Standard-abweichung
Abhängige Variable				
log (Bruttostundenlohn) im Referenzmonat	2,431	4,067	2,430	2,708
Kosten Berufsausbildung / MA, Tsd. €	0,212	2,724	0,232	2,804
Alter, Geschlecht				
weiblich	0,355		0,401	
Alter	37,229	11,361 ^{a)}	37,553	11,538 ^{a)}
Dienstverhältnis				
Vollzeit	0,831		0,768	
Teilzeit	0,169		0,232	
unbefristeter Vertrag	0,930		0,909	
befristeter Vertrag	0,026		0,050	
Bildung				
kein Pflichtschulabschluss	0,003		0,004	
Pflichtschulabschluss	0,264		0,220	
Lehrabschluss	0,442		0,414	
BMS	0,088		0,105	
AHS	0,038		0,048	
BHS	0,080		0,090	
Meister/Kolleg/Akademie	0,041		0,045	
Uni/FH	0,044		0,075	
Berufliche Stellung				
Arbeiter	0,449		0,396	
Angestellte (Basis)	0,476		0,516	
Lehrling	0,044		0,041	
geringfügig Beschäftigte	0,031		0,047	

Anmerkung: Daten von Statistik Austria, aus AKoE 2000, 2004 und VeStE 2002 und 2006. Alle Zahlen sind gewichtet, um die Beobachtungen repräsentativ für die Grundgesamtheit zu machen ^{a)} Ungewichteter Wert.

Abbildung 1: Weiterbildungskosten und Stundenlöhne

Quelle: Statistik Austria, AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

Abbildung 2: Verteilung der Weiterbildungskosten nach Unternehmensgrößenklassen

Quelle: Statistik Austria, AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

durchschnittlichen Stundenlohn zwischen € 10 und € 15 und investiert zwischen € 0 und € 500 in betriebliche Weiterbildung. Der Zusammenhang dieser zwei Größen ist positiv, d. h. Betriebe, die einen höheren Betrag pro ArbeitnehmerIn in deren Weiterbildung investieren, zahlen einen höheren Stundenlohn. Dieser positive Zusammenhang wird grafisch durch die Linie repräsentiert, die die Regressionslinie einer Kleinstquadratschätzung von den Ausgaben für betriebliche Weiterbildung und dem durchschnittlichen Stundenlohn, ohne Hinzunahme weiterer erklärender Variablen, darstellt.

Wie die Abbildung 2 zeigt, liegt der Median der Ausgaben für betriebliche Weiterbildung bei Unternehmen, die mehr als 10 und weniger als 50 MitarbeiterInnen beschäftigen, bei 0. Das bedeutet, dass mindestens die Hälfte dieser Unternehmen nicht in betriebliche Weiterbildung investiert. In den übrigen Größenklassen liegen die Mediane stets näher bei den 25. als bei den 75. Perzentilen. In allen Größenklassen ist daher die Anzahl der Unternehmen, die wenig pro MitarbeiterIn in betriebliche Weiterbildung investieren, größer als die Anzahl der Unternehmen, die überdurchschnittlich in betriebliche Weiterbildung investieren.

4.4 Längsschnitt

In den Schätzungen mit der Stichprobe „Längsschnitt“ werden die bereits aufgezählten Unternehmensmerkmale aus AKoE und VeStE verwendet, wobei die abhängigen Variablen, die die Lohnverteilung dokumentieren, aus den individuellen Löhnen in der VeStE errechnet werden. In diesen Schätzungen werden zusätzlich noch das Durchschnittsalter der Belegschaft und die durchschnittlichen jährlich geleisteten Arbeitsstunden pro ArbeitnehmerIn als Kontrollvariable verwendet, um für etwaige Produktivitätsunterschiede aufgrund von Erfahrung bzw. Arbeitseinsatz zu kontrollieren.

In Tabelle 3 wird eine Auswahl von deskriptiven Statistiken der im Längsschnitt verwendeten Variablen aufgelistet. (Die vollständige Liste ist auf Anfrage von den Autoren erhältlich.) Die Daten des Längsschnitts wurden ebenfalls gewichtet, um ihre Repräsentativität für die Grundgesamtheit der österreichischen Unternehmen, die im Rahmen der VeStE befragt werden, sicherzustellen.¹⁸

Die aufgewendeten Kosten für betriebliche Weiterbildung sind im Längsschnitt mit € 170 pro MitarbeiterIn und Jahr geringer als in den Querschnitten, wo durchschnittlich € 212 bzw. € 232 beobachtet werden. Die Charakteristika der Belegschaft, wie etwa der Anteil an Frauen, Angestellten oder Teilzeitkräften, sind im Längsschnitt etwa gleich wie in den Querschnitten.

Tabelle 3: Deskriptive Statistiken zum Längsschnitt

	Längsschnitt	
	Mittelwert	Standardabweichung
Abhängige Variablen L1		
Gini Stundenlöhne	0,209	0,294
p90 Stundenlöhne	19,217	34,666
p50 Stundenlöhne	12,038	13,904
p90/p50 Stundenlöhne	1,581	1,634
Bruttojahresverdienste/MA 2002	31.344,140	49.325,220
Bruttolöhne/MA gesamt	30.320,180	42.855,800
Personalaufwand/MA, €		
Verteilung MA		
Anteil Frauen	0,338	
Anteil Angestellte	0,439	
Anteil Teilzeitkräfte	0,136	
Anteil weibl. Teilzeitkräfte	0,108	
Anteil MA Uni-/FH-Abschluss	0,053	
Anteil MA Lehrabschluss	0,371	
Anteil MA Pflichtschulabschluss	0,286	
Anteil MA ohne Abschluss	0,003	
Anteil MA Matura/Meister/Kolleg	0,288	
durchschnittl. Zugehörigkeit	8,702	16,382
durchschnittl. Alter MA	39,312	18,940
geleistete h/MA	1.650,930	714,877

Anmerkung: Daten von Statistik Austria aus AKoE 2000, 2004 und VeStE 2002, 2006.

5. Spezifikationen der Schätzgleichungen und Ergebnisse

5.1 Querschnitte

Für die Stichproben „Querschnitt 1“ und „Querschnitt 2“ werden jeweils drei Spezifikationen (A, B und C) geschätzt. In allen diesen Spezifikationen wird der logarithmierte Bruttostundenlohn der beobachteten ArbeitnehmerInnen erklärt, die Spezifikationen unterscheiden sich durch die

verwendeten erklärenden Variablen. Die Kosten der betrieblichen Weiterbildung werden auf Unternehmensebene gemessen, ihre Einheit ist € 1.000.

In Spezifikation A kontrollieren wir für das Alter, das Geschlecht, die Dauer der Betriebszugehörigkeit und den Beruf der beobachteten ArbeitnehmerInnen. Zusätzlich werden Merkmale des beschäftigenden Unternehmens – die Verteilung der ArbeitnehmerInnen über Geschlecht, Arbeitsverträge (Teilzeit/Vollzeit), Bildungsstand und durchschnittliche Betriebszugehörigkeit, sowie Dummyvariablen für Größenklasse, Branchen, die Region und die Gültigkeit von Kollektivverträgen – verwendet. Diese Spezifikation bildet die Basisspezifikation, auf der die weiteren Spezifikationen B und C aufbauen.

In Spezifikation B verwenden wir zusätzlich zu den Variablen aus Spezifikation A weitere Dummyvariablen, die für das Beschäftigungsverhältnis (Vollzeit/Teilzeit, befristet/unbefristet, Schichtarbeit) und die berufliche Stellung (Arbeiter/Angestellte/Lehrling/geringfügig beschäftigt) der beobachteten ArbeitnehmerInnen kontrollieren. Weiters werden die Anzahl der bezahlten Überstunden, die Anzahl der Abwesenheitstage und der Urlaubsanspruch der ArbeitnehmerInnen der beobachteten Unternehmen in den Schätzungen verwendet.

Schließlich kontrollieren wir in Spezifikation C zusätzlich zu den Größen, die bereits in Spezifikation A inkludiert sind, für Zuschläge für Sonntags-, Nacht- und Schichtarbeit, Sonderzahlungen und Verdienste für bezahlte Überstunden auf Unternehmensebene.

Der geschätzte Effekt der betrieblichen Weiterbildung auf den Bruttostundenlohn ist in allen Spezifikationen positiv und auf einem Irrtumsniveau von 1% statistisch signifikant. Der in Spezifikation A geschätzte Beitrag der betrieblichen Weiterbildung auf den Bruttostundenlohn liegt zwischen den Werten der Schätzungen von Spezifikationen B und C. Tabelle 4 zeigt die geschätzten Koeffizienten einiger ausgewählter Variablen für die Spezifikationen B und C. (Die vollständige Liste der Schätzergebnisse ist auf Anfrage bei den Autoren erhältlich.)

Gemäß den Schätzungen, die auf dem Querschnitt 1 basieren, steigert eine Erhöhung der Ausgaben für betriebliche Weiterbildung pro ArbeitnehmerIn um € 1.000 die Bruttostundenlöhne um 5-7%. Wie bereits weiter oben angesprochen, kann davon ausgegangen werden, dass die Produktivität der ArbeitnehmerInnen um mindestens dasselbe Ausmaß steigt. Der errechnete Effekt betrieblicher Weiterbildung ist in den Schätzungen, die auf dem Querschnitt 2 basieren, etwas geringer.

Die übrigen Koeffizienten sind mit den Hypothesen und den Ergebnissen anderer empirischer Auswertungen konsistent. So verdienen Arbeitnehmerinnen weniger als Arbeitnehmer, und Personen mit höherem Bildungsgrad verdienen mehr als solche mit niedrigerem Bildungsgrad. Arbeitneh-

merInnen mit Universitätsabschluss bekommen etwa um durchschnittlich 25% bis 40% höhere Löhne als Pflichtschulabsolventen. In größeren Unternehmen sind die Löhne höher als in kleineren Unternehmen, und die Löhne von ArbeitnehmerInnen mit befristeten Verträgen sind zwischen 1 und 5% niedriger als die Löhne von unbefristet angestellten Personen. Der hier errechnete Abschlag ist allerdings nur im Querschnitt 2 signifikant von null verschieden. Geringfügig Beschäftigte haben im Durchschnitt um 16% bis 20% geringere Stundenlöhne als Voll- und Teilzeitbeschäftigte. Schwach, aber signifikant positiv ist der Zusammenhang zwischen einer längeren Betriebszugehörigkeit und den Löhnen – eine um ein Jahr längere Betriebszugehörigkeit ist im Durchschnitt mit einem um etwas weniger als 1% höheren Lohn assoziiert.

Ein widersprüchliches Ergebnis finden wir für Teilzeitarbeit. Mit den Daten des Querschnittes 1 schätzen wir, dass MitarbeiterInnen, die teilzeitbeschäftigt sind, um etwa 5% höhere Stundenlöhne als Vollzeitbeschäftigte erhalten. In den auf Querschnitt 2 basierenden Schätzungen sind die Stundenlöhne der Teilzeitbeschäftigten um etwa 4% geringer als die der Vollzeitbeschäftigten. Dieser Unterschied könnte durch eine unterschiedliche Entwicklung der Stundenlöhne von Teil- und Vollzeitbeschäftigten wie auch durch die unterschiedlichen Stichproben verursacht worden sein. Eine definitive Erklärung können wir mit den vorliegenden Daten nicht vornehmen.

5.2 Längsschnitt

Im Längsschnitt sind alle Unternehmen enthalten, die bei beiden zur Verfügung stehenden AKoE (2000, 2004) und VeStE (2002, 2006) befragt wurden. Es werden das Lohnniveau in den Unternehmen und die Lohnverteilung mit geringfügig unterschiedlichen Spezifikationen erklärt, wobei hier die Lohnverteilung sowohl im jeweiligen Niveau („pooled“ Regression), als auch in der Veränderung („erste Differenzen“) betrachtet wird. Bei letzterer Methode wird der Einfluss von unbeobachteten Unternehmensmerkmalen, die sich im Zeitablauf nicht verändern, auf die Änderung des Lohnniveaus und der Lohnverteilung berücksichtigt und die Aussagekraft der Untersuchung erhöht.

5.3 Lohnniveau

Für das Lohnniveau der Unternehmen stehen drei Indikatoren zur Verfügung: der Lohn pro MitarbeiterIn aus den AKoE, die Jahresverdienste 2002 pro MitarbeiterIn aus der VeStE und die durchschnittlichen Stundenlöhne im Referenzmonat (VeStE). Der geschätzte Effekt einer Erhöhung der Ausgaben für betriebliche Weiterbildung auf das Lohnniveau, wenn

Tabelle 4: Ausgewählte Regressionsergebnisse Querschnitt 1 und Querschnitt 2

	Querschnitt 1		Querschnitt 2	
	B	C	B	C
	log(Stdlohn)	log(Stdlohn)	log(Stdlohn)	log(Stdlohn)
Kosten Berufsausbildung/MA, tsd. €	0,07*** (0,01)	0,05*** (0,01)	0,053*** (0,005)	0,037*** (0,004)
Personenmerkmale				
Weiblich	-0,154*** (0,008)	-0,107*** (0,011)	-0,135*** (0,005)	-0,097*** (0,005)
Alter	0,006*** (0)	0,01*** (0)	0,007*** (0)	0,01*** (0)
Teilzeit	0,051*** (0,01)		-0,04*** (0,008)	
Befristeter Vertrag	-0,012 (0,016)		-0,053*** (0,009)	
Bildung, Basis: Pflichtschule				
Lehrabschluss	0,058*** (0,006)	0,194*** (0,008)	0,042*** (0,004)	0,197*** (0,005)
Matura/Meister/Kolleg	0,124*** (0,008)	0,256*** (0,012)	0,101*** (0,005)	0,25*** (0,006)
Uni/FH	0,347*** (0,02)	0,41*** (0,022)	0,253*** (0,011)	0,366*** (0,011)
Stellung, Basis: Angestellte				
Arbeiter	-0,168*** (0,01)		-0,16*** (0,006)	
Lehrling	-0,956*** (0,016)		-0,967*** (0,011)	
Geringfügig beschäftigt	-0,164*** (0,018)		-0,202*** (0,013)	
Betriebszugehörigkeit in Jahren	0,007*** (0)	0,006*** (0,001)	0,008*** (0)	0,007*** (0)
Größe, Basis: bis 50 MA				
50 - 249 MA	0,013** (0,007)	0,014** (0,007)	0,023*** (0,005)	0,026*** (0,005)
250 - 499 MA	0,022*** (0,008)	0,022*** (0,008)	0,04*** (0,005)	0,05*** (0,006)
500 - 999 MA	0,052*** (0,007)	0,043*** (0,009)	0,056*** (0,005)	0,049*** (0,006)
> 1000 MA	0,085*** (0,008)	0,075*** (0,009)	0,067*** (0,006)	0,066*** (0,006)
Anzahl Beobachtungen	27.182	27.182	75.562	75.562

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an; ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau. Die Werte der Standardfehler und Signifikanzniveaus beruhen auf robusten Regressionen. Die gesamten Schätzergebnisse sind auf Anfrage bei den Autoren erhältlich. Berechnung durch Statistik Austria, Datenquelle: AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

gleichzeitig alle anderen Merkmale konstant gehalten werden, ist bei allen Schätzungen positiv und auf einem Irrtumsniveau von fünf Prozent statistisch signifikant. Tabelle 5 zeigt die Ergebnisse für zwei dieser Indikatoren: den Lohn pro MitarbeiterIn aus den AKoE und den Jahresverdienst pro MitarbeiterIn aus der VeStE. (Die gesamten Ergebnisse sind auf Anfrage bei den Autoren erhältlich.) Der geschätzte Effekt der betrieblichen Weiterbildung ist mehr als doppelt so hoch, wenn das Lohnniveau mit dem Lohn pro MitarbeiterIn (AKoE) gemessen wird, als bei Verwendung der durchschnittlichen Stundenlöhne. Eine Erhöhung der Ausgaben für Weiterbildung um € 1.000 pro MitarbeiterIn würde demgemäß zu einer geschätzten 7- bis 16-prozentigen Erhöhung des Lohnniveaus führen.

Unsere Schätzergebnisse weisen weiters darauf hin, dass das Lohnniveau stark negativ mit dem Anteil der Frauen im Unternehmen korreliert. Unternehmen, in denen der Anteil an Frauen in der Belegschaft um einen Prozentpunkt höher ist, weisen im Durchschnitt und unter der Voraussetzung, dass alle anderen Charakteristika gleich sind, um 0,13 bis 0,29% geringere Löhne auf. Dieser Zusammenhang ist in zwei der drei verwendeten Lohnindikatoren statistisch signifikant, was auf eine starke Segregation des Arbeitsmarktes hindeutet. Segregation bedeutet, dass Frauen und Männer in unterschiedlichen Branchen oder Berufen arbeiten, wie dies auch z. B. für die Vereinigten Staaten von Amerika gefunden wurde.¹⁹ Siehe dazu auch Grünberger und Zulehner (2009), die die Lohnunterschiede von Frauen und Männern von 2004 bis 2006 untersuchen.

Die Schätzungen liefern für die übrigen erklärenden Variablen mit ähnlichen Studien vergleichbare Ergebnisse: Je höher der Anteil an Angestellten, desto höher ist das Lohnniveau. Ein Prozentpunkt mehr Angestellte in der Belegschaft bedeuten etwa 0,31 bis 0,39% höhere Löhne. Der Anteil an Teilzeitkräften ist, anders als in den auf den Querschnittsdaten beruhenden Schätzungen, durchwegs mit durchschnittlich niedrigeren Stundenlöhnen assoziiert. In Unternehmen, in denen der Anteil der Teilzeitkräfte um 1 Prozentpunkt höher ist, sind die Stundenlöhne ceteris paribus um 0,2 bis 0,5% niedriger. Die statistische Signifikanz dieses Effektes ist jedoch nicht in allen Spezifikationen gegeben. Weibliche Teilzeitkräfte verdienen nicht weniger als männliche Teilzeitkräfte, jedoch, wie oben ausgeführt, verdienen Frauen weniger als Männer und Teilzeitkräfte weniger als Vollzeitkräfte.

Beschäftigte mit hoher formaler Bildung erzielen höhere Stundenlöhne als solche mit niedriger Bildung. Dies zeigt sich vor allem bei der tertiären Bildung: Wenn der Anteil an MitarbeiterInnen mit Universitätsabschluss um einen Prozentpunkt steigt, so führt das zu Löhnen, die um 0,7 bis 0,8% höher sind. Ein zusätzlicher Prozentpunkt an MitarbeiterInnen mit Matura wirkt sich immerhin mit 0,16 bis 0,20% höheren Löhnen aus, dieser Effekt ist allerdings nicht durchgängig statistisch signifikant. Lehrabschlüsse

bzw. eine Erhöhung des Anteiles an MitarbeiterInnen mit Lehrabschlüssen wirken sich nicht auf die Lohnniveaus aus. Die durchschnittliche Zugehörigkeit zum Unternehmen wirkt sich positiv auf das Lohnniveau aus: Ist diese um ein Jahr länger, so sind die Löhne um rund 1,3% höher. Das Durchschnittsalter der MitarbeiterInnen hat einen geringen positiven Effekt, und wir finden, dass Unternehmen, bei denen das Durchschnittsalter der Beschäftigten um ein Jahr höher als der Durchschnitt ist, rund 0,1 bis 0,6% höhere Löhne zahlen. Die Unternehmensgröße ist in diesen Schätzungen statistisch nicht signifikant und daher vernachlässigbar.

5.4 Lohnverteilung

Die Verteilung der Löhne innerhalb der Unternehmen wird mit Gini-Koeffizienten bzw. anhand des Verhältnisses des 90. und 50. Perzentils der Lohnverteilung gemessen. Beide Indikatoren steigen (fallen) mit steigender (fallender) Ungleichheit. Während jedoch der Gini-Koeffizient durch die Werte 0 (völlige Gleichverteilung) und 1 (völlige Ungleichheit) begrenzt ist, kann das Verhältnis p_{90}/p_{50} theoretisch jeden positiven Wert, der größer als 1 ist annehmen. Ein signifikant positiver Koeffizient für die betriebliche Weiterbildung bedeutet daher, dass Investitionen in Weiterbildung die Lohnspreizung erhöhen, während ein negativer Koeffizient bedeutet, dass die Lohnspreizung durch zusätzliche Ausgaben für Weiterbildung sinkt.

Die Schätzungen liefern keinen Koeffizienten für das Ausmaß an betrieblicher Weiterbildung, der auf konventionellen Irrtumsniveaus statistisch signifikant ist. Die dem Test zugrunde liegende Nullhypothese, wonach zwischen dem Ausmaß an betrieblicher Weiterbildung und der Lohnverteilung kein Zusammenhang besteht, kann daher nicht zu Gunsten anderer Hypothesen verworfen werden.

Die Schätzungen ergeben, dass es in Unternehmen, die einen hohen Anteil an hoch qualifizierten MitarbeiterInnen beschäftigen (MA mit Uni-/FH-Abschluss), eine deutlich höhere Lohnungleichheit gibt als in denjenigen Unternehmen, wo dies nicht der Fall ist. Werden alle anderen Parameter konstant gehalten, so führt ein um einen Prozentpunkt höherer Anteil an MitarbeiterInnen mit Universitätsabschluss zu einem um 0,22 bis 0,24 Prozentpunkte höheren Gini-Koeffizienten. Dies ist ein plausibles Ergebnis, da Personen mit einem hohen Ausbildungsstand typischerweise ein höheres Gehalt beziehen als Personen mit geringer Ausbildung. Etwa um zwei Drittel schwächer als der Effekt des Anteiles an MitarbeiterInnen mit Universitätsabschluss ist der Effekt des Anteils an Angestellten. Eine Erhöhung des Anteils um einen Prozentpunkt führt zu Gini-Koeffizienten, die um etwa 0,07 Prozentpunkte höher sind.

Keine signifikanten Einflüsse auf die Lohnverteilung haben hingegen der Anteil an Frauen an der Belegschaft sowie der Anteil an Teilzeitkräften.

Tabelle 5: Ausgewählte Regressionsergebnisse der Löhne, Längsschnitt

	Spezifikation A		Spezifikation B	
	log(Löhne/ MA gesamt)	log(Stdlohn im Ref- monat/MA)	log(Löhne/ MA gesamt)	log(Stdlohn im Ref- monat/MA)
Kosten Berufsausb./ MA, Tsd. €	0,154*** (0,056)	0,075** (0,029)	0,161** (0,057)	0,09*** (0,028)
Anteil Frauen	-0,134 (0,097)	-0,264*** (0,055)	-0,133 (0,101)	-0,291*** (0,061)
Anteil Angestellte	0,31*** (0,094)	0,386*** (0,062)	0,314*** (0,093)	0,392*** (0,063)
Anteil Teilzeitkräfte	-0,492*** (0,164)	-0,219 (0,148)	-0,5*** (0,169)	-0,231 (0,162)
Anteil weibl. Teilzeitkräfte	-0,072 (0,147)	-0,053 (0,112)	-0,07 (0,149)	-0,069 (0,117)
Anteil MA Lehrabschluss	0,031 (0,127)	0,084 (0,087)	0,032 (0,126)	0,089 (0,087)
Anteil MA Matura/Meister/Kolleg	0,201 (0,131)	0,174* (0,094)	0,19 (0,13)	0,165* (0,094)
Anteil MA Uni-/ FH-Abschluss	0,734** (0,334)	0,823** (0,357)	0,709** (0,329)	0,79** (0,363)
durchschn. Zugehörigkeit zum Unternehmen (Jahre)	0,013*** (0,005)	0,014*** (0,002)	0,012*** (0,004)	0,011*** (0,002)
Durchschnittsalter MA			0,001 (0,003)	0,006** (0,003)
Anzahl MA, Tsd.	-0,006* (0,003)	-0,006* (0,003)	-0,006* (0,003)	-0,005 (0,003)
Anzahl Beobachtungen	1.188	1.188	1.188	1.188

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an; ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau. Die Werte der Standardfehler und Signifikanzniveaus beruhen auf robusten Regressionen. Berechnung durch Statistik Austria, Datenquelle: AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

Tabelle 6: Ausgewählte Regressionsergebnisse der Lohnverteilung, Längsschnitt

	Spezifikation A		Spezifikation B	
	Gini (Stdlohn)	p90/p50 (Stdlohn)	Gini (Stdlohn)	p90/p50 (Stdlohn)
Kosten Berufsausbildung, Tsd. €	0,003 (0,017)	-0,052 (0,093)	-0,001 (0,016)	-0,081 (0,09)
Anteil Frauen	0 (0,03)	0,183 (0,178)	-0,002 (0,029)	0,123 (0,158)
Anteil Angestellte.	0,075** (0,033)	0,199 (0,212)	0,072** (0,03)	0,166 (0,195)
Anteil Teilzeitkräfte	0,006 (0,068)	0,021 (0,415)	0,011 (0,069)	0,084 (0,383)
Anteil weibl. Teilzeitkräfte	0,014 (0,074)	0,337 (0,457)	0,011 (0,075)	0,279 (0,43)
Anteil MA Lehrabschluss	-0,075* (0,045)	0,128 (0,215)	-0,075* (0,045)	0,13 (0,207)
Anteil MA Matura/Meister/Kolleg	-0,016 (0,048)	0,414 (0,276)	-0,009 (0,048)	0,465* (0,264)
Anteil MA Uni-/FH-Abschluss	0,228* (0,119)	1,664*** (0,585)	0,241** (0,123)	1,719*** (0,571)
durchschn. Zugehörigkeit zum Unt.	0,002 (0,001)	0,001 (0,008)	0,002* (0,001)	0,001 (0,007)
Durchschnittsalter MA			0 (0,001)	0,006 (0,006)
Anzahl MA, Tsd.	0 (0,001)	0,004 (0,006)	0 (0,001)	0,007 (0,006)
Arbeitnehmerentgelt/MA, Tsd. €			0 (0)	0,001 (0,003)
Anzahl Beobachtungen	1.188	1.188	1.188	1.188

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an; ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau. Die Werte der Standardfehler und Signifikanzniveaus beruhen auf robusten Regressionen. Berechnung durch Statistik Austria, Datenquelle: AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

Auch das Alter und die Anzahl der MitarbeiterInnen im Unternehmen beeinflussen die Gleichheit bzw. Ungleichheit der Löhne nicht.

Die erzielten Ergebnisse ändern sich bei unterschiedlichen Spezifikationen der Schätzgleichungen nur in geringem Ausmaß. Der Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und der Lohnverteilung ist statistisch auch dann nicht signifikant, wenn anstatt der Niveaus die Änderung der Lohnverteilung erklärt wird („erste Differenzen“) und somit unbeobachtete konstante Unternehmensmerkmale die Schätzungen nicht verzerren können.

In Tabelle 7 sind ausgewählte Ergebnisse der Regressionen in ersten Differenzen dargestellt. (Die vollständige Liste der Ergebnisse ist auf Anfrage bei den Autoren erhältlich.) Die Interpretation dieser Koeffizienten unterscheidet sich geringfügig von der üblichen Interpretation von Koeffizienten, denn es handelt sich hier um Veränderungen der abhängigen und der erklärenden Variablen. Ein positiver (negativer) Koeffizient gibt an, inwieweit eine Veränderung der betreffenden Variable um eine Einheit die Änderung der Lohnverteilung erhöht (verringert). Die wenigsten Koeffizienten behalten durch die Transformation in erste Differenzen ihre statistische Signifikanz. Ein Grund dafür ist die kleinere Zahl an Beobachtungen, denn es stehen nur 594 Beobachtungen zu Verfügung.²⁰

Die Ungleichheit der Löhne ist tendenziell – tendenziell daher, weil die Aussagekraft nur in geringem Ausmaß statistisch untermauert ist – geringer geworden, je mehr sich die Ausgaben für betriebliche Weiterbildung erhöhten. Die Lohnspreizung ist tendenziell gestiegen, je mehr der Anteil an MitarbeiterInnen mit Lehrabschluss, aber auch der Anteil an MitarbeiterInnen mit Matura gestiegen ist. Die Lohnspreizung ist größer geworden, je mehr Teilzeitkräfte, auch weibliche, beschäftigt wurden. Das bedeutet, dass sowohl Änderungen am unteren wie auch am oberen Ende der Lohnverteilung für eine stärkere Spreizung der Löhne verantwortlich gemacht werden können. Betriebliche Weiterbildung dürfte hingegen innerbetriebliche Lohnunterschiede ausgleichen.

6. Zusammenfassung

Die vorliegende Studie untersucht, wie sich betriebliche Weiterbildung auf das Lohnniveau und die Lohnverteilung in österreichischen Unternehmen auswirkt. Dabei werden die Daten der Arbeitskostenerhebung und der Verdienststrukturerhebung (Statistik Austria) der Jahre 2004 und 2006 sowie 2000 und 2002 verknüpft. Diese Verknüpfung resultiert in Stichproben, die sowohl detaillierte Unternehmensmerkmale wie auch Merkmale der Beschäftigten beschreiben.

Die Daten erlauben die Berechnung verschiedener Indikatoren für den Lohn und damit eine detaillierte Untersuchung des Zusammenhanges zwi-

Tabelle 7: Ausgewählte Regressionsergebnisse Lohnverteilung in ersten Differenzen – Längsschnitt

	Spezifikation A		Spezifikation B	
	Gini (Stdlohn)	p90/p50 (Stdlohn)	Gini (Stdlohn)	p90/p50 (Stdlohn)
Kosten Berufsausbildung, Tsd. €	-0,014 (0,032)	-0,199 (0,21)	-0,015 (0,032)	-0,251 (0,2)
Anteil Frauen	0,013 (0,053)	-0,093 (0,359)	0,01 (0,053)	-0,007 (0,326)
Anteil Angestellte	0,052 (0,072)	0,642 (0,488)	0,058 (0,073)	0,724 (0,475)
Anteil Teilzeitkräfte	0,077 (0,079)	0,404 (0,495)	0,076 (0,078)	0,464 (0,463)
Anteil weibl. Teilzeitkräfte	0,15 (0,12)	1,326* (0,743)	0,149 (0,117)	1,055 (0,646)
Anteil MA Lehrabschluss	0,024 (0,045)	0,713*** (0,198)	0,016 (0,045)	0,581*** (0,185)
Anteil MA Matura/Meister/Kolleg	0,076 (0,049)	1,048*** (0,38)	0,066 (0,052)	0,941*** (0,359)
Anteil MA Uni-/FH-Abschluss	-0,083 (0,272)	0,054 (1,893)	-0,084 (0,27)	0,116 (1,838)
durchschn. Zugehörigkeit zum Unternehmen	0,004* (0,002)	-0,002 (0,023)	0,004* (0,002)	0,004 (0,013)
Durchschnittsalter MA			0,001 (0,002)	0,015* (0,008)
Anzahl MA, Tsd.	0,006 (0,012)	0,011 (0,055)	0,007 (0,012)	0,044 (0,049)
Arbeitnehmerentgelt/MA, Tsd. €			0 (0)	-0,002 (0,002)
Anzahl Beobachtungen	594	594	594	594

Anmerkungen: Die erste Zeile gibt jeweils den geschätzten Koeffizienten und die zweite Zeile den Standardfehler an, ***, ** und * bedeuten statistische Signifikanz am 1%-, 5%- und 10%-Niveau. Die Werte der Standardfehler und Signifikanzniveaus beruhen auf robusten Regressionen. Berechnung durch Statistik Austria, Datenquelle: AKoE 2000/2004, VeStE 2002/2006.

schen den Aufwendungen für betriebliche Weiterbildung und dem Lohn. Diese erstmals für Österreich kombinierten Datensätze ermöglichen eine weit über bisherige Studien hinausgehende Untersuchung der Auswirkung der betrieblichen Weiterbildung auf die Lohnhöhe und auch auf die Lohnspreizung in österreichischen Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten.

Gemäß den Untersuchungen bezahlen Unternehmen den ArbeitnehmerInnen im untersuchten Zeitraum einen durchschnittlichen Stundenlohn zwischen € 10 und € 15 und investieren durchschnittlich zwischen € 0 und € 200 pro MitarbeiterIn in betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen, wobei größere Unternehmen tendenziell höhere Ausgaben für betriebliche Weiterbildung tätigen. Diese Zahlen sind durchwegs mit den Ergebnissen anderer Erhebungen konsistent. Der Zusammenhang zwischen der betrieblichen Weiterbildung und den Löhnen wird, unter Berücksichtigung verschiedenster weiterer Merkmale, positiv geschätzt, d. h. Betriebe, die einen höheren Betrag pro ArbeitnehmerIn in deren Weiterbildung investieren, zahlen auch höhere Stundenlöhne.

Querschnittsanalysen zeigen, dass, je nach Spezifikation der Schätzgleichung, eine Erhöhung der Ausgaben für betriebliche Weiterbildung pro ArbeitnehmerIn und Jahr um € 1.000 mit um 5-7% höheren Bruttostundenlöhnen assoziiert sind. Längsschnittanalysen, die konstante unbeobachtete Merkmale der Unternehmen und der befragten Beschäftigten berücksichtigten, deuten auf einen größeren Effekt der betrieblichen Weiterbildung auf das Lohnniveau hin. Diese Ergebnisse sind in den Querschnittsanalysen hoch signifikant. Lediglich in einzelnen Spezifikationen der Längsschnittanalysen ist die Signifikanz schwächer.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden, dass betriebliche Weiterbildung nicht nur mit der betrieblichen Wertschöpfung positiv assoziiert ist,²¹ sondern dass darüber hinaus auch ein robuster und ökonomisch bedeutsamer Zusammenhang mit den Löhnen besteht. Die Löhne können ihrerseits als Indikator für die Produktivität interpretiert werden, da im Allgemeinen Löhne und Produktivität korrespondieren²² und Lohnerhöhungen typischerweise aus Produktivitätsgewinnen finanziert werden müssen. Lohnerhöhungen stellen daher eine Untergrenze für Produktivitätsgewinne dar.²³

Die Ergebnisse der hier vorliegenden Studie deuten daher auch auf einen positiven Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und Produktivität hin. Aus weiteren hier durchgeführten Schätzungen lassen sich keine Hinweise darauf finden, dass höhere Ausgaben für betriebliche Weiterbildung zu höherer Lohnspreizung in den Unternehmen führen, es gibt aber auch keinen Hinweis auf eine etwaige Verringerung der Lohnspreizung.

Durch die spezielle Struktur der hier verwendeten Daten, in denen die

Befragung über die Aufwendungen für betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen jeweils zwei Jahre vor der Befragung über die Löhne erfolgt, können die Ergebnisse nicht durch gegensätzliche Kausalität (geringere Aufwendungen für Weiterbildung führen zu höheren Löhnen, sondern höhere Löhne führen zu mehr betrieblicher Weiterbildung) verursacht worden sein.

Für eine genauere Analyse der Effekte von betrieblicher Weiterbildung innerhalb der Unternehmen und eine Differenzierung der Effekte für einzelne Gruppen von ArbeitnehmerInnen wäre es notwendig, die Aufwendungen für betriebliche Weiterbildung nicht nur auf Unternehmensebene, sondern auf MitarbeiterInnenebene beobachten zu können. Mithilfe derartiger Daten könnte beispielsweise detailliert geschätzt werden, für welche ArbeitnehmerInnen welche Art von Weiterbildung sich besonders produktivitäts- und lohnfördernd auswirkt.

Während die hier vorliegenden Ergebnisse den Schluss zulassen, dass eine Förderung und höhere Inanspruchnahme von betrieblicher Weiterbildung im Durchschnitt zu höheren Löhnen führt, wären zur genaueren Justierung der wirtschaftspolitischen Anreize auf genaueren Daten basierende Untersuchungen notwendig. Aus den vorliegenden Ergebnissen lässt sich noch keine eindeutige Empfehlung für die staatliche Förderung der betrieblichen Weiterbildung, beispielsweise im Rahmen der Steuergesetzgebung, ableiten, da es mit den verfügbaren Daten nicht möglich ist, etwaige Mitnahmeeffekte zu quantifizieren. (Mitnahmeeffekte dahingehend, dass es möglich sein könnte, dass Steuervorteile keine zusätzliche Weiterbildung induzieren, sondern dass nur die Unternehmen, die auch ohne steuerliche Anreize in betriebliche Weiterbildung investieren, diese Steuervorteile in Anspruch nehmen.)

Aus wirtschaftspolitischer Sicht sind die Ergebnisse jedoch bestürzend: Nicht nur das Ausmaß betrieblicher Weiterbildung ist in Österreich unter dem europäischen Durchschnitt, sondern die Masse der Unternehmen, die kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU), wenden wenig bis gar nichts für die betriebliche Weiterbildung ihrer MitarbeiterInnen auf. Leider gibt es in Österreich keine Daten über das Verhalten kleiner Unternehmen (<10 MA). Nimmt man jedoch den hier gezeigten Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und betrieblicher Weiterbildung als Indikator, muss befürchtet werden, dass in diesen Unternehmen die Ausgaben ähnlich gering sein werden. Es ist daher aus unserer Sicht nicht nur notwendig, die Situation dieser Unternehmen zu erheben, sondern es sind auch die Ursachen für die vergleichsweise geringe Weiterbildungsintensität zu untersuchen.

Anmerkungen

- ¹ Statistik Austria (2001a, 2001b).
- ² Statistik Austria (2006, 2007).
- ³ Vgl., inter alia, Shapiro und Stiglitz (1984).
- ⁴ Dearden et al. (2006).
- ⁵ Z. B. Bartel (1995), Dearden et al. (2006).
- ⁶ Vgl. die Darstellung in Böheim und Schneeweis (2008).
- ⁷ Eine weitere Möglichkeit wäre es, für jede Firma eine Kontrollvariable einzuführen, die den firmenspezifischen Fehler absorbiert (*Fixed effects*-Schätzung).
- ⁸ Eurostat (2008).
- ⁹ Statistik Austria (2006, 2007).
- ¹⁰ Statistik Austria (2007) 9ff.
- ¹¹ Statistik Austria (2006).
- ¹² Ebendort.
- ¹³ Der Gini-Koeffizient gibt das Verhältnis der Flächen in einer Lorenzkurve, in der die tatsächliche und die (hypothetische) Gleichverteilung abgetragen werden, an. Er kann Werte zwischen 0 (Gleichverteilung) und 1 (eine Person im gesamten Unternehmen bekommt die gesamte Lohnsumme) annehmen.
- ¹⁴ Hier wird das 90. Perzentil der Lohnverteilung innerhalb eines Unternehmens durch das 50. Perzentil, den Median, dividiert. Je höher diese Maßzahl, desto ungleicher ist die Lohnverteilung.
- ¹⁵ Eine Dummy-Variable nimmt die Werte 1, wenn der betreffende Zustand zutrifft, oder 0, wenn der Zustand nicht zutrifft, an. Die Dummy-Variable „weiblich“ etwa hat bei allen Arbeitnehmerinnen den Wert 1 und bei Arbeitnehmern den Wert 0.
- ¹⁶ Die Gewichte der Beobachtungen aus den Stichproben Querschnitt 1 und Querschnitt 2 ergeben sich aus einer Multiplikation des Unternehmensgewichtes mit dem Beschäftigungsgewicht innerhalb des betreffenden Unternehmens.
- ¹⁷ BKA (2007).
- ¹⁸ Von der Befragung in der VeStE sind Unternehmen aus den ÖNACE-Kategorien L „Öffentliche Verwaltung, Landesverteidigung und Sozialversicherung“ sowie M-O „Unterrichts-, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen“ sowie „Sonstige öffentliche und private Dienstleistungen“ sowie Unternehmen, die weniger als 10 ArbeitnehmerInnen beschäftigen, ausgenommen. Sie kommen daher in den Daten nicht vor und können somit auch nicht gewichtet werden.
- ¹⁹ Bayard u. a. (2003).
- ²⁰ Ein weiterer Grund ist die relative Stabilität der Lohnspreizung in diesen Unternehmen.
- ²¹ Böheim und Schneeweis (2008).
- ²² Dostie (2006).
- ²³ Dearden et al. (2006).

Literatur

- Bartel, Ann, Training, wage growth, and job performance: Evidence from a company database, in: *Journal of Labor Economics* 13 (1995) 401-25.
- Bayard, Kimberly; Hellerstein, Judith; Neumark, David; Troske, Kenneth, New evidence on sex segregation and sex differences in wages from matched employee-employer data, in: *Journal of Labor Economics* 21/4 (2003) 887-922.
- BKA (Bundeskanzleramt), Frauen und Männer in Österreich, Statistische Analysen zu geschlechtsspezifischen Unterschieden (Wien 2007).
- Böheim, René; Schneeweis, Nicole, Betriebliche Weiterbildung und Produktivität, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/1 (2008) 57-81.
- Böheim, René; Hofer, Helmut; Zulehner, Christine, Wage differences between Austrian men and women: semper idem?, in: *Empirica* 34/3 (2007) 213-229.

- Dearden, Lorraine; Reed, Howard; van Reenen, John, The impact of training on productivity and wages: evidence from British panel data, in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics 68 (2006) 397-421.
- Dostie, Benoit, Wages, productivity and aging (=IZA Discussion Paper 2496, Bonn 2006).
- EstG, Bundesgesetz über die Besteuerung des Einkommens natürlicher Personen, in der geltenden Fassung (Wien 2008); ris.bka.gv.at.
- Eurostat, Harmonised indices of consumer prices (Luxemburg 2008); ec.europa.eu/eurostat.
- Grünberger, Klaus; Zulehner, Christine, Geschlechtsspezifische Lohnunterschiede in Österreich, in: WIFO Monatsberichte 2 (2009) 139-149.
- Republik Österreich, Bundesgesetzblatt Teil II, 66. Verordnung: Verdienststrukturstatistik-Verordnung 2007 (Wien, 20. 3. 2007).
- Shapiro, Carl; Stiglitz, Joseph E., Equilibrium unemployment as a worker discipline device, in: American Economic Review 74/3 (1984) 437-446.
- Salfinger, Brigitte; Sommer-Binder, Guido, Erhebung über betriebliche Bildung (CVTS 3), in: Statistische Nachrichten 12 (2007) 1106-1119.
- Statistik Austria, Leistungs- und Strukturserhebung 1999, Produktion & Dienstleistungen (Wien 2001a); www.statistik.at.
- Statistik Austria, CVTS2, Dokumentation (Wien 2001b); www.statistik.at.
- Statistik Austria, Standard-Dokumentation Metainformationen zur Verdienststrukturserhebung 2002 (Wien 2006); www.statistik.at.
- Statistik Austria, Standard-Dokumentation Metainformationen zur Arbeitskostenerhebung 2004 (Wien 2007); www.statistik.at.
- Zwick, Thomas, Employee resistance against innovations, in: International Journal of Manpower 23 (2002) 542-552.

Zusammenfassung

Wir untersuchen auf Basis von Daten aus den Arbeitskostenerhebungen 2000 und 2004 und den Verdienststrukturserhebungen 2002 und 2006 (Statistik Austria) die Zusammenhänge zwischen betrieblicher Weiterbildung und Löhnen sowie der Lohnverteilung in österreichischen Unternehmen. Zusätzliche Ausgaben für betriebliche Weiterbildung um € 1.000 pro MitarbeiterIn und Jahr führen zu fünf bis sieben Prozent höheren Bruttostundenlöhnen. Da Lohnerhöhungen aus Produktivitätsgewinnen finanziert werden müssen und daher im Allgemeinen die Untergrenze von Produktivitätsgewinnen darstellen, ist davon auszugehen, dass sich ein höheres Ausmaß an betrieblicher Weiterbildung auch in höherer Produktivität äußert. In den Daten werden keine Hinweise dafür gefunden, dass betriebliche Weiterbildung die Lohnspreizung in den Unternehmen beeinflusst. Generell ist das Ausmaß betrieblicher Weiterbildung in Österreich unter dem europäischen Durchschnitt, und mehr als die Hälfte der Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern investiert nicht in die Weiterbildung ihrer MitarbeiterInnen.

Reihe

„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK-Wien“

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.

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

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

Ein-Personen-Unternehmen in Österreich

Irene Mandl, Karin Gavac, Kerstin Hölzl

1. Einleitung

1.1 Hintergründe und Zielsetzungen der Studie

Das komplexe Zusammenspiel von technischer Entwicklung, Globalisierung, Dezentralisierung und (sozio-)demografischem Wandel führte im Lauf der letzten Dekaden zu einem Strukturwandel in der Wirtschaft und veränderte die Arbeitswelt und die Erwerbsformen. Im Bereich der selbstständigen Erwerbstätigkeit lässt sich insbesondere eine Steigerung der Tätigkeiten auf Teilzeitbasis sowie im Nebenerwerb und ein Trend zu Ein-Personen-Unternehmen (EPU) feststellen.

Da jedoch wenig konkrete Informationen darüber vorliegen, welche Bedeutung EPU innerhalb der österreichischen Wirtschaft haben und durch welche charakteristischen Merkmale EPU gekennzeichnet sind, beauftragte das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (nunmehr: Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend) die KMU FORSCHUNG AUSTRIA mit einer Studie zu „Ein-Personen-Unternehmen in Österreich“.¹

Als Fundament für eine sachliche Diskussion der Bedeutung, der Charakteristika sowie des Entwicklungspotenzials von EPU, aber auch als Grundlage für wirtschaftspolitische Entscheidungen, verfolgte die vorliegende Studie folgende Forschungsziele:

- Schätzung des Ausmaßes der Zahl bzw. des Anteils der EPU innerhalb der österreichischen Wirtschaft mit dem Fokus auf die Gewerbliche Wirtschaft, inkl. Entwicklung im Zeitablauf;
- Charakterisierung der Unternehmen bzw. der UnternehmerInnen mit dem Ziel einer Typologisierung;
- Abschätzung der zu erwartenden Beschäftigungseffekte aus den EPU;
- Darstellung wichtiger, bereits existierender, für EPU relevanter Unterstützungsleistungen.

Der gegenständliche Artikel beruht auf den Kernergebnissen der Studie, wobei ein Fokus auf die strukturellen Aspekte der EPU in Österreich gelegt wird. Sofern verfügbar, wurde dabei das in der Studie verwendete Datenmaterial aktualisiert.

1.2 Methodische Hinweise

Zur Erarbeitung einer österreichspezifischen Definition für „Ein-Personen-Unternehmen“ wurde eine nationale und internationale Literatur- und Dokumentenanalyse durchgeführt. Diese diente außerdem dazu, einen thematischen Referenzrahmen für die nachfolgenden Untersuchungen zu schaffen, indem der zum Zeitpunkt der Studiienerstellung aktuelle Stand der Forschung berücksichtigt wurde.

Die Analyse der strukturellen Situation und Entwicklung der heimischen EPU beruht auf verfügbarem Sekundärdatenmaterial, insbesondere der Beschäftigungsstatistik der Wirtschaftskammer Österreich. Ein EPU ist dabei ein Unternehmen innerhalb der Gewerblichen Wirtschaft (d. s. alle in der Wirtschaftskammer-Organisation zusammengefassten Wirtschaftsbereiche), welches keine unselbstständig Beschäftigten hat. Darin sind somit auch Unternehmen mit mehr als eine/m InhaberIn (Mitunternehmer-tum) enthalten.

Zudem werden Daten aus der Arbeitskräfteerhebung von Statistik Austria (bzw. von Eurostat) über selbstständig erwerbstätige Personen in der Gesamtwirtschaft (ohne Land- und Forstwirtschaft) dargestellt, wobei nicht für alle Indikatoren Informationen zu Selbstständigen, die keine ArbeitnehmerInnen beschäftigen, vorliegen. Im Jahresdurchschnitt 2008 handelte es sich lt. Arbeitskräfteerhebung (Statistik Austria bzw. Eurostat) bei mehr als der Hälfte der Selbstständigen um Personen, die keine ArbeitnehmerInnen beschäftigten.

Zusätzlich werden Daten zu den Selbstständigen im Gewerbe (d. h. Versicherte lt. Gewerblichem Sozialversicherungsgesetz (GSVG) und freiberuflichem Sozialversicherungsgesetz (FSVG)) aus einer Registerauswertung des Hauptverbands der österreichischen Sozialversicherungsträger angeführt. Diese beiden Datenquellen sind u. a. aufgrund der verschiedenen Erhebungsmethoden nur bedingt miteinander vergleichbar.

Grundsätzlich muss darauf hingewiesen werden, dass nicht jede/r Selbstständige ein EPU begründet (Stichwort: Mitunternehmertum) und die Aussagen somit lediglich indikativen Charakter haben.

Neben strukturellen Informationen wurde erstmals auch die betriebswirtschaftliche Situation der heimischen EPU – basierend auf einer Sonderauswertung der Bilanzdatenbank der KMU FORSCHUNG AUSTRIA – analysiert. Ein-Personen-Unternehmen (EPU) wurden anhand der Rechtsform und der Personalaufwendungen identifiziert: Sämtliche Einzelunternehmen und GmbH (Stichwort: Ein-Personen-GmbH), die keine Personalaufwendungen in ihren Bilanzen aufweisen, gelten als EPU. Für das Basisjahr 2006/07 wurden insgesamt rd. 90.700 Bilanzen für die Gewerbliche Wirtschaft ausgewertet, wobei rd. 2.600 Bilanzen von EPU vorhanden sind. Da insbesondere kleine Unternehmen oft nicht bilanzieren,

sondern Einnahmen-/Ausgabenrechner² sind, wurden erstmals auch Einnahmen-/Ausgabenrechnungen aus der KMU FORSCHUNG AUSTRIA-Bilanzdatenbank ausgewertet. Die Einnahmen-/Ausgabenrechnung ist ein vereinfachtes Buchführungssystem, das dann angewandt werden darf, wenn keine gesetzliche Verpflichtung zur Bilanzierung besteht und Bücher auch nicht freiwillig geführt werden. Für die Gewerbliche Wirtschaft sind für das Abrechnungsjahr 2006 rd. 3.800 Einnahmen-/Ausgabenrechnungen von EPU vorhanden.

Kernstück der Studie stellt eine Primärerhebung unter österreichischen EPU dar. Insgesamt wurden im Jahr 2007 durch OGM 2.000 UnternehmerInnen zu ihren Hintergründen, den Charakteristika ihres Unternehmens, den wesentlichsten Herausforderungen der Geschäftstätigkeit sowie potenziellen Beschäftigungseffekten befragt.

2. Was sind „Ein-Personen-Unternehmen“?

Trotz der großen und kontinuierlich steigenden Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen ist bislang keine einheitliche Definition für derartige Wirtschaftskonstrukte verfügbar. In der (Wirtschafts-)Politik sowie der Jurisdiktion fehlt eine formale Abgrenzung dieses Begriffs gänzlich, in der verfügbaren (Forschungs-)Literatur erfolgt die Abgrenzung von EPU entsprechend der jeweiligen Fragestellung bzw. Zielsetzung der Studie, wodurch z. B. der Bereich der freien Berufe oder der neuen Selbstständigen unterschiedlich betrachtet wird.

Für die o. a. Studie wurde erstmals eine Definition von Ein-Personen-Unternehmen abgeleitet, die die einzelnen Merkmale dieser Wirtschaftsakteure möglichst umfassend beinhalten sollte. Da gleichzeitig eine praktikable Abgrenzung im Sinne einer Konkretisierung dieser wesentlichen Aspekte angestrebt wurde, wurde der Ansatz gewählt, die angeführten Diskussionen durch (weitgehend juristische) Belege greifbarer zu machen. Dementsprechend lässt sich die in der Studie angewandte Definition für Ein-Personen-Unternehmen in Österreich durch folgende maßgeblichen Eckpunkte charakterisieren:

* Selbstständigkeit/Unternehmen: Die Definition von „Unternehmen“ erfolgt in Anlehnung an das seit 1. Jänner 2007 geltende UGB, wobei insbesondere § 1 von Relevanz ist. Bei Ein-Personen-Unternehmen handelt es sich um auf Dauer angelegte Organisationen, die einer selbstständigen wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen, wobei eine Orientierung am Markt erfolgt (keine Scheinselbstständigen). Obwohl das UGB die freien Berufe nicht in allen seiner Bücher als Unternehmen betrachtet, steht deren Einbeziehung in die EPU-Definition nicht in striktem Widerspruch dazu. So wurde die allgemeine Inkludierung der freien Berufe in den Unternehmensbegriff des UGB im Entstehungsprozess des UGB vom Bundesmi-

nisterium für Justiz auch erwogen, allerdings aus eher ethischen denn inhaltlichen Gründen später aber abgelehnt. Auch die freien Berufe werden als EPU betrachtet, wenn die anderen Kriterien zutreffen.

Das UGB führt weiters an, dass für die Unternehmenseigenschaft nicht notwendigerweise eine Gewinnerzielungsabsicht verfolgt werden muss, sondern die Erzielung von Kostendeckung ausreichend ist. Dies sollte auch für EPU gelten (insbesondere zu Beginn der selbstständigen Tätigkeit, entsprechend z. B. der im Steuerrecht anerkannten Anlaufverluste), wenngleich eine reine Hobbytätigkeit ausgeschlossen werden soll (auch in Anlehnung an die Liebhaberei-Verordnung oder § 28 BAO).

* Irrelevanz des Tätigkeitsausmaßes (unter Berücksichtigung einer Untergrenze): Eine selbstständige Tätigkeit in Form eines EPU bedingt nicht automatisch ein Vollzeit-Unternehmertum. Um jedoch eine Abgrenzung der o. a. Hobbytätigkeit zu erlangen, gilt es, bestimmte Schwellenwerte einzuführen, die am einfachsten über eine Mindesteinkommensgrenze definiert werden können.

Die österreichische Rechtsordnung kennt für verschiedene Zwecke unterschiedliche Schwellenwerte für das Unternehmertum (z. B. Firmenbucheintragung (§ 8 UGB), Buchführungs- und Rechnungslegungspflicht (§ 189 UGB), USt-Befreiung (§ 6 Z 27 UStG) etc.), die jedoch für den gegenständlichen Zweck als zu hoch eingestuft werden.

Am zweckdienlichsten ist hierfür die Heranziehung der GSVG-Versicherungsgrenzen, die Gewerbetreibende bzw. Selbstständige (gem. § 22 und 23 EStG) mit jährlichen Einkünften unter € 6.453,36 (bzw. € 4.292,88, wenn neben der selbstständigen Tätigkeit noch eine andere Erwerbstätigkeit ausgeübt wird) von der Pflichtversicherung befreit (§ 4 GSVG i.V.m. § 2 Abs. 1 Z 4 GSVG und § 25 Abs. 4 Z 2 GSVG).

* Kein Mitunternehmertum: Bei EPU handelt es sich um Unternehmen, in denen eine einzige Person tätig ist, womit Mitunternehmertum (d. h. zwei oder mehr Selbstständige, die gemeinsam ein Unternehmen führen) ausgeschlossen wird. Hierfür spricht auch, dass die Definition von Kleinunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Europäischen Kommission³ mitarbeitende EigentümerInnen sowie TeilhaberInnen, die eine regelmäßige Tätigkeit im Unternehmen ausüben und finanzielle Vorteile aus dem Unternehmen ziehen, als MitarbeiterInnen klassifiziert (siehe Artikel 5). D. h. in Bezug auf die Rechtsform sind nur Einzelunternehmen und Einpersonen-GmbH relevant.

* Keine MitarbeiterInnen: EPU beschäftigen zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine dauerhaft angestellten MitarbeiterInnen, können dies aber zu einem früheren Zeitpunkt getan haben oder für die Zukunft planen. Auch Teilzeitpersonal und geringfügig Beschäftigte sowie mithelfende Familienangehörige gelten als MitarbeiterInnen, sofern sie dauerhaft und nicht nur sporadisch beschäftigt werden. Entsprechend der Definition von Klein-

unternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Europäischen Kommission gelten hingegen Lehrlinge nicht als MitarbeiterInnen.⁴

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass Lehrlinge im Allgemeinen mit 0,4 Vollzeitäquivalenten angesetzt werden, ergibt sich eine „Grenze für die Dauerhaftigkeit der Beschäftigung“ von rd. fünf Monaten. Für die EPU-Eigenschaft schadet es somit nicht, wenn zu Spitzenzeiten (z. B. Weihnachtsgeschäft im Einzelhandel, Hochsaison im Tourismus, Bilanzabschlusszeit bei den beratenden Berufen etc.) Voll- oder Teilzeitpersonal beschäftigt wird, wenn sich diese Spitzenzeiten auf einen Zeitraum von weniger als fünf Monaten pro Jahr beschränken. Wird hingegen während eines längeren Zeitraums Personal angestellt (auch: Teilzeitpersonal oder geringfügig Beschäftigte), handelt sich um kein Ein-Personen-Unternehmen.

* Gesamtwirtschaft: EPU finden sich in allen Sektoren der Wirtschaft, nicht zuletzt in den freien Berufen oder unter den neuen Selbstständigen. Nicht betrachtet werden der Bereich der Land- und Forstwirtschaft sowie die unternehmerischen freien DienstnehmerInnen.

3. Quantitativer Überblick über Ein-Personen-Unternehmen

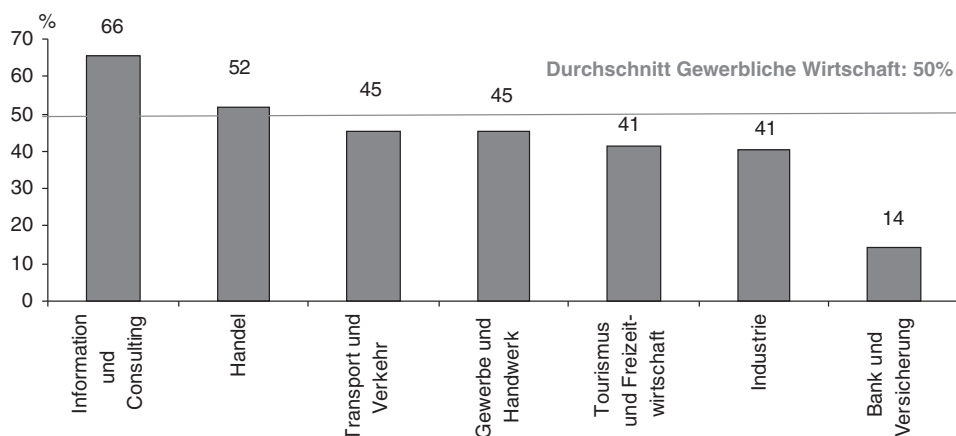
3.1 Struktur und Entwicklung der EPU der Gewerblichen Wirtschaft

Per 31. Dezember 2008 gab es in der Gewerblichen Wirtschaft 148.012 EPU. Somit hatte etwa die Hälfte der Unternehmen der Gewerblichen Wirtschaft keine unselbstständig Beschäftigten. Überdurchschnittlich hoch war der Anteil an EPU in den Sparten Information und Consulting sowie Handel.

Von den einzelnen Fachgruppen ist der Direktvertrieb jene Branche, die mit mehr als 90% im Jahr 2008 den höchsten Anteil an EPU ausweist. Ein Anteil von knapp 80% war in der Audivisions- und Filmindustrie⁵ und bei den Handelsagenten zu finden.

In den Sparten Information und Consulting sowie Handel, d. s. die beiden Wirtschaftsbereiche innerhalb der Gewerblichen Wirtschaft mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil an EPU, sind die Finanzdienstleister, die Branchen Unternehmensberatung/Informationstechnologie und die Werbung bzw. der Direktvertrieb und die Handelsagenten durch den höchsten EPU-Anteil gekennzeichnet.

Die zehn Fachgruppen mit den meisten EPU im Jahr 2008 stellen gemeinsam fast die Hälfte aller EPU der Gewerblichen Wirtschaft dar. Allein mehr als 10% aller EPU waren in der Unternehmensberatung und Informationstechnologie tätig. Bei 9% der EPU handelte es sich um Gastrono-

Abbildung 1: Anteil der EPU in den Sparten der Gewerblichen Wirtschaft 2008

¹ per Jahresende

Quelle: WKO, Beschäftigungsstatistik 2008; Gliederung nach Kammersystematik.

Tabelle 1: Sparten mit überdurchschnittlichem Anteil an EPU 2008¹

	Information & Consulting	Handel
1.	Finanzdienstleister	Direktvertrieb
2.	Unternehmensberatung & Informationstechnologie	Handelsagenten
3.	Werbung & Marktkommunikation	Markt-, Straßen- & Wanderhandel
4.	Druck ²	Versicherungsagenten
5.	Technische Büros, Ingenieurbüros	Versandhandel und Warenhäuser

¹ per Jahresende

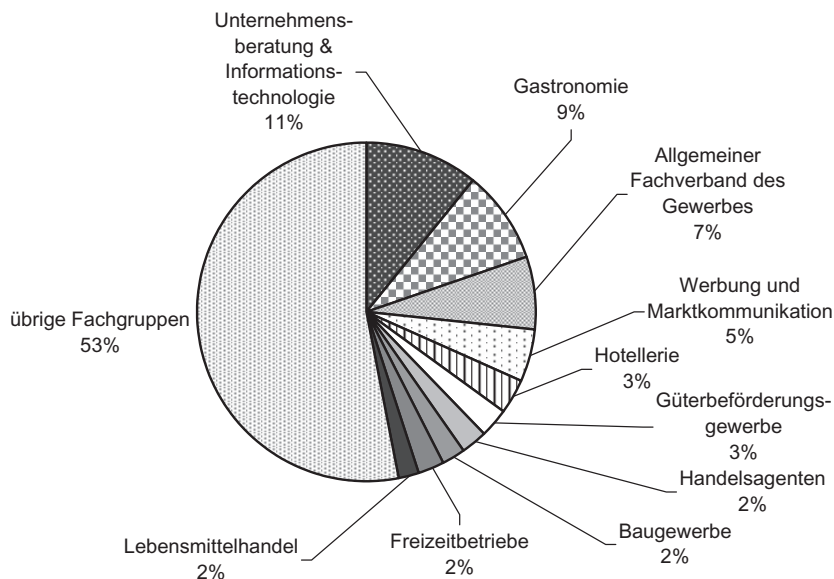
² darin sind auch Schreib- und Übersetzungsbüros enthalten

Quelle: WKO, Beschäftigungsstatistik 2008; Gliederung nach Kammersystematik.

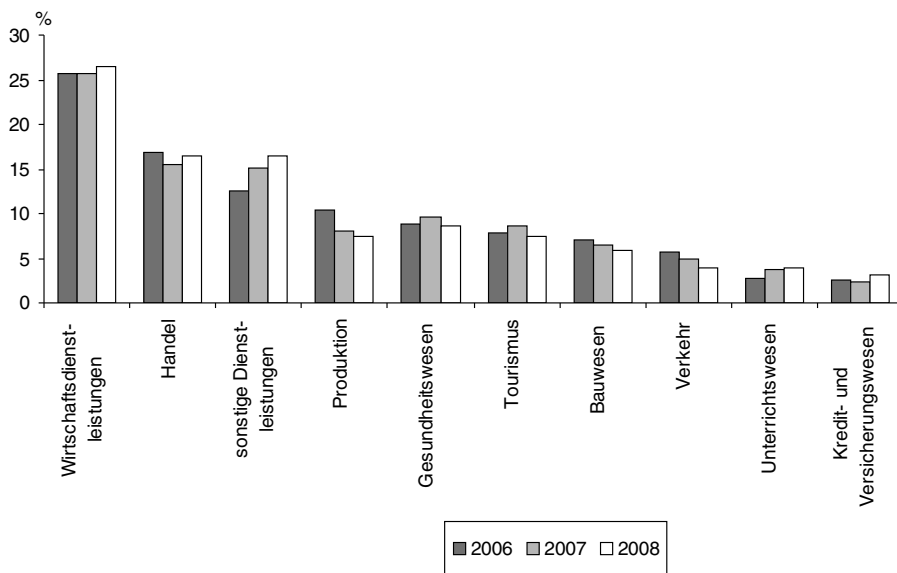
miebetriebe, bei 7% um Unternehmen des allgemeinen Fachverband des Gewerbes (z. B. diverse Beratungsberufe [z. B. Farb- und Typberatung, Lebens- und Sozialberatung], Sicherheitsgewerbe [z. B. Detektive, Bewacher]). Die meisten Fachgruppen unter den wichtigsten zehn Branchen stellte 2008 die eher kleine Sparte Tourismus (Gastronomie, Hotellerie, Freizeitbetriebe).

Auch unter den Selbstständigen ohne ArbeitnehmerInnen sind die meisten Personen bei den Wirtschaftsdienstleistungen und im Handel zu finden.

Im Zeitablauf zeigt sich sowohl absolut als auch relativ eine steigende Bedeutung der EPU für die heimische Wirtschaft. Zwischen 2006 und

Abbildung 2: Anteil der EPU (%) in den Fachgruppen der Gewerblichen Wirtschaft 2008¹¹ per Jahresende

Quelle: WKO, Beschäftigungsstatistik 2008; Gliederung nach Kammersystematik.

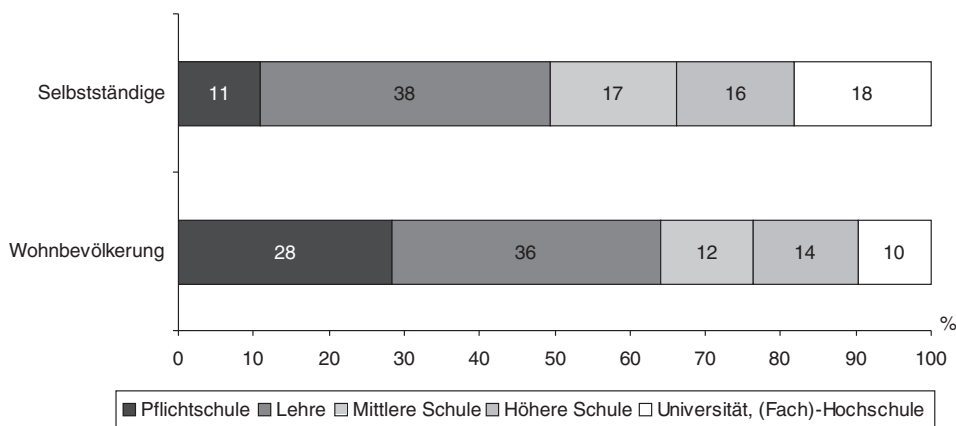
Abbildung 3: Anteil der EPU (%) in den Wirtschaftsbereichen 2006-2008¹¹ ohne Land- und Forstwirtschaft² Bergbau, Sachgütererzeugung, Energie- und Wasserversorgung

Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung; Gliederung nach ÖNACE.

2008 war die Dynamik im Unterrichtswesen, bei den sonstigen Dienstleistungen, im Kredit- und Versicherungswesen sowie bei den Wirtschaftsdienstleistungen überdurchschnittlich hoch. Ein anteilmäßiger Rückgang bedeutet allerdings nicht, dass die Absolutzahl der Selbstständigen, die keine ArbeitnehmerInnen beschäftigen, zurückgegangen ist.

Die meisten der selbstständigen Erwerbstätigen hatten im Jahr 2007 eine Lehre (rd. 36%) als höchste Bildung abgeschlossen. Rund 18% ver-

Abbildung 4: Selbstständig Erwerbstätige nach höchster abgeschlossener Ausbildung 2007¹

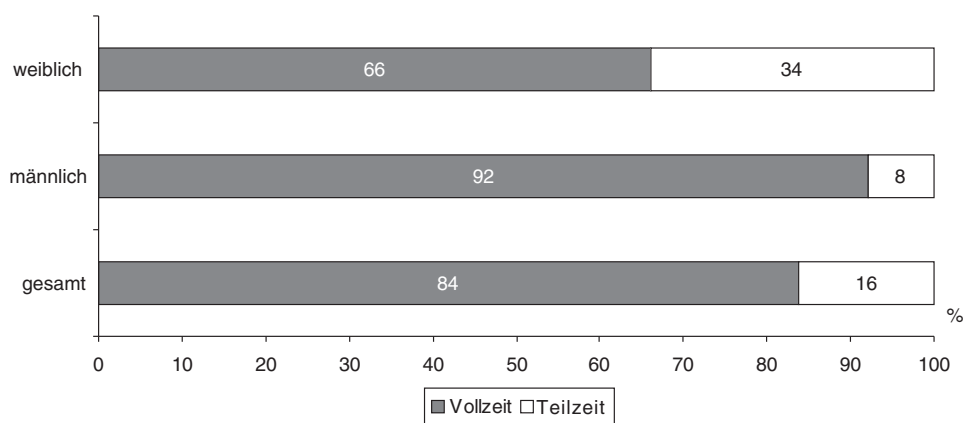


¹ Gesamtwirtschaft inkl. Land- und Forstwirtschaft, Gliederung nach ÖNACE.

Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen.

Quelle: Statistik Austria, Arbeitskräfteerhebung 2007.

**Abbildung 5: Selbstständig Erwerbstätige nach Beschäftigungs-
ausmaß 2007¹**



¹ Gesamtwirtschaft ohne Land- und Forstwirtschaft; Gliederung nach ÖNACE.

Quelle: Statistik Austria, Arbeitskräfteerhebung 2007.

fügten über den Abschluss einer (Fach-) Hochschule. Insgesamt ist die Ausbildung der Selbstständigen höher als jene der Wohnbevölkerung insgesamt.

Der Großteil der Selbstständigen war im Jahr 2007 vollzeiterwerbstätig (rd. 84%). Bei den weiblichen Selbstständigen wie auch bei den unselbstständig Beschäftigten sind die Anteile der Teilzeiterwerbstätigen deutlich höher als bei den Männern. Gerade für Frauen ist dies zur Vereinbarung mit z. B. Betreuungsaufgaben interessant.

Hohe Teilzeitanteile bei Selbstständigen waren im Jahr 2006 im Unterrichtswesen (rd. 50%), im Gesundheitswesen (rd. 36%) sowie bei den sonstigen Dienstleistungen (rd. 26%) zu finden. In diesen Bereichen sind in den letzten Jahren zahlreiche neue Berufsfelder entstanden, die sich (auch) für eine selbstständige Tätigkeit gut eignen. Geringe Teilzeit-Erwerbstätigkeit bei Selbstständigen gab es im Bauwesen (rd. 5%), im Verkehr (rd. 9%) und im Tourismus (rd. 9%).

3.2 Betriebswirtschaftliche Situation und Entwicklung der EPU der Gewerblichen Wirtschaft

Mehr als drei Fünftel des Umsatzes der bilanzierenden Ein-Personen-Unternehmen der Gewerblichen Wirtschaft entfielen im Bilanzjahr 2004/05 auf Materialaufwand (inkl. Fremdleistungen). In der gesamten Gewerblichen Wirtschaft lag der Wert ebenfalls etwas über drei Fünftel. Die Einnahmen-/Ausgabenrechner weisen deutlich niedrigere Materialkosten auf als die Bilanzierer (rd. 36% sowohl unter den EPU als auch in der Gesamtwirtschaft).

Den zweitgrößten Kostenblock – mit einem Anteil am Umsatz von mehr als einem Viertel bei den Bilanzierern bzw. fast 40% bei den Einnahmen-/Ausgabenrechnern – stellten bei EPU sonstige Aufwendungen (wie z. B. Abschreibungen, Miete, Instandhaltung, Werbung, Kfz-Ausgaben) dar. In der Gewerblichen Wirtschaft waren diese Aufwendungen deutlich geringer. Ein Grund für die vergleichsweise hohen sonstigen Kosten bei EPU liegt in der mangelnden Fixkostendegression. Die Personalkosten, die bei EPU ausschließlich durch den Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohns entstehen, waren hingegen in der Gewerblichen Wirtschaft höher, da hierunter auch die Kosten der unselbstständig Beschäftigten fallen: rd. 13% bei EPU vs. rd. 19% im Gesamtdurchschnitt der Bilanzierer bzw. rd. ein Viertel vs. rd. ein Drittel bei den Einnahmen-/Ausgabenrechnern.

Die Umsatzrentabilität, d. i. der Gewinn (vor Ertragssteuern) in Prozent des Umsatzes, der bilanzierenden Ein-Personen-Unternehmen der Gewerblichen Wirtschaft war im Bilanzjahr 2004/05 – unter Berücksichtigung eines kalkulatorischen Unternehmerlohns von € 29.185 – negativ und belief sich auf durchschnittlich rd. -1,5%. Im Vergleich dazu wurde in der ge-

Tabelle 2: Kostenstruktur der EPU und Gesamtdurchschnitt der Gewerblichen Wirtschaft 2004/5

(in % der Betriebsleistung)

	Bilanzierer 2004/5		Einnahmen-/Ausgaben-rechner 2004	
	Ein-Personen-Unternehmen	Gesamtdurchschnitt	Ein-Personen-Unternehmen	Gesamtdurchschnitt
Betriebsleistung/Betriebliche Einnahmen	100,0	100,0	100,0	100,0
- Materialaufwand bzw. -ausgaben inkl. Fremdleistungen	62,7	61,1	36,4	35,9
= Rohertrag	37,3	38,9	63,6	64,1
+ sonstige betriebliche Erträge bzw. Einnahmen	4,6	3,2	0,4	0,3
- Personalkosten bzw. -ausgaben ¹	13,3	18,9	23,4	33,8
- sonstiger Aufwand bzw. sonstige Ausgaben	26,5	18,9	37,8	33,2
= Ergebnis vor Finanzerfolg	2,1	4,3	2,9	-2,6
+ Finanzerträge bzw. -einnahmen	0,2	0,8	0,1	0,1
- Finanzierungskosten bzw. -ausgaben	3,8	2,4	5,7	3,5
= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) bzw. Ergebnis nach Finanzerfolg	-1,5	2,7	-2,8	-6,0

¹ Die Personalkosten bzw. -ausgaben ergeben sich bei den EPU durch den Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohns.

Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen; Gliederung nach Kammersystematik.

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank.

samten Gewerblichen Wirtschaft ein Gewinn von rd. 2,7% des Umsatzes erzielt. Bei den Einnahmen-/Ausgabenrechtern erwirtschaften die EPU ein besseres – wenngleich negatives – Ergebnis als der Gesamtdurchschnitt.

Rund 27% der bilanzierenden EPU konnten – nach Berücksichtigung des kalkulatorischen Unternehmerlohns – ein positives Betriebsergebnis erzielen, während in der gesamten Gewerblichen Wirtschaft rd. 55% der Betriebe positiv bilanzierten.

Eine Betrachtung nach Sparten zeigt, dass im Durchschnitt die bilanzierenden EPU in den Bereichen Gewerbe und Handwerk, Industrie sowie Information und Consulting Gewinne erzielen, wobei die Ertragskraft in der Sparte Information und Consulting mit rd. 11% als ausgezeichnet beurteilt werden kann. Im Größenklassenvergleich können einzig die bilanzierenden EPU des Bereichs Information und Consulting bessere Werte aufweisen als die größeren Betriebe dieser Sparte. Unter den Einnahmen-/Ausgabenrechnern erwirtschafteten die EPU der Sparten Information und Consulting sowie Industrie eine positive Rentabilität (rd. 8% bzw. rd. 3%), die zudem deutlich über den Werten der Betriebe dieser Sparten insgesamt lag. In den anderen betrachteten Branchen kam es hingegen zu Verlusten, die außerdem höher waren als im Durchschnitt der jeweiligen Sparte. Insgesamt zeigt sich somit eine große Streuung hinsichtlich der Rentabilität der Unternehmen.

Etwas mehr als die Hälfte des Gesamtvermögens (rd. 53%) der bilanzierenden Ein-Personen-Unternehmen stellte im Bilanzjahr 2004/05 Anlagevermögen dar, wobei es sich dabei fast zur Gänze um Sachanlagevermögen handelte. Im Vergleich dazu war in der gesamten Gewerblichen Wirtschaft das Verhältnis zwischen Anlage- und Umlaufvermögen annähernd ausgeglichen. Die Bedeutung des Sachanlagevermögens war in der Gesamtwirtschaft geringer, wohingegen der Anteil des Finanzanlagevermögens deutlich höher war. Der größte Teil des Umlaufvermögens der bilanzierenden EPU entfiel auf Vorräte, deren Anteil in der Gewerblichen Wirtschaft deutlich geringer war.

Im Durchschnitt waren die bilanzierenden Ein-Personen-Unternehmen buchmäßig überschuldet, d. h. das Fremdkapital überstieg das Vermögen. Bedenklich ist, dass das langfristige Vermögen (Anlagevermögen rd. 53%) nicht durch langfristiges Kapital (rd. 41%) gedeckt ist.

Die Eigenkapitalquote der bilanzierenden EPU war im Durchschnitt negativ (rd. -3,3%). Jene der Gewerblichen Wirtschaft überstieg hingegen mit rd. 26% den betriebswirtschaftlichen (Mindest-)Richtwert von 20% und kann folglich als zufriedenstellend bezeichnet werden. Mehr als die Hälfte der bilanzierenden EPU (rd. 52%) verfügte über kein Eigenkapital. Im Gesamtdurchschnitt belief sich der Anteil der überschuldeten Betriebe auf rd. 37%.

Differenziert nach Sparten zeigt sich, dass im Bilanzjahr 2004/05 die bilanzierenden EPU der Bereiche Industrie, Tourismus sowie des Handels im Durchschnitt eine negative Eigenkapitalquote aufwiesen. Einen positiven Eigenkapitalanteil konnten hingegen die EPU in den Sparten Information und Consulting, Gewerbe und Handwerk sowie Transport und Verkehr verzeichnen. Die bilanzierenden EPU wiesen im Durchschnitt in allen betrachteten Sparten eine deutlich geringere Eigenkapitalquote auf als der Gesamtdurchschnitt der Branche.

Tabelle 3: Umsatzrentabilität nach Finanzierungsergebnis der EPU und Gesamtdurchschnitt nach Sparten der Gewerblichen Wirtschaft (in %) 2004/5

	Bilanzierer 2004/5		Einnahmen-/Ausgabenrechner 2004	
	EPU	Gesamtdurchschnitt	EPU	Gesamtdurchschnitt
Gewerbe & Handwerk	0,3	2,2	-9,8	-7,2
Industrie	2,4	3,5	2,9	-2,6
Handel	-4,2	2,2	-7,0	-5,9
Transport & Verkehr	-5,2	2,7	-10,0	-5,9
Tourismus & Freizeitwirtschaft	-8,2	0,7	-13,0	-10,7
Information & Consulting	11,4	3,9	7,7	1,7

Gliederung nach Kammersystematik

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank.

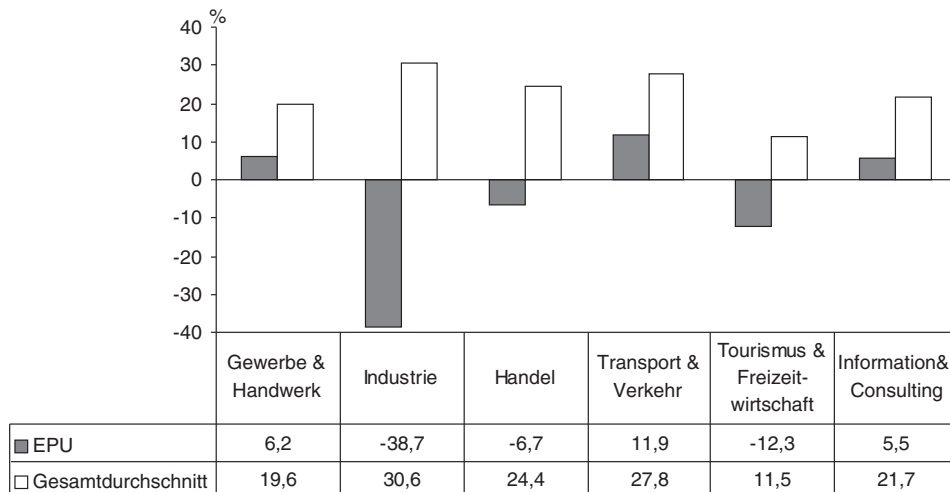
Tabelle 4: Vermögens- und Kapitalstruktur der bilanzierenden EPU und Gesamtdurchschnitt der Gewerblichen Wirtschaft 2004/05 (in % der Betriebsleistung)

Aktiva			Passiva		
	EPU	Gesamtdurchschnitt		EPU	Gesamtdurchschnitt
Anlagevermögen	53,1	49,5	Eigenkapital	-3,3	25,7
davon Sachanlagevermögen	51,3	36,7	Sozialkapital	0,0	4,8
Umlaufvermögen	46,9	50,5	Fremdkapital	103,3	69,6
davon Kundenforderungen	9,6	13,1	davon langfristig	41,4	21,8
davon Vorräte	23,4	15,3	davon kurzfristig	61,9	47,8
Summe Aktiva	100,0	100,0	Summe Passiva	100,0	100,0

Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen; Gliederung nach Kammersystematik.

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank.

Abbildung 6: Eigenkapitalquote der bilanzierenden EPU und Gesamtdurchschnitt nach Sparten der Gewerblichen Wirtschaft 2004/05
(in % des Gesamtkapitals)



Gliederung nach Kammersystematik

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank.

4. Charakteristika der Ein-Personen-Unternehmen der Gewerblichen Wirtschaft

4.1 Hintergrund der UnternehmerInnen

Über zwei Drittel der Ein-Personen-UnternehmerInnen sind über 40 Jahre alt, wobei die 41- bis 49-Jährigen die größte Altersgruppe unter den EPU darstellen (33%). Dies deckt sich mit vergleichbaren Studien über EPU.⁶ Die zweitgrößte Altersgruppe ist jene der 31- bis 39-Jährigen (26%). Rund ein Viertel der EPU ist zwischen 51 und 59 Jahre alt, und weitere 10% sind bereits über 60. Tendenziell sind die weiblichen Ein-Personen-UnternehmerInnen etwas älter als ihre männlichen Kollegen, was darauf schließen lässt, dass dieser Erwerbsform (auch) nach Zeiten der Kinderbetreuung nachgegangen wird.

Der größte Teil der Ein-Personen-UnternehmerInnen (41%) hat einen Lehrabschluss als höchste abgeschlossene formale Ausbildung, wobei der Anteil unter den männlichen EPU etwas höher ist (44%). Rund 16% der EPU haben einen Abschluss einer berufsbildenden mittleren Schule (BMS). Weitere 10% der Ein-Personen-UnternehmerInnen haben eine AHS-Matura und rd. 12% eine BHS-Matura. Der Anteil der Ein-Personen-UnternehmerInnen, die ein Studium an einer Universität/Fachhochschule

bzw. ein Kolleg abgeschlossen haben, liegt bei rd. 15%, und 6% der Ein-Personen-UnternehmerInnen führen als höchste abgeschlossene Ausbildung die Pflichtschule an.

Der größte Teil (39%) der EPU arbeitet bereits seit mehr als zehn Jahren als Selbstständige/r, wobei dies bei mehr als der Hälfte der EPU in den Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft (57%) sowie Transport und Verkehr (51%) der Fall ist. Fast ein Viertel aller EPU (23%) ist seit 1 bis 3 Jahren selbstständig. In den Sparten Handel sowie Information und Consulting sind dies jeweils 28%. Weitere 13% bzw. 18% der EPU gehen ihrer selbstständigen Tätigkeit seit rd. 4 bis 5 Jahren bzw. 6 bis 10 Jahren nach. Rund 7% der Ein-Personen-UnternehmerInnen sind seit weniger als einem Jahr selbstständig, wobei dies bei rd. einem Viertel der EPU in der Sparte Industrie der Fall ist.

Die überwiegende Mehrheit der Ein-Personen-UnternehmerInnen hat bereits vor der selbstständigen Tätigkeit Berufserfahrung gesammelt. Dies entspricht der Situation der meisten UnternehmensgründerInnen.⁷

Etwa 80% der EPU waren vor der Selbstständigkeit als ArbeiterIn/Angestellte(r) tätig, wobei 39% davon zwischen 3 bis 10 Jahren angestellt waren und mehr als ein Drittel (35%) im Ausmaß von 11 bis 20 Jahren. Ein Fünftel dieser Ein-Personen-UnternehmerInnen war bereits länger als 20 Jahre angestellt, bevor sie den Weg in die Selbstständigkeit antraten. Rund 4% der EPU waren als leitende Angestellte tätig, davon die Hälfte mehr als 10 Jahre.

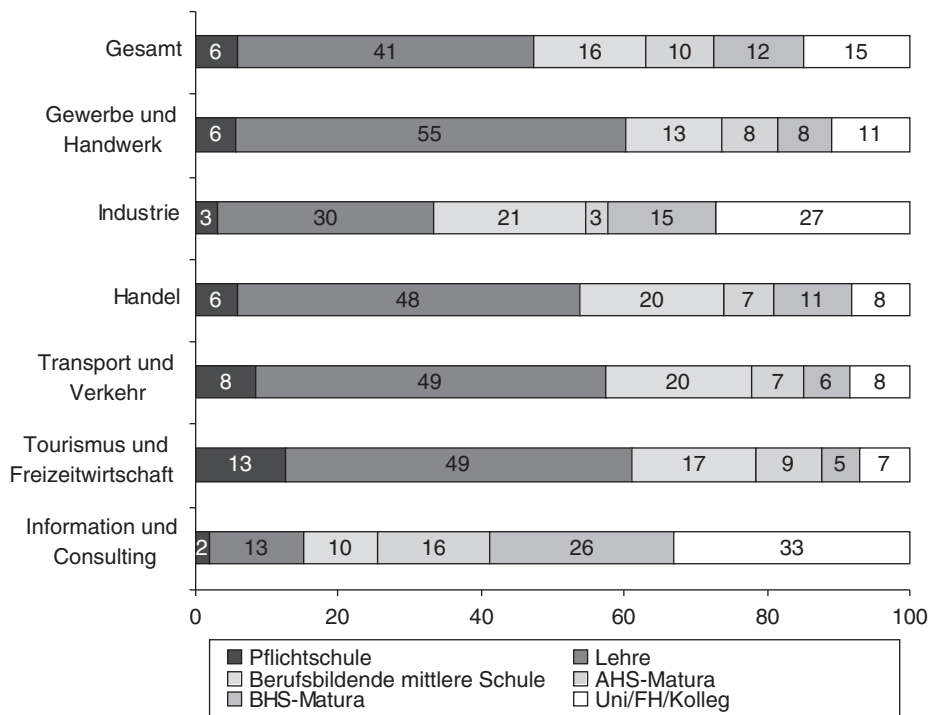
4.2 Merkmale der unternehmerischen Tätigkeit

Die Mehrheit der Ein-Personen-UnternehmerInnen (56%) arbeitet mehr als 40 Stunden in der Woche in der selbstständigen Tätigkeit, der Median liegt bei rd. 45 Stunden. Wird zwischen Vollzeit- und Teilzeitselbstständigkeit unterschieden, zeigt sich, dass die Vollzeit-EPU im Durchschnitt rd. 56 Stunden pro Woche und die Teilzeit-EPU rd. 18 Stunden pro Woche ihrer selbstständigen Tätigkeit nachgehen.

Im Durchschnitt arbeiten die Unternehmer um 5 Stunden mehr pro Woche als Unternehmerinnen, d. h. sie investieren durchschnittlich 47 Stunden wöchentlich in ihre selbstständige Tätigkeit im Gegensatz zu ihren weiblichen Kolleginnen, die 42 Stunden im EPU arbeiten.

Für 30% der EPU beträgt die Arbeitswoche in ihrem EPU weniger als 30 Stunden, wobei der Anteil der Frauen mit 37% deutlich höher als jener der Männer (25%) ist. Fast die Hälfte (48%) der Ein-Personen-UnternehmerInnen, die vor ihrer Selbstständigkeit in Karenz waren, Betreuungsaufgaben hatten und/oder im Haushalt tätig waren, arbeiten weniger als 30 Stunden.

Abbildung 7: Dauer der Selbstständigkeit der Ein-Personen-UnternehmerInnen nach Sparten (in %) 2007



Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, OGM.

Es gibt einen signifikanten Zusammenhang zwischen den durchschnittlichen wöchentlich investierten Arbeitsstunden und der Dauer der Selbstständigkeit: Je länger die EPU selbstständig sind, umso mehr Arbeitsstunden investieren sie in ihre Tätigkeit. Der Anteil der EPU, die weniger als 20 Stunden pro Woche arbeiten, liegt bei jenen UnternehmerInnen, die seit weniger als einem Jahr selbstständig sind, bei 37%. Bei jenen, die bereits mehr als 10 Jahre als Selbstständige tätig sind, liegt der Anteil „nur noch“ bei 15%. Dementsprechend liegt der Anteil der jungen EPU (weniger als 1 Jahr), die mehr als 40 Stunden arbeiten, bei 42% – bei jenen mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der Selbstständigkeit sind es 64%.

In der Sparte Tourismus und Freizeitwirtschaft arbeiten fast drei Viertel (74%) der EPU mehr als 40 Stunden in der Woche, insbesondere in der Hotellerie und Gastronomie (80%). Dies ist auch bei der Mehrheit der EPU der Sparten Transport und Verkehr (70%) sowie der Industrie (66%) der Fall. Im Handel sind es 57% der EPU, wobei der Anteil bei den Branchen Handel mit Waren des mittelfristigen Bedarfs (71%) bzw. des langfristigen Bedarfs (62%) besonders hoch ist.

Mehr als drei Viertel (76%) der Ein-Personen-UnternehmerInnen, die weniger als 30 Stunden wöchentlich arbeiten, gaben an, neben ihrer selbstständigen Tätigkeit noch einer anderen Tätigkeit nachzugehen. Rund die Hälfte (51%) dieser EPU geht neben der aktuellen Selbstständigkeit einer unselbstständigen Tätigkeit nach, wobei dies in einem hohen Maße die männlichen EPU (72%) betrifft.

Mehr als die Hälfte (54%) der Ein-Personen-UnternehmerInnen übt ihre selbstständige Tätigkeit vorwiegend am eigenen Wohnsitz aus. Fast ein Drittel (32%) der EPU weist einen eigenen Unternehmensstandort auf und weitere 11% führen ihre Tätigkeit in erster Linie direkt beim Kunden aus. 1% der Befragten teilt sich einen gemeinsamen Unternehmensstandort mit anderen Selbstständigen.

29% aller EPU geben an, dass ihr Einkommen in den letzten drei Jahren (stark) gestiegen ist. Der größte Teil der EPU (43%) verzeichnete ein konstantes Einkommen.

Die Entwicklung des Einkommens der EPU verläuft je nach Sparte unterschiedlich. Während in der Sparte Information und Consulting mehr als 41% der EPU eine Einkommenssteigerung verzeichnen konnten, sind es in den Sparten Transport und Verkehr sowie Tourismus und Freizeitwirtschaft 19% bzw. 13% der EPU.

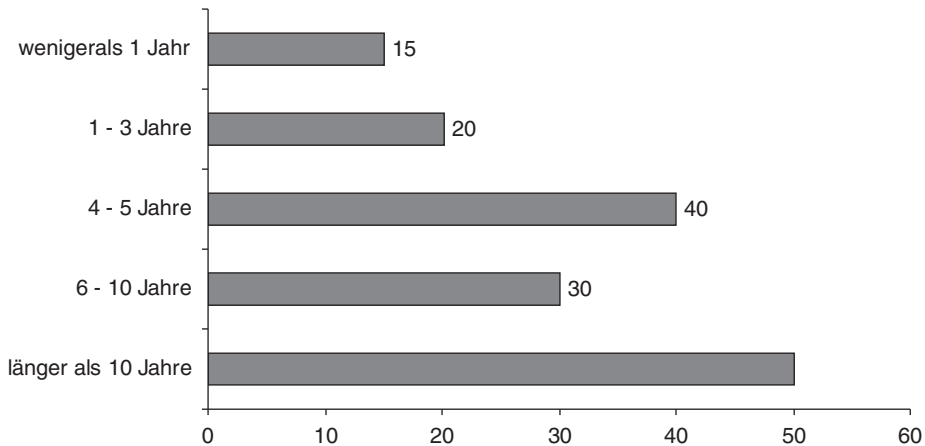
31% der EPU sind mit dem Einkommen aus ihrer selbstständigen Tätigkeit im Jahr 2006 (sehr) zufrieden, was auch anderen Untersuchungen zu EPU entspricht.⁸ Ein Drittel (33%) der EPU ist mit dem Einkommen des Jahres 2006 nur wenig bzw. nicht zufrieden, wobei rd. 23% davon Einkommenseinbußen in den letzten drei Jahren verzeichneten.

Im Durchschnitt haben die EPU 40 Stammkunden, mit denen sie laufend/mehrmals jährlich Geschäfte abschließen. Die Hälfte der EPU hat zwischen 10 und 100 Kunden, wobei dies überdurchschnittlich häufig in den Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft (64%), Gewerbe und Handwerk (60%) sowie im Bereich Handel (55%) der Fall ist. In den Sparten Industrie (63%), Information und Consulting sowie Transport und Verkehr (41%) hat der größte Teil der EPU weniger als 10 Kunden. Insgesamt gaben 3% der EPU an, nur einen einzigen Kunden zu haben. Es zeigt sich somit eine gewisse Marktorientierung der EPU. Dennoch erzielen die Betriebe mit den 2 bis 3 wichtigsten Kunden durchschnittlich 50% ihrer Einkünfte. Daraus lässt sich eine relativ große Bedeutung dieser Schlüsselskunden für den Unternehmenserfolg ableiten.

Mit steigender Dauer der Selbstständigkeit nimmt die durchschnittliche Anzahl an Stammkunden zu. Während die EPU, die seit weniger als 1 Jahr selbstständig tätig sind, im Durchschnitt 15 regelmäßige Kunden haben, verfügen jene, die bereits länger als 10 Jahre tätig sind, über einen Stammkundenstock von rd. 50 Kunden. Die niedrigere durchschnittliche Kundenzahl der 6- bis 10-jährigen EPU lässt sich einerseits durch die in

dieser Unternehmenslebenszyklusphase vielfach stattfindende Adaptierung des Leistungsportfolios und andererseits durch eine Bereinigung des Kundenstocks erklären.

Abbildung 8: Durchschnittliche Anzahl an regelmäßigen Kunden der EPU nach Dauer der Selbstständigkeit (in %) 2007



Anmerkung: Beim als Durchschnitt angeführten Wert handelt es sich um den Median.

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, OGM.

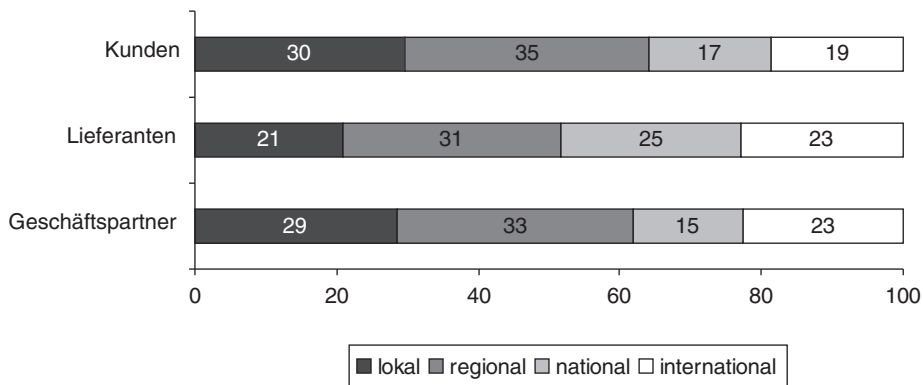
38% der EPU haben zwischen 4 und 10 Lieferanten, der Median liegt bei 4 Lieferanten pro Unternehmen. In den Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft sowie in der Industrie ist dieser Anteil überdurchschnittlich hoch (58% bzw. 53%). 16% der Ein-Personen-Unternehmen gaben an, keine Lieferanten zu haben. Überdurchschnittlich oft ist dies naturgemäß in den Sparten Information und Consulting (38%) sowie Transport und Verkehr (34%) der Fall. Einzig im Handel (21%) haben die EPU überdurchschnittlich oft mehr als 10 Lieferanten. Von den 2 bis 3 wichtigsten Lieferanten beziehen die EPU durchschnittlich 50% ihrer Vorleistungen.

42% der Ein-Personen-Unternehmen haben keine Geschäftspartner (gemeinsame Auftragsabwicklung). Insbesondere trifft dies auf die Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft (74%) sowie Transport und Verkehr (67%) zu. Das durchschnittliche EPU hat einen Geschäftspartner. Rund 29% der EPU arbeiten mit 1 bis 3 Geschäftspartnern laufend bis mehrmals im Jahr zusammen. Über ein Viertel der EPU – und mehr als ein Drittel der EPU in der Sparte Information und Consulting – kooperiert zwecks gemeinsamer Auftragsabwicklung bzw. Vermittlung von Geschäftskontakten regelmäßig mit mehr als 4 Geschäftspartnern.

Werden die Kunden-, Lieferanten- und Geschäftspartnerstruktur der EPU nach Einzugsgebiet und Standort analysiert, zeigt sich, dass die EPU

insbesondere am lokalen und regionalen Markt agieren. Dies trifft vor allem auf die EPU der Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft, Transport und Verkehr sowie den Handel zu. Immerhin rd. ein Fünftel der EPU hat zudem internationale Kunden und ein Viertel (23%) ebenso internationale Lieferanten und Geschäftspartner, wobei die EPU der Sparte Information und Consulting und der Industrie überdurchschnittlich oft am internationalen Markt agieren.

Abbildung 9: Geschäftsumfeld der EPU nach Regionalität (in %) 2007



Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen.

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, OGM.

Die überwiegende Mehrheit (64%) der EPU nennt als Hauptgrund, aktuell keine dauerhaft angestellten MitarbeiterInnen zu beschäftigen, dass ihr Arbeitsausmaß auch gut alleine zu bewältigen ist. Dieser Grund ist für die EPU der Sparte Information und Consulting (76%) und in der Industrie (79%), sowie für die EPU, die in der Stadt arbeiten (65%), überdurchschnittlich wichtig.

39% der EPU schätzen ihre Flexibilität und arbeiten lieber alleine. Für ein Viertel (26%) der EPU besteht kein Personalbedarf, da ihr Unternehmen stark auf ihre persönlichen Kompetenzen ausgerichtet ist und die Produkte/Dienstleistungen nur durch sie selbst angeboten werden können.

Mehr als ein Viertel (27%) der EPU kann zudem schwer abschätzen, ob ihre Auftragslage es nachhaltig ermöglicht, dauerhaft MitarbeiterInnen auszulasten. Um kurzfristige Spitzenzeiten zu bewältigen, bevorzugen diese EPU andere Alternativen, wie die Einstellung freier DienstnehmerInnen, die Auslagerung von Teilen des Auftrages, oder die Familie und Freunde um Hilfe zu bitten. Zu diesen Alternativen greifen die EPU der Sparten Tourismus und Freizeitwirtschaft (34%) sowie Information und Consulting (31%) überdurchschnittlich oft.

Ein Fünftel (21%) der EPU hätte zwar Personalbedarf, jedoch haben die verfügbaren Arbeitskräfte nach Ermessen der UnternehmerInnen zu hohe Gehaltsvorstellungen. Für 14% der EPU wären die Änderungen, die mit der Einstellung eines/r MitarbeiterIn verbunden sind, wie z. B. das Einrichten eines Arbeitsplatzes, das Bekanntmachen mit Kunden und Geschäftspartnern etc. ebenfalls zu umständlich. 12% der EPU, die grundsätzlich einen Bedarf hätten, stellen keine MitarbeiterInnen ein, weil deren Einarbeitungszeit zu lange dauern würde und zu teuer wäre. 5% haben keine Zeit, MitarbeiterInnen zu suchen und Bewerbungsgespräche zu führen.

Wie auch für die europäischen EPU (11%)⁹ sind für jeweils 10% der EPU die administrativen Belastungen und/oder zu beachtenden Rechtsvorschriften bei der Anmeldung neuer MitarbeiterInnen (Behördenwege, Formulare etc.) und während der Beschäftigung (z. B. Abfuhr von Sozialversicherung und Steuern, Arbeitsrecht) ausschlaggebend dafür, aktuell keine Arbeitskräfte zu beschäftigen. Diese Gründe werden überdurchschnittlich oft von EPU der Sparten Gewerbe und Handwerk sowie Tourismus und Freizeitwirtschaft als (sehr) wichtig erachtet. Für weitere 9% der EPU sind die administrativen Belastungen und/oder zu beachtenden Rechtsvorschriften in Zusammenhang mit der Freisetzung der MitarbeiterInnen zu hoch.

61% der EPU wollen auch mittelfristig (in den nächsten 3 bis 5 Jahren) keine fest angestellten MitarbeiterInnen beschäftigen. Die überwiegende Mehrheit dieser EPU (88%) will unabhängig und flexibel bleiben. Für die restlichen 12% ist der zu erwartende Verwaltungsaufwand dafür ausschlaggebend, in Zukunft keine MitarbeiterInnen fest anzustellen.

39% der EPU planen jedoch mittelfristig MitarbeiterInnen einzustellen, insbesondere in der Sparte Information und Consulting (47%). Eine unabdingbare Voraussetzung für die Aufnahme von Arbeitskräften ist für 44% dieser EPU, dass sie jemanden nachhaltig auslasten bzw. finanzieren können. Mehr als die Hälfte (56%) will sicher jemanden anstellen, 32% mindestens eine Teilzeitkraft und 24% mindestens eine Vollzeitkraft.

5. Herausforderungen für die heimischen EPU

Die Herausforderungen, vor denen die EPU in naher Zukunft stehen werden, sind vielfältig. Dies bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass alle EPU sich mit Problembereichen konfrontiert fühlen: Rd. 17% der EPU sehen keine wesentlichen Probleme in naher Zukunft auf sie zukommen (bzw. haben diese Frage nicht beantwortet).

Ein wesentlicher Problembereich, der allerdings von einem großen Anteil der EPU erwähnt wurde, ist struktureller Natur. 29% der EPU sehen die steigende Konkurrenz am Markt als eine zukünftige Barriere ihrer Geschäftstätigkeit.

Ebenso befürchtet ein Teil der EPU, durch rechtliche Rahmenbedingungen (11%) sowie bürokratische und administrative Belastungen (9%) in ihrer zukünftigen Geschäftstätigkeit beeinträchtigt zu werden.

Insbesondere die weiblichen EPU (14% vs. 9% der Männer) sehen eine mangelnde Unterstützung durch Familie und Freunde als besondere Barriere, und auch gesundheitliche Probleme werden von mehr als einem Zehntel der EPU befürchtet.

Probleme finanzieller Natur (mangelnde Kapitalausstattung und Finanzierungsmöglichkeiten) sowie eine mangelnde öffentliche Unterstützung sind ebenfalls für einen Teil (jeweils 5%) der EPU relevant. Der Bereich der Aus- und Weiterbildung (Verfügbarkeit/Kosten/Dauer von Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten) wird unter den EPU als eher problemlos eingestuft.

6. Abschließende Betrachtungen

Ein-Personen-Unternehmen (EPU) stellen die Mehrheit der Betriebe der heimischen Wirtschaft dar und dürften auf Grund der anhaltenden wirtschaftlichen, strukturellen und (sozio-)demografischen Entwicklungen auch in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen. Dementsprechend ist auch ihr makroökonomischer Beitrag bzw. ihr Potenzial nicht zu vernachlässigen. Dies gilt umso mehr, als es sich bei den EPU größtenteils um Selbstständige handelt, die aus Motiven der Selbstverwirklichung gegründet haben und nachhaltige Geschäftsmodelle verfolgen.

Obwohl EPU in allen Wirtschaftsbereichen zu finden sind, lässt sich eine gewisse Konzentration auf ausgewählte Bereiche beobachten. Insbesondere im Bereich Information und Consulting bzw. Wirtschaftsdienstleistungen sind EPU dominant und von einer dynamischen Entwicklung gekennzeichnet, die sich auch in der künftigen Personalplanung widerspiegelt.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass davon auszugehen ist, dass EPU in steigendem Ausmaß die Wirtschaftsstruktur in Österreich prägen werden. Vor diesem Hintergrund sind eine verstärkte Beschäftigung mit dieser heterogenen Unternehmensgruppe, Verständnis für deren spezifischen Herausforderungen und die Entwicklung von maßgeschneiderten, zielgruppenadäquaten Maßnahmen ein Gebot der Stunde.

Anmerkungen

- ¹ Siehe http://www.bmwfj.gv.at/cgi-bin/MsmGo.exe?grab_id=0&page_id=12255&query=epu&hiword=epu%20.
- ² Gewinnermittler gem. § 4 Abs. 3 EstG.
- ³ Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2003) 1422) (2003/361/EG).
- ⁴ Siehe Artikel 5 der o. a. Empfehlung.
- ⁵ Diese Branche weist mehr als die Hälfte aller EPU innerhalb der Industrie auf, gefolgt von der Holzindustrie. Die weiteren Industriebranchen sind von einer deutlich geringeren Anzahl an EPU gekennzeichnet. Generell ist darauf hinzuweisen, dass EPU in der Industrie nicht mit dem „klassischen Industriebetrieb“ (große, automationsgestützte Produktionsanlagen) verglichen werden können.
- ⁶ Schubert, Keck (2006); Beyer et al. (2005).
- ⁷ Wanzenböck (1998); Schwarz, Grieshuber (2003); Fink et al. (2005).
- ⁸ Beyer et al. (2005); Naumann (2006).
- ⁹ European Commission (2004).

Literatur

- Beyer, N.; Hämmerle, W.; Garbislander, S., Ein-Personen-Unternehmen in Tirol. Situation und Zukunftsperspektiven (=Tiroler Regionalpolitische Studien Nr. 27, Innsbruck 2005).
- European Commission, Hiring and employment procedures for one-person-enterprises (Brüssel 2004).
- Fink, M.; Riesenfelder, A.; Talos, E.; Wetzel, P., Neue Selbstständige in Österreich (Wien 2005).
- Naumann, H., Ein-Personen-Unternehmen in Wien (=Präsentationsunterlagen der Veranstaltung „Neue Beschäftigungsformen – Chancen und Risiken eines flexibilisierten Arbeitsmarktes“, 28. April 2006, Tech Gate Vienna, Wien 2006).
- Schubert, M.; Keck, W., Österreichischer Bericht über die Befragung von Ein-Personen-Unternehmen, Version 2.0 (=Zwischenbericht im Rahmen des EU-Projekts „Self-Employment – Begleitung und Beratung für Ein-Personen-Unternehmen, Wien 2006).
- Schwarz, J.; Grieshuber, E., Vom Gründungs- zum Jungunternehmen. Eine explorative Analyse (Wien 2003).
- Wanzenböck, H., Das österreichische Gründungsgeschehen. Eine Untersuchung der Struktur und des Beschäftigungseffektes der Unternehmensgründung des Jahres 1997 (Wien 1998).

Zusammenfassung

Die ökonomischen, demografischen und soziodemografischen Entwicklungen der letzten Dekade führten und führen zu Veränderungen in der Arbeitswelt und den Erwerbsformen, u. a. auch zu einem Trend zu Ein-Personen-Unternehmen (EPU). EPU sind selbstständige Wirtschaftstreibende auf Voll- oder Teilzeitbasis, die ihre dauerhaft auf den Markt ausgerichtete Tätigkeit ohne MitunternehmerInnen und MitarbeiterInnen ausüben. In der Gewerblichen Wirtschaft ist etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen den EPU zuzurechnen (Tendenz steigend), wobei der Anteil insbesondere in den Sparten Information und Consulting sowie Handel überdurchschnittlich hoch ist.

Innerhalb der Gruppe der EPU zeigt sich eine große Heterogenität, z. B. hinsichtlich der Charakteristika der Unternehmerin oder des Unternehmers, der Art der wirtschaftlichen Tätigkeit, der Marktorientierung, des Arbeitsausmaßes oder der Ertragskraft. Von einem „typischen EPU“ kann somit nicht gesprochen werden.

Als größte Herausforderung der Zukunft sehen die österreichischen EPU in erster Linie die Bewältigung von Themen struktureller Natur (Konkurrenzsituation). Da davon auszugehen ist, dass Ein-Personen-Unternehmen in steigendem Ausmaß die Wirtschaftsstruktur in Österreich prägen werden, sind eine verstärkte Beschäftigung mit dieser Unternehmensgruppe, Verständnis für deren spezifischen Herausforderungen und die Entwicklung von maßgeschneiderten, zielgruppenadäquaten Maßnahmen ein Gebot der Stunde.



ISBN 978-3-8360-6704-1 228 S. 19,90 Euro

Erhältlich im guten Buchhandel und direkt über:
www.edition-sigma.de

Christoph Hermann, Roland Atzmüller (Hg.)
Die Dynamik des „österreichischen Modells“
 Brüche und Kontinuitäten im Beschäftigungs- und Sozialsystem

Dieses Buch arbeitet die Brüche und Kontinuitäten im österreichischen Beschäftigungs- und Sozialsystem seit den 1970er Jahren heraus. Es bietet nicht nur eine Analyse zentraler Aspekte des österreichischen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells, sondern zeigt auch, dass in den letzten drei Dekaden unter der Oberfläche zum Teil dramatische Veränderungen stattgefunden haben: Von der weit reichenden Privatisierung staatlicher Betriebe über die Internationalisierung und die verstärkte Hinwendung zur aktionärsorientierten Unternehmensführung bis zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes und der Reform des Wohlfahrtsstaates. Auf der anderen Seite gibt es auch bemerkenswerte Kontinuitäten wie ein stabiles Kollektivvertragssystem, die Benachteiligung von Frauen und die großen Unterschiede zwischen den Branchen bei Löhnen und Beschäftigungsbedingungen. Mit seinen Analysen verschiedener Facetten des „österreichischen Modells“ liefert das Buch auch einen Beitrag zu einer kritischen Reflexion der Theorien zu Kapitalismus- und Wohlfahrtsstaatsmodellen. — FORBA-Forschung, Bd. 4

Neu bei edition sigma

Die Liberalisierung des österreichischen Postmarktes, neue Unternehmensstrategien und die Folgen für Beschäftigung und Arbeitsbedingungen¹

Christoph Hermann

1. Einleitung

Seit zehn Jahren wird in Österreich und Europa schrittweise der Postmarkt liberalisiert. Bis spätestens 2011 sollen auch noch die letzten Barrieren fallen und der gesamte österreichische Postmarkt für alle Postdienstleister offen sein. Liberalisierungsbefürworter gehen davon aus, dass die Konkurrenz zwischen verschiedenen Anbietern automatisch die Effizienz und die Qualität der angebotenen Dienstleistungen steigert. Dieser Beitrag stellt eine solche Schlussfolgerung in Frage. Vielmehr zeigt sich, dass Unternehmen auf liberalisierten Postmärkten unterschiedliche Strategien verfolgen, mit unterschiedlichen Auswirkungen auf Produktivität, Qualität und vor allem auf die Beschäftigungsverhältnisse und Arbeitsbedingungen der Beschäftigten. Während die ehemaligen Monopolisten in die Automatisierung ihres Verteilerapparates investieren und Arbeit intensivieren, konkurrieren die Mitbewerber vor allem durch die Beschäftigung von billigen Arbeitskräften, viele davon Selbstständige, die nach Stücklöhnen bezahlt werden.

Der Artikel startet mit einer Zusammenfassung der wichtigsten Liberalisierungsschritte. In den folgenden Abschnitten beschreiben wir dann die Vorbereitung des ehemaligen Monopolisten auf den Wettbewerb (inklusive der Reorganisation des Verteiler- und Filialnetzes) und die Herausforderung der Marktmacht durch einen neuen Mitbewerber. Der nächste Abschnitt behandelt dann die Auswirkungen auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen und vergleicht dabei die Situation beim ehemaligen Monopolisten mit jener bei den neuen Mitbewerbern. In einem weiteren Abschnitt werden die Herausforderungen für die Gewerkschaften und für die Kollektivvertragslandschaft diskutiert, bevor in einem letzten Abschnitt einige Schlussfolgerungen gezogen werden.

2. Die Liberalisierung des österreichischen Postmarktes

Die Liberalisierung des österreichischen Postmarktes ist das Resultat der Liberalisierung der Postdienstleistungen auf europäischer Ebene. Österreich erfüllte die Anforderungen der europäischen Postrichtlinien und setzte die Vorgaben in der Regel zum letztmöglichen Zeitpunkt um. Den Vorgaben entsprechend wurde der Postmarkt schrittweise für den Wettbewerb geöffnet. Die erste Postrichtlinie aus dem Jahr 1996 wurde im Postgesetz 1997 umgesetzt. Demnach wurden ab 1998 Sendungen mit einem Gewicht von 350 Gramm und darüber, oder die mehr als fünfmal den Standardtarif kosteten, vom Postmonopol ausgenommen. Andererseits wurde die gleichzeitig aus der Staatsverwaltung ausgegliederte Post- und Telekom AG zum Universaldienstleister erklärt, und es wurden bestimmte Kriterien festgeschrieben, durch die eine Grundversorgung sichergestellt werden sollte. In der Folge wurde das Postgesetz mehrfach novelliert (2000, 2003, 2006). Seit 2006 beschränkt sich der reservierte Bereich auf Sendungen unter 50 Gramm. Damit sind etwa zwei Drittel des Postmarktes offen für den Wettbewerb.² Nachdem sich in Brüssel die Gegner einer für 2009 geplanten völligen Liberalisierung durchgesetzt haben, hat Österreich jetzt bis 2011 Zeit, um die letzten Zutrittsbarrieren aufzuheben. Seit 2008 hat das Land eine eigene, in der Rundfunk- und Telekom Regulierungs-GmbH angesiedelte Postregulierungsbehörde. Im Hinblick auf die vollständige Liberalisierung steht in naher Zukunft eine weitere Novellierung des Postgesetzes und eventuell eine Neuordnung des Postmarktes an. Im Vergleich mit anderen Ländern sticht Österreich bisher durch wenige und relativ schwache Vorgaben heraus – und zwar sowohl im Hinblick auf Teile des Universaldienstes (bspw. die Dichte an Postämtern) als auch in Bezug auf verbindliche Auflagen für Mitbewerber.³

Während die Österreichische Post AG im Bereich der Paket- und Expresszustellung mit starker Konkurrenz zu kämpfen hat, genießt sie im Bereich der Briefsendungen nach wie vor eine weitreichende Marktdominanz.⁴ Schätzungen zu Folge stellen alternative Anbieter weniger als 1% aller adressierten Briefe in Österreich zu. Konkurrenz gibt es allerdings bei der Zustellung von Werbemitteln und Zeitungen, und zumindest zwei alternative Anbieter stehen in den Startlöchern, um ab 2011 in die Briefzustellung einzusteigen. Neben einem Konkurrenten, der zum Teil der niederländischen Post gehört, zählt dazu auch die zugekaufte Post-Tochter Feibra, die nach den Plänen der Postgeschäftsführung ab 2011 auch adressierte Post zustellen soll.⁵

3. Die Vorbereitung auf den Wettbewerb

Noch vor der Liberalisierung des Postmarktes wurde 1996 die damalige Post- und Telegraphenverwaltung aus der staatlichen Verwaltung ausgegliedert und in eine Aktiengesellschaft überführt. Anfänglich blieben die verschiedenen Unternehmensbereiche noch unter dem Dach der Post und Telekom AG. Ab 1999 wurden aber immer mehr Bereiche abgespalten: zuerst die Telekom, dann der Postbus und schließlich die Postsparkasse. Seit 2002 umfasst die österreichische Post AG im Wesentlichen die Tätigkeiten der früheren gelben Post.⁶ In den ersten Jahren versuchte das ausgegliederte Unternehmen vor allem, gegen die Liberalisierung zu lobbyieren.⁷ Gleichzeitig wurde ein erstes Kostensenkungsprogramm eingeleitet. Dies konzentrierte sich einerseits auf die Reduktion von Beschäftigung durch Frühpensionierungsprogramme und Sonderzahlungen für ein freiwilliges Ausscheiden aus dem Unternehmen. Andererseits wurde ein Rationalisierungsprogramm gestartet, dessen Herzstück die Errichtung vollautomatisierter Sortierzentren war.⁸ Ab dem Jahr 2000 gewann der Reformkurs deutlich an Geschwindigkeit. Nach der Darstellung eines ehemaligen Managers erkannte die Unternehmensführung zu diesem Zeitpunkt, dass die Liberalisierung nicht aufgehalten werden konnte und dass sich das Unternehmen neu auf den Markt ausrichten musste, um nach dem Ende des Postmonopols überleben zu können.⁹ Nach Darstellung eines anderen Ex-Managers kam der Reformdruck nicht so sehr von der zukünftigen Konkurrenz als von der Regierung, die nicht länger für die Verluste des Unternehmens gerade stehen wollte.¹⁰ Der Betriebsrat wiederum betont, dass die Liberalisierung vom Unternehmen gegenüber der Belegschaft vor allem als Drohpotenzial eingesetzt wurde.¹¹

Das Resultat war eine weitreichende Strukturreform mit dem Ziel, die Kosten zu senken. Die Reform bestand aus mehreren Teilen: Erstens wurde eine Organisationsreform eingeleitet, an deren Ende das Unternehmen in drei Geschäftsfelder gegliedert wurde: Dies waren die Bereiche Brief, Paket & Logistik und Filialnetz. Der Bereich Brief (inklusive des reservierten Bereiches) ist für rund 60% des Umsatzes verantwortlich, Paket & Logistik für etwas mehr als 30% und das Filialnetz für knapp 10%. Eine Folge dieser Umstellung war, dass die Brief- von der Paketzustellung getrennt wurde und in vielen Fällen auch die räumliche Einheit mit dem Schalterdienst im Postamt aufgelöst wurde. Zweitens kam es zu einer drastischen Verkleinerung des Filialnetzes und zu einer weitreichenden Konzentration des Verteilernetzes (dazu ausführlichere Informationen weiter unten).

Daneben setzte das Unternehmen aber auch andere Schritte, um seine Marktführerschaft zu verteidigen. Dazu zählte insbesondere die Übernahme des größten Konkurrenten im Bereich der Werbemittelzustellung. 2001 übernahm die Post 74,9% der Feibra, seit 2005 ist der Werbemittelver-

teiler eine hundertprozentige Tochter der Post. Wie ein früherer Manager betonte, gelang der Post damit ein „Geniestreich“.¹² Wie weiter unten ausgeführt, ist das Management mit dem Erwerb der Feibra in der Lage, die Billigkonkurrenz auf Distanz zu halten, während sie gleichzeitig auf die Postbeschäftigten Druck ausüben kann.

Mit der Übernahme der Feibra sind die Wachstumsmöglichkeiten auf dem Postmarkt aber praktisch ausgeschöpft. Die Post erhofft sich zwar noch Zuwächse im Bereich der Expressdienste, nach 2011 ist aber zu erwarten, dass sie bei der Briefzustellung Einbußen erleiden wird. Um trotzdem weiter wachsen zu können und zumindest einen Teil der beträchtlichen Gewinne weiter zu investieren, hat sich die Post einerseits in anderen Branchen und andererseits im Ausland engagiert. Zu den inländischen Akquisitionen gehört der Kauf von Logistikunternehmen und einer lokalen Gratiszeitung in Wien. Zuletzt war auch die Beteiligung an einem Zeitungsvertrieb im Gespräch.¹³ Das Auslandsengagement hat vor allem nach dem Börsengang 2006 rapide zugenommen. Wurden im Jahr 2006 noch weniger als 3% des Konzernumsatzes im Ausland erwirtschaftet, waren es 2007 bereits 27%; im Paketgeschäft sogar mehr als 70%.¹⁴

Der Übergang zur Diversifizierung konnte nicht nur bei den Akquisitionen beobachtet werden. Auch das Produktangebot wurde ausgeweitet, und die Kundenbetreuung wurde stärker auf verschiedene Kundengruppen ausgerichtet. Im ersteren Fall wurde das Produktangebot in den Filialen ausgeweitet.¹⁵ Neuerdings setzt das Management in diesem Bereich auch wieder verstärkt auf Finanzdienstleistungen, nachdem die Postsparkasse 2002 verkauft worden war.¹⁶ Im zweiten Fall wurden eigene Betreuungsstrukturen für Großkunden eingerichtet (so genannte *Key-Account-Management*-Strukturen). Die Großkunden der Post – dazu zählen u. a. der Versandhandel, Finanzdienstleister, Mobiltelefonbetreiber, aber auch Behörden – sind für den Löwenanteil des Umsatzes verantwortlich. Die Privatkunden machen dagegen kaum mehr als 5% des Gesamtumsatzes aus.¹⁷ Wie es ein früherer Postmanager ausdrückte: „Der Privatkunde... ganz ehrlich, spielt keine Rolle mehr bei der Post ... der Private spielt politisch eine Rolle ... und wird ... herbeigelobt und diskutiert von den Politikern, aber de facto bringt er die Menge nicht“.¹⁸ Im Bereich der Paketdienste wird mit Großkunden bereits individuell über Tarife verhandelt. Während Großkunden über Tarife verhandeln, hat die Post 2003 die Standardtarife kräftig erhöht.¹⁹

Neben den Kosteneinsparungen trug die Tarifierhöhung nicht unwesentlich zu den steigenden Gewinnen der Post bei.²⁰ Dies wiederum war die Voraussetzung für den 2006 erfolgten Börsengang und den erfolgreichen Verkauf von 49% der Unternehmensanteile an private Investoren (ein Teil wurde unter bevorzugten Konditionen an die Mitarbeiter ausgegeben). Der Teilprivatisierung vorausgegangen waren Diskussionen über den Zu-

sammenschluss mit einem strategischen Partner (im Gespräch waren die deutsche und die Schweizer Post). Diesbezügliche Pläne sickerten aber an die Öffentlichkeit durch und konnten in der Folge nicht mehr umgesetzt werden.²¹ Die Entscheidung zum Börsegang erfolgte schließlich sehr kurzfristig und war intern umstritten.²²

3.1 Die Reorganisation des Verteiler- und Filialnetzes

Wie oben ausgeführt, hat die Post massiv in die Modernisierung des Verteilernetzes (d. h. in die Abholung, Sortierung und Zustellung der Post) investiert. Zwischen 1999 und 2005, also vor der Teilprivatisierung, wurden mehr als 300 Millionen Euro für die Logistik und die Modernisierung der Verteilerzentren ausgegeben.²³ Ab 2002 erfolgte die Modernisierung vor allem unter dem Druck der Umsetzung der E+1-Zustellung, wonach 95% der aufgegebenen Sendungen bereits am nächsten Tag zugestellt werden müssen.²⁴ Neben der technischen Aufrüstung kam es auch zu einer weitreichenden Konzentration im Verteilernetz und einer drastischen Ausdünnung des Filialnetzes. Vor dem Start des Restrukturierungsprozesses gab es 39 Verteilerzentren in Österreich. Heute gibt es noch sechs, und alle sind hochgradig automatisiert.²⁵ Ein ähnlicher Prozess fand im Bereich des Zustellnetzes statt: Dort gab es im Jahr 2001 noch 1.880 Standorte, heute sind es im gesamten Bundesgebiet nur noch 320.²⁶ Möglich wurde diese Konzentration nicht zuletzt durch eine Umstellung bei den Transportmitteln: Statt mit dem Zug wird die Post heute ausschließlich mit Lkws transportiert.²⁷

Nach Darstellung des Managements erlaubt die Konzentration im Zustellbereich einen effizienteren Einsatz des Personals.²⁸ Die Reduktion der Zustellbasen wurde durch eine Ausweitung der Rayone ergänzt.²⁹ Laut dem Geschäftsbericht 2003 ist es der Post durch die Einführung größerer Zustellteams und der gleichzeitigen Reduzierung des Personalstandes gelungen, massiv Kosten einzusparen und die Produktivität der Zustellung zu steigern.³⁰ Wie weiter unten beschrieben, basierte die Steigerung der Produktivität aber auch auf einer beträchtlichen Intensivierung der Arbeit. Dieser Prozess ist keineswegs abgeschlossen. Zustellbasen werden laufend Kapazitätsprüfungen unterworfen. Dabei werden den verschiedenen Arbeitsschritten bestimmte Zeitwerte zugewiesen und auf Basis des durchschnittlichen Postaufkommens der notwendige Personalstand berechnet.³¹ Mit wenigen Ausnahmen enden die intern als Systemisierungen bezeichneten Untersuchungen mit der Aufforderung zu Personaleinsparungen. Ein Interviewpartner schildert den Vorgang wie folgt: „Wie zum Beispiel die Mobilkom aus dem 2. Bezirk weggezogen ist, sind sie sofort gekommen und haben gesagt, ihr habt so und so viele Sendungseinheiten nicht mehr. Das ist ein halber Mann ... Dann sitzen sie mit dem Notebook

da und rechnen uns das vor.“³²

Neben der Konzentration im Sortier- und Zustellbereich kam es zu einer drastischen Verkleinerung des Filialnetzes. Zwischen 2002 und 2007 wurden in zwei Phasen (2002/3 und 2004/5) 951 Postfilialen (die früheren Postämter) geschlossen.³³ Heute existieren 1.334 Filialen und damit nur noch 57% des Netzes von 1998. Gleichzeitig wurde auch das Netz an Postbriefkästen verkleinert. Allein zwischen 2004 und 2006 wurden 2800 Briefkästen abmontiert.³⁴ Zum Teil wurde in den betroffenen Gemeinden eine Ersatzlösung gefunden, indem lokale Postpartner ein Teil der Dienstleistungen von Postfilialen anbieten.³⁵ Die Postpartner stellen damit eine Form von Auslagerungen dar. Ein anderer Bereich, in dem Tätigkeiten ausgelagert wurden, ist der Transport. Hier wird seit der Umstellung auf Lkw-Transport ein Teil der Fuhren an private Spediteure vergeben.³⁶ Auch bei der Zustellung gibt es vereinzelt selbstständige Zusteller. Die ersten Versuche dieser Art gab es bei der Paketzustellung. Im Mai kamen Pläne des Postmanagements an die Öffentlichkeit, wonach bis zu zehn Prozent der Zustellbezirke an Tochterunternehmen oder andere Subunternehmen ausgelagert werden sollen. Die dort beschäftigten Zusteller sollen zwar Postuniformen tragen, aber nach dem ‚billigeren‘ Kollektivvertrag der Güterbeförderung bezahlt werden.³⁷

4. Die Herausforderung der Marktmacht

Während die Post als ehemaliger Monopolist in neue und arbeitssparende Technologien investiert hat, verfolgen die neuen Mitbewerber auf liberalisierten Briefmärkten typischerweise eine technisch weniger versierte und auf niedrigen und flexiblen Arbeitskosten basierende Geschäftsstrategie. Im Falle eines Mitkonkurrenten der österreichischen Post basiert das Geschäftsmodell auf einer Kombination zwischen Zeitungs- und Briefzustellung. Trotz einiger Erfolge bei der Werbemittelzustellung macht die Briefzustellung bisher nur einen kleinen Teil des Gesamtumsatzes aus. Neben dem bis 2011 weiter bestehenden Monopol auf Sendungen unter 35 Gramm kämpft der Konkurrent mit dem Zugang zu den Hausbrieffachanlagen. Diese wurden vor der Liberalisierung von der Post installiert und sind so konstruiert, dass andere Postdienstleister keinen Zugang haben. Seit 2003 sind diese Brieffachanlagen laut Postgesetz durch solche Anlagen zu ersetzen, die allgemein zugänglich sind. Nach einem Entscheid des Verfassungsgerichtshofes aus dem Jahr 2006 ist allerdings unklar, wer für die Umrüstung zahlen muss. Deshalb geht die Umstellung nur sehr schleppend voran. Das Management schätzt, dass sie nur zu etwa 30% der Brieffachanlagen Zugang hat.³⁸

Angesichts der Schwierigkeiten, im Briefmarkt Fuß zu fassen, ist die Kombination mit der Zeitungszustellung umso wichtiger. Nach der Dar-

stellung des Managers ist die Zeitungszustellung das Rückgrat, das eine Mindestauslastung des Zustellnetzwerkes garantiert. Ohne die Zeitungszustellung wäre es sehr teuer und riskant, ein funktionierendes Zustellnetz aufzubauen.³⁹ In jedem Fall hat der Konkurrent aber nicht vor, ein landesweites Zustellnetz zu errichten. Das Unternehmen setzt vielmehr auf Kooperationen mit regionalen und lokalen Anbietern. Für Sendungen, die in abgelegene Gebiete zugestellt werden sollen, ist daran gedacht, den Dienst der Post in Anspruch zu nehmen, die als Universaldienstleister verpflichtet ist, auch in abgelegene Bergdörfer zuzustellen.⁴⁰ Neben dicht besiedelten Gebieten will sich das Unternehmen auf Kunden mit großen Auftragsvolumen konzentrieren. Großkunden können die vorsortierte Post direkt in das Verteilernetz des Mitbewerbers einspeisen.⁴¹ Dadurch können die Kosten für die Aufrechterhaltung eines umfassenden Netzwerkes an Postfilialen und öffentlichen Briefkästen vermieden werden. Werbemittel und unadressierte Postsendungen sind in dieser Hinsicht besonders lukrativ, weil sie überhaupt keine Vorsortierung benötigen und weil ihr Volumen in Zukunft weiter zunehmen wird, während das Volumen der adressierten Postsendungen voraussichtlich stagnieren oder sogar zurückgehen wird.

Als größten Vorteil der neuen Postdienstleister gegenüber dem ehemaligen Monopolisten sieht der Manager ihre Flexibilität.⁴² Um ihre Hightech-Infrastruktur auszulasten, benötigt die Post ein hohes Volumen an Post. Der Konkurrent kann dagegen auch kleinere Volumen profitabel zustellen. Das Unternehmen kann damit Marktnischen ausnützen und nach eigener Einschätzung besser auf individuelle Bedürfnisse der Kunden eingehen. „Der Markt ist so riesig, da gibt es da genügend Kundengruppen, die ... unterschiedliche Bedürfnisse haben, die aber bisher nicht befriedigt werden.“⁴³ Andererseits stellt aufgrund der hohen Fixkosten für die Infrastruktur auch der Wegfall von kleineren Volumen bereits eine Gefahr für den Universaldienstleister dar. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist der Universaldienst deshalb hoch problematisch. „Der Universaldienst ist nur eine Bürde. Wir müssen in allen Gebieten zustellen ... als privater Dienstleister kann man dagegen sagen, ich konzentriere mich mehr auf die Städte.“⁴⁴ Wie wir weiter unten beschreiben, basiert das Geschäftsmodell der neuen Mitbewerber am liberalisierten Briefmarkt aber nicht nur auf der Konzentration auf lukrative Marktsegmente und auf schlanke und damit flexible Infrastrukturen, sondern zu einem wesentlichen Teil auch auf dem Einsatz von billigen Arbeitskräften. Interessanterweise sind es oft die ehemaligen Monopolisten, die sich im Ausland auf lukrative Marktsegmente konzentrieren und mit billigen Arbeitskräften operieren und damit die Universaldienstleister unter Druck setzen.⁴⁵

5. Die Auswirkungen auf Beschäftigung und Arbeitsbedingungen

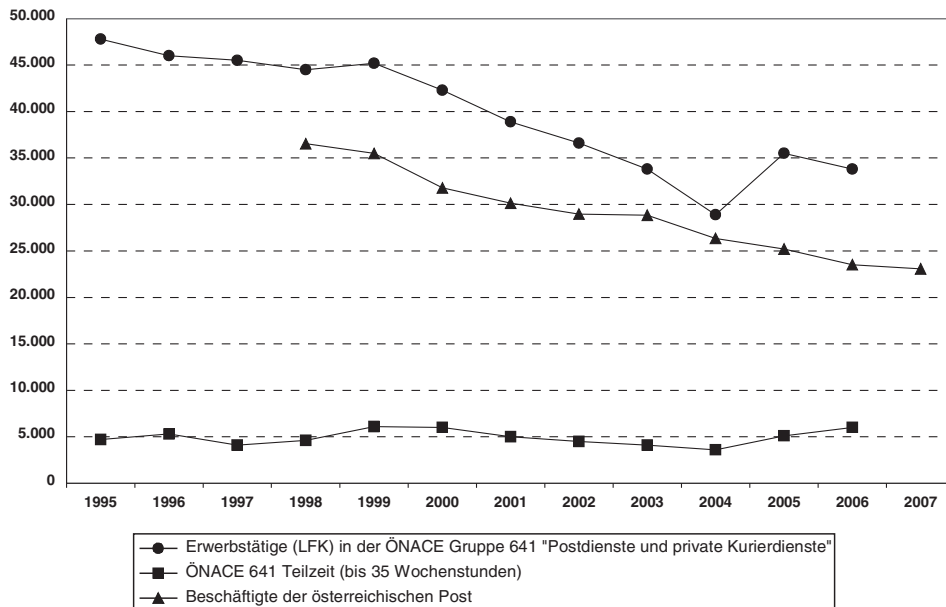
5.1 Beschäftigungsabbau

Von 1998 bis 2007 ist die Zahl der Beschäftigten bei der Post ohne die zugekauften Unternehmen um 13.467 Personen oder 37% zurückgegangen. Das entspricht einem durchschnittlichen Abgang von mehr als 1.300 Mitarbeitern pro Jahr. Nachdem Ende 2007 zwei Großkunden aus dem Versandhandel verloren wurden, hat sich die Beschäftigung im 1. Quartal 2008 noch einmal um 330 Mitarbeiter reduziert.⁴⁶ Für 2009 und die folgenden Jahre hatte das Postmanagement im Zusammenhang mit weiteren Postamtschließungen auch einen weiteren Personalabbau angekündigt, nach heftigen Protesten die Pläne aber vorerst auf Eis gelegt.⁴⁷

Der Zuwachs der Beschäftigungszahlen bei den neuen Postdienstleistern kann die Beschäftigungsverluste beim ehemaligen Postmonopolisten auch nicht annähernd kompensieren. Laut Statistik Austria ist zwischen 1998 und 2006 die Zahl der Beschäftigten im Bereich der Postdienste und privaten Kurierdienste um 24% zurückgegangen. Die Statistik zeigt auch einen kontinuierlichen Anstieg der Teilzeitbeschäftigung. Dies trifft auch auf die Post zu. Im Geschäftsbericht 2003 wird dazu vermerkt, dass Teilzeitarbeit forciert wird, um auf Mengenschwankungen flexibel reagieren zu können.⁴⁸ Seit 1998 hat sich aber auch der Frauenanteil in der Post AG um fast 10% erhöht und beträgt mittlerweile rund ein Drittel der Beschäftigten. Im Filialnetz beträgt der Frauenanteil über 50%, bei den Mitarbeitern bis 25 Jahre liegt er knapp unter 50%.⁴⁹

Wie eingangs erwähnt, rief die Unternehmensführung in der Anfangsphase 1997-1998 (damals noch als Post und Telekom AG) spezifische Programme ins Leben, um Beschäftigung abzubauen. Diese umfassten einerseits Frühpensionierungsregelungen für Beamte, andererseits zusätzliche Abgeltungen für Beschäftigte, die das Unternehmen freiwillig verließen (so genannte *golden handshakes*). Von Letzterem machten vor allem junge, dynamische Mitarbeiter Gebrauch, die an eine Karriere in der Privatwirtschaft glaubten.⁵⁰ Im Unternehmensbereich Post nahmen bis 1998 1.946 Mitarbeiter die Vorruhestandsregelung und 307 die freiwillige Abfertigung in Anspruch.⁵¹ Seither basiert der Beschäftigungsrückgang primär darauf, dass nur ein kleiner Teil der Stellen jener Mitarbeiter, die das Unternehmen verlassen, nachbesetzt werden.

Überzählige Beschäftigte, die keine Verwendung mehr finden, werden in einer eigenen Abteilung zusammengefasst. Früher hieß diese Abteilung „Jobline“, seit 2005 „Karriere- und Entwicklungscenter“. Laut Geschäftsbericht 2005 unterstützt die Post damit die „neue berufliche Entwicklung der von Restrukturierungsmaßnahmen betroffenen Mitarbeiter ... Primäre

Abbildung 1: Beschäftigung im Postsektor und bei der österreichischen Post AG

Quelle: Statistik Austria Mikrozensus Sonderauswertung für das PIQUE-Projekt. Geschäftsberichte Post und Telekom AG (1997 und 1998) und Post AG (1999-2007).

Zielsetzung stellt dabei eine ehestmögliche Reintegration in den operativen Unternehmensprozess dar.⁵² Nach Darstellung des Betriebsrates handelt es sich beim Karriere- und Entwicklungscenter in Wirklichkeit vielmehr um eine Sackgasse, aus der Mitarbeiter mit wenigen Ausnahmen nicht mehr herauskommen. „Darin hat noch keiner Karriere gemacht oder sich weiterentwickelt ... In Wahrheit ... werden den Mitarbeitern dort... die Perspektiven genommen.“⁵³ Laut einem Zeitungsbericht befinden sich an die 600 Mitarbeiter auf dem betriebsinternen Abstellgleis.⁵⁴

5.2 Arbeitsbedingungen beim ehemaligen Monopolisten

Zwar haben die Reorganisation des Unternehmens und die Investitionen in neue und arbeitssparende Technologien zweifelsohne zur Erhöhung der Produktivität beigetragen. Mindestens so wichtig für die Effizienzsteigerungen war aber eine Erhöhung des Arbeitspensums der Beschäftigten. Die auf einem Gemisch aus tayloristischer Arbeitszeitmessung und der Einführung japanischer Teamarbeit basierende Reorganisation der Rayone hat dazu geführt, dass heute ein durchschnittlicher Briefträger fast doppelt so viele Abgabestellen betreut wie noch vor zehn Jahren.⁵⁵ Während früher besonders schnelle Zusteller ihre Schicht unter Umstän-

den schon nach sechs Stunden erledigt hatten, geht heute nach Beteuerung des Betriebsrates niemand mehr vor acht Stunden nach Hause.⁵⁶ Dadurch ist es heute auch nicht mehr möglich, den Rayon eines Kollegen zu übernehmen, der ausgefallen ist. Stattdessen wird der Rayon im Team aufgeteilt.

Bei vielen Beschäftigten gibt es durchaus Verständnis dafür, dass die Effizienz erhöht wurde. Das Problem ist aber, dass dieser Prozess nicht mehr aufzuhören scheint. „Von der Bewältigung der Aufgaben war das früher so gestaltet, dass das ... innerhalb der Dienstzeit zu schaffen war. Heutzutage ist es leider so, dass du da wirklich kämpfen musst, ... dass du das innerhalb deiner Dienstzeit überhaupt zusammenbringst.“⁵⁷ Auch ein Ex-Manager attestiert, dass „in vielen Bereichen die Grenzen erreicht sind“. Viele Mitarbeiter, von denen einige ja nicht mehr zu den Jüngsten zählen, hätten ihre körperliche Leistungsfähigkeit erreicht. „Das ist schon etwas Anstrengendes...diese Packerl zu tragen: Ich habe das 2, 3 Mal mitgemacht. Am Abend war ich weg.“⁵⁸

Im Zusammenhang mit der Intensivierung der Arbeit bleibt auch immer weniger Zeit für Kundenkontakte. Wie ein Interviewpartner ausführt: „Bei uns verschwindet das immer mehr, dass wir Kundenkontakt haben, dass man noch mit Leuten irgendwie zusammenkommt, redet ... Ich stehe nur mehr bei meinem Kastl, hau meine Post rein und gehe wieder. Es wird unpersönlich. Und das senkt auch die Motivation, weil deine Arbeit dich nicht mehr befriedigt.“⁵⁹ Im Schalterbereich gibt es ähnliche Entwicklungen. Durch Umsatzvorgaben wird das Schalterpersonal dazu angehalten, die Anfragen der Kunden so schnell wie möglich abzuwickeln. Dabei leidet manchmal die Qualität der Auskunft. Durch die Umstellung auf Universalsschalter und die permanente Einsparung von Personal haben die verbleibenden Beschäftigten teilweise Probleme, die ihnen zustehenden Pausen in Anspruch zu nehmen. „Wenn der Kundenstrom abreißt, kannst du einmal einen Kaffee trinken, aber ansonsten bist ... du im Dauereinsatz bis zu deiner Pause, oder oft haben wir dann bis zum Dienstschluss keine Pause.“⁶⁰

5.3 Beschäftigungsverhältnisse bei den neuen Postdienstleistern

Trotz der Verschlechterungen bei der Post ist die Situation noch immer deutlich besser als bei den neuen Postdienstleistern. Bei den Mitbewerbern auf dem Briefmarkt sind mehr als 90% der Beschäftigten selbstständig über einen Werkvertrag beschäftigt.⁶¹ Als Selbstständige müssen sie selber für die Sozialversicherung einzahlen und kommen nicht in den Genuss von Arbeitsschutzrechten (Kollektivverträge, Arbeitsgesetze). Darüber hinaus werden die Zusteller nach Stücklöhnen bezahlt. Im Durchschnitt verdienen sie zwischen 4 und 6 Euro pro Stunde.⁶² Das ist ungefähr halb

so viel, wie ein Briefträger bei der Post verdient.⁶³

Wegen des niedrigen Lohnes werden diese Arbeiten in Wien und anderen städtischen Zentren in Ostösterreich von Grenzgängern aus der Slowakei, der Tschechischen Republik und Ungarn oder Asylwerber aus Südostasien und Afrika ausgeführt. Wegen ihres oftmals unklaren Aufenthaltsstatus – vielfach ist eine Beschwerde gegen einen abschlägigen Asylbescheid bei Gericht anhängig – ist die letztgenannte Gruppe besonders schutzlos. Diese Beschäftigten haben oft keine Versicherung und sind im Beruf das Ziel rassistischer Übergriffe, manchmal sogar hangreiflicher Art. Obwohl sie das Opfer sind, verlieren sie ihren Arbeitsplatz, wenn sie solche Probleme beim Arbeitgeber zur Sprache bringen. Von den Vorgesetzten werden sie sofort als Problemmacher abgestempelt.⁶⁴ Zum Teil sind sich die Betriebsräte dieser Probleme bewusst und versuchen zu helfen, obwohl sie keine rechtliche Grundlage haben, die Selbstständigen gegenüber dem Unternehmen zu vertreten. Neben den rechtlichen Problemen gibt es aber auch sprachliche und kulturelle Barrieren. Die Mehrheit der Zusteller spricht kein Deutsch, und viele auch nicht einmal Englisch.⁶⁵

Während die Mitbewerber auf dem Briefmarkt hauptsächlich Selbstständige einsetzen, nützen die alternativen Anbieter im Bereich der Paket- und Expresszustellung vielfach Subunternehmen. Eine Umfrage unter Betriebsräten von vier Paket- und Expresszustelldiensten ergab, dass alle mit Subunternehmen arbeiten und zwei davon die Zustellungen und Abholungen ausschließlich über Subunternehmen abwickeln.⁶⁶ Die Subunternehmer beschäftigen in der Mehrheit zwischen fünf und zehn Fahrer. Über die Beschäftigungsverhältnisse in diesem Bereich gibt es keine genauen Informationen. Im Gegensatz zu den alternativen Zustellern im Briefmarkt dürften die Zusteller in der Regel aber zumindest unselbstständig beschäftigt sein. Allerdings gibt es Grund zur Vermutung, dass arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften regelmäßig verletzt werden. Laut Betriebsrat eines Auftraggebers interessiert niemanden, wie die Subunternehmer mit ihren Fahrern umgehen, solange das Beschäftigungsverhältnis legal ist. „Da gibt’s soviel Überschreitungen im Arbeitsrecht, dass das ein Horror für jeden Betriebsrat wäre, da etwas zu erkämpfen.“⁶⁷

6. Gewerkschaften, Mitbestimmung und Kollektivverträge

Vor der Liberalisierung war die Post- und Telegraphenverwaltung Teil des öffentlichen Dienstes. Die Beschäftigten hatten einen Beamtenstatus, die Beschäftigungsbedingungen wurden im Rahmen von Dienstordnungen geregelt. Über Lohnerhöhungen wurde zusammen mit den anderen Gewerkschaften des öffentlichen Dienstes direkt mit der Regierung verhandelt.⁶⁸ Mit der Überführung der Post in ein privatrechtliches Unternehmen wurde der damaligen Post und Telekom AG 1996 auch die Kollekti-

vertragsfähigkeit zugestanden. Seither verhandelt das Management mit der Gewerkschaft der Post- und Fernmeldebediensteten (GPF) einen Hauskollektivvertrag. Dieser gilt für die nach 1996 neu eingetretenen Mitarbeiter, die nur noch in einem Angestelltenverhältnis aufgenommen wurden. Für die Beamten gilt zwar noch eine Dienstordnung, aber auch für sie werden inzwischen die jährlichen Lohnsteigerungen nicht mehr zwischen der Gewerkschaft und Regierungsvertretern, sondern zwischen der Gewerkschaft und dem Management ausgehandelt.⁶⁹ Rund 60 Prozent der Beschäftigten besitzen noch einen Beamtenstatus.⁷⁰ Die Beamten verfügen über eine höhere Beschäftigungssicherheit, aber in Bezug auf die Arbeitszeit und das Entgelt sind die Angestellten den Beamten gleichgestellt. Um drohende Auslagerungen in der Zustellung zu verhindern, erklärte sich die Postgewerkschaft im Frühjahr 2009 bereit, über niedrigere Löhne für neu eintretende Beschäftigte zu verhandeln. (Ein solches Modell existiert bereits bei der Deutschen Post, wo Arbeiter, die nach 2001, und Angestellte, die nach 2003 eingestellt wurden, für dieselbe Arbeit bis zu 30% weniger Lohn erhalten.)⁷¹

Mit der Überführung in ein privatrechtliches Unternehmen wurden auch die Mitbestimmungsrechte geändert. Zwar besitzt das Unternehmen immer noch ein besonderes Mitbestimmungsrecht, das aus dem Jahr 1946 stammende Mitbestimmungsgesetz (der so genannte Figl-Erlass), dieses wurde aber reformiert, und die Mitbestimmungsrechte wurden weitgehend an die Bestimmungen der Arbeitsverfassung angepasst.⁷² In diesem Zusammenhang ist auch das Klima zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat deutlich rauer geworden. Ein Betriebsrat beschreibt das Verhältnis wie folgt: „Tatsache ist, wir unterhalten uns sehr viel über Gerichte und Drohgebärden; es ist nicht mehr der angemessene Umgang wie mit Dr. Sindelka [ehemaliger Geschäftsführer] ...wo man noch miteinander gesprochen hat, die gelebte Sozialpartnerschaft. Davon kann keine Rede mehr sein.“⁷³ Nach mehrfachen Streikandrohungen ist es im Zusammenhang mit der Ankündigung eines weiteren Beschäftigungsabbaus im Dezember 2008 zu vorübergehenden Arbeitsniederlegungen gekommen.⁷⁴ Ein von uns interviewter Ex-Manager erläuterte in diesem Zusammenhang, dass die Restrukturierung des Unternehmens nicht zuletzt darauf abgezielt hat, das Informationsmonopol des Betriebsrates zu brechen. „Wir haben...sehr lange gebraucht, bis das Management und nicht die Gewerkschaft die Leute über Änderungen informiert ... Das war ein sehr wichtiger Faktor.“⁷⁵

Nach eigenen Angaben beträgt der gewerkschaftliche Organisationsgrad unter den Postbediensteten immer noch 80%.⁷⁶ Allerdings wird es für die GPF immer schwieriger, neue und jüngere Beschäftigte zu organisieren, die die Tätigkeit bei der Post nicht mehr als Lebensstelle, sondern als eine vorübergehende Beschäftigung sehen. Als faktische Betriebs-

gewerkschaft hat die Postgewerkschaft außerdem mit einem kontinuierlichen Rückgang an Mitgliedern zu kämpfen. (Wie weiter oben ausgeführt, wurden in den letzten zehn Jahren massiv Beschäftigte bei der Post abgebaut; bei der ebenfalls teilprivatisierten Telekom war der prozentuale Beschäftigungsrückgang sogar noch höher.)

Bei den Mitbewerbern ist der gewerkschaftliche Organisationsgrad wesentlich niedriger. Allerdings gibt es hier sehr große Unterschiede je nach Betrieb und Abteilung. In einzelnen Bereichen kann der Organisationsgrad deutlich über 40% liegen. Das Problem sind aber die vielen selbstständigen Zusteller, die von niemandem vertreten werden, und die Beschäftigten in den zahlreichen Subunternehmen, die ebenfalls nicht gewerkschaftlich organisiert sind und die in der Regel auch keine betriebliche Interessenvertretung besitzen. Prinzipiell werden die Beschäftigten bei den neuen Postdienstleistern von der Gewerkschaft Vida und von der Gewerkschaft der Privatangestellten Druck, Journalismus, Papier (GPA-DJP) vertreten. Eine Untersuchung hat ergeben, dass im liberalisierten Postmarkt neben dem Kollektivvertrag der Post mindestens sieben andere Kollektivverträge zur Anwendung kommen.⁷⁷ Die Postgewerkschaft ist zwar bemüht, einen neuen Branchenkollektivvertrag einzuführen. Voraussetzung dafür ist aber einerseits, dass sich die Arbeitgeber bei der Wirtschaftskammer zu einer gemeinsamen Branche zusammenfinden, und dass andererseits die betroffenen Gewerkschaften (GPF, Vida, GPA-DJP) die bisher nur in Ansätzen vorhandene Zusammenarbeit intensivieren.

Wie wichtig es wäre, einheitliche Beschäftigungsstandards in einem liberalisierten Markt zu schaffen, zeigt das Beispiel Schweden, wo der Briefmarkt bereits Mitte der 1990er-Jahre vollständig liberalisiert worden ist, für den ehemaligen Monopolisten und seine Mitbewerber aber ähnliche Kollektivverträge gelten.⁷⁸ Dadurch wurde verhindert, dass die Briefzustellung in eine Niedriglohnbranche mit prekären Beschäftigungsverhältnissen abdriftet. Auch in Deutschland wurde dieser Entwicklung 2008 durch die Einführung eines branchenweiten Mindestlohnes vorerst ein Riegel vorgeschoben.⁷⁹

7. Schlussfolgerungen

Die Befürworter der Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen versprechen, dass Konkurrenz zwischen verschiedenen Anbietern dazu führt, dass die Preise fallen und die Qualität der Dienstleistungen besser werden. Wie die oben zitierten Unternehmensfallstudien zeigen, sind in der realen Welt abseits der neoklassischen Lehrbücher die Verhältnisse wesentlich komplexer. Als eine Reaktion auf die Liberalisierung des Postmarktes hat der ehemalige Postmonopolist, die österreichische Post AG, massiv in die Modernisierung der Infrastruktur investiert

und dadurch die durchschnittliche Zustelldauer für Postsendung deutlich verkürzt. Die Modernisierung war aber auch mit einer Konzentration des Zustellnetzwerkes verbunden und mit einem Übergang von der Bahn zum Lkw als alleiniges Transportmittel (mit entsprechend negativen Folgen für die Umwelt). Effizienzsteigerungen basierten aber zu einem wesentlichen Teil auch auf einer Intensivierung der Arbeit der Postbeschäftigten. Die durchschnittliche Zahl der Abgabestellen pro Rayon wurde seit dem Start der Liberalisierung verdoppelt. Die Kommunikation mit dem Postempfänger ist unter diesen Bedingungen kaum mehr möglich, und vor allem ältere Briefträger haben die Grenzen ihrer physischen Belastbarkeit erreicht. Aus Sicht der Beschäftigten ist aber nicht so sehr das Problem, dass die Effizienz gesteigert wurde, sondern dass dieser Prozess niemals aufhören scheint und die Belastungen immer größer werden.

Das Arbeitspensum wird nicht zuletzt dadurch gesteigert, dass kontinuierlich Beschäftigung abgebaut wird. Seit 1998 wurde die Beschäftigung um 37 Prozent reduziert. Der Beschäftigungsabbau speist sich nicht zuletzt aus einer beinahe gleich großen Reduktion des Netzes an Postfilialen. Hier hat die Liberalisierung keinesfalls zu einer Verbesserung der Versorgung geführt. Im Gegenteil: Für Bewohner in abgelegenen Gemeinden am Land wurde der Zugang zur Post deutlich verschlechtert. Zum Teil gilt das auch für die Kunden in den Postfilialen, die aufgrund der Personaleinsparungen längere Wartezeiten in Kauf nehmen müssen, bevor sie bedient werden. Die Schalterbeamten stehen auch unter wachsendem Druck, nicht zuviel Zeit mit einem einzelnen Kunden zu verbringen. Insgesamt kann gesagt werden, dass überall dort die Qualität ausgebaut wurde, wo sie durch Investitionen in neue Technologien verbessert werden konnte. Qualitätskriterien, die auf Arbeitseinsatz beruhen wie z. B. ein intensiver Kundenkontakt, haben dagegen gelitten. Klar ist auch, dass die neuen Mitbewerber der Post AG im Briefbereich (zum Teil gilt das auch für den Paketbereich) weniger auf Qualität setzen. Während die Post massiv in die Modernisierung der Infrastruktur investiert hat, arbeiten die neuen Postdienstleister mit schlanken und flexiblen Strukturen und vor allem mit billigen Arbeitskräften. Im Gegensatz zum Universaldienstleister Post AG konzentrieren sich die Mitbewerber auf besonders lukrative Marktsegmente, das sind insbesondere Großkunden und Ballungsräume. Trotzdem kommt es zu Verdoppelungen der Verteilerstrukturen. Wenn man diese mit in Betracht zieht, werden die unternehmensspezifischen Effizienzgewinne auf gesamtwirtschaftlicher Ebene eine Stück weit relativiert, wenn nicht gar aufgehoben.

Auch hinsichtlich der Preise sind die Folgen der Postliberalisierung unterschiedlich. Großkunden haben sicherlich davon profitiert, dass sie mit der Post AG individuell über Preise verhandeln können und dass sie einen Billiganbieter als Alternative zur Post AG beauftragen können. Für Privat-

kunden dagegen gab es eine beträchtliche Erhöhung der Standardtarife. Zu den Verlierern der Postliberalisierung gehören aber zweifelsohne die Beschäftigten. Ihre Zahl wurde deutlich reduziert und ihre Arbeit intensiviert. Noch ärger trifft es aber die Zusteller bei den neuen Mitbewerbern. In der Brief- und Werbemittelzustellung sind die Zusteller fast ausschließlich selbstständig beschäftigt, werden nach Stücklöhnen bezahlt, die kaum für ein gesellschaftlich anerkanntes Existenzminimum reichen, und haben keine soziale Sicherheit. Express- und Paketdienste bieten zwar geregelte Beschäftigungsverhältnisse an, aber bei den vielen kleinen Subunternehmen dürfte es häufig zu Verletzungen der arbeitsrechtlichen Vorschriften kommen (bspw. was die Bezahlung von Überstunden betrifft). Ohne gewerkschaftliche und staatliche Gegenmaßnahmen droht die Briefzustellung in Österreich jedenfalls zu einer Niedriglohnbranche zu mutieren.

Zu den Gewinnern der Postliberalisierung gehören neben den Großkunden bis vor Kurzem vor allem die privaten Eigentümer der Post AG. Während der Personalaufwand als Anteil des Gesamtumsatzes der Post zwischen 2001 und 2007 von 65% auf 48% gesunken ist, haben sich im selben Zeitraum die Gewinne (EBIT) mehr als verzehnfacht.⁸⁰ Angesichts dieser Entwicklung hat die Geschäftsführung in den letzten Jahren wiederholt Sonderdividenden für die Aktionäre ausbezahlt.⁸¹ Der Staat als Mehrheitseigentümer der Post profitiert zwar ebenfalls von den Gewinnen, er muss aber auch für einen Teil der Kosten der Liberalisierung aufkommen. Dazu zählen u. a. höhere Arbeitslosenzahlen, geringere Sozialversicherungsbeiträge, Ausgleichszahlungen für Bürger, die trotz Beschäftigung in Armut leben, und Ersatzlösungen für geschlossene Postämter.

Anmerkungen

¹ Die im Folgenden präsentierten Ergebnisse stammen zu einem großen Teil aus Forschung, die im Rahmen des von der FORBA koordinierten und von der Europäischen Kommission im 6. Rahmenprogramm geförderten Forschungsprojektes „Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und Auswirkungen auf Qualität, Beschäftigung und Produktivität“ (PIQUE – Projektnummer: CIT5-2006-028478). Postdienstleistungen sind einer der Sektoren, die im Projekt genauer untersucht wurden. In Österreich wurden dazu zwei Unternehmensfallstudien durchgeführt – eine davon beim früheren Postmonopolist Post AG, die andere bei einem Konkurrenten der Post. Die Fallstudien basieren ihrerseits auf zwölf Interviews (8 Post und 4 Mitbewerber) mit Managern, Betriebsräten und Beschäftigten. Im Falle der Post wurden zwei Interviews mit Ex-Managern durchgeführt, nachdem es das gegenwärtige Management abgelehnt hatte, an der Untersuchung teilzunehmen. Als zusätzliche empirische Quellen dienten Geschäfts- und Zeitungsberichte. Mehr Informationen zum Projekt unter www.pique.at.

² Kammer für Arbeiter und Angestellte (2006) 36.

³ Grandosek (2005) 164; Input Consulting (2006).

- ⁴ Anstatt sich auf dem Markt für Expresszustellungen selber zu positionieren, hat sich die Post 1997 mit 30% bei dem österreichischen Ableger eines deutschen Expressdienstes eingekauft. Der Grund dafür war nach Darstellung eines interviewten Ex-Managers nicht zuletzt das fehlende technische Know-how im Bereich von Expresssendungen (Interview A 2, 5). 2005 verkaufte die Post AG ihre Anteile. Seither versucht sie selber im *Business-to-Business*-Segment, wo sie gerade einmal 5% des Marktes hat, Fuß zu fassen.
- ⁵ Die Presse (27.8.2008).
- ⁶ Hofbauer (2006).
- ⁷ Interview A2, 2.
- ⁸ Während früher manuell bis zu 1.000 Sendungen pro Stunde aussortiert wurden, schaffen die neuen Maschinen im selben Zeitraum bis zu 30.000 Sendungen; Atzmüller, Hermann (2005) 38.
- ⁹ Interview A2, 2.
- ¹⁰ Interview A1, 2.
- ¹¹ Interview B1, 13.
- ¹² Interview A1, 4.
- ¹³ Standard (10.9.2008).
- ¹⁴ Post (2007) 40-41.
- ¹⁵ Neben den klassischen Postdienstleistungen (Briefe, Pakete, Zahlungsverkehr) wird inzwischen auch eine Reihe von anderen Produkten angeboten. Dazu zählen bspw. Papier-, Büro- und Schreibwaren, Mobiltelefone, Musik-CDs und Brieflose.
- ¹⁶ Käufer war eine österreichische Bank, die sich inzwischen mehrheitlich im amerikanischen Besitz befindet und an der die Post selber inzwischen 5% der Anteile hält; Post (2007) 12.
- ¹⁷ Interview A1, 3-4.
- ¹⁸ Ebendort.
- ¹⁹ Haas u. a. (2004) 23.
- ²⁰ Interview A1, 15.
- ²¹ Ebendort.
- ²² Ebd.
- ²³ Post (2005) 34.
- ²⁴ Grandosek (2005) 163f. 2002 kam es nach der Eröffnung des neuen Briefzentrums Wien zu tagelangen Verzögerungen bei der Zustellung der Post. Zu den Gründen zählte u. a. eine zweifelhafte Personalpolitik, die besonders erfahrene Mitarbeiter bei der Besetzung der neuen Arbeitsplätze nicht berücksichtigte; vgl. Atzmüller, Hermann (2004) 37f.
- ²⁵ Post (2007) 46.
- ²⁶ Ebenda.
- ²⁷ Früher wurden von der ÖBB täglich 450 mit Poststücken beladene Güterwaggons befördert. In manchen Waggons wurde sogar Post sortiert. Interview A1, 15.
- ²⁸ Interview A1, 15.
- ²⁹ In den Niederlanden und teilweise auch in Deutschland zeigt sich eine gegenteilige Entwicklung. Die Endsortierung wird dort bereits in den Verteilerzentren vorgenommen. Gleichzeitig werden die Rayone verkürzt und ihre Zahl damit erhöht. Das Ziel dieser Maßnahmen ist, dass die Zustellung von Teilzeitarbeitskräften erledigt werden kann. Als Teilzeitbeschäftigte kommen vor allem Hausfrauen, Studenten und Pensionisten zum Einsatz; Hermann, Brandt, Schulten (2008).
- ³⁰ Post (2003) 32.
- ³¹ Interview C4, 8.
- ³² Interview C2, 8.

- ³³ Tamme (2007).
³⁴ Ebenda.
³⁵ Als Postpartner fungieren u. a. lokale Lebensmittelhändler, Apotheken, Tankstellen, Trafiken, Tourismusbüros und in einigen Gemeinden die Gemeindeämter. Inzwischen gibt es 192 derartiger Postpartner; dazu kommen noch einmal 343 Postservicestellen mit einem kleineren Dienstleistungsangebot; Hermann, Schönauer (2007).
³⁶ Interviews A1, 9; B1, 19-21.
³⁷ Die Presse (14.5.2009).
³⁸ Interview E1, 3.
³⁹ Interview E1, 5.
⁴⁰ Ebenda.
⁴¹ Ebenda.
⁴² Interview E1, 4.
⁴³ Ebendort.
⁴⁴ Interview A2, 8.
⁴⁵ Hermann, Brandt, Schulten (2008); Schulten (2008).
⁴⁶ Post (2008) 8.
⁴⁷ Standard (11.12.2008).
⁴⁸ Post (2003) 53. Bei der niederländischen Post arbeitet bereits die Mehrheit der Beschäftigten in Teilzeit, bei der deutschen Post ist es immerhin ein Drittel. Bei den Mitbewerbern in Deutschland kommen vor allem geringfügig Teilzeitbeschäftigte zum Einsatz; vgl. Hermann, Brandt, Schulten (2008).
⁴⁹ Post (2007) 58.
⁵⁰ Blum u. a. (1999) 36ff.
⁵¹ Post (1998) 13.
⁵² Post (2005) 43.
⁵³ Interview B2, 3.
⁵⁴ Standard (17.5.2008).
⁵⁵ Nämlich 800 bis 1.000 anstatt 400 bis 500.
⁵⁶ Interview B1, 16.
⁵⁷ Interview C4, 1.
⁵⁸ Interview A2, 14.
⁵⁹ Interview C1, 20-21.
⁶⁰ Interview C 2, 6.
⁶¹ Haidinger, Hermann (2008).
⁶² Ebenda.
⁶³ Hermann, Brandt, Schulten (2008).
⁶⁴ Interviews E3 und E4.
⁶⁵ Hermann, Brandt, Schulten (2008).
⁶⁶ Haidinger, Hermann (2004).
⁶⁷ Zitiert in Haidinger, Hermann (2008) 15.
⁶⁸ Hermann (2008) 224-5.
⁶⁹ Ebenda.
⁷⁰ Adam (2007).
⁷¹ Hermann, Brandt, Schulten (2008).
⁷² Atzmüller, Hermann (2004) 44.
⁷³ Interview B2, 15.
⁷⁴ Standard (10.12.2008).
⁷⁵ Interview A2, 11.
⁷⁶ Adam (2007).
⁷⁷ Haidinger, Hermann (2008).

⁷⁸ Brandt, Schulten (2007).

⁷⁹ Hermann, Brandt, Schulten (2008); Teuscher (2008).

⁸⁰ Geschäftsbericht (2007).

⁸¹ Standard (13. 11. 2008).

Literatur

- Adam, G., Industrial Relations in the Postal Sector – Austria. Eironline (2007); <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0704018s/at0704019q.htm>.
- Atzmüller, R.; Hermann, C., Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der EU und Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeziehungen (Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2004); http://wien.arbeiterkammer.at/pictures/d27/FORBA_Studie_DE.pdf.
- Blum, M.; Flecker, J.; Fischer, L.; Hermann, C., Collective Bargaining on Employment and Competitiveness in Austria (=FORBA Forschungsbericht 3/1999, Wien 1999); http://www.forba.at/data/downloads/file/28-FORBA_FB_99-3.pdf.
- Brandt, T.; Schulten, T., Liberalisation and Privatisation of Public Services and the Impact on Labour Relations: A Comparative View from Six Countries of the Postal, Hospital, Local Public Transport and Electricity Sectors (=PIQUE Forschungsbericht, 2007); http://www.pique.at/reports/pubs/PIQUE_028478_Del8.pdf.
- Grandosek, M., Postdienstleistungen, in: Zur Zukunft Öffentlicher Dienstleistungen, Zwischen Staat und Markt - Aktuelle Herausforderungen der öffentlichen Dienstleistungserbringung, hrsg. von der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien (Wien 2005) 159-68; http://wien.arbeiterkammer.at/bilder/d36/OeffentlicheDienstleistungen_61.pdf.
- Haas, R.; u. a., Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der Europäischen Union und in Österreich. Auswirkungen auf Preise, Qualität, Versorgungssicherheit und Universaldienste in den Sektoren Energie und Post (Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2004); <http://wien.arbeiterkammer.at/bilder/d10/Liberalisierung-Band3.pdf>.
- Haidinger, B.; Hermann, C., Arbeitsbedingungen bei neuen Postdienstleistern (=FORBA-Forschungsbericht im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2008); <http://www.forba.at/data/downloads/file/298-FB%2004-2008.pdf>.
- Hermann, C.; Schönauer, A., Austrian Postpartner: Case Study Report for the WORKS project (Wien 2007).
- Hermann, C., Durch Privatisierung zum Ausnahmefall: Fragmentierung der Arbeitsbeziehungen in öffentlichen Dienstleistungen in Österreich, in: Brandt, T.; Schulten, T.; Sterkel, G.; Wiedemuth, J. (Hrsg.), Europa im Ausverkauf. Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und Folgen für die Tarifpolitik (Hamburg 2008) 212-232.
- Hermann, C.; Brandt, T.; Schulten, T., Commodification, casualisation and intensification of work in liberalised European postal markets, in: Work Organisation, Labour & Globalisation: The new gold rush: the new multinationals and the commodification of public sector work 2/2 (2008) 40-55.
- Hofbauer, I., Liberalisation, Privatisation and Regulation in the Austrian Postal Service Sector (=PIQUE Forschungsbericht 2006); http://www.pique.at/reports/pubs/PIQUE_CountryReports_Post_Austria_November2006.pdf.
- Input Consulting, Im Gleichklang? Befunde zur Liberalisierung und Regulierung des Postsektors in ausgewählten EU-Mitgliedsstaaten (2006); http://www.input-consulting.com/download/200606_Regulierung-Postmarkt_Input.pdf.

Kammer für Arbeiter und Angestellte, Wettbewerbsbericht, Teil 1 (Wien 2006); <http://wien.arbeiterkammer.at/www-403-IP-29965.html>.

Post Geschäftsberichte (Wien, diverse Jahrgänge).

Schulten, T., Die Liberalisierung des Postsektors in den Niederlanden – ein Lehrstück, in: Brandt, T.; Schulten, T.; Sterkel, G.; Wiedemuth, J. (Hrsg.), Europa im Ausverkauf. Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und Folgen für die Tarifpolitik (Hamburg 2008) 248-58.

Tamme, O., Sind die Postdienste auf dem Land noch flächendeckend? Postversorgung auf dem Land nach der Schließungswelle (Bundesanstalt für Bergbauernfragen, Wien 2007).

Teuscher, S., Post, in: Brandt, T.; Schulten, T.; Sterkel, G.; Wiedemuth, J. (Hrsg.), Europa im Ausverkauf. Liberalisierung und Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und Folgen für die Tarifpolitik (Hamburg 2008) 108-120.

Zusammenfassung

Seit zehn Jahren wird in Österreich und Europa schrittweise der Postmarkt liberalisiert. Bis spätestens 2011 sollen auch noch die letzten Barrieren fallen und der gesamte österreichische Postmarkt für alle Postdienstleister offen sein. Während Liberalisierungsbefürworter davon ausgehen, dass die Konkurrenz zwischen verschiedenen Anbietern automatisch die Effizienz und die Qualität der angebotenen Dienstleistungen steigert, stellt dieser Beitrag eine solche Schlussfolgerung in Frage. Unternehmensfallstudien beim ehemaligen Monopolisten und bei einem neuen Herausforderer zeigen deutlich unterschiedliche Unternehmensstrategien. Während die ehemaligen Monopolisten in die Automatisierung ihres Verteilerapparates investieren und Arbeit intensivieren, konkurrieren die Mitbewerber vor allem durch die Beschäftigung von billigen Arbeitskräften, viele davon Selbstständige, die nach Stücklöhnen bezahlt werden. Die Auswirkungen auf die Postkunden sind ebenfalls unterschiedlich: Große Unternehmen bzw. Geschäftskunden dürften von der Liberalisierung profitiert haben, für kleine Kunden und für Privathaushalte am Land sind die Folgen eher negativ.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 13**

**Pensionskassen: Europa – Österreich
Strukturen, Erfahrungen, Perspektiven**

Thomas Zotter (Hrsg.)

Thomas Zotter
Einleitung

Paul E. Todd
European developments and perspectives for supplementary pensions

Maria Jepsen
Occupational pensions schemes and social partners: A European comparison

Lei Delsen
Governance in Dutch pension funds

Bryn Davies
The distribution of risk in UK pension funds

Josef Wöss
Kommentar zu den Beiträgen von Paul E. Todd, Maria Jepsen, Lei Delsen und Bryn Davies

Thomas Url
Marktstruktur und Performance der österreichischen Pensionskassen

Stefan W. Schmitz
Governance-Struktur und Verteilung der Risiken im österreichischen Pensionskassensystem

Thomas Zotter
Kommentar zu den Beiträgen von Thomas Url und Stefan W. Schmitz

Christian Böhm, Otto Farny, Martin Gleitsmann, Adolf Lehner
Podiumsdiskussion: „Die 2. Säule in Österreich – quo vadis?“

Wien 2008, 158 Seiten, € 20,-.

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

BERICHTE UND DOKUMENTE

Gewerkschaften und Lohnverhandlungen in der Tschechischen Republik

Michael Mesch

In Tschechien gelang den Gewerkschaften nach der „Samtenen Revolution“ von 1989/90 ein rascher Wandel von Instrumenten der Kommunistischen Partei und des Staates zu demokratisch legitimierten Organisationen, die sich gesellschaftlicher Anerkennung erfreuen.

Dem größten Dachverband, der 1990 gegründeten, überparteilichen Tschechisch-Mährischen Gewerkschaftskonföderation (ČMKOS), gehören 33 Gewerkschaftsverbände an, die rd. 70% der Gewerkschaftsmitglieder auf sich vereinen.¹ Schwerpunkte der Aktivitäten dieser Gewerkschaften bildeten zum einen das Bemühen um den Abschluss von Kollektivverträgen auf der Unternehmens- bzw. Betriebs-ebene, zum anderen die Interessenvertretung auf nationaler Ebene, im sozialpartnerschaftlichen „Rat für wirtschaftliche und soziale Verständigung“ (RHSD),² in dem Regierung, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände vertreten sind. Im Gegensatz zu Österreich spielte die Branchenebene bislang eine untergeordnete Rolle in der Gewerkschaftsarbeit.

Die sehr breite Mitgliederbasis, die ČMKOS aus der kommunistischen Ära übernommen hatte, konnte sie in der schwierigen Übergangsphase³ von der planwirtschaftlichen, staatssozi-

alistischen zur marktwirtschaftlichen, kapitalistischen Wirtschaftsordnung nicht halten.⁴ Die Mitgliederzahl der ČMKOS-Verbände sank sehr stark, nämlich von 4,3 Mio. 1990 auf 1,7 Mio. 1997 und 610.000 2006.⁵ Auch die beiden anderen großen Gewerkschaftsdachverbände, die „Vereinigung unabhängiger Gewerkschaften“ (ASO; ca. 170.000 Mitglieder 2004) und die Konföderation „Kunst und Kultur“ (KUK; rd. 60.000 Mitglieder 2004),⁶ verzeichneten erhebliche Einbußen. Der gesamtwirtschaftliche Organisationsgrad verringerte sich infolgedessen dramatisch, und zwar von 80% 1990 auf 33% 1997 und unter 20% 2006.⁷

Die Gründe, welche Beobachter der Arbeitsbeziehungen in der Tschechischen Republik für die sinkende Attraktivität der Gewerkschaften nennen, sind vielfältig. Teilweise handelt es sich dabei um Ursachen, welche für die meisten ost- und südosteuropäischen Länder zutreffen, beispielsweise

- starke Mitgliederverluste als Folge der wirtschaftlichen Übergangskrise, der Privatisierung und des Zusammenbruchs von Großunternehmen,
- das Widerstreben vieler Unternehmer, gewerkschaftliche Aktivitäten in ihren Betrieben zuzulassen, oder
- die Probleme der Gewerkschaften, in privaten Unternehmen kleiner oder mittlerer Größe des schnell wachsenden Dienstleistungssektors Fuß zu fassen.
- In der kommunistischen Ära waren die Gewerkschaften nicht zuletzt Verteilstellen individuell zu konsumierender Vorteile, ins-

besondere sozialer Dienstleistungen, Erholungsmöglichkeiten, Unterhaltungsaktivitäten. Mit der Privatisierung gingen die Möglichkeiten, derartige selektive Anreize zu bieten, verloren.

- Multinationale Konzerne zahlen Löhne, die weit über jenen von Unternehmen derselben Branche in tschechischem Eigentum liegen. Diese hohen relativen Löhne stellen viele Beschäftigte zufrieden, sodass sie keinen Grund für einen Gewerkschaftsbeitritt sehen.

Der Abschluss von Kollektivverträgen wird von vielen potenziellen Mitgliedern offensichtlich als nicht ausreichend erachtet, um einer Gewerkschaft beizutreten bzw. weiterhin Mitgliedsbeitrag zu zahlen.⁸

Unter den spezifisch tschechischen Gründen sind zum einen solche, die von den Gewerkschaften nicht beeinflusst werden konnten, z. B. die Entscheidung des Verfassungsgerichtshofs im März 2008, einige Bestimmungen des neuen Arbeitsgesetzbuchs, welches am 1. 1. 2007 in Kraft getreten war, aufzuheben. Diese Entscheidung bringt u. a. eine deutliche Einschränkung der gewerkschaftlichen Kompetenzen in den Betrieben mit sich. Gewerkschaften sind demnach nicht länger berechtigt, die Einhaltung arbeitsrechtlicher und kollektivvertraglicher Bestimmungen zu überwachen (Ausnahme: Arbeitsschutzbestimmungen).⁹

Zum anderen gibt es Gründe für die rückläufige Gewerkschaftsmitgliedschaft, die mit der organisatorischen Struktur sowie den Zielen und Strategien der tschechischen Gewerkschaften selbst zu tun haben: Die gewerkschaftlichen Organisationsstrukturen sind vorrangig auf die Unternehmens- bzw. Betriebsebene¹⁰

konzentriert. Demgegenüber sind die organisatorischen Kapazitäten auf der Branchenebene unterentwickelt. Nur in einigen Gewerkschaftsverbänden ist eine Regionalstruktur ansatzweise vorhanden, bei den meisten fehlt sie. Diese organisatorische Ausrichtung ist v. a. darauf zurückzuführen, dass die Gewerkschaften in Reaktion auf die Überzentralisierung der kommunistischen Periode die finanziellen Ressourcen dezentralisierten. Ein hoher Anteil der Mitgliedsbeiträge fließt somit den gewerkschaftlichen Betriebsorganisationen zu, die autonom darüber verfügen.¹¹ Dieses System hat den gravierenden Nachteil, dass es sehr schwierig ist, Ressourcen in Wirtschaftsbereiche mit steigender Beschäftigung, aber schwacher Gewerkschaftspräsenz zu transferieren. Dies ist einer der Gründe, weshalb die Gewerkschaften in vielen Dienstleistungsbranchen (z. B. Handel, Gastgewerbe) mit überwiegend neu gegründeten, privaten Firmen kaum vertreten sind.

Die für die Lohnentwicklung¹² in der Tschechischen Republik wichtigste Ebene der Kollektivvertragsverhandlungen ist jene der Unternehmen bzw. Betriebe. 2007 schlossen die der ČMKOS angeschlossenen Gewerkschaften rd. 3.200 Firmen- bzw. Betriebskollektivverträge ab, welche etwa 26% aller Beschäftigten Tschechiens erfassten.¹³ Rund 95% dieser Kollektivverträge enthielten Lohnbestimmungen, meist in der Form eines Anstiegs des Durchschnittslohns. Die gewerkschaftlichen Lohnverhandler in den einzelnen Unternehmen berücksichtigen bei ihren Lohnforderungen selbstverständlich die Teuerungsrate,¹⁴ die Arbeitsmarktsituation in der jeweiligen Branche und die wirtschaftliche Lage der betreffenden Firma.

Weitere Orientierungspunkte für die Lohnverhandler sind Kollektivvertragsabschlüsse von Großunternehmen derselben Branche und die Höhe des nationalen Mindestlohns. Im Bereich der Metallindustrie etwa kommt dem Abschluss bei Škoda eine Art Vorreiterrolle zu.¹⁵ Der nationale Mindestlohn wird von der Regierung nach Beratung mit dem sozialpartnerschaftlichen „Rat für wirtschaftliche und soziale Verständigung“ auf dem Verordnungsweg erlassen.¹⁶

Branchenkollektivverträge bestehen nur in wenigen Bereichen, nämlich jenen, wo Arbeitgeberverbände existieren und willens sind, generelle Regelungen auszuhandeln. 2007 wurden insgesamt 23 Branchenkollektivverträge vereinbart.¹⁷ In Bezug auf die Löhne bilden die Branchenkollektivverträge nur Rahmenabkommen, welche die untere Grenze des Lohnanstiegs festlegen. Die für die effektive Lohnentwicklung maßgeblichen Bestimmungen werden auf Unternehmensebene verhandelt. Die wichtigsten Inhalte von Branchenkollektivverträgen sind i. d. R. Arbeitszeit- (Wochenarbeitszeit, Überstunden etc.) und Urlaubsregelungen. Nur Branchenkollektivverträge unter Beteiligung des Arbeitgeberverbands, dessen Mitgliederfirmen die Mehrheit der ArbeitnehmerInnen des betreffenden Wirtschaftsbereichs beschäftigen, oder der Gewerkschaft, welche die Mehrheit der Beschäftigten vertritt, können vom Arbeitsminister allgemeinverbindlich erklärt werden. Gemäß dem einschlägigen Gesetz aus dem Jahre 2005 bildet die Voraussetzung dafür ein Antrag der beiden abschließenden Parteien.¹⁸ Für die Lohnentwicklung ist der Mechanismus der Allgemeinverbindlichkeitserklärung freilich aus dem oben genannten Grund nicht relevant.

Erwartungsgemäß zog der starke Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrads ein Absinken der Zahl der Unternehmenskollektivverträge und damit auch ein Fallen des Deckungsgrads der Kollektivverträge nach sich. Im Bereich der ČMKOS verringerte sich der Deckungsgrad der Unternehmens- bzw. Betriebskollektivverträge von 37% 1994 auf 26% 2006.¹⁹ Infolgedessen steigt in manchen Wirtschaftsbereichen das Risiko einer Spaltung in einen gewerkschaftlich organisierten Sektor mit kollektivvertraglich geregelten Löhnen und einen unorganisierten Sektor mit niedrigeren Löhnen. In einer derartigen Lage hätten Unternehmen im organisierten Sektor einen Anreiz, auf einen Antigewerkschaftskurs umzuschwenken. Im ungünstigsten Fall drohte die Gefahr einer Abwärtsspirale: Sinkender Organisationsgrad bedeutet unter den Bedingungen von Unternehmenskollektivverträgen fallenden Deckungsgrad, was wiederum die Gewerkschaften schwächt, usw.

In einer solchen Situation gilt es, die Anstrengungen darauf zu konzentrieren, Mitglieder zu gewinnen und den kollektivvertraglichen Deckungsgrad zu erhöhen (durch Abschluss neuer Unternehmenskollektivverträge, die Aufnahme relevanter Lohnklauseln in Branchenkollektivverträgen und/oder Bemühungen um Allgemeinverbindlichkeit bestehender Verträge). Allerdings sind die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen dafür derzeit alles andere als günstig. In den letzten, wirtschaftlich vorteilhaften Jahren²⁰ hatten sich die Gewerkschaften in den Betrieben v. a. mit willkürlichen Entscheidungen der Betriebsleitung, mit autoritären Kleinunternehmern und mit Verletzungen des Arbeitsrechts²¹ auseinanderzusetzen.²² Nun kommen

die Probleme durch die wirtschaftliche Rezession (Kurzarbeit, Entlassungen, höhere Arbeitslosigkeit, verstärkter Lohndruck etc.) hinzu, und Konflikte mit der nicht gerade gewerkschaftsfreundlichen Mitte-Rechts-Regierung Topolánek. Doch Krisen bieten den Gewerkschaften auch Chancen, sich als effektive Vertreter der Arbeitnehmerschaft zu bewähren. Die Früchte dieser Anstrengungen könnten dann im nächsten Aufschwung geerntet werden.

Anmerkungen

- ¹ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations profile (o.D.) 3.
- ² Dem bereits im Oktober 1990 ins Leben gerufenen, tripartistischen „Rat für wirtschaftliche und soziale Verständigung“ (RHSD) gehörten (und gehören) jeweils sieben Vertreter der Regierung, der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände an. Gemäß dem Konzept der aus den ersten freien Parlamentswahlen hervorgegangenen, vom Tschechischen Bürgerforum getragenen Koalitionsregierung (Premierminister Čalfa) sollten alle wesentlichen wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen im Zuge der Transformation zwischen Regierung und Sozialpartnern abgestimmt werden, um auf diese Weise breite gesellschaftliche Akzeptanz zu gewinnen. Die Regierung informierte die Sozialpartner im Rahmen der Treffen über die vorgesehenen Schritte (=Informationsfunktion), worauf der Rat die Debatte aufnahm (=Beratungsfunktion) und nach einem Konsens suchte (=Verhandlungsfunktion). Derartige Absprachen (=Entscheidungsfunktion) erfolgten bis 1994 (und erneut ab 1998) in Form jährlicher Generalabkommen (inkl. genereller Lohnleitlinien, die als Substitute der fehlenden Branchenkol-

lektivverträge fungieren sollten), die dann jeweils dem Parlament vorgelegt wurden. Auf diese Weise leistete die tripartistische Steuerung einen wesentlichen Beitrag zur Aufrechterhaltung des sozialen Friedens in der schwierigen Periode des Übergangs und zur ziemlich reibungslosen Durchführung der Reformpolitik (vgl. Kohl, Platzer (2004) 213f; Fashoyin (2004) 354ff).

In der Amtszeit der konservativ-liberalen, marktradikalen („Marktwirtschaft ohne Adjektiv“) Regierung Klaus (1992-98) wurde der gesamtwirtschaftliche soziale Dialog bald in den Hintergrund gedrängt. Die Regierung verweigerte bereits die Umsetzung wesentlicher Teile des Generalabkommens für 1993 und ignorierte in der Folge den RHSD de facto. Eine Verhandlungs- und Entscheidungsfunktion eines tripartiten Gremiums wäre im Widerspruch zu der ordoliberalen Programmatik von Klaus gestanden. 1995 wurde der RHSD aufgelöst und durch den „Rat für Dialog zwischen den Sozialpartnern“ (RDSP) mit ausschließlich informationellen und beratenden Funktionen ersetzt (vgl. EIRR (1998)).

Die von Juli 1998 bis Juni 2006 amtierende sozialdemokratische Regierung (Ministerpräsident Zeman) reaktivierte die tripartistische Abstimmung sofort und ließ den RHSD wieder aufleben. Erneut wurden jährliche Generalabkommen ausverhandelt. Wichtige Rollen kamen dem RHSD in der Vorbereitung des EU-Beitritts (vollzogen 1. 5. 2004) zu: Arbeitsgruppen diskutierten wirtschafts- und sozialpolitische Maßnahmen im Hinblick auf den Beitritt und unterbreiteten Vorschläge für die notwendigen Gesetzesharmonisierungen. Die Erfahrungen seit 1990 zeigen, dass die Rolle des RHSD stark abhängig von der Haltung der jeweiligen Regierung ist. Während in der Ära Klaus der Rat vernachlässigt wurde, war die Regierung Zeman jeweils durch den Ministerpräsidenten und die Schlüsselminister vertreten.

- ³ Die Arbeitslosenrate stieg in der Übergangsphase sehr stark an, nämlich von 0,7% 1990 auf 9,4% 1999; vgl. WIIW, *Countries in Transition 2003* (Wien 2003) 42.
- ⁴ Zur Wirtschaftsentwicklung in der Übergangsphase siehe Jennewein (1992, 1994), Mohr (1998), Winkler (2000), WIIW (div. Jg.).
- ⁵ Myant (2007) 335.
- ⁶ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: *Industrial relations profile* (o.D.) 4.
- ⁷ Myant (2007) 335.
- ⁸ In diesem Zusammenhang ist vermutlich nicht unwichtig, dass viele individuelle Arbeitsverträge überhaupt nicht Bezug auf den jeweiligen Kollektivvertragslohn nehmen. Weiters ist darauf hinzuweisen, dass infolge der Vielzahl von Unternehmenskollektivverträgen über gewerkschaftliche Erfolge bei Kollektivvertragsverhandlungen kaum medial berichtet wird.
- ⁹ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: *Unions claim Court's repeal of Labour Code will diminish trade union role* (2008).
- ¹⁰ Die betriebliche Interessenvertretung ist in der Tschechischen Republik eingliedrig, d. h. sie erfolgt entweder durch die betrieblichen Gewerkschaftsvertretungen oder durch einen Betriebsrat. Ein Betriebsrat kann nur in jenen Betrieben (mit mehr als 25 Beschäftigten) gewählt werden, wo keine betriebliche Gewerkschaftsvertretung besteht. Im Falle einer späteren Gründung einer betrieblichen Gewerkschaftsorganisation wird der Betriebsrat aufgelöst. Zu den Kompetenzen von Gewerkschaften und Betriebsräten gemäß dem neuen Arbeitsgesetzbuch vom 1. 1. 2007 siehe im Einzelnen Kohler, Gold (2008) 204ff. Kollektivvertragsverhandlungen fallen ausschließlich in den Zuständigkeitsbereich der Gewerkschaften.
- ¹¹ Vgl. Myant (2007) 338.
- ¹² In der Industrie stiegen die nominellen Bruttolöhne 2005 4,6%, 2006 6,1% und 2007 8,6%; vgl. OeNB, *Focus on European Economic Integration 2* (2008) 33. Der Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Nominallöhne (Nominaleinkommen aus unselbstständiger Arbeit (inkl. Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung) pro Kopf) betrug 2005 4,6%, 2006 6,2% und 2007 7,0%; vgl. Schulten (2008).
- ¹³ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: *Industrial relations developments in 2007* (2008) 2.
- ¹⁴ Der Anstieg der Konsumentenpreise (HICP) belief sich 2005 auf 1,6%, 2006 auf 2,1% und 2007 auf 3,0%; vgl. OeNB, *Focus on European Economic Integration 2* (2008) 33.
- ¹⁵ Vgl. Myant (2007) 340.
- ¹⁶ Siehe Kohl, Platzer (2006) 162f. Der staatliche Mindestlohn wurde 1991 eingeführt. Seine Entwicklung belegt nachdrücklich, dass die Anpassungen bzw. das Ausbleiben derselben von der politischen Haltung der jeweiligen Regierung abhingen. Unter der marktradikalen Regierung Klaus (1992-98) fiel der Mindestlohn nach Jahren ohne Anhebung bzw. geringer Anhebung unter das Existenzminimum; vgl. Kohl, Platzer (2004) 159. Die folgende sozialdemokratische Minderheitsregierung erhöhte den Mindestlohn in mehreren Etappen auf 4.000 CZK pro Monat (rd. 120 €). Weitere Anpassungen folgten, sodass der monatliche Mindestlohn 2005 (ca. 231 €) bereits um etwa 35% über dem Existenzminimum lag; siehe European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: *Industrial relations profile* (o.D.) 7. 2006, im letzten Amtsjahr der sozialdemokratischen Regierung, wurde der nationale Mindestlohn zweimal angehoben, zuletzt (1. 7. 06) auf monatlich 8.000 CZK (rd. 304 €). Etwa 2,5% der Beschäftigten erhielten nur den Mindestlohn. 2007 und 2008 verweigerte die Mitte-Rechts-Regierung Topolánek eine Erhöhung des Mindestlohns; vgl. European Founda-

- tion for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: No increase in minimum wage planned for 2008 (2008). Die Gewerkschaften fordern eine Anhebung des staatlichen Mindestlohns auf 40% des nationalen Durchschnittslohns.
- ¹⁷ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations developments in 2007 (2008) 2.
- ¹⁸ Siehe EIRR (2005); European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations developments in 2007 (2008) 5.
- ¹⁹ Myant (2007) 335.
- ²⁰ Zur Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre siehe Astrov (2008), Schreiner (2008). Für 2009 prognostizierte das WIIW Anfang März 2009 eine reale BIP-Wachstumsrate von 0,4%, für 2010 2,4% und für 2011 3,8%.
- ²¹ Eine tschechische Besonderheit stellt die Tatsache dar, dass die Verfassung bislang keine spezialisierten Arbeitsgerichtshöfe vorsieht. Ein neues System der Arbeitsinspektion wurde 2005 eingerichtet, fasst jedoch erst langsam Fuß. Siehe European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations profile (o.D.) 8.
- ²² Vgl. Myant (2007) 339.
- Literatur**
- Astrov, Vasily, MOEL: Wachstumsvorsprung gegenüber Westeuropa bleibt erhalten, in: WIFO Monatsberichte 81/5 (2008) 377-392.
- Cox, Terry M.; Mason, Bob, Interest Groups and the Development of Tripartism in East Central Europe, in: European Journal of Industrial Relations 6/3 (2000) 325-347.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations profile: http://www.eurofound.europa.eu/eiro/country/czech_republic.pdf (kein Veröffentlichungsdatum; Einsicht genommen am 26.11.2008).
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Industrial relations developments 2006: Czech Republic: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0703019s/cz0703019q.htm> (veröffentlicht am 13. 6. 2007; Einsicht genommen: 3. 11. 2008).
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: No increase in minimum wage planned for 2008: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2007/12/articles/cz0712049i.htm> (veröffentlicht am 14. 1. 2008; Einsicht genommen: 30. 12. 2008).
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Unions claim Court's repeal of Labour Code will diminish trade union role: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/04/articles/cz080438i.html> (veröffentlicht am 8. 5. 2008; Einsicht genommen: 30. 12. 2008).
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Czech Republic: Industrial relations developments in 2007: <http://eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0803029/cz0803029q.htm> (veröffentlicht am 23. 9. 2008; Einsicht genommen: 3. 11. 2008).
- European Industrial Relations Review (EIRR), The Czech Republic: Industrial relations background, in: EIRR 296 (September 1998) 19-25.
- European Industrial Relations Review (EIRR), Czech Republic: New legislation on extension of collective agreements, in: EIRR 380 (September 2005) 4.
- Fashoyin, Tayo, Tripartite cooperation, social dialogue and national development, in: International Labour Review 143/4 (2004) 341-371.
- Jennewein, Marga, Reformen in der ČSFR – Stand und Perspektiven vor und nach der Spaltung, in: ifo Schnelldienst 45/34

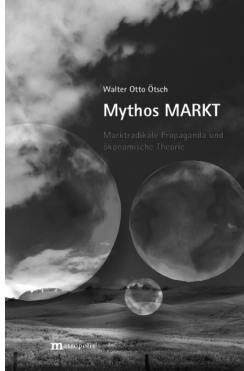
- (1992) 20-29.
- Jennwein, Marga, Die tschechische Wirtschaft: Vorbild für einen erfolgreichen Systemwechsel?, in: ifo Schnelldienst 47/31 (1994) 25-34.
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa, 2. Auflage (Baden-Baden 2004).
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Mindestlöhne in Mitteleuropa, in: Schulten, Thorsten; Bispinck, Reinhard; Schäfer, Claus (Hrsg.), Mindestlöhne in Europa (Hamburg 2006) 148-178.
- Köhler, Harald; Gold, Stewart, Tschechien, in: Schmid, Kohler (Hrsg., 2008) 199-232.
- Mailand, Mikkel; Due, Jesper, Social Dialogue in Central and Eastern Europe: Present State and Future Development, in: European Journal of Industrial Relations 10/2 (2004) 179-197.
- Marginson, Paul; Traxler, Franz, After enlargement: preconditions and prospects for bargaining coordination, in: Transfer 11/3 (2005) 423-438.
- Mohr, Elske, Tschechien: Außenwirtschaftliches Gleichgewicht verbessert – aber Rezession verstärkt sich, in: ifo Schnelldienst 51/29 (1998) 11-30.
- Myant, Martin; Smith, Simon, Czech Trade Unions in Comparative Perspective, in: European Journal of Industrial Relations 5/3 (1999) 265-285.
- Myant, Martin, Trade Unions in the Czech Republic, in: Phelan (Hrsg., 2007) 335-346.
- OECD Economic Surveys, Czech Republic (OECD, Paris, div. Jahrgänge).
- OeNB, Focus on European Economic Integration (Wien, div. Jahrgänge).
- Phelan, Craig (Hrsg.), Trade Union Revitalisation (Bern 2007).
- Schmid, Josef; Köhler, Harald (Hrsg.), Arbeitsbeziehungen und Sozialer Dialog im alten und neuen Europa. Unterschiede, Gemeinsamkeiten, Kooperationen (Baden-Baden 2008).
- Schreiner, Josef, Labor Markets in Central, Eastern and Southeastern European EU Member States: General Trends and Migration Effects, in: Focus on European Economic Integration 1 (2008) 82-99.
- Schroeder, Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa – die Bedeutung der Tarifpolitik, in: WSI Mitteilungen 1 (2003) 51-59.
- Schulten, Thorsten, Europäischer Tarifbericht des WSI 2007/2008, in: WSI Mitteilungen 9 (2008) 471-478.
- Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW), Countries in Transition (Wien, div. Jahrgänge).
- Winkler, Adalbert, Tschechische Republik: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung, privater Sektor und Unternehmensfinanzierung, in: ifo Schnelldienst 53/24 (2000) 13-21.

NEUERSCHEINUNGEN

Walter Otto Ötsch

Mythos MARKT

Marktradikale Propaganda und ökonomische Theorie



Ziel des Buches ist es,

- den gemeinsamen Kern, der den unterschiedlichen marktradikalen Denkrichtungen zugrunde liegt, herauszuarbeiten,
- die neoliberale Epoche von früheren zu unterscheiden,
- den Einfluss von Theorien auf den öffentlichen Diskurs zu untersuchen, und
- ihre Durchsetzung auch im Zusammenhang mit einem Meinungsklima zu sehen, zu dem ÖkonomInnen aktiv beigetragen haben.

452 Seiten, 28 €, ISBN 978-3-89518-751-3

Jürgen Kromphardt, Heinz Peter Spahn (Hg.)

Die aktuelle Währungsunordnung: Analysen und Reformvorschläge



Die ersten vier Beiträge dieses 2. Bandes der Keynes-Gesellschaft befassen sich mit den Ungleichgewichten, die sich in der Weltwirtschaft herausgebildet haben. Zwei weitere Beiträge bringen diese Ungleichgewichte mit den Vorschlägen von Keynes für eine bessere Weltwährungsordnung in Verbindung und leiten Reformvorschläge ab. Der letzte Artikel liefert einen Beitrag zu der Frage, wie man das heutige, von den Finanzmärkten dominierte Weltwirtschaftssystem zu treffend analysieren kann.

237 Seiten, 34,80 €, ISBN 978-3-89518-722-3

metropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

KOMMENTAR

Preiseffekte der Agrartreibstoffproduktion

Franz Nauschnigg

Der Anstieg der Inflation in Österreich, der Mitte 2008 seinen Höhepunkt fand, hat zu einer intensiven Diskussion geführt: Einerseits über die Ursachen dieses Inflationsanstieges, und andererseits über resultierende Belastungen insbesondere für ärmere Bevölkerungsschichten.

Die Geldpolitik kann Preisschocks, wie Ölpreishaussen, weltweite Agrar- und Rohstoffpreisanstiege, nicht verhindern. Sie sollte aber sicherstellen, dass der Inflationsanstieg vorübergehend bleibt. Dazu ist es nötig, dass die Inflationserwartungen stabil und niedrig bleiben. Die langfristigen Inflationserwartungen in der EU zeigen weiterhin hohes Vertrauen in die Stabilitätspolitik des Eurosystems.

Die Geldpolitik des Eurosystems hat das vorrangige Ziel, mittelfristig die Preisstabilität zu sichern. Idealerweise sollte die Geldpolitik durch andere die Inflation bekämpfende Maßnahmen unterstützt werden. Dies hätte den Vorteil, die Geldpolitik zu entlasten und gezielt auf die Inflationsursachen einzuwirken. Die negativen Wachstumseffekte der Inflationsbekämpfung wären dadurch wesentlich geringer. Es gilt daher, die Ursachen der Inflation, nicht die Symptome zu bekämpfen.

Die Inflation in Österreich, aber auch in der EU und weltweit, wurde 2007 und 2008 insbesondere durch Nahrungsmittel-, Energie- und Rohstoffpreise getrieben. Wobei 2007 die Nahrungsmittelpreise weit stärker inflationstreibend wirkten als die Energiepreise, während 2008 beide die Inflation anheizten.

Es handelt sich hierbei um eine Verschiebung der relativen Preise mit einer massiven Umverteilung von den Konsumenten, Arbeitnehmern, Pensionisten und Selbstständigen, deren Einkommenszuwächse mit der hohen Inflation oft nicht Schritt halten können, zu den Produzenten von Nahrungsmitteln, Energie und Rohstoffen. Die Konsumenten verlieren durch die hohen Preissteigerungen, und die Produzenten, insbesondere die großen, profitieren. Die Gewerkschaften versuchen, die realen Einkommensverluste aufgrund der steigenden Inflation durch höhere Lohnforderungen zu kompensieren, was u. U. wiederum inflationstreibend wirkt.¹

Seit dem Höhepunkt Anfang Juli 2008 sind die Rohstoffpreise aber generell wieder stark gesunken. Dabei gingen die Energiepreise rascher zurück als die Nahrungsmittelpreise. Im Jahr 2009 werden die Energiepreise preisdämpfend und sogar deflationär wirken. Diese starken Schwankungen der Rohstoffpreise haben negative volkswirtschaftliche Folgen.

Durch die höheren Nahrungsmittelpreise sind insbesondere ärmere Bevölkerungsschichten belastet, da sie einen höheren Anteil ihrer Einkommen für Nahrungsmittel ausgeben müssen. Unter sozialen Gesichtspunkten wären daher niedrigere Nahrungsmittelpreise besonders positiv zu sehen.²

Im Folgenden wird ein Überblick über die internationale Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise sowie der Nahrungsmittelpreise gegeben. Dann wird auf Inflation und Nahrungsmittelpreise in Österreich sowie den Zusammenhang zwischen Inflation, EU-Agrarpolitik und Agrartreibstoffe eingegangen. Dabei werden insbesondere die Agrartreibstoffproduktion (oft wird dafür auch der Begriff Biosprit verwendet, obwohl die hierfür verwendeten Rohstoffe meist nicht nach den Richtlinien für biologische Produktion erzeugt werden) und ihre Auswirkungen auf Nahrungsmittel- und Energiepreise behandelt.

Abschließend werden wirtschaftspolitische Maßnahmen, die eine Rückführung der Inflationsrate unterstützen sollen, sowie der Entwurf für ein Europäisches Agrarpreis-Stabilisierungssystem (EAS) als Stabilisierungsmechanismus für die EU-Agrarpreise vorgestellt.

1. Inflation durch Nahrungsmittel- und Energiepreise getrieben

Die Inflation in Österreich, aber auch in der EU und weltweit wurde insbesondere durch Nahrungsmittel- und Energiepreise getrieben, wobei 2007 die Nahrungsmittelpreise einen wesentlich höheren Inflationsbeitrag lieferten als die Energiepreise (siehe Abbildung 1).

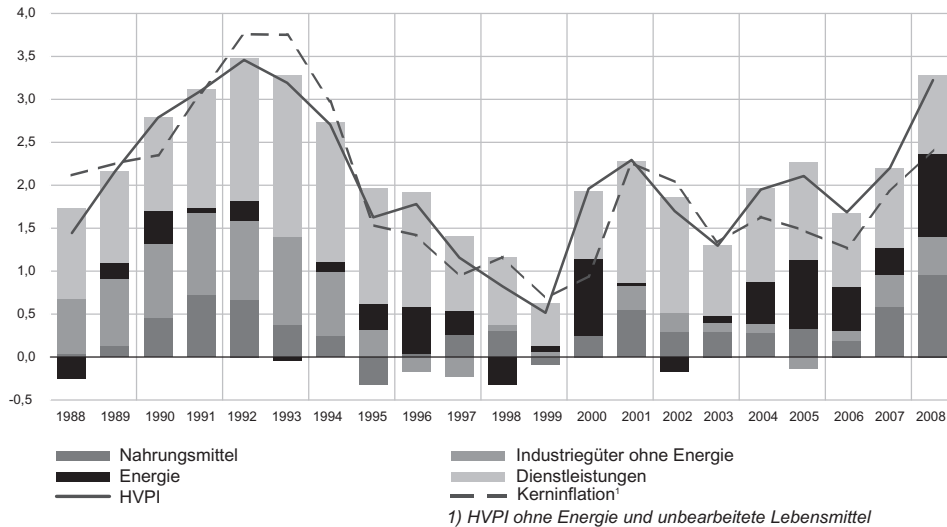
Im Jahre 2008 blieben in Österreich und im Euroraum die Inflationsraten über 3%. Sie sind erst gegen Jahresende, durch die weltweite Wachstumsabschwächung, die zu einem starken Rückgang der Öl- und Rohstoffpreise sowie einem weniger ausgeprägten Rückgang der Agrarrohstoffpreise führte, zurückgegangen.

2. Internationale Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise

In den letzten Jahren kam es weltweit zu einem generellen Anstieg der Rohstoffpreise (siehe Abbildung 2). Gründe hierfür waren starke Verbrauchsanstiege bzw. mangelndes Angebot, sowie in einigen Bereichen auch Spekulation. Mit dem Nachlassen des Wertpapier- und Immobilienpreisbooms haben sich Investoren insbesondere von U.S.-Assetmärkten

Abbildung 1: Beiträge zur Inflation in Österreich

HVPI-Inflationsrate, Kerninflationsrate und Beiträge der Subkomponenten
Beiträge in Prozentpunkten, Linien: Veränderungen zum Vorjahr in %



Quelle: Statistik Austria, Eurostat, OeNB

weg- und den Rohstoffmärkten zugewendet. Es flossen viele Milliarden USD in die Rohstoffmärkte, und Rohstoffe haben sich als neue Spekulationsobjekte etabliert. Der Preisanstieg vieler Rohstoffe ist durch Finanzinvestoren verstärkt worden und hat m. E. in vielen Bereichen zu einer Rohstoffpreisblase geführt.

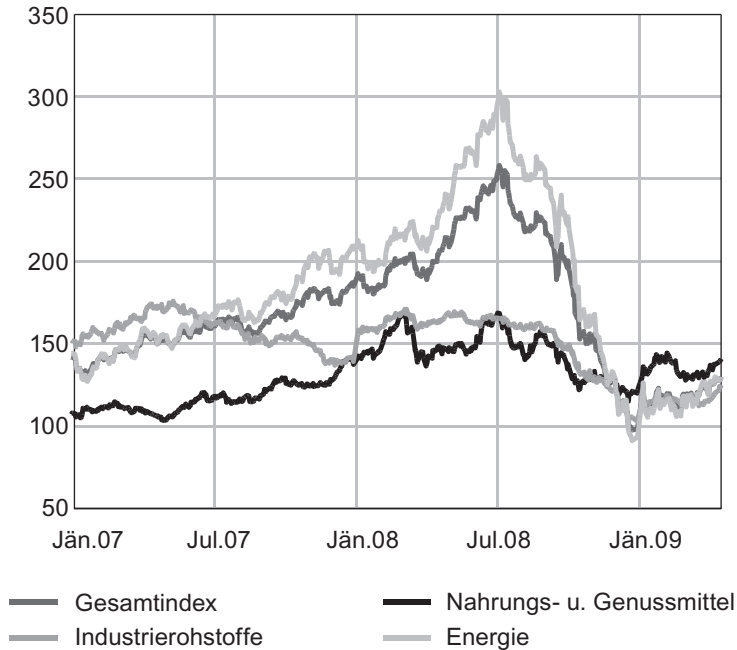
Auch die Energiepreise, insbesondere Öl- und Gaspreise, stiegen stark an. Der Ölpreis kletterte Mitte 2008 bis auf fast 150 USD je Barrel Brent. Er ist mittlerweile aber wieder relativ stark auf etwa 50 USD je Barrel Brent zurückgegangen, was die Energiepreise stark gesenkt hat. Die Agrarrohstoffpreise bleiben jedoch weiter auf einem relativ hohen Niveau.

Der Ölpreis wird von nachfrage- und angebotsseitigen Faktoren beeinflusst. Ein niedriger Ölpreis ist bei einer weltweiten Rezession mit einer Dämpfung der Nachfrage zu erwarten. Geopolitische Unsicherheiten (z. B. Iran) bzw. Ausfälle anderer Lieferländer könnten jedoch durchaus auch zu wesentlich höheren Ölpreisen führen.

Die weltweite Ölnachfrage wird laut Internationaler Energieagentur (IEA) auch in den nächsten Jahren noch zunehmen, insbesondere in China und Indien, aber auch im Mittleren Osten. In diesen Ländern besteht das Problem, dass die Preissteigerungen nicht oder nur teilweise an die Konsumenten weitergegeben werden und größtenteils durch staatliche Subventionen aufgefangen werden. Der Anreiz zu Verbrauchssenkungen ist daher gering. Die Subventionen zu kürzen, ist allerdings politisch in diesen Ländern äußerst schwierig.

Abbildung 2: Weltmarktpreise für Rohstoffe

HWWI-Index ‚Euroland‘ 2000 = 100, Euro-Basis, Tagesdaten



Quelle: HWWI

In den OECD-Ländern stagnierte oder sank jedoch die Ölnachfrage auf Grund der hohen Preise, womit der Preismechanismus hier seine Lenkungswirkung entfaltet. Ein weltweiter Rückgang der Ölnachfrage ist laut IEA eine Folge der weltweiten Rezession.

Im Ölsektor gab es 15 Jahre lang, von Anfang der 1990er-Jahre bis zum jüngsten Ölpreisanstieg, zu wenig Investitionen in Exploration und Förderung. 2008 stiegen zwar die Förderbudgets sehr rasch, allerdings bestand das Problem, dass in diesem Bereich eine hohe Inflation herrschte, da es an Experten und Gerätschaften mangelte. Die drastisch gestiegenen Explorationenbudgets zeigten daher ein zu schmeichelhaftes Bild. Sie werden 2009 wieder gekürzt.

Darüber hinaus ist es immer schwieriger, Öl zu fördern, da man in neue geologische Formationen und Tiefen vordringen muss (z. B. die jüngsten Ölfunde vor der Küste Brasiliens liegen unter Salzstöcken). Auch geht die Förderung in bestehenden Ölfeldern (z. B. Nordsee) teilweise bereits drastisch zurück.

Die Agrartreibstoffe sind laut IEA (2007) nur ein marginaler Faktor in der Energiepreisentwicklung und stellen derzeit unter 1% des Energie-

angebots dar. Sie können selbst im positivsten, eher unwahrscheinlichen Szenario, in dem alle derzeit geplanten Projekte umgesetzt werden, 2012 nicht einmal 2% der Ölnachfrage ersetzen.

Die hohen Ölpreise der letzten Jahre ergaben sich durch eine Kombination aus steigender Nachfrage sowie kaum steigender Produktion. Es gibt weltweit kaum mehr Reservekapazitäten (mit der Ausnahme Saudi Arabiens), die bei Lieferproblemen eingesetzt werden können.

Die Spekulation spielt dabei nach Ansicht der IEA eine untergeordnete Rolle: Sie mache lediglich die Knappheiten stärker sichtbar. Die OPEC versuche zwar immer wieder der Spekulation den Schwarzen Peter für die hohen Ölpreise zuzuschieben, hätte es aber allerdings in der Hand, mit den Reservekapazitäten Saudi Arabiens den Ölpreis substantiell zu senken, was sie allerdings auch nicht mache.

3. Internationale Entwicklung der Nahrungsmittelpreise

Seit einigen Jahren wurden starke Preissteigerungen bei den Nahrungsmittelpreisen verzeichnet, insbesondere bei den Getreidepreisen (siehe Abbildung 3).

Immer wieder hierfür genannte Gründe sind:

- zusätzliche Nachfrage für die Erzeugung von Agrarenergie;
- Ernteauffälle in einigen Regionen, z. B. Dürre in Australien;
- zusätzliche Nachfrage aus Schwellenländern wie China.

Der Einfluss der Agrartreibstoffe auf die Entwicklung der Nahrungsmittelpreise wird sehr unterschiedlich gesehen:

Einige Landwirtschaftsminister, die EU-Kommission sowie die USA gehen von bisher vernachlässigbaren Auswirkungen aus.

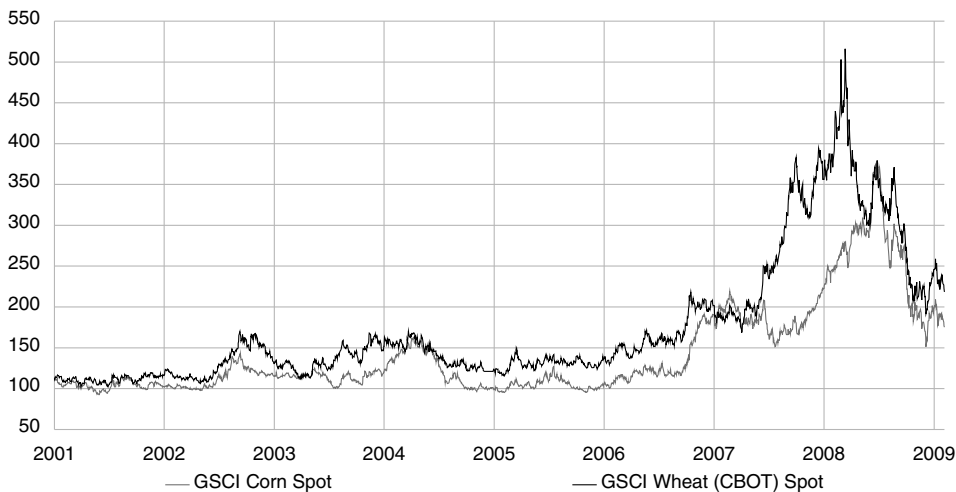
Die EU-Kommission ist in der Kommunikation ihrer Meinung allerdings nicht ganz konsistent. Einerseits schreibt sie, dass weniger als 1% der EU-Getreideernte für die Produktion von Agrarkraftstoff verwendet wird und daher Auswirkungen auf die Nahrungsmittelpreise unwahrscheinlich sind. Andererseits aber betont sie, dass die USA 25% ihrer Maisproduktion für die Herstellung von Bioethanol verwenden und damit sehr wohl eine Auswirkung auf den Maismarkt haben.³ Später im selben Bericht (S. 11) stellt sie dann fest, „dass die Anhebung des Biokraftstoffanteils von 1% im Jahr 2005 auf 10% im Jahre 2020 zusätzliche 30 Mio. Tonnen an Einsatzmaterial erfordert. Das könnte bis 2020 zu einem Anstieg der Preise für Getreide von rund 3-6%, für Raps um rund 8-10% und Sonnenblumenkerne um 15% gegenüber 2006 führen, unter der Voraussetzung, dass 30% des Angebots auf Biokraftstoffe der zweiten Generation entfallen.“ Sollte die zweite Generation im Jahre 2020 aber noch im Entwicklungsstadium sein, wären die Preisauswirkungen sogar noch gravierender. Auch der Flächenbedarf wird demnach drastisch steigen: „Legt man die aktuelle

Entwicklung zugrunde, dürfte der Bioethanol-Anteil an der 2004 für den Getreideanbau verwendeten Fläche 2016 43% betragen.“ Da die Anbauflächen kaum in diesem Ausmaß ausgeweitet werden können, würden sie natürlich für die Nahrungsmittelproduktion fehlen und entsprechende Preiseffekte auslösen.

Abbildung 3: Getreidepreisindizes

GSCI – Getreidepreisindizes

1. 1. 1999 = 100



Quelle: Thomson Financial.

Darüber hinaus stellt die EU-Kommission in einem „Issues paper on high food prices“⁴⁴ fest, dass die europäische Agrardieselproduktion die EU in einen Nettoimporteur für Sonnenblumenöl und Rapssaat verwandelt hat, welcher substantielle Mengen von den Weltagrarmärkten abzieht. Zusätzlich wird in der EU ein bedeutender Teil der landwirtschaftlichen Flächen (insbesondere für Raps und Sonnenblumen) für die EU-Agrardieselproduktion verwendet – Flächen, die in der Folge für die Produktion anderer Nahrungsmittel fehlen. Die von der EU und den USA für die Agrartreibstoffproduktion eingesetzten Mengen fehlen jedenfalls am Weltmarkt für Nahrungsmittel und wirken preistreibend.

Andere sehen dagegen einen großen Einfluss der Agrartreibstoffe auf die Entwicklung der Nahrungsmittelpreise. Die Internationale Energieagentur (2007, S. 51) stellt fest, dass die USA bereits 2006 etwa 20% und 2007 etwa 27% (und prognostiziert bis 2012 einen Anstieg auf über 30%) ihrer Maisernte für die Ethanolproduktion verwendeten. Diese Entwicklung treibt natürlich die Nahrungsmittelpreise in die Höhe und verdrängt andere Nahrungsmittelproduktionen.

Die EU müsste, um ihre Beimischungsverpflichtung von 5,75% für Agrartreibstoffe bis 2010 erfüllen zu können, laut IEA etwa 20% ihrer landwirtschaftlichen Produktionsflächen ausschließlich dafür verwenden.

Die OECD und die FAO sehen in ihrem gemeinsamen Agricultural Outlook 2007-2016⁵ auch dramatischere Auswirkungen. Trotz der Annahme, dass die Agrartreibstoffe bis 2010 nur einen Anteil von 3,3% am EU-Treibstoffverbrauch erreichen (unter dem EU-Ziel von 5,75%), und trotz steigender Importe von Agrartreibstoffen sagen FAO und OECD bis 2016 voraus, dass sich der Verbrauch von Weizen auf 18 Mio. Tonnen verzweifachen wird. Der Verbrauch von Ölsaaten wird auf 21 Mio. Tonnen und jener von Mais auf 5,2 Mio. Tonnen steigen.

Wie der OECD-Direktor für Handel und Landwirtschaft, Stefan Tangermann, anlässlich eines Vortrages in der OeNB am 18. September 2008 zeigte, treibt die Herstellung von Agrartreibstoffen den Getreideverbrauch. Die weltweite Getreideproduktion (ohne Reis) stieg von 2005 bis 2007 um 46 Mio. Tonnen, während der Verbrauch um 80 Mio. Tonnen stieg, davon aber 47 Mio. Tonnen für Agrartreibstoffe. Das Gleiche gilt für pflanzliche Öle, wo die weltweite Produktion von 2005 bis 2007 um 7 Mio. Tonnen stieg, während der Verbrauch um 9 Mio. Tonnen zunahm, davon aber 5 Mio. Tonnen für Agrartreibstoffe. Tangermann empfiehlt daher auch, die „Förderung von Biosprit (der ersten Generation) aufgeben“.

Ohne die zusätzliche Nachfrage für Agrartreibstoffe hätte es demnach keine Übernachfrage gegeben und damit, weil der Produktions- über dem Verbrauchszuwachs lag, wahrscheinlich auch keine Preissteigerungen mit ihren negativen Folgen.

Auch eine Studie des Think Tank Bruegel (2008) stellt fest, dass in den letzten beiden Dekaden die für Agrartreibstoffe verwendete Getreidemenge um den Faktor 10 angestiegen ist (wobei insbesondere seit 2005 eine große Nachfragebeschleunigung zu vermerken war). Die US-Agrartreibstoffproduktion alleine war für beinahe die Hälfte des Anstiegs der globalen Getreide- und Ölsaatenachfrage im Zeitraum 2006-2008 verantwortlich.

Auch Elliot (2008) konstatiert, dass die Erfüllung des US-Agrartreibstoffziels von 15 Mrd. Gallonen bis 2015 nur 7% des Benzinverbrauchs ersetzen, jedoch 40% der US-Maisproduktion verbrauchen würde.

Die Weltbank⁶ kommt in einer Studie vom Juli 2008 zum Schluss, dass die vermehrte Produktion von Agrartreibstoffen den größten Einfluss auf den Anstieg der Nahrungsmittelpreise ausübt. Der Nahrungsmittelpreisindex des IWF stieg zwischen Jänner 2002 und Juni 2008 um 130%. 70-75% dieses Anstieges ist laut Weltbankstudie auf die gestiegene Agrartreibstoffproduktion mit ihren Folgeeffekten (z. B. geringe Lagerbestände, Produktionsumschichtung in der Landnutzung, Spekulation und Exportverbote) zurückzuführen. Die Dollarschwäche, die höheren Ener-

giepreise und die damit verbundenen höheren Düngemittelpreise haben zu ungefähr 25-30% zum Nahrungsmittelpreisanstieg in diesem Zeitraum beigetragen.

Wetterbedingte Ernteaufälle spielten nur eine geringe Rolle. Der Anstieg der Getreidepreise begann 2005, obwohl 2004/05 und 2005/06 weltweit Rekordertejahre waren (Ernten um 10,2% bzw. 8,9% höher als der Durchschnitt der letzten drei Jahre). Die gleiche Entwicklung ist bei Fetten und Ölen festzustellen.

Die Einschätzung, dass die Agrartreibstoffproduktion für 70-75% des Anstiegs der Nahrungsmittelpreise im Zeitraum 2002-2008 verantwortlich gewesen ist, liegt über den meisten bisherigen Berechnungen und widerspricht insbesondere der Position der USA und verschiedener Landwirtschaftsministerien, die bisher von vernachlässigbaren Auswirkungen ausgingen.

Laut einer Studie der OECD (2008) würde ein Abbau der staatlichen Stützungen für Agrartreibstoffe die weltweite Ethanol- und Biodieselerwendung langsamer wachsen lassen. Im Vergleich zum Referenzszenario 2013-2017 (mit staatlichen Stützungen) wäre die Verwendung von Ethanol und Biodiesel ohne staatliche Stützungen demnach durchschnittlich um 14% bzw. 60% niedriger. Die Weltmarktpreise für Biodiesel wären um 19% niedriger, aber für Ethanol um 9% höher. Die Weltmarktpreise für Weizen wären um 5% niedriger, für anderes Getreide um 6% und für Pflanzenöle um 19%. Die Preisauswirkungen wären in Europa besonders ausgeprägt,⁷ wurden von der OECD aber nicht quantifiziert.

Insgesamt ist der Effekt der wachsenden Agrartreibstoffindustrie auf die weltweiten Agrarmärkte natürlich wesentlich stärker⁸ als nach diesen Berechnungen der OECD. Die in den USA jüngst verabschiedeten und in der EU gegenwärtig diskutierten Initiativen (US Energy Independence and Security Act bzw. EU Direktive für Erneuerbare Energie: Anhebung der Beimischung von Agrartreibstoff auf 10%) werden nach den Berechnungen der OECD die Agrarpreise weiter in die Höhe treiben – bei Weizen um 8%, anderem Getreide um 13%, Ölsaaten um 7% und Pflanzenölen um 35%.

Laut IWF (2008, Seite 12) beeinflusst die Agrartreibstoffproduktion die Nahrungsmittelmärkte in besorgniserregenden Ausmaß. In den wichtigsten Produzentenländern werden 20-50% von der Nahrungsmittelproduktion (insbesondere Mais und Raps) in die Agrartreibstoffproduktion umgeleitet. Die Wirkung ist asymmetrisch, da die Agrartreibstoffe nur 1,5% der Treibstoffe darstellen und diese Märkte daher kaum beeinflussen, aber ihr Produktionswachstum die Preise für Agrarrohstoffe treibt.

Im „World Economic Outlook“ vom April 2008 prognostiziert der IWF, dass die Nahrungsmittelpreise ihren Höhepunkt 2008 erreichen, danach aber nur schrittweise abnehmen werden. Die Nahrungsmittelnachfrage

wird weiter steigen, vor allem auf Grund der steigenden Agrartreibstoffproduktion in den USA und der EU sowie der steigenden Nachfrage in den Entwicklungs- bzw. Schwellenländern.

Die Agrartreibstoffproduktion wird aufgrund der Preissteigerungen für Agrarrohstoffe, die größtenteils durch das schnelle Wachstum ersterer ausgelöst wurden, zunehmend unwirtschaftlich. Die IEA (2007) hat daher ab 2009 für die gesamte OECD keine Steigerung der Agrartreibstoffproduktion mehr prognostiziert. Lediglich in Lateinamerika, insbesondere Brasilien, seien noch nennenswerte Steigerungen zu erwarten.

Auch für Österreich kommt eine Studie⁹ zu substantziellen Auswirkungen der Agrartreibstoffproduktion auf die Agrarwirtschaft. Um die österreichische Biotreibstoffrichtlinie zu erfüllen, müsste demnach bis 2010 ein Anteil von 37,4% der Gesamterntefläche ausschließlich für Winterraps eingesetzt werden und zusätzlich 4,3% für Weizen, 2,0% für Körnermais und 1,1% für Zuckerrüben. Eine solche Entwicklung würde natürlich zu einer entsprechenden Preissteigerung führen.

Insgesamt sind die Argumente insbesondere von IEA, IWF, Weltbank, OECD und FAO bezüglich eines hohen Einflusses der Agrartreibstoffproduktion auf die Preissteigerungen für Agrarprodukte wesentlich besser fundiert, besser mit Zahlen unterlegt und überzeugender. Es gibt daher sehr starke Hinweise auf eine asymmetrische Wirkung der Agrartreibstoffe: praktisch keine Entlastung bei den Ölpreisen, Preistreiber bei den Nahrungsmittelpreisen.

4. Inflation, Nahrungsmittelpreise, EU-Agrarpolitik und Agrartreibstoffe

Im Folgenden wird auf den Zusammenhang zwischen Inflation, Nahrungsmittelpreisen, EU-Agrarpolitik und Agrartreibstoffen eingegangen.

4.1 EU-Agrarpolitik

Die EU-Agrarreformen der letzten Jahre bestanden im Wesentlichen in der Abschaffung oder Senkung der EU-Interventionspreise Richtung Weltmarktpreisniveau. Dafür wurden Direktzahlungen an die Bauern gewährt.

Eine ähnliche Maßnahme erfolgte in Österreich bereits im Zuge des EU-Beitritts durch Senkung der höheren österreichischen Preise auf das EU-Preisniveau und die Einführung degressiver Ausgleichszahlungen an die österreichischen Bauern. Wie Abbildung 1 zeigt, sanken dadurch im EU-Beitrittsjahr 1995 die Nahrungsmittelpreise in Österreich beträchtlich, und die Inflation wurde gedämpft.

In einzelnen vor dem EU-Beitritt noch geschützten Branchen, wie der Landwirtschaft und der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, wurde da-

mit der erhöhte Wettbewerb und der Preisdruck unmittelbar nach dem EU-Beitritt wirksam.¹⁰ In anderen Bereichen, wo der Preisdruck erst allmählich einsetzte, wie z. B. Industrie, Handel, Elektronikbereich, Reisebranche, Versicherungswirtschaft und Telekommunikation, ist es allerdings erst 1996 und 1997 zu Preissenkungen gekommen.

Die Preise in der österreichischen Landwirtschaft fielen durch die Übernahme der EU-Agrarpolitik zwischen 22% nach WIFO-Berechnungen und 24,5% nach Eurostat-Berechnungen. Die Effekte wurden allerdings für die Landwirtschaft durch Subventionen an die Bauern (degressive Ausgleichszahlungen) kompensiert.

Die niedrigeren Nahrungsmittelpreise, die in Österreich durch den EU-Beitritt erreicht wurden, sind unter sozialen Gesichtspunkten besonders positiv zu sehen, da ärmere Bevölkerungsschichten einen höheren Anteil ihrer Einkommen für Nahrungsmittel ausgeben müssen.

Nach den Berechnungen des WIFO betrug die Konsumentenrente von 1995 bis 1998 1,53% des österreichischen BIP. Dieses erreichte im Jahre 1998 2.610 Mrd. ATS (etwa 190 Mrd. EUR). Die Konsumentenrente von 1,53% des österreichischen BIP¹¹ betrug daher rund 40 Mrd. ATS (etwa 2,9 Mrd. EUR). Pro Kopf der österreichischen Bevölkerung waren dies etwa 5.000 ATS (etwas über 360 EUR) im Jahr, bei einem Vierpersonenhaushalt daher etwa 20.000 ATS (etwas über 1.400 EUR) im Jahr.

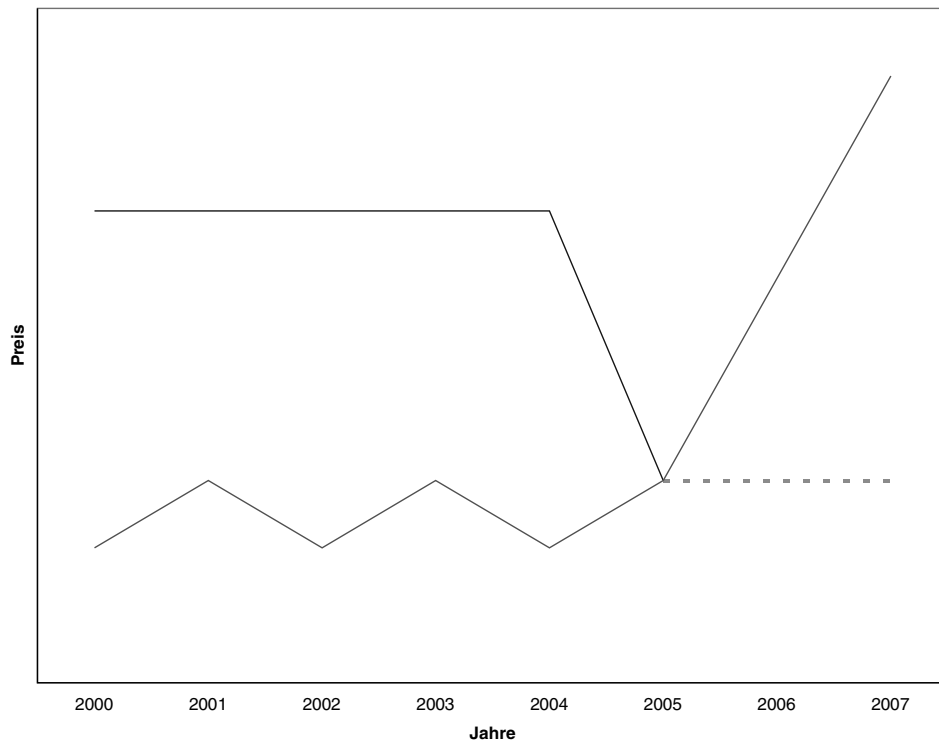
Die von EU-Gegnern so heftig kritisierte vor dem Beitritt getroffene Prognose der EU-Staatssekretärin Brigitte Ederer, eines Wohlfahrtsgewinnes pro Vierpersonenhaushalt von 1.000 ATS (etwa 73 EUR) im Monat, der so genannte „Ederer-Tausender“, wurde also schon 1998 übertroffen.

Durch den EU-Beitritt Österreichs haben insbesondere die Konsumenten durch billigere Produkte profitiert. Die Verbilligung der Nahrungsmittel wurde durch die Teilnahme an der EU-Agrarpolitik, den Zollabbau gegenüber Drittländern sowie vor allem durch die Intensivierung des Wettbewerbs infolge der Teilnahme am EU-Binnenmarkt erreicht.

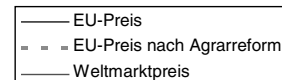
4.2 Warum hat die EU-Agrarreform nicht das Gleiche bewirkt?

Die sinkenden bzw. abgeschafften EU-Agrarinterventionspreise hätten ja zu sinkenden Nahrungsmittelpreisen führen müssen, wie es bei Österreichs EU-Beitritt auch der Fall war. Abbildung 1 zeigt aber, dass die Agrarpreise in den letzten Jahren im Gegenteil recht kräftig zur Inflation beigetragen haben.

Durch den starken Anstieg der Weltmarktpreise, wie gezeigt primär infolge der von der Agrarlobby besonders forcierten Agrartreibstoffproduktion, kam es aber zu keinen Preissenkungen, sondern teilweise sogar zu Preiserhöhungen. Die Weltmarktpreise stiegen teilweise sogar über die alten EU-Interventionspreise (siehe Abbildung 4).

Abbildung 4: Darstellung des Preiseffektes der EU-Agrarreformen

Quelle: eigene Darstellung



Gleichzeitig wurden Angebotsbeschränkungen, z. B. Milchquoten, aufrechterhalten. (Die 2008 erfolgte marginale Erhöhung um 2% erfolgte gegen die Stimme des österreichischen Landwirtschaftsministers.) Die von der EU-Kommission vorgeschlagene schrittweise Erhöhung der Milchquoten sollte daher unbedingt umgesetzt werden.

Auch die Aussetzung der Stilllegung landwirtschaftlicher Nutzflächen von 10% im Jahre 2008 ist zu begrüßen und sollte für die Folgejahre fortgesetzt werden. Es stellt sich dann allerdings die Frage, ob die seinerzeit für die Stilllegung gewährten Direktzahlungen (Stilllegungsprämien) zeitgemäß sind.

Die Bauern haben doppelt profitiert, einerseits durch die Direktzahlungen gemäß EU-Agrarreform, andererseits durch die höheren Preise. Das WIFO (2008) stellte in diesem Zusammenhang fest: „Im Jahr 2007 stiegen die Preise von landwirtschaftlichen Produkten sehr stark. Dadurch erhöhte sich das Einkommen in der Landwirtschaft.“ Die Agrareinkommen sind in den letzten Jahren auch wesentlich stärker als die Arbeitnehmer-

Selbstständigen- oder Pensionisteneinkommen gestiegen. Es kam zu einer Umverteilung von den Nahrungsmittelkonsumenten zu den Nahrungsmittelproduzenten.

Es haben allerdings nicht alle Bauern gewonnen. Jene, die plötzlich für Futtermittel mehr zahlen mussten und diese Preissteigerungen nicht auf ihre Endprodukte überwälzen konnten, haben sogar verloren. Es kam daher auch zu einer Umverteilung unter den Bauern, insbesondere aus den von Milch- und Viehwirtschaft geprägten alpinen Gebieten hin zu den Getreideproduzenten in den Gunstlagen. Alle Bauern waren, so wie der Rest der Bevölkerung, durch die Energiepreissteigerungen und darüber hinaus noch durch Preissteigerungen für Inputs wie Düngemittel betroffen.

5. Inflation und Nahrungsmittelpreise in Österreich

Die Inflation wird auch in Österreich von Nahrungsmittel- und Energiepreisen getrieben. Die Nahrungsmittelpreise leisteten 2007 einen wesentlich höheren Beitrag zur Inflation als der Anstieg der Energiepreise.

Wie Abbildung 5 zeigt, sind die Nahrungsmittelpreise in Österreich stärker gestiegen als im Euroraum, Deutschland und sogar Italien. Hier ist die österreichische Wettbewerbspolitik gefordert.

6. Wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung bei Nahrungsmittel- und Energiepreisen

6.1 Generelle Maßnahmen

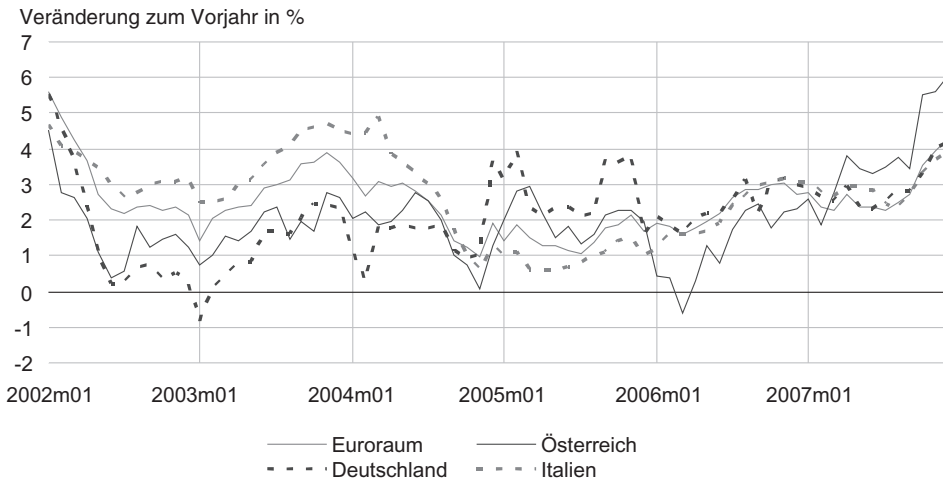
Maßnahmen zur Intensivierung des Wettbewerbs wirken dämpfend auf die Inflation. Wie der EU-Beitritt für die exponierten Sektoren zeigte, ist eine Intensivierung des Wettbewerbs durchaus wirkungsvoll. Der Wettbewerb in der EU und in Österreich wäre daher insgesamt, aber insbesondere bei den Preistreibern Energie- und Nahrungsmittelsektor, zu verstärken. Hier ist die österreichische Wettbewerbspolitik gefordert.

Längerfristig machen Innovationen zum Energiesparen Sinn, und es sollten die entsprechenden Rahmenbedingungen, z. B. Förderung des öffentlichen Verkehrs, Wärmedämmung usw., geschaffen werden.

6.2 Maßnahmen in Österreich gegen Nahrungsmittelpreisinflation

Österreich sollte die weitere Förderung von Energieerzeugung aus Nahrungsmitteln, solange die Preise so hoch sind, einstellen. Sie ist auch ineffizient, da sehr oft geförderte Kapitalvernichtung betrieben wird, weil errichtete Fabriken wegen der hohen Rohstoffkosten nicht in Betrieb ge-

Abbildung 5: Lebensmittelpreise in Österreich



Quelle: OeNB

hen. Energieeinsparungen durch Agrartreibstoffe sind wesentlich teurer als andere Formen des Energiesparens. Laut OECD (2008, Seite 100) belaufen sich die Kosten auf 7 bis 15 USD pro Liter Benzineinsparung und 1,20 bis 1,60 USD pro Liter Deseinsparung. Durch eine Umschichtung der Förderung ließen sich daher auch hohe Effizienzgewinne erzielen.

Die Beimischungsverpflichtung von Agrartreibstoffen wäre zu senken, statt sie wie vom Umwelt- und Landwirtschaftsminister beabsichtigt, vorzeitig auf 10% zu erhöhen.

Prinzipiell sollten vorrangig rohstoffunabhängige Alternativenenergien wie Wind, Solarenergie usw. gefördert werden.

Bei rohstoffabhängigen Alternativenenergien sollten vor einer allfälligen Förderung die preistreibenden Effekte auf Nahrungsmittel, Rohstoffe für die Industrie (z. B. bei Holz) untersucht werden. Falls es zu preistreibenden Effekten kommt, sollte die Förderung nicht gewährt werden. Alternativenenergien aus Abfallstoffen sollten gefördert werden.

Die Nutzung heimischer alternativer Energien in Österreich macht uns widerstandsfähiger gegenüber Energiepreisschocks.

6.3 Maßnahmen auf EU-Ebene gegen Nahrungsmittelpreisinflation

- Abschaffung von Angebotsbegrenzungen in der Landwirtschaft – z. B. stärkere Erhöhung, zumindest wie von der EU Kommission vorgeschlagen um 1% jährlich ab 2009, oder Abschaffung der Milchquote;

- Aussetzung der Stilllegung landwirtschaftlicher Nutzflächen von 10% nicht nur im Jahre 2008, sondern generell;
- EU-Agrarreformen mit Abschaffung bzw. Senkung der EU-Interventionspreise Richtung Weltmarktpreisniveau vorziehen (z. B. Zucker);
- Direktzahlungen nur, wenn es auch effektive Preissenkungen gibt.

Die Umschichtung von Agrarförderungen in Forschung und Entwicklung sollte überlegt werden, wie schon von der vom ehemaligen Präsidenten der EU-Kommission, Romano Prodi, eingesetzten hochrangigen Studiengruppe (die „Sapir Gruppe“) vorgeschlagen wurde.¹² Zusätzlich könnte in die Alternativenenergieförderung umgeschichtet werden.

Die dafür erforderlichen Einsparungen im EU-Agrarbudget könnten durch Kürzungen von Subventionen insbesondere für große Bauern durch die Verstärkung der Modulation, wie von der EU-Kommission vorgeschlagen, erzielt werden. Zusätzlich könnte noch eine Förderobergrenze von maximal 50.000 EUR pro Jahr und Betrieb überlegt und als österreichische Position in die EU eingebracht werden. Die Einkommensanstiege in der Landwirtschaft waren in letzter Zeit wesentlich höher als die anderer Bevölkerungsgruppen. In den meisten Ländern erhalten jene Bauern und Gutsbesitzer den Löwenanteil der EU-Agrarförderungen, denen es besser geht als dem Rest der Bevölkerung.¹³

In seiner EU-Politik sollte Österreich von seiner bisherigen Befürworter- und Vorreiterrolle für Agrartreibstoffe abgehen und den Vorschlag der EU-Kommission bezüglich Erhöhung der Beimischung von Agrarsprit in der EU von 5,75% auf 10% bekämpfen.

6.4 Europäisches Agrarpreis-Stabilisierungssystem (EAS)

Die Errichtung eines EAS als Stabilisierungsmechanismus für EU-Agrarpreise sollte überlegt werden.

In der EU-Agrarpolitik besteht durch die zunehmende Koppelung an die Weltmarktpreise das Problem, dass die Preise für Konsumenten und Bauern sehr stark schwanken (Volatilität der Preise).

Erstens sind schon die Agrarpreise von Natur aus volatil, der Schweinezyklus mit seinen Preisschwankungen sei hier erwähnt. Dazu kommt noch, dass nunmehr zusätzlich die Agrarrohstoffe als neue Anlageklasse auf den Finanzmärkten etabliert wurden. Auch die Finanzmärkte neigen zum Überschießen bei den Preisen nach oben und unten. Dies ist auch einer der Gründe, warum bei wichtigen Preisen, wie den Wechselkursen, die Notenbanken mit Interventionen gegen übermäßige Auf- oder Abwertungen vorgehen können.

Die EU-Bürger sind damit bei ihren Ausgaben für Nahrungsmittel (etwa 15% ihrer gesamten Ausgaben, bei ärmeren Staaten und Bevölkerungsschichten sogar noch wesentlich mehr) den sehr stark schwankenden Welt-

marktpreisen ausgeliefert. Zusätzlich schwanken auch die Energiepreise (etwa 10% der gesamten Ausgaben) sehr stark. Daher wird insgesamt ein Viertel der Ausgaben der EU-Bevölkerung sehr starken Preisschwankungen ausgesetzt, mit negativen sozialen und damit auch politischen und wirtschaftlichen Folgen.

Genauso wie die Preise jetzt nach oben überschießen, könnten sie in Zukunft auch nach unten überschießen. Im Gegensatz zu den Konsumenten, die gegen ein Überschießen der Preise nach oben nicht geschützt sind, sind die Bauern durch die EU-Interventionspreise und Subventionen geschützt.

Es sollte daher ähnlich wie beim Europäischen Währungssystem (EWS), wo im Wechselkursmechanismus II die Schwankungen von Wechselkursen nach oben und unten begrenzt werden, ein EAS geschaffen werden, mit dem die Schwankungen zentraler Agrarpreise wie Getreide und Ölsaaten begrenzt würden, um eine Zone der Nahrungsmittelpreisstabilität zu schaffen.

Die Intervention bei den Agrarpreisen sollte durch die Variation der Agrartreibstoffproduktion über die Beimischungsverpflichtung erfolgen. Dadurch könnte effektiv der Preis von zentralen Agrarprodukten wie Getreide und Ölsaaten gegen extreme Schwankungen geschützt werden. Bei niedrigen Agrarpreisen erfolgt demnach eine Erhöhung der Beimischungsverpflichtung bis zu 10%. Damit wird eine hohe Agrartreibstoffproduktion und damit wiederum eine hohe Nachfrage nach Rohstoffen und Preisstützung erzielt. Bei hohen Agrarpreisen erfolgt eine Senkung der Beimischungsverpflichtung bis zu 1%. Damit wird eine niedrige Agrartreibstoffproduktion und damit wiederum eine niedrige Nachfrage nach Rohstoffen und Preissenkung bewirkt.

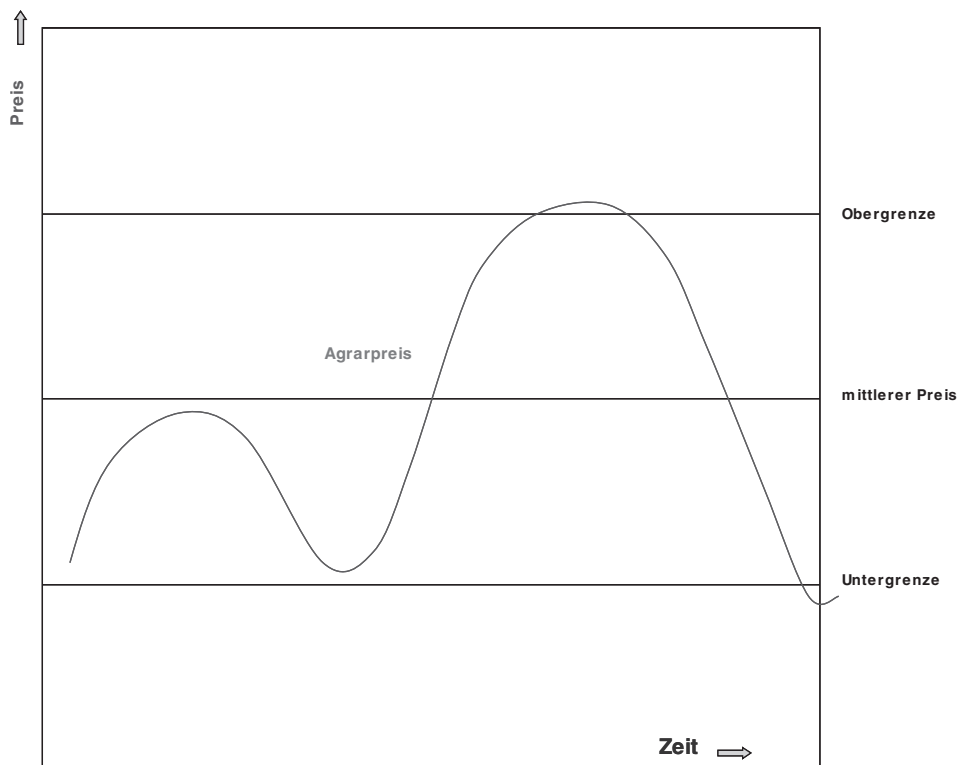
Das Problem der erforderlichen Stilllegung von Agrartreibstoffproduktionen könnte durch Stilllegungsprämien für die betroffenen Unternehmen aus dem EU-Agrarbudget gelöst werden. Die Stilllegungsprämien könnten relativ niedrig sein, da bei hohen Agrarpreisen die Agrartreibstoffproduktion kaum rentabel ist und viele Unternehmen sogar errichtete Anlagen nicht in Betrieb nehmen. Darüber hinaus bleiben bei hohen Agrarpreisen im EU-Agrarbudget beträchtliche Mittel übrig.

Ober- und Untergrenzen für die Preise sollten durch EU-Institutionen (Rat und Europäisches Parlament) festgelegt werden. Indikation für die Obergrenze könnte der alte EU-Interventionspreis, für die Untergrenze der neue EU-Interventionspreis (wenn vorhanden) nach der Agrarreform sein. Damit das System symmetrisch ist, könnte überlegt werden, bei Überschreiten der Obergrenze die Differenz zum Weltmarktpreis abzuschöpfen. Allerdings ist dies nur wirkungsvoll, wenn die EU Nettoexporteur ist.

Zwischen Ober- und Untergrenzen für die Preise sollte auch ein mittlerer Preis (ähnlich dem Leitkurs im ERM II) festgelegt werden. Ist der

aktuelle Agrarpreis höher als dieser mittlere Preis, beginnen Senkungen der Beimischungsverpflichtung, ist er niedriger, beginnen Erhöhungen der Beimischungsverpflichtung.

Abbildung 6: Europäisches Agrarpreisstabilisierungssystem



Quelle: Eigene Darstellung

Durch das EAS würden die Schwankungen zentraler Agrarpreise von Rohstoffen wie Getreide und Ölsaaten begrenzt und eine Zone der Nahrungsmittelpreisstabilität in der EU geschaffen.

Literatur

- Bruegel, The new food equation: Do EU policies add up? (=Bruegelpolicybrief 6 (2008)).
- CEPS, The EU Budget. The UK Rebate and the CAP: Phasing them both out? (2007).
- Elliot, Kimberly, Biofuels and the Food Price Crisis: A Survey of the Issues (=WP Nr 151, August 2008); www.cgdev.org.
- EU, An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver (=Report of an Independent High Level Study Group, Brüssel 2003).
- EU, Issues paper on high food prices (=Staff Working Paper, Brüssel 6. 5. 2008).
- EU-Kommission, Mitteilung der Kommission: Steigende Lebensmittelpreise – Ansätze der EU zu Bewältigung des Problems (=KOM 321 endgültig, Brüssel 2008).
- International Energy Agency, Medium Term Oil Market Report July 2007 (2007).
- International Monetary Fund, World Economic Outlook. Housing and the Business Cycle (Washington, D. C., 2008).
- International Monetary Fund, Finance and Development (Washington, D. C., 2008).
- Kalecki, Michal, Political aspects of full employment, in: Political Quarterly 14/4 (1943) 322-31.
- Kammen, Daniel; Farrell, Alexander; Plevin, Richard; Jones, Andrew; Delucchi, Mark; Nemet, Gregory, Energy and Greenhouse Impacts of Biofuels: A Framework for Analysis, in: ITF Round Tables No. 138: Biofuels: Linking Support to Performance (OECD 2008) 41-74.
- Mitchell, Donald, A Note on Rising Food Prices (=World Bank Policy Research Paper 4682, Washington, D. C., 2008).
- Nauschnigg, Franz, Agraraußenhandel Österreich – EU, in: Bauernopfer? Die Auswirkungen eines EU-Beitritts auf die österreichische Landwirtschaft (Wien 1989).
- Nauschnigg, Franz, Europäische Integration und Österreich, in: Europäische Rundschau 2 (2008).
- OECD; FAO, Agricultural Outlook 2007-2016 (Paris 2008).
- OECD, Trade & Agriculture Directorate, Biofuel Support Policies: An Economic Assessment (Paris 2008).
- Rowthorn, Robert E., Conflict, inflation and money, in: Cambridge Journal of Economics 1 (1977) 215-239.
- Tribl, Christoph, Ökonomische Auswirkungen der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen bezüglich biogener Treibstoffe in Österreich (TU München, München 2005).
- WIFO, Entwicklung der Preise von Agrargütern und deren Vorleistungen. Erste Befunde für Österreich (=WIFO Monographien 6/2008, Wien 2008).

Anmerkungen

- ¹ Es besteht die Gefahr, dass dies zu einer Verteilungskampfinflation führt. Siehe dazu Kalecki (1943) und Rowthorn (1977).
- ² Nauschnigg (1989).
- ³ EU-Kommission (2008) 4.
- ⁴ EU (2008) 7.
- ⁵ OECD, FAO (2008) 18.
- ⁶ Mitchell (2008).
- ⁷ OECD (2008) 68: „the effect is particularly pronounced in Europe ... where the reduced domestic use of feedstock commodities would result in particularly strong price adjustments especially on wheat and rapeseed markets“.
- ⁸ Ebendort 60: „Of course the effect of growing biofuels industries on crop markets is larger than that.“
- ⁹ Tribl (2005).
- ¹⁰ Nauschnigg (2008).
- ¹¹ Ebendort.
- ¹² EU (2003).
- ¹³ CEPS (2007).

BÜCHER

Einkommensverteilung und Wirtschaftswachstum

Rezension von: Stefan Ederer,
Einkommensverteilung und gesamtwirt-
schaftliche Nachfrage in Österreich und
den Niederlanden, Metropolis, Marburg
2008, 183 Seiten, € 34,80.

Im Konjunkturaufschwung der Jahre 2005 bis 2007 haben Fragen der Verteilung von Einkommen und Vermögen ein etwas größeres Interesse seitens der Wirtschaftspolitik in Österreich und anderen EU-Ländern erfahren als zuvor. Dies stand vor allem im Zusammenhang mit dem Phänomen, dass die Früchte des Aufschwungs überwiegend bei den Beziehern von Vermögens- und Unternehmenserträgen anfielen und nur in geringem Maß den Beschäftigten zugekommen sind. Die Bezieher von Lohnneinkommen haben vom Wirtschaftswachstum sehr eingeschränkt und fast nur in Form einer steigenden Zahl an Arbeitsplätzen, kaum jedoch durch höhere Reallöhne profitiert.

Eine grundlegende Debatte über die Zusammenhänge zwischen Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung kann sich jedoch nicht auf die Auswirkungen der Ausweitung des BIP auf die Einkommen beschränken. Fast noch wichtiger erscheinen die Effekte der Verteilung der Einkommen auf die wirtschaftliche Entwicklung. Diesem Thema widmet sich Stefan Ederer in seiner Dissertation, die im Rahmen der Hochschulschriften des Metropolis-Verlages veröffentlicht wurde.

Den Ausgangspunkt der Analyse bildet die keynesianische Überlegung zur Doppelrolle der Löhne. Diese stellen einerseits Kosten für die Unternehmen dar und haben damit Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit und die Investitionstätigkeit, zum anderen bilden sie Einkommen der Beschäftigten und bestimmen damit die Konsumnachfrage der privaten Haushalte. Auf dieser Grundlage lässt sich ein profitgetriebenes Modell, in dem das Wirtschaftswachstum von Export und Investitionen getragen wird, von einem lohngetriebenen Modell, in dem das Konsumwachstum dominiert, unterscheiden.

Seit den 1980er-Jahren überwiegt in den EU-Ländern wirtschaftspolitisch die Vorstellung, dass über Lohnzurückhaltung Wirtschaftswachstum und Beschäftigung gefördert werden kann. Sie wird prominent sowohl von der OECD und der Europäischen Kommission als auch von großen Teilen der akademischen Ökonomie vertreten und wurde wirtschaftspolitisch zunächst in kleinen Ländern wie den Niederlanden, seit dem Jahr 2000 vor allem auch in Deutschland in die Praxis umgesetzt. Das Ergebnis war ein anhaltender Rückgang des Lohnanteils am Volkseinkommen. Ederer stellt die Frage, ob diese auf neoklassischen Überlegungen basierende Wirtschaftspolitik tatsächlich den erwünschten Erfolg hatte.

Die Beantwortung dieser Forschungsfrage erfolgt auf Basis eines kaleckianischen Modells, das die Untersuchung der Auswirkungen einer Verschiebung der Einkommensverteilung von den Löhnen zu den Pro-

fiten auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und Produktion ermöglicht. Nach einer kompakten Darstellung der theoretischen Grundlagen erfolgt die empirische Untersuchung in Fallbeispielen für zwei Länder, Österreich und die Niederlande. Dabei werden die Auswirkungen der Verschiebung der Einkommensverteilung auf die Konsumnachfrage, die Investitionen, den Export und den Import ökonomisch geschätzt. Die Teileffekte werden schließlich zu einem Gesamteffekt zusammengeführt.

Dabei zeigt sich für Österreich, dass die Auswirkungen der Verschiebung der Einkommensverteilung auf die Konsumnachfrage deutlich negativ, jene auf die Investitionen schwach und jene auf den Export stark positiv sind. Für die jeweiligen Anteile an der Gesamtnachfrage auf Basis des Jahres 1960 errechnet sich insgesamt ein negativer Nachfrageeffekt auf das Wirtschaftswachstum. Seither hat sich allerdings die Gesamtnachfrage markant zulasten des Konsums und zugunsten des Exports verschoben. Auf Basis der Nachfrageanteile des Jahres 2005 ist der Gesamteffekt der Verschiebung der Verteilung eindeutig positiv. Eine Erhöhung des Profitanteils am Volkseinkommen um einen Prozentpunkt führte im Jahr 2005 zu einem Anstieg der Gesamtnachfrage um 0,3 Prozentpunkte. Der enorme Anstieg des Anteils von Export und Importen am BIP seit den 1960er-Jahren (von unter 30% auf 60%) bewirkt, dass in Österreich die Begünstigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit durch Lohnzurückhaltung deutlich stärker wirkt als die damit einhergehende Dämpfung der Konsumnachfrage. Die Auswirkungen der Lohnzurückhaltung auf die privaten Investitionen sind hingegen relativ gering. Recht ähnlich fallen die

empirischen Ergebnisse für die Niederlande aus.

Die Arbeit Stefan Ederers bestätigt also die Erkenntnis, dass die in Österreich in den letzten drei Jahrzehnten in Relation zum gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt nur recht verhalten gestiegenen Löhne (Rückgang der Lohnquote) insgesamt positiv auf das Wirtschaftswachstum gewirkt haben. Doch welche Schlussfolgerungen sollen daraus für die Wirtschaftspolitik gezogen werden? Ederer handelt diese Fragestellung nur knapp ab und sieht die Antworten in folgenden Bereichen: Erstens spielen Verteilungsfragen eine wesentliche Rolle für die Entwicklung der Gesamtwirtschaft. Zweitens hat Lohnzurückhaltung in kleinen Ländern zwar positive Gesamtwirkungen auf das BIP, allerdings auf Kosten der Handelspartner und nur so lange als nicht auch die großen Länder Lohnzurückhaltung üben und es zu keinem Lohnsenkungswettkampf kommt. Drittens würde eine koordinierte Lohnpolitik im EU-Binnenmarkt, bei der die Löhne überall im Ausmaß des Produktivitätsfortschritts steigen, insgesamt positive Wachstumseffekte in allen Ländern mit sich bringen.

Angesichts der guten theoretischen Kenntnisse und der sorgfältigen empirischen Arbeit des Autors wäre eine ausführlichere Behandlung der wirtschaftspolitischen Implikationen seiner Untersuchung von größtem Interesse gewesen. Diese bleibt aber offensichtlich dem weiteren Forschungsprogramm Ederers vorbehalten.

Interessant wäre etwa die Fragestellung, wie die Beschäftigungswirkungen der Einkommensverteilung in Österreich aussehen. Es ist offensichtlich, dass die Beschäftigungsintensität der Konsumnachfrage deutlich höher als jene der Exportnachfrage ist, ins-

besondere wenn die Exporterfolge wie in den letzten Jahren nur noch in sehr geringem Ausmaß in Investitionen und Beschäftigung weitergegeben werden. Aktuell (und wohl auch in den kommenden Jahren) von besonderer Relevanz wäre die Frage, wie die exportorientierte wirtschaftspolitische Strategie Österreichs in Zeiten der Weltwirtschaftskrise einzuschätzen ist. Eine stärkere Orientierung auf die Binnennachfrage hätte wohl stabilisierende Wirkungen gehabt. Von besonderem Interesse wäre natürlich auch die Frage, wie wirtschaftspolitische Koordination auf EU-Ebene auf der Basis der Erkenntnis aussehen kann, dass Lohnzurückhaltung für die meis-

ten Länder individuelle positive Wachstumseffekte, insgesamt in der EU aber negative Folgen hat. Schließlich wäre es spannend, der Frage nachzugehen, welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen das Aufgehen der Einkommensschere innerhalb der unselbstständig Beschäftigten zwischen gut verdienenden höheren Angestellten mit hoher Sparneigung und schlecht bezahlten Frauen und Jugendlichen mit hoher Konsumneigung hat.

Mit der vorliegenden Arbeit qualifiziert sich Stefan Ederer jedenfalls als einer der empirischen Wirtschaftsforscher, denen man vernünftige Antworten auf diese drängenden Fragen zutraut. Markus Marterbauer

Harsche Kritik am österreichischen Gesundheitswesen

Rezension von: Max Laimböck, Die Zukunft des österreichischen Gesundheitssystems, Springer Verlag, Wien – New York 2009, 230 Seiten, € 44,95.

Bereits im Jahr 2000 hat Laimböck eine kritische Schrift zur „sozialen Krankenversicherung“ in Österreich veröffentlicht,¹ wobei mit sozialer Krankenversicherung das solidarische öffentliche Gesundheitswesen gemeint ist. Im Folgenden bleibe ich aber bei seinem Duktus.

Auch das vorliegende Buch schlägt äußerst kritische Töne an, wobei der Verfasser, bildlich gesprochen, häufig den Finger in die Wunde legt. Allerdings verlangt der Autor seinen LeserInnen einiges ab. Zum einen nähert er sich den von ihm behandelten Themen in konzentrischen Kreisen, zum anderen zählt er bei der Beschreibung von Handlungsoptionen (z. B.: Wettbewerb zwischen Versorgungseinrichtungen) zwar die Vor- und Nachteile auf; häufig aber, ohne diese zu bewerten, und überlässt es damit den LeserInnen, sich ein Urteil zu bilden.

Der Tenor seiner Aussagen ist aber dennoch deutlich zu erkennen. So legt Laimböck bereits im ersten Satz seines Vorworts das Ziel seines Buches offen: Er möchte aufzeigen „... dass durch die Veränderungen der Sozialen Krankenversicherung in die Richtung eines regulierten Wettbewerbs die Qualität erhöht und die Kosten begrenzt werden können“ (S. 1).

Seine Kritik ist prononciert und in ihrer Direktheit durchaus erfrischend. Ärgerlich sind allerdings seine unbelagten apodiktischen Behauptungen,

Ungenauigkeiten und widersprüchlichen Aussagen. So werden die Führung von Krankenhäusern und das System der selbstverwalteten Sozialen Krankenversicherungen als staatliche Planwirtschaft bezeichnet. Wenn er im ersten Fall meint, dass die Angebotsplanung der Krankenhausversorgung politisch akkordiert wird, dann sollte dies auch so formuliert werden. Im Fall der Sozialen Krankenversicherung liegt er nun völlig daneben, denn hier beschränkt sich die Aufgabe des Staates auf die Gesetzgebung und die Rolle als oberstes Aufsichtsorgan. Auch die in diesem Zusammenhang von ihm gestellte Forderung, „... die Unternehmensführung der Gesetzlichen Krankenversicherung (gemeint ist die Soziale Krankenversicherung, OM) aus den Händen von Funktionären in professionelle Hände zu legen“ (S. VI), ist entbehrlich, da die Funktionäre ohnehin nicht die Geschäfte führen, sondern in etwa die gleichen Aufgaben haben wie die Aufsichtsräte in der Privatwirtschaft.

An einer anderen Stelle behauptet Laimböck, die soziale Krankenversicherung (SKV) sei Organisator der gesamten Krankenversorgung (S. 1), um zwei Seiten später zu schreiben: „die Verantwortung für die Krankenhausversorgung wurde den GKVen (gemeint ist SKV) zur Gänze genommen...“ (S. 3).

Die deutlich spürbare Aversion des Verfassers gegen politische und vor allem parteipolitische Einflussnahme ist zweifellos aus seinen unliebsamen Erfahrungen zu erklären, die er in seiner langjährigen Tätigkeit als Krankenhausmanager gemacht hat. Aber eine soziale Krankenversicherung, für die er sich ja einsetzt, ist ohne staatliche Einflussnahme nicht denkbar. Selbst wenn die Staatstätigkeit zurückgebunden

wird und öffentliche Aufgaben privaten Institutionen zugewiesen werden, wird der Staat nach wie vor die dominante Rolle innehaben.²

Dass allerdings Gesundheitsreformen (zumindest einzelne Aspekte) parteipolitisch motiviert sind, um Macht und Einfluss auszubauen (S. 4) – hier verweist Laimböck auf die Reform des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger und der Krankenkassen unter den Regierungen Schüssel I und II –, trifft zweifellos punktuell zu, ist aber keineswegs die generelle Linie.

Wie erwähnt, sind die Ausführungen des Autors zu einem bestimmten Thema im Buch verstreut vorzufinden. In der nachfolgenden kritischen Würdigung seiner Arbeit, wird diese nach den Themenbereichen: allgemeine Systemfragen, Krankenversicherung, Krankenhausversorgung und Primärversorgung durch AllgemeinmedizinerInnen und neue Versorgungsformen gegliedert.

Aus der Sicht des Verfassers befindet sich die soziale Krankenversorgung in Österreich in der Sackgasse, was durch Perspektivlosigkeit bei der langfristigen Finanzierung, fehlende Vorbereitung auf den europaweit zu erwartenden Wettbewerb im Gesundheitswesen, intransparente Kosten- und Preisstrukturen in den Krankenhäusern, unkoordinierte, sektorale Versorgungsstrukturen, eine überproportionale stationäre Versorgung und einem Schwanken zwischen wettbewerblichen Versorgungsstrukturen und einem staatlichen Gesundheitssystem gekennzeichnet ist.

Zu letzterem Punkt ist anzumerken, dass Laimböck das österreichische Gesundheitswesen in Richtung eines staatlichen schlittern sieht. Er beruft sich dabei auf eine von Korosec und Pichlbauer vorgelegte Studie³ und

glaubt, dass ein staatliches Gesundheitswesen schon in ÖVP-Kreisen salonfähig ist. Eine genauere Betrachtung des erwähnten Modells zeigt, dass es sich hierbei um ein quasi-staatliches Modell handelt. Die Gesundheitsausgaben werden ausschließlich aus Steuermitteln finanziert, die Gesundheitsversorgung aber auf Gemeindeebene organisiert. Das wäre zweifellos sehr bürgernah; die Studie ist meines Erachtens allerdings in die Kategorie „Utopische Entwürfe“ einzureihen.

Der Verfasser bemängelt, dass im Gesundheitswesen und in Sonderheit in der Krankenhausversorgung zahlreiche Fehlanreize gesetzt werden, welche die Qualität hemmen und/oder Ausgaben oder Kosten treiben. Echter Reformwille ist bei den relevanten Akteuren im Gesundheitswesen nicht zu bemerken, zumindest was eine effiziente Umsetzung von Reformansätzen betrifft. So werden in den Gesundheitsplattformen nur Interessen vertreten und keine grundlegenden Veränderungen angestrebt. Überhaupt ist zu bemerken, dass die Akteure mehr damit beschäftigt sind, einander die Kosten zuzuschieben. Es ist bedauerlich, aber all die von Laimböck vorgebrachten Kritikpunkte treffen zu, wenn auch in dem einen oder anderen Fall nicht in der von ihm vorgetragenen Schärfe.

Gegen die Diagnose ist also nichts einzuwenden, von besonderem Interesse ist aber die Therapie. Naturgemäß ist zunächst die Frage zu klären, ob am Anfang von Reformen die grundlegende oder ideologische Ausrichtung des Gesundheitssystems eine Neuorientierung erfahren soll? Im Kapitel 4 des Buches werden ziemlich unsystematisch und zum Teil unvollständig die Gesundheitssysteme zwischen Markt und Staat dargestellt, wobei Laimböck zwar seine Vorliebe für

ein (reguliert) wettbewerbsorientiertes System erkennen lässt, die LeserInnen aber keine zusammenfassende und nachvollziehbare Übersicht über die jeweiligen Vor- und Nachteile erhalten. Er trifft allerdings eine klare Aussage für Österreich, indem er die Niederlande mit ihrem Modell eines regulierten Wettbewerbs als Richtungweisendes Vorbild für Österreich herausstellt.

Der Wettbewerb im Gesundheitswesen bezieht sich in den Niederlanden auf die Krankenversicherungen. Es besteht Versicherungspflicht, die BürgerInnen können aber den Versicherer frei wählen, wobei auch private Krankenversicherungen zugelassen sind. Wettbewerbselemente in der Krankenversicherung sind die Prämienhöhe (Beitragshöhe), der Leistungsumfang und die Servicequalität. Zahlreiche Untersuchungen haben gezeigt, dass ein freier Wettbewerb zur Risikoausslese und in der Folge zu eklatanten Ungleichbehandlungen in der Gesundheitsversorgung führt. Die Lösung dieses Problems ist ein geregelter Wettbewerb, in dem das Leistungspaket normiert und auf die Beitragsgestaltung Einfluss genommen wird. Aber selbst bei diesem eingeschränkten Wettbewerb treten unsolidarische Effekte auf, sodass in Ländern mit dieser Form des Wettbewerbs eigene Mechanismen eingezogen werden, um die offensichtlich unvermeidbare Häufung schlechter Risiken bei einzelnen Versicherungen auszugleichen. Die Berechnung und Administration des Risikostrukturausgleichs sowie seine Treffsicherheit sind in allen Ländern, in denen er zur Anwendung kommt, höchst unbefriedigend.⁴ Selbst im kleinen Österreich haben die einzelnen Sozialen Krankenversicherungen genügend Versicherte, sodass ein Risikoausgleich alleine durch die Pflicht-

versicherung sichergestellt wird.⁵

Die Einführung eines eingeschränkten Wettbewerbs in der Krankenversicherung lohnt sich meines Erachtens schon deshalb nicht, weil dem politischen Kraftakt bei der Einführung und den nachfolgenden komplizierten Regelungsmechanismen zur Vermeidung unsolidarischer Effekte ein relativ kleiner Nutzen gegenübersteht, nämlich eine verbesserte Servicequalität der Krankenkassen. Aber selbst da dürfte Österreich gar nicht so schlecht liegen, da 2007 die erste und 2008 die dritte Stelle in der Nationenreihung des European Health Consumer Index von Österreich eingenommen wurde. Wiewohl angemerkt werden muss, dass die von Laimböck favorisierten Niederlande die Ränge 2 (2007) und 1 (2008) belegten.⁶

Im Übrigen wird die Möglichkeit des Wettbewerbs, in Form der freien Kassenwahl, von den BürgerInnen in Deutschland nicht übermäßig in Anspruch genommen. Bei steigender Tendenz machen etwa sechs Prozent im Jahr davon Gebrauch.⁷ Es ist daher verständlich, dass selbst die Apologeten des Wettbewerbs im Gesundheitswesen dem Wettbewerb am Versorgungsmarkt viel größere Wichtigkeit zumessen als auf dem Versicherungsmarkt.⁸ Obwohl von Laimböck nicht dezidiert ausgesprochen, scheint dies auch seine Präferenz zu sein. Dies führt uns zu seinen Ausführungen zum Krankenhauswesen. Und hier zeigt sich auch seine enorme Kompetenz.

Mehr noch als die Organisationsreform der Krankenversicherung war wohl die Krankenhausreform der Schwerpunkt schlechthin in der Gesundheitspolitik der letzten fünfzehn Jahre. Einer der einschneidenden Reformschritte war zweifellos die 1997 eingeführte leistungsorientierte Kran-

kenanstaltenfinanzierung (LKF), die beim Autor allerdings schlecht wegkommt. Das LKF sollte sozusagen eine Art Surrogat-Preissystem bilden, das zur Steuerung des Leistungsgeschehens beitragen sollte, wobei im ersten Schritt die Verringerung der Aufenthaltsdauer im Krankenhaus im Vordergrund stand.

Nach Laimböck hat es diese Funktion nie erfüllt, sondern ist zu einem reinen „Geldverteilungsmechanismus“ verkommen (S. 163). Dadurch besteht auch kein Anreiz zur Effizienz-erhöhung. Im Gegenteil: „Ineffizientere Krankenhäuser werden damit zum Nutznießer der effizienteren.“ (S. 67) Die Methode der Leistungspreisermittlung unterscheidet sich bundesländerweise, sodass ein Vergleich oft gar nicht möglich ist. Es kommt zu Fehlanreizen bei Intensivtherapien, zu fehlerhaften Abrechnungen bei Behandlungsepisoden. Die Überprüfung der Krankenhausabrechnung ist mangelhaft, wie überhaupt die Kostendarstellung in den Krankenhäusern nicht geeignet ist, um Vergleiche zwischen den Krankenhäusern herzustellen. Die Subventionierungs- und Defizitabdeckungsmechanismen setzen zum Teil Fehlanreize und begünstigen teilweise Kostenverschiebungen. Außerdem führt die Subventionierung von Investitionen gegenüber der Eigenfinanzierung eher zu einem unökonomischen Einsatz der Finanzmittel und verhindert ein anwendbares Preissystem. Die sektorale Krankenversorgung führt nicht nur zu Qualitätsmängeln und Versorgungsdefiziten, sondern führt auch zu fehlender Transparenz bei den Kosten und Ausgaben der Versorgung. Das Bedauerliche ist, dass die von Laimböck angeführten Kritikpunkte, die zumeist durch Beispiele aus der Praxis illustriert werden, allesamt be-

rechtigt sind.

Die Diagnose ist zwar wenig erfreulich, aber zutreffend. Die Frage ist: Welche Therapie schlägt der Autor vor? Die Lösungsvorschläge Laimböcks zur Krankenhausmisere lassen sich in zwei Hauptstränge zusammenfassen: Finanzierung aus einer Hand und Wettbewerb zwischen den Leistungserbringern. Eine Finanzierung alleine aus Steuermitteln (staatliches Gesundheitswesen) hält er für grundsätzlich möglich, sie gewinnt aber nicht seine Zustimmung, da er den verantwortlichen PolitikerInnen nicht zutraut, Steuerungskompetenz zu haben bzw. sinnvolle Entscheidungen auch kompromisslos zu vertreten. Eine Befürchtung, die angesichts der Reaktion der PolitikerInnen in der Vergangenheit bei notwendigen Krankenhausschließungen oder Zusammenlegungen nicht von der Hand zu weisen ist.

Laimböck schlägt nun vor, die Finanzierung der Krankenhausleistung zur Gänze der SKV zu übertragen. Dadurch würde gewährleistet, dass die Leistungen dort erbracht werden, wo sie bei gleicher Qualität am kostengünstigsten erstellt werden. Die dadurch für die SKV zusätzlichen notwendigen Finanzmittel sollen von Gewinnen aus Kapital und Miete/Pacht sowie durch einen gesicherten Zuschuss des Bundes aufgebracht werden. Die Krankenversicherungen sollen die Möglichkeit haben, die Krankenhausleistungen für ihre Versicherten beim kostengünstigsten Leistungsanbieter einzukaufen, was de facto einen Wettbewerb zwischen den Krankenanstalten (gesellschaften) und die Aufhebung des Kontrahierungszwangs voraussetzt.

In diesem Zusammenhang spricht sich der Autor für die Einführung von *Managed Care* aus und verweist auf den Erfolg dieses Modells in der

Schweiz. Die „klassische“ Form von *Managed Care* ist die aus den USA kommende *Health Maintenance Organization* (HMO). Es handelt sich hierbei um ÄrztInnennetze, die mit einem oder mehreren Krankenversicherungen einen Vertrag abschließen, auf Grundlage dessen sie im Rahmen eines vereinbarten Budgets die Versicherten, die der HMO beitreten, im vereinbarten Leistungsumfang medizinisch betreuen. Bei Ausgabenüberschreitung erhält das Netz einen Bonus, bei Unterschreitung einen Malus. Damit sind die Ausgaben für die Versicherung überschaubar und kalkulierbar. In der Schweiz wurden im Zuge der Liberalisierung des Gesundheitsmarktes starke Anreize gesetzt, HMOs einzuführen. Dabei orientierte man sich eng am US-amerikanischen Vorbild. Laimböck behauptet, die Einsparungen unter *Managed Care* betragen 20 bis 30 Prozent gegenüber konventioneller Versorgung: Diese Feststellung ist nicht nachvollziehbar, denn die USA und die Schweiz liegen bei den Gesundheitsausgaben vor Österreich. Im Übrigen überschätzt er die Bedeutung von *Managed Care* in der Schweiz. Geschätzte zwei Prozent der Bevölkerung werden durch HMOs im engeren Sinn betreut, weitere sechs Prozent durch Hausarztmodelle.⁹

Ein ernst zu nehmendes Modell sind zweifellos Hausarztmodelle, wie sie auch in den Niederlanden und in Modellversuchen in Deutschland zur Anwendung kommen. Die damit verbundene *Gatekeeper*-Funktion (die PatientInnen haben ausschließlich über die Hausärztin oder den Hausarzt Zutritt zum Gesundheitswesen) wird auch hierzulande durchaus positiv gesehen. Allerdings haben die Ergebnisse des „Gesundheitsmonitors“ in Deutschland gezeigt, dass die PatientInnen keinen

Qualitätsunterschied zwischen der Versorgung in Hausarztmodellen und herkömmlicher Versorgung sehen.¹⁰

Zur Qualitätsverbesserung der Krankenversorgung spricht sich Laimböck für evidenzbasierte Behandlungspfade für chronisch Kranke, integrierte Versorgungsmodelle, überregionale Versorgungszentren und den generellen Einsatz der elektronischen Patientenakte aus. Dies sind alles Vorschläge, über welche bei den relevanten Interessengruppen und Gesundheitspolitikern Konsens besteht. Die Umsetzung steht zumeist jedoch erst am Beginn oder wirft – wie beispielsweise bei der elektronischen Patientenakte – immer wieder neue, vor allem technische, Probleme auf.

Abschließend kann festgestellt werden, dass das Buch von Laimböck trotz seiner stellenweise polemischen Aussagen, die den Wahrheitsbeweis schuldig bleiben, zum überwiegenden Teil eine fundierte Kritik enthält; auf jeden Fall, was das Krankenhauswesen betrifft. Seine Lösungsansätze sind manchmal radikal und setzen sich über historisch gewachsene und komplexe reale Strukturen und Prozesse hinweg, zeigen aber viele – um es freundlich auszudrücken – Ungereimtheiten in unserem Gesundheitswesen auf. Wer das Buch liest, muss sich auf eine Lektüre einstellen, die zum Widerspruch reizt, aber gleichzeitig nachdenklich macht.

Oskar Meggeneder

Anmerkungen

¹ Laimböck, Max, Die soziale Krankenversorgung zwischen Staat, Monopol und Wettbewerb (Hall in Tirol 2000).

² Vgl. Zenger, Christoph A.; Jung, Tarzis

- (Hrsg.), Management im Gesundheitswesen und in der Gesundheitspolitik (Bern 2003) 138.
- ³ Korosec, Ingrid; Pichelbauer, Ernest G., *Gesunde Zukunft. Österreichs Gesundheitsversorgung Neu* (Wien 2007).
- ⁴ Vgl. für Deutschland: Sodan, Helge, *Umverteilung durch „Risikostrukturausgleich“* (Berlin 2002); für die Schweiz: Spycher, Stefan, *Risikoausgleich in der Krankenversicherung* (Bern-Stuttgart Wien 2002). Dies trifft selbst für Österreich zu, das einen Finanzausgleich und keinen echten Risikostrukturausgleich hat, vgl.: Meggeneder, Oskar, *Reformen der Gesetzlichen Krankenversicherung in ihrer Auswirkung auf die Finanzierung – Länderbericht Österreich*, in: Jabornegg, Peter; et al. (Hrsg.), *Finanzausgleich in der Gesetzlichen Krankenversicherung* (Essen 2002) 95-120.
- ⁵ Einzige Ausnahme ist das Burgenland, wo der enorme Auspendlerstrom nach Wien in der Tat einen Strukturnachteil für die Burgenländische Gebietskrankenkasse nach sich zieht.
- ⁶ Siehe: <http://www.healthpowerhouse.com>.
- ⁷ Vgl. Greß, Stefan; et al., *Kassenwechsel als Mechanismus zur Durchsetzung von Versicherteninteressen*, in: Braun, Bernhard; et al. (Hrsg.), *Einfluss nehmen oder aussteigen. Theorie und Praxis von Kassenwechsel und Selbstverwaltung in der Gesetzlichen Krankenversicherung* (Berlin 2008) 23.
- ⁸ Vgl. dazu die einzelnen Beiträge des Sammelbandes: Casse, Dieter (Hrsg.), *Wettbewerb und Regulierung im Gesundheitswesen* (Baden-Baden 2004).
- ⁹ Finsterwald, D., *Managed Care – Pionierland Schweiz* (Bern 2004) 110; sowie: <http://de.wikipedia.org/wiki/Managed-care> (Zugriff: 17.2.2009)
- ¹⁰ Böcken, J.; et al. (Hrsg.), *Gesundheitsmonitor 2008. Gesundheitsversorgung und Gestaltungsoptionen aus der Perspektive von Bevölkerung* (Gütersloh 2008) 105ff.

Soziale Ungleichheit in Österreich

Rezension von: Max Haller, *Die österreichische Gesellschaft. Sozialstruktur und sozialer Wandel*, Campus, Frankfurt am Main/New York 2008, 483 Seiten, broschiert, € 25,90.

Mit dem Lehrbuch von Max Haller, Professor für Soziologie an der Universität Graz, und Alfred F. Reiterers „Gesellschaft in Österreich“ (3. Auflage, 2003) liegen nun wieder zwei aktuelle und umfassende Untersuchungen zur Sozial- und Klassenstruktur der österreichischen Gesellschaft vor. Die – ebenfalls bei Campus erschienenen – Vorgängerstudien waren „Lebensverhältnisse in Österreich. Klassen und Schichten im Sozialstaat“, herausgegeben von Marina Fischer-Kowalski und Josef Bucek (1980), sowie Hallers „Klassenbildung und soziale Schichtung in Österreich. Analysen zur Sozialstruktur, sozialen Ungleichheit und Mobilität“ aus 1982.

Der Band ist in zehn Kapitel gegliedert. Die ersten vier Kapitel bilden eine Einleitung, welche einerseits eine Einführung in soziologische Theorien der Gesellschaft, der Sozialstruktur und der sozialen Ungleichheit bietet und andererseits sozialhistorische und demografische Grundlagen in Bezug auf die österreichische Gesellschaft vermittelt.

Die übrigen sechs Abschnitte stellen den Hauptteil der Untersuchung dar, in dem sich der Autor den primären Schichtungsmerkmalen Bildung, Beschäftigung und Beruf sowie Einkommen zuwendet. Auch hierbei erfolgt zunächst jeweils eine Vorstellung einschlägiger theoretischer Ansätze

sowie eine Beurteilung derselben und dann eine ausführliche, mit zahlreichen Tabellen und Abbildungen versehene Auseinandersetzung mit der österreichischen Empirie, wobei sich Haller sowohl auf eigene Arbeiten als auch auf österreichische und internationale Studien aus Soziologie, Ökonomie, Politologie und Wirtschafts- und Sozialgeschichte bezieht. Das abschließende Kapitel befasst sich mit sozialer Ungleichheit im politischen Prozess (Sozialpartnerverbände, politische Parteien) und im gesellschaftlichen Bewusstsein.

Dem Bildungssystem (Kapitel 5) kommt eine zentrale Rolle in der Beziehung zwischen Klassenbildung und Schichtung zu, denn es hat von der Familie überwiegend die Funktion der Statusallokation Jugendlicher übernommen. Zugleich ist das Bildungssystem in seiner Struktur und Funktionsweise in zunehmendem Maße am Beschäftigungssystem und an der Wirtschaftsverfassung orientiert.

Zu welchen Schlussfolgerungen gelangt Haller bezüglich der Auswirkungen des österreichischen Bildungssystems und seiner dramatischen Veränderungen seit 1970 auf die Prozesse sozialer Schichtung und die soziale Ungleichheit? Von der eindrucksvollen Bildungsexpansion wurden v. a. Kinder aus ländlichen Regionen, Mädchen bzw. Frauen und Kinder mittlerer und höherer sozialer Schichten begünstigt. Während es gelang, die regionale Ungleichheit der Bildungschancen zu verringern, konnte die „Bildungsrevolution“ die Ungleichheit der Bildungschancen nach sozialer Herkunft nicht wesentlich reduzieren. Die Ungleichheit nach schichtspezifischer Herkunft ist weiterhin die stärkste Determinante der Bildungschancen, noch vor der Staatsangehörigkeit.

Österreichs sozial sehr selektives Bildungssystem, so resümiert der Autor, stelle heute weltweit nahezu – neben Deutschland – ein Unikat dar. Den wichtigsten Schritt zur Abschwächung dieser Selektion sieht Haller in der – von bürgerlichen Kreisen und Parteien lange Zeit beharrlich bekämpften – gemeinsamen Mittelschule der 11- bis 14-Jährigen. (Andere Autoren, beispielsweise der renommierte deutsche Sozialhistoriker Hans-Ulrich Wehler, setzen die entscheidende Selektion bereits wesentlich früher an. Wehler fordert daher ein verpflichtendes Vorschuljahr für alle, um den Vorteil von Kindern aus Familien der mittleren und höheren sozialen Schichten wenigstens teilweise kompensieren zu können.¹)

Eine rezente Studie von Netter, Schweitzer und Völkerer (2008) bestätigt die überragende Rolle des sozioökonomischen Hintergrunds für die Bildungskarrieren: Je höher der Bildungsabschluss bzw. der berufliche Status der Eltern, je eher besuchen Jugendliche eine maturaführende Schule. Und der Besitz von Kulturgütern weist einen eindeutigen Zusammenhang mit der Wahl der Ausbildung der Kinder auf.²

Im Kapitel 6 befasst sich Haller mit dem Wandel der Beschäftigungsstruktur in Richtung auf den Dienstleistungssektor – ein Thema, mit dem sich der Autor schon seit Langem auseinandersetzt.³ Mit Recht kritisiert er, dass in vielen ökonomischen Theorien des Strukturwandels die Haupttriebkraft der Tertiärisierung, nämlich der technische und organisatorische Fortschritt zum einen und die Veränderungen der Struktur der Güternachfrage zum anderen, exogene Faktoren sind. Soziologische Theorien gehen hier einen Schritt weiter und endogenisieren

technischen Wandel und Verschiebungen in der Nachfragestruktur. Sie versuchen also etwa Antworten auf die Frage zu geben, wieso sich bestimmte technische und organisatorische Innovationen durchsetzen und andere nicht. Die beiden unmittelbaren Hauptdeterminanten der Tertiärisierung sehen sie bestimmt u. a. durch Klasseninteressen, staatliche Interventionen und kulturelle Faktoren. Leider geht Haller auf derartige Ansätze einer erweiterten soziologischen Theorie des Beschäftigungsstrukturwandels und einschlägige empirische Studien nicht näher ein. So könnten beispielsweise die zahlreichen Studien zu Lebensstilen und Milieus, die sich gerade im deutschsprachigen Raum lange Zeit größter Beliebtheit erfreuten, im Zusammenhang mit der Frage der Änderungen der Struktur der privaten Konsumnachfrage einen fruchtbaren Beitrag leisten.

Wirtschafts- und Einkommenswachstum, Bildungsrevolution und Berufsstrukturwandel (Kapitel 7) in Richtung auf Informations- und Wissensberufe⁴ haben zwar zweifellos die Schichtungsstruktur „nach oben“ verlagert – der berühmte „Fahrstuhleffekt“. Die Erwartungen mancher Theoretiker der „postindustriellen“ Gesellschaft, dass Oben und Unten, Privilegien und Benachteiligungen wesentlich an Bedeutung verlieren würden, haben sich freilich als überzogen erwiesen. Technischer Fortschritt und Strukturwandel haben nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer. Alte Formen der sozialen Ungleichheit bestehen fort, und ständig entstehen neue. Und Letztere fallen nicht vom Himmel, sind nicht das Ergebnis angeblich unbeeinflussbarer Entwicklungen wie der Globalisierung oder technischer bzw. marktlicher Sachzwänge, sondern sind das Ergeb-

nis von Prozessen in der bestehenden politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ordnung Österreichs (und der EU).

Für die Reproduktion der Schicht- und Klassenstruktur von zentraler Bedeutung sind die intragenerationelle und die intergenerationelle berufliche und soziale Mobilität (Kapitel 8), wobei für beide Arten von Mobilität – wie erwähnt – das Bildungssystem entscheidend ist. Wie Hans-Ulrich Wehler in seinem *opus magnum* zur Gesellschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland⁵ gelangt Haller für Österreich zum Schluss, dass von einer Entwicklung der Gesellschaft zu einer „nivellierten Mittelschichtstruktur“ nicht die Rede sein kann. Zwischen den fünf – u. a. aus den Mustern beruflicher Karriere-mobilität abgeleiteten – sozialen Klassen (Unternehmer, Freiberufler, leitende und hoch qualifizierte Angestellte und Beamte = gehobene Mittelschicht; einfache und mittlere Angestellte und Beamte = untere Mittelschicht; andere Selbstständige und Facharbeiter = gehobene Arbeiterschicht; un- und angelernte Arbeiter; Selbstständige und Unselbstständige der Landwirtschaft) bestehen nach wie vor klare Mobilitäts- und Heiratsschranken. „Die Hauptdifferenzierungslinie verläuft zwischen Angestellten und Beamten aller Stufen sowie Unternehmern/selbstständigen Professionen einerseits, und den Arbeitern und Bauern andererseits, also zwischen der Arbeiterschicht im weiteren Sinne und den Mittel- und höheren Schichten.“ (S. 311)

„Diese Befunde widerlegen auch die These von einer Ersetzung der Klassen und Schichten durch eine Vielfalt von ‚Lebensbedingungen‘.“ (S. 337) Als mit Abstand wichtigste Determinante der Mobilitätschancen erweist sich die Ausbildung. Die soziale Her-

kunft hat den zweitstärksten Effekt. Gegenüber diesen beiden Effekten haben Geschlecht und regionale Herkunft nur untergeordnete Bedeutung. Die mit der Bildungsexpansion verbundene „Meritokratisierung“ der Gesellschaft hat auf der untersten Ebene der Schichthierarchie zu einer verstärkten sozialen Ausschließung geführt: Wer nicht in der Lage ist, sich Bildung und Wissen anzueignen, läuft Gefahr, ins Hintertreffen zu geraten.

Was die Einkommensverteilung betrifft (Kapitel 9), so registriert Haller für die 1950er- bis 1980er-Jahre (nicht für die jüngere Vergangenheit) einen spektakulären Einkommenszuwachs. Die generelle Ungleichheit der Verteilung der Einkommen hat sich dadurch aber nicht wesentlich geändert. Seit etwa Mitte der 1990er-Jahre ist sogar eine deutliche Zunahme der Ungleichheit zu konstatieren. Die Analyse der Einkommensunterschiede nach sozio-ökonomischen Merkmalen zeigt, dass die Klassenlage nach wie vor als wichtigster Bestimmungsgrund anzusehen ist.

Max Hallers ein breites Spektrum sozialwissenschaftlicher Theorien reflektierendes und empiriegesättigtes einführendes Lehrbuch zu Sozialstruktur und sozialem Wandel in Österreich ist nicht nur Studierenden der Soziologie, sondern auch Studenten, Forschern und Interessierten anderer sozialwissenschaftlicher Fächer zu empfehlen.

Michael Mesch

Anmerkungen

- ¹ Wehler, Hans-Ulrich, Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Fünfter Band. Bundesrepublik und DDR 1949-1990 (München 2008). Siehe die Rezension in diesem Heft.

- ² Netter, Markus; Schweitzer, Tobias; Völkerer, Petra, Inwieweit wird Bildung vererbt?, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/4 (2008) 475-508.
- ³ Haller, Max, Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft? Tendenzen und Implikationen der Umschichtung der Berufs- und Klassenstruktur der Nachkriegszeit am Beispiel Österreichs, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 8/4 (1982) 607-654.
- ⁴ Siehe dazu Mesch, Michael, Der Wandel der Branchen- und Berufsstruktur der österreichischen Beschäftigung seit Anfang der 1990er Jahre (=Materialien zu *Wirtschaft und Gesellschaft* 104, Wien 2007).
- ⁵ Siehe Anmerkung 1.

Deutschlands Gesellschaft von der Nachkriegszeit bis zum Fall der Berliner Mauer

Rezension von: Hans-Ulrich Wehler, Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Fünfter Band. Bundesrepublik und DDR 1949-1990, Verlag C.H. Beck, München 2008, 529 Seiten, gebunden, € 34,90.

Mit dem vorliegenden Band hat Hans-Ulrich Wehler, emeritierter Professor für Allgemeine Geschichte an der Universität Bielefeld, den fünften und letzten Teil seiner groß angelegten deutschen Gesellschaftsgeschichte ab 1700 präsentiert.

Deutschland zwischen 1949 und 1990, das waren zwei Staaten, die Bundesrepublik und die DDR. Wehler widmet nicht beiden Gesellschaften die gleiche Aufmerksamkeit, schon allein deshalb, weil in der BRD die große Mehrheit der Deutschen lebte (1970 61,5 Mio : 17,0 Mio.), aber v. a., weil sich dieser Staat als anpassungsfähig und daher überlegen erwies, während die DDR in der Krise von 1989 rasch kollabierte. In der Bundesrepublik setzten sich, so der Autor schon im Vorwort zusammenfassend, alle wesentlichen Modernisierungsprozesse durch, in der Politik und in der Wirtschaft, im Recht und in der Kultur, da ihnen eine „nachhaltige Förderung“ (S. XV) zuteil wurde. Und schließlich ist der Autor auch Zeitzeuge: Für Wehler ist dieser Band daher nicht zuletzt sein Resümee seiner Zeit, seines Staates – der Bundesrepublik.

Die DDR existierte vier Jahrzehnte nicht aus Eigenrecht, „sondern als eine sowjetische Satrapie, die in letzter Instanz auf den russischen Bajonetten beruhte“ (ebd.). Das ist Wehlers vernich-

tendes Gesamtverdict. Ihr politisches System führte in die Sackgasse einer staatskommunistischen totalitären Parteidiktatur. Die starre Ideologie bewirkte Lernunfähigkeit. Die Ökonomie wurde einer rigorosen Planwirtschaft unterworfen, deren Funktionsschwäche – nach anfänglichen Erfolgen – insbesondere ab den 1970er-Jahren immer deutlicher zutage trat. Den Übergang von einem extensiven zu einem intensiven Wachstumsregime vermochte diese Wirtschaftsordnung nicht durchzusetzen. Die Sozialstruktur prämierte nicht Mobilität und Leistung, sondern orthodoxe Gesinnung und Nähe zur Nomenklatura. Das geltende Recht unterwarf den Bürger der Parteiwillkür.

„Das Intermezzo der ostdeutschen Satrapie“, so der Autor im Vorwort, „muss aber nicht an dieser Stelle durch eine ausführliche Analyse aufgewertet werden. Man kann es der florierenden DDR-Forschung getrost überlassen, das Gelände eines untergegangenen, von seiner eigenen Bevölkerung aufgelösten Staatswesens mit all seinen Irrwegen genauer zu erkunden“. (S. XVI)

Im Hinblick auf die Methodik bleibt Wehler dem Ansatz der vorangegangenen vier Bände treu: Anstelle chronologischer Ereignisgeschichte steht die theoriegeleitete und problemorientierte Strukturgeschichte der Gesellschaft im Vordergrund. Wirtschaft, Sozialstruktur, politische Herrschaft und Kultur werden dabei als zentrale „Achsen“ des gesellschaftlichen Transformationsprozesses gesehen. Diese vier Dimensionen und die Wechselwirkungen zwischen ihnen werden in ihrer historischen Entwicklung analysiert.

Mit Recht weist Wehler darauf hin, dass die historische Forschung auf den Gebieten Politik und Wirtschaft weit fortgeschritten ist, die Sozialge-

schichte dagegen immer noch relativ unterentwickelt. Daher weist der fünfte Band der „Deutschen Gesellschaftsgeschichte“ – in Übereinstimmung mit Wehlers Spezialgebieten – eine deutliche sozialgeschichtliche Schlagseite auf.

Die Bemerkungen dieser Rezension konzentrieren sich in der Folge auf zwei Kernthemen Wehlers: die überraschend reibungslose politische Stabilisierung im Zuge des steilen wirtschaftlichen Wiederaufstiegs aus den Ruinen zum einen, und die Ursachen und Phänomene anhaltender – und zuletzt erneut deutlich zunehmender – sozialer Ungleichheit zum anderen.

Politische Stabilisierung

Es ist überaus erstaunlich, dass nach dem zweiten verlorenen Krieg und den chaotischen Verhältnissen der ersten Nachkriegsjahre eine politische Radikalisierung ausblieb. Die innenpolitische und gesellschaftliche Stabilisierung überwand schnell alle drohenden Risiken. Bereits Mitte der 1950er-Jahre war die Bundesrepublik ein gefestigtes, leistungsfähiges Gemeinwesen.

Wehler nennt fünf Hauptgründe für das Ausbleiben von Radikalisierung und Desintegration sowie das Gelingen der politischen Stabilisierung:

1.) Die Wachstumsrate des realen BSP erreichte im Durchschnitt der Jahre 1950 bis 1973 6,5%. Dieses „Wirtschaftswunder“ schuf ein Prosperitätspolster, das zahlreiche potenzielle Probleme abfederte.

2.) Der grelle Kontrast zwischen der Bundesrepublik und der totalitären Diktatur der DDR in wirtschaftlicher, politischer und kultureller Hinsicht nährte das Selbstbewusstsein und die Zuversicht der Westdeutschen.

3.) Der Verfassungsordnung der neuen Republik, bei deren Aufbau die Lehren aus dem Untergang der Weimarer Republik und der nationalsozialistischen Diktatur gezogen wurden, erwies ihre Funktionstüchtigkeit. Der christdemokratische Patriarch Konrad Adenauer, im Kern ein rheinischer Demokrat und Verächter der preußischen Machteliten, schlug mit seinem Regierungsstil (der gelegentlich als „halbautoritär“ kritisiert wurde) eine Brücke, die vielen Bürgern den Übergang von der obrigkeitstaatlichen Tradition zum pluralistischen Parteienstaat erleichterte.

4.) Auch auf dem besonders heiklen Gebiet der Außenpolitik bewies die junge Republik ihre Effektivität: in der Bewältigung der Herausforderungen des Kalten Krieges, der politischen Neuorientierung hin auf ein zusammenwachsendes Europa, dem Ausgleich mit Frankreich und der Integration in das westliche Bündnissystem.

5.) Von sehr großer Bedeutung waren schließlich auch die denkwürdigen Leistungen der Sozialpolitik, insbesondere auf den Gebieten des Lastenausgleichs mit seiner historisch beispiellosen Umverteilung der materiellen Kriegsbelastungen, der Rentenpolitik (Dynamisierung) und der Arbeitsbeziehungen – mit der Neuregelung des Verhältnisses zwischen Kapital und Arbeit im „Rheinischen Kapitalismus“ durch Sozialpartnerschaft und betriebliche Mitbestimmung:

* 10 Mio. Flüchtlinge und Vertriebene, 4 Mio. Invalide, Witwen und Waisen, 3,4 Mio. Ausgebombte, 2 Mio. aus den Städten Umgesiedelte, 13 Mio. Soldaten, die wieder eingegliedert werden mussten: Ob die friedliche Integration dieser Abermillionen gelingen würde, wirkte 1949 wie eine völlig offene Frage. Zweifellos war die Lage

noch dramatischer als in der Weltwirtschaftskrise.

Die Sozialpolitik der jungen Bundesrepublik sah sich somit Problemen wahrhaft gigantischen Ausmaßes gegenüber. Es galt, die krasse Notlage zu entschärfen, der drohenden Anomie und Radikalisierung die Integration möglichst aller Benachteiligten entgegenzusetzen und auf diese Weise den sozialen Frieden zu sichern sowie eine gewisse Entschädigung für die Verluste durch Krieg und Währungsreform zu bieten.

1952 verabschiedete der Bundestag das Lastenausgleichsgesetz, von dem jeder dritte (!) Bürger betroffen war. Das Ausmaß der damit verbundenen Umverteilung war beispiellos: In den ersten 25 Jahren wurden 114 Mrd. DM in die Ausgleichszahlungen gelenkt. Ohne diesen Kraftakt der partiellen Wiedergutmachung wäre die innere Befriedung und Integration der westdeutschen Gesellschaft schwerlich so schnell geglückt.

* Den Anlass für die Rentenreform bot die wachsende Kluft zwischen den Berufstätigen, die vom hohen Wirtschaftswachstum begünstigt wurden, und den PensionistInnen, von denen Mitte der 1950er-Jahre bereits 6 Mio. in materielle Not geraten waren. Die Rentenreform von 1957 führte die Dynamisierung der Renten ein, also ihre laufende Anpassung an die Tariflohnentwicklung, womit die Teilhabe am wachsenden Wohlstand gesichert wurde.

Für die innere Konsolidierung der Bundesrepublik erwiesen sich Lastenausgleich und dynamische Rente als Stabilisierungs- und Legitimationsbeiträge von unschätzbarem Wert. Infolge des wirtschaftlichen Booms konnten diese gewaltigen Transferprogramme reibungslos umgesetzt werden.

* Das Tarifvertragsgesetz von 1949, die Einführung der paritätischen Mitbestimmung in der Montanindustrie 1951 und das Betriebsverfassungsgesetz von 1953 bildeten die institutionellen Pfeiler des sozialen Dialogs der jungen Bundesrepublik. Die Anerkennung der konstruktiven Rolle der Gewerkschaften, die mit diesen Normen implizit verbunden war, die produktivitätsorientierte Lohnpolitik, die Vollbeschäftigung (Arbeitslosenrate 1960 1,3%) und die abschreckende Wirkung, die von der DDR ausging, bewirkten, dass die linkstotalitäre Option, die noch in der Weimarer Republik erhebliche Teile der Arbeiterschaft verführt hatte, in der Nachkriegszeit keine Attraktivität mehr ausstrahlte.

Infolge dieser politischen Entscheidungen und der günstigen Rahmenbedingungen gelang es, die existenzielle Krise der unmittelbaren Nachkriegsjahre sehr rasch zu überwinden, gesellschaftlichen Zerfall und Radikalisierung zu vermeiden und eine wahrlich erstaunliche Integration herbeizuführen.

Soziale Ungleichheit

Zu Beginn des Abschnitts über die soziale Ungleichheit bietet der Autor einen kompakten Überblick der westdeutschen Strömungen der Gesellschaftstheorie in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Interessant, lehrreich und höchst vergnüglich zugleich ist die Abfuhr zu lesen, die Wehler der kulturalistischen Wende der 1980er-Jahre in der Soziologie mit ihren verschwommenen Begriffen wie Individualisierung, Pluralisierung, Lebensstil und Milieu, mit ihrer Ignoranz gegenüber den Befunden harter, traditioneller Ungleichheit, ihrer Abneigung gegenüber Klassen- oder Hierarchie-

theorie und ihrer Unkenntnis soziologischer Theoriegeschichte und internationaler Theorieentwicklungen erteilt.

Nach der Währungsreform tauchten die Konturen vertrauter Klassen wieder auf. Erneut zeigte sich eine Stratifikationsordnung, die durch Macht und Herrschaft, Einkommen und Vermögen, Prestige und Lebensführung, Bildungsabschluss und Habitus bestimmt wurde. Immerhin hatte die Polarisierung in zwei feindselig einander gegenüberstehende Klassenlager nachgelassen.

Im folgenden Vierteljahrhundert wurde das Gesamtniveau des Wohlstands in unerhörtem Ausmaß angehoben. Dieser sog. „Fahrstuhleffekt“ verbesserte die Lebenslage und die Lebenschancen der großen Mehrheit der Bevölkerung wesentlich. Unter diesen außerordentlich günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kam die Empfindung offener Klassenkonflikte nicht auf, und der steigende Lebensstandard machte die weiterhin erfahrbaren Ungleichheiten weniger provozierend.

Die Einkommens- und die Vermögensverteilung bildeten aufgrund ihrer direkten Auswirkungen auf Handlungsressourcen und Lebenschancen fortdauernd die wichtigsten Ungleichheitsdimensionen:

* Die Verteilung der Haushaltseinkommen (Quintilanteile) blieb langfristig weitgehend konstant: 1950 erhielt das oberste Quintil 45,2% der Einkommen, 1985 43,6%; das unterste Fünftel der Haushalte erzielte 1950 5,4% und 1985 7,4% (S. 122f). In den leichten Anteilsänderungen kommt zum Ausdruck, dass sich die Einkommensungleichheit infolge des stark gestiegenen allgemeinen Wohlstands und der Effekte staatlicher Verteilungspolitik bis etwa 1980 etwas abmilderte.

Seither nimmt die Disparität der Einkommensentwicklung wieder zu.

* Noch weit ungleicher verteilt als die Einkommen waren die Vermögen. 1960 belegte Wilhelm Krelle eindrucksvoll die extreme Konzentration an der Spitze der Vermögenspyramide: Nur 1,7% aller Haushalte verfügten über 74% des Produktivvermögens und 35% des Gesamtvermögens. Das oberste Fünftel kontrollierte sogar relativ mehr Vermögen als die vergleichbaren Quintile in den USA oder Großbritannien. Bis in die 1980er-Jahre blieb die Vermögensverteilung weitgehend unverändert. Seither nimmt die Ungleichheit weiter zu. Die plutokratische Einkommens- und Vermögenselite hebt sich nun noch deutlicher ab.

Wehler fasst zusammen und betont dabei, wie sehr die Ausstattung mit ökonomischem Kapital auch die Verfügung über soziales und kulturelles Kapital im Sinne Bourdieus bestimmt: „Die Vermögens- und Einkommensverteilung der Bundesrepublik weist ... schroffe Disparitäten auf, die höchst unterschiedliche Lebenslagen schaffen und denkbar unterschiedliche Lebenschancen eröffnen oder verschließen. Sie wirken sich auf die Handlungsressourcen und das Sozialprestige, die Herrschaftspositionen und das Bildungsverhalten usw. mit Nachdruck als ein Gefüge restriktiver Bedingungen aus. Sie bilden auch die stabile Basis, die andere Ungleichheitsdimensionen maßgeblich, oft ausschlaggebend beeinflusst. Dazu gehört selbstverständlich auch der Modus der Lebensführung, des Lebensstils. Aber auch auf anderen Feldern, welche etwa durch die Heiratskreise, das Gesundheitsverhalten, die Wohnqualität bestimmt werden, wirken sie steuernd ein.“ (S. 124)

* Wie aus den Studien des Sozio-

logen Michael Hartmann hervorgeht, hat die Bildungsexpansion seit den 1970er-Jahren zwar den Zugang zu den höheren Bildungseinrichtungen erleichtert, ihn aber keineswegs bis hin zu den Elitepositionen geebnet. „Vielmehr hat sich in den letzten drei Jahrzehnten ein erstaunlicher elitärer Absonderungsprozess vollzogen.“ (S. 133) Gerade im Hinblick auf Arbeiterkinder gingen die Hoffnungen der Bildungsreformer, eine allgemeine Aufstiegsmobilität zu befördern, nicht in Erfüllung. Die Bildungsexpansion hat also mitnichten einen Bedeutungsverlust sozialer Herkunft zur Folge. Weiterhin verstärken einander Bildung und sozialer Status wechselseitig.

Von einem Abschied von den Klassen zu sprechen, sei also ganz und gar irreführend, resümiert Wehler: „Vielmehr hat sich eine dynamische Sozialstruktur herausgebildet, die pluralistischere Züge als zuvor trägt, im Kern aber aus den marktbedingten Klassen der deutschen Marktgesellschaft und den ererbten Charakterzügen der sozialstrukturellen und -kulturellen Vergangenheit besteht. ... Die Fahrstuhlmetapher lässt die Chancenverbesserung größer erscheinen, als die Aufstiegsbewegung tatsächlich ist. ... Das normative Ziel der sozialstaatlichen Demokratie, mit aktiver politischer Intervention den Hierarchisierungstendenzen der Marktgesellschaft und ihres Traditionserbes zu begegnen, bleibt daher die Verbesserung der Chancengerechtigkeit, da die Utopie der Chancengleichheit realiter nie zu erreichen ist.“ (S. 215)

Eine Durchsicht von einigen der zahlreichen Rezensionen zeigt, dass der fünfte Band der „Gesellschaftsgeschichte“ geteilte Aufnahme gefunden hat und weit kontroversieller ist als die vorigen Teile. Widerspruch hat sich

insbesondere an Wehlers Ausführungen zur Zeit ab Mitte der 1970er-Jahre entzündet. Hier nimmt der Autor überraschend oft Positionen ein, die von Angehörigen der neoliberal orientierten westdeutschen Eliten aus Politik, Unternehmerverbänden, Banken, Medien und Wirtschaftsfakultäten in den letzten Jahren konzertiert und gebetsmühlenartig wiederholt worden sind – auch wenn deren empirische Basis nicht selten sehr dürrig oder gar nicht vorhanden ist. Dass gerade die Analyse der Periode nach dem Ende des „Goldenen Zeitalters“ umstritten ist, kann freilich nicht verwundern, schließlich kann eine zeithistorische Beurteilung einer so kurz zurückliegenden Ära immer nur vorläufigen Charakter haben und sind die meisten RezensentInnen ebenso wie Wehler Zeitzeugen mit eigenem Erfahrungshintergrund.

Alle kleinen Einwände ändern nichts an der überragenden Stellung, die dem fünfbändigen *opus magnum* Wehlers in der deutschen Geschichtsschreibung der jüngeren Vergangenheit zukommt. Vor uns liegt das Standardwerk der „Historischen Sozialwissenschaft“, wie der Bielefelder Professor und seine KollegInnen sie seit vier Jahrzehnten betreiben. Die enorme, teilweise hoch spezialisierte Fachliteratur auf 4.800 Seiten zur Synthese zu bringen, das gebietet höchste Achtung.

Wer könnten die LeserInnen der „Deutschen Gesellschaftsgeschichte“ sein? Die ziemlich große Zahl der historisch interessierten Laien wird Wehler kaum erreichen. Denn er legt eine systematische Analyse v. a. der Sozialgeschichte vor, mit immer neuen Unterpunkten, untersucht auf theoretisch fundierte Weise Strukturen und deren Wandel, befasst sich eingehend mit den Dimensionen sozialer Ungleichheit. Die erzählerische Linie fehlt. Und

wie Jürgen Kaube in der FAZ (31. 8. 2008) zu Recht anmerkte, ist das, was viele an Geschichte reizt, „die Begegnung mit dem Fremdartigen, mit den Exzessen, mit den aufgewühlten, erregenden, tragischen Momenten“, bei Wehler nicht vorhanden, bei ihm sind „Chaos und Wildheit der Geschichte gebändigt“, das gelebte Leben – die Weber'sche „Lebensführung“ – in der Bundesrepublik tritt hinter dem statistisch Erfassbaren zurück. Und wo ist das Element der persönlichen Erinnerungen geblieben? Breitenwirkung dürfte Wehler also nicht erzielen können, diese wird Golo Mann, Joachim

Fest, Sebastian Haffner und Eric Hobsbawm vorbehalten bleiben mit ihrer einführenden Suche, ihren konzisen Interpretationen und ihrer erzählerischen Meisterschaft.

Wer also wird zu den fünf schwerewichtigen Bänden greifen? Auch wenn jede Generation die Geschichte neu schreibt, werden HistorikerInnen noch lange „den Wehler“ konsultieren, um sich über den Forschungsstand zu Beginn des 21. Jahrhunderts zu informieren und zu einem sozialhistorischen Thema eine pointierte und breit fundierte Interpretation zu erhalten.

Martin Mailberg

Der Anstieg des Lebensstandards in Deutschland

Rezension von: Andrea Wagner, Die Entwicklung des Lebensstandards in Deutschland zwischen 1920 und 1960 (=Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 12), Akademie Verlag, Berlin 2008, 405 Seiten, € 79,80.

Angesichts der bekannten eingeschränkten Erklärungskraft des Brutto sozialprodukts (BSP) pro Kopf als Wohlstandsindikator kann die Diskussion über alternative Messkonzepte von Wohlstand nunmehr auf eine bereits weiter zurückreichende Geschichte zurückblicken. Nicht ganz zufällig spielen in dieser Geschichte wirtschafts- und sozialhistorische Arbeiten eine wichtige Rolle, war es doch vielfach zunächst nicht die Wohlstandsmessung, sondern die Entwicklung von Schätzverfahren für die Berechnung des BSP auf Basis unvollständiger historischer Daten, der die Historiografie der Entwicklung des Lebensstandards innovative Methoden verdankte.

In diesem Zusammenhang sei etwa auf die Verwendung anthropometrischer Daten (John Komlos) oder sozialstatistischer Indikatoren (David Good) in einschlägigen Monografien verwiesen.¹ Diese Arbeiten haben nicht zuletzt dazu beigetragen, dass es für die Schätzung des BSP vor der Etablierung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in den Industrieländern um die Mitte des 20. Jahrhunderts mittlerweile eine sehr umfangreiche Literatur gibt, die auf ein teilweise sehr elaboriertes methodisches Instrumentarium zurückgreift. Eine Zusammenfassung finden diese Studien in den zahlreichen, von der OECD he-

rausgegebenen Arbeiten von Angus Maddison, die wohl ein im Großen und Ganzen recht plausibles Bild des Wirtschaftswachstums in verschiedenen Teilen der Welt im 19. und 20. Jahrhundert liefern.²

Während demnach über den Verlauf des Wirtschaftswachstums im Industriezeitalter ein recht abgesicherter quantitativer Befund vorhanden ist, besteht über die Entwicklung des Lebensstandards naturgemäß eine wesentlich größere Divergenz der Meinungen und Ergebnisse, sind die Instrumentarien der Wohlstandsmessung doch umstrittener und weniger standardisiert wie jene der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

Immerhin hat sich in dieser Beziehung dank der Bemühungen der Vereinten Nationen einiges verändert. Die vorliegende Arbeit unternimmt den interessanten Versuch, ein modernes Wohlfahrtsmaß, den Human Development Index (HDI), mit gewissen methodischen Adaptierungen für den Zeitraum 1920-1960 zu berechnen, um daraus Rückschlüsse auf die historische Entwicklung des Lebensstandards in Deutschland bzw. in der BRD zu ziehen.

Der gewählte Zeitraum eignet sich in mehrfacher Hinsicht besonders gut für das gewählte Verfahren. Zum einen, weil im hohen Maß hoch aggregierte, aber auch regional differenzierte amtliche Statistiken vorliegen und sich daher die Notwendigkeit von Datenimputationen kaum stellt. Zum anderen, weil gerade die Entwicklung des Lebensstandards im betrachteten Zeitraum auf der Basis bisher vorliegender Studien als umstritten gelten kann. Das gilt sowohl, was die Relativierung der Effekte der Wirtschaftskrise der Zwischenkriegszeit anlangt, als auch die Zeit der NS-Diktatur vor Ausbruch

des Zweiten Weltkrieges. Aber selbst das Ausmaß der Steigerungen des Lebensstandards während der „Wirtschaftswunderjahre“ bedarf einer kritischen Hinterfragung.

Der HDI verknüpft gleichgewichtig Einkommen, Bildung und Gesundheit zu einem Wohlstandsmaß. Die Wohlstandskomponenten werden gemessen im realen BSP pro Kopf, am gewichteten Durchschnitt von Erwachsenenalphabeten- und Schulbesuchsrate im primären, sekundären und tertiären Bildungsbereich und der Lebenserwartung bei der Geburt. Die Indikatoren werden zwischen angenommenen Minimal- und Maximalwerten von null und eins standardisiert, wobei das Pro-Kopf-Einkommen konkav transformiert wird, da von einem abnehmenden Grenzertrag ausgegangen werden kann.

Erwartungsgemäß ergab sich bei der vorliegenden historischen Studie der größte Adaptierungsbedarf im Bereich Bildung. Analphabetenrate und Schulbesuchsraten im primären Bildungsbereich erwiesen sich für die Analyse kurzfristiger Wohlstandsschwankungen angesichts der bereits vor 1920 erreichten hohen Niveaus als nicht geeignet. Die Autorin stützte sich daher auf Schulbesuchsraten im sekundären Sektor, die allerdings nur für einzelne Stichjahre vorliegen, und Raten des Hochschulbesuchs. Dieser adaptierte HDI_n wird in der Studie auch für internationale Vergleiche herangezogen.

Um die Analyse noch zu verfeinern, wurde von Wagner ergänzend auch ein Deutschlandspezifischer Development Index (DDI_n) errechnet, der weitere Indikatoren, und zwar die Säuglings-, Kinder- und Müttersterblichkeit, die Lebenserwartung nach Erreichen des fünften Lebensjahres und die Arbeitslosenrate, auf regionaler Ebene auch

noch die Tuberkulosesterblichkeit, berücksichtigt.

Das bemerkenswerteste Ergebnis dieser Indexkonstruktion ist der auch in anderen westeuropäischen Ländern beobachtbare stetige Anstieg des Lebensstandards über den gesamten betrachteten Zeitraum – unter Ausklammerung der Zeit des Zweiten Weltkrieges und der unmittelbaren Nachkriegsjahre. Selbst 1949 lag nach Wagners Berechnungen der HDI_n bereits recht deutlich über jenem von 1939. Wachstumstreiber des Lebensstandards war in der Weimarer Republik die Steigerung der Lebenserwartung, allerdings mit einer Wohlstandsstagnation zwischen 1930 und 1933. Die NS-Zeit zeigte zunächst eine weitere Stagnation des HDI_n , die lediglich 1938 und 1939 durch leichte Wohlstandsteigerungen abgelöst wurde. Der Wohlfahrtsgewinn Ende der 1940er-Jahre resultierte noch im Wesentlichen aus dem starken Anstieg des Hochschulbesuchs in der Nachkriegszeit, während dann in den 1950er-Jahren erwartungsgemäß das reale Sozialprodukt pro Kopf der große Wachstumstreiber war.

Aber selbst Ende der 1950er-Jahre befand sich die BRD wie im gesamten betrachteten Zeitraum im letzten Drittel der westeuropäischen Staaten. Hauptgrund dafür war in erster Linie die schlechte Ausgangslage bei der Lebenserwartung, eingeschränkt auch die Einkommensentwicklung. Die alternative Berechnung des deutschlandspezifischen Index DDI_n korrigiert dieses Bild kaum. Auch regional und geschlechtsspezifisch zeigen sich keine wesentlichen Abweichungen. Hingegen weist das BSP pro Kopf abseits der größeren Schwankungen eine davon nicht unerheblich divergierende Reihung auf. Demnach lag hinsichtlich

dieses Indikators Deutschland in der Zwischenkriegszeit im internationalen Vergleich besser als beim HDI_n , vor Einsetzen des Wirtschaftswunders um 1950 jedoch erwartungsgemäß schlechter. Über den gesamten betrachteten Zeitraum (1922-1960) hat sich das BSP pro Kopf mehr als verdoppelt, der HDI ist um 23% gestiegen, der HDI_n um 55%, der DDI_n um 45%.

Nun ist jede Indikatorbildung kritisch zu hinterfragen. Das gilt für das BSP pro Kopf ebenso wie für den vergleichsweise sehr einfach konstruierten HDI und seine Ableger. Im Besonderen gilt das im vorliegenden Fall mit Bezug auf den Indikator Schulbesuch. Zwar lässt sich durch diesen bis zu einem gewissen Grad die Offenheit oder Geschlossenheit eines Bildungssystems abbilden. Über die Qualität der Ausbildung und die mit bestimmten Schulabschlüssen verbundenen Inklusions- und Exklusionseffekte in Wirtschaft und Gesellschaft, also den Bildungsfiler, ist damit wenig gesagt. Insofern mögen die berechneten Lebensstandard-Indizes den Rückstand Deutschlands über den gesamten betrachteten Zeitraum etwas überzeichnen. Wagner gelingt es allerdings über die Verbindung der gewonnenen Ergebnisse mit quantitativen und qualitativen Befunden aus der wirtschafts- und sozialgeschichtlichen

Forschung dieses Messproblem bis zu einem gewissen Grad zu minimieren.

Die Autorin hat jedenfalls mit der vorliegenden Monografie eindrucksvoll gezeigt, dass sich adaptierte moderne Wohlstandsmaße sehr wohl auch für wirtschaftshistorische Untersuchungen eignen und gerade das widersprüchliche wirtschaftsgeschichtliche Bild des ersten Teils des „kurzen 20. Jahrhunderts“ – zwischen zweiter Industrieller Revolution, Massenarbeitslosigkeit, Faschismus, Wiederaufbau und Wirtschaftswunder – erhellen können. Jedenfalls scheint das Konzept der „indexbasierten“ historischen Lebensstandardforschung fruchtbringend ausbaubar.

Andreas Weigl

Anmerkungen

- ¹ Zwei klassische Studien mit Österreich-Bezug wären etwa: Komlos, John, Ernährung und wirtschaftliche Entwicklung unter Maria Theresia und Joseph II. Eine anthropometrische Geschichte der Industriellen Revolution in der Habsburgermonarchie (St. Katharinen 1994); Good, David F., Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches 1750-1914 (Wien-Köln-Graz 1986).
- ² Maddison, Angus, The World Economy. A millennial perspective (Paris 2001); derselbe, The World Economy. Historical Statistics (Paris 2003).

Die Arbeit und das Politische

Rezension von: Richard Sennett,
HandWerk, Berlin Verlag, Berlin 2008,
480 Seiten, gebunden, € 22.

Am 32. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München im Jahr 2004 hielt – neben vielen anderen, wie bei Kongressen so üblich – Richard Sennett einen kritischen Vortrag über Luhmann und die Systemtheorie. Nun war der Systemtheorie in Deutschland eine intensive, aber kurze Blüte vergönnt, die sich dem Werk Luhmanns verdankte und mit seinem Tod gleichsam mit begraben wurde. Sie lebt nur noch im Gewerbe der Unternehmensberatung fort, sozusagen im popularisierenden Anwendungsbereich, wo man sich aus dem bunten Strauß von Theorien das holt, was man eben brauchen kann. Sennett führte als Charakteristika der Systemtheorie zwei Annahmen an, erstens, ein System ist „kleiner“, begrenzter als seine Umwelt; zweitens, es reguliert sich selbst, schafft sich seine funktional adäquaten Regeln, wofür der Begriff „Autopoiesis“ verwendet wird.

Sennetts Kritik beschrieb die Systemtheorie in dieser Sichtweise als kapitalismusfreundlich. Bedenkt man, dass die gegenwärtige tiefe Krise gerade durch die muntere ungestörte Selbstregulierung der im Sinne einer „funktionalen Differenzierung“ (ebenefalls ein Lieblingsbegriff der Systemtheorie) ausgebildeten Teilsysteme des Kapitalmarktes zustande gekommen ist, kann man dieser Beurteilung beipflichten.

In der Unternehmens- und Organisationsberatung gilt die systemische als eine „sanfte“ Methode. Organisa-

tionen sind demnach Gesamtheiten von funktional ausdifferenzierten, sich selbst regulierenden Teilsystemen. Die Weisheit liegt sozusagen im System. Und wenn die Weisheit gebietet, Reorganisationen durchzuführen, die etwa MitarbeiterInnen überflüssig machen, so liegt das nicht an der Profit-sucht, sondern an der Funktionsweise des Systems. Damit wird die Frage der Zwecke, des Guten, zur Frage der Funktion, des guten Funktionierens.

Sennett ließ sich in seinem Vortrag auf den Begriff der Autopoiesis ein. Gegen die Interpretation der Systemtheorie setzte er zum einen auf das Subjekt, die einzelne Person selbst, als System und nicht bloß mediatisierten Teil eines Systems, und zum anderen definierte er, abgeleitet aus der Geschichte des Begriffs, Autopoiesis als „etwas gut zu machen“. Der Schwerpunkt war also darauf gelegt, was man tut und wie man es tut.

Nun liegt von Sennett ein Buch mit dem Titel „HandWerk“ vor, und es ist, rückblickend, unschwer zu sehen, dass der Vortrag von 2004 bereits um Gedanken gekreist ist, die in dem Buch weiter ausgearbeitet sind, wenn-gleich er darin nur mehr am Rande auf die Systemtheorie eingeht. Es geht ihm darum, das Tun und die Zwecke des Tuns miteinander in Verbindung zu bringen.

In den Kulturen, die die europäische Tradition begründet haben, wurden schon früh zwei Arten des Handelns voneinander getrennt: das handwerkliche Handeln, etwa die Verfertigung von Gegenständen, die Besorgung des Haushalts, die Bearbeitung des Bodens auf der einen Seite, die Besorgung des Allgemeinen (des Demos), des Kultes, also im weitesten Sinne des Politischen auf der anderen Seite. Daraus ergaben sich die Bewertungen

als niederes und höheres Handeln und die personale Zuordnung, dass niederes Handeln von Sklaven, höheres Handeln von Freien gestaltet wurde. Diese Trennung wirkt fort, Sennett sieht sie auch bei Hannah Arendt, seiner akademischen Lehrerin vertreten, die das freie Handeln nach Zwecken vom niederen Handeln auf Grund von Zwängen unterscheidet. Ein Abschnitt der Einleitung in seinem Buch handelt von einer Begegnung mit Hannah Arendt in New York und einer Reflexion über die unterschiedlichen Sichtweisen.

Sennetts Buch ist ein Versuch, diese Trennung konzeptiv aufzubrechen. Aus einer großen Menge von historischen Beispielen arbeitet er Bestimmungsformen des Handwerks heraus. Er zeigt, was Menschen tun, wenn sie handwerklich tätig sind, welche Funktion die Hände, der Blick, das implizite Wissen, die Übung haben. Er behandelt die Ähnlichkeiten und Differenzen zwischen Handwerk und Kunst, analysiert das soziale Konstrukt der Werkstatt und die Lebensweisen in ihr. Methodisch greift er auf sein eigentliches Fach, die Soziologie zurück, aber auch auf Kulturtheorie (als einer der Inspiratoren ist im Buch Clifford Geertz genannt), Philosophie und Anthropologie.

Im Unterschied zu den antiken Gesellschaften nehmen wir als in Demokratien Lebende alle an der politischen Gestaltung der Gesellschaft teil. Wir wählen unsere Regierungen und sind grundsätzlich frei in der Entscheidung darüber. Wir haben uns aber, wie es scheint, auch damit abgefunden, dass die Tätigkeit, durch die wir unsere materielle Existenz sichern, grundsätzlich unfrei ist. Vermittels der Politik ist zwar ein Regulativ, gleichsam eine Einhegung dieses Feldes der Zwänge

möglich, jedoch nicht ihre Aufhebung. Vielmehr wurde es zur Regel, Kompensation für die Akzeptanz des Zwangsverhältnisses zu erlangen. Wir werden entlohnt, für ein Tun, über dessen Gestaltung, Umstände und Zwecke wir im besten Falle mitbestimmen können. Das ist das soziale Konstrukt. Das entsprechende technische Konstrukt ist die Unterordnung unter die Maschine, sei es eine, die Sachgüter herstellt oder eine, die rechnet und schreibt. Das Handwerk ist also zweifach stigmatisiert, als niedere Tätigkeit und als Unterordnung unter die Maschine.

Muss, oder, aus historischer Sicht: musste das so sein? Sennett meint, dass es nicht so sein musste und muss. Er zitiert dazu C. Wright Mills, für den die Maschine als das Werkzeug galt, das den Handwerker zum Untergang verurteilte: „Das Beispiel des schöpferisch Tätigen..., in seiner Arbeit aufgehenden und in ihr seinen eigentümlichen Ausdruck findenden Handwerkers passt nicht mehr in unsere Zeit“ (S. 161), so Mills. Dazu Sennett: „Vielleicht erklärt diese Denkweise, weshalb Handwerker wie die in der amerikanischen Stahlindustrie nicht den Versuch machten, sich selbst über ihre Gewerkschaften für technische Innovationen einzusetzen. Vielleicht liegt der Grund auch darin, dass bedrohte Arbeiter nicht an allen Fronten kämpfen können. Dennoch wirft diese Geschichte eine grundlegende Frage auf. Wenn wir zwischen dem aufgeklärten und dem romantischen Verständnis handwerklichen Könnens wählen müssten, sollten wir uns, wie ich meine, für die Aufklärung entscheiden, die nicht im Kampf gegen die Maschine, sondern in der Arbeit mit ihr die radikale emanzipatorische Herausforderung erblickte. Das gilt heute noch.“ (S. 161)

In einem weiteren Schritt geht Sennett auf die Organisationsformen ein, die gutes Arbeiten ermöglichen und mithin in Richtung auf diese emanzipatorische Herausforderung wirken. Gutes Arbeiten ist, so Sennett, nur in Organisationsformen möglich, die der freien Entfaltung, dem Spiel, dem Experiment Raum lassen. Nicht jedoch dort, wo die Tätigkeit ausschließlich einer Mittel-Zweck-Relation untergeordnet wird, d. h. als Mittel zu einem ihr fremden Zweck dient. Auch diese These wird durch zahlreiche Beispiele, etwa aus der Stadtplanung, der Softwareindustrie etc., illustriert.

Damit kommen wir zur Verknüpfung des individuellen, des körperlichen und des sozialen Aspekts der Tätigkeit. Hier bezieht sich Sennett auf die Tradition des amerikanischen Pragmatismus, ausgehend von Dewey, in der er sich selbst sieht: „... was wir sind, ergibt sich ganz unmittelbar aus dem, was unser Körper zu tun vermag. Die sozialen Konsequenzen sind in die Struktur und Funktionsweise des menschlichen Körpers gleichsam eingebaut, ganz wie in der menschlichen Hand. Ich behaupte nicht mehr und nicht weniger, als dass die Fähigkeiten unseres Körpers im Umgang mit materiellen Dingen dieselben sind wie jene Fähigkeiten, auf die wir uns in sozialen Beziehungen stützen.“ (S. 384) Damit ist im Weiteren eine Brücke zu den sozialen Institutionen geschlagen, und wir können fragen, wie weit eine Demokratie funktionieren kann (bzw. gefährdet ist), in der Menschen dazu gezwungen sind, Arbeitsverhältnisse einzugehen, in denen freie Entfaltung, Spiel und experimentelles Handeln nicht möglich, gewünscht oder gestattet sind, kurz wie tragfähig das oben dargestellte Kompensationsmodell ist. Das erinnert an die These einer inhalt-

lichen Aushöhlung der Demokratie, wie sie zuletzt Colin Crouch vorgebracht hat.¹

Der Brückenschlag, den Sennett unternimmt, ist damit allerdings ein sehr weit ausholender. Darüber, ob das arbeitende Tier (*animal laborans*) und das gesellschaftliche oder politische Tier (*animal sociale*) über die einzelnen Inseln, die es darstellt, hinaus zusammenfinden, kann in einem Buch nur gemutmaßt werden. Sennett selbst räumt ein, dass er an dieser Stelle, in der Verbindung des Motivs: gute Arbeit zu tun, mit dem Zweck: im persönlichen und allgemeinen Sinn Gutes zu tun, Schwierigkeiten hat. „Mir ist außerdem klar, dass ich meine Argumentation noch am wenigsten auf dem Gebiet der Politik entfaltet habe – Hannah Arendts Domäne, der ‚Staatskunst‘. Man könnte sagen, der moderne Pragmatismus nimmt Jeffersons Überzeugung ernst, wonach die Fähigkeit, gut zu arbeiten, eine gute Grundlage für den Staatsbürger bildet. Vielleicht hat diese aus der Aufklärung stammende Überzeugung ihren Reiz deshalb behalten, weil sie eine Brücke zwischen dem sozialen und dem politischen Bereich schlägt, während Hannah Arendt ... die Staatskunst für eine eigenständige Form von Expertentum hielt. Die Verbindung zwischen Arbeit und der Kompetenz als Staatsbürger mag die Idee des Sozialismus implizieren, nicht unbedingt aber die der Demokratie“ (S. 385)

Dieser letzte Satz ist bedeutsam, denn sonst könnte man denken, dass Sennett das Thema überspannt, dass er zu viel will – und das könnte ihm aus der Sicht von Richard Rorty,² dem großen pragmatischen Philosophen, auf den er sich in dem Buch da und dort bezieht, den Einwand einer Tendenz zum „Erhabenen“ einbringen,

womit der Anspruch eines gänzlichen Aufgehens des Einzelnen im Allgemeinen gemeint wäre. Das ist den Menschen in der geschichtlichen Realität noch nie gut bekommen. So aber ist Sennetts Buch selbst ein Beitrag zu dem Thema, das es exponiert, gutes Handwerk. „Wenn der ‚Handwerker‘ sich durch sein Engagement auszeichnet, halten seine Ziele und Bemühungen diesen allgemeineren Fragen der

Vergangenheit und Gegenwart immer noch einen Spiegel vor.“ (S. 33)

Alexander Schneider

Anmerkungen

- ¹ Siehe Crouch, Colin, Postdemokratie (Frankfurt am Main 2008).
- ² Siehe Rorty, Richard, Kontingenz, Ironie und Solidarität (Frankfurt am Main 1991).

Das Ende des „Sozialismus mit menschlichem Antlitz“

Rezension von: Stefan Karner, Natalja Georgievna Tomilina, Alexander Tschubarjan, Viktor Vladimirovich Iščenko; Michail Prozumenščikow, Peter Rugenthaler, Oldřich Tůma, Manfred Wilke (Hrsg.), Prager Frühling. Das internationale Krisenjahr 1968, Böhlau Verlag, Köln 2008, Bd. 1: Beiträge, 1.296 Seiten, € 49,90, Bd. 2: Dokumente, 1.598 Seiten, € 49,90.

„In der Tschechoslowakei sind heute Nacht Streitkräfte der Sowjetunion, Polens, Ostdeutschlands, Ungarns und Bulgariens eingetroffen. Sowjetische Panzerwagen haben den Hradschin, den Sitz des Staatspräsidenten, und den Sitz des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei in Prag umstellt...“ Die am 21. August 1968 um 8:21 Uhr im „Ö1 Morgenjournal“ ausgestrahlte Meldung,¹ bereits mit umfangreichen Berichten und Kommentaren angereichert, veranschaulicht die Dramatik der für nicht wenige politisch Interessierte überraschenden Ereignisse in Österreichs Nachbarland. Die Niederschlagung des „Prager Frühling“ 1968 sollte nicht nur das Land selbst und mithin die Länder des „Warschauer Paktes“ für die folgenden zwei Jahrzehnte prägen, sondern stellte einmal mehr – für viele schmerzlich, für andere eindrucksvoll – die systemerhaltende Gewaltbereitschaft totalitär-kommunistischer Regime unter Beweis.

In einem umfassenden, international hervorragend besetzten Forschungsprojekt hat sich das vom Grazer Universitätsprofessor Stefan Karner geleitete „Ludwig Boltzmann-Institut für Kriegsfolgenforschung“ mit dem

„Krisenjahr 1968“ auseinandergesetzt: In zahlreichen Archiven konnten bislang auch für HistorikerInnen gesperrte Dokumente eingesehen, übersetzt und analysiert und zusammen mit den Ergebnissen auf insgesamt rund 1.800 Seiten in zwei Bänden publiziert werden (wobei der Dokumentenband gemäß der Kooperation mit russischen Historikern zweisprachig deutsch-russisch bzw. z. T. englisch-russisch vorliegt).

Ohne in der Folge auf den Ablauf der weithin bekannten Ereignisse (Entstalinisierung durch Chruschtschow 1956, Wirtschaftsreformen in der ČSSR seit 1957, vorsichtige Liberalisierung, Absetzung des Prager Parteichefs Novotný und Installierung Alexander Dubčeks um die Jahreswende 1967/68, Beginn des so genannten „Prager Frühlings“, der am 20. August 1968 durch den Einmarsch von Truppen des Warschauer Paktes gewaltsam beendet wurde) einzugehen, möge ein kurzer, nur unzureichender Überblick, gepaart mit einigen Anmerkungen aus österreichischer Sicht, die beiden Bände veranschaulichen.

Der „Beitragsband“ mit insgesamt 57 Aufsätzen (ohne die anschließenden Berichte von „Zeitzeugen“) gliedert sich in 12 Abschnitte: Geht es im ersten Teil um das grundsätzliche Verständnis des „Prager Frühlings“, werden im zweiten die politischen Entscheidungen in der Machtzentrale in Moskau analysiert, so folgen in weiteren Kapiteln zahlreiche Fallstudien über die Weltmächte und west- und osteuropäische Staaten zum politischen Gang der Ereignisse in der ČSSR. Die militärische Intervention im August 1968 und deren Be- und Verarbeitung durch die Geheimdienste der UdSSR, der USA, der ČSSR und der DDR leiten über zu einer sozio-

kulturellen Analyse der sowjetischen Gesellschaft und der „Verarbeitung“ der „tschechoslowakischen Krise“ in einigen damaligen Sowjetrepubliken (baltische Staaten, Ukraine, Weißrussland, kaukasische Region). Dem „Nachbarland Österreich“, der Erinnerung von „Zeitzeugen“ und einem Resümee (darunter ein instruktiver Essay über den „Streit um das Erbe des ‚Prager Frühlings‘“ von Jan Pauer) sind die abschließenden Abschnitte gewidmet.

Unter den im „Dokumentenband“ über 230 editierten Dokumenten befinden sich u. a. im Wortlaut abgedruckte Protokolle von Gesprächen zwischen Breschnew und seinem anfänglichen „Liebling“ Dubček, aber auch zwischen ihm und den KP-Führern der DDR (Ulbricht), Polens (Gomulka) und Bulgariens (Schiwkow). Die Wortprotokolle geben nicht nur Einblick in die Gesprächskultur der kommunistischen Potentaten, sondern veranschaulichen recht deutlich, dass anfänglich die „Scharfmacher“ wohl weniger in Moskau denn in (Ost-)Berlin und Warschau saßen. Die verschiedenen Berichte, Weisungen und Einschätzungen der KP-Führungen zum Ereignisablauf in der ČSSR lassen aber auch erkennen, dass ein „dritter Weg“, eine Demokratisierung des gesamten totalitären kommunistischen Machtbereichs als dessen Zerstörung angesehen wurde. Aus Gründen des Machterhaltes blieb Breschnew und Konsorten kaum etwas anderes übrig, als die sich zu offensiv entwickelnde demokratische Bewegung in der ČSSR („Manifest der 2000 Worte“) gewaltsam zu zerschlagen, zumal es dem zaudernden und vielfach unsicher agierenden Alexander Dubček aus verschiedenen Gründen nicht gelingen konnte, die oppositionellen

Kräfte in seinem Land von einer schrittweisen Öffnung zu überzeugen. Darin liegt wohl die Tragik des Scheiterns des allzu kurzen tschechoslowakischen Experiments eines „Sozialismus mit einem menschlichem Antlitz“.

Zum Schmunzeln verleitet dagegen das Verhalten der österreichischen militärischen Führung in den Stunden des Einmarsches der Warschauer Pakt-Truppen in die ČSSR. Wiewohl relativ gut über die mögliche bevorstehende Entwicklung informiert, ließen sich die politisch Verantwortlichen im Nachbarland nicht von ihren Urlaubsplänen abhalten, was wiederum ein typisch österreichisches Spezifikum sein dürfte: Urlaubte 1921 während der Burgenlandkrise der damalige Heeresminister Carl Vaugoin unerreichbar im Mostviertel (was ihm denn auch von den Sozialisten den Spitznamen „General Scheibbs“ einbrachte), so tat es ihm nahezu 50 Jahre später Verteidigungsminister Georg Prader gleich: Der Bundesminister urlaubte am Erlaufsee und war bis in den Morgen des 21. August 1968 telefonisch nicht erreichbar. Wenn auch nicht davon auszugehen war, dass das Nachbarland Österreich von der Intervention der Warschauer Pakt-Mächte in der ČSSR besonders betroffen sein würde, so zeigt der minutiös recherchierte Beitrag von Horst Pleiner und Hubert Speckner dennoch militärische Defizite auf, die nahezu an das Operettenhafte reichen: Während etwa im Bundeskanzleramt mit dem nun endlich eingetroffenen Verteidigungsminister darüber debattiert wurde, ob eine Mobilmachung notwendig sei oder nicht, hatten die Interventionskräfte des Warschauer Paktes in der ČSSR längst die Grenzübertrittsstellen zu Österreich erreicht. Lapidar stellt „Zeitzeuge“ Karl Pisa u. a. fest, dass „eine

systematische nachträgliche Evaluierung des Krisenmanagements der Bundesregierung“ nicht stattfand.

Besonders erwähnenswert, weil bisher kaum kritisch analysiert, ist der sehr instruktive Beitrag von Manfred Mugrauer über die durch die Intervention in der ČSSR ausgelöste „Krise in der KPÖ“. So etwa ist die Verurteilung des Einmarsches der Truppen des Warschauer Paktes durch die KPÖ bereits durch deren spätere Rechtfertigung vielfach in Vergessenheit geraten. Von der im Laufe des Jahres 1969 von Parteiausschlüssen (Ernst Fischer) und Abspaltungen (Kreis „Wiener Tagebuch“, „Gewerkschaftliche Einheit“) begleiteten innerparteilichen Auseinandersetzung sollte sich die KPÖ, die zu jener Zeit ein Drittel ihrer Mitglieder verlor, nie wieder erholen.

Aus aktuellem Anlass – ob seiner damaligen bezahlten Informantentätigkeit für den tschechoslowakischen Geheimdienst – bemerkenswert und einen etwas schalen Nachgeschmack hinterlassend ist unter den „Zeitzeugenberichten“ u. a. der Beitrag von Helmut Zilk, der sich rühmt, dass die 1964 zwischen dem ORF und dem tschechoslowakischen Fernsehen aufgenommenen „Stadtgespräche“ der „Demokratiebewegung und Liberalisierung in der Tschechoslowakei einen entscheidenden Anstoß“ gaben.

Gewiss sind die Beiträge und Dokumente der beiden Bände mit wenigen Ausnahmen politik- und diplomatiegeschichtlich orientiert, auch die Auswahl bislang unveröffentlichter Akten be-

schränkt sich größtenteils auf das ehemalige Archiv des ZK der KPdSU, doch tut dies der Forschungsleistung und dem gewaltigen publizistischen Unternehmen fürwahr keinen Abbruch. Letztlich sind es doch immer wieder jene hinter dick gepolsterten Türen stattfindenden Gespräche, Telefonate, Vereinbarungen und Weisungen, die das Interesse geschichtlich und politisch Interessierter mehr zu wecken imstande sind als vage theoriegeladene kulturhistorische Abhandlungen.

Mit Bedauern muss der Rezensent festhalten, dass im vorliegenden Rahmen nicht einmal ansatzweise die zahlreichen profunden Analysen des vorliegenden Werkes, welches zweifellos das Prädikat des „Sachbuches des Jahres 2008“ verdient hätte, Berücksichtigung finden konnten, zumal nahezu alle Beiträge und Dokumente eine Würdigung verdient hätten.

Abschließend sei jedoch noch eine kleine, hoffentlich für den Kauf und das Studium der beiden Bände unmaßgebliche Bemerkung gestattet: Zur entspannenden „Bettlektüre“ sind die beiden „dicken, schweren Wälzer“ ob ihres Gewichtes, aber auch infolge ihres fesselnden Inhalts sicherlich nicht geeignet!

Klaus-Dieter Mulley

Anmerkung

- ¹ Die Hörfunkjournale des ORF sind online zu hören: http://www.mediathek.at/oe1_journale/popup/popup_media_manager.php?fileId=1129461# (Zugriff 9.6.2009).

Der österreichische Widerstand 1938-1945

Rezension von: Wolfgang Neugebauer,
Der österreichische Widerstand 1938-
1945, Edition Steinbauer, Wien 2008, 286
Seiten, € 22,50.

Die Erforschung von Verfolgung und Widerstand in Österreich in der Zeit der faschistischen Regime wurde in Nachfolge des unvergesslichen Gründers des Dokumentationsarchivs des österreichischen Widerstandes (DÖW), Herbert Steiner, von Wolfgang Neugebauer maßgeblich geprägt. Umso erfreulicher ist es, dass der ehemalige Leiter des Dokumentationsarchivs nun gleichsam ein Resümee seiner und der im DÖW durchgeführten jahrzehntelangen Forschungen für die Zeit der NS-Herrschaft in Österreich vorlegt.

Neugebauer legt denn auch jenen breit angelegten Widerstandsbegriff der Publikation zu Grunde, welcher Leitlinie für die Aufarbeitung von Verfolgung und Widerstand durch das DÖW war: Berücksichtigt werden somit „nicht nur alle Gruppen und Strömungen des Widerstandes, bis hin zu dissidenten politischen und religiösen Kleingruppen, (...), sondern auch die verschiedenen, über den engeren politischen Bereich hinaus gehenden Formen von Widerstand und Opposition.“ (S. 10)

Das bedeutet, dass der Autor abgesehen von dem organisierten sozialistischen und kommunistischen Widerstand und all den aus dem christlichsozialen „Lager“ sowie aus überparteilichen Gruppierungen, dem Militär oder aus Minderheiten hervorgehenden Widerstandshandlungen (bzw. deren Verfolgung durch die Nationalsozialisten) auch den so ge-

nannten „kleinen Widerstand“ (von Schwarzhören und -schlachten bis hin zu nonkonformistischen Äußerungen) in seine Untersuchung mit einbezieht. Besondere Schwerpunkte setzt Neugebauer nicht nur bei einigen Personen (u. a. Franz Jägerstätter, Karl Roman Scholz), sondern auch bei dem bislang weniger bekannten Widerstand gegen die NS-Euthanasie.

Die Darstellung beginnt mit einer instruktiven Information über den nationalsozialistischen Repressionsapparat und die Verfolgungsmaßnahmen des Regimes. Nach einer kurzen Behandlung der aus unterschiedlichen Gründen (austrofaschistisches Regime bis 1938, Zerschlagung der Arbeiterbewegung, Lagersegmentierung) schwierigen Ausgangsposition des österreichischen Widerstandes behandelt Neugebauer in ausgewogenen Darstellungen die unterschiedlichen Gruppen des Widerstandes aus ihren weltanschaulichen, religiösen, humanitären, politischen und sozialen Motiven (vom „linken Widerstand“ über die Katholische Kirche bis hin zu legitimistischen, militärischen und überparteilichen Widerstandsgruppen), um sich abschließend der Thematik „Resistenz“ von Einzelnen und dem Widerstand gegen die Euthanasie zu widmen.

Kurz: Wie vom Autor nicht anders gewöhnt, liegt eine ausgezeichnete, mit zahlreichen Literaturhinweisen ergänzte Überblicksdarstellung vor, an der wohl niemand, der sich mit der Thematik zu beschäftigen beabsichtigt, wird vorbeigehen können.

Was den Rezensenten etwas stört, jedoch vom Autor bewusst in seine Darstellung aufgenommen wurde, sind die zahlreichen biografischen Details zu einzelnen WiderstandskämpferInnen bzw. vom NS-Regime

Verfolgten. Die Intention des Autors, dem Widerstand damit „ein Gesicht zu geben“, wird durch die oft ellenlangen Zitate aus diversen Akten m. E. nicht optimal eingelöst. Vorteilhafter wäre es wohl gewesen, die entsprechenden Leidenswege in erzählerischer Form zu präsentieren, was den Lesefluss bedeutend gesteigert hätte.

Insgesamt jedoch kann der Re-

zensent dem Autor zur vorliegenden Darstellung nur gratulieren. In einer Zeit, in der der einstige, zu Recht kritisierte „Opfermythos“ Österreichs durch einen nicht weniger hegemonialen „Tätermythos“ abgelöst wurde, erscheint es unumgänglich notwendig, all jener zu gedenken, die ihr Leben für ein demokratisches Österreich lassen mussten. Klaus-Dieter Mulley

Ökonomie, Politik und Kultur im 20. Jahrhundert

Rezension von: Robert Schediwy, Ein
Jahrhundert der Illusionen, Europäischer
Hochschulverlag, Bremen 2007, 286
Seiten, € 34,90.

Das Buch ist ein Streifzug durch Ökonomie, Politik und Kultur des 20. Jahrhunderts in Form von Rezensionen großteils berühmter oder bekannter, in einigen Fällen aber auch wenig bekannter Bücher. Der Verlust von Illusionen bildet ein wesentliches Auswahlkriterium, das Interesse des Rezensenten Robert Schediwy gilt dabei Werken, in denen die Ernüchterung nach dem Scheitern marxistisch-sozialistischer Zukunftshoffnungen thematisiert wird. Das Gegenstück zu diesem Teil des Buches bilden Rezensionen von Werken, die sich mit dem Horror des Nationalsozialismus befassen, aus der Sicht von Opfern und kritisch durch Aufzeigen fehlender Vergangenheitsbewältigung. Ökonomische Fragen werden durch Rezensionen von Werken über John M. Keynes und über die Wende in der Wirtschaftspolitik im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts thematisiert.

In Bezug auf Umgang mit der Vergangenheit gehört Schediwys Sympathie wohl am eindeutigsten einer möglichst schonungslosen Erforschung nicht nur der Gründe des Scheiterns von totalitären Ideologien, sondern auch der Motive, die Intellektuelle dazu bewogen haben, entgegen allen vernünftigen Einsichten deren menschenverachtende Praxis zu beschönigen oder zu verteidigen.

Einem solchen Anspruch kommt Francois Furets Buch „Das Ende der

Illusion“ (1986) am nächsten, der als Gründe für die Bereitschaft zur Unterwerfung gegenüber den Parteistrategen vor allem psychologische Faktoren wie Eitelkeit, Lust an der Provokation, Überschätzung der eigenen Rolle als Kämpfer anführt. Am Beispiel von Ernst Fischers „Erinnerungen und Reflexionen“, denen der Rezensent einen ehrlichen Umgang mit der Vergangenheit bescheinigt, wird erkennbar, dass existenzielle Rücksichten auf die Politiker- bzw. Parteikarriere ein nicht weniger bedeutender Faktor gewesen sein müssen. Wenn der Rückblick auf die Illusionen die Gefahren eines sich auf die Vernunft berufenden Anspruchs zum Umbau der Gesellschaft aufzeigt, so kritisiert Schediwy andererseits die allzu forsche anti-aufklärerische Tendenz von Isaiah Berlins Buch „Das krumme Holz der Humanität“ (1992).

Erinnert wird in dem Band an die Tagebücher Viktor Klemperers, die den Zeitraum von 1918 bis 1959 umfassen und die nach dem Ende der DDR mit Verzögerung in der zweiten Hälfte der Neunzigerjahre publiziert und damals viel gelesen wurden, seither aber wieder weitgehend in Vergessenheit geraten sind. Der Professor für romanische Philologie an der Technischen Universität Dresden wurde wegen seiner jüdischen Herkunft nach der nationalsozialistischen Machtergreifung entlassen, überlebte aber durch die unerschrockene Solidarität seiner nichtjüdischen Ehepartnerin die Jahre des Dritten Reiches. Durch minuziöses Festhalten von persönlichen Erlebnissen geben Klemperers Tagebücher Zeugnis vom Alltagsleben während des Dritten Reiches und in der Nachkriegs-DDR. Dank seiner präzisen Beobachtungsgabe erkannte Klemperer aus dieser Perspektive schon früh den verbrecherischen Charakter des NS-

Regimes. Andererseits berichten die Tagebücher von zahlreichen Episoden spontanen Ausdrucks von Sympathie einfacher Menschen für die Opfer des Regimes – was, so der Kommentar des Rezensenten Schediwy, den „moralisierenden Kollektivschuldthesen, wie sie in den letzten Jahren die öffentliche Diskussion beherrscht haben, (widerspricht)“ (S. 131). Nach dem Krieg trat Klemperer der KPD bei, vermerkte aber schon Ende 1945, dass in der sowjetischen Besatzungszone „neue Unfreiheit an die Stelle der alten gesetzt würde“ (S. 129). Dass Klemperer auf Parallelen zwischen Nationalsozialismus und Bolschewismus hinweist, verhinderte das Erscheinen seiner Tagebücher in der DDR.

Schlaglichter auf den fatalen Irrweg des Faschismus werfen mehrere Rezensionen, darunter jene der Biografie des Reichsbankpräsidenten und zeitweiligen Reichswirtschaftsministers Hjalmar Schacht, der den Typus des bürgerlichen Wegbereiters des Nationalsozialismus repräsentiert und für dessen Verhalten auch in den Siebzigerjahren ein Autor wie H. Pentzlin allzu viel Verständnis aufbrachte – wie Schediwy kritisch vermerkt.

Besondere Beachtung verdient Schediwys Auseinandersetzung mit Heimito von Doderer aus Anlass von dessen 110. Geburtstag (2006). Wenn Doderer in den Fünfziger- und Sechzigerjahren nahezu den Rang eines „Staatsdichters“ für sich beanspruchen konnte, so ist dies angesichts der „Tatsache, dass Doderers zentrales Romanwerk ‚Die Dämonen‘ auch noch in seiner endgültigen Fassung von 1956 deutliche Spuren des rassistischen Ungeistes der Zwischenkriegszeit trägt“ (S. 32), eigentlich ein Skandal, der aber bis heute immer noch weitgehend unbemerkt zu sein scheint. Sche-

diwy belegt mit zahlreichen Zitaten aus dem Roman, dass Doderer nach dem Krieg kaum verhüllt sich weiterhin zu inhumanen rassistischen Stereotypen bekannte, woran Schediwy die Aufforderung knüpft, endlich „Doderers ‚Dämonen‘ ihres angemessenen Prunkgewandes zu entkleiden“ (S. 46) – auch wenn der Autor weiterhin als bedeutender Schriftsteller gelten darf.

Die Ökonomie ist in dem Sammelband durch Rezensionen der monumentalsten Keynes-Biographie Robert Skidelskys sowie von Beiträgen zum neoliberalen Zeitgeist vertreten.

Durch die gegenwärtige Renaissance des Keynesianismus an Aktualität gewonnen hat auch der von Bombach et al. herausgegebene Sammelband über Vorläufer des Keynesianismus in Deutschland, zu dem der Rezensent bemerkt: „Der Fall der Weltwirtschaftskrise gehört aus jenem vernachlässigten Winkel der Nichtbeachtung heraus, in den ihn die Neoliberalen und sogar die Keynesianer der ‚neoklassischen Synthese‘ verschwinden haben lassen“ (S. 119) – diesen Satz verstehen wir heute besser als 1983, als er geschrieben wurde.

Dem mühsamen Prozess der Rezeption der Keynes'schen Lehren durch die deutsche Sozialdemokratische Partei ist ein Buch von M. Held, Sozialdemokratie und Keynesianismus, erschienen 1982, gewidmet. Held kritisiert darin den keynesianisch inspirierten „WTB-Plan“ aus 1931 bzw. dessen Annahme durch die SPD als ein Vergeben der Chance „angesichts einer durch die Weltwirtschaftskrise ausgelösten Massestimmung nach einer grundlegenden Wende vom Kapitalismus zum Sozialismus“ (S. 125). Solche Ansichten – mit historischem oder aktuellem Bezug – werden heute auch links von der SPD praktisch nicht

mehr vertreten.

Ökonomie gehört nicht oder höchstens marginal zum Wissenskanon dessen, was man als „höhere Allgemeinbildung“ betrachtet – zumindest nicht im deutschen Sprachraum. Deshalb stellt eine Sammlung von Rezensionen von Büchern aus einem so breiten Spektrum von Wissensgebieten eine Ausnahmeerscheinung dar, ebenso wie heute die ausführliche Besprechung und Diskussion eines Buches tendenziell zur Ausnahmeerscheinung wird. Die eingehendere Auseinandersetzung besonders mit sozialwissenschaftlichem Schrifttum wird immer mehr zu einer Angelegenheit der wissenschaftlichen Fachzeitschriften, die aber immer mehr dazu publiziert werden, um dort Artikel zu Spezialthemen zu deponieren, die nur wenige Leser interessieren, während andererseits die intellektuellen Zeitschriften, wie z. B. in Österreich früher „Forum“ oder

„Wiener Tagebuch“, weitgehend verschwunden sind. Ein wichtiges Anliegen der Sammlung von Rezensionen Robert Schediwy's besteht darin, die Tradition der ausführlichen Diskussion neu erschienener Bücher zu bekräftigen und weiterzuführen.

Naturgemäß kann in einer Rezension einer Sammlung von Rezensionen nur auf eine kleine Auswahl aus den fast 40 Beiträgen eingegangen werden. Daher sei abschließend betont, dass das Buch Robert Schediwy's eine Vielzahl von Hinweisen auf Bücher gibt, die nach wie vor unter den verschiedensten Gesichtspunkten von Interesse sind, auch wenn sie schon vor etlichen Jahren erschienen sind. Schließlich kann auch der schnellste Leser bei Weitem nicht alles lesen, was ihn interessieren würde – in diesem Fall sind Rezensionen ein durchaus annehmbarer Ersatz für nicht mögliche eigene Lektüre. Georg Kovarik