

Wirtschaft und Gesellschaft

Inhalt

Editorial
Treffsicher den
Sozialstaat ruinieren

F. Heschl, M. Kirisits
Wettbewerbsstrategien
steirischer Industrieunternehmen

Gunther Tichy
Marktnischen mit Chancen auf
österreichische Themenführerschaft

H. Tüselmann, F.McDonald, A.Heise
Ein Beitrag zur
Globalisierungsdebatte

Christoph Hermann
Arbeitszeitverkürzung
in Frankreich

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

26. Jahrgang (2000), Heft 4

Inhalt

Editorial

Treffsicher den Sozialstaat ruinieren 473

Franz Heschl, Marcel Kirisits

Wettbewerbsstrategien steirischer Industrieunternehmen 481

Gunther Tichy

Marktnischen mit Chancen auf österreichische Themenführerschaft.

Eine Auswertung des Technologie-Delphi 513

Heinz Tüselmann, Frank McDonald, Arne Heise

Deutsche Direktinvestitionen in Nordwestengland – ein Beitrag zur

Globalisierungsdebatte 537

Christoph Hermann

Die Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich 561

Bücher

Lothar Lißner, Josef Wöss, Umbau statt Abbau. Sozialstaaten im Vergleich:

Deutschland, Österreich und Schweden (Karl Wörister) 579

Hans Frambach, Arbeit im ökonomischen Denken. Zum Wandel des

Arbeitsverständnisses von der Antike bis zur Gegenwart (Felix Butschek) 583

Dirk Baecker, Michael Hutter (Hrsg.), Systemtheorie für Wirtschaft und

Unternehmungen (Günther Chaloupek) 587

Richard Sturn, Individualismus und Ökonomik – Modelle, Grenzen,

ideengeschichtliche Rückblenden (Peter Rosner) 590

Alessandro Missale, Public Debt Management (Paul Kocher) 593

Heinrich August Winkler, Der lange Weg nach Westen. Erster Band:

Deutsche Geschichte vom Ende des Alten Reiches bis zum Untergang

der Weimarer Republik (Stefanie Kleinthaler) 597

Maria Papathanassiou, Zwischen Arbeit, Spiel und Schule. Die ökonomische Funktion der Kinder ärmerer Schichten in Österreich 1880-1939 (Jürgen Nautz)	608
Charles W. Ingrao, The Habsburg Monarchy 1618-1815. Second Edition (Michael Mesch)	610
Jahresregister 2000	613
Materialien zu ‚Wirtschaft und Gesellschaft‘	618

Unsere Autoren:

Arne Heise ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien und Forschungsprofessor am Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf.

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

Franz Heschl ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaft der Kammer für Arbeiter und Angestellte für die Steiermark.

Marcel Kirisits ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaft der Kammer für Arbeiter und Angestellte für die Steiermark.

Frank McDonald ist Dozent in der International Business Unit der Manchester Metropolitan University.

Gunther Tichy ist Leiter des Instituts für Technikfolgenabschätzung an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien.

Heinz Tüselmann ist Dozent in der International Business Unit der Manchester Metropolitan University.

Editorial

Treffsicher den Sozialstaat ruinieren

„Soziale Treffsicherheit“ – ein Schlagwort unter vielen?

Unter dem Titel "Erhöhung der Treffsicherheit des Sozialsystems" wurde am 18. September dieses Jahres ein ExpertInnenbericht, redigiert von Prof. Mazal, vorgelegt. Er beinhaltet eine Fülle von Reformvorschlägen für das österreichische Sozialsystem. Dabei handelt es sich keinesfalls nur um auf Leistungskürzungen ausgerichtete Vorschläge, sondern um eine mehr oder weniger geordnete Auflistung von Mängeln und möglichen Lösungsvorschlägen.

So ehrenwert und wichtig dieser Bericht ist (auch wenn eine Anzahl der Vorschläge nicht ganz neu ist und schon mehrfach von vielen Seiten, so unter anderem auch häufig von ExpertInnen der Arbeiterkammern, vorgebracht wurde), so sehr wurde er im Grunde von der Regierung ignoriert. Ein Teil der Maßnahmen des Ministerratbeschlusses vom 19. September 2000 findet sich auch im sogenannten "Mazal-Bericht", die Studiengebühren, die immerhin ein Viertel des Maßnahmenvolumens ausmachen, sind darin aber nicht enthalten.

Wesentlich wichtiger bei der wissenschaftlichen Beurteilung des Berichts ist aber die Tatsache, daß zwar fast auf jeder Seite der Begriff der Treffsicherheit strapaziert wird, nirgends aber eine Definition dieser Treffsicherheit gegeben wird. Und dies ist symptomatisch für die derzeitigen Diskussionen. Selten hat eine Regierung so sehr eine Politik der Schlagworte betrieben – Studiengebühren heißen plötzlich Studienbeiträge und sollen dadurch leichter verkaufbar sein, Treffsicherheit und Gerechtigkeit werden synonym verwendet und dienen als Verschleierung des Sozialabbaus ...

Der Begriff der "Sozialen Treffsicherheit" scheint überhaupt ein österreichisches Spezifikum zu sein. Sucht man beispielsweise im Internet danach, so finden sich zu neunzig Prozent nur österreichische Beiträge zu dem Thema. Und auch in der sozialpolitischen Fachliteratur ist dies kein gängiger Begriff.

Was könnte denn nun diese Treffsicherheit bedeuten? Mazal hat anscheinend eine bestimmte Vorstellung des Begriffes, sagt er doch in seinen abschließenden Bemerkungen: "Es ist aus verschiedenen Gründen [...] denkunmöglich, ein komplexes Sozialsystem vollkommen treffsicher zu gestalten. So gesehen wird jedes Maßnahmenpaket auch Anlass zu Kritik [...] geben, weil es

eine Erhöhung der Treffsicherheit nicht flächendeckend bewirken kann."

Wir wollen hier Mazal abermals widersprechen: Es ist keineswegs "denk unmöglich", ein Sozialsystem treffsicher zu gestalten. Dies nicht nur wegen der Freiheit der Gedanken, sondern einfach, weil in der Theorie Idealtypen von Sozialsystemen möglich sind. Zustimmung würden wir der Auffassung, daß ein Sozialstaat in der Praxis niemals völlig treffsicher sein kann.

Wie kommen wir zu dieser Ansicht? Nach unserer Auffassung ist Treffsicherheit kein Wert an sich, sondern ist abhängig vom zugrundeliegenden Sozialsystem. Daher müssen Idealtypen von Sozialsystemen per definitionem treffsicher sein. Es werden bestimmte Ansprüche an den Sozialstaat formuliert, und im Idealfall werden diese treffsicher erfüllt. So kann ein "liberales" Sozialsystem ebenso treffsicher sein wie ein Sozialstaat nach "sozialdemokratischem" Muster (nach der Einteilung von Esping-Andersen). Die dafür jeweils notwendigen einzelnen Maßnahmen werden aber sicher sehr unterschiedlich sein. Sozialmaßnahmen können also in bezug auf ein Ziel durchaus treffsicher sein, in bezug auf ein anderes aber nicht. "Treffsicherheit" ohne Nennung des zu treffenden Ziels wird damit zur Worthölse.

In der Praxis haben wir es noch dazu immer mit Mischsystemen zu tun, die vielleicht dem einen oder anderen Idealtyp eher zuzuordnen sind. Demokratien bringen es mit sich, daß unterschiedliche und oft divergierende Ziele verfolgt werden. Damit gibt es wiederum per definitionem keine allgemeine Treffsicherheit mehr.

Sozialleistungen müssen also einzeln betrachtet werden, ihre Motivation hinterfragt und untersucht werden, ob dieses spezifische Ziel erreicht wird und wie hoch dabei der Aufwand ist. Daß aber diese Einzelbetrachtung genau dazu führen kann, daß die Treffsicherheit bei einer Sozialleistung die Treffsicherheit anderer sozialpolitischer Maßnahmen verringern kann, wurde bereits häufig gezeigt. Meistzitiertes Beispiel hierfür ist die Divergenz zwischen frauen- und familienpolitischen Zielen.

Die scheinbar objektive Frage nach der Treffsicherheit ist somit ideologisch aufgeladen. Dies wollen wir auch kurz am Beispiel des Mazal-Berichts darlegen. Zum einen wird nur sehr kurz auf das Problem der Treffsicherheit in der Sozialhilfe verwiesen. Hier kann aber eines der eklatantesten Defizite des österreichischen Sozialstaats geortet werden, da man ja postulieren könnte, ein Sozialstaat, der Armut zuläßt, kann nicht treffsicher sein. Zum anderen deuten die Formulierungen im Bereich des Arbeitsmarktes klar darauf hin, wessen Geistes Kind der Verfasser ist: Beschäftigungsverhältnisse werden, laut Mazal, "oftmals bloß zur Erlangung oder zum Erhalt von Anwartschaften eingegangen", Personen, die Notstandshilfe beziehen, tun dies, weil sie durch "ge-

schickte Gestaltung eine Anwartschaft erworben" haben. Der Arbeitnehmer als potentieller Sozialschmarotzer, dies ist das Bild, das hier gezeichnet wird. Statt dankbar für die Arbeit zu sein (bekanntlich adelt Arbeit ja, mancherorts edelt sie sogar...), erhoffen sich die österreichischen ArbeitnehmerInnen doch wirklich auch noch, dadurch sozial abgesichert zu sein. Eine derartige Sicht darf nur zynisch genannt werden.

Es ist somit kein Wunder, daß von seiten der Kritiker bereits gegen den Mazal-Bericht, viel mehr aber natürlich gegen die daraus resultierenden Ministerratsbeschlüsse vorgebracht wurde, daß Treffsicherheit nichts damit zu tun hat, den Wohlhabenderen einfach Geld wegzunehmen und im Bereich der unteren Einkommensschichten untätig zu bleiben.

Der Mazal-Bericht und der Ministerratsbeschluß

Betrachtet man nun die Analyse des Mazal-Berichts im einzelnen, so zeigt sich, daß in vielen Fällen die genauere Motivation der betrachteten Sozialleistungen nicht hinterfragt wurde. Und darum sollte es ja eigentlich bei der Diskussion gehen. Einerseits müßte nämlich hinterfragt werden, aus welcher Motivation bestimmte Sozialleistungen eingeführt wurden, und andererseits, ob diese Motivation heute noch problemadäquat ist. Nicht die Tatsache, daß eine Leistung viel kostet oder daß es "Schwarzfahrer" dabei gibt, sondern nur, was eigentlich mit der Leistung erreicht werden soll, kann Kriterium für die Beurteilung der Treffsicherheit sein. Damit greifen Sätze wie: "Was die Anspruchsberechtigung bei Paaren mit Kindern betrifft, können für jede Altersgrenze, ab der die Beitragsfreiheit enden soll, gute Gründe vorgebracht werden." (am Beispiel der Mitversicherungs-Diskussion) zu kurz: Statt Ziele zu definieren, was eigentlich erreicht werden soll, wird die Entscheidung für beliebige Alternativen der willkürlichen Tagespolitik überlassen.

Weder wird auf die konkrete Motivation hinter der spezifischen Sozialleistung eingegangen, noch wird dargelegt, wie sich diese Sozialleistung in das gesamte Sozialsystem einfügt. Dieser Mangel an gesamtheitlicher Betrachtungsweise kann als Generalkritik am Mazal-Bericht angesehen werden, ebenso wie die Tatsache, daß Systemkritik überhaupt nicht geübt wurde. Einzelne Transfers werden herausgegriffen, wobei diese Auswahl hauptsächlich nach dem Kriterium erfolgte, wie erfolgsversprechend hier ein Kürzungsvorschlag sein könnte. Damit sind Sozialleistungen, die unter dem Schutz des Verfassungsgerichtshofs stehen (wie die Familienleistungen), ebenso ausgenommen wie Leistungen, die privilegierten Klientelen zukommen. (Die "Treffsicherheit" der Wohnbauförderung stand nicht einmal ansatzweise zur Diskussion!)

Hier sei als weiteres Beispiel die Besteuerung der Unfallrenten angeführt. Welche Treffsicherheit soll durch diese Maßnahme erhöht werden? Abgesehen von den Begehrlichkeiten des Finanzministers kann hier nur das juristische Scheinargument angeführt werden, daß Unfallrenten mit Invaliditätspensionen in der steuerlichen Behandlung gleichgestellt werden sollen. Aber sind sie denn wirklich zu vergleichen? Invaliditätspensionen sind im Durchschnitt zweieinhalb mal so hoch wie die Unfallrenten. Hier wurde also bereits die steuerliche Behandlung offensichtlich bei der Festlegung der Höhe des Transfers mitbedacht – § 3 EStG (Steuerbefreiungen) geht davon aus, daß es widersinnig wäre, netto kalkulierte Ersatzleistungen (wie eben auch die Bezüge aus der gesetzlichen Unfallversorgung) zu besteuern. BezieherInnen von Unfallrenten mit Grenzabgabensätzen von über 40 Prozent zu bestrafen (da in den allermeisten Fällen Unfallrenten zu einem ohnehin zu versteuernden Aktiv- oder Pensionseinkommen hinzukommen), kann mit keiner Definition der sozialen Treffsicherheit begründet werden. Denn einen Grenzabgabensatz von 40 Prozent, also inklusive der Sozialversicherungsbeiträge, erreicht man bereits ab dem Moment, wo man lohnsteuerpflichtig wird (öS 13.000).

Oder um nochmals auf die beitragsfreie Mitversicherung zurückzukommen: Ist das Ziel, einem der Partner (welchem wohl?) das Zuhause sein zu erleichtern, damit er/sie sich um die Familienarbeit kümmern kann, dann muß das bislang geltende Modell als treffsicher bezeichnet werden. Auch in kinderlosen Haushalten ist schließlich Hausarbeit zu tun. Gehen die Ziele dagegen in die Richtung, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern und Anreize zur Erwerbstätigkeit beider Elternteile zu schaffen, so sind (von einem Partner) abgeleitete Sozialleistungen generell problematisch. Um die genannten Ziele zu erreichen, eignen sich besser Sozialleistungen, die entweder als Universalleistung oder in Abhängigkeit von eigener Erwerbstätigkeit definiert sind. Im Fall der Krankenversicherung wäre daher das Grundrecht auf Krankenversicherung als Universalleistung sozial treffsicher, will man eine allumfassende Absicherung, die gleichzeitig keine negativen Anreize für eigene Erwerbstätigkeit bietet. Der Spagat, Frauen, die einst Kinder hatten, weiter mitzuversichern, kinderlosen Frauen aber die Mitversicherung von heute auf morgen unabhängig von ihren Chancen auf dem Arbeitsmarkt und vor allem unabhängig vom Familieneinkommen zu streichen, kann politisch-ideologisch allenfalls nachvollzogen werden ("Mutterkreuz-Mentalität"), als treffsicher ist er wohl kaum zu bezeichnen.

Die Diskussion um die Behandlung von SaisonarbeiterInnen in der Arbeitslosenversicherung zeigte abermals die Ziellosigkeit der Politik. Was könnte, außer einer Budgetentlastung, in Zeiten zunehmender Flexibilisierung das Ziel sein, wenn man auch bei ein-

vernehmlicher Lösung des Arbeitsverhältnisses bzw. nach Ablauf einer Befristung eine Leistungssperre hat? Ist es "treffsicher", ArbeitnehmerInnen in der Bau- und der Fremdenverkehrswirtschaft besonders zu benachteiligen?

Und welche soziale Treffsicherheit mag wohl damit gemeint sein, wenn die Familienzuschläge in der Arbeitslosenversicherung gekürzt werden?

Zwar nicht im Mazal-Bericht, aber plötzlich im Ministerratsbeschluß findet sich die Einführung von Studiengebühren. Was soll hier das Ziel sein? Vorrangige Probleme in der Hochschulausbildung sind derzeit: die international niedrige AkademikerInnenquote, der nach wie vor geringere Zugang von Kindern aus niedrigeren Einkommensschichten zu den Universitäten, die katastrophale Ausstattung vieler Institute und Forschungseinrichtungen, die absolute Überforderung des Mittelbaus mit gleichzeitiger Abschottung des Oberbaus etc. Keines dieser Probleme kann durch Einführung von Studiengebühren gelöst werden, im Gegenteil: Die sozialen Probleme Studierender werden sich verstärken, womit die AkademikerInnenquote tendenziell sinken wird und die soziale Zusammensetzung der Studierenden noch stärker vom Einkommen der Eltern abhängig wird. Der Vorschlag, die Prüfungstaxen zu streichen, kann in diesem Zusammenhang ebenfalls nicht als treffsicher bezeichnet werden. Das erklärte Ziel der Regierung, Humankapital zu fördern, ist aus diesen Vorhaben nicht erkenntlich.

Gegenvorschläge

Von Regierungsseite wird gerne bemängelt, daß die KritikerInnen ihrer Vorschläge ja keine Gegenvorschläge brächten. Dies mag vielleicht auch daran liegen, daß viele der KritikerInnen nicht mit dem überhasteten Tempo der Regierung mitkommen, sprich: unter seriöser Politik auch genaue Analysen und Problemaufrisse verstehen, bevor man zu konkreten Vorschlägen kommt. Dennoch liegen viele Gegenvorschläge vor, die die Regierung ihrerseits wiederum links liegen läßt. So wird in der laufenden Diskussion mit keinem Wort erwähnt, daß es einen hervorragenden Bericht des Sozialministeriums (allerdings noch unter einer sozialdemokratischen Ministerin) zum Thema "Armut und Soziale Ausgrenzung" gibt. Dieser Bericht setzt sich seriös mit sozialer Treffsicherheit auseinander und bringt viele Reformideen, wie diese Treffsicherheit verstärkt werden könnte.

Keiner der Vorschläge und Gegenvorschläge kann aber ernsthaft analysiert werden, ohne vorher die Grundsatzfrage zu klären, wohin es eigentlich gehen soll. Welches System des Sozialstaates schwebt der Regierung vor? Der sozialdemokratische

Sozialstaat scheint es nicht zu sein. Aber auch wenn eine Abschlankung des Sozialstaates gefordert wird, muß definiert werden, welche Leistungen der Staat weiterhin erbringen soll, welches Konzept dahinter steht und wer die "ausgelagerten" Leistungen in Zukunft erfüllen soll. Hier reichen keine nebulösen Verweise auf Zivilgesellschaft, Familie oder Ehrenamtlichkeit, sondern es müssen klare Zuständigkeiten definiert werden. Andernfalls drohen tiefe Risse im sozialen Netz. Sparen allein hat mit Treffsicherheit noch nichts zu tun. Reformen können und dürfen etwas kosten.

Aktivierungsmaßnahmen am Arbeitsmarkt, bedarfsorientierte Mindestsicherung, universale Krankenversicherung, Ausbau von Programmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie – dies alles sind, bunt gemischt, am Tisch liegende Reformvorschläge zur Hebung der sozialen Treffsicherheit. Die der sozialen Treffsicherheit zugrundeliegenden Ziele wären dabei, allen die soziale Teilhabe zu ermöglichen, Armut zu vermeiden, das Humankapital auszubauen und die Eigenständigkeit der in diesem Land lebenden Männer, Frauen und Kinder zu fördern. Viele dieser Maßnahmen kosten etwas, das ist klar. Werden sie aber sinnvoll eingesetzt, so führen sie dazu, daß der österreichische Wohlstand (materiell wie immateriell) auf möglichst viele verteilt wird, Individualität innerhalb sozialer Netze gestärkt wird und die Gesellschaft bereit für die neuen Herausforderungen gemacht wird.

Somit gilt für die Sozialpolitik das gleiche, was auch für die Budgetpolitik gilt: Das reine Abstellen auf Salden führt zu keinen nachhaltigen Reformen. Um etwas zu ändern, reicht es nicht, die Sozialpolitik am Ziel des Nulldefizits auszurichten, sondern es müssen Strukturen geändert werden. Und es soll nicht abgestritten werden, daß der Sozialstaat reformbedürftig wäre – in dem Maß, in dem sich die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gegebenheiten ändern, muß auch der Sozialstaat mitgehen. Die von der Regierung vorgeschlagenen Maßnahmen sind aber eher rückwärtsgewandt – sie verstärken Probleme, berücksichtigen zuwenig das Zusammenspiel von Arbeitsmarkt und Sozialpolitik und fahren mit reiner Saldenmechanik zynisch über menschliche Problemfälle hinweg.

Die Taktik der Regierung, Maßnahmen großmundig anzukündigen und dann halb zurückzunehmen und sich damit als "sozial gerecht" zu brüsten, ist inakzeptabel. Es wird nach dem neuesten Budgetentwurf nicht – wie behauptet – bei allen gleich gespart. Wiederholt haben WirtschaftsforscherInnen und die Arbeiterkammer darauf hingewiesen, daß bei Budgetkonsolidierungen sowohl die Einnahmenseite als auch die Ausgabenseite betrachtet werden muß. Den Unternehmen werden Lohnnebenkostensenkungen versprochen, von einer Entlastungsoffensive für

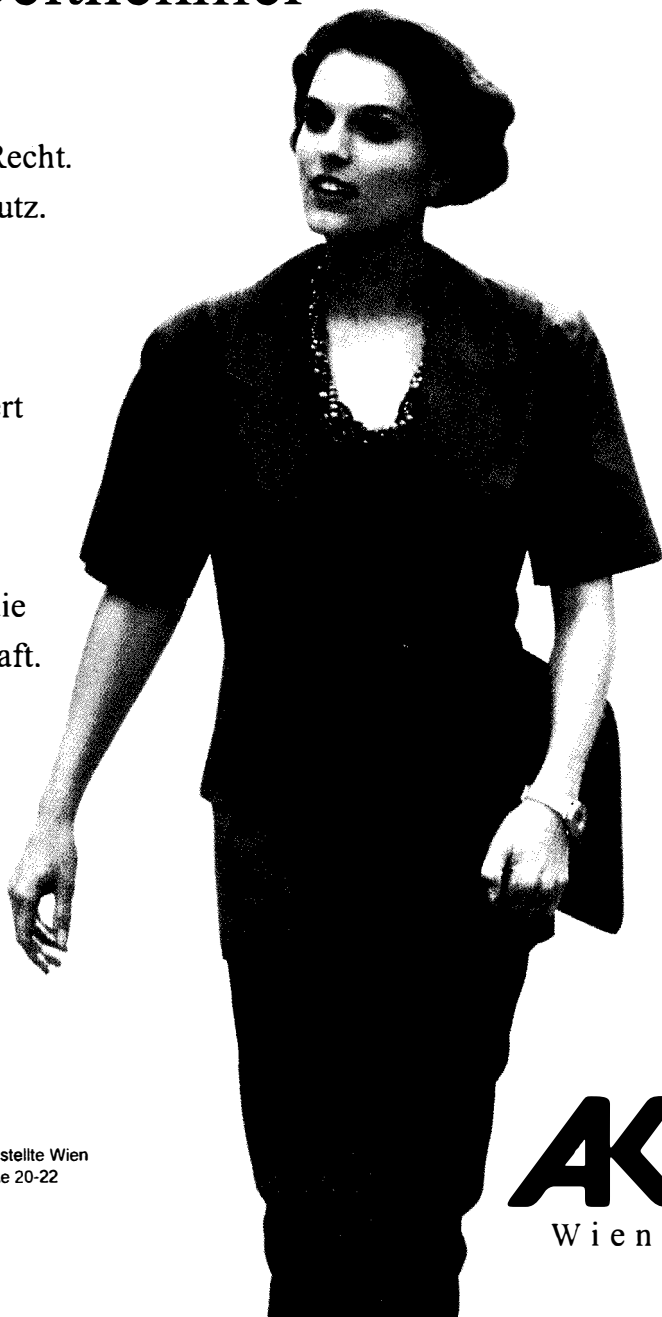
ArbeitnehmerInnen war bis jetzt nie die Rede. Teile der Wirtschaft klagen über eine hohe Abgabenquote, zu der sie aber äußerst wenig beitragen. Den Löwenanteil der Abgaben leisten die ArbeitnehmerInnen mit ihren Lohnsteuern, Umsatzsteuern und Sozialversicherungsbeiträgen. Effektiv zahlen die Unternehmen in Österreich so wenig Steuern wie in kaum einem anderen EU-Staat.

Der "Eiertanz" um die soziale Ausgewogenheit bei den Einsparungsmaßnahmen ist zu einer Farce verkommen. Die Verhältnismäßigkeit zwischen den Belastungen der ArbeitnehmerInnen einerseits und Landwirtschaft bzw. Selbständigen ist nicht gegeben.

Treftsicher waren die Maßnahmen der Bundesregierung nur dahingehend, daß das Vertrauen in die soziale Sicherheit des Landes nachhaltig erschüttert wurde. Frei nach dem Motto: Ist der Ruf (des Sozialstaates) erst einmal ruiniert, regiert sich's völlig ungeniert!

Eine starke Interessenvertretung für alle Arbeitnehmer

- Die AK schafft Recht.
- Die AK gibt Schutz.
- Die AK bildet.
- Die AK sichert
das soziale Netz.
- Die AK verhindert
Preistreiberei.
- Die AK schützt
die Umwelt.
- Die AK sichert die
Sozialpartnerschaft.



Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien
1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22
Tel.: 501 65-0

AK
Wien

Wettbewerbsstrategien steirischer Industrieunternehmen

Franz Heschl, Marcel Kirisits

Seit nunmehr fast sechs Jahren ist Österreich Mitglied der Europäischen Union, mehr als zehn Jahre sind seit dem Fall des Eisernen Vorhanges vergangen. Die heimische Wirtschaft wurde infolge wesentlicher ordnungspolitischer Weichenstellungen im vergangenen Jahrzehnt mit grundlegenden Veränderungen konfrontiert. Geprägt war diese Periode außerdem von enormen Fortschritten auf dem Informations- und Telekommunikationssektor sowie einer zunehmenden Globalisierung der Wirtschaft.

Der vorliegende Beitrag zeichnet zunächst in Grundzügen die regionalwirtschaftliche Entwicklung der Steiermark in den vergangenen fünfzehn Jahren im Kontext der vorhin genannten Internationalisierungstendenzen nach. Dabei interessiert auch die Frage, ob und inwieweit regionale Erscheinungen den veränderten nationalen und transnationalen Regulierungsregimes zugeordnet werden können. Den Schwerpunkt der Arbeit bildet dann eine Analyse in Form von Fallstudien, mit welchen Strategien acht ausgewählte steirische Industrieunternehmen auf die veränderten Rahmenbedingungen reagiert haben. Die wohl wichtigste Konsequenz der verstärkten Internationalisierung war und ist die Zunahme des Wettbewerbsdrucks für die heimische Industrie. Auf europäischer Ebene trugen dazu die wirtschaftliche Öffnung gegenüber den mittel- und osteuropäischen Ländern sowie die Schaffung des Binnenmarktes bei. Überlagert und verstärkt wurden und werden diese Tendenzen durch die schrittweise Liberalisierung des weltweiten Handels, deren Basis das Regelwerk des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) ist. Einige Antworten auf die Frage, wie es den untersuchten Unternehmen gelungen ist, sich trotz verschärften Wettbewerbs auf dem Markt zu behaupten, stehen im Mittelpunkt unseres Beitrages. Die empirische Grundlage zur Erstellung der Fallstudien bildeten Geschäftsberichte der untersuchten Industrieunternehmen, Protokolle der Institutionen der steirischen Wirtschaftsförderung, Berichte in Tageszeitungen, Wirtschaftsmagazinen oder Wirtschaftszeitschriften, Broschüren, Folder und Prospekte der Unternehmen sowie Unternehmenswebsites.

1. Die Entwicklung der steirischen Wirtschaft – eine kurze Chronologie der letzten fünfzehn Jahre

In diesem Abschnitt wird zunächst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Österreichs bzw. der Steiermark der letzten fünfzehn Jahre anhand ausgewählter Indikatoren kurz beschrieben. Ziel ist es, einen Überblick über die gesamtwirtschaftlichen Veränderungen bzw. Entwicklungen der heimischen Wirtschaft zu gewinnen. Wesentlich für die regional- bzw. gesamtwirtschaftliche Entwicklung ist dabei die Berücksichtigung zweier wichtiger Ereignisse bzw. Prozesse, die die makroökonomischen Rahmenbedingungen maßgeblich bestimmt haben, nämlich die Ostöffnung und der EU-Beitritt Österreichs.

1.1 Wirtschaftswachstum

Eine Analyse der Wachstumsraten des Bruttoinlands- bzw. Bruttoregionalproduktes für Österreich und die Steiermark zeigt, daß das Wachstum der steirischen Wirtschaft in den achtziger Jahren deutlich unter jenem Gesamtösterreichs lag. Eine Zäsur dieser Entwicklung bildeten die Jahre 1989 und 1990, als das Wachstum des steirischen Bruttoregionalproduktes das durchaus hohe Wachstum des Bruttoinlandsproduktes noch übertraf. Die positive wirtschaftliche Entwicklung Ende der achtziger Jahre und zu Beginn der neunziger Jahre ist im Zusammenhang mit der politischen und ökonomischen Öffnung des europäischen Ostens zu sehen. Gerade durch die deutsche Wiedervereinigung wurde ein zusätzlicher Wachstumsschub ausgelöst, von welchem die österreichische und – wegen der bestehenden besonders intensiven Zulieferbeziehungen – auch die steirische Wirtschaft erhebliche zusätzliche Impulse erhielt. Unterbrochen wurde diese positive Entwicklung von einem deutlichen Konjunkturerinbruch im Jahr 1993, welcher sich gerade in der Steiermark deutlich auswirkte. Dieser Konjunkturerinbruch war in erster Linie auf das Abflachen der zuvor gestiegenen Nachfrage im Zusammenhang mit der deutschen Wiedervereinigung zurückzuführen.

Besonders befriedigend aus steirischer Sicht ist der Umstand, daß die regionalen Wachstumsraten seit 1994 über den gesamtösterreichischen liegen. Dies kann einerseits als ein Indiz für einen in der Steiermark doch einigermaßen erfolgreich bewältigten Strukturwandel interpretiert werden, andererseits enthielt diese Entwicklung sicherlich auch Elemente eines Aufholprozesses.¹

1.2 Arbeitsmarkt

Sowohl für den nationalen als auch für den steirischen Arbeitsmarkt gilt, daß die höchsten Steigerungsraten der unselbständigen Beschäftigung zwischen 1988 und 1992 – also unmittelbar in den ersten Jahren der politischen und ökonomischen Öffnung der osteuropäischen Länder – erzielt

wurden. Dieser Anstieg war im wesentlichen auf eine stark steigende Anzahl ausländischer Arbeitskräfte zurückzuführen. Ab Mitte der neunziger Jahre stabilisierte sich die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte durch eine Verschärfung gesetzlicher Bestimmungen und damit auch die unselbständige Beschäftigung insgesamt. Der starke Anstieg der Anzahl der unselbständig Beschäftigten in der Steiermark manifestierte sich vor allem in den Grenzlandbezirken. Festzuhalten ist in diesem Zusammenhang auch noch, daß ein großer Teil des Anstiegs durch eine Zunahme von Teilzeitarbeitsverhältnissen erreicht wurde. So hat die Teilzeitquote in der Steiermark zwischen 1980 und 1997 von 5 auf 11,3 Prozent zugenommen, wobei vor allem Frauen mit einer Teilzeitquote von 27 Prozent im Jahr 1997 wesentlich zu dieser Entwicklung beigetragen haben.² Der EU-Beitritt bzw. die EU-Mitgliedschaft hat – im Unterschied zur Ostöffnung – zu keinen gravierenden Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt geführt. In Anbetracht der geringen Zunahme an in Österreich bzw. der Steiermark beschäftigten EU-Staatsbürgern kann daher von einer „Überflutung“ des österreichischen Arbeitsmarktes durch EU-Staatsangehörige keine Rede sein.³

Hinsichtlich der Arbeitslosigkeit ist ein kontinuierlicher Anstieg in Österreich seit Ende der achtziger Jahre feststellbar. Die steirische Arbeitslosenquote lag im gesamten Beobachtungszeitraum über der österreichischen, der Abstand zwischen beiden Quoten hat sich allerdings seit 1993 von 1,6 auf 0,7 Prozentpunkte verringert. Kehrseite dieser tendenziell positiven Entwicklung in der Steiermark ist jedoch die regional starke Abwanderung, wie beispielsweise in bestimmten Bezirken der Obersteiermark. Außerdem weist die Altersstruktur der Arbeitslosigkeit regionale Unterschiede auf. Auffallend dabei ist, daß vor allem die nach wie vor industriell geprägten obersteirischen Bezirke Bruck an der Mur, Leoben und Mürzzuschlag einen hohen Anteil älterer Arbeitsloser aufweisen, während die entsprechenden Werte für die Bezirke der Ost- und Südsteiermark deutlich unter dem Landesdurchschnitt liegen.

1.3 Einkommens- und Preisentwicklung

Hinsichtlich der Preisentwicklung fällt auf, daß die Inflationsrate seit dem EU-Beitritt Österreichs nachhaltig gesunken ist. Parallel dazu hat sich die Differenz zwischen dem Tariflohnindex und der Inflationsrate verringert, was als ein Indiz für eine „schleppende“ Einkommensentwicklung in den neunziger Jahren gewertet werden kann. In einer Analyse der Einkommensentwicklung in der Steiermark zeigt Reitter (1999) anhand von Daten des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger, daß das steirische Einkommensniveau während der gesamten neunziger Jahre unter dem österreichischen lag – dies in einem Ausmaß zwischen 1,5 und 2,4 Prozent.⁴ Die Nettorealeinkommen sind in der Steiermark gegen Ende der neunziger Jahre gesunken, die Kaufkraft der Arbeitnehmer wurde dadurch empfindlich geschwächt. „Ausschlaggebend für die rückläufige Entwicklung der Nettorealeinkommen waren die Effekte zweier Sparpakete [des Bundes]

sowie der Umstand, daß die Arbeitnehmer durch die kalte Progression ständig in noch höhere Steuerstufen gerieten. Die schwache Entwicklung der Bruttoeinkommen nach den Daten des Hauptverbandes war vor allem auf einen Verlust von Arbeitsplätzen in den Hochlohnbranchen (Industrie, Energiewirtschaft) zurückzuführen, während neue Arbeitsplätze vorwiegend in Niedriglohnbranchen (Dienstleistungsbereich) entstanden. Der überwiegende Teil dieser Arbeitsplätze sind jedoch Teilzeitjobs, welche zu ca. 90 Prozent von Frauen ausgeübt werden.⁵

1.4 Gestiegener Wettbewerbsdruck

Der bereits erwähnte, aus unterschiedlichen Quellen genährte zunehmende Wettbewerbsdruck hat für die österreichische – und damit auch für die steirische – Industrie einen rasanten Strukturwandel mit sich gebracht. „Der EU-Beitritt selbst hat dazu einen wichtigen, aber keineswegs den einzigen Beitrag geleistet: Die österreichische Industrie ist bereits seit vielen Jahren weitgehend in die Europäische Union integriert. Durch die Anbindung des Schillings an die DM und den Wegfall der Zölle zwischen EFTA und EG seit 1972 war der Integrationsgrad der österreichischen Industrie bereits vor dem Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR 1.1.1994) höher als für eine Reihe von EU-Mitgliedern. Mit Beginn des EWR trat jedoch für Österreich auch die Verpflichtung in Kraft, einen Großteil der regulatorischen Bestimmungen der EU zu übernehmen bzw. die österreichische Rechtslage an diese anzupassen, um die ‚vier Freiheiten‘ (Freiheit des Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs) des Binnenmarkts zu gewährleisten. Die rechtlich-institutionelle Basis für die Industrie hat sich seither nur unwesentlich verändert. Viele Folgen der verstärkten Integration in die EU-Märkte beginnen jedoch erst jetzt wirksam zu werden. Gleichzeitig mit der EU-Integration treten Auswirkungen der sogenannten ‚Ostöffnung‘ auf, welche unter anderem zu verschärfter Nachbarschaftskonkurrenz durch Länder mit gravierend niedrigeren Lohnkosten führt, sowie Auswirkungen der sich beschleunigenden ‚Globalisierung‘ der Märkte als der verstärkten Dominanz von Weltproduktion und Welthandel durch multinationale Konzerne. Diese agieren zunehmend weltweit und verschärfen dadurch den Wettbewerb um Investitionen und Arbeitsplätze deutlich.“⁶

Die verschiedenen Einflüsse sind analytisch nur schwer auseinanderzuhalten. Ihr kombinierter Effekt bewirkt, daß sich Strukturen und Verhaltensweisen der österreichischen Wirtschaft grundlegend verändert haben bzw. verändern. Der „österreichische“ Charakter der österreichischen Wirtschaftsstruktur der Nachkriegsjahrzehnte – Traditionsbetriebe und -marken, Familien- oder Staatsdominanz statt Kapitalmarkt, Wettbewerbsbeschränkungen in geschützten Bereichen mit entsprechend geringer Effizienz und hohem Preisniveau – ist im Zuge der vorhin skizzierten Entwicklungen zunehmend verlorengegangen.⁷ Kennzeichnend für den aktuellen Wandel ist die Bedeutungsverschiebung zwischen dem exponierten bzw. stärker exportorientierten und dem geschützten Sektor der österreichischen

Wirtschaft, da nach und nach spezifische Wirtschaftssektoren dem internationalen Wettbewerb geöffnet werden. So schätzt Kramer (1999), daß der Anteil der Wertschöpfung des exponierten Sektors schon in naher Zukunft zwei Drittel ausmachen wird, während noch vor dem Beitritt Österreichs zur EU rund ein Drittel der Wertschöpfung in voll exponierten Zweigen erwirtschaftet wurde.⁸

Für heimische Unternehmen sind dadurch grundlegend veränderte Marktsituationen entstanden. „Österreichische Unternehmen stehen durch die europäische Integration im Spannungsfeld zweier Herausforderungen: Einerseits eröffnet sich ein Potential an neuen Märkten (in Westeuropa, aber auch in Osteuropa durch die beschleunigte Liberalisierung), andererseits sind die alten Märkte neu zu bearbeiten, da es durch die Öffnung zu verstärktem Wettbewerb und zu einer geänderten Wettbewerbssituation auf den alten Märkten kommt.“⁹

2. Strategien steirischer Industrieunternehmen im Umgang mit dem zunehmenden Wettbewerbsdruck

Erweiterte, aber auch umkämpftere Märkte und eine Intensivierung des Wettbewerbs gehören also zu den zentralen Effekten des kombinierten Zusammenwirkens von EU-Mitgliedschaft, Ostöffnung und Globalisierung. Im Folgenden interessiert nun die Frage, mit welchen spezifischen unternehmerischen bzw. unternehmenspolitischen Strategien steirische Industrieunternehmen auf diese neuen Herausforderungen bzw. Rahmenbedingungen reagiert haben. Die konkrete Analyse bzw. Beschreibung dieser beobachtbaren Unternehmensstrategien soll die vorhin angestellten Überlegungen zu den gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von EU-Mitgliedschaft, Ostöffnung und Globalisierung anhand ausgewählter Beispiele veranschaulichen. Dazu wird folgende Vorgangsweise gewählt: Aus der vorliegenden Literatur werden spezifische Unternehmensstrategien im Sinne einer Idealtypenbildung herausgearbeitet. Jede dieser idealtypischen Strategien wird dann anhand eines Fallbeispiels eines steirischen Industrieunternehmens illustriert.

In der unternehmenspolitischen Realität freilich verbinden und verknüpfen Unternehmen immer wieder unterschiedliche Strategien zu einer – mehr oder minder – konsistenten Unternehmenspolitik. Manche Unternehmen arbeiten jedoch schwerpunktmäßig mit spezifischen, deutlich unterscheidbaren Strategien. Unternehmen, in welchen diese strategischen Schwerpunktsetzungen klar erkennbar sind, wurden für die folgenden Fallbeispiele herangezogen.

2.1 Akquisitionen

Grenzüberschreitende Direktinvestitionen in Realkapital gehören zu den zentralen unternehmerischen Strategien bei zunehmender Internationalisierung: „Ausländische Märkte werden nicht nur über Exporte bedient, sondern

auch direkt durch Produktion und Dienstleistung ‚vor Ort‘. Dadurch können Unternehmensstärken genutzt, Kostenunterschiede zwischen Ländern ausgeglichen und der Marktzugang erleichtert werden. ... Auch für österreichische Produzenten ist es verstärkt notwendig geworden, ihre Beziehungen zur EU als strategische Unternehmenseigner im Ausland zu intensivieren. Gleichzeitig sind aber auch Österreichs Nachbarländer im Osten („Reformländer“) als Investitionsstandorte geöffnet und interessant geworden. Österreichische Unternehmen haben diese Chancen sowohl zur Markterschließung in den Reformländern selbst als auch zur Bedienung der EU-Märkte ... genutzt. Somit ist eine Reihe von österreichischen Mittelunternehmen seit Beginn der neunziger Jahre zu ‚kleinen Multis‘ geworden, welche über Produktions- und Dienstleistungsunternehmen in mehreren Ländern verfügen. Im Zuge der Höherentwicklung und Globalisierung der Märkte stellt dies einen wichtigen Modernisierungsschritt dar. Nur Unternehmen, welche das organisatorische, technische und produktmäßige Know-how besitzen, können diese Vorteile dadurch optimal nutzen, daß sie ihre Aktivitäten an unterschiedlichen Standorten plazieren und so maximale Marktdurchdringung und Wertschöpfung erzielen.”¹⁰

Die Mayr-Melnhof Karton AG ist eines jener steirischen Unternehmen, welche in den letzten Jahren unter den Bedingungen zunehmender Internationalisierung in erster Linie diese Akquisitionsstrategie verfolgt haben.

2.1.1 Fallbeispiel 1: Mayr-Melnhof Karton AG

Das 1888 gegründete Unternehmen Mayr-Melnhof (MM) stieg 1950 mit der ersten modernen Kartonmaschine im Stammwerk Frohnleiten in die industrielle Fertigung ein. Nach den österreichischen Bundesforsten ist Mayr-Melnhof der größte heimische Waldbesitzer. Das seit 1994 börsennotierte Unternehmen befindet sich zu 60 Prozent in Händen der Familie Mayr-Melnhof, 40 Prozent sind Streubesitz.¹¹

Die Leistungen von Mayr-Melnhof konzentrieren sich ausschließlich auf die Kernbereiche Kartonerzeugung und *Packaging*. In der Kartondivision wird in acht europäischen Fabriken mehr als eine Million Tonnen Karton vorwiegend auf Basis von Recyclingfaser hergestellt. MM ist damit der weltweit größte Erzeuger von Karton auf Altpapierbasis und hält in Europa einen Marktanteil von rund 30 Prozent.¹²

MM Karton gelang es schon in den frühen achtziger Jahren, sich stillschweigend über Akquisitionen im Ausland zu etablieren. Spätestens mit der 1984 erfolgten Übernahme und Sanierung der deutschen FS Karton Neuss war die MM Karton AG zum größten europäischen Kartonhersteller geworden.¹³ Wesentliches Motiv, am Standort Neuss und nicht in Frohnleiten zu investieren, war die hohe Exportquote der MM-Gruppe (90 Prozent). Darüber hinaus waren die Nähe zur Rohstoffquelle Altpapier, welche in der BRD in ausreichendem Maße vorhanden war, sowie der Standort innerhalb der EG-Grenzen wichtig. Das Engagement in Deutschland war damals auch unter dem Blickwinkel zu sehen, daß sich das Unternehmen

absichern wollte, unabhängig davon, ob Österreich der Europäischen Gemeinschaft beitreten würde oder nicht.¹⁴ Mayr-Melnhof expandierte grundsätzlich nur dort, wo strategische Interessen, nämlich Rohstoffbasis und Vertrieb, berührt wurden. An einer Diversifikation in andere Bereiche bestand kein Interesse. Vor diesem Hintergrund sind auch die Anfang der neunziger Jahre erfolgten Aktivitäten zu sehen: Übernahme einer Handelsfirma und eines Altpapierbetriebes in der BRD, Beteiligung an der Polo Trade, Akquisition der Kartonfabrik Eerbeek des holländischen KNP-Konzerns, der schweizerischen Karton Deissweil AG, der britischen Kartonfabrik Colthrop Board Mill sowie des deutschen Faltschachtelherstellers C. P. Schmidt.¹⁵ Zwischen 1984 und 1992 erhöhte MM im Zuge dieser Akquisitionen die Gesamtkapazität von 600.000 auf 1.050.000 Tonnen, wovon etwa ein Viertel nach Übersee exportiert wurde.¹⁶

1994 kommt es zur größten privaten Aktienemission, die bis dahin an der Wiener Börse durchgeführt wurde: Die damals zur Gänze im Familienbesitz stehende MM Karton wurde zu 40 Prozent an die Börse gebracht. Der Großteil des Emissionserlöses von etwa 2,6 Milliarden Schilling war für weitere Akquisitionen, ein kleinerer Teil für Investitionen vorgesehen.¹⁷ Getrübt wurde die *Going-Public*-Euphorie durch die Entscheidung der Europäischen Kommission, MM wegen Preisabsprachen mit anderen europäischen Kartonherstellern mit einer Geldstrafe von 282 Millionen Schilling zu belegen.¹⁸ Nicht zuletzt deshalb, aber auch wegen sprunghaft angestiegener Altpapierpreise sorgte die *Performance* der MM-Aktie für große Aufregung, da ihr Kurs bereits drei Monate nach der Emission deutlich unter dem Ausgabekurs lag und viele Anleger sich geprellt fühlten.¹⁹

Die Expansionsstrategie fand in den Übernahmen der deutschen Faltschachtelunternehmen Behrens und Caesar ihre Fortsetzung.²⁰ Die Gründung eines Altpapierbetriebes, der M. M. Recycling UK Limited mit Sitz in Newsbury, sowie zweier Altpapierbetriebe in Chemnitz und Zwickau war ein weiterer strategischer Schritt zum Ausbau der Marktposition in Europa.²¹ Während 1995 das drei Jahre vorher erworbene Werk Laakmann wegen Überschuldung in Konkurs geschickt wurde, setzte man mit der Gründung von Neupack Polska einen wichtigen Schritt in Richtung Osteuropa. Motiv für diese Investition war die Überzeugung der Unternehmensführung, daß man mit Polen in einen sehr starken Wachstumsmarkt investiere.²² Neben dieser Gründung gab es weitere Übernahmen bzw. Beteiligungen: Walmsey Ltd. (GB), Holz GmbH & Co (D), Lörch Recycling (D), Richard Freeth Recycling (GB) sowie Keminer & Söhne (D).²³ Ein Jahr später beteiligte sich MM an Servall Engineering Industries Ltd. in Indien und schaffte somit in der Produktion den Einstieg in den damals stark wachsenden asiatischen Kartonmarkt.²⁴

Innerhalb Europas suchte man die Kooperation mit der deutschen Imhoff-Stollwerck-Gruppe und unterzeichnete mit dem italienischen Kartonhersteller Reno de Medici einen Syndikatsvertrag. Wie so oft im Zusammenhang mit Kooperationen, wurde auch in diesen Fällen auf die potentiellen Synergieeffekte wie Effizienzsteigerung, gebündelte Einkaufskraft und op-

timierten Kundenservice derartiger Unternehmensstrategien hingewiesen. In Österreich investierte MM in die Modernisierung der Werke in Frohnleiten und Hirschwang 500 Millionen Schilling, während man im Faltschachtelbereich mit der Inbetriebnahme von drei Werken in Polen, Ungarn und Rumänien weiter expandierte.²⁵ Von besonderer Bedeutung für MM ist das Jahr 1998, als man sich mit dem italienischen Kartonhersteller Reno de Medici einigte, die beiden Unternehmen zu verschmelzen. Gemeinsam belegen die beiden Konzerne auf dem weltweiten Kartonmarkt nach dem US-Konzern International Paper Rang zwei. Im Recycling-Kartonbereich wurde die Weltmarktführerschaft von Mayr-Melnhof durch diese Fusion noch erhärtet. Die Fusion war eine logische Konsequenz des 1997 unterzeichneten Syndikatsvertrages, der neben der Kooperation bei Beschaffung, Logistik und Marketing auch bereits die strategische Planung und die Produktion umfaßte.²⁶ Im Zuge einer Strukturbereinigung entschloß sich MM, sich vom Geschäftsbereich Recycling zu trennen und fortan auf die Kernsparten Karton- und Faltschachtelerzeugung zu konzentrieren. Hintergrund dieser Entscheidung waren die seit Jahren rückläufigen Erträge in der Altpapiersammlung sowie der Trend in Richtung Gesamtrecycling-Anlagen.²⁷

Das Beispiel Mayr-Melnhof zeigt, daß die Internationalisierung für heimische Unternehmen keine Einbahnstraße in Richtung „Ausverkauf“ sein muß. Die konsequente Akquisitionsstrategie, die auch in Zukunft beibehalten werden soll²⁸, führte dazu, daß Mayr-Melnhof heute im Bereich Karton in acht europäischen Werken rund 2400 Mitarbeiter und in der Sparte Packaging in insgesamt 18 Fabriken europaweit rund 2800 Personen beschäftigt.²⁹

2.2 Einbindung in das Netzwerk eines multinationalen Konzerns

Der Gegenpol zu einer forcierten Akquisitionsstrategie liegt in der Aufgabe der unternehmerischen Selbständigkeit³⁰ eines Unternehmens. Wenngleich diese Strategie in vielen Fällen kaum Aspekte einer wie immer verstandenen „Freiwilligkeit“ enthält, kann es aus Unternehmenssicht fallweise durchaus rational und wünschenswert sein, unter Bedingungen verschärften Wettbewerbs- und damit Anpassungsdrucks diesen Weg einzuschlagen.

Auch heimische Unternehmen konnten und können dem verstärkten Anpassungsdruck nur durch die Aufgabe der unternehmerischen Selbständigkeit bei gleichzeitiger Einbindung in einen multinationalen Konzern standhalten. „Eine Reihe von wichtigen Industriefirmen wurde (oftmals) von Ausländern übernommen und wird weiterbestehen, wenn auch mit meist stark reduzierten Belegschaften und einem Verlust an Eigenständigkeit. Andererseits bieten eine klare Eigentümerstruktur, die Einbindung in ein multinationales Netzwerk, Zugang zu internationalem Know-how und Absatzwegen sowie eine moderne Organisation, welche mit einem Eigentümerwechsel verbunden sind, eine Chance, sich relativ rasch an die verstärkte Konkurrenz innerhalb Europas anzupassen.“³¹

Als idealtypisches Fallbeispiel für eine derartige Unternehmensstrategie soll im folgenden die ehemalige Leykam-Mürztaler Papier- und Zellstoff AG in Gratkorn dienen. Sie wurde in den letzten Jahren gleich zweimal von einem multinationalen Unternehmen der Papierbranche übernommen und in das jeweilige Netzwerk des übernehmenden Konzerns eingebunden.

2.2.1 Fallbeispiel 2: Sappi Austria AG (Leykam-Mürztaler Papier- und Zellstoff AG)

Der mehrheitlich zur südafrikanischen Sappi-Gruppe gehörende steirische Papierhersteller Leykam in Gratkorn ist Europas Marktführer bei holzfrei gestrichenen Papieren. Das Werk Gratkorn exportiert mehr als 90 Prozent seiner Produktion und beschäftigt derzeit etwa 1.500 Mitarbeiter.

Ein wesentlicher Einschnitt in der Firmengeschichte von Leykam war der Verkauf der veralteten und defizitären Fabriken in Niklasdorf und Frohnleiten Anfang der achtziger Jahre. Mit dem Verkauf dieser Werke an die Industriellen Papst und Prinzhorn bzw. Bauernfeind wollte man die verbliebenen Standorte Gratkorn und Bruck/Mur sichern. Die Mitarbeiterzahl von Leykam schrumpfte damals von 4.000 auf rund 2.000 Personen.³² Bereits 1987 sprach sich die Unternehmensführung von Leykam für einen raschen EG-Beitritt Österreichs aus. In Anbetracht der Tatsache, daß mehr als 70 Prozent aller Leykam-Exporte in den EG-Raum abgesetzt wurden, empfand man die diskriminierenden administrativen Hemmnisse für Produzenten eines Nicht-Mitgliedstaates der Europäischen Gemeinschaft als besonders störend. Damals kündigte man auch an, das Unternehmen über eine bereits bestehende wechselseitige Kapitalverflechtung mit dem französischen Papierkonzern Aussedat-Rey S.A. hinaus verstärkt zu internationalisieren.³³ Die Ankündigung der CA, ihre Mehrheitsanteile an der Leykam AG zu verkaufen, löste innerhalb von Belegschaft und Gewerkschaft große Aufregung aus. Man fürchtete einen vollständigen „Ausverkauf“ an einen ausländischen Konzern mit unabsehbaren Folgen für die Standorte Gratkorn und Bruck/Mur.³⁴ Als dann der deutsche Konzern Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg neben KNP sein Interesse an einer Mehrheitsbeteiligung an Leykam-Mürztaler bekundete, drohte der Betriebsrat von Leykam sogar mit Streik.³⁵

Anfang 1989 kündigte Leykam-Mürztaler den Kooperationsvertrag mit dem französischen Papierhersteller Aussedat-Rey einvernehmlich, wobei die ohnehin nur geringe gegenseitige Kapitalverflechtung von etwa vier Prozent rückgängig gemacht wurde.³⁶ Schließlich übernahm die holländische KNP (Koninklijke Nederlandse Papierfabriken) 1989 zwei Drittel minus einer Aktie der Leykam Holding AG, die ihrerseits knapp mehr als 70 Prozent an der Leykam Mürztaler hielt.³⁷ Damit verfügten Creditanstalt und KNP mit mehr als 70 Prozent des Kapitals über die Mehrheit, und die KNP Leykam Gratkorn GmbH wurde zu Europas größtem Hersteller von holzfrei gestrichenen Papieren. Der Übernahme durch KNP folgte eine Phase offensiven Verhaltens: Leykam erwarb drei italienische Papiergroßhändler³⁸, beteilig-

te sich mehrheitlich an einem spanischen Papiergroßhändler und gründete eine Vertriebsgesellschaft in Großbritannien sowie ein Großhandelsunternehmen in Slowenien.³⁹ Ziel der Investitionen in einigen europäischen Ländern war die Stärkung der Marktposition im EG-Raum. Die Direktinvestitionen österreichischer Papierunternehmen insgesamt in EG-Ländern hatten bis Anfang der neunziger Jahre ein derartiges Ausmaß erreicht, daß der damalige Generaldirektor der Leykam-Mürztaler 1991 in einem Interview meinte, die österreichische Papierindustrie habe den EG-Beitritt gewissermaßen bereits vollzogen. Die Leykam-Mürztaler selbst hatte zum damaligen Zeitpunkt in der EG bereits so stark Platz genommen, daß sich die Unternehmensführung aus dem tatsächlichen Beitritt Österreichs keine wesentlichen Veränderungen mehr erwartete.⁴⁰ 1992 fusionierte der Leykam-Mehrheitseigentümer KNP mit zwei anderen niederländischen Papierfirmen und trat fortan als KNP-B.T. auf dem Markt auf.⁴¹

Schwer zu schaffen machten der stark exportorientierten österreichischen Papier- und Zellstoffindustrie die Wechselkursschwankungen innerhalb Europas ab Anfang der neunziger Jahre. Da die schwedischen und finnischen Mitbewerber als Folge der Abwertungen ihrer jeweiligen Landeswährungen ihre Kostenstruktur merklich verbessern konnten, gerieten heimische Papier- und Zellstoffunternehmen stark unter Druck. Leykam traf diese Entwicklung umso schwerer, als das Preisniveau der Hauptprodukte bereits 1991 als Folge zyklischer Überkapazitäten ein Rekordtief erreicht hatte. Im Zentrum der Kritik seitens des Unternehmens stand die Hartwährungspolitik der Österreichischen Nationalbank.⁴² Mit einer Kostensenkung innerhalb des Unternehmens in Form von Personalabbau, Lohn- und Gehaltskürzungen sowie Überstundenabbau trug man dieser Entwicklung Rechnung, wenngleich auch in dieser Phase Investitionen an den Standorten Gratkorn und Bruck durchgeführt wurden.⁴³

1994 kam es zur Zusammenlegung der Produktionen von Leykam-Mürztaler und KNP-B.T., nachdem letztere ihren Anteil an Leykam von 50,4 auf mehr als 75 Prozent aufgestockt hatte. Die Aktivitäten des neuen Unternehmens KNP Leykam faßte man in zwei Bereichen zusammen: die Rollen-Division mit den Standorten Lanaken (B), Nijmegen (NL) und Bruck/Mur sowie die Format-Division mit den Standorten Gratkorn und Maastricht (NL).⁴⁴ Aus steuerlichen und arbeitsverfassungsrechtlichen Gründen wurde die Konstruktion einer Holding gewählt, die Ausgliederungen von Gratkorn und Bruck als selbständige Aktiengesellschaften wurden mit den erhöhten Chancen auf Unternehmensförderungen begründet.⁴⁵ Das Jahr 1995 stand vor allem im Zeichen der strategischen Neuausrichtung. KNP Leykam konzentrierte sich nunmehr primär auf das Kerngeschäft holzfrei gestrichener Papiere. An den Standorten Gratkorn und Maastricht investierte KNP Leykam 7,5 Milliarden Schilling in die Papierproduktion, um über niedrigere Kosten und bessere Qualität die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Die Anzahl der Papiermaschinen in Gratkorn und Maastricht wurde von sieben auf vier reduziert. Das Werk Bruck, das holzhaltige gestrichene Magazinpapiere und Zeitungsdruckpapier produziert, wurde an die norwe-

gische Gruppe Norske Skogindustrie A. S. verkauft. Die Papiergroßhandlungen wurden an KNP-B. T. veräußert und der dortigen Papiergroßhandelsgruppe eingegliedert.⁴⁶

Die in die Fusion gesetzten Erwartungen des Mehrheitsaktionärs KNP-B.T. erfüllten sich jedoch nicht. Nach überraschend schwachen Ergebnissen von KNP Leykam im ersten Halbjahr 1996 deutete KNP-B. T. einen Teilrückzug von der KNP Leykam an und gab bekannt, die Papiersparte nur noch defensiv zu betreiben und sich fortan auf die weitaus profitableren Bereiche Verpackungen und Dienstleistungen zu konzentrieren.⁴⁷ Ein Jahr später wurde der Verkauf von KNP Leykam an die südafrikanische Sappi Ltd. bekanntgegeben. Die 1936 gegründete Sappi Ltd. ist integrierter Hersteller von Zellstoff, Papier und Holzprodukten und beschäftigte zum Zeitpunkt der Übernahme von KNP Leykam weltweit etwa 23.000 Mitarbeiter. Trotz der führenden Rolle in den USA und Südafrika hatte Sappi Ltd. in Europa keinen bedeutenden Rang erreicht. Mit dem Kauf von KNP Leykam (91,5% Beteiligung) positionierte sich Sappi nun in Europa als Nummer eins auf dem Sektor holzfrei gestrichener Papiere.⁴⁸ Seitens der Geschäftsführung von KNP Leykam wurden die Vorteile der Übernahme durch Sappi hervorgehoben: Beim Einkauf spiele die Größe zunehmend eine Rolle, und auch Großkunden gegenüber, wie z. B. großen Verlagen und Zeitschriften, habe man eine stärkere Position. Zudem erhoffte man sich Know-how-Vorteile etwa von der amerikanischen Sappi-Tochter SD Warren. Man zeigte sich optimistisch, gemeinsam mit Sappi der Expansion skandinavischer Papierkonzerne in Europa etwas entgegensetzen zu können.⁴⁹ Eine gute Basis dafür war zweifellos die Inbetriebnahme einer 6,5 Milliarden Schilling teuren Papiermaschine im Jahr 1998. Interessant dabei ist, daß mit dem Bau der mehr als 300 Meter langen Maschine noch vor der Übernahme durch Sappi von KNP im Jahr 1995 begonnen worden war. Gratkorn wäre zum hinsichtlich der Produktionskapazität größten Standort innerhalb des KNP-Konzerns geworden, hätte KNP nicht 1997 den Rückzug aus der Papiersparte vollzogen.

Wesentlich für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Papierbranche im allgemeinen war und ist zweifellos die Liberalisierung der europäischen Strommärkte. Österreichs Papierunternehmen waren bisher gegenüber skandinavischen Konkurrenten insofern benachteiligt, als sie höhere Strompreise zu zahlen hatten, was angesichts des hohen Energieverbrauchs in der Papiererzeugung einen bedeutenden Kostenfaktor darstellte. Als Folge der Liberalisierungsschritte im Bereich der Elektrizitätswirtschaft ist es heimischen Unternehmen mit einem jährlichen Stromverbrauch von mindestens 40 GWh pro Jahr seit Februar 1999 möglich, sich ihre Stromlieferanten im In- und Ausland frei zu wählen. Die österreichischen Papiererzeuger haben die Wahlmöglichkeit genützt, um durch Wechsel des Stromlieferanten bzw. Aushandeln besserer Konditionen mit den bisherigen Stromversorgern beträchtliche Kosteneinsparungen zu erzielen. Hinzu kommt, daß mit der Bildung einer europäischen Währungsunion währungsbedingte Wettbewerbsverzerrungen zugunsten skandinavi-

scher – vorerst allerdings nur finnischer – Konkurrenten der Vergangenheit angehören.

Das Beispiel Leykam Gratkorn zeigt, wie ein heimisches Industrieunternehmen innerhalb eines Jahrzehnts in das Netzwerk zweier verschiedener internationaler Konzerne eingebunden wurde und im internationalen Wettbewerb mit dieser Strategie bestehen konnte.

2.3 Kooperationen

Unternehmerische Kooperationen sind ebenfalls eine häufig anzutreffende Strategie im Umgang mit zunehmendem Wettbewerbsdruck. Unter „Kooperation“ wird dabei im folgenden in Anlehnung an Hoffmann und Scherr (1999) „eine auf den Aufbau und/oder auf den Erhalt von Wettbewerbsvorteilen ausgerichtete, intendiert symmetrische Verbindung von rechtlich selbständigen Unternehmen“⁵⁰ verstanden. Zu den wesentlichen Merkmalen von Kooperationen zählen demnach das Vorliegen eines Vertrages oder einer Abmachung,⁵¹ dessen bzw. deren einseitige Aufkündbarkeit, die strategische Zielsetzung in Richtung Erhaltung von Erfolgspotentialen und damit die Ausrichtung auf eine Stärkung der Wettbewerbsposition. Weitere Merkmale sind die Beibehaltung der rechtlichen Selbständigkeit der beteiligten Unternehmen (im Unterschied zu Fusionen, Übernahmen, Mehr- und Minderheitsbeteiligungen), der Verlust der wirtschaftlichen Selbständigkeit im Kooperationsbereich und damit ein bewußtes, freiwilliges Eingehen von Abhängigkeiten und die Verfolgung kompatibler, aber nicht notwendigerweise identischer Ziele der an der Kooperation beteiligten Akteure.

Die Zielsetzungen von Kooperationen und damit ihre inhaltlichen Ausgestaltungsformen können höchst mannigfaltig und unterschiedlich sein. Kooperationen können der Begrenzung des Wettbewerbs – insbesondere Kooperationen mit potentiellen Konkurrenten – dienen.⁵² Ein schneller Markteintritt oder eine entsprechende Marktentwicklung, der Zugang zu neuen Technologien bzw. das Erlernen neuer Fähigkeiten sowie die Nutzung von Skaleneffekten und die Risikoteilung bzw. Risikoreduktion zählen ebenfalls zu den oft genannten Motiven von Kooperationen.⁵³

Fink und Klatzer (1996) fassen die Bedeutung von Kooperationen im Umgang mit zunehmendem Wettbewerb folgendermaßen zusammen: „Gegenseitige Abhängigkeiten aller Art werden zunehmend größer. Einerseits kann mit Kooperationen unterschiedlicher Art der Wettbewerb begrenzt werden, und andererseits stellen Netzwerke eine Möglichkeit der kontrollierten Auslagerung von Unternehmenstätigkeiten dar. Funktionen der Beschaffungs-, Dienstleistungs- und Absatzmärkte werden näher an das Unternehmen gebunden. Es kommt hierbei zu einem Know-how-Austausch, der für alle Beteiligten von Vorteil sein kann. Kleineren Unternehmen, vor allem potentiellen Integrationsverlierern, können sich durch Kooperation mit starken Unternehmen neue Überlebenschancen eröffnen Da in vielen Fällen Zulieferungen spezifische Anpassungen des Produktionsprozesses und der Produktqualität der Vorprodukte erfordern, besteht eine

gewisse Ab-schottung gegenüber Konkurrenzprodukten. ... Die Machtrelationen in derartigen Abhängigkeitsverhältnissen hängen von vielen Faktoren ab, letztlich ergibt sich der Spielraum für den Zulieferbetrieb jedoch aus dem Grad der Produktionsspezifika und der Kosten der Anpassung des Produktionsprozesses sowie aus den Bedingungen für die Übernahme von Produkthaftung und Gewährleistungen.⁵⁴

Stabile, vertraglich vereinbarte Zulieferbeziehungen gehören zu den – gerade auch in der Steiermark – empirisch am häufigsten anzutreffenden Kooperationsformen. Fink (1995) weist darauf hin, daß Zulieferbeziehungen vor allem eine gangbare Strategieoption für potentielle Verlierer in durch zunehmenden Wettbewerbsdruck ausgelösten Integrationsprozessen sind. „Die Kapazitätsbegrenzungen der potentiell erfolgreichen Unternehmen öffnen den potentiellen Verlierern eine Überlebenschance. Diese Unternehmen können sich für Spezialisierungsstrategien als Zulieferer der erfolgreichen Unternehmen entscheiden. Sie würden ihre Unabhängigkeit für das wirtschaftliche Überleben opfern.“⁵⁵ Zulieferanten stehen verstärkt unter Kostendruck seitens ihrer Abnehmer und verlieren durch die feste Einbindung in Zuliefernetzwerke sowohl Gestaltungs- als auch Preissetzungsspielräume, gewinnen aber gleichzeitig eine gewisse Planbarkeit und Sicherheit des Absatzes.⁵⁶

Eine auf vertraglich vereinbarten Zulieferbeziehungen basierende Strategie verfolgt das Steirische Druckgußwerk in Altenmarkt bei St. Gallen. Dieses Unternehmen versucht schon seit seiner Gründung vor zwanzig Jahren konsequent, sich als Zulieferbetrieb für andere Unternehmen zu positionieren, und ist ein Beispiel dafür, daß eine derartige Strategie zumindest hinsichtlich der Beschäftigungsentwicklung keinesfalls defensiv sein muß.

2.3.1 Fallbeispiel 3: Steirisches Druckgußwerk Altenmarkt GmbH

Das 1980 gegründete Steirische Druckgußwerk (SDW), das seit Ende 1999 zum international tätigen Schweizer Georg-Fischer-Konzern gehört, hat sich als globaler Automobilzulieferbetrieb für hochwertige Aluminium- und Magnesiumdruckgußteile einen Namen gemacht. Am Standort Altenmarkt im Ennstal sind rund 500 Mitarbeiter beschäftigt. Mit etwa 27 Prozent des Umsatzes ist Daimler Chrysler der größte Abnehmer; zum Kundenkreis zählen u. a. BMW, Ford, Volkswagen, Opel, Audi und Porsche.⁵⁷

Die Erfolgsgeschichte des Steirischen Druckgußwerkes begann 1980, als es die Nachfolge des in Konkurs gegangenen Radiatorenherstellers Alucon antrat.⁵⁸ Begonnen wurde mit der Produktion von Kreissägetischen für einen Großabnehmer – mit 13 Mitarbeitern. Bereits 1981 weitete man das Erzeugungsprogramm aus: Nun produzierte das auf mehr als 20 Mitarbeiter gewachsene Unternehmen u. a. IBM-Schreibmaschinenteile, Rasenmähergehäuse, Mopedfelgen und Rolltreppenstufen.⁵⁹ Diese Produktpalette illustriert recht anschaulich die sehr früh eingeschlagene Ausrichtung des Unternehmens auf eine kooperative Strategie in Form der Zulieferung von Produktteilen an andere Produzenten.

Das vielschichtige Erzeugungsprogramm führte zu einer vollen Auslastung und ließ den Mitarbeiterstand stetig steigen. Schon damals belieferte man so namhafte Kunden wie General Motors, BMW und Audi.⁶⁰ Im Jahr 1982 stieg die Mitarbeiterzahl auf 60, 1986 waren schon mehr als 100 und 1990 mehr als 200 Mitarbeiter beschäftigt. Somit wurde das Steirische Druckgußwerk zum wichtigsten Arbeitgeber in der obersteirischen Region um St. Gallen. Diese Entwicklung der Mitarbeiterzahlen war auf eine sich ständig verbessernde Situation der Auftragslage und die damit verbundene Ausweitung der Produktionskapazitäten zurückzuführen.⁶¹ Der Bedarf an Erweiterungsinvestitionen war nicht zuletzt deshalb gegeben, weil man die in den achtziger Jahren neugegründeten Automobilwerke von BMW in Steyr und General Motors in Wien mit Druckgußteilen versorgte.⁶² Die eingeschlagene Strategie als Zulieferer erfuhr damit erneut eine Festigung.

Das SDW schaffte es, das Geschäftsvolumen zwischen 1993 und 1996 mehr als zu verdoppeln, nachdem das Unternehmen Anfang der neunziger Jahre infolge mangelnder Effizienz der Fertigung und Wettbewerbsfähigkeit in eine schwere Krise geraten war. Gerade die in dieser Schwächephase in verstärktem Ausmaß getätigten Sachinvestitionen sollten dem Unternehmen wieder Auftrieb verleihen.⁶³ Als für den Erfolg des Unternehmens wesentlich sollte sich auch die zu dieser Zeit getroffene Entscheidung erweisen, mit der damals völlig neuen Technologie des Magnesiumdruckgusses zu arbeiten. Man erkannte die großen Absatzpotentiale in diesem Segment und rechnete sich als bereits etabliertes Unternehmen in der Automobilzulieferindustrie gute Chancen aus. Heute steht das SDW bei der Produktion von Magnesiumteilen an der Weltspitze.⁶⁴ Grundüberlegung war und ist das Bestreben der Autoindustrie, Aluteile durch die leichteren Magnesiumteile zu ersetzen, um eine Verringerung des Gesamtgewichts der Pkw zu erreichen. So hatte sich weltweit der Einsatz von Magnesiumteilen zwischen 1997 und 1998 verdoppelt, wobei aus Sicht des SDW Volkswagen zum größten Abnehmer von Magnesiumteilen wurde.⁶⁵

Die gestiegene Nachfrage machte einen weiteren Ausbau des Standortes Altenmarkt notwendig. Das Investitionsprogramm Ende der neunziger Jahre umfaßte die Verbesserung der Infrastruktur sowie den Bau neuer Anlagen. Primär ging es dabei um die Herstellung von großflächigen Magnesiumteilen für die deutsche und englische Automobilindustrie. Seitens der Unternehmensführung geht man davon aus, daß sich der Magnesiumeinsatz in der europäischen Autoindustrie bis 2004 abermals verdoppeln wird.⁶⁶

Obwohl das SDW mit dem Ausbau des Magnesiumgusses in den letzten Jahren beachtliche Umsatzsteigerungen erzielen konnte, wächst der Druck auf die Autozulieferer ständig. Hinzu kommt, daß der Zuliefermarkt in den USA zunehmend mit dem europäischen konkurriert. US-Großkunden verlangen immer öfter von europäischen Lieferanten, daß sie über eigene Produktionsstandorte vor Ort verfügen.⁶⁷ Daneben sehen sich die Unternehmen aus der Automobilzulieferbranche generell neuen – aus ihrer Sicht problematischen – Entwicklungen ausgesetzt. So beabsichtigen die drei

großen Autokonzerne Daimler Chrysler, Ford und General Motors (GM), ein gemeinsames Internet-Unternehmen zu gründen, das den Einkauf der drei Riesen bündeln soll. Auf diesem elektronischen Marktplatz könnten Autoteile weltweit ausgeschrieben und an den Billigstbieter vergeben werden. Zulieferer, die nicht im E-Business tätig sind, hätten dann keine Chance mehr, an Aufträge heranzukommen. Auch andere Automobilhersteller planen bereits, den Ankauf von Zulieferteilen künftig über Internet abzuwickeln.⁶⁸

Trotz dieser sich abzeichnenden Entwicklung und des immensen Preisdrucks im Automobillieferbereich ist das Druckgußwerk Altenmarkt ein gutes Beispiel dafür, daß Kooperation in Form einer Zulieferbeziehung zu erheblichen Beschäftigungszuwächsen führen kann. Nichtsdestoweniger bekommt auch diese Branche die Folgen des globalen Wettbewerbsdrucks über Anpassung der Zulieferbedingungen zu spüren. Als ein weiterer Nachteil ist zweifellos der einseitig ausgerichtete Kundenkreis und die damit verbundene hohe Abhängigkeit von Entwicklungen in der Automobilindustrie zu nennen.

2.4 Auslagerungen, Ausgliederungen und Stillelegungen

Gerade die Öffnung des europäischen Ostens hat die Auslagerung bzw. Verlagerung spezifischer Produktionsschritte zu einer oft gewählten unternehmerischen Strategie heimischer Industriebetriebe werden lassen. Hinter diesen Auslagerungen stehen im wesentlichen zwei Motive: Zum einen versuchen Unternehmen die beträchtlichen Lohndifferentiale zwischen Österreich und den Ländern des Ostens zu nutzen, zum anderen sind Produktionsauslagerungen auch ein wichtiges Instrument, um den Marktzutritt auf diesen neuen Märkten zu gewährleisten.⁶⁹ Die Auslagerung umfaßt dabei in erster Linie lohnkostenintensive Teile von Produktionen. Andere Unternehmensfunktion sind davon weitaus weniger betroffen. „Die Auslagerung einfacher Produktionsschritte, welche nur niedrige Lohnkosten ‚vertragen‘, in Niedriglohnländer dient dazu, den Markterfolg der (österreichischen) Unternehmen im europäischen Markt zu sichern. Dabei werden von der österreichischen Zentrale wertschöpfungs- und lohnintensive Dienstleistungen erbracht, wie Management, Vertrieb, Firmenplanung, Akquisition, Marketing, Finanzdienste, Forschung und Entwicklung und vieles mehr.“⁷⁰

Neben der grenzüberschreitenden Auslagerung gewinnen Ausgliederungen von Unternehmensteilen in eigenständige Unternehmen immer mehr an Bedeutung. „Wenn das Lohnniveau zu hoch ist (was in den Augen von Unternehmern der Normalfall sein dürfte) und wenn es leicht ist, neue Unternehmen zu gründen, dann gliedern die Großunternehmen einzelne Beschäftigte oder Beschäftigungsgruppen in separate Unternehmen aus. Da das Einkommen von kleinen Unternehmern nicht durch die Gewerkschaften reguliert wird und diversen Pflichtversicherungen unterliegt (wie zum Beispiel gegen Arbeitslosigkeit) und der kleine Unternehmer diverse Risiken vollständig selber tragen muß, kann das dominierende Unternehmen Leistungen von den ausgegliederten Unternehmen zu niedrigeren Kosten zu-

kaufen, als es einem Angestellten Lohn zahlen müßte. Auf diese Weise gelingt es, die kollektivvertraglich geregelten Sozialstandards für die Arbeiter und Angestellten zu umgehen. ... Der Prozeß der Ausgliederung schwacher und abhängiger Unternehmen wird durch die Integration noch beschleunigt. Wobei auch Unternehmen aus Bereichen mit niedrigeren regulierten Löhnen an Unternehmen mit hohen Kollektivvertragslöhnen herantreten und die Übernahme spezifischer Leistungen anbieten."⁷¹ Diese Ausgliederungen – die im wesentlichen auf die Verringerung von Arbeitnehmeransprüchen abzielen – betreffen sehr häufig den Bereich industrienaher Dienstleistungen. Bayer weist darauf hin, daß sich auch durch diese Ausgliederungen die Industriebeschäftigung (statistisch) anhaltend verringert, während die Beschäftigung im Dienstleistungsbereich (statistisch) konstant zunimmt. „Dies hängt mit der derzeit laufenden Welle von Ausgliederungen von Unternehmensteilen in eigenständige Gesellschaften zusammen. Das Tätigkeitsprofil der Beschäftigten ändert sich kaum.“⁷²

Letztlich können auch Stilllegungen bestimmter Unternehmensteile zur Stärkung der verbleibenden Unternehmensbereiche einen Beitrag zur Erhöhung der Wettbewerbskraft eines Unternehmens leisten.

Als Fallbeispiel für eine stark an Auslagerungen, Ausgliederungen und Stilllegungen zur Stärkung des Unternehmenskerns orientierte Strategie soll im folgenden die ehemalige Waagner-Biró AG – insbesondere ihr Standort in Graz – dienen.

2.4.1 Fallbeispiel 4: AE Energietechnik GmbH (Waagner-Biró AG)

Die ehemalige Waagner-Biró AG hatte jeweils einen Betriebsstandort in Graz und in Wien. Die aus dem Grazer Standort hervorgegangene AE Energietechnik GmbH ist ein im Bereich Energie- und Umwelttechnik tätiges Unternehmen und versteht sich als Systemanbieter für Energieversorgungsunternehmen, Kommunen und Industrie. Seit 1999 ist die AE Energietechnik in die internationale Unternehmensgruppe Babcock Borsig Power mit dem Firmensitz im deutschen Oberhausen integriert.⁷³

Eine erste schwere Krise erlebte die Waagner-Biró AG Mitte der achtziger Jahre. Das bei weitem wichtigste Produkt aus der breiten Produktpalette von Waagner-Biró waren zu dieser Zeit Kessel aller Art – vor allem solche für thermische Kraftwerke. Die Auftragslage war für Österreichs Kesselbauer in den Jahrzehnten davor bis in die siebziger Jahre vorhersehbar und planbar – auf die Aufträge der österreichischen Energiewirtschaft konnte man sich verlassen. Die Ausbaupläne der E-Wirtschaft reichten bis ins nächste Jahrhundert und legten exakt fest, wann und wo das nächste Kraftwerk gebaut werden würde. Die entsprechenden Aufträge teilten die österreichischen Anlagenbauer untereinander auf. Eine Zäsur dieser recht unspektakulären, von wenig Wettbewerb geprägten Phase bildete die Volksabstimmung über das Kernkraftwerk Zwentendorf. Nach dem negativen Ausgang der Volksabstimmung wurde der heimische Anlagenbau in hohem Maße mit Aufträgen aus dem Inland eingedeckt, da nun der Bau kalorischer

Kraftwerke forciert wurde. Der Auftragsboom veranlaßte die Produzenten zu einem folgeschweren Schritt: Um die dichten Auftragspläne erfüllen zu können, zogen sie sich aus den ohnehin hart umkämpften Auslandsmärkten zurück und gaben somit ihre traditionellen Exportmärkte auf.

Auch Waagner-Biró hatte infolge dieser Fehlausrichtung mit Problemen zu kämpfen. So kam es in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zu einer Umstrukturierung und Neuausrichtung der Unternehmensstrategie, als 20 Prozent der Belegschaft abgebaut wurden und man durch verstärktes Marketing die traditionellen Exportmärkte Nordamerika, COMECON sowie Naher Osten wieder Schritt für Schritt zurückerobern konnte. Der Auftragseingang wurde mehr als verdoppelt, und der Exportanteil am Umsatz sechsfachte sich.

1990 scheiterten Fusionsgespräche zwischen Waagner-Biró und der staatlichen SGP am Widerstand der Waagner-Biró-Belegschaft.⁷⁴ Motiv des Zusammengehens war die Überlegung, daß sich die beiden Unternehmen gegenseitig konkurrenzten, im internationalen Kontext aber zu klein waren.⁷⁵ Nach dem Scheitern der Fusion erfolgte 1991 eine Neuorganisation von Waagner-Biró, indem man aus der ursprünglichen Waagner-Biró AG zwei operative Gesellschaften ausgliederte, die Waagner-Biró Energy & Environment GmbH mit Sitz in Graz und die Waagner-Biró Stahl- und Maschinenbau GmbH mit Sitz in Wien.⁷⁶ In weiterer Folge kam es 1992 zur Fusion der Waagner-Biró Energy & Environment GmbH mit der SGP-VA-Energie und Umwelt GesmbH. Am neuen Unternehmen Austrian Energy & Environment GesmbH waren die Austrian Industries AG und die Waagner-Biró AG mit je 50 Prozent beteiligt. Das Werk Graz, das damals rund 1200 Mitarbeiter beschäftigte, sollte sich auf die Bereiche Rauchgasentschwefelung und Kesselbau konzentrieren.⁷⁷ Das neue Unternehmen setzte vorrangig auf Umweltprojekte in den östlichen Nachbarländern mit finanzieller Unterstützung durch den Öko-Fonds.⁷⁸

Nichtsdestoweniger standen vor allem die Personalreduktionen in Graz im Zentrum der Diskussionen. So wurde 1995 trotz guter Auftragslage 200 Mitarbeitern gekündigt. Die Unternehmensführung rechtfertigte den Schritt mit dem Hinweis auf die internationale Konkurrenz, die die Anlagenbauer zunehmend zwang, billiger zu produzieren. Ostöffnung und Liberalisierung der Energieversorgung lösten einen Konkurrenzkampf aus, den es Anfang der neunziger Jahre noch nicht gegeben hatte. Es kam verstärkt zur Auslagerung der weniger anspruchsvollen, aber lohnintensiven Fertigung vorzugsweise in Ostländer. Montagen und Dienstleistungen wurden verstärkt extern vergeben, was zur Folge hatte, daß man die Kapazitäten in Wien und Graz nicht auslasten konnte.⁷⁹ 1996 gründete man am Standort Graz die AE-Industrieservice GmbH mit 280 Mitarbeitern. Dabei handelte es sich um die Verselbständigung bzw. Ausgliederung der ehemaligen Montage- dienstleistungen mit speziellem Know-how im Bereich technischer Neuerungen, Instandhaltungen und Serviceleistungen. Ein Ergebnis der Umstrukturierung der Austrian Energy war, daß man innerhalb weniger Jahre die Exportquote von etwa 20 auf mehr als 80 Prozent steigern konnte.⁸⁰

Außerdem setzte man mit der Übernahme ausländischer Unternehmen im Bereich Umwelttechnik verstärkt auf Internationalisierung, verbunden mit Auslagerungen bestimmter Produktionen.⁸¹ So versicherte die Unternehmensführung im Jahr 1994, man werde die Kernkompetenzen keinesfalls aufgeben, da bei Stammkunden Vertrauenssache sei, „daß man einen Kessel bauen kann“. Zwei Jahre nach diesen Beteuerungen wurde die Kesselfertigung im Werk Graz aufgelassen und an einen Standort der Austrian-Energy-Gruppe nach Kroatien verlagert. 120 Mitarbeitern des Werkes Graz wurde als Folge dieser Auslagerung gekündigt.⁸²

Die nächste Weichenstellung für den Standort Graz erfolgte 1998, als die VA Technologie AG einen teilweisen Rückzug aus der Austrian Energy ankündigte. Die österreichischen Austrian-Energy-Standorte Graz, Wien und Linz sollten als reine Engineeringzentren bestehen bleiben. Die Notwendigkeit einer Umstrukturierung wurde damit begründet, daß die europäischen Energieversorger angesichts der Strommarkliberalisierung ihre Investitionen drastisch eingeschränkt hätten und überdies die Preise um die Hälfte eingebrochen seien.⁸³ Im Februar 1999 fanden die Bemühungen der VA Technologie AG, für die Austrian Energy einen branchenverwandten Partner zu finden, ihren Abschluß. VA Technologie und die deutsche Unternehmensgruppe Babcock Borsig Power vereinbarten ein Joint-venture im Bereich konventioneller Kraftwerke und Umwelttechnik. Damit wurde nach einer erneuten Ausgliederung, diese betraf den Bereich der Wassertechnik, die Austrian Energy in die Babcock Borsig Power (BBP) integriert.⁸⁴ Der Mitarbeiterstand des Standortes Graz sank ein weiteres Mal auf rund 600, während er Anfang der achtziger Jahre noch etwa 1.800 betragen hatte.

2.5 Preiswettbewerb

Zentrales Element des Preiswettbewerbs sind Kostensenkungsprogramme auf unterschiedlichen Ebenen. Neben Lohnsenkungen stehen dabei vor allem Rationalisierungsmaßnahmen zur Produktivitätssteigerung im Vordergrund. Solche Strategien werden vor allem von jenen Unternehmen bevorzugt gewählt, welche aufgrund der Beschaffenheit ihrer Produkte andere produktbezogene Strategien wie Produktdifferenzierung, Produkthöherentwicklung und dergleichen nur bedingt einsetzen können. Dies gilt vor allem für den Basissektor der heimischen Industrie. „Die höchsten mit Investitionen verbundenen Rationalisierungsanstrengungen wurden im Basissektor vorgenommen, welcher aufgrund sehr guter Gewinne in den letzten Jahren um jeweils ein Drittel mehr investierte als vorher. Es wurden jedoch auch überdurchschnittlich viele Beschäftigte abgebaut. Damit stieg auch die Produktivität überdurchschnittlich. ... Dies mag zwar mit der verschärften Konkurrenz im EU-Raum in Beziehung stehen, ist jedoch eher durch die Zunahme globalen Wettbewerbs besonders bei relativ standardisierten Massengütern zu erklären, wo Standorte am Ort des Rohstoffvorkommens – solche mit geringen Energiekosten – mit jenen nahe bei den Verbraucherzentren zunehmend miteinander konkurrieren.“⁸⁵

Die Entwicklung des Philips-Werkes in Lebring zeigt anschaulich, wie ein Unternehmen bzw. ein Standort versucht (hat), fast ausschließlich über Kostensenkungsstrategien verbunden mit produktivitätssteigernden Rationalisierungsmaßnahmen dem (Preis-)Wettbewerb standzuhalten.

2.5.1 Fallbeispiel 5: Philips Components Lebring GmbH

Die Philips Components Lebring GmbH besteht seit 1974 – wenn auch nicht immer unter diesem Firmennamen – und produziert seit etwa zwei Jahren Computermonitorröhren, nachdem man vorher auf die Produktion von Bildröhren für Farbfernseher spezialisiert gewesen war. Das Werk Lebring beschäftigt derzeit etwa 600 Mitarbeiter und hat einen Exportanteil von 99 Prozent.

Läßt man die letzten fünfzehn Jahre Revue passieren, so stellt 1988 ein wichtiges, wenn auch für die Belegschaft von Philips Lebring unerfreuliches Jahr dar. Damals sah sich die Unternehmensleitung als Folge zunehmender Konkurrenz von Billiganbietern aus Fernost gezwungen, 200 Leuten zu kündigen. Gleichzeitig stellte man von Vierschicht- auf Dreischicht-Betrieb um, obwohl der Vierschicht-Betrieb in der Produktion drei Jahre zuvor auf Drängen der Unternehmensleitung eingeführt worden war. Das Werk Lebring war 1985 mit einem Kostenaufwand von 750 Millionen Schilling erweitert und modernisiert worden, um für die damalige Zeit neuartige Bildröhren herzustellen.⁸⁶ Die Umstellung war notwendig geworden, weil der Standort Lebring in der herkömmlichen Produktion innerhalb des Konzerns Konkurrenz bekam. Eine Philips-Großfabrik in Taiwan konnte wesentlich billiger anbieten, was Philips Lebring letztlich zwang, die Produktion auf die neue Technologie umzustellen.⁸⁷ Mit der Produktionsumstellung verbunden war eine drastische Umstrukturierung des Werkes: Zwischen 1986 und 1992 fiel der Mitarbeiterstand von 1.300 auf 720, organisatorische Mitarbeiterschulungen in Technik und Produktion standen von nun an auf der Tagesordnung, Robotertechnik, Mechanisierungen und Automatisierungen sowie teilautonome Arbeitsgruppen prägten den Betriebsalltag.⁸⁸ Nach einer Periode schlechter Auftragslage traf Philips 1993 die Entscheidung, in eine neue Produktionslinie für hochauflösende Farbmonitore zu investieren. Zwei Jahre später entschloß man sich für den Ausbau dieser Linie. Von nun an setzte Philips Lebring auf die Produktion hochauflösender Monitorröhren (CMT = *Colour Monitor Tube*). Motiv für diese Entscheidung waren der PC-Boom und die prognostizierten Steigerungsraten in diesem Sektor, so daß die Neuausrichtung der Produktion eine Erhöhung der Rentabilität des Standortes Lebring bringen sollte.⁸⁹ Angesichts weltweiter Überkapazitäten und Preiserosionen bei Bildröhren wurde vorerst allerdings nur die Hälfte der geplanten Investition von 1,3 Milliarden Schilling in Lebring realisiert.⁹⁰

1997 kam es abermals zu organisatorischen Veränderungen bei Philips Lebring: Umstellung auf Vierschicht-Betrieb für vorerst 300 der damals 1.000 Mitarbeiter (inklusive Teilzeitkräften) und Reduktion der Wochenendarbeit in diesem Bereich um zwei Stunden.⁹¹ Zusätzlich wurde mit Gewerkschaft

und Betriebsrat vereinbart, in einer ersten Phase 170 und in einer späteren Phase weitere 180 Personen über eine Personalleasing-Firma anzuwerben. Begründet wurden diese Umstellungen von der Unternehmensführung mit den hohen Lohn- und Lohnnebenkosten in Österreich, die eine kontinuierliche Auslastung der Maschinen notwendig machten. Leise drohend fügte man hinzu, daß der Standort Lebring bei Nichtflexibilisierung der Arbeitszeit ein Problem bekomme, da in den ost- und mitteleuropäischen Nachbarländern die Arbeitskräfte in der Qualität der Produktion aufgeholt hätten.⁹²

1999 stellte Philips Lebring die Herstellung von Farbbildröhren für Fernsehgeräte endgültig ein, nachdem man bereits 1994 den Beschluß gefaßt hatte, sich fortan auf die Produktion von Computermonitorröhren zu konzentrieren. Stark fallende Marktpreise und Marktanteilsverluste bei Fernsehbildröhren sowie die negativen Auswirkungen der Asienkrise gaben letztlich den Ausschlag für die Einstellung.⁹³ Begleitet wurde diese von einem weiteren Rationalisierungsschub. So stellte die Unternehmensführung einen Großteil der Belegschaft vor die Wahl, über Änderungskündigungen eine 15prozentige Lohnkürzung hinzunehmen oder das Unternehmen zu verlassen.⁹⁴ Untermauert wurde die Forderung mit dem Hinweis, alle 13 Philips-Werke in Österreich außer Lebring, welches 200 Millionen Schilling Verlust machte, hätten 1998 die gesteckten Ziele erreicht. Als Ursache für die Probleme in Lebring wurde der massive Preisverfall bei Bildröhren in den zwei Jahren zuvor angegeben, was auch der Grund war, warum man vom ursprünglich geplanten Ausbau auf vier Produktionslinien für Computermonitorröhren nur zwei Linien realisierte.⁹⁵ Letztlich akzeptierte ein Großteil der Stammarbeiter des Werkes Lebring eine 15prozentige Kürzung der Bruttolöhne. Ende 1999 gab Philips schließlich bekannt, die ursprünglich geplanten Fertigungslinien für Computermonitorröhren mit einem Investitionsvolumen von 700 Millionen Schilling fertigzustellen.⁹⁶

Das Beispiel Philips Lebring zeigt anschaulich, wie ein Unternehmen über den Preiswettbewerb versucht, Marktanteile zu gewinnen oder zumindest zu halten. Die eingeschlagenen Strategien hatten/haben oftmals ausschließlich den Zweck, die Kosten und somit den Preis der Produkte zu senken. Andere Unternehmensstrategien spielten/spielen im Vergleich dazu eine eher untergeordnete Rolle.

2.6 Weitere Unternehmensstrategien

Neben den bisher skizzierten unternehmerischen Strategien im Umgang mit dem zunehmenden Wettbewerb haben heimische Industrieunternehmen noch eine Menge weiterer Strategien eingesetzt, um sich den geänderten Wettbewerbsverhältnissen anzupassen. Dazu zählen die Bearbeitung neuer Märkte über Lizenzvergaben, Joint-ventures mit örtlichen Handelsbetrieben, Kooperationen mit lokalen Produzenten, *Franchise*-Verträge zum Aufbau eines Vertriebsnetzes oder die Errichtung ausländischer Vertriebsniederlassungen zwecks Werbung, Schulung und Service. Oft werden vor Ort zusätzliche Geschäftsbereiche wie Reparatur, Lager und Montage bis

zur Produktion für den lokalen Markt bei gleichzeitiger Importsubstitution angesiedelt.⁹⁷

Zu weiteren, eher offensiven Strategien zählt die Entwicklung neuer Produkte bzw. die Verbesserung der bestehenden Produktion durch verstärkte Anstrengungen im Bereich Forschung und Entwicklung. Innovationen als Strategie im Umgang mit zunehmendem Wettbewerb spielen jedoch nicht nur hinsichtlich der Produkte eine Rolle, sie können sich auch auf die Produktionsverfahren oder die Unternehmensorganisation beziehen. Gerade auch organisatorische Innovationen zählen zu den wichtigen Strategien bei zunehmender Internationalisierung der Wirtschaft.

Kapazitäts- und Sortimentserweiterungen, die Verstärkung von Marketingaktivitäten auf bestehenden Märkten oder die Konzentration auf unternehmerische Kernbereiche durch eine Straffung der Produktpalette zählen ebenfalls zu den häufiger anzutreffenden Unternehmensstrategien bei zunehmendem Wettbewerbsdruck. Schließlich kann es für Unternehmen auch durchaus zweckmäßig sein, sich zunehmend um öffentliche Subventionen zu bemühen. „Trotz geänderter Rahmenbedingungen innerhalb der EU in Bezug auf öffentliche Förderungen geht das Pokern um öffentliche Subventionen weiter. Nach wie vor lautet der Kern der Verhandlungsstrategie der Unternehmen Förderungen oder Arbeitsplatzverlust.“⁹⁸

Soviel zur Trennung unterschiedlicher unternehmerischer Strategien in einem von Wettbewerb geprägten Umfeld. Im täglichen Konkurrenzkampf setzen Unternehmen eine Vielzahl dieser getrennten Strategien gleichzeitig und in unterschiedlichen Kombinationen und Verknüpfungen ein. „Die Diskussion der Hauptlinien der Unternehmensstrategien als Antwort auf die EU-Integration zeigt deutlich, daß mit der Konzentration auf eindimensionale Strategiemuster wenig zu erreichen ist. Erfolgreiche Unternehmen planen einen mehrgleisigen Weg.“⁹⁹

Die ehemalige Steirerbrau AG ist ein Beispiel für die Verfolgung einer konsequenten Markenpolitik selbst bei Aufgabe der unternehmerischen Selbstständigkeit durch die Einbindung in einen großen österreichischen Braukonzern. Eine forcierte Exportpolitik ist ein weiteres Kennzeichen dieses Unternehmens.

Die Siemens SGP Verkehrstechnik GmbH mußte nach der Einbindung in den multinationalen Siemens-Konzern ihre ursprünglich umfangreiche Produktpalette (verschiedene Schienfahrzeuge) auf die ausschließliche Produktion von Drehgestellen für Schienfahrzeuge reduzieren. Notwendig wurde diese Bereinigung nicht zuletzt durch eine fundamental geänderte Verhaltensweise hinsichtlich der Auftragsvergabe des einstmals wichtigsten Auftraggebers ÖBB.

Den steirischen Holzverarbeitungsbetrieben der Familie Leitinger gelang es, mit einer Strategiekombination aus hohem Technologie-Know-how, verstärkten Exportaktivitäten in Verbindung mit Vertriebskooperationen, Kooperationen zur Ressourcensicherung und einer kontinuierlichen Sortimentserweiterung von einem kleinen Familienbetrieb zu einem hinsichtlich der Beschäftigtenzahl regional bedeutenden Unternehmen zu expandieren.

2.6.1 Fallbeispiel 6: Brau-Union AG (Steirerbrau AG)

Die Brauereien Gösser, Reininghaus und Puntigam bildeten bis 1998 die Steirerbrau AG und sind seit einer Fusion mit der oberösterreichischen Brau AG Teil der börsennotierten Brau-Union AG. Die steirischen Standorte der Brau-Union AG beschäftigen derzeit etwa 875 Mitarbeiter.

Als zentrale Strategie der Steirerbrau AG in den letzten fünfzehn Jahren lassen sich Produktinnovation und konsequente Markenpolitik ausmachen. Dem Umstand Rechnung tragend, daß der Pro-Kopf-Verbrauch bei alkoholfreien Getränken in den achtziger Jahren weit stärker stieg als jener bei Bier, forcierte die Steirerbrau AG die Produktion qualitativ hochwertiger und neuer (alkoholschwacher) Biere, um ihre Marktanteile nicht über Preise, sondern über die Qualität ihrer Produkte zu steigern oder zumindest zu halten. Gleichzeitig versuchte man durch verstärkte Produktion von alkoholfreien Getränken sowie der Beteiligung an Produzenten von alkoholfreien Getränken der Entwicklung Rechnung zu tragen. So konnte man beispielsweise mit dem Leichtbier „Reininghaus L“ und der alkoholfreien Sorte „Claus-thaler“ Ende der achtziger Jahre eine hohe Kundenakzeptanz und dementsprechende Zuwachsraten erzielen.¹⁰⁰ Neben dem Export der eigenen Produkte gelang es der Steirerbrau AG, über Lizenzierungen den Absatz im Ausland zu steigern. Beispielhaft sei hier eine Lizenzproduktion in Südschweden genannt, die den Export von originalem „Gösser“-Bier nach Schweden aufgrund des großen Erfolges hinfällig machte.¹⁰¹

Im Bereich Marketing und Kommunikation hat die Steirerbrau ab 1991 ihre auf Markenstärke ausgerichtete Politik noch verstärkt. Für die drei Marken Gösser, Puntigamer und Reininghaus wurde eine noch schärfere Abgrenzung vorgenommen, die sicherstellen sollte, daß sich die Marken auf dem Markt nicht gegenseitig blockieren, sondern sinnvoll ergänzen. Gösser wurde im besonderen mit den Werten Qualität und Tradition besetzt, ausgedrückt in besonderer Betonung der natürlichen Rohstoffe. Puntigamer sollte Geselligkeit und Gemütlichkeit, die Marke Reininghaus das Besondere und Edle der Steiermark vermitteln. Im Zuge der Neukonzeption kam es zu einem Wechsel der Werbeagentur bei Reininghaus und Puntigamer, außerdem wurde Gösser im Sinne einer verstärkten internationalen Ausrichtung Hauptsponsor des österreichischen Damen-Schi-Nationalteams.¹⁰² Als weiteres Beispiel eines konsequenten Marketings ist der mit Sturm Graz abgeschlossene Sponsorvertrag bezüglich der Marke Puntigamer zu erwähnen. Angesichts dieses Marketingaufwandes verwundert es nicht, daß die Marke Gösser in einer „Spectra“-Meinungsumfrage mehrheitlich als bedeutendste heimische Biermarke der letzten Jahrzehnte bezeichnet wurde.

1992 war für die Steirerbrau eine Zäsur und ein Jahr der Bewährung. Die Creditanstalt-Bankverein hatte ihren Aktienanteil an der Steirerbrau an die Österreichische Brau-Beteiligungs-Aktiengesellschaft (BBAG) verkauft, womit der oberösterreichische Konkurrent Brau AG, der zu 100 Prozent der BBAG gehörte, plötzlich mit der Steirerbrau eine gemeinsame Dachgesellschaft hatte. Beide Unternehmen hatten damals einen gemeinsamen Anteil

von rund 60 Prozent am österreichischen Markt.¹⁰³ Was dann folgte, wird wohl als oberösterreichisch-steirischer Bierkrieg in die österreichische Wirtschaftsgeschichte eingehen. Es wurden sogar Befürchtungen laut, das stolze Bierland Steiermark könnte zu einer oberösterreichischen Kolonie degradiert werden.¹⁰⁴ Letztlich konnte der „Bierkrieg“ aber nach einigen Gerichtsverhandlungen, zahlreichen Diskussionen und Verzögerungen beendet werden: Ergebnis der Transaktionen war, daß Brau-AG und Steirerbrau Schwesterfirmen unter der gemeinsamen Bier-Holding Brau-Union AG wurden. Eine Aktion, die auf den europäischen und nicht den österreichischen Markt abzielte, wie ein BBAG-Vorstandsmitglied damals betonte.¹⁰⁵

Die Steirerbrau AG verfolgte als Teil der Brau Union im großen und ganzen ihre bewährte Markenstrategie weiter, wenngleich es in Teilbereichen, wie zum Beispiel dem Vertrieb, unterschiedliche Auffassungen hinsichtlich der Unternehmenspolitik gab.¹⁰⁶ Nichtsdestoweniger führte man die innovative Produktpolitik weiter und erreichte mit der Einführung des „Puntigamer Radler“, einem Mix-Getränk aus Puntigamer-Bier und Zitronenlimonade, eine derart hohe Kundenakzeptanz, daß die angepeilten Absatzmengen bei weitem übertroffen wurden. Einen ähnlichen Erfolg erzielte man mit dem Winterbier.¹⁰⁷ Der Plan, mit der Erzeugung einer neuen Biersorte, des Gösser „Ice“, eine neue Konsumentenschicht, nämlich junge Leute, anzusprechen, ging voll auf – die Mengenplanungen mußten in der ersten Phase um das Vier- bis Fünffache nach oben korrigiert werden.¹⁰⁸ Die Produktion in der Brauerei Göss wurde außerdem dahingehend verändert, daß seit Oktober 1996 nach dem CULT-Verfahren (*Cold Filtered for Ultimate Leading Taste*) gebraut wird. Durch dieses äußerst aufwendige Verfahren war es möglich geworden, so die offizielle Firmendarstellung, die Frische des Lagerkellers unbeeinflusst an den Konsumenten weiterzugeben.¹⁰⁹ Im Bereich des Vertriebes intensivierte die Steirerbrau ihre Bemühungen, auf dem amerikanischen Markt stärker Fuß zu fassen, und positionierte sich mit der Gründung einer Tochtergesellschaft auf dem slowenischen Markt.¹¹⁰

1997 kam es schließlich zur Verschmelzung von Brau AG und Steirerbrau zur „Brau-Union Österreich Aktiengesellschaft“. Die BBAG-Konzernspitze¹¹¹ begründete den Schritt mit Strukturänderungen im europäischen Biermarkt und vorhandenem Synergiepotential. Gleichzeitig betonte man, Steirerbrau und Brau AG gingen als „gleichberechtigte Partner“ in die Brau-Union Österreich AG, um damit die „Uraltängste“ der Steirer vor einer feindlichen Übernahme zu zerstreuen. Der Marktanteil des neuen Unternehmens in Österreich betrug damals 59 Prozent, zu dessen wichtigsten Marken zählen Gösser, Kaiser, Zipfer, Puntigamer, Schwechater, Reininghaus, Wieselburger, Steffl, Schloßgold, Grieskirchner, Edelweiß und Adambräu.¹¹²

2.6.2 Fallbeispiel 7: Siemens SGP Verkehrstechnik GmbH

Die Siemens SGP Verkehrstechnik GmbH (SGP) ist einer der traditionsreichsten Industriebetriebe im steirischen Wirtschaftsraum und besitzt jahr-

zehntelange Erfahrung auf dem Gebiet des Schienenfahrzeugbaues. Das Produktprogramm umfaßte noch in den achtziger Jahren Güterwagen, Fahrzeuge für den kombinierten Verkehr, Container, Reisezugwagen, Bahnpostwagen, Triebwenzüge und Elektromotiven, während man heute als Folge der Einbindung in den Siemens-Konzern ausschließlich Drehgestelle für Eisenbahnzüge, Straßen- und U-Bahnen produziert. Gegenwärtig beschäftigt das Werk Graz etwa 430 Mitarbeiter.

Charakteristisch für die SGP war noch in den achtziger Jahren die traditionell große Abhängigkeit von Aufträgen der Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB). Das Fahrzeugbeschaffungsprogramm der ÖBB war auf Drängen der Regierung so großzügig angelegt worden, daß teilweise fabriksneue Güterwaggons mangels Bedarfs direkt auf Abstellgleisen landeten.¹¹³ Dementsprechend negativ wirkte sich Mitte der achtziger Jahre das Absinken der Bestellungen seitens der ÖBB aus. Zusätzliche Auslandsaufträge vermochten den Entfall des Inlandsgeschäfts nicht zu kompensieren, und so sank der Mitarbeiterstand im Werk Graz von 1500 im Jahr 1979 auf rund 850 zehn Jahre später.¹¹⁴

Angesichts der Abnahmesicherheit durch die ÖBB waren Unternehmensstrategien nach wettbewerblichen Maßstäben eher schwach ausgeprägt, und dort, wo es solche Ansätze gab, wurden diese über politische Einflußnahme des Eigentümers Republik Österreich gebremst. Symptomatisch dafür war die in auftragsschwachen Zeiten regelmäßig gestellte Forderung von Politikern, man solle geplante Aufträge vorziehen, um den Mitarbeiterstand aufrechtzuerhalten bzw. die Existenz des Unternehmens zu sichern.¹¹⁵ Die Hauptstrategie in auftragsschwachen Zeiten bestand in regelmäßig wiederholten Forderungen nach vermehrten öffentlichen (ÖBB-)Aufträgen.

Trotz dieser Beteuerungen blieb es auch der SGP nicht erspart, sich den veränderten Absatzmöglichkeiten anzupassen. Neben dem bereits erwähnten Abbau von Personal kam es 1989 zu einer Umstrukturierung. Die Simmering Graz Pauker AG wurde in eine SGP-Verkehrstechnik GmbH und in eine SGP-VA-Energie- und Umwelttechnik GmbH aufgeteilt. Ziel der SGP-Verkehrstechnik war es, in bestimmten Bereichen die Technologie- und Kostenführerschaft über modernere Produktionstechniken zu erlangen.¹¹⁶ Um dies zu erreichen, setzte man in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Graz vermehrt auf den Einsatz der EDV (für Konstruktionen und Festigkeitsberechnungen), um die Qualität der Produkte zu erhöhen.¹¹⁷ 1991 unterzeichnete die SGP mit tschechoslowakischen Schienenfahrzeugherstellern sowie einem Prager Forschungsinstitut einen Kooperationsvertrag, um auf Basis eines breitangelegten Know-how- und Technologietransfers auch eine Kooperation auf Drittmärkten zu erreichen. Hinsichtlich der Produktqualität brachte diese Forschungs- und Entwicklungsoffensive Fortschritte: So gehörte beispielsweise das Hochleistungsdrehgestell SGP 300 damals zu den besten seiner Kategorie. Weiters entwickelte SPG speziell für den Transitverkehr eine Lok, deren großer Vorteil in ihrer Tauglichkeit für die unterschiedlichen Stromleitungssysteme in Deutschland, Österreich und Italien lag. Trotz dieser Qualitätsverbesserun-

gen bestand damals noch immer eine große Abhängigkeit von Aufträgen der ÖBB.¹¹⁸

Dieser Zustand änderte sich erst, als sich die Siemens AG Österreich 1992 mit 26 Prozent an der SGP GmbH beteiligte und in weiterer Folge begann, deren Produktprogramm grundlegend zu verändern. Die SGP brachte ihre Schwerpunkte im Rahmen von Kompetenzzentren als Mechanikunternehmen im Lokomotiv- und Bahnbau ein. Teil der Strategie war es, daß die SGP sich fortan noch mehr auf hochwertige Produkte konzentrieren und den Produktionsablauf aus Kostengründen straffen sollte.¹¹⁹ Hintergrund dieser Überlegungen war die Situation auf dem Markt für Schienenfahrzeuge Anfang der neunziger Jahre, als es infolge von Überkapazitäten zu einem jährlichen Preisverfall von 15 Prozent kam, der die SGP zu Kostenreduktionen zwang.¹²⁰ 1993 erhöhte Siemens schließlich den Anteil an der SGP auf 74 Prozent, die restlichen 26 Prozent blieben im Besitz der Austrian Industries. SGP wurde gemeinsam mit deutschen Verkehrstechnik-Unternehmen des Siemens-Konzerns in die „Mechan-Holding“ eingebracht. Ziel dieser zusammengefaßten Gruppe sollte sein, die Entwicklungs-, Fertigungs- und Vertriebsaktivitäten der beteiligten Unternehmen aufeinander abzustimmen. Jedes Unternehmen sollte sich dabei auf seine Stärken konzentrieren. Den SGP-Werken Graz und Wien wurden als Folge dieser Umstrukturierung Kernkompetenzen zugewiesen. Für den Standort Graz bedeutete dies, daß er innerhalb des Siemens-Konzerns die „weltweite Verantwortung für Entwicklung und Fertigung für Drehgestelle“ übertragen bekam.¹²¹ Die bis dahin verfolgte Strategie eines möglichst breiten Produktprogramms für Schienenfahrzeuge wurde zugunsten einer Spezialisierung auf Drehgestelle aufgegeben.

Eine Konsequenz der Einbindung und Neuausrichtung der SGP war, daß die ausschließliche Abhängigkeit von ÖBB-Aufträgen verschwand. War die SGP im Jahr 1985 noch nahezu zu 100 Prozent von Aufträgen der ÖBB abhängig gewesen, so machte der ÖBB-Anteil am SGP-Umsatz 1994 nur noch 20 Prozent aus.¹²² Die ÖBB waren im Laufe der Jahre zu einem „normalen“ Kunden insofern geworden, als sie sich nicht mehr verpflichtet fühlten, ihren Bedarf automatisch bei der SGP-Verkehrstechnik bzw. bei anderen inländischen Anbietern zu decken und betriebswirtschaftliche Überlegungen in den Vordergrund traten. Die ÖBB übten fortan stärkeren Preisdruck auf ihre Lieferanten aus und sicherten sich zum Nachteil der SGP eine möglichst hohe Wertschöpfung für ihre eigenen Werkstätten.

Der Mehrheitseigentümer Siemens verfolgte in Anbetracht des zunehmenden Wettbewerbs im Bereich Verkehrstechnik folgende Strategie: Erhalt des industriellen Kerns in Österreich bei gleichzeitiger Verlegung arbeitsintensiver Fertigungen in Länder mit niedrigeren Arbeitskosten. Die österreichische Produktion sollte nach Möglichkeit nur noch das Inlandsgeschäft sowie die ersten Serien für den Export erzeugen. Bei Auslandsgeschäften sollten später die „intelligenten Komponenten“ aus Österreich kommen. Für den Standort Graz bedeutete die Übertragung der Kompetenz für Drehgestelle das allmähliche Auslaufen der Lokomotivproduktion.

Bisher scheint die Strategie, sich auf eine Kernkompetenz zu konzentrieren, erfolgreich zu sein. So stieg der Ausstoß von Drehgestellen für Loks, Schnelltriebwagen, Reisezugwagen, Straßenbahnen und U-Bahn-Garnituren von 350 Stück im Jahr 1996 auf mehr als 2.000 Stück drei Jahre später. Mit dieser Stückzahl steht das Grazer Werk derzeit weltweit unangefochten an der Spitze.¹²³

2.6.3 Fallbeispiel 8: Holzindustrie Leitinger GmbH; Holzindustrie Preding GmbH

Die 1928 gegründete Holzindustrie Leitinger GmbH und die Holzindustrie Preding GmbH, beide im Eigentum der Familie Leitinger, sind mit mehr als 400 Mitarbeitern der zweitgrößte Arbeitgeber im weststeirischen Bezirk Deutschlandsberg und produzieren an den Standorten Wernersdorf, Preding (seit 1985) sowie Malajawischera (Rußland). Leitinger ist Vollsortimentanbieter und stellt Dekorholz, Systemfußböden, Gartenholz, Vollholzplatten, BioBrik und Bio-Pellets her. Mehr als 70 Prozent der Gesamtproduktion gehen in den Export; wichtigste Exportmärkte sind Italien, Deutschland, die Schweiz und Ex-Jugoslawien.¹²⁴

War Leitinger noch 1974 ein reiner Handelssägebetrieb mit 22 Mitarbeitern gewesen, so beschäftigte man neun Jahre später bereits 120 Mitarbeiter. Schon damals verfolgte man die Strategie, die Herstellung von innovativen Holzprodukten zu forcieren sowie Techniken zu entwickeln, um den Rohstoff Holz bzw. anfallende Holzabfälle möglichst effizient zu verarbeiten, z. B. durch Verkauf von aus Hobelspänen gepreßten Holzbriketts.¹²⁵ 1985 wurde im Raum Preding infrastrukturell ein Zweitwerk errichtet, um über den Bahnanschluß Preding eine bessere Erschließung der inländischen Rohstoffquellen zu erreichen. Dennoch standen der Expansion weiterhin Probleme bei der Holzbeschaffung im Weg.¹²⁶ Nicht zuletzt deshalb ging die Holzindustrie Leitinger 1991 ein *Joint Venture* mit einem russischen Partner ein, um benötigtes Qualitätsholz in ausreichendem Maße zur Verfügung zu haben. Trotz unerwarteter Probleme im Zuge des *Joint Ventures*¹²⁷ fand das Rußland-Engagement in der 1994 erfolgten Gründung einer Kapitalgesellschaft nach russischem Recht eine Fortsetzung.

Der 1996 begonnenen Vertriebskooperation in der Sparte Massivholzböden mit dem deutschen Unternehmen Berthold folgte 1998 ein grenzüberschreitend kooperierender Firmenverbund mit mehreren namhaften deutschen Vertriebspartnern. Über ein Netz von 100 Markenhändlern sollten in weiterer Folge Großverbraucher und Handwerker beliefert werden. Ziel war und ist die bessere Erschließung des deutschen Marktes.¹²⁸ Mit eigenen Repräsentanten ist Leitinger in Italien, Ungarn, Tschechien, der Slowakei sowie in den Nachfolgestaaten Jugoslawiens vertreten. In Österreich läuft der Vertrieb über die Baumärkte Baumax, OBI und ÖBAU.¹²⁹

Ein Schwerpunkt der Unternehmensstrategie in den neunziger Jahren war die Entwicklung in Richtung Vollsortimentanbieter. Hintergrund war das Bemühen um Anhebung der Wertschöpfung im Fertigungsprozeß und op-

timale Verwendung des Rohstoffes Holz, um die bestehende Produktpalette zu ergänzen bzw. zu erweitern und über die vorhandene Vertriebsorganisation sofort abzusetzen. Diese Strategie war deshalb realisierbar, weil man einerseits laufend in modernste Sachanlagen investierte und andererseits Forschung und (Weiter-)Entwicklung der Produkte forcierte, wobei der Zusammenarbeit mit Maschinenproduzenten zwecks Adaptierungen eine große Bedeutung zukam und zukommt. Kooperationen mit dem Österreichischen Holzforschungsinstitut unterstreichen die F&E-Aktivitäten der Firma Leitinger.¹³⁰ So gehörte Leitinger zu den ersten Anbietern des aus Hobel- und Sägespänen hergestellten Heizmaterials „Bio-Pellets“, verbunden mit einem durchdachten Lieferkonzept, um den Komfortnachteil gegenüber Heizöl so gering wie möglich zu halten. Als weiteres innovatives Produkt gilt das von Leitinger entwickelte Konstruktionsvollholz, ein industriell gefertigter Endlos-Balken, den man in jeder Länge bestellen kann. Ziel ist es, den Herstellern der dominierenden Baustoffe Beton und Ziegel Paroli bieten zu können.

Bestätigt wurde und wird diese gemischte Strategie nicht nur durch steigende Umsatz- und Mitarbeiterzahlen, sondern auch durch entsprechende Auszeichnungen auf Landesebene.¹³¹ Leitinger ist es gelungen, durch einen geschickten Strategie-Mix aus Forschung, Innovation und Kooperation aus dem einfachen Rohstoff Holz innovative Produkte herzustellen, zu vermarkten und abzusetzen.

3. Resümee

Die einleitenden kurzen Hinweise zu den kumulativen Auswirkungen der Internationalisierungssphänomene Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft und Globalisierung zeigten, daß diese drei Phänomene in Summe zu einer aus steirischer Sicht durchaus zufriedenstellenden regionalwirtschaftlichen Entwicklung beigetragen haben. Im Gegensatz zu den achtziger Jahren, als die Steiermark mit beträchtlichen Problemen in der Grundstoffindustrie zu kämpfen hatte und hinter dem gesamtösterreichischen Wirtschafts- bzw. Beschäftigungswachstum zurückgeblieben war, kam es in den neunziger Jahren zu einer Trendwende. Das regionale Wirtschaftswachstum liegt nunmehr seit einigen Jahren über dem nationalen, und die Arbeitslosenquote hat sich von einem höheren Niveau ausgehend dem Bundesdurchschnitt angenähert. Die erwähnten ordnungspolitischen Veränderungen auf internationaler Ebene haben über verschiedene Wirkungsmechanismen vor allem den Wettbewerbsdruck und die Wettbewerbsintensität für die heimische Wirtschaft erhöht. Im vorliegenden Beitrag wurde anhand von Fallbeispielen der Frage nachgegangen, wie einige steirische Industrieunternehmen auf diese neuen Rahmenbedingungen reagiert haben, bzw. mit welchen Unternehmensstrategien es ihnen gelungen ist, in einem zunehmend intensiveren Wettbewerbsumfeld zu bestehen.

Eine genauere Betrachtung der Wettbewerbsstrategien acht ausgewählter steirischer Industrieunternehmen ergab, daß diese auf die neuen Her-

ausforderungen mit sehr unterschiedlichen *Strategieschwerpunkten* reagiert haben. Zu den eher offensiveren dieser Strategieschwerpunkte gehören Akquisitionen, Kooperationen, forcierte Marketing- und Exportaktivitäten sowie verstärkte Anstrengungen im Forschungs- und Entwicklungsbereich und bezüglich Innovationen. Als eher defensiv klassifiziert werden könnten die übrigen in diesem Papier herausgearbeiteten Strategien, wie die Aufgabe der unternehmerischen Selbständigkeit bei gleichzeitiger Einbindung in das Netzwerk eines multinationalen Konzerns, die Straffung der Produktpalette bzw. der Rückzug auf Kernkompetenzen, Kostensenkungsprogramme und Auslagerungen, Ausgliederungen und Stilllegungen. Festgehalten werden soll in diesem Zusammenhang auch noch, daß keineswegs von vorneherein auszumachen ist, daß offensive Strategien den defensiven grundsätzlich überlegen sind. Die gewählten Fallbeispiele sollten vielmehr den auf der makroökonomischen Ebene beobachtbaren industriellen Strukturwandel in der Steiermark hinsichtlich seiner mikroökonomischen Dimension auf der Unternehmensebene illustrieren.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Geldner (1998).
- ² Vgl. Reitter (1998) 17.
- ³ Vgl. Wirtschaftskammer Österreich (1998) 12.
- ⁴ Vgl. Reitter (1999) 15.
- ⁵ Reitter (1999) 14.
- ⁶ Bayer (1996) 131.
- ⁷ Vgl. Kramer (1999) 524.
- ⁸ Vgl. Kramer (1999) 526.
- ⁹ Fink, Klatzer (1996) 322.
- ¹⁰ Vgl. Bayer (1996) 134.
- ¹¹ Vgl. Eichbauer (1997) 4.
- ¹² Vgl. Website der Mayr-Melnhof-Gruppe (www.mayr-melnhof.com).
- ¹³ Vgl. Die Presse (12. 5. 1989).
- ¹⁴ Vgl. Kleine Zeitung (13. 1. 1989).
- ¹⁵ Vgl. Kleine Zeitung (19. 9. 1989); Die Presse (5. 6. 1990); Der Standard (26. 2. 1992) sowie Neue Zeit (1.5.1992).
- ¹⁶ Vgl. Profil (13. 8. 1994).
- ¹⁷ Vgl. APA-Journal-Economist 57/1994.
- ¹⁸ Vgl. APA-Journal-Economist (14. 7. 1994). Nachdem MM berufen hatte, wurde die Strafe 1998 vom EuGH von 21 Millionen auf 17 Millionen Ecu herabgesetzt.
- ¹⁹ Vgl. Wirtschaftswoche (21. 7. 1994); Der Standard (28. 3. 1994) und APA-Journal-Economist (14. 7. 1994).
- ²⁰ Vgl. Die Presse (10. 10. 1994) bzw. Neue Zeit (23. 12. 1994).
- ²¹ Vgl. Neue Zeit (17. 11. 1994) bzw. Industrie (30. 11. 1994).
- ²² Vgl. Der Standard (30. 8. 1995) bzw. APA-Journal-Economist (3. 4. 1995).
- ²³ Vgl. IMK (1995) 11.
- ²⁴ Vgl. Wirtschaftsblatt (12. 7. 1996).
- ²⁵ Vgl. Kleine Zeitung (1. 10. 1997); Pressemitteilung von MM (25. 11. 1997) sowie Wirtschaftsblatt (30. 1. 1998).
- ²⁶ Vgl. Wirtschaftsblatt (1. 12. 1998).
- ²⁷ Vgl. Der Standard (17. 7. 1998).
- ²⁸ Vgl. Der Standard (17. 2. 2000).
- ²⁹ Vgl. Website von Mayr-Melnhof (www.mayr-melnhof.com).

- ³⁰ Unter der Aufgabe der unternehmerischen Selbständigkeit im hier zugrundeliegenden Sinne werden de facto bestehende, stark eingeschränkte Dispositionsmöglichkeiten von Unternehmensleitungen trotz rechtlicher Selbständigkeit verstanden.
- ³¹ Bayer (1996) 143.
- ³² Vgl. Die Presse (23. 5. 1984).
- ³³ Vgl. Kurier (2. 11. 1987) bzw. Die Presse (23. 3. 1988).
- ³⁴ Vgl. Neue Zeit (23. 10. 1988).
- ³⁵ Vgl. Die Presse (16. 11. 1988).
- ³⁶ Vgl. Österreichischer Wirtschaftspresse Dienst (16. 1. 1989).
- ³⁷ Vgl. Trend 3 (1989).
- ³⁸ Vgl. Der Standard (17. 5. 1989).
- ³⁹ Vgl. APA-Journal-Economist (1. 10. 1990) bzw. Der Standard (6. 12. 1990).
- ⁴⁰ Vgl. AZ (22. 3. 1991).
- ⁴¹ Vgl. Der Standard (1. 12. 1992).
- ⁴² Vgl. Präsentations-Handout der Leykam-Mürztaler Papier und Zellstoff AG aus dem Jahr 1993.
- ⁴³ Vgl. Der Standard (4. 5. 1993).
- ⁴⁴ Vgl. Der Standard (22. 9. 1993).
- ⁴⁵ Vgl. APA-Journal-Economist (31. 1. 1994) bzw. Neue Zeit (3. 2. 1994).
- ⁴⁶ Vgl. Industrie 10 (1996).
- ⁴⁷ Vgl. APA-Journal-Economist (27. 9. 1996).
- ⁴⁸ Vgl. APA-Journal-Economist (15. 9. 1997).
- ⁴⁹ Vgl. Kleine Zeitung (20. 9. 1997).
- ⁵⁰ Hoffmann, Scherr (1999) 84f.
- ⁵¹ Vgl. Bornett, Oberholzer, Leitgeb, Lettmayr (1998) 104.
- ⁵² Fink, Klatzer (1996) 329.
- ⁵³ Vgl. Hoffmann, Scherr (1999) 87.
- ⁵⁴ Fink, Klatzer (1996) 325.
- ⁵⁵ Fink (1995) 72.
- ⁵⁶ Vgl. Bayer (1996) 144.
- ⁵⁷ Vgl. Firmendarstellung der Mössner AG 1999 bzw. Kleine Zeitung (5. 10. 1999).
- ⁵⁸ Vgl. Kleine Zeitung (29. 7. 1980).
- ⁵⁹ Vgl. Amtsstellenberichte der AK Liezen 3 (1980) bzw. 2 (1981).
- ⁶⁰ Vgl. AK-internen Aktenvermerk „Wirtschaftsgespräch“, 18. 10. 1984.
- ⁶¹ Vgl. Wirtschaftsförderungsantrag (22. 10. 1992).
- ⁶² Vgl. Wirtschaftsförderungsantrag (30. 6. 1986).
- ⁶³ Vgl. Wirtschaftsförderungsantrag (23. 6. 1997).
- ⁶⁴ Vgl. Wirtschaftsförderungsantrag (23. 11. 1989) bzw. Kleine Zeitung (20. 7. 1999).
- ⁶⁵ Vgl. Kleine Zeitung (25. 9. 1998) bzw. Wirtschaftsblatt (16. 1. 1999).
- ⁶⁶ Vgl. Salzburger Nachrichten (25. 9. 1998) bzw. Wirtschaftsblatt (28. 1. 1999).
- ⁶⁷ Vgl. Wirtschaftsblatt (13. 1. 1999).
- ⁶⁸ Vgl. Kleine Zeitung (29. 2. 2000).
- ⁶⁹ Vgl. dazu Fink, Klatzer (1996) 324.
- ⁷⁰ Bayer (1996) 134.
- ⁷¹ Fink (1995) 172f.
- ⁷² Bayer (1996) 136.
- ⁷³ Vgl. Website der Babcock Borsig Power (www.bb-power.at).
- ⁷⁴ Vgl. Profil (14. 10. 1991).
- ⁷⁵ Vgl. Der Standard (22. 11. 1989).
- ⁷⁶ Vgl. Profil (14. 10. 1991).
- ⁷⁷ Vgl. Neue Zeit (27. 5. 1992) bzw. Kleine Zeitung (12. 1. 1993).
- ⁷⁸ Vgl. APA-Journal-Economist (20. 7. 1992).
- ⁷⁹ Vgl. Kleine Zeitung (25. 10. 1994); mut (16. 6. 1995) bzw. Neue Zeit (1. 2. 1996).
- ⁸⁰ Vgl. Der Standard (27. 2. 1996).
- ⁸¹ Vgl. Neue Zeit (3. 5. 1996); Industrie (8. 5. 1996); APA-Journal-Economist (17. 5. 1996);

- Kleine Zeitung (2. 7. 1996); Der Standard (29. 10. 1996) sowie Die Presse (21. 4. 1998).
- ¹⁸² Vgl. APA-Journal-Economist (31. 1. 1996) bzw. Die Presse (21. 4. 1998).
- ⁸³ Vgl. Neue Zeit bzw. Kleine Zeitung (10. 9. 1998).
- ⁸⁴ Vgl. Website der BBP (www.bb-power.at).
- ⁸⁵ Bayer (1996) 137.
- ⁸⁶ Vgl. Neue Zeit (6. 2. 1988) bzw. Die Presse (5. 2. 1988).
- ⁸⁷ Vgl. Profil 10 (1988).
- ⁸⁸ Vgl. Klipp 4 (1992).
- ⁸⁹ Vgl. Kleine Zeitung (24. 11. 1995) bzw. Neue Zeit (9. 1. 1996).
- ⁹⁰ Vgl. Wirtschaftsblatt (24. 5. 1998).
- ⁹¹ Vgl. Kleine Zeitung (13. 12. 1997).
- ⁹² Vgl. Der Standard (3. 8. 1996) bzw. (18. 9. 1996).
- ⁹³ Vgl. APA-Journal-Economist (28. 10. 1998).
- ⁹⁴ Vgl. Die Presse (3. 2. 1999).
- ⁹⁵ Vgl. APA-Journal-Economist (11. 2. 1999) bzw. Kleine Zeitung (12. 2. 1999).
- ⁹⁶ Vgl. Die Presse (27. 2. 1999) bzw. Der Standard (29. 12. 1999).
- ⁹⁷ Vgl. Beer (1995) 32.
- ⁹⁸ Fink, Klatzer (1996) 324.
- ⁹⁹ Ebd. 327.
- ¹⁰⁰ Vgl. Bericht des Vorstandes der Steirerbrau AG über das Geschäftsjahr (BdV) 1987 bzw. 1989 und 1991.
- ¹⁰¹ Vgl. BdV 1988 bzw. 1986.
- ¹⁰² Vgl. BdV 1991.
- ¹⁰³ Vgl. BdV 1992.
- ¹⁰⁴ Vgl. Kleine Zeitung (25. 6. 1992).
- ¹⁰⁵ Vgl. Die Presse (3. 6. 1993) bzw. APA-Journal-Economist (28. 4. 1993).
- ¹⁰⁶ Vgl. Der Standard (2. 8. 1994).
- ¹⁰⁷ Vgl. Neue Zeit (8. 8. 1995) bzw. Kleine Zeitung (16. 12. 1995).
- ¹⁰⁸ Vgl. Kleine Zeitung (27. 6. 1996).
- ¹⁰⁹ Vgl. Website der BBAG (www.bbtag.com/brunion/goess/goess1.htm).
- ¹¹⁰ Vgl. APA-Journal-Economist (13. 10. 1995) bzw. Kleine Zeitung (25. 3. 1995).
- ¹¹¹ Die börsennotierte BBAG dient als Konzernführungsgesellschaft und ist an der Brau Union AG zu 63 Prozent beteiligt.
- ¹¹² Vgl. APA-Journal-Economist (14. 3. 1997) bzw. Die Presse (15. 3. 1997).
- ¹¹³ Vgl. Neue Zeit (11. 7. 1985).
- ¹¹⁴ Vgl. BdV 1987; Kleine Zeitung (9. 8. 1985) bzw. Österreichischer Wirtschaftspresse-dienst (24. 4. 1989).
- ¹¹⁵ Vgl. Neue Zeit (6. 8. 1985) bzw. (8. 11. 1985).
- ¹¹⁶ Vgl. Österreichischer Wirtschaftspresse-dienst (24. 1. 1989) bzw. (27. 9. 1989) sowie Arbeiterzeitung (25. 1. 1989).
- ¹¹⁷ Vgl. Die Presse (25. 5. 1990).
- ¹¹⁸ Vgl. APA-Journal-Economist (14. 9. 1990); Die Presse (30. 1. 1990) bzw. (25. 5. 1990).
- ¹¹⁹ Vgl. Der Standard (17. 1. 1992); Jahresabschlußbericht der SGP 1992 bzw. Die Presse (21. 7. 1992).
- ¹²⁰ Vgl. Neue Zeit (14. 4. 1994).
- ¹²¹ Vgl. APA-Journal-Economist (16. 12. 1993); Neue Zeit (5. 1. 1994) bzw. APA-Journal-Economist (27. 6. 1996).
- ¹²² Vgl. Kurier (11. 2. 1995) bzw. Neue Zeit (11. 3. 1995).
- ¹²³ Vgl. Der Standard (6. 9. 1996) bzw. Kleine Zeitung (24. 11. 1999).
- ¹²⁴ Vgl. Website der Firma Leitinger (www.leitinger.at) bzw. Kleine Zeitung (4. 2. 1999).
- ¹²⁵ Vgl. ERP-Förderungsantrag (24. 7. 1984).
- ¹²⁶ Vgl. Tagespost (26. 10. 1984) bzw. Kleine Zeitung (8. 10. 1987).
- ¹²⁷ Vgl. Lagebericht 1992.
- ¹²⁸ Vgl. Holz-Zentralblatt (17. 9. 1999); Lagebericht 1998 bzw. Wirtschaftsblatt (12. 2. 1999).

¹²⁹ Vgl. Lagebericht 1995 bzw. Wirtschaftsblatt (12. 2. 1999).

¹³⁰ Vgl. Lagebericht 1993 bzw. Wirtschaftsblatt (2. 9. 1999).

¹³¹ Vgl. Lagebericht 1996; Wirtschaftsblatt (28. 11. 1996) bzw. Kleine Zeitung (11. 11. 1999).

Literatur

- Bayer, Kurt, Industrie: Zwischen Marktchancen und Anpassungsproblemen, in: Tálos, E.; Falkner, G. (Hrsg.), EU-Mitglied Österreich. Gegenwart und Perspektiven: Eine Zwischenbilanz (Wien 1996) 131-147.
- Beer, Elisabeth, Internationalisierungsstrategien österreichischer Unternehmen als Antwort auf die neuen Chancen und Herausforderungen, in: Informationen über multinationale Konzerne, Sondernummer 5 Jahre „Ost-Öffnung“ (1995) 32-37.
- Bornett, Walter; Oberholzner, Thomas; Leitgeb, Beate; Lettmayr, Christian F., Das steirische Gewerbe und Handwerk Szenario 2005. Auswirkungen der EU-Erweiterung (=Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, erstellt im Auftrag der Wirtschaftskammer Steiermark und der steiermärkischen Landesregierung, Wien 1998).
- Eichbauer, Christian, Der europäische Betriebsrat bei der Mayr-Melnhof Karton AG – ein Kurzportrait (Linz 1997).
- Fink, Gerhard, Herausforderungen der europäischen Integration an Unternehmensführungen in Österreich, in: Journal für Betriebswirtschaft 3 (1995) 164-178.
- Fink, Gerhard; Klatzer, Elisabeth, Der EU-Beitritt als Herausforderung für das Management. Schicksale und Strategien der österreichischen Unternehmen, in: Wirtschaftspolitische Blätter 3-4 (1996) 322-330.
- Geldner, Norbert, Erfolgreicher Strukturwandel in der Steiermark, in: WIFO-Monatsberichte 3 (1998) 167-172.
- Heschl, Franz; Kirisits, Marcel, „Es weht ein rauerer Wind!“ Aspekte eines Stimmungsbildes zu den Auswirkungen von EU-Mitgliedschaft, Ostöffnung und Globalisierung in steirischen Industrieunternehmen (= Publikation der AK Steiermark, Graz 2000).
- Hoffmann, Werner H.; Scherr, Maximilian, Strategische Allianzen österreichischer Unternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Journal für Betriebswirtschaft 3 (1999) 84-107.
- IMK, Informationen über multinationale Konzerne 3 (1995).
- Kramer, Helmut, Die Auswirkungen der Mitgliedschaft Österreichs in der EU - eine Zwischenbilanz, in: Österreichisches Jahrbuch für Politik (1998) 516-528.
- Reitter, Karl, Teilzeitbeschäftigung. Eine Untersuchung über die Entwicklung in Österreich und in der Steiermark von 1980 bis 1997 (= Publikation der AK Steiermark, Graz 1998).
- Reitter, Karl, Einkommenssituation in der Steiermark (= Publikation der AK Steiermark, Graz 1999).
- Wirtschaftskammer Österreich, Österreich in der Europäischen Union. Eine Zwischenbilanz zu Beginn der 1. EU-Präsidentschaft Österreichs (Wien 1998).

Zusammenfassung

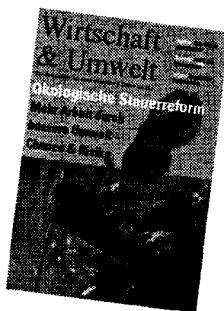
Seit nunmehr sechs Jahren ist Österreich Mitglied der Europäischen Union, mehr als zehn Jahre sind seit dem Fall des Eisernen Vorhanges vergangen. Die heimische Wirtschaft wurde infolge dieser Entwicklungen im vergangenen Jahrzehnt mit grundlegenden Veränderungen konfrontiert. Geprägt war diese Periode außerdem von enormen Fortschritten auf dem Informations- und Telekommunikationssektor und einer zunehmenden Globalisierung der Wirtschaft.

Eine Betrachtung dieser Internationalisierungsphänomene aus regionalwirtschaftlicher Sicht läßt folgende Schlüsse zu: Die steirische Wirtschaft wächst seit 1994 deutlich stärker als die gesamtösterreichische, und die Arbeitslosenquote hat sich von einem höheren Niveau ausgehend dem Bundesdurchschnitt angenähert. Die steirische Industrie

mußte sich infolge von Ostöffnung, EU-Beitritt und verstärkter internationaler Arbeitsteilung den geänderten Rahmenbedingungen anpassen. Folge dieser Entwicklung war unter anderem eine starke Zunahme der Wettbewerbsintensität für die heimische Wirtschaft. Die Analyse ausgewählter steirischer Industrieunternehmen zeigt, daß auf den verstärkten Wettbewerb mit unterschiedlichen Strategieschwerpunkten reagiert wurde. Die Palette der in diesem Aufsatz anhand von acht Fallbeispielen skizzierten Unternehmensstrategien reicht von Akquisitionen über die Aufgabe der unternehmerischen Selbständigkeit bei gleichzeitiger Einbindung in das Netzwerk eines multinationalen Konzerns, Kooperationen, Auslagerungen, Ausgliederungen und Stilllegungen, Kostensenkungsprogramme, forcierte Marketingaktivitäten und die Straffung der Produktpalette bis hin zu verstärkten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und permanenten Innovationen.

Wirtschaft & Umwelt

Die Zeitschrift
für Umweltpolitik.
Wir schreiben, was
Menschen & Umwelt
bewegt. In der Politik.
Im Betrieb. Im Leben.
Alle drei Monate neu.
Ein Jahr Wirtschaft &
Umwelt kostet S 100,-.
Für AK-Mitglieder
ist die Zeitschrift
kostenlos. Rufen Sie
an. Bestellen Sie
Ihr Gratis-Probeheft.



AK

01/501 65-2424

Marktnischen mit Chancen auf österreichische Themenführerschaft. Eine Auswertung des Technologie – Delphi

Gunther Tichy

Österreichs Innovations- und Technologieschwäche ist seit langem bekannt: Produktion und Export sind facharbeitsintensiv anstelle von technologie- und wissensintensiv.¹ Die Diskrepanz zwischen dieser ungünstigen Struktur und der relativ günstigen Wirtschaftsentwicklung wurde als *Old structures/High performance*-Paradoxon diskutiert.² Eine genauere Untersuchung läßt jedoch vermuten, daß es sich dabei überwiegend um ein Schein-Paradoxon handelt. Einerseits unterschätzen Branchenstrukturanalysen das österreichische Innovationspotential: Anhand des Datmaterials des Delphi Report Austria konnte gezeigt werden, daß auch in Branchen, die als wenig technologieintensiv gelten, vielfach hochtechnologische Innovationen getätigt werden.³ Andererseits überschätzen die Österreicher ihre Wirtschaftsentwicklung, wohl als Folge der überdurchschnittlich guten Arbeitsmarktlage und in Extrapolation des überdurchschnittlichen Wachstums der siebziger Jahre: In den achtziger Jahren wuchs Österreich keineswegs rascher als die übrigen EU-Staaten, in den neunziger Jahren bloß um 1½ Promille pro Jahr rascher. Doch selbst dieses keinesfalls be rauschende Ergebnis konnte nur durch übermäßigen Kapitaleinsatz erreicht werden: Kapitalstand wie Kapitalintensität der Produktion sind in Österreich stärker ausgeweitet worden, als in irgendeinem anderen OECD-Land; die Kapitalproduktivität ist dramatisch, nämlich auf die Hälfte ihres Wertes zu Beginn der siebziger Jahre gesunken.⁴ Die Rate des technischen Fortschritts, gemessen am Wachstum der totalen Faktorproduktivität, fiel von 1,0% in den achtziger auf 0,6% in den neunziger Jahren; nur in der Schweiz, in Island und in Griechenland war der technische Fortschritt noch langsamer.⁵

Als Kernbereich der österreichischen Probleme stellt sich somit der langsame technische Fortschritt heraus, nicht unerwartet angesichts der bescheidenen F&E-Aufwendungen und der konservativen Innovationsvorstellungen von Wirtschaft und Experten.⁶ In erster Linie scheint es sich da-

bei um ein Mentalitätsproblem zu handeln, die mangelnde Bereitschaft zu akzeptieren, daß ein Hochlohnland nicht Technologienehmer sein kann, und Investitionen in Sachkapital solche in Humankapital und F&E nicht ersetzen können. Damit steht die österreichische Technologiepolitik vor einer außerordentlich schwierigen Aufgabe. Es gilt die Bereitschaft zu radikalen Innovationen zu wecken und die F&E-Quote der Wirtschaft – nicht so sehr der öffentlichen Hand – rasch zu steigern. Das wird bloß möglich sein, wenn markante Schwerpunkte gesetzt und Cluster in Bereichen mit vorhandenen oder absehbaren Stärken gebildet werden. Das Technologie-Delphi, das vom Institut für Technikfolgen-Abschätzung im Auftrag des (damaligen) Bundesministeriums für Wissenschaft und Verkehr durchgeführt wurde, kann Hinweise dafür geben, wo entsprechende Ansatzpunkte gefunden werden können. Um das zu erleichtern, soll im folgenden, zusätzlich zu den Auswertungen nach Problemfeldern,⁷ Branchen und Industriegruppen⁸ eine mikroökonomische Analyse der Innovationen vorgenommen werden, die nach Ansicht der Experten den meisten Erfolg versprechen.

Im folgenden wird im Abschnitt 1 ein kurzer Überblick über die Methodik und die wichtigsten Gesamtergebnisse des Technologie-Delphi gegeben. Im Abschnitt 2 werden die Spitzenthesen dieser Befragung untersucht, diejenigen also, die Marktnischen aufzeigen, bei denen die Experten am ehesten Chancen für österreichische Themenführerschaft im wissenschaftlichen und anwendungstechnischen Bereich sehen. Besonderes Gewicht wird im Abschnitt 3 auf diejenigen gelegt, die als besonders innovativ eingeschätzt werden, im Abschnitt 4 auf die Innovationen in Informationstechnologien betreffenden Marktnischen. Abschnitt 5 faßt die Ergebnisse zusammen.

1. Das Konzept und wichtigste Ergebnisse des österreichischen Technologie-Delphi

Anders als bei vielen ausländischen Technologie-Delphi-Studien war das Ziel der österreichischen Untersuchung nicht, nach Zukunftstechnologien zu forschen, sondern nach solchen Technologien bzw. technologischen Marktnischen, die Österreich in den nächsten fünfzehn Jahren mit der Hoffnung auf Themenführerschaft (Dominanz) besetzen könnte. Sie wurde als Pilotstudie auf *bottom up*-ausgewählten Gebieten strikt österreich-, problem- und anwendungsbezogen konzipiert.⁹

Bottom up-Auswahl bedeutet, daß die Themen nicht zentral vorgegeben, sondern von Experten in einem – letztlich vierstufigen – Verfahren bestimmt wurden. In der ersten Stufe wurden 350 Experten in einer offenen Befragung gebeten, die Gebiete bzw. Technologien anzugeben, auf denen sie Österreich wissenschaftlich und/oder anwendungsbezogen, derzeit und in Zukunft, für konkurrenzfähig halten und auf welchen die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft besonders gut funktioniert. Daraus sowie aus weiteren Untersuchungen, etwa der Zukunftstechnologien in ausländischen Studien, einer Stärken-Schwächen-Analyse der österreichischen Wirtschaft, der Patentstatistik usw., wurden elf Gebiete ermittelt, aus

denen gemeinsam mit dem Auftraggeber die sieben am meisten Erfolg versprechenden ausgewählt wurden: Biologische Nahrungsmittel und Rohstoffe, neue Wohnformen und umweltgerechtes Bauen, Lebenslanges Lernen, Medizintechnik und Lebenshilfen für ältere Menschen, Umweltgerechte Produktion und Nachhaltigkeit, Physische Mobilität sowie Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe. Für jedes dieser Gebiete wurde eine Arbeitsgruppe von Experten eingesetzt, die jeweils die (etwa 40) Teiltechnologien (Innovationen) auswählen sollte, auf denen österreichische Themenführerschaft in den nächsten fünfzehn Jahren erreichbar erscheint. Bereits die Auswahl der Thesen war somit strikt chancenorientiert, so daß die ausgewählten rund 270 Innovationen bereits gute Chancen für österreichische Themenführerschaft bieten müßten. Diese Listen wurden in der ersten Delphi-Runde insgesamt 3750 weiteren Experten vorgelegt, die gebeten wurden, sie hinsichtlich Innovationsgrad, Wichtigkeit und Realisierbarkeit zu benoten und die Chancen auf österreichische Themenführerschaft in bezug auf F&E sowie organisatorische und wirtschaftliche Umsetzbarkeit anzugeben; weiters wurden sie nach ihrer fragenspezifischen Sachkenntnis und nach der Wünschbarkeit der jeweiligen Innovation gefragt und aufgefordert, weitere von ihnen für wichtiger und/oder chancenreicher gehaltene Innovationen anzugeben. Die Ergebnisse wurden vom Institut für Technikfolgen-Abschätzung aggregiert und in der zweiten Delphi-Runde den Respondenten mit der Bitte übermittelt, ihre Benotung unter Bedachtnahme auf die Gesamteinschätzung zu wiederholen.

Die Gesamtergebnisse¹⁰ wie die Ergebnisse auf den einzelnen Teilgebieten der Befragung¹¹ zeigen, daß der innovative Ansatz des österreichischen Delphi-Konzepts gut umgesetzt werden konnte. Die Sachkenntnis der Respondenten ist trotz kritischer Selbsteinschätzung gut, 81% halten die von den Experten vorgeschlagenen Thesen für sehr wichtig oder wichtig, 92% halten sie für wünschenswert. Der Innovationsgrad der Thesen wurde mit 2,2 auf einer fünfstufigen Notenskala eingeschätzt, die Realisierbarkeit in Österreich mit 2,6. Gute Chancen für österreichische Themenführerschaft in technologischer (F&E) wie in wirtschaftlicher Hinsicht sehen je 52% der Respondenten, in organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung 61%. Die Wichtigkeit der Thesen wird im allgemeinen höher eingeschätzt als ihr Innovationsgrad, und dieser höher als ihre Realisierbarkeit; das bestätigte, daß die Expertengruppen relevante Innovationen ausgewählt hatten. Die relativ gute Note für den Innovationsgrad überrascht ein wenig, da die Thesen keineswegs als besonders innovativ bezeichnet werden können (siehe die Endnoten 6 und 23).

Differenziert nach Respondentengruppen tendieren die Wissenschaftler im allgemeinen zu einer überdurchschnittlich positiven Einschätzung: Das gilt für die eigene Sachkenntnis betreffend die jeweilige Frage, den Innovationsgrad, die Wichtigkeit, wie die Chance auf österreichische Themenführerschaft in F&E und organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzung; die Chance auf Themenführerschaft bezüglich wirtschaftlicher Verwertung sehen die Unternehmer im Durchschnitt positiver, die Wünsch-

barkeit die übrigen, im wesentlichen die Verwaltung. Diese Verteilung deutet auf eine eher wenig kritische Einschätzung der jeweils eigenen Tätigkeit und einen nicht unbedingt gerechtfertigten Optimismus. Vor allem die überdurchschnittlich gute Einschätzung des keineswegs besonders hohen Innovationsgrads der Thesen durch die Wissenschaftler zeigt eine wenig kritische Haltung und ein geringes Anspruchsniveau. Nach Bereichen schätzen die Wissenschaftler Innovationen in den Bereichen Biologische Nahrungsmittel sowie Bauen und Wohnen überdurchschnittlich gut ein, die Unternehmer in Physische Mobilität und Werkstoffe, die Verwaltung in Medizintechnik und Umweltgerechte Produktion.

Nach Bereichen differieren die Einschätzungen deutlich: Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe erreichen in den Fragedimensionen Realisierbarkeit sowie Themenführerschaft in F&E und wirtschaftlicher Verwertung die jeweils besten Bewertungen, in der Dimension organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzung hingegen die schlechtesten; konträr dazu führt Lebenslanges Lernen in organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung, wird aber in bezug auf Realisierbarkeit sowie Themenführerschaft in F&E und wirtschaftlicher Verwertung am schlechtesten bewertet. Neue Wohnformen und umweltgerechtes Bauen werden in Innovationsgrad und Wichtigkeit am besten und in keiner Dimension am schlechtesten bewertet; Umweltgerechte Produktion hingegen erzielt erstaunlicherweise in keiner Dimension die beste Bewertung, sehr wohl aber die schlechteste in Innovationsgrad und Wichtigkeit.¹²

Vereinfachend werden im folgenden die Noten für Innovationsgrad, Wichtigkeit und Realisierbarkeit zur relativen *Einschätzung der Marktchancen* sowie der Zustimmungsgang zu Themenführerschaft in F&E, organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung und wirtschaftlicher Verwertung zu *Potentieller Themenführerschaft* zusammengefaßt;¹³ wie Tabelle 1 zeigt, werden dabei die Unterschiede eingeebnet, die aggregierten Noten liegen relativ nahe beisammen. Dennoch heben sich zwei Gruppen deutlich voneinander ab: Lebenslanges Lernen und Medizintechnik sowie Umweltgerechte Produktion werden in bezug auf Marktchancen wie Themenführerschaft unterdurchschnittlich eingeschätzt, letztere allerdings im Bereich der Themenführerschaft infolge der guten Einschätzung ihrer wirtschaftlichen Verwertbarkeit nur knapp unterdurchschnittlich. Die "schlechte" Einschätzung dieser Bereiche muß jedoch relativ gesehen werden: Erstens wurden gemäß dem Auswahlverfahren in die Delphi-Befragung bloß die Thesen aufgenommen, die am ehesten Erfolg versprachen; bei den "schlechtesten" handelt es sich somit um die "wenigsten Besten". Zweitens enthalten die drei "schlechten" Bereiche relativ viele organisatorischen Thesen, die wirtschaftlich weniger leicht umzusetzen sind; in organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung erhielten Lebenslanges Lernen und Medizintechnik demgemäß auch tatsächlich sehr gute Bewertungen, nicht hingegen Umweltgerechte Produktion (vorletzter Platz).

In der Spitzengruppe erreichten Biologische Nahrungsmittel jeweils zweite Plätze, Physische Mobilität einen dritten bei Marktchancen und einen

Tabelle 1: Gesamtergebnisse

	Durchschnittsnote				Anteil der Zustimmungen: Themenführerschaft betreffend			
	Innovations- grad	Wichtig- keit	Realisier- barkeit	Markt- chancen Insgesamt (Rang)	F&E	organis.gesell. Umsetzung	wirtschaftl. Verwertung	Insgesamt (Rang)
Neue Wohnformen & umweltgerechtes Bauen	2,02	1,70	2,58	2,10(1)	53,5	59,0	52,9	55,1(5)
Biologische Nahrungs- mittel & Rohstoffe	2,14	1,72	2,57	2,14(2)	47,4	63,3	56,6	55,8(2)
Physische Mobilität	2,21	1,82	2,58	2,20(3)	60,6	56,9	49,9	55,8(2)
Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe	2,22	2,06	2,37	2,22(4)	88,9	16,9	76,8	60,9(1)
Lebenslanges Lernen	2,09	1,84	2,82	2,25(5)	36,2	80,3	33,6	50,0(7)
Medizintechnik & Lebenshilfen für ältere Menschen	2,43	1,84	2,57	2,26(6)	43,7	75,0	41,5	53,4(6)
Umweltgerechte Produktion & Nachhaltigkeit	2,47	2,10	2,52	2,36(7)	53,9	50,6	65,6	56,7(4)
Durchschnitt	2,23	1,86	2,59		52,1	60,7	51,8	

zweiten bei Themenführerschaft, also sehr einheitliche Bewertungen. Bei den beiden anderen ist das Bild differenzierter: Bauen und Wohnen erhält die besten Marktchancen, aber bloß den fünften Rang bei Themenführerschaft infolge der eher ungünstigen Noten für Themenführerschaft bei F&E wie bei organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung; Werkstoffe hingegen dominieren in Themenführerschaft, nicht hingegen bei Marktchancen, weil sie als relativ unwichtig und nicht besonders innovativ gelten.¹⁴

Gute Chancen für Österreich werden in bezug auf F&E vorrangig in den Themenfeldern Organ- und Funktionersatz (Bereich Medizintechnik) gesehen sowie in den Themenfeldern Werkstoffe für Spezialanwendungen, Stähle und Verfahren (Werkstoffe). In bezug auf organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzung dominieren Integrierte Gesundheitsdienste, Prävention/Information und Finanzierung (Medizintechnik) sowie Standardisierte Anrechnungssysteme und Flexible Bildungsstrukturen (Lebenslanges Lernen). Chancen wirtschaftlicher Verwertung in Österreich sehen die Experten schließlich in den Themenfeldern Stähle, Automotive und Verfahren (Werkstoffe), im Themenfeld Umweltgerechte Produktionsverfahren (Bereich Umweltgerechte Produktion) sowie im Themenfeld Vermarktung (Bereich Biologische Lebensmittel). Hoffungsgebiete für österreichische Themenführerschaft werden somit vor allem auf den Gebieten gesehen, auf denen Österreich schon jetzt Stärken aufweist, und eher bei Innovationen im "mechanischen" Bereich ("*technology deepening*") als im chemischen und elektro/elektronischen. Unerwartet schlechte Note erhielten die Thesen im Bereich Umweltgerechte Produktion in bezug auf Wichtigkeit und Innovationsgrad, allerdings werden diese Innovationen als wirtschaftlich gut verwertbar angesehen.

2. Die Spitzenthesen

In den beiden Ergebnisbänden des Technologie Delphi wurden die Gesamtergebnisse (Band 1) wie die Ergebnisse nach Bereichen (Band 2) untersucht; damit konnten die interessanten Bereiche und die Marktnischen in den Themenfeldern ermittelt werden. Hier soll die Suche durch eine Analyse der erfolgversprechenden Einzelthesen, über die Bereiche hinweg, weiter vertieft werden. Das ist möglich, weil eine Analyse des Respondentenverhaltens zwar gewisse Unterschiede in den Grundeinstellungen zwischen den Experten der sieben Bereiche ergeben hat, aber keine signifikanten Unterschiede in deren Einschätzung der Innovationen.¹⁵ Als Spitzenthesen wurden die jeweils 20 bis 30 bestbewerteten jeder Frage-dimension (also Innovationsgrad, Wichtigkeit usw.) herangezogen; die Zahl differiert je nach Fragedimension, weil die Abgrenzung so gewählt wurde, daß jeweils alle mit der gleichen Note einbezogen oder ausgeschlossen wurden.

Wie Tabelle 2 zeigt, stammen von den 29 Thesen, die in bezug auf den Innovationsgrad am höchsten bewertet wurden, 9 aus dem Bereich Werk-

Tabelle 2: Zahl der Spitzenthesen der jeweiligen Fragestellung

	Innovations- grad (IN)	Wichtig- keit (WI)	Realisier- barkeit (RE)	F&E (FE)	organis.gesell. Umsetzung (OG)	wirtschaftl. Verwertung (WV)	Erstre- benswert (WÜ)	Summe der Nennungen Thesen* %		
Biologische Nahrungs- mittel & Rohstoffe	5	7	5	2	6	3	2	30	19	16%
Neue Wohnformen & umweltgerechtes Bauen	7	–	–	–	6	3	5	21	18	15%
Lebenslanges Lernen	3	–	–	–	2	–	1	6	5	4%
Medizintechnik & Lebenshilfen f. ältere Menschen	2	10	3	3	1	–	4	23	16	13%
Umweltgerechte Produktion & Nachhaltigkeit	2	–	7	–	2	4	–	15	12	10%
Physische Mobilität	1	5	3	4	8	–	8	29	20	17%
Eigenschafts- definierte Werkstoffe	9	–	7	16	–	15	2	49	30	25%
Insgesamt	29	22	25	25	25	25	22	173	120	100%

* Im allgemeinen kleiner als die Zeilensumme, da einige Thesen nach mehreren Kriterien zur Spitzengruppe zählen.

stoffe, 7 aus dem Bereich Bauen und Wohnen, aber bloß eine aus dem Bereich Physische Mobilität. Ganz anders in der Fragedimension Wichtigkeit, bei der 10 aus dem Bereich Medizintechnik und 7 aus dem Bereich Biologische Nahrungsmittel stammen, doch keine einzige aus dem Bereich Werkstoffe. In allen Fragedimensionen gemeinsam erreichen Werkstoffe 49 erste Plätze, Biologische Nahrungsmittel 30 und Physische Mobilität 29, Lebenslanges Lernen hingegen bloß 6. 19 der 49 Spitzennennungen im Bereich Werkstoffe betreffen mehrere Fragedimensionen, so daß insgesamt 30 Werkstoffthesen zur Spitzengruppe zählen, 20 Mobilitätsthesen usw. Damit gehört ein Viertel aller Spitzenthese dem Bereich Werkstoffe an, jeweils etwa ein Sechstel den Bereichen Physische Mobilität, Biologische Nahrungsmittel und Neue Wohnformen. Medizintechnik, Umweltgerechte Produktion und vor allem Lebenslanges Lernen sind hingegen deutlich unterrepräsentiert. Damit bestätigt die Untersuchung der Spitzenthese die Ergebnisse der Globalanalyse. Im allgemeinen werden auch die Spitzenthese von den Wissenschaftern etwas besser eingeschätzt als von den übrigen, besonders in den Dimensionen Innovationsgrad, F&E-Themenführerschaft und – anders als für die Gesamtheit der Thesen – auch in der Dimension wirtschaftliche Verwertung; die Wichtigkeit der Spitzenthese schätzen die Wissenschaftler hingegen geringer ein als die anderen Gruppen.

Wie der Vergleich der beiden vorletzten Spalten in Tabelle 2 zeigt, gibt es keine eindeutigen Spitzenthese, die nach zahlreichen Kriterien zur Spitzenkategorie zählen.¹⁶ Bloß eine einzige Spitzenthese erfüllt vier Spitzenkriterien zugleich, und das ist eine These in der letzten Innovationsphase mit einer recht mäßigen Innovationsnote von 2,29: Die Verwendung deutlich verbesserter Komponenten für umweltfreundliche Antriebssysteme rangiert in bezug auf Wichtigkeit, Realisierbarkeit, F&E-Themenführerschaft wie Wünschbarkeit unter den jeweiligen TOP-Thesen. Zehn weitere erfüllen jeweils drei Kriterien, und zwar vier Thesen aus dem Bereich Physische Mobilität,¹⁷ je zwei aus den Bereichen Biologische Nahrungsmittel,¹⁸ Medizintechnik¹⁹ und Werkstoffe,²⁰ 34 nach bloß einem einzigen. Die Kombination der Kriterien zeigt Tabelle 3.

Grundsätzlich fällt auf, daß die Kombinationen eher *zwischen* den Kriterien für Marktnische und Themenführerschaft auftreten (hervorgehobener Bereich in Tabelle 3) als *innerhalb* derselben. Am häufigsten tritt die Spitzenplatz-Kombination Innovationsgrad/F&E-Themenführerschaft auf; gemeinsam mit dem bloß einmaligen Vorkommen der Kombination Innovationsgrad/Wirtschaftliche Verwertung und dem Fehlen der Kombination Innovationsgrad/Realisierbarkeit läßt das vermuten, daß die innovativen Thesen als eher abgehoben gelten und sich zwar zur wissenschaftlichen, nicht aber zur wirtschaftlichen Themenführerschaft eignen. Die für Marktnischen interessante Kombination Wichtig/Realisierbar/Wirtschaftlich verwertbar kommt ein einziges Mal vor. Bei den, auf den ersten Blick selbstverständlichen, häufigeren Kombinationen von Spitzenplätzen in den Dimensionen Realisierbarkeit/Wirtschaftliche Verwertung (11) und Wichtig/Erstre-

Tabelle 3: Kombination der Spitzenkriterien (Anzahl)

			Einschätzung d. Marktnische			Chance auf Themenführerschaft			Wünschens- wert (WÜ)	Summe
			Innovations- grad (IN)	Wichtig- keit (WI)	Realisier- barkeit (RE)	F&E (FE)	Org.ges. Umsetzg (OG)	Wirtsch. Verwertg (WV)		
Marktnische	Innovationsgrad	(IN)	–	4	0	12	0	1	2	19
	Wichtigkeit	(WI)	4	–	6	5	2	1	7	25
	Realisierbarkeit	(RE)	0	6	–	1	1	11	5	24
Themenführg	F&F	(FE)	12	5	1	–	0	3	2	23
	Organis. gesell.	(OG)	0	2	1	0	–	0	3	6
	Umsetzung	(OG)	0	2	1	0	–	0	3	6
	Wirtschaft.	(WV)	1	1	11	3	0	–	2	18
	Verwertung	(WV)	1	1	11	3	0	–	2	18
Soziale Erwünschtheit			(WÜ)							
			2	7	5	2	3	2	–	21

benswert (7) überrascht eher, daß sie nicht häufiger auftreten (120 mögliche Fälle!); ihre relative Seltenheit zeigt, daß die Respondenten die in der Fragebogenkonzeption intendierte Unterscheidung zwischen technischer Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit einerseits, sowie zwischen Wichtigkeit im Hinblick auf Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Umwelt und subjektiver Wünschbarkeit andererseits sehr wohl berücksichtigten.²¹

Für die österreichische Technologiepolitik sind diese Ergebnisse nicht besonders erfreulich: Zwar kristallisieren sich als relativ große Hoffnungsbereiche Biologische Nahrungsmittel, Physische Mobilität, Bauen und Wohnen sowie Werkstoffe heraus, wobei für die ersten beiden sowohl gute Marktchancen als auch Themenführerschaft gesehen werden, für Bauen und Wohnen eher Marktchancen, für Werkstoffe vor allem Themenführerschaft; Werkstoffe, Biologische Nahrungsmittel und Physische Mobilität dominieren auch unter den Spitzenthesen. Eindeutige Spitzenthesen, die nach zahlreichen der sieben Fragedimensionen zu den Spitzenreitern gehören, fehlen jedoch, und damit unumstrittene Ansatzpunkte für die Technologiepolitik. Angesichts der in der Einleitung erwähnten gravierenden Innovationsschwäche Österreichs werden im folgenden die innovativsten Thesen auf Ansatzpunkte für die Technologiepolitik gesondert untersucht.

3. Die Charakteristika der innovativsten Thesen

Von den 29 Thesen mit den besten Innovationsnoten stammen 9 aus dem Bereich Werkstoffe, 7 aus Bauen und Wohnen, 5 aus dem Bereich Biologische Nahrungsmittel, 3 aus Lebenslangem Lernen, je 2 aus Medizintechnik und Umweltgerechter Produktion und 1 aus dem Bereich Physische Mobilität. Bei 20 handelt es sich um technische Innovationen, davon bloß 9 in der frühesten, 11 in einer späteren Entwicklungsphase, bei 9 um organisatorische oder gemischt technisch-organisatorische Innovationen. Der Bereich Physische Mobilität, der unter den Spitzenthesen in den Dimensionen Organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzung, Wünschbarkeit und Wichtigkeit sehr gut vertreten war, fällt unter dem Gesichtspunkt des Innovationsgrads zurück; andererseits schafften drei Thesen aus dem unter den Spitzenthesen eher schwach vertretenen Bereich Lebenslanges Lernen die Aufnahme in die TOP-IN-Liste (Tabelle 4).

Daß die TOP-IN-Thesen mit 1,7 eine überdurchschnittliche Innovationsnote haben, ergibt sich natürlich aus der Auswahl; sie gelten aber auch als überdurchschnittlich wichtig wie erstrebenswert und bieten erheblich größere Chancen auf F&E-Themenführerschaft. Sie erkaufen diese Vorteile allerdings durch etwas erschwerte Realisierbarkeit und wirtschaftliche Verwertung sowie eine erheblich erschwerte organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzbarkeit. Zwischen den technischen (TOP-IN-T) und den übrigen Innovationen (Organisatorische und Mischthesen: TOP-IN-O) bestehen jedoch – wie Tabelle 5 zeigt – erhebliche Unterschiede: Die technischen Innovationen werden als innovativer, die organisatorischen als wichtiger und schwerer realisierbar eingeschätzt; vor allem aber sehen bei den techni-

schen Innovationen 91% der Respondenten Chancen auf F&E-Themenführerschaft Österreichs, doppelt so viel wie bei den organisatorischen. Umgekehrt erwarten bei den organisatorischen Innovationen 82% Chancen auf Themenführerschaft bei organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung, zweieinhalb mal so viel wie bei den technischen. Isoliert man weiters innerhalb der Technischen Innovationen diejenigen in der frühesten Innovationsphase (TOP-IN-TE),²² erhält man 9 Innovationen, 4 (also 44%) aus dem Bereich Werkstoffe, 2 aus dem Bereich Bauen und Wohnen, sowie je eine aus den Bereichen Biologische Nahrungsmittel, Medizintechnik und Physische Mobilität. Im Aggregat (Tab. 5) haben die TOP-IN-TE die beste Innovationsnote,²³ eine um etwa ein Drittel höhere Chance auf F&E-Führerschaft (94% statt 77%) und eine etwas größere auf Dominanz bei wirtschaftlicher Verwertung, die sie nicht durch schlechtere Realisierungschancen erkaufen müssen; bloß halb so groß ist die Chance auf Themenführerschaft in bezug auf organisatorisch-gesellschaftliche Umsetzung, eine Frage, die bei den meisten dieser Innovationen ohnedies irrelevant ist.

Tabelle 4: Die TOP-IN-Thesen

These	*	IN	WI	RE	FE	OG	WV	WÜ
WK14 Geschäumte Metalle f. hochfeste u. korros. best. Leichtbaukomponenten	TE	<u>1,58</u>	2,21	2,85	<u>99,04</u>	15,69	52,94	88,24
WK22 Kombination Verbundwerkst./Diamantschichten f. Mikro-/Optoelekt.	TE	<u>1,54</u>	<u>1,62</u>	2,70	<u>96,97</u>	0	36,36	<u>93,94</u>
WK20 Nanokristalline Gradientenwerkstoffe	TA	<u>1,58</u>	<u>1,89</u>	2,47	<u>96,55</u>	4,92	72,13	<u>98,39</u>
BE30 Eindeut. Meßmethoden zur Erkennung biolog. Nahrungsmittel	TE	<u>1,58</u>	<u>1,45</u>	2,59	<u>96,00</u>	23,00	44,00	<u>97,06</u>
MZ02 Vakzine u. selekt. Therap. zur Bekämpfung v. Tumor- u. degener. Erkrankgn.	TA	<u>1,60</u>	<u>1,37</u>	<u>2,56</u>	<u>92,06</u>	38,10	39,68	<u>96,77</u>
MZ38 Gentechn. Funktionsers. f. Erkrankung wie Diabetes/Parkinson/Tumor	TE	<u>1,61</u>	<u>1,36</u>	2,74	<u>96,63</u>	26,97	28,09	<u>92,31</u>
WK02 Partikelverstärkte Sonderstähle für Energie- u. Produktionstechn.	TA	<u>1,62</u>	<u>2,05</u>	2,52	<u>96,55</u>	5,17	56,90	<u>94,83</u>
BE21 Landwirtschaftliche Förderung arbeitsplatz-, nicht flächenbezogen	OV	<u>1,62</u>	<u>1,49</u>	2,88	24,11	<u>91,07</u>	38,39	<u>94,64</u>
WK13 Werkstoffverbünde u. Metallschäume f. besseres Crashverhalten	TE	<u>1,63</u>	2,10	2,63	<u>96,43</u>	16,07	60,71	<u>94,83</u>
WK11 Metall-Keramikverbünde für Verbrennungsmotoren	TE	<u>1,65</u>	<u>1,95</u>	2,83	<u>96,55</u>	10,34	63,79	90,00
BW03 Techniken zur Bodenbearbeitg u. Beikrautbekämpfung im Biolandbau	TE	1,66	<u>1,33</u>	2,66	<u>86,84</u>	42,11	50,88	<u>98,28</u>
LL18 Wechsel v. Erwerbstätigkeit u. wirtschaftl. abgesichert. Bildungsphasen	OV	<u>1,67</u>	1,44	3,12	20,90	<u>88,56</u>	34,83	<u>95,57</u>
BW30 Preissenkung f. transluzente Wärmedämmung in Großserienprod.	TE	<u>1,68</u>	<u>1,58</u>	2,59	<u>85,98</u>	21,50	<u>64,49</u>	94,44
BE29 Biologischer Landbau als Leitbild an der Hochschule f. Bodenkultur	OV	1,69	1,49	2,57	<u>91,43</u>	61,90	17,14	<u>94,50</u>

Tabelle 4 (Fortsetzung)

These	*	IN	WI	RE	FE	OG	WV	WÜ
WK07 Keramische Funktionswerkstoffe (Katalysatoren, Sensoren, ...)	TA	1,68	<u>1,72</u>	2,70	<u>98,11</u>	7,55	60,38	<u>96,23</u>
BE34 Ganzheitl. Methoden zur Beurteilung von Lebensmitteln	TA	<u>1,70</u>	<u>1,68</u>	2,59	<u>97,92</u>	17,71	38,54	90,72
BW28 Zertifizierte Gebäude (prod.bez. Material-,objektbez. Energiepässe)	OV	<u>1,72</u>	<u>1,63</u>	2,63	41,67	<u>75,00</u>	42,59	<u>95,45</u>
UP25 Kombination Photovoltaik/Brennstoffzellen z.dezent.Energieversg	TA	1,72	<u>2,07</u>	3,14	<u>93,24</u>	25,00	38,86	87,92
UP09 Fortgeschr. Leichtmetalle im Fahrzeugbau zur Gewichtsreduktion	TV	<u>1,78</u>	<u>1,82</u>	2,33	<u>85,47</u>	18,80	82,05	95,73
WK19 Werkst. mit verringerter Streuung d. Eigenschaft. durch Modellierg	TA	1,74	1,54	<u>2,08</u>	<u>95,83</u>	<u>23,61</u>	87,50	<u>98,63</u>
BE28 Biologischer Landbau als Leitbild im landwirtschaftl. Schulwesen	OV	<u>1,75</u>	<u>1,48</u>	2,69	45,95	<u>90,99</u>	14,41	90,09
BW18 Energieversorgungssysteme im Wohnbau integriert	MV	<u>1,77</u>	<u>1,39</u>	<u>2,57</u>	<u>82,44</u>	<u>70,23</u>	<u>63,36</u>	<u>99,23</u>
BW36 Techn.Gebäudeausrüstg (Brauch-, Grauwasser, Müllbehandlung)	TV	<u>1,77</u>	<u>1,34</u>	<u>2,50</u>	<u>69,17</u>	<u>66,67</u>	<u>61,67</u>	<u>99,19</u>
WK24 Intermetall.Werkst. auf Basis Titanaluminid f. Motore u. Flugtrieb.	TA	<u>1,78</u>	2,16	2,78	<u>95,83</u>	6,25	56,25	<u>93,88</u>
LI21 Einheitl. Zertifiziersystem f. alle Bildungssekt. zwecks Durchlässigkeit	OV	<u>1,78</u>	<u>1,77</u>	3,00	29,05	<u>92,18</u>	15,08	88,11
VK15 Lärmarmes rollende Material	TE	<u>1,78</u>	<u>1,32</u>	<u>2,28</u>	<u>93,75</u>	<u>28,91</u>	<u>78,91</u>	<u>99,22</u>
BW17 Integrierter Verkehr durch Mobilitätszentralen	OV	<u>1,78</u>	<u>1,54</u>	2,81	29,17	<u>90,63</u>	44,79	<u>97,94</u>
BW42 Lebensbegleitende, variable Architektur	TA	<u>1,78</u>	<u>1,60</u>	2,75	52,14	<u>86,32</u>	29,06	88,79
LL05 Elektron.Kommunikationsmedien z.orts-u.zeitunabhängg Betreuung	MV	<u>1,78</u>	<u>1,82</u>	2,85	<u>57,49</u>	74,88	28,50	<u>94,71</u>
Mittelwert		1,69	1,67	2,67	77,38	42,07	48,35	94,47

* Art der Innovation: T: technisch, O: organisatorisch, M: gemischt technisch-organisatorisch
 Entwicklungsstand in 15 Jahren: E: entwickelt, v: verfügbar, A: allgemein verwendet
Unterstrichen bedeutet über dem Mittelwert der eigenen Gruppe

Die Aggregatbetrachtung übertüncht allerdings erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Innovationen in bezug auf die Fragedimensionen. Tabelle 6 findet für die Beziehungen zwischen den einzelnen Fragedimensionen auf der Ebene der Einzelthesen zunächst wenig Einheitlichkeit, also recht geringe Korrelationskoeffizienten: Merklich positiv sind allein Realisierbarkeit, Themenführerschaft in wirtschaftlicher Verwertung und Erstrebbarkeit verbunden; zwischen Themenführerschaft in organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung und Innovationsgrad sowie Themenführerschaft in F&E wie wirtschaftlicher Verwertung besteht eine negative Beziehung. Das ergibt sich zum Teil aus der Heterogenität der Thesen. Disaggregiert (Tabellen 6 und 7) wird der Zusammenhang (Korrelationskoeffizient) zwischen Innovationsgrad und Wichtigkeit, Realisierbarkeit sowie wirtschaftlicher Verwertung von TOP-IN über TOP-IN-T zu TOP-IN-TE zunehmend negativer;²⁴ d.h. je höher sie den Innovationsgrad einschätzen,

Tabelle 5: Einschätzung der TOP-IN-Thesen

Kategorie*	Zahl der Thesen	Innovationsgrad	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	Themenführerschaft in			
					F&E	Org.ges. Umsetzg	Wirtsch. Verwertg	Wünschenswert
<i>(Delphi insges.</i>	271	2,23	1,86	2,59	52,1	60,7	51,8	92,4)
TOP-IN	29	1,69	1,67	2,67	77,4	42,1	48,4	94,5
TOP-IN-T	20	1,67	1,72	2,61	91,1	24,2	55,2	94,5
TOP-IN-TE	9	1,63	1,68	2,65	94,1	20,5	53,4	94,3
TOP-IN-TV, -TA	11	1,70	1,75	2,58	88,6	27,3	56,4	94,6
TOP-IN-O**	9	1,73	1,56	2,79	46,9	81,7	33,2	94,5

* Art der Innovation: T: technisch, O: organisatorisch, M: gemischt technisch-organisatorisch
 Entwicklungsstand in 15 Jahren: E: entwickelt, V: verfügbar, A: allgemein verwendet

** einschließlich TOP-IN-M

desto unwichtiger halten die Respondenten die Innovationen, desto größere Schwierigkeiten sehen sie bei ihrer Verwirklichung und demgemäß auch beim Erlangen von Themenführerschaft in wirtschaftlicher Verwertung. Tatsächlich aber wäre zu erwarten, daß radikale Innovationen zwar schwerer realisierbar aber wichtiger sind, und – wenn realisiert bzw. im Erwartungswert eines Portfolios – mehr wirtschaftlichen Erfolg versprechen. Die negative Einschätzung radikaler Innovationen durch die Respondenten bestätigt die Erfahrungen aus der zweiten Phase der Delphi-Konzeption, in der die Experten – entgegen den Intentionen der Betreiber der Studie – vor allem Innovationen in späteren Innovationsphasen auswählten.²⁵ Sogar zwischen Innovationsgrad und Wünschbarkeit wird der negative Zusammenhang mit zunehmendem Technologiegrad stärker (TOP-IN: -0,1, TOP-IN-TE: -0,6), was wohl deutlicher als vieles andere die Innovationscheu selbst der österreichischen Experten dokumentiert. Ein Vergleich der Tabellen 6 und 7 zeigt weiters, daß der negative Zusammenhang zwischen Wichtigkeit und F&E-Themenführerschaft bei den Innovationen in der früheren Phase (TOP-IN-TE) deutlich stärker ausgeprägt ist – das Erreichen von Dominanz billigen sich die österreichischen Experten somit eher bei unwichtigen Innovationen zu, und sie schätzen marginale Innovationen auch keineswegs als weniger erstrebenswert ein als radikale.

Die organisatorischen TOP-Innovationen (TOP-IN-O) erscheinen zwar nicht in ihrem Stadium,²⁶ wohl aber in ihrer Formulierung in mancher Hinsicht radikaler als die technischen; ihre Realisierbarkeit wie ihre Chance wirtschaftliche Themenführerschaft zu erlangen werden demgemäß auch geringer eingeschätzt. Eine erstaunlich hohe Chance wird hingegen ihrer Themenführerschaft bei organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung gegeben, und zwar unbeschadet der jeweiligen Innovationsnote ($r = -0$). Ihre Realisierbarkeit ist verständlicherweise positiv mit F&E-Führerschaft verbunden, erstaunlicherweise negativ mit Themenführerschaft in organisato-

Tabelle 6: Korrelationsmatrix TOP-IN*

	Innovations- grad	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	Themenführerschaft in			
				F&E	Org.ges. Umsetzg	Wirtsch. Verwertg	Wünschens- wert
Innovations- grad	—						
Wichtigkeit	-0,21	—					
Realisier- barkeit	-0,05	0,27	—				
F&E	-0,40	0,29	-0,46	—			
Org.ges. Umsetzung	0,51	-0,49	0,35	-0,90	—		
Wirtsch. Verwertung	-0,01	0,14	-0,64	0,47	-0,55	—	
Wünschens- wert	0,06	-0,49	-0,60	0,09	-0,04	0,54	—

* Im schattierten Bereich zeigen positive Vorzeichen negative und negative Vorzeichen positive Beziehungen an.

Tabelle 7: Korrelationsmatrix TOP-IN-TE*

	Innovations- grad	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	Themenführerschaft in			
				F&E	Org.ges. Umsetzg	Wirtsch. Verwertg	Wünschens- wert
Innovations- grad	—						
Wichtigkeit	-0,52	—					
Realisier- barkeit	-0,75	0,58	—				
F&E	-0,51	0,51	-0,32	—			
Org.ges. Umsetzung	0,52	-0,70	-0,39	-0,60	—		
Wirtsch. Verwertung	0,73	0,09	-0,52	-0,30	0,13	—	
Wünschens- wert	0,59	-0,72	-0,64	-0,50	0,57	0,24	—

* Im schattierten Bereich zeigen positive Vorzeichen negative und negative Vorzeichen positive Beziehungen an.

risch-gesellschaftlicher Umsetzung; offenbar differenzieren die Respondenten zwischen "technischer" Realisierungsmöglichkeit und "politischer" Durchsetzbarkeit. Die Korrelation zwischen Chance auf Themenführerschaft in wirtschaftlicher Verwertung und Wünschbarkeit scheint einen gewissen Materialismus anzudeuten.

Als Kontrast zu den TOP-IN wurden vergleichsweise auch die BOTTOM-IN zusammengestellt, das Drittel mit der schlechtesten Innovationsnote. Wie schon zuvor muß auch hier wieder angeführt werden, daß es sich dabei um die am wenigsten gut bewerteten unter den von der Experten als meistversprechend ausgewählten 271 Innovationen handelt. Generell domi-

Tabelle 8: Korrelationsmatrix TOP-IN-O*

	Innovations- grad	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	F&E	Themenführerschaft in		
					Org.ges. Umsetzg	Wirtsch. Verwertg	Wünschens- wert
Innovations- grad							
Wichtigkeit	-0,45						
Realisier- barkeit	-0,17	0,27					
F&E	0,21	-0,18	-0,78				
Org.ges. Umsetzung	-0,04	0,07	0,69	-0,90			
Wirtsch. Verwertung	0,02	-0,40	-0,22	0,07	-0,18		
Wünschens- wert	-0,08	-0,46	-0,31	0,27	-0,41	0,86	

* Im schattierten Bereich zeigen positive Vorzeichen negative und negative Vorzeichen positive Beziehungen an.

nieren unter den BOTTOM-IN die Bereiche, die auch bei der allgemeinen Bewertung am relativ schlechtesten weggekommen sind: Zahlenmäßig führen – wie Tabelle 8 erkennen läßt – Medizintechnik und Umweltgerechte Produktion mit jeweils 10 Thesen. Aber auch Werkstoff-Innovationen finden sich unter den BOTTOM-IN, wenngleich weniger häufig als unter den TOP-IN, was auf eine gewisse Heterogenität des Bereichs schließen läßt.²⁷ Technische und organisatorische Thesen sind unter den BOTTOM-IN etwa gleich verteilt, wogegen bei den Spitzenthesen die technischen mit mehr als zwei Dritteln dominieren. E-Thesen, also Innovationen der frühesten Entwicklungsphase, die unter den TOP-IN immerhin ein knappes Drittel ausmachen, finden sich unter den BOTTOM-IN überhaupt nicht; dort dominieren die in der mittleren Phase, und zwar im technischen wie im organisatorischen Bereich.

Für eine Technologiepolitik, die den österreichischen Innovations-attentismus überwinden will, sind die innovativsten Thesen natürlich besonders interessant. Der tendenziell negative Zusammenhang zwischen Innovationsgrad und anderen relevanten Variablen, wie etwa Realisierbarkeit oder wirtschaftliche Verwertbarkeit erfordert aber ein gewisse Vorsicht. In Tabelle 4 wurden daher diejenigen der innovativsten Thesen (durch Unterstreichen) hervorgehoben, die in den einzelnen Bewertungen über dem Durchschnitt des jeweils eigenen Bereichs liegen.²⁸ Schon die Häufung der Hervorhebungen bestätigt, daß die innovativsten Thesen 26 von 29 Fällen für überdurchschnittlich wichtig, in 23 Fällen für überdurchschnittlich F&E-Themenführerschaft-relevant und in 22 Fällen für wünschenswert gehalten werden, aber bloß in 6 bzw. 5 Fällen für überdurchschnittlich gut realisierbar bzw. wirtschaftlich verwertbar. Wie zu erwarten nehmen die Mehrfachkombinationen mit abnehmenden Innovationsgrad (also im unteren Teil der Tabelle) zu. Bei drei Innovationen treffen alle Kriterien zu: Werkstoffe mit

Tabelle 9: Verteilung der BOTTOM-IN-Thesen (in Klammer TOP-IN zum Vergleich)

	Zahl	Technische Innovationen				Organisatorische Innovationen*			
		TE	TV	TA	Insges.	OE	OV	OA	Insges.
Biologische Nahrungsmittel & Rohstoffe	0 (5)	0 (1)	0 (0)	0 (1)	0 (2)	0 (0)	0 (3)	0 (0)	0 (3)
Neue Wohnformen & umweltgerechtes Bauen	0 (7)	0 (2)	0 (1)	0 (1)	0 (4)	0 (0)	0 (3)	0 (0)	0 (3)
Lebenslanges Lernen	1 (3)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (3)	0 (0)	1 (3)
Medizintech. & Lebenshilfen f. ältere Menschen	10 (2)	0 (1)	1 (0)	0 (1)	1 (2)	0 (0)	8 (0)	1 (0)	9 (0)
Umweltgerechte Produktion & Nachhaltigkeit	10 (2)	0 (0)	9 (1)	1 (1)	10 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Physische Mobilität	2 (1)	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (1)	0 (0)	1 (0)	1 (0)	2 (0)
Eigenschafts-definierte Werkstoffe	4 (9)	0 (4)	2 (0)	0 (5)	2 (9)	0 (0)	0 (0)	2 (0)	2 (0)
Insgesamt	27(29)	0 (9)	12 (2)	1 (9)	13 (20)	0 (0)	10 (9)	4 (0)	14 (9)

* einschließlich Mischthesen

verringerten Streuung der Eigenschaften durch Modellierung (WK19), in den Wohnbau integrierte Energiesysteme (BW18) und Nachhaltigkeitsorientierte technische Gebäudeausrüstung (BW36); Lärmarmes rollendes Material (VV15) erfüllt wenigsten 5 Kriterien, weitere drei nur noch vier, wofür entweder unterdurchschnittliche wirtschaftliche Verwertbarkeit (MZ02, UP09) oder Realisierbarkeit (BW30) bestimmend ist.

4. Die informationstechnologischen Thesen

Informations- und Kommunikationstechnologien wurden trotz ihrer großen Bedeutung in der laufenden Technologiediskussion in der österreichischen Delphi-Studie nicht explizit als eigener Bereich untersucht. Dafür gibt es zwei Begründungen: erstens der methodische Ansatz der strikten bottom-up-Orientierung, der eine Konzentration auf die in der offenen Expertenbefragung höchst-favorisierten Felder verlangt; in dieser erreichten aber Elektronik/Bauelemente wie Informations-/Kommunikationstechnologien nach den meisten Kategorien bloß mittlere Plätze.²⁹ Zweitens spricht dafür aber auch die Struktur der österreichischen – wie der europäischen – Wirtschaft, die in den Informations- und Kommunikationstechnologien generell umsetzungs- und wettbewerbschwach ist – mit zwei Ausnahmen: Sie dominiert im Bereich der Telekommunikation,³⁰ und im Bereich *„embedded software“* ist sie deutlich stärker als bei *„packed software“*, Hardware,

Content oder Dienstleistungen.³¹ Demgemäß wurden informations-technologische Innovationen in den einzelnen Delphi-Bereichen mitbehandelt, und ein Bereich – Lebenslanges Lernen – wurde speziell wegen seiner IKT-Aspekte favorisiert.

Die Formulierung der Thesen durch die Expertengruppen zeigte, daß der gewählte Ansatz richtig war: 46 der 241 Delphi-Thesen (17%) betreffen IKT-Innovationen, je 14 (30%) in den Bereichen Lebenslanges Lernen und Physische Mobilität, im Bereich Medizintechnik und Lebenshilfen für ältere Menschen immerhin 7 (15%) – und zwar ausschließlich technische Thesen. Wie Übersicht 10 zeigt, dominieren technische Thesen (25) generell leicht über organisatorische (21). Der Innovationsgrad der IKT-Thesen ist relativ hoch: 37% in der frühesten Innovationsstufe "entwickelt" (Gesamt-Delphi 12%), 41% in der mittleren (37%) und 22% in der niedrigsten "allgemein angewendet" 51%). In der Innovationsnote der Respondenten kommt das allerdings abermals bloß unzureichend zum Ausdruck: Diese liegt mit 2,06 zwar über der des Delphi insgesamt (2,23), aber deutlich unter der der Spitzenthesen Delphi-TOP-IN (1,69).

Tabelle 10: Verteilung der IKT-Thesen

	IKT (Delphi)			Technische Innovationen				Organisatorische Innovationen*			
	Zahl	Anteil		TE	TV	TA	Insges.	OE	OV	OA	Insges.
Biologische Nahrungsmittel & Rohstoffe	–	–	(15%)	–	–	–	–	–	–	1	1
Neue Wohnformen & umweltgerechtes Bauen	5	11%	(15%)	–	3	–	3	–	1	–	1
Lebenslanges Lernen	14	30%	(11%)	–	–	–	–	11	–	3	14
Medizintech. & Lebenshilfen f. ältere Menschen	7	15%	(15%)	1	6	–	7	–	–	–	–
Umweltgerechte Produktion & Nachhaltigkeit	2	4%	(13%)	–	–	–	–	–	1	1	2
Physische Mobilität	14	30%	(15%)	5	3	3	11	–	3	–	3
Eigenschafts-definierte Werkstoffe	4	9%	(15%)	–	2	2	4	–	–	–	–
Insgesamt	46	100%	(100%)	6	14	5	25	11	5	5	21

* einschließlich Mischthesen

Markante Unterschiede in der Einschätzung zu den übrigen zeigen die IKT-Innovationen – wie Tabelle 11 erkennen läßt – vor allem in ihrer größeren Chance auf wissenschaftliche Themenführerschaft und wirtschaftliche Verwertung sowie ihrer geringeren bei organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung. Die technischen IKT-Thesen unterscheiden sich in Inno-

vationsgrad und Wichtigkeit wenig von den organisatorischen, liegen aber in Wünschbarkeit ein wenig und in bezug auf Realisierbarkeit, wirtschaftliche Verwertung und F&E-Themenführerschaft deutlich günstiger. Konzentriert man sich auf das innovativste Drittel (IKT-TOP-IN), läßt sich keine generelle Überlegenheit der IKT-Innovationen gegenüber den übrigen feststellen: Ihre Innovationsnote ist schlechter (1,81 gegen 1,69) – bloß vier von ihnen finden sich in der Gesamt-TOP-IN-Liste –, ebenso werden Realisierbarkeit und Chance auf F&E-Themenführerschaft ungünstiger eingeschätzt; die Chance auf Themenführerschaft in organisatorisch-gesellschaftlicher Umsetzung wird hingegen günstiger gesehen, ebenso wirtschaftliche Verwertung und Wünschbarkeit. Etwa dasselbe gilt auch für die innovativsten technischen Thesen (IKT-TOP-IN-T).

Tabelle 11: Einschätzung der IKT-Thesen

Kategorie*	Zahl der Thesen	Innovationsgrad	Wichtigkeit	Realisierbarkeit	Themenführerschaft in			
					F&E	Org.ges. Umsetzg	Wirtsch. Verwertg	Wünschenswert
<i>(Delphi Thesen insg.)</i>	271	2,23	1,86	2,59	52,1	60,7	51,8	92,4)
IKT	46	2,06	1,82	2,57	60,6	56,0	53,7	94,3
IKT-T	25	2,04	1,79	2,48	78,4	38,4	61,2	95,0
IKT-O**	21	2,08	1,85	2,68	39,4	77,0	44,7	93,6
IKT-TOP-IN	13	1,81	1,69	2,55	68,5	49,2	53,5	97,0
<i>(Delphi-TOP-IN)</i>	29	1,69	1,67	2,67	77,4	42,1	48,4	94,5)
IKT-TOP-IN-T	6	1,99	1,71	2,43	93,5	16,2	64,0	97,2
<i>(Delphi-TOP-IN-T)</i>	20	1,67	1,72	2,61	91,1	24,2	55,2	94,5)

* Art der Innovation: T: technisch, O: organisatorisch, M: gemischt technisch-organisatorisch

Entwicklungsstand in 15 Jahren: E: entwickelt, V: verfügbar, A: allgemein verwendet

** einschließlich M

Faßt man die in den einzelnen Themenfeldern enthaltenen "embedded"-IKT-Innovationen zu einem eigenen Bereich zusammen und vergleicht sie mit den anderen sieben, erreichen sie bei Marktchancen einen dritten und bei Themenführerschaft einen zweiten Platz; das ergibt sich aus zweiten Plätzen bei Innovationsgrad und F&E-Themenführerschaft, dritten bei Wichtigkeit und Realisierbarkeit, einem vierten bei wirtschaftlicher Verwertung und einem sechsten bei organisatorisch-gesellschaftlicher Themenführerschaft. Als "embedded technologies" spielen die IK-Technologien somit auch in Österreich eine durchaus bedeutende Rolle für die künftige Entwicklung der Innovationen, sehr viel weniger hingegen direkt.

5. Technologiepolitische Konsequenzen

Die österreichische Technologiepolitik steht vor dem Problem eines viel zu langsamen technischen Fortschritts, der wohl zu einem erheblichen Teil aus den niedrigen F&E-Aufwendungen, vor allem der Wirtschaft, resultiert; Investitionen in physisches Kapital haben deutlich Vorrang vor solchen in Innovation und Ausbildung. Zu einem nicht unerheblichen Teil resultiert die Innovationsschwäche aber auch aus der geringen Neuerungsintensität der Innovationen. Dabei geht es nicht so sehr und keineswegs in erster Linie um eine Schwäche bei Hochtechnologie-Produkten, wie das die öffentliche Diskussion vielfach insinuiert. „*High-tech*“ kann Produkt-, Prozeß- oder Qualifikationskriterien ansprechen,³² die keineswegs identisch sein müssen und es zumeist auch nicht sind. Vielfach werden gerade hochtechnologische Produkte in einfachen Prozessen (Einzelfertigung oder Kleinstserie) oder mit wenig qualifiziertem Personal (Massenproduktion) erzeugt. Hochtechnologie-*Produkte* können für die künftigen Marktchancen relevant sein, für die Technologiepolitik, vor allem eines kleinen Landes, scheinen Hochtechnologie-*Prozesse* und -*qualifikationen* wichtiger. Tatsächlich zeigte das Technologie Delphi Austria auch zahlreiche *high-tech*-Innovationen in Branchen auf, die traditionell als *low-tech* und/oder niedrig-qualifiziert gelten.³³ Im allgemeinen läßt die Delphi-Studie aber eine erhebliche Scheu vor weiterreichenden – nicht zu sprechen von radikalen – Innovationen erkennen; selbst Expertenkreise stehen radikalen Innovationen distanziert gegenüber, wie sowohl die Erfahrungen mit den thesenerstellenden Delphi-Gruppen als auch die Einschätzungen der Respondenten gezeigt haben.

Nach großen Bereichen erbrachte die Delphi-Untersuchung recht klare Ergebnisse. Ob die Bereiche global untersucht werden, ob die bestbewerteten Thesen oder die innovativsten: Stets stehen Biologische Nahrungsmittel und Rohstoffe, Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe, Physische Mobilität sowie Neue Wohnformen und Umweltgerechtes Bauen an der Spitze; Lebenslanges Lernen, Medizintechnik und Umweltgerechte Produktion bilden stets das Schlußlicht, wobei allerdings zu betonen ist, daß es sich dabei um die „Schlechtesten“ der Besten handelt und auch bei ihnen einzelnen Innovationen außerordentlich gute Chancen gegeben werden. Biologische Nahrungsmittel und Rohstoffe halten in allen Frage-dimensionen gute, jedoch nirgends Spitzenplätze, Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe dominieren in Realisierbarkeit, wirtschaftlicher Verwertung und F&E-Themenführerschaft, für Physische Mobilität werden eher Themenführerschaft als Marktchancen gesehen, Neue Wohnformen und Umweltgerechtes Bauen gelten als besonders innovativ und wichtig. Faßt man die „*embedded*“-Informations- und Kommunikationstechnologien, die implizit abgefragt wurden, als eigenen Bereich zusammen, erreichten sie bei Marktchancen einen dritten Platz, bei Themenführerschaft einen zweiten; unter dem innovativsten Drittel der Innovationen basiert allerdings bloß etwa ein Sechstel auf IKT-Innovationen.³⁴ Selbst in der abgefragten „*embedded*“-Form dürfte ihnen in Österreich somit eher etwas weniger Be-

deutung zukommen, als in der öffentlichen Diskussion zumeist angenommen wird.

Ganz klar dominierende Spitzeninnovationen innerhalb der erfolgversprechenden Bereiche zeichnen sich allerdings nicht ab: Keine einzige These gelangt nach allen sieben oder auch bloß nach sechs oder fünf Kriterien zugleich unter das beste Drittel, eine einzige – nicht besonders innovative – nach vier Kriterien, zehn nach jeweils drei. Die häufigsten Kombinationen sind: Innovationsgrad/F&E-Themenführerschaft und die eher triviale: Realisierbarkeit/wirtschaftliche Verwertbarkeit; gute Bewertungen von Innovationsgrad und Realisierbarkeit treten nie gemeinsam auf, von Innovationsgrad und wirtschaftlicher Verwertung wie von Realisierbarkeit und F&E-Themenführerschaft je ein einziges Mal. Gerade bei den innovativeren Thesen sehen die Respondenten den Innovationsgrad in einem deutlichen Gegensatz zu Realisierbarkeit und wirtschaftlicher Verwertung, wie auch zur Erlangung österreichischer F&E-Themenführerschaft; selbst die Erwünschtheit ist bei radikaleren Innovationen geringer. Die Ergebnisse der Innovationsbefragung des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung³⁵ werden damit dramatisch bestätigt: viele kleine, billige Verbesserungen, aber wenig wirklich neue Produkte. Aus dem strikten *bottom-up*-Aufbau der Delphi-Studie läßt sich erkennen, daß für den österreichischen Innovationsattentismus primär nicht äußere Umstände, wie etwa Mangel an Risikokapital, verantwortlich sind; die Experten selbst – Wissenschaftler, Unternehmer und Verwaltung – beschäftigen sich lieber mit marginalen Investitionen und ziehen diese radikaleren vor. Mag das bei den Unternehmen noch aus Risikoüberlegungen verständlich erscheinen, muß das geringe Anspruchsniveau der österreichischen Wissenschaftler hinsichtlich des Innovationsgrads als schwere Hypothek angesehen werden. Die niedrige F&E-Quote scheint unter dieser Perspektive nicht aus mangelnden Finanzierungsmitteln, sondern aus mangelndem Innovationsinteresse zu resultieren.

Hauptaufgabe der österreichischen Technologiepolitik der nächsten Jahren muß es daher sein, die Innovationsbereitschaft der Wirtschaft zu steigern, sie von ihrer Investitionsorientierung zu einer Innovationsorientierung zu führen, und innerhalb der Innovationen von den kleinen Anpassungs- und Verbesserungsinnovationen zu radikaleren und eher zukunftssträchtigen. Die Voraussetzungen dürften bei Prozeß- wie bei organisatorischen Innovationen etwas günstiger liegen als bei Produktinnovationen. Generell bedarf dieser Paradigmenwechsel einer Neuorientierung im Steuer- wie im Förderungssystem: F&E muß zu Lasten von Kapital und Energie steuerlich günstiger behandelt werden.³⁶ Alle noch bestehenden Investitionsbegünstigungen müssen zugunsten verstärkter F&E-Förderung radikal gestrichen werden. Für die Fonds wäre eine Staffelung der Förderungssätze je nach dem Innovationsgrad des Projekts zu überlegen. Eine partielle Übernahme der Entwicklungsrisiken durch die öffentliche Hand wäre zwar hilfreich, erscheint aber angesichts der asymmetrischen Information zu gefährlich. Allerdings kann die Bildung von Clustern zur Risikenminderung bei-

tragen, da die größere Zahl der Beteiligten wie der Projekte zum besseren Informationsstand beiträgt, die Konkurrenz eine bessere Infrastruktur von Forschungseinrichtungen und Beratern entstehen läßt und in kritischen Phasen leichter (zusätzliches) fachkundiges Personal engagiert werden kann. Zugleich könnten die Mittel konzentriert zur Erreichung einer entsprechenden kritischen Dichte eingesetzt werden. Demgemäß sollten im Rahmen von fünf bis sechs Clustern verstärkt zeitlich begrenzte technologische Entwicklungsschwerpunkte gesetzt werden; im Rahmen verschiedener Technologieprogramme und vor allem der Kplus-Initiativen ist das in der Vergangenheit auch bereits erfolgt, wenn auch quantitativ unzureichend. Zur Unterstützung der Clusterbildung sollte sowohl die Errichtung mehrerer Kompetenzzentren auf thematisch verwandten und synergetisch verbundenen Gebieten erwogen werden als auch die Beteiligung der Fonds an der Setzung von Schwerpunkten.³⁷

Hoffungsgebiete für österreichische Themenführerschaft und damit für geförderte Clusterbildung sind vor allem diejenigen, wo Österreich schon jetzt Stärken aufweist: Biologische Nahrungsmittel und Rohstoffe, Eigenschaftsdefinierte Werkstoffe, Physische Mobilität sowie Neue Wohnformen und umweltgerechtes Bauen. Innovationen im "mechanischen" Bereich ("*technology deepening*") erscheinen als eher geeignet als im chemischen und elektro/elektronischen; Nutzung der IKT im Rahmen prozeßtechnischer oder organisatorischer Innovationen (z.B. Simulationen) verspricht hingegen Erfolg. Innovationen im Themenfeld Umwelt und Nachhaltigkeit können offenbar im Wohnbau oder in der Ent- und Versorgung in Österreich eher erfolgversprechend umgesetzt werden als in der Produktion.

Anmerkungen

¹ Aiginger, Peneder (1997); Polt et al. (1999).

² Peneder (1999).

³ Tichy (2000a).

⁴ Scarpetta et al. (2000) 25ff.

⁵ Ebendort 32ff.

⁶ Die Delphi-Studie des Instituts für Technikfolgen-Abschätzung zeigte sowohl in der Auswahl der Hoffungsgebiete wie in der Benotung der Innovationen eine markante Bevorzugung marginaler vor radikalen Innovationen; siehe Anmerkung 24 sowie Delphi Report Austria (1998 Bd.2, 277ff; Tichy (2000b). Indirekt läßt sich dasselbe aus der Innovationsbefragung des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung schließen: Die österreichischen Firmen sind nach eigenen Angaben Spitzenreiter in der Innovationsrate (Anteil der innovierenden Unternehmungen), keineswegs jedoch bei Innovationsintensität (Aufwendungen in % des Umsatzes) und beim Anteil technologisch neuer Produkte – sie konzentrieren sich also auf kleine Verbesserungen; Leo (1999) 438f.

⁷ Delphi Report Austria (1998) Bd. 1-3.

⁸ Tichy (2000a).

⁹ In diesem Rahmen kann natürlich bloß ein grober Überblick über Methodik und Gesamtergebnisse gegeben werden; für Details siehe Delphi Report Austria (1998) Bd.1-3; der Bericht ist auch elektronisch verfügbar unter <http://www.bmwf.gv.at/4fte/materialien/delphi/index.htm>.

- ¹⁰ Delphi Report Austria (1998) Bd. 1.
- ¹¹ Delphi Report Austria (1998) Bd. 2.
- ¹² Erstaunlicherweise kommen "Nachhaltigkeitsthese" auch in anderen Bereichen wie Biologische Nahrungsmittel und Rohstoffe (z.B. Rohstoffpflanzen) oder Bauen und Wohnen (z.B. natürliche Baustoffe) eher schlecht weg.
- ¹³ Diese Vereinfachung geht davon aus, daß sich die ersten drei Bewertungsdimensionen primär auf die Innovation als solche bzw. deren "Qualität" beziehen, die folgenden drei primär auf deren Umsetzung in Österreich.
- ¹⁴ Auch hier gilt natürlich die vorne betonte Einschränkung, daß es sich um eine *relative* Einschätzung unter den hoffnungsträchtigen Innovationen handelt.
- ¹⁵ Da die Fragebogen jedes Bereichs zwangsläufig jeweils anderen Respondentengruppen zur Antwort vorgelegt werden mußten, stellte sich das Problem einer möglichen Unvergleichbarkeit der Antworten, wenn etwa die Experten im Bereich Werkstoffe "Harte Technikfans" und im Bereich Biologische Nahrungsmittel "Grüne Phantasten" gewesen wären. Um die generellen Einstellungen zu testen, wurden den Experten aller Gruppen zusätzlich 17 identische Fragen ("Megatrends") vorgelegt, unter denen sich mindestens eine Schlüsselfrage aus den jeweils 7 Bereichen befand. Die Analyse ergab keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen hinsichtlich ihrer Einschätzungen der einzelnen Innovationen (Delphi Report Austria Bd.1, Kap.7); eine gemeinsame Auswertung erscheint daher unproblematisch.
- ¹⁶ Gäbe es zahlreiche Spitzenthese, müßte die Zahl der Thesen sehr viel kleiner sein als die der Nennungen.
- ¹⁷ Prüfsysteme für integrierte Antriebssysteme (WI/RE/F&E), Integrierte Antriebsmanagementsysteme zur Reduktion von Verbrauch und Emissionen (WI/RE/WÜ) und Lärmarmes rollendes Material (IN/WI/WÜ).
- ¹⁸ Techniken zur Bodenbearbeitung und Beikrautregulierung im biologischen Landbau (WI/RE/WÜ), Glaubwürdige Vertriebssysteme für biologische Lebensmittel (WI/RE/WV).
- ¹⁹ Unterschiedliche Pflegeeinrichtungen mit abgestufter Versorgungsintensität (IN/WI/WÜ).
- ²⁰ Neue Werkstoffe mit verringerter Streuung der Eigenschaften durch Optimierung, Modellierung und Online-Kontrolle (IN/F&E/WV).
- ²¹ Im Durchschnitt aller Gebiete gelten 92% der Thesen als erstrebenswert, aber bloß von 81% der Respondenten erhielten sie die beiden besten Noten. Das bedeutet, daß auch weniger wichtige Thesen für erstrebenswert gehalten werden. So sehen etwa bloß 71% der Respondenten kompakte Biogas-Kleinanlagen für sehr wichtig oder wichtig an, aber 98% halten sie für erstrebenswert.
- ²² Zur Zuordnung der Thesen siehe Tabelle 4; die Innovationsphase ergibt sich aus der Art der Formulierung der jeweiligen These durch die Experten.
- ²³ Das ist nicht selbstverständlich, weil sich der Innovationsgrad durch die These bestimmt wird (entwickelt/verfügbar/allgemein verwendet) und weder generell noch selbst bei den TOP IN-Thesen ein erkennbarer Zusammenhang zwischen Innovationsgrad und Innovationsbenotung durch die Respondenten besteht.
- ²⁴ Die Korrelationsmatrix TOP-IN-T wird aus Platzgründen nicht abgedruckt. Überdies zeigte sich, daß die Respondenten die Innovationen in der frühen Phase keineswegs für innovativer hielten.
- ²⁵ Bloß 12% der von den Experten ausgewählten Innovationen (Thesen) betreffen die früheste Phase ("entwickelt"), 37% die mittlere ("verfügbar") und 51% die späte ("allgemein verfügbar"); die darin zum Ausdruck kommende Autonomie der Experten war allerdings beabsichtigt, weil als solche aussagekräftig.
- ²⁶ Alle 9 befinden sich im Stadium "verfügbar"; von den TOP-IN-T hingegen befinden sich 9 in "entwickelt", 2 in "verfügbar" und 9 in "allgemein angewendet".
- ²⁷ Gleichermäßen gehören auch zwei Medizintechnik-Innovationen zu den TOP-IN (siehe Tabelle 4).
- ²⁸ Also etwa diejenigen Werkstoff-Innovationen, die wichtiger, realisierbarer usw. eingeschätzt werden als die übrigen Werkstoff-Innovationen. Der Vergleich mit der jeweils ei-

genen Gruppe – anstelle des Gesamtdurchschnitts – wurde gewählt, weil unter diesem Aspekt die Auswahl innerhalb der Bereiche deutlicher differenzieren kann.

²⁹ Tichy und Aichholzer (1997) 4. 9.

³⁰ Tijssen and Wijk (1999).

³¹ Booz Allen&Hamilton (2000).

³² Boddy, Lovering (1985) 210.

³³ Tichy (2000a).

³⁴ Die Betonung liegt dabei auf *ITK-Innovationen*; daß ITK-Technologien als solche für die meisten Innovationen eine gewichtige Bedeutung haben, wird als selbstverständlich vorausgesetzt.

³⁵ Leo (1999).

³⁶ Derzeit werden in Österreich Arbeit und Konsum viel stärker besteuert als in den anderen EU-Staaten, Kapital hingegen sehr viel günstiger: European Commission (2000).

³⁷ Es sei nochmals betont, daß Schwerpunktsetzung keineswegs zentralistisch-autoritäre *top down*-Entscheidung bedeuten muß: Schwerpunkte können z.B. kompetitiv – wie bei Kplus – oder durch Delphi-Methoden gebildet werden.

Literatur

- Aiginger, K.; Peneder, M., Qualität und Defizite des Industriestandorts Österreich (Wifo, Wien 1997).
- Boddy, M.; Lovering, J., High Technology industry in the Bristol sub-region: The aerospace/ defence nexus, in: *Regional Studies* 20/3 (1986) 217-31.
- Booz-Allen&Hamilton, Ministry of Economic Affairs - The Netherlands, The competitiveness of Europe's ICT Markets (=mimeo, 2000).
- European Commission, Public finances in EMU – 2000 (Brüssel 2000): http://www.europa-eu.int/comm/dgs/economy_finance
- Deiphi Report Austria, Bd.1: Technologie Delphi I: Konzept und Überblick; Bd.2: Technologie Delphi II: Ergebnisse und Maßnahmenvorschläge; Bd.3: Technologie Delphi III: Materialien (Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr – Institut für Technikfolgen-Abschätzung, Wien 1998); verfügbar auch unter: <http://www.bmwf.gv.at/4fte/materialien/delphi/index.htm>.
- Leo, H., Österreichs Innovations- und Forschungsleistung im internationalen Vergleich, in: *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 72/6 (1999) 435-43.
- Peneder, M., The Austrian paradox: "Old" structures but high performance?, in: *Austrian Economic Quarterly* 4/4 (1999) 239-47.
- Polt, W. et al., Österreichischer Technologiebericht 1999 (tip, Wien 1999).
- Scarpetta, S. et al, Economic growth in the OECD area: Recent trends at the aggregate and sectoral level (=OECD Working Papers 248, Paris 2000).
- Tichy, G., The innovation potential and thematic leadership of Austrian industries. An interpretation of the Technology Delphi with regard to the old structures/high-performance paradox (=mimeo, Wien 2000a).
- Tichy, G., Technologische Entwicklung als Chance und Herausforderung, erscheint in: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.), Österreichs Außenwirtschaft (Wien 2000b).
- Tichy, G.; Aichholzer, G., Expertenumfrage: Eine erste Analyse der Stärken und Schwächen des österreichischen Technologiesektors (=Technologie-Delphi Arbeitsbericht III, Institut für Technikfolgen-Abschätzung, Wien 1997).
- Tijssen, R.J.W.; Wijk, E.v., In search of the European paradox: an international comparison of Europe's scientific performance and knowledge flows in information and communication technologies research, in: *Research Policy* 28 (1999) 519-43.

Zusammenfassung

Das Tempo des technischen Fortschritts ist in Österreich nur halb so hoch wie in der EU; auf die Wirtschaftslage schlägt das deswegen noch nicht durch, weil Österreich extrem kapitalintensiv produziert. An Hand des Delphi Report Austria läßt sich zeigen, daß das langsame Tempo des technischen Fortschritts nicht primär ein Problem mangelnder Hochtechnologie ist: In traditionellen Branchen werden vielfach durchaus hochtechnologische Innovationen getätigt. Der langsame technische Fortschritt resultiert vielmehr aus der geringen Neuerungsintensität der österreichischen Innovationen und der Scheu der Experten wie der Unternehmer vor weiterreichenden, radikaleren Innovationen auf neuen Märkten. Diese gelten als weniger erwünscht, schwer realisierbar und verwertbar, ungeeignet österreichische Themenführerschaft zu erreichen. Das läßt erkennen, daß für den österreichischen Innovationsattentismus primär nicht äußere Umstände, wie etwa Mangel an Risikokapital verantwortlich sind; vielmehr beschäftigen sich die Experten selbst lieber mit marginalen Investitionen und ziehen diese radikaleren vor. Mag das bei den Unternehmern aus Risikoüberlegungen noch verständlich erscheinen, ist das diesbezüglich geringe Anspruchsniveau der Wissenschaftler recht bedenklich. Es wird Hauptaufgabe der österreichischen Technologiepolitik der nächsten Jahre sein müssen, die Wirtschaft von ihrer Investitionsorientierung zu einer Innovationsorientierung zu führen, und innerhalb der Innovationen von den kleinen Anpassungs- und Verbesserungsinnovationen zu radikaleren. Generell bedarf es dafür einer Neuorientierung im Steuer- wie im Förderungssystem.

Deutsche Direktinvestitionen in Nordwestengland – ein Beitrag zur Globalisierungsdebatte

Heinz Tüselmann, Frank McDonald, Arne Heise

Sinkende Informations-, Kommunikations- und Transportkosten im Zuge der rasanten technologischen Entwicklung, so die gängige Argumentation, haben die Entwicklung der wirtschaftlichen (und wohl auch kulturellen) Verflechtung der einstmals nationalen Volkswirtschaften dramatisch beschleunigt. Gewiß haben auch der fortschreitende Abbau von mobilitätsbeschränkenden Regulierungen und die Intensivierung der Bemühungen um die Schaffung regionaler Integrationsräume (EU, NAFTA, ASEAN, Mercosur) zu dem Prozeß beigetragen, der als 'Globalisierung' verschlagwortet wird.¹ Vom 'globalen Welt Dorf' ist die Rede, von Akteuren, die nationale Grenzen heute selbstverständlich überwinden, von der zunehmenden Dominanz multi- oder gar transnationaler Unternehmen, die sich gänzlich heimatlos nurmehr temporär dort niederlassen, wo ihnen die besten Standortbedingungen zu den geringsten Kosten geboten werden. Dies reduziere die prozeßpolitischen Potentiale des nationalen Interventionsstaates und zwingt ihn in die Rolle des effizienten Dienstleisters hochmobiler Produktionsfaktoren: vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat der siebziger Jahre zum schumpeterianischen Wettbewerbsstaat.

1. Ausgangspunkt: der Standort Deutschland, das 'Rheinische Modell' und die Konvergenz der Systeme

Anfang der neunziger Jahre fiel das Wirksamwerden der letzten Phase des europäischen Integrationsprozesses nach der Einheitlichen Europäischen Akte (Schaffung eines Binnenmarktes) und dem Maastrichter Vertrag (Europäische Währungsunion) in der Bundesrepublik zusammen mit dem Auslaufen einer langen Prosperitätsphase nach dem Fall der Berliner Mauer. Schnell wurde die dem Konjunkturzyklus folgende Standortdiskussion mit dem allgemeinen Globalisierungsprozeß verquickt und die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland in Frage gestellt. Der säkulare

Anstieg der Arbeitslosigkeit, so die gängige Argumentation, deute auf die Strukturschwächen der deutschen Wirtschaft und die Überreguliertheit der deutschen Arbeitsmärkte hin, was zu unangemessenen Lohnforderungen,² einer Abwanderung von Kapital (ausfließende Direktinvestitionen) und insgesamt nachlassender Attraktivität des Produktionsstandortes Deutschland im internationalen Wettbewerb geführt habe.

Während die 'Standortdebatte' also die scheinbare Unattraktivität der 'Region Deutschland' im globalen Welt Dorf und das behauptete Desinteresse deutscher Unternehmen am heimischen Standort als Ausdruck abnehmender Wettbewerbsfähigkeit thematisiert, rückt die 'Konvergenzdebatte' die daraus ableitbaren Prozesse in den Vordergrund: Bestehende Institutionen und Regulierungen, herrschende Politikmuster und Verteilungsschlüssel (z.B. der 'historische Kompromiß') einer weitgehend konstanten qualifikationsspezifischen Einkommensverteilung³ benötigen für ihren dauerhaften Bestand die – interne und externe – Legitimation durch den Nachweis der effizienten Wohlstandsproduktion. Wird diese Fähigkeit in Frage gestellt, verlieren die Institutionen und Regulierungen an Bindungskraft und werden – früher oder später – durch vermeintlich bessere Institutionen und Regulierungen ersetzt. Ein schnell wachsender Literaturberg argumentiert, daß bei zunehmender Mobilität von Kapital und Menschen – die also eine 'Exit-Option' haben ('mit den Füßen abstimmen'), wenn ihnen die Legitimität der vorhandenen Institutionen und Regulierungen nicht mehr offensichtlich erscheint – die Konkurrenz der zu Systemen aggregierten Institutionen, Regulierungen und Politikmuster zu einer Konvergenz, einer zunehmenden Vereinheitlichung führt – dies mag als erstrebenswert ansehen, wer den Wettbewerb ohnehin als den geeignetsten Entdeckungsmechanismus wirtschaftlicher und sozialer Invention hält,⁴ dies mag beklagen, wer volkswirtschaftliche Effizienz auf dem Altar betriebswirtschaftlicher Rationalität geopfert sieht.⁵

Institutionelle Konvergenz kann auf drei unterschiedlichen Wegen hergestellt werden:

* Supranationale Harmonisierung: Ein starker supranationaler '*Policy-maker*' ersetzt nationale Regulierungen und Institutionen durch ein gemeinsames supranationales Regulierungssystem – das 'Europäische Modell'.⁶ Die Wahrscheinlichkeit eines solchen Entwicklungsweges der Systemkonvergenz wird aber aufgrund der institutionellen Pfadabhängigkeiten, dem herrschenden politischen Willen zur nationalen De- statt zur supranationalen Reregulierung und in Abwesenheit wirklicher Handlungskompetenzen des EU-*Policy-makers* (EU-Kommission) als recht gering eingeschätzt.⁷

* Divergente bzw. funktionale Konvergenz: Unter Beibehaltung nationaler Besonderheiten und institutioneller Arrangements kooperieren die nationalen staatlichen Akteure in einer Weise, die ein Herunterkonkurrieren nationaler Standards oder Regulierungen verhindert.⁸ Mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt des Amsterdamer Vertrags, der Koordinierung der Makropolitik im Rahmen des 'Kölner Prozesses', dem Sozialdialog zur Koordinierung der Sozialpolitik bzw. Sozialregulation und dem 'Doorn-Pro-

zeß' der Koordinierung der gewerkschaftlichen Tarifpolitik hat dieser Prozeß zumindest innerhalb der EU Auftrieb bekommen. Die Tragfähigkeit dieses Entwicklungsweges hängt davon ab, inwieweit die kooperativen Regelungen Bindungskraft, also interne Legitimation, entwickeln können, was wiederum entscheidend von der realwirtschaftlichen Konvergenz, dem Grad der institutionellen Homogenität der kooperierenden Länder, abhängt.⁹

- * Kompetitive Konvergenz: Die individuellen Marktakteure – multinationale Unternehmen insbesondere – sind die Triebkräfte der wettbewerblichen Konvergenz, die nicht notwendigerweise einen Abbau von Regulierungen, wohl aber eine Verschiebung der Regulierungslast zugunsten der mobilen Akteure bedeutet. Je glaubwürdiger die 'Exit-Option' eines Akteurs, desto größer die Chance, der regulativen Beschränkung der eigenen Wahlhandlungsmöglichkeiten zu entgehen. Das Ergebnis muß kein einheitliches System nach anglo-amerikanischem Vorbild sein, sondern eine Annäherung der Systeme, die sich aus einem komplexen Zusammenspiel von *Spill-over*- und *Spill-back*-Effekten ergibt, wenn betriebliche 'Best practice-Verfahren' zur Anwendung kommen.

Die beiden ersten Prozesse können als 'politische Selektion' bezeichnet werden, die einen normativen politischen Willen zur Harmonisierung oder Kooperation erfordern. Der letztere Prozeß kann als 'marktliche Selektion' verstanden werden, der nur auf dem Anpassungsmechanismus von im internationalen Wettbewerb stehenden Marktakteuren beruht. Unsere Untersuchung wird sich im wesentlichen um diese Form des Konvergenzprozesses kümmern, der wiederum auf doppelte Weise wirken kann:

- * Indem der mobile Faktor Kapital – also die multinationalen Unternehmen – verstärkt die 'Exit-Option' wählen und sich durch Kapitalexport (Direktinvestitionen) vom Wertschöpfungsprozeß am heimischen Standort verabschieden, mag einerseits die Wettbewerbsfähigkeit dieses Wirtschaftsstandortes leiden und andererseits die Legitimation des vorhandenen institutionellen Systems schwinden.
- * Im Rahmen der regulativen Strukturen mögen die individuellen Wirtschaftsakteure – insbesondere die multinationalen Unternehmen – versucht sein, jene institutionellen Arrangements an die ausländischen Standorte zu übertragen, die sie als besonders förderlich für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens erlebt haben bzw. mögen jene Arrangements zu vermeiden suchen, die sie als besonders beeinträchtigend empfunden haben (*Spill-over*-Effekte). Ebenso kann erwartet werden, daß jene institutionellen Arrangements ins heimische Mutterunternehmen implantiert werden, die in den ausländischen Tochterunternehmen kennengelernt und als effizienzfördernd betrachtet werden (*Spill-back*-Effekte).

2. Die Studie

In der Standortdebatte kommt den Direktinvestitionen eine besondere Bedeutung zu: Die hochgradig negative Direktinvestitionsbilanz – d.h. wesentlich höhere deutsche Direktinvestitionsabflüsse ins Ausland als auslän-

dische Direktinvestitionszuflüsse nach Deutschland – wird auf die hohe Regulierungsdichte, die hohe Abgabenlast und die hohen (Arbeits-)Kosten zurückgeführt. In der Konvergenzdebatte spielt die These von der 'Anglo-Amerikanisierung' der Regulierungssysteme eine zentrale Rolle. Es liegt deshalb nahe, in der Verbindung von Standort- und Konvergenzdebatte deutsche Direktinvestitionen in Großbritannien zu betrachten. Großbritannien wird gegenwärtig häufig als 'Modell-Land' gehandelt: 1.) Die rückläufige Arbeitslosigkeit und der hohe Zufluß an ausländischen Direktinvestitionen scheinen die hohe Attraktivität des britischen Standortes anzuzeigen. 2.) Der während der Thatcher-Regierungszeit durchlaufene Prozeß der Deregulierung der Arbeits(markt)beziehungen wird als notwendige Voraussetzung (TINA - *There is no alternative*) für eine wettbewerbszentrierte Reform des institutionellen Systems angesichts der geringen Hoffnungen auf eine 'politische Selektion' des Konvergenzprozesses angesehen.¹⁰

2.1 Die Untersuchungsgegenstände: Leistungsfähigkeit und Arbeitsbeziehungssysteme im Vergleich

Die Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit nationaler Standorte im allgemeinen und den Standort Deutschland im besonderen ist lang und kontrovers. Wenn sie überhaupt ein Ergebnis gebracht hat, dann wohl die Erkenntnis, daß es kein allgemein akzeptiertes Konzept von Wettbewerbsfähigkeit gibt. Klar geworden ist darüber hinaus, daß der Begriff 'Wettbewerbsfähigkeit' leicht eine Bedeutung kommuniziert, die – abgeleitet aus einem betrieblichen Verständnis von Wettbewerbsfähigkeit – zu unangemessenen Schlüssen verleitet oder, wie es Paul Krugman nannte, eine 'gefährliche Besessenheit' wird: Die Kosten- und Angebotsseite einer Volkswirtschaft tritt beherrschend in den Fokus der Analyse von Politikoptionen. Dabei wird übersehen, daß über den Wechselkursmechanismus, der nationale Volkswirtschaften miteinander verbindet, jede nominale Kostenstruktur und jedes institutionelle System wettbewerbsfähig gemacht werden kann im Sinne der Absatzfähigkeit nationaler Produkte auf internationalen Märkten (*'ability to sell'*). Doch wenn der Wechselkursmechanismus diese Rolle nicht immer und systematisch spielt, so wäre es besser, von Wechselkurs- als von Standortproblemen zu sprechen, um die eigentlichen Ursachen zu thematisieren, und nicht falschen, neomerkantilistischen Problemlösungsstrategien anheim zu fallen.

Wenn also eine Sinnhaftigkeit des Begriffes 'internationale Wettbewerbsfähigkeit' in bezug auf nationale Wirtschaftsstandorte mit Recht bestritten werden kann, wird niemand bestreiten, daß verschiedene nationale Volkswirtschaften sehr unterschiedliche Wertschöpfungskraft besitzen. Die Wertschöpfungskraft einer Volkswirtschaft, oder einfacher: die Leistungsfähigkeit, hängt vom angesammelten Real- und Humankapitalbestand und der herrschenden Produktionstechnologie ab, gewiß aber hat auch das nationale Institutionengefüge und Regulierungssystem Einfluß darauf: Arbeits(markt)systeme z.B. beeinflussen die Humankapitalbildung und den Innovationsmodus einer Volkswirtschaft, Gütermarktregulierungen können

über die Wettbewerbsintensität die Innovationsdynamik verändern, und die Kollektivvertragssysteme können dazu beitragen, den Einfluß wachstumsbeschränkender Partikularinteressen zu minimieren. Es mag also durchaus Sinn machen, die Leistungsfähigkeit einer nationalen Volkswirtschaft im internationalen Vergleich zu betrachten und vor allem deren Entwicklung im Zeitverlauf zu analysieren. Ein Ersatz des dubiosen Konzeptes der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch das Konzept der 'nationalen Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich' hat darüber hinaus zwei Vorteile: 1.) Es ist leicht konzeptionalisierbar, bezieht sich die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft doch auf den effizienten Einsatz seiner Produktionsfaktoren.¹¹ Da Kapital (re-)produzierbar ist, Arbeit hingegen zumindest kurzfristig als exogen gegebener Faktor angesehen werden kann, läßt sich der effiziente Einsatz messen, indem auf die Arbeitsproduktivität und den Grad der Nutzung (angenähert durch die Arbeitslosenquote) des Faktors Arbeit abgestellt wird. 2.) Im Gegensatz zur 'internationalen Wettbewerbsfähigkeit' nimmt das Konzept der 'nationalen Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich' im wesentlichen eine Innenansicht vor, die nicht so leicht Gefahr läuft, in merkantilistischer Weise die eigene Position zu Lasten anderer Volkswirtschaften verbessern zu wollen. Gleichzeitig bleibt unbestritten, daß eine im internationalen Maßstab zurückbleibende Leistungsfähigkeit – zumal angesichts verstärkter '*Benchmarking*'-Anstrengungen – die Legitimität des nationalen Institutionengefüges untergräbt.

Tabelle 1 spiegelt – trotz der Verwendung des aussagefähigeren Konzeptes – den Stand der Diskussion: Obwohl die Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft – dies gilt sowohl für Gesamtdeutschland wie für Westdeutschland – weiterhin über dem EU-Durchschnitt liegt, hat sie sich doch während der neunziger Jahre deutlich verschlechtert. Genau entgegengesetzt verhält es sich im Falle Großbritanniens: Lag die Leistungsfähigkeit der britischen Wirtschaft Anfang der neunziger Jahre noch unter EU-Durchschnitt, so ist sie seither deutlich gestiegen und hat in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre westdeutsches Niveau erreicht.

Bei genauer Betrachtung wird deutlich, daß die gegensätzliche Entwicklung der Leistungsfähigkeiten beider Volkswirtschaften im wesentlichen auf die komparative Arbeitsmarktentwicklung zurückgeht: Lag die Arbeitslosenquote der Bundesrepublik bis Anfang der neunziger Jahre noch deutlich unter dem EU-Durchschnitt, so hat sie sich mittlerweile dem EU-Durchschnitt deutlich angenähert – vor dem Hintergrund dieser Entwicklung titelte die britische Wirtschaftszeitschrift '*The Economist*': 'Germany – The sick man of Europe'. Und Großbritannien wird gerade aufgrund des deutlichen Abbaus der Arbeitslosigkeit als 'Modell-Land' gefeiert. Es ist Ziel der Studie herauszuarbeiten, ob die deutschen Direktinvestitionen in Großbritannien Teil und Ausdruck dieser Entwicklung – also des Zurückbleibens der nationalen Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich, insbesondere mit Großbritannien – ist.

Im zweiten Teil der Studie wollen wir betrachten, ob Konvergenzprozesse im Bereich der Arbeitsbeziehungs- und Tarifsysteeme beider Länder beobachtet werden können und in welche Richtung sie gehen.

Tabelle 1: Leistungsfähigkeit der deutschen und der britischen Volkswirtschaft

Jahr	Westdeutschland	Deutschland	Großbritannien
Grad der Nutzung der Produktionsfaktoren (Arbeitslosenquote; EU-Durchschnitt = 100)			
1991	195,3	146,4	93,2
1997	125,9	107,1	152,9
Effizienz des Faktoreinsatzes (Produktivität pro Kopf; EU-Durchschnitt = 100)			
1991	119,0	105,6	96,6
1997	122,0	109,0	99,3
Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich (EU-Durchschnitt = 100)			
1991	157,2	126,0	92,8
1997	124,0	108,1	126,1

Quelle: eigene Berechnungen nach Europäische Wirtschaft 66 (1998)

Es kann hier nicht im einzelnen auf die sehr unterschiedlichen Arbeitsmarktregulierungen und Arbeitsbeziehungssysteme in Großbritannien und Deutschland eingegangen werden – vielmehr sollen die wesentlichen Merkmale und ihre Entwicklungslinien seit Anfang der achtziger Jahre kurz beschrieben werden.

Das deutsche Arbeitsmarkt- und Industriebeziehungssystem ist durch seine Dualität, Intermediarität und Zentralität recht gut beschrieben, dessen Grundlage ein hoher Grad der Verrechtlichung (ordnungspolitischer, insbesondere aber auch prozeduraler Art) ist. Begleitet und unterstützt wird es von einer – zumindest de jure – Bereitschaft zu wirtschaftspolitischer Intervention durch den Staat und kollektiver Sozialsicherung auf hohem Niveau.

Trotz einiger Deregulierungsversuche (z.B. die Initiative der FDP zu massiven Einschnitten bei der Mitbestimmungsgesetzgebung¹² und -maßnahmen (vgl. Tabelle 2) kann eine erstaunliche institutionelle Stabilität des 'Modells Deutschland' konstatiert werden:¹³ Die Regulierungsdichte ist weitgehend unverändert, auch das Regulierungsniveau hat sich nur geringfügig zugunsten höherer Handlungsspielräume der Unternehmen (bei entsprechenden Einschnitten der Handlungsoptionen der Gewerkschaften) verschoben.

Und auch der Organisationsgrad der kollektiven Interessenvertreter, insbesondere aber die Bindungskraft der Kollektivverträge,¹⁴ hat sich während der gesamten liberal-konservativen Regierungsära – die unseren Untersuchungszeitraum abdeckt – wenig verändert. Die Stabilität des deutschen Modells¹⁵ wird besonders offenkundig, wenn sie mit den gravierenden Strukturveränderungen verglichen wird, die das britische System der Arbeitsmarkt- und Industriebeziehungen in der Thatcher-Ära erlebte: Obwohl der traditionelle Voluntarismus des britischen Modells, d.h. die weitgehende Zurückhaltung des Staates aus der ordnungs- oder

Tabelle 2: Eingriffe in das Arbeitsmarkt- und Industriebeziehungssystem seit Anfang der achtziger Jahre in der Bundesrepublik

Eingriff	Datum	Wesentlicher Bestandteil
Beschäftigungsförderungsgesetz	1985, 1990, 1994, 1996	Lockerung der arbeitsrechtlichen Schutzvorschriften, Erhöhung der Möglichkeit der Befristung von Arbeitsverträgen
Änderung Par. 116 AFG	1986	Beschränkung der Arbeitskampfmöglichkeiten der Gewerkschaften durch Einschränkung der Alimentation nach AFG bei 'sekundären Aussperrungen'
Novellierung des BetrVG	1988	Detailänderungen zur Bildung von Sprecherausschüssen von leitenden Angestellten und 'Demokratisierung' von BR-Wahlen
Arbeitszeitrechtgesetz	1994	Schaffung von Freiräumen bei der Lage und Länge der täglichen und wöchentlichen Arbeitszeit
Arbeitsförderungsgesetz	1984, 1994	Kürzung der Lohnersatzleistungen, Verschärfung der Berechtigungskriterien

Quellen: Heise (1999); Klodt (1998)

prozeßpolitischen Regelung der Beziehung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern und deren kollektiven Interessenvertretern, durch zahlreiche Eingriffe (vgl. Tabelle 3) zumindest partiell aufgegeben wurde – also die kodifizierte Regulierungsdichte zu- und keineswegs abgenommen hat –, kann doch von einem De-Regulierungsprozeß im üblichen Wortgebrauch gesprochen werden, weil die Eingriffe stets zum Ziel hatten, die Handlungsoptionen (Regulierungsniveau) der Unternehmen zu vergrößern.

Auch das traditionell stärker auf die Betriebsebene konzentrierte Kollektivvertrags- und Industriebeziehungssystem Großbritanniens erfuhr in der Thatcher-Ära eine weitere Dezentralisierung und, so muß man es wohl formulieren, Marginalisierung der kollektiven Interessenvertretung:

Tabelle 3: Eingriffe in das Arbeitsmarkt- und Industriebeziehungssystem seit Anfang der achtziger Jahre in Großbritannien

Eingriff	Datum	Wesentlicher Bestandteil
Employment Act	1980, 1982	Beschränkung der Immunitäten der betrieblichen Gewerkschaftssekretäre mit dem Ziel der Beschränkung der Streikfähigkeit, Beschränkung der Einrichtung sog. 'Closed Shops'
Social Security Act	1980	Kürzung der staatlichen Unterstützung an Familien streikender Arbeitnehmer
Trade Union Act	1984	Eingriffe in die 'innere Demokratie' der Gewerkschaften und Bindung von Streikaktivitäten an Mitgliedervoten
Revision des Employment Protection Act	1985	Neudefinition des 'unfair dismissal' (ungerechtfertigte Kündigung) mit der Zielsetzung, den allgemeinen Kündigungsschutz zu begrenzen
Wage Act	1986	Aufhebung der Mindestlohnvorschriften für jüngere Arbeitnehmer
Employment Act	1988	Faktische Auflösung des 'Closed Shop'
Employment Act	1990	Verbot des 'Closed Shop'
Trade Union Reform and Employment Rights Act	1993	Auflösung der 'Wages Councils'
Aufgabe des 'Earnings Related Supplement'	1982	Reduktion der sozialen Sicherung durch Aufgabe der lohnabhängigen Zusatzzahlung
Einführung der 'Job Seeker's Allowance'	1986	Knüpfung der Lohnersatzleistung an die aktive und nachgewiesene Arbeitsuche

- Mit dem Rückgang der Zahl der 'Combine Committees' und der 'Joint Committees' und der Abschaffung des 'Burnham Committees', welches für die zentralen Lohnverhandlungen der Lehrer zuständig war, wurden die letzten Bastionen zentralisierter Kollektivverhandlungen geschliffen.
- Die traditionelle Schwäche der britischen Unternehmensverbände, die bereits in den siebziger Jahren nur etwa 50% der Unternehmen vertreten konnten, verschärfte sich dramatisch mit einem Rückgang des Organisationsgrades auf nur mehr etwa 10%.
- Der Deckungsgrad von Kollektivverträgen – die in Großbritannien ohnehin nicht rechtlich bindend sind ('Gentlemen's Agreements') – fiel von etwa

70% in den siebziger Jahren auf unter 50% in den neunziger Jahren. 1997 lag der Anteil der Beschäftigten des privaten Sektors, der nur von Kollektivverträgen erfaßt war, bei nur mehr 33% nach 75% im Jahr 1960.¹⁶

Die Aufgabe des Prinzips der Nicht-Intervention und die Art der erfolgten Regulierung machen deutlich, daß es im wesentlichen darum ging, die nach dem 'Winter of Discontent' (1979) als überbordend empfundene Gewerkschaftsmacht zu brechen und einen grundlegenden Wandel in Richtung einer 'Unternehmergesellschaft'¹⁷ einzuleiten.

Beide Regulierungssysteme – das hochkodifizierte, weitgehend zentralisierte, korporatistische 'Modell Deutschland' und das im wesentlichen betriebsorientierte, unregulierte und paternalistische System anglo-amerikanischer Prägung – können als Prototypen unterschiedlicher Entwicklungswege verstanden werden, deren eigenständige Existenz in globalen Zeiten zunehmend in Frage gestellt wird.

2.2 Methodik

Die im folgenden vorgetragenen Ergebnisse¹⁸ basieren auf mittels Fragebogen durchgeführten Totalbefragung aller deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland (Rücklaufquote: 38%) und deren Konzern- bzw. Unternehmensmütter in Deutschland (Rücklaufquote: 11%) auf Grundlage einer Bestandserfassung der deutsch-britischen Handelskammer (1998). Aufgrund der geringen Rücklaufquote der deutschen Unternehmensmütter wurden zusätzlich kurze Telefoninterviews bezüglich einiger Aspekte des Arbeitsbeziehungssystems mit jenen deutschen Unternehmensmüttern durchgeführt, deren britische Töchter positiv auf unsere Befragung reagiert hatten.

Da sich Nordwestengland sowohl von der sektoralen als auch von der Beschäftigtenstruktur des Unternehmensbestandes mit deutscher Beteiligung nicht wesentlich von der Gesamtsituation in Großbritannien unterscheidet (vgl. Tabelle 4), konnte es als exemplarische Region ausgewählt werden, deren Ergebnisse durchaus gesamtwirtschaftliche Rückschlüsse zulassen. Die mittels Fragebogen gewonnenen empirischen Daten wurden dann zur Prüfung von modellgestützten Hypothesen verwendet, wobei zur kontrafaktischen Überprüfung des Arbeitsbeziehungsteils der Datensatz des Workplace and Employee Relations Survey (WERS) von 1998 herangezogen wurde.¹⁹ Aufgrund der geringen Rücklaufquote (im Falle der deutschen Unternehmensmütter) und der kleinen Grundgesamtheit der britischen Tochterunternehmen im Vergleich zur Grundgesamtheit des WERS fallen die Signifikanzwerte parametrischer Testverfahren (CHI-square-Test) unbefriedigend aus. Gleichwohl lassen sich tentative Ergebnisse ableiten, die allerdings mit gewisser Zurückhaltung interpretiert werden müssen.

Tabelle 4: Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Großbritannien (in %)

Anteile der Betriebsstätten nach sektoraler Abgrenzung						
	Verarb. Gewerbe		Handel/Verkehr		Dienstleistungen	
Großbritannien	37,4		16,2		46,4	
NW-England	33,0		14,0		50,0	
Anteile der Beschäftigten nach sektoraler Abgrenzung						
	Verarb. Gewerbe		Handel/Verkehr		Dienstleistungen	
	GB	NW-Engl	GB	NW-Engl	GB	NW-Engl
< 10	5	2	44	34	24	22
10 – 49	26	26	40	51	34	52
50 – 99	20	18	7	7	12	7
100 – 199	18	25	5	4	12	11
200 – 499	21	25	2	1	7	4
> 500	10	5	2	3	10	4
Gesamt	100	100	100	100	100	100

Quelle: INWARD (1998) und Deutsch-Britische Handelskammer

3. Die Standortdebatte – Hypothesen und Ergebnisse

Wir haben bereits auf das brüchige Fundament der Standortdebatte hingewiesen. Häufig werden einzelne Indikatoren willkürlich ausgewählt, um daraus Schlüsse über die Standortqualität und wirtschaftspolitische Konsequenzen zu ziehen. Die Direktinvestitionen – also jener Teil der internationalen Kapitalströme, deren Motiv im realwirtschaftlichen Bereich (d.h. direkt oder indirekt die Produktion betreffend) lokalisiert ist²⁰ – werden dabei häufig als Ausdruck der Abwendung der heimischen Investoren vom deutschen und der Zuwendung – in diesem Falle – zum britischen Standort gewertet. Als Motivation wird die hohe Kostenbelastung (Steuern, Abgaben, Direktentgelte) und die hohe Regulationsdichte insbesondere des Arbeitsmarktes unterstellt, in der Konsequenz werden Beschäftigungsverluste und eine Angleichung der internationalen Faktorpreise ausgemacht.

Die theoretische Grundlage der vorgenannten Argumentation liefert das Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modell (HOS), wonach bei freier Faktormobilität ein Ausgleich der Faktorentlohnung durch Nutzung 'komparativer Vorteile' entsteht. Die komparativen Vorteile ergeben sich hierbei allerdings nicht aus absoluten, sondern aus relativen Kostendifferenzen, die durch relative Faktorproportionen entstehen: Unter restriktiven Bedingungen (keine Transaktionskosten, homogene Technologie) fließt Kapital aus Ländern mit relativ (zum Faktor Arbeit) reichlicher Kapitalausstattung (wenn die Faktor-

entlohnung Knappheitsrelationen widerspiegelt, ist Arbeit in diesen Ländern ergo relativ teuer) in Länder mit relativ geringer Kapitalausstattung (wo Arbeit ergo relativ billig sein muß). Das HOS-Modell, das in sinnentstellender Verkürzung auch als 'Kostentheorie' der Direktinvestitionen bezeichnet werden könnte, ist brauchbar für die Analyse von Direktinvestitionen zwischen Ländern mit sehr unterschiedlicher Faktorausstattung (also z.B. zwischen hochentwickelten und weniger entwickelten Ländern, etwa zwischen West- und Osteuropa) auf inter-industrieller Basis, nicht aber für die Analyse des größeren Teils der Kapitalmobilität im Globalisierungsprozeß: intra-industrieller Verflechtungen zwischen Volkswirtschaften mit vergleichbarer Faktorausstattung – wie wir es für den konkreten Fall zwischen Deutschland und Großbritannien annehmen dürfen.

In jüngerer Zeit sind zahlreiche neuere Theorien der Direktinvestitionen und der multinationalen Unternehmen entstanden,²¹ die die Schwächen des HOS-Modells (Vernachlässigung von Transaktionskosten und technologischer Differenzierung) zu überwinden hoffen: Sowohl die mit dem Namen Paul Krugman verbundene 'New Trade Theory' (NTT) als auch der auf John Dunning zurückgehende OLI-Ansatz²² betont die Möglichkeit von Skalenerträgen (Größenvorteile, die durch die Marktgröße bestimmt werden) und Agglomerationsvorteilen (Branchen- und Zulieferer-Cluster in einer Region/Volkswirtschaft, die einer bestimmten Produktion besondere Vorteile verspricht) zur Erklärung von Direktinvestitionsströmen und deren regionale Verteilung. Narula (1996) schließlich hebt die Bedeutung des Technologietransfers zwischen Volkswirtschaften mit vergleichbarer Faktorausstattung als Ursache des zunehmenden Komplexitätsgrades der Direktinvestitionen hervor. Hiernach mag der ursprüngliche Ausgangspunkt der Direktinvestitionen (was auf betrieblicher Ebene zumeist multinationale Unternehmen begründet) eine Kosten-(HOS), Markt- (NTT) oder Standortorientierung (OLI) gewesen sein, mit zunehmender Dauer des Auslandsengagements werden die standortspezifischen Vorteile technologischer Entwicklung (unterschiedliche Innovationssysteme)²³; und deren Anwendung zunehmend bedeutungsvoll und lassen ein komplexes Verflechtungsmuster entstehen.

Tabelle 5: Motive und Arbeitsplatzeffekte von Direktinvestitionen

Motiv	Marktzugang	Beschaffung	Kosten	Technologie
Ursache	Nähe zu Konsumenten	Rohstoffbezug	Faktorausstattung	Technologie-transfer
Arbeitsplatzeffekte				
Inland	+	+	–	+?
Ausland	–	+	+	+?

Die Beschäftigungseffekte (vgl. Tabelle 5) von Direktinvestitionen sind komplexer als dies in der Standortdiskussion häufig erscheint: Negative Beschäftigungseffekte im Inland (und entsprechend positive Beschäfti-

gungseffekte im Ausland) ergeben sich nur, wenn sie der Kostenorientierung folgen und eine direkte Konkurrenz der Standorte existiert.²⁴ Sind die Motive hingegen die Marktnähe und Beschaffungsorientierung, dann sind sogar positive Beschäftigungseffekte im Inland und negative Beschäftigungseffekte im Ausland zu erwarten. Bei zunehmender Technologieorientierung werden die Beschäftigungseffekte unklarer, die Motivation komplexer.

Folgende Hypothesen ergeben sich aus den vorgenannten Überlegungen:

H 1: Je stärker die Kostenorientierung der deutschen Direktinvestitionen in Großbritannien, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Bundesrepublik negative Beschäftigungseffekte hinnehmen muß, während Großbritannien in positiver Weise berührt wird. Da die Kostenorientierung aber wesentlich im inter-industriellen Bereich zwischen Volkswirtschaften mit großen Faktorausstattungsunterschieden zu erwarten ist, dürften die deutschen Direktinvestitionen in Großbritannien eher dem Motiv der Markterschließung, der Beschaffung oder dem technologischen *Spill-over* dienen und damit positive Beschäftigungseffekte in der Bundesrepublik und negative Beschäftigungseffekte in Großbritannien bewirken.

H 2: Spielen Markterschließungsmotive eine starke Rolle und existieren Agglomerationsvorteile, dann dürfte eine starke Konzentration der deutschen Direktinvestitionen in den großen, bevölkerungsstarken 'Metropolitan Areas' in Nordwestengland festzustellen sein.

H 3: Die Aktivitätsfelder der deutschen Töchterunternehmen erweitern sich mit der Dauer des Auslandsengagements, und die deutschen Direktinvestitionen in Nordwestengland werden komplexer und technologieorientierter.

Aufgrund der geringen Rücklaufquote der Fragebögen von den deutschen Unternehmensmüttern und angesichts der Interpretationsfähigkeit des Fragebogens im Beschäftigungsteil können keine kontrafaktischen Analysen zur Beschäftigungsentwicklung der in Nordwestengland investierenden deutschen Unternehmen (im Vergleich zur Beschäftigungsentwicklung nicht-investierender Unternehmen) oder ökonometrische Untersuchung zur Kosten- oder Marktorientierung angestellt werden, wie dies jüngst in anderen Studien²⁵ geschehen ist. Die tentativen Ergebnisse unserer Untersuchung leiten sich aus der Branchenstruktur, den Aktivitätsfeldern und der Marktreichweite der britischen Töchter her (vgl. Tabelle 6).

Obwohl der weit überwiegende Teil der Unternehmen (85,5%) und Beschäftigten (94,5%) nach der sektoralen Zuordnung im Verarbeitenden Gewerbe erfaßt ist, sind doch nicht einmal ein Drittel aller Betriebsstätten mit deutscher Beteiligung im eigentlichen Produktionsbereich tätig, fast 70% aller Betriebsstätten betreffen den Dienstleistungssektor bzw. den Service/Handel-Bereich der deutschen Unternehmensmütter. Mit 72,6% aller deutschen Töchterunternehmen in Nordwestengland liegt der Anteil jener Betriebsstätten, die ausschließlich den britischen Markt beliefern, gar noch etwas höher, was den Schluß zuläßt, daß selbst von den Produktionsunter-

Tabelle 6: Strukturdaten der deutschen Direktinvestitionen in Nordwestengland (in %)

	Betriebsstätten	Beschäftigte
<u>Sektor</u>		
Verarbeitendes Gewerbe	85,5	94,5
Dienstleistungen	14,5	5,5
Gesamt	100,0	100,0
<u>Tätigkeitsfelder</u>		
Produktion	30,6	
Service/Handel	54,8	
Dienstleistungen	14,5	
Gesamt	100,0	
<u>Art der DI</u>		
Neue Produktionsstätte („Greenfield Investment“)	37,1	
Aufkauf/Fusion (Merger & Acquisition)	51,6	
<u>Absatzmärkte der deutschen Unternehmen in Nordwestengland</u>		
Nur Großbritannien	72,6	
Deutschland	14,5	
Rest-EU	12,9	
Nur Auslandsmärkte	0,0	

nehmen des verarbeitenden Gewerbes nur wenige dem (wesentlichen) Motiv der Kostenorientierung gefolgt sind (insgesamt beliefern 91,9% aller Unternehmen den britischen Markt, 72,6% ausschließlich den britischen Markt!).

Insgesamt also findet die Hypothese 1 (H 1) einiges an Bestätigung, was mit den Ergebnissen aller anderen Studien zum Einfluß der Direktinvestitionen auf die Beschäftigung korrespondiert: Die Beschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland dürfte vom Engagement deutscher Unternehmen in Großbritannien insgesamt profitieren,²⁶ während der direkte Beschäftigungseffekt deutscher Direktinvestitionen in Nordwestengland, der aufgrund der hohen Anzahl von Fusionen und Übernahmen (mergers & acquisitions) selbst nur gering ausgefallen sein dürfte, wahrscheinlich durch indirekte Beschäftigungsverluste aufgrund der Importerhöhung (das Motiv der deutschen Direktinvestitionen ist ja überwiegend die Markterschließung, die durch Import voraussichtlich heimische britische Produktionen verdrängt) überkompensiert worden sind.

Daß Nordwestengland aufgrund seiner Nähe zu einer großen Zahl von Konsumenten und aufgrund seiner Agglomerationsvorteile (Branchen-Cluster) eher als Standort deutscher Direktinvestitionen gewählt wurde denn aus Kostengründen, legt außerdem der hohe Grad an Konzentration der

Direktinvestitionen im Großraum Manchester/Liverpool nahe (vgl. Tabelle 7). Etwa drei Viertel aller deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland haben sich im Großraum Manchester/Liverpool, einer der dichtbesiedeltesten und einwohnerstärksten Regionen Großbritanniens, angesiedelt, nur etwa ein Viertel hat die kostengünstigere (Miete, Pacht, Löhne) 'Provinz' vorgezogen.

Tabelle 7: Regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionen in Nordwestengland (in %)

Greater Manchester	47,9	Preston	6,8
Warrington	14,7	Macclesfield	5,7
Merseyside/Wirral	13,7	Andere	11,2
Summe	76,3	Summe	23,7

Schließlich zeigt nur die Hälfte aller deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland eine zunehmende Erweiterung ihrer Tätigkeitsfelder, worin sich eine zunehmende Komplexität des Auslandsengagements ausdrücken würde. Oder anders herum: Die Hälfte aller deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland ist auch Jahre nach deutscher Beteiligungsübernahme nicht über das erste Stadium der Internationalisierung – die Markterschließung – hinausgegangen. Der, vor allem im Vergleich zu amerikanischen und japanischen Investoren, hohe Anteil an geringer Internationalisierung der deutschen Direktinvestitionen in Nordwestengland²⁷ hängt einerseits mit der relativen Jugend des deutschen Auslandsengagements zusammen (ein klarer Gleichlauf zwischen Alter und zunehmender Komplexität läßt sich feststellen), läßt aber auch vermuten, daß deutsche Unternehmen in vergleichsweise höherem Ausmaß als japanische oder US-amerikanische Unternehmen ihre Kernaktivitäten (insbesondere auch FuE-Aktivitäten) nicht nach Nordwestengland verlagern, sondern am heimischen Standort konzentrieren.

4. Die Konvergenzdebatte – Hypothesen und Ergebnisse

Bei der Untersuchung eines möglichen Konvergenzprozesses konnte aufgrund der niedrigen Rücklaufquote der Fragebögen von den deutschen Unternehmensmüttern lediglich untersucht werden, ob *Spill-over*-Effekte des deutschen Arbeitsbeziehungs- und Tarifsystems nach Großbritannien festzustellen sind oder etwa die deutschen Tochterunternehmen in Großbritannien – die Freiheiten des gering kodifizierten britischen Systems (aus-)nutzend – vielleicht gar eine extreme Anglo-Amerikanisierung anstreben. Wer nach *Spill-over*-Effekten und Konvergenzprozessen fahndet, wird nicht eine völlig unreflektierte Übertragung heimischer Praktiken oder Akzeptanz lokaler Arrangements erwarten dürfen – vielmehr ist eine spezifische Formung als hilfreich empfundener Praktiken und Arrangements auf dem Hintergrund der

jeweiligen Regulierungssysteme zu erwarten. Sollten etwa Betriebsräte – ein wesentliches Merkmal des deutschen Arbeitsbeziehungsmodells und in hohem Ausmaß Bestandteil der Arbeitsbeziehungen der betrachteten deutschen Unternehmensmütter (vgl. Tabelle 8) – als den Betriebsfrieden und die Produktivität fördernder 'Voice'-Mechanismus empfunden werden, darf dennoch nicht davon ausgegangen werden, daß im britischen System ohne eine entsprechende, institutionell abgesicherte Trennung von betrieblicher und überbetrieblicher Interessenvertretung der Arbeitnehmer (Dualität) 'Betriebsräte' im deutschen Sinne gegründet wurden.

Tabelle 8: Inzidenz kollektiver Arbeitsbeziehungen (in %)

	Deutsche Tochterunternehmen*	Deutsche Mutterunternehmen	Britische Unternehmen**
Anerkennung von Gewerkschaften	45	94	35
Kollektive Lohnverhandlungen	40	94	36
Gewerkschaftl. Interessenvertretung auf betriebl. Ebene	38	–	27
Gewerkschafts-unabhängige Arbeitnehmervertreter	18	–	15
Formale Arbeitnehmerbeteiligungsmodelle (Betriebsrat, Joint Consultative Committee ect.)	20	97	36
Kollektiver 'Voice gap'	45	3	60

Anmerkungen: * mit mehr als 25 Beschäftigten; ** laut WERS für Unternehmen mit mehr als 25 Beschäftigten, die sich gänzlich oder überwiegend in britischem Besitz befinden, gewichtet nach den Strukturmerkmalen der deutschen Tochterunternehmen

Die deutschen Unternehmensmütter zeigen das vertraute Muster deutscher Arbeits- und Tarifbeziehungen: 94% führen kollektive Lohnverhandlungen und anerkennen damit im- bzw. explizit Gewerkschaften als Verhandlungspartner, in gar 97% aller Fälle existieren formale Arbeitnehmervertretungen, womit der kollektive 'Voice-Gap', also das Fehlen eines kollektiven Sprachrohrs für die Interessen der Arbeitnehmer mit 3% marginal ist.

Ein erster vergleichender Blick auf die Arbeits- und Tarifbeziehungen in deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland und ihren britischen

Pendants läßt vermuten, daß die deutschen Unternehmen größeren Wert auf kollektive Repräsentation legen, wenngleich dies nicht in formaler Form – *Works Councils* oder *Joint Consultative Committees* – geschehen muß. Insgesamt läßt sich eine distinkt deutsche Prägung der Arbeits- und Tarifbeziehungen in britischen Tochterunternehmen feststellen: In deutlich höherem Ausmaße als in britischen Unternehmen wird ein kollektiver Ansatz gewählt – der kollektive 'Voice-Gap' liegt mit 45% deutlich unter den 60% in britischen Unternehmen, allerdings auch wesentlich höher als in den deutschen Mutterunternehmen, wo es praktisch keinen 'Voice-Gap' gibt. Diese 'deutsche Prägung' kommt allerdings nicht durch direkte Intervention der deutschen Unternehmensmütter zum Tragen – 85% aller Tochterunternehmen berichten einen hohen Grad an Autonomie bezüglich der Ausgestaltung der Arbeits- und Tarifbeziehungen –, sondern sind auf den Einfluß deutscher Manager in den Unternehmenstöchtern (*Expatriates*) zurückzuführen: In 70% der deutschen Unternehmenstöchter mit *Expatriates* existiert irgendeine Form des Voice-Mechanismus, aber lediglich in 40% jener deutschen Unternehmenstöchter ohne *Expatriates*.

Die größere Bedeutung und Erfahrung mit kollektiven Arbeits- und Tarifbeziehungen in Deutschland erklärt, weshalb deutsche Unternehmen im Vergleich zu ihren anglo-amerikanischen Partnern bzw. Konkurrenten geringeren Wert auf ausgeprägte, individuelle Partizipationsmodelle legen, die unter 'Human Ressource Management'-Praktiken (HRM) firmieren. Spiegelbildlich zum höheren Stellenwert kollektiver Praktiken in deutschen Unternehmenstöchtern in Nordwestengland zeigt sich nun (vgl. Tabelle 9) eine geringere Anwendung von HRM-Praktiken im Vergleich zu den britischen Unternehmen: Dies gilt insbesondere für die stärkste – partizipative Verfahren – und die schwächste Form der Beteiligung – informative Verfahren. Ein ausgeprägter 'Country of Origin'-Effekt (Herkunftslandeffekt) wird aber auch erkennbar, wenn die geringe Anzahl überhaupt nicht von kollektiven oder individuellen Partizipationsmodellen erfaßten Beschäftigten (sogenanntes 'bleak house' – finsternes, unerfaßtes Haus) in deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland (etwa 5% der Beschäftigten in 20% der Unternehmen) mit dem deutlich höheren Anteil an Beschäftigten in britischen Unternehmen (etwa ein Drittel) verglichen wird, die ausschließlich den Managementprärogativen unterliegen. Es läßt sich deshalb kaum bestreiten, daß die deutschen Unternehmenstöchter, insbesondere wenn sie von deutschen Managern geleitet werden, der deutschen Unternehmenskultur entsprechend größeren Wert auf kollektive Tarifbeziehungen legen als deren britische Partner und Konkurrenten und sie kollektive und individuelle Voice-Mechanismen in stärkerem Maße einsetzen als britische Unternehmen.

Natürlich kann man mutmaßen, daß sich in diesem Ereignis die frühere Zufriedenheit deutscher Unternehmen mit dem deutschen Arbeits- und Tarifsystem spiegelt, die, will man den Äußerungen manches Verbandsfunktionäres folgen, mit der zunehmenden Globalisierung längst geschwunden ist. Unser Ergebnis würde dann nicht den offensichtlichen und

Tabelle 9: Direkte Mitarbeiterpartizipationsmodelle (in %)

	Deutsche Tochterunternehmen	Britische Unternehmen
<u>Partizipation</u>		
Teilautonome Arbeitsgruppen	40	42
Problemlösungsgruppen	30	38
Durchschnitt	35	40
<u>Konsultation</u>		
Mitarbeiterbefragung	23	42
Betriebl. Vorschlagswesen	35	26
Regelmäßige Betriebsversammlungen	43	33
Durchschnitt	34	34
<u>Information</u>		
Teambesprechungen	60	86
Regelmäßige Informationsschreiben	58	56
Top-Down-Kommunikation	60	64
Durchschnitt	59	69

weiterhin praktizierten Wunsch deutscher Tochterunternehmen widerspiegeln, wesentliche Teile des 'Modells Deutschland' in angepaßter Form nach Großbritannien zu exportieren, sondern der Pfadabhängigkeit institutioneller Strukturen (auch wenn diese keine kodifizierte Grundlage haben) und deren langwierige Reformierbarkeit widerspiegeln. Wäre die Argumentation richtig, dann müßte ein deutliches Akteursprofil in Richtung 'Anglo-Amerikanisierung' der Arbeits- und Tarifbeziehungen auszumachen sein: Je jünger die deutschen Unternehmenstöchter, desto größer die 'Flucht' aus dem 'Modell Deutschland'.

Tabelle 10: Arbeits- und Tarifbeziehungen in jüngeren* und älteren* deutschen Tochterunternehmen in Nordwestengland (in %)

	Alle	Jüngere	Ältere
Gewerkschaftsanerkennung	45	50	41
Kollektive Lohnverhandlungen	40	45	36
Kollektiver ‚Voice gap‘	45	38	52
Umfassende HRM-Praktiken	50	60	39

Anmerkungen: * < 10 Jahre in deutschem Besitz; ** > 10 Jahre in deutschem Besitz

Tabelle 10 zeigt, daß das genaue Gegenteil der Fall ist: Jüngere deutsche Tochterunternehmen in Nordwestengland, die also mit großer Wahrscheinlichkeit gegründet oder aufgekauft wurden, als die Standortdebatte zunehmend eine 'Flucht aus dem Modell Deutschland' nahelegte, reagieren auf

die gestiegene internationale Konkurrenz mit verstärkter Zuwendung zu den wesentlichen Charakteristika des deutschen Arbeitsbeziehungs- und Tarifmodells: kollektive Lohnverhandlungen, kollektive Interessenvertretungen, die in verstärktem Maße mit HRM-Praktiken kombiniert werden. Wenn also deutsche Tochterunternehmen in Nordwestengland als Vorposten im anglo-amerikanisierten Arbeitsbeziehungsumfeld verstanden werden können, dann dürfte die Beeinflussung der heimischen Arbeitsbeziehungen (als *Spill-back-Effekt*) wohl allenfalls in einer Verstärkung der Grundpfeiler des deutschen Modells, angereichert um umfassendere HRM-Praktiken, bestehen.

5. Einige provokante Schlußbemerkungen

Der Prozeß der Globalisierung im allgemeinen und die Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit nationaler Volkswirtschaften im speziellen bildeten den Hintergrund für die Studie deutscher Direktinvestitionen in Nordwestengland. Die Standortdebatte manifestiert die zunehmende Sorge um die strukturellen und institutionellen Schwächen des einstmals als *blueprint* hochgelobten 'Modells Deutschland'.²⁸ In einer zunehmend globalisierten Welt, so die stereotype Argumentation, gibt es keine nationalen Sonderwege mehr, eine Anglo-Amerikanisierung der Arbeitsbeziehungs- und Tarifsysteme sei ebensowenig dauerhaft zu verhindern wie die Aufgabe der 'keynesianischen Illusion' von nationaler Wirtschafts- und Sozialpolitik für Vollbeschäftigung und soziale Gerechtigkeit. Die treibende Kraft hinter diesen gleichmachenden Tendenzen ist die Mobilität der Produktionsfaktoren im allgemeinen und des Kapitals im besonderen. Die Idee ist bestechend einfach: Zunehmend wurzelloses Kapital diskriminiert zwischen den nationalen Produktionsstandorten und ihren institutionellen Rahmenbedingungen unter Gewinnmaximierungsgesichtspunkten. Da die Nachfrage quasi global gegeben ist (und von jedem Standort der Welt abgeschöpft werden kann), müssen die Angebotsbedingungen im Standortwettbewerb bedeutungsvoller werden und im Konkurrenzkampf zur verallgemeinerten, überlegenen Regulierung drängen.

Wir haben zunächst versucht, das Konzept der 'internationalen Wettbewerbsfähigkeit' durch ein Konzept der 'Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich' zu ersetzen, da ersterem die theoretische Grundlage fehlt und es zur gefährlichen politischen Implikationen führt, wenn es fälschlicherweise in Analogie zu internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen gebraucht wird. Allerdings läßt sich selbst unter Verwendung des Konzepts der 'Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich' ein Zurückfallen der deutschen Wirtschaft seit Beginn der neunziger Jahre – insbesondere gegenüber Großbritannien – nicht bestreiten. Ein genauer Blick zeigt dann, daß dieses 'Standortproblem' insbesondere der relativ schlechteren Beschäftigungsperformanz der Bundesrepublik im Vergleich zum europäischen Durchschnitt, besonders aber im Vergleich zu Großbritannien geschuldet ist. Die sich uns stellenden Fragen mußten deshalb lauten: 1.) Ha-

ben die deutschen Direktinvestitionen nach Nordwestengland zu dieser Entwicklung beigetragen? Oder anders: Sind die deutschen Direktinvestitionen Ausdruck eines Job-Exportes nach Großbritannien, oder hat sich dieser Prozeß durch eine zunehmende Komplexität der Internationalisierung zumindest verschärft? 2.) Inwieweit kann die hohe Regulierungsdichte des deutschen Arbeitsbeziehungs- und Kollektivität des Tarifsystems ein Anreiz für die 'Kapitalflucht' vom Standort Deutschland gewesen sein?

Obwohl die geringe Rücklaufquote und die kleine Grundgesamtheit unserer Befragung die Verwendung statistischer Signifikanztests erschwert und wir mithin lediglich tentative Ergebnisse vorlegen, bei deren Interpretation Vorsicht walten muß, seien doch folgende provokante Schlußfolgerungen erlaubt, mit deren Hilfe die Standort- und Konvergenzdiskussion belebt und weitere Forschung angeregt werden soll:

- 1.) In Übereinstimmung mit den meisten anderen Studien zum Thema zeigt auch unsere Untersuchung, daß die deutschen Direktinvestitionen in Nordwestengland positive Beschäftigungseffekte im Ursprungsland (Bundesrepublik), aber (netto) negative Beschäftigungseffekte im Gastland (Großbritannien) mit sich bringen. Die Begründung hierfür liegt in der wesentlich marktschaffenden und exportgenerierenden Motivation der Direktinvestitionen und der weiten Verwendung von *'mergers & acquisitions'* (Fusionen und Übernahmen) als Zugangsmodus – womit selbst die direkten (positiven) Beschäftigungseffekte in Großbritannien als eher gering eingeschätzt werden können. Überraschenderweise konnte festgestellt werden, daß ein großer Teil der deutschen Tochterunternehmen – auch nach längerer Dauer ihres Auslandsengagements – über diese initiale Phase der Internationalisierung nicht wesentlich hinausgegangen ist. Entgegen der These zunehmender Komplexität des Auslandsengagements scheinen die deutschen Tochterunternehmen auf Dauer wesentlich eine Markterschließungsfunktion zu übernehmen, nicht aber in ein komplexes Geflecht internationaler Standortvorteile (was z.B. auch die Verlagerung zentraler Unternehmensbestandteile wie die FuE-Aktivitäten implizieren würde) überzugehen. Dies kann als Zeichen der Stärke des Standortes Deutschland gewertet werden, wo die Mutterunternehmen ihre Kernaktivitäten konzentrieren. Es mag sich aber dann zu einem Wettbewerbsproblem der deutschen Mutterunternehmen ausgewachsen, die jeweiligen lokalen Standortvorteile (z.B. in Nordwestengland) unausgeschöpft zu lassen, wenn der Standort Deutschland sich als dauerhaft nicht so überlegen herausstellen sollte, wie das beobachtete Verhalten der deutschen Unternehmen anzudeuten scheint. Vielleicht aber zeigen unsere Ergebnisse auch nur einen distinkt deutschen Zugang zur Globalisierung – was allerdings, ebenso wie die vorhergehenden Spekulationen, weiterer Untersuchung harrt.
- 2.) Entgegen der Vermutung, die man angesichts der massiven Kritik am deutschen Arbeitsbeziehungs- und Tarifsystem hegen könnte, nutzen die deutschen Unternehmen in Nordwestengland bei weitem nicht alle

Möglichkeiten des deutlich weniger kodifizierten und dezentralisierten britischen Systems. Zwar imitieren sie auch nicht das deutsche System in vollendeter Weise, wohl aber läßt sich eine Adaption wesentlicher Bestandteil des deutschen Modells – überdurchschnittlich hoher Anteil an kollektiver Lohnfindung und kollektiver Interessenvertretung (*Voice-Mechanismus*) im Vergleich zu den britischen Partner- oder Konkurrenzunternehmen – vor dem Hintergrund des spezifisch britischen Rahmens feststellen. Besonders auffällig ist dabei, daß jüngere deutsche Unternehmen in Nordwestengland, die also zu einer Zeit gegründet oder aufgekauft wurden, als sich die Standortdebatte intensivierte, in stärkerem Ausmaß auf das Modell Deutschland bzw. eine spezifische Adaption vor dem Hintergrund des britischen Systems vertrauen als ältere deutsche Unternehmen in Nordwestengland – von einer zunehmenden, strategischen Anglo-Amerikanisierung der Arbeits- und Tarifbeziehungen kann also keine Rede sein.

Es scheint schwer einsichtig, daß deutsche Unternehmen überwiegend aus Markterschließungsmotiven heraus in Großbritannien investieren, diesen Betriebsmodus im wesentlichen beibehalten und damit ihre Kernaktivitäten in Deutschland belassen, gleichzeitig wesentliche spezifische Merkmale des deutschen Arbeitsbeziehungs- und Tarifsystems in angepaßter Form in Großbritannien zur Anwendung bringen, wenn sie sich hier von einer Schwächung ihrer Wettbewerbsfähigkeit erwarten würden. Wenn gleich dies auch noch kein Freibrief für die dauerhafte Güte des Standortes Deutschland abgibt, so ist es doch Anzeichen für den hohen Grad an Zufriedenheit mit dem Standort Deutschland und seinen Institutionen und Regulierungen. Aber auch eine wettbewerbszentrierte Anglo-Amerikanisierung der Arbeits- und Tarifbeziehungen – also eine kompetitive Konvergenz – ist aus unseren Befunden nicht herauszulesen. Vielmehr deuten sie auf einen stabilen, pfadabhängigen Prozeß der kontinuierlichen Anpassung hin. Wenn die Erfahrungen der deutschen Unternehmenstöchter diesen Prozeß bei den Unternehmensmüttern in Deutschland zu beeinflussen in der Lage sein sollten (*spill-back-Effekte*), dann ist wohl zu erwarten, daß künftig umfassende HRM-Praktiken – also individuelle Partizipationsformen – verstärkt die bewährten, kollektiven Arbeitsbeziehungen unterstützen werden.

Anmerkungen

¹ Vgl. Buckley et al. (2000).

² Die Angemessenheit bestimmt sich nach der Vollbeschäftigungsproduktivität, also jener Produktivität, die unter Vollbeschäftigungsbedingungen von den Erwerbspersonen erbracht wird. Da abnehmende (Grenz-)Produktivität in den herrschenden Modellen unterstellt wird, deutet dies im Falle von Arbeitslosigkeit immer auf unangemessene Lohnforderungen hin. Das zu Erklärende wird damit zur Grundlage der Erklärung.

³ Vgl. Albert (1992) 165ff.

⁴ Vgl. Kaspar, Streit (1998) 399ff; Hayek (1969).

⁵ Vgl. Albert (1992) 185ff.

⁶ Vgl. Gabaglio (1999) 259.

⁷ Vgl. z.B. Keller (1999); Streeck (1998).

- ⁸ Vgl. Seeleib-Kaiser (1999).
- ⁹ Vgl. Heise (1999).
- ¹⁰ Wenn sich z.B. Wolfgang Streeck (1997) auch nicht für eine Anglo-Amerikanisierung der Arbeitsbeziehungs- und Tarifsyste me ausspricht, so glaubt er doch, die paternalistisch-flexible Charakteristik des anglo-amerikanischen Systems sei im globalen Welt dorf den stärker kodifizierten Systemen (z.B. dem deutschen Arbeitsbeziehungs- und Tarifsystem) überlegen, weil die paternalistisch-flexiblen Systeme eher ins globale, international nicht regulierte Umfeld passen als ihre nationalstaatlich kodifizierten Pendants.
- ¹¹ Vgl. Berthold (1992).
- ¹² Vgl. Wood (1997).
- ¹³ Vgl. u.a. Müller-Jentsch, Sperling (1995).
- ¹⁴ Trotz der vieldiskutierten 'Erosion' des Flächentarifvertrags - vgl. Bispinck (1998) 117ff - kann wohl kaum bestritten werden, daß die kollektive Aushandlung des wichtigsten Bestandteiles der Tarifverträge - die Lohnkomponente - weiterhin der Normalfall ist und quantitativ in den letzten beiden Dekaden kaum an Bedeutung verloren hat.
- ¹⁵ Die von manchen Beobachtern durchaus in Zweifel gezogen - vgl. Keller, Seifert (1998), zumindest zukünftig gefährdet gesehen - vgl. Schulten, Flecker (1998) - oder auch als Ausdruck des Demokratie- und Staatsversagens interpretiert wird; vgl. Berthold, Fehn (1998).
- ¹⁶ Labour Market Trend (1998).
- ¹⁷ Vgl. Jessop (1991).
- ¹⁸ Vgl. Tüselmann, Mc Donald, Heise (1999).
- ¹⁹ Beim WERS handelt es sich um eine Totalerhebung aller britischen Unternehmen mit mehr als 25 Beschäftigten. Damit wird erstmals eine Studie vorgelegt, die auf der kontrafaktischen Empirie mit der größten repräsentativen Umfrage in britischen Unternehmen basiert.
- ²⁰ Tatsächlich ist fraglich, ob so trennscharf zwischen Portfolio- und Direktinvestitionen unterschieden werden kann, daß die in der Statistik ausgewiesenen Direktinvestitionen unzweifelhaft dem realwirtschaftlichen Bereich zuzurechnen sind; vgl. hierzu Bellak (1999); Roling (1999) 148; Hohlwegler, Trautwein (1998) 3ff.
- ²¹ Vgl. z.B. Heiduk, Kerlen-Prinz (1999).
- ²² OLI steht für: Ownership-, Location- und Internalisation-Advantage.
- ²³ Vgl. Soskice (1997).
- ²⁴ Nicht jede Direktinvestition folgt einer solchen Konkurrenzsituation: Gibt man die Annahme eines gegebenen Investitionsvolumens, das auf heimische und ausländische Standorte verteilt werden muß, auf und ersetzt sie durch die kreislauftheoretisch besser abgesicherte Überlegung eines flexiblen, endogen bestimmten Investitionsvolumens, dann können zusätzliche Direktinvestitionen generiert werden, die für heimische Verwendung nie zur Verfügung gestanden hätten.
- ²⁵ Vgl. Hohlwegler, Trautwein (1998); Rohling (1999).
- ²⁶ Vgl. Dazu auch Döhrn (1999).
- ²⁷ Vgl. Cantwell et al. (1999).
- ²⁸ Vgl. Markovics (1982); Kaden, Smith (1992).

Literatur

- Albert, M., Kapitalismus contra Kapitalismus (Frankfurt 1992).
- Bellak, Chr., Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten, in: Döhrn, R.; Heiduk, G. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen (Berlin 1999) 103 - 128.
- Berthold, N., Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft - Gefahr im Verzug? (Berlin 1992).
- Berthold, N.; Fehn, R., The Positive Economics of Unemployment and Labor Market Inflexibility, in: Kyklos 49/4 (1996) 583-613.
- Bispinck, R., Reform des Flächentarifvertrages, in: WSI (Hrsg.), Tarifhandbuch 1998 (Köln 1998) 117 - 136.

- Buckley, P.J. et al., Europäische Integration, regionale Subsysteme und die Strategien multinationaler Unternehmen am Beispiel Deutschland, erscheint in: WSI-Mitteilungen 53/3 (2000).
- Cantwell, J. et al., Sticky Space – The Location of Innovation by MNCs in the European Regions (=NIER Conference on Inward Investment, Technological Change and Growth, London 1999; unveröff. Manuskript).
- Döhrn, R., Was bestimmt den Umfang der Auslandaktivitäten deutscher Unternehmen? Eine erste Auswertung der 'Unternehmensdatenbank Globalisierung', in: Döhrn, R.; Heiduk, G. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen (Berlin 1999) 203 – 220.
- Hayek, F.A.v., Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders. (Hrsg.), Freiburger Studien (Tübingen 1969) 249 – 265.
- Heiduk, G.; Kerlen-Prinz, J., Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie; in: Döhrn, R.; Heiduk, G. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen (Berlin 1999) 23 – 54.
- Heise, A., Collective Bargaining in the European Monetary Union – Is Europe an Optimum Currency Area? (=WSI-Diskussionspapier Nr. 55, Düsseldorf 1998).
- Heise, A., Grenzen der Deregulierung. Institutioneller und struktureller Wandel in Großbritannien und Deutschland (Berlin 1999).
- Holwegler, B.; Trautwein, H.-M., Beschäftigungswirkungen der Internationalisierung. Eine Studie aus- und einfließender Direktinvestitionen der Metall- und Elektroindustrie im Raum Stuttgart (=Schriftenreihe des Promotionsschwerpunkts Makroökonomische Diagnosen und Therapien der Arbeitslosigkeit Nr. 1, 1998).
- Hyman, R., The Historical Evolution of British Industrial Relations, in: Edwards, P. (Hrsg.), Industrial Relations. Theory and Practice in Britain (Oxford 1995) 27 – 49.
- Jessop, B., Thatcherism and Flexibility. The White Heat of a Post-Fordist Revolution, in: Jessop, B. et al. (Hrsg.), The Politics of Flexibility (Aldershot 1991) 135 – 161.
- Kaden, L.B.; Smith, L., America's Agenda – Rebuilding Economic Strength (Armonk 1992).
- Kasper, W.; Streit, M.E., Institutional Economics. Social Order and Public Policy (Cheltenham 1998).
- Keller, B., Supranationale Regulierung von Arbeitsverhältnissen – das Beispiel der EU. Oder: Der Fortschritt ist eine Schnecke und manchmal nicht einmal dies, in: Busch, K. et al. (Hrsg.), Wege zum sozialen Frieden in Europa (Osnabrück 1999) 208 – 224.
- Keller, B.; Seifert, H., Zwischenbilanz der Deregulierung, in: dies. (Hrsg.), Deregulierung am Arbeitsmarkt (Hamburg 1998) 9 – 35.
- Klodt, H., Großbritannien: Die marktwirtschaftliche Strategie, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB) 2 (1998) 277 – 293.
- Lecher, W.; Platzer, H.-W. (Hrsg.), Europäische Union – Europäische Arbeitsbeziehungen? Nationale Voraussetzungen und internationaler Rahmen (Köln 1994).
- Markovits, A., Introduction: Model Germany – A cursory overview of a complex construct, in: ders. (Hrsg.), The Political Economy of West Germany – Modell Deutschland (New York 1982) 1 – 11.
- Müller-Jentsch, W.; Sperling, H.-J., Towards a Flexible Triple System? Continuity and Structural Changes in German Industrial Relations. in: Hoffmann, R. et al. (Hrsg.), German Industrial Relations under the impact of structural change, unification and European integration (Düsseldorf 1995) 9 – 29.
- Narula, R., Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness (London 1996).
- Röling, J., Bedeuten deutsche Direktinvestitionen im Ausland einen 'Export' deutscher Arbeitsplätze?, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 48/2 (1999) 147 – 167.
- Schulten, Th.; Flecker, J., The End of Institutional Stability: What Future for the 'German Model?', in: Economic and Industrial Democracy 20 (1999) 81 – 115.
- Seeleib-Kaiser, M., Wohlfahrtssysteme unter Bedingungen der Globalisierung: Divergenz, Konvergenz oder divergente Konvergenz?, in: Zeitschrift für Sozialreform (1999).
- Soskice, D., Technologiepolitik, Innovation und nationale Institutionengefüge in Deutsch-

- land, in: Naschold, F. et al. (Hrsg.), *Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation* (Berlin 1997) 319 – 348.
- Streeck, W., *German Capitalism: Does it exist, can it survive?*, in: Crouch, C.; Streeck, W. (Hrsg.), *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity* (London 1997) 33 – 54.
- Streeck, W., *The Internationalization of Industrial Relations in Europe: Prospects and Problems*, in: *Politics & Society* 26/4 (1998) 429 – 459.
- Tüselmann, H.; McDonald, F.; Heise, A., *The Impact of German Direct Foreign Investment in the United Kingdom on Employment and Employee Relations: The Case of Northwest England* (=Projektabschlußbericht eines Forschungsprojektes der Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf 1999).
- Wood, St., *Weakening Codetermination? Works Council Reform in West Germany in the 1980's* (=WZB discussion paper FS I 97 – 302, Berlin 1997).

Zusammenfassung

In der Globalisierungs- und Standortdebatte wird zunehmend postuliert, daß es nationale Sonderwege in Wahl von Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik und der Institutionalisierung der Arbeits- und Tarifsysteime nicht mehr gebe – die Mobilität insbesondere des Kapitals führe letztendlich zur globalen Durchsetzung flexibler Arbeits- und Tarifsysteime a la USA, wenn nicht eine breite Abwanderung von Produktionsstätten und Arbeitsplätzen in Kauf genommen werden soll. Die Ergebnisse dieser Studie widersprechen dieser neoliberalen Interpretation der Globalisierung anhand der Untersuchung deutscher Direktinvestitionen in Nordwestengland: Sie haben die Beschäftigung in Deutschland mit hoher Wahrscheinlichkeit gesichert oder sogar erhöht und es zeigt sich zudem eine klare Prägung der Arbeits- und Tarifbeziehungen in den deutschen Tochterunternehmen, die Merkmale des 'deutschen Modells' widerspiegeln.

NEUERSCHEINUNGEN

Norbert Reuter

Ökonomik der „Langen Frist“

Zur Evolution der Wachstumsgrundlagen in Industriegesellschaften

517 Seiten, Hardcover, 650 ÖS/89 DM/80,5 SFr, ISBN 3-89518-313-X

Reuter fragt nach den endogenen Wachstumsgrenzen als Folge sich verändernder sozioökonomischer Grundlagen in fortgeschrittenen Industriegesellschaften. Im Kontext der Analyse unterschiedlicher Theorie der „Langen Frist“ kristallisiert sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und die hierfür konstitutive menschliche Bedürfnisbefriedigung und -entwicklung als Schlüsselproblematik heraus. Die Studie zeigt, daß die ökonomische Leitidee, unbegrenzte Bedürfnisse erforderten auch unbegrenztes Wachstum, auf spezifischen Prämissen und Verhaltensannahmen beruht, die keine raum-zeit-unabhängige Gültigkeit beanspruchen können.

Caroline Gerschlager, Ina Paul-Horn (Hrsg.)

Gestaltung des Geldes

330 Seiten, 423 ÖS, 58 DM, 52,50 SFr

Mit Beiträgen von Michel Aglietta, Arno Bammé, Wilhelm Berger, Suzanne de Brunhoff, Wolfgang Edelmüller, Caroline Gerschlager, G. Heinsohn/O. Steiger, Peter Heintel, Erich Kitzmüller, Philip Mirowski, Ina Paul-Horn. Ada Pellert, Gerhard Schwarz.

Festschrift für Erwin Weissel

Politische Ökonomie, Macht und Arbeitnehmerinstitutionen

Herausgegeben von Josef Schmee. 345 Seiten, 423 ÖS, 58 DM, 52,50 SFr

Mit Beiträgen von Paul Blau, Nicolaus Dimmel, Hans Hautmann, Jörg Hufschmid, Bernhard Nagel, Wolf Dieter Narr, Hans G. Nutzinger, Kunibert Raffer, Kurt W. Rothschild, Josef Schmee, Herbert Schui, Emmerich Tálos, Brigitte Unger, Hans Georg Zilian

 [www:metropolis-verlag.de](http://www.metropolis-verlag.de) Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

Die Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich¹

Christoph Hermann

Mit der Einführung der gesetzlichen 35-Stunden-Woche ab Februar 2000 für Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten und 2002 für jene mit 20 und weniger Beschäftigten stellt sich die französische Regierung der Pluralen Linken² in einen wohlthuenden Kontrast zum neoliberalen *mainstream* und zur *third way*-Sozialdemokratie à la Blair und Schröder. Während die Arbeitszeiten seit Anfang der neunziger Jahre in den meisten europäischen Ländern stagnieren und in der angloamerikanischen Welt sogar steigen, schert Frankreich aus und verkürzt die gesetzliche Arbeitszeit auf 1600 Stunden pro Jahr. Im Vergleich dazu arbeiteten die Amerikaner 1999 im Durchschnitt 1976 Stunden.³ Für viele stellt sich die Frage, wie sich die Franzosen das leisten können – insbesondere in einer globalen Welt, in der für das Kapital keine Grenzen bestehen und ungünstige Verwertungsbedingungen, wozu kurze Arbeitszeiten im allgemeinen zählen, gemieden werden können. Für die Regierung der Pluralen Linken, die 1997 völlig überraschend die Wahlen gewann, stellte sich aber eine ganz andere Frage: Wie kann die Arbeitslosigkeit, die im selben Jahr 12,6% erreichte, gesenkt werden?⁴

Die Umverteilung von Arbeit ist aber nur eines von mindestens zwei Zielen der 35-Stunden-Woche. Gleichzeitig soll sie – das hofft zumindest die Regierung – zu einer nachhaltigen Modernisierung von Wirtschaft und Gesellschaft führen.⁵ Das Rezept dafür lautet Arbeitszeitverkürzung (AZV) für -flexibilisierung. Darüber hinaus hat die Regierung ein umfangreiches Förderungssystem geschaffen, um den Unternehmen die Umstellung auf die 35-Stunden-Woche zu erleichtern und ihre Konkurrenzfähigkeit im internationalen Wettbewerb zu erhalten. Im Endeffekt laufen die Förderungen auf eine gestaffelte Reduzierung der Arbeitgeberbeiträge hinaus. In dieser Hinsicht ist die 35-Stunden-Woche gar nicht so unternehmerfeindlich, wie sie auf den ersten Blick erscheinen mag.

Im ersten Kapitel sollen zentrale Bedingungen diskutiert werden, welche die Einführung der 35-Stunden-Woche möglich gemacht haben. Die Kapitel 2 und 3 behandeln die Planung und den konkreten Inhalt der Gesetze. Im letzten Abschnitt werden erste Ergebnisse vorläufiger Evaluationen präsentiert.

1. Der Hintergrund

Genauso wie in den meisten westlichen Staaten ist auch in Frankreich die Arbeitslosigkeit mit der Krise der siebziger Jahre sprunghaft angestiegen. Bereits die AZV 1982 (Verkürzung von 40 auf 39 Wochenstunden) war als Maßnahme gegen die hohe Arbeitslosigkeit gedacht. Gleichzeitig wurden noch von der sozialdemokratischen Regierung erste Flexibilisierungsschritte eingeleitet (*loi Delebarre*). Ab Mitte der achtziger Jahre wurde die Flexibilisierung der Arbeitszeit von konservativen Regierungen weiter vorangetrieben (*loi Séguin, quinquennale, Robien*).⁶ Die Flexibilisierung konnte an der steigenden Arbeitslosigkeit, die ab 1992 durchgehend über 10% lag, nicht viel ändern. Unter zunehmendem öffentlichen Druck sah sich die konservative Regierung gezwungen, Förderungen für Unternehmen einzuführen, die auf freiwilliger Basis Arbeitszeit verkürzten und dadurch Beschäftigung schufen. Obwohl die quantitativen Effekte dieser Förderungen sehr bescheiden waren, zeigte sich doch eine gewisse Bereitschaft der Unternehmer, eine AZV in Betracht zu ziehen, wenn sie dafür entsprechende Zugeständnisse erhielten. Diese Erfahrung war wichtig. Genauso wie die implizite Anerkennung, daß zwischen Arbeitszeit und Beschäftigung ein Zusammenhang besteht.⁷

Das 1. *Aubry-Gesetz*, das die zeitlich begrenzten Förderungen für jene Unternehmen regelt, die vor dem Inkrafttreten der 35-Stunden-Woche die Arbeitszeit verkürzen, steht in einer direkten Kontinuität zu diesen Bestimmungen.⁸ Die Arbeitslosigkeit nahm unterdessen weiter zu. Nachdem die Arbeitslosigkeit bzw. die Kürzungen von Arbeitslosenunterstützungen 1995 zu einer massiven Protest- und Streikbewegung geführt hatte (*Agir Contre le Chômage*), nahm sie auch in der Wahlauseinandersetzung 1997 eine prominente Stelle ein. Den Linken gelang es völlig überraschend, die Wahl zu gewinnen, und die Verkürzung der Arbeitszeit wurde in der Folge in den Koalitionspakt der neuen Regierung aufgenommen.⁹

Ein zweiter wesentlicher Faktor, der die Durchsetzung der gesetzlichen 35-Stunden-Woche möglich machte, bildet die spezifische Rolle des Staates in der französischen Gesellschaft. Viele gesellschaftliche und insbesondere industrielle Verhältnisse, die in anderen Ländern zwischen den involvierten Gruppen geregelt werden, regelt in Frankreich der Staat.¹⁰ Der ausgeprägte Etatismus hängt zum einen mit der spezifischen Geschichte des französischen Nationalstaates zusammen und zum anderen mit der Schwäche bzw. dem konfliktorischen Charakter der Arbeitsbeziehungen. In Frankreich ist es nichts Außergewöhnliches, daß der Präsident des Unternehmerdachverbandes CNPF (im Oktober 1998 in MEDEF umbenannt) von der Regierung gesetzliche Schritte verlangt, nachdem die Kollektivvertragsverhandlungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit zu keinem Ergebnis geführt haben.¹¹ Eine weitere französische Tradition, die mit der Ära der *planification* zusammenhängt, ist die Finanzierung eines vergleichsweise umfangreichen wissenschaftlichen Apparates und die Einbeziehung von SozialwissenschaftlerInnen in die Planung, Umsetzung und Evaluation

von Regierungspolitik. Im Falle der 35-Stunden-Woche ist es durch das Engagement der WissenschaftlerInnen gelungen, den öffentlichen Diskurs zur AZV zu entideologisieren und zu versachlichen.

2. Die Planung der 35-Stunden-Woche

Entgegen dem von deutschsprachigen Medien vermittelten Eindruck, bei der Einführung der 35-Stunden-Woche handle es sich um eine wenig durchdachte "ad hoc-Aktion" der neuen Regierung, existiert in Frankreich ein langer und substantieller Diskurs über AZV. Zum Teil sind Erkenntnisse einer jahrzehntelangen Forschung in die Konzeption der Gesetze miteingeflossen. Prinzipiell ist die Einführung der 35-Stunden-Woche so geplant, daß den Unternehmen keine zusätzlichen Kosten entstehen sollen. Nach dem Plan der Regierung sollen die Kosten gedrittelt werden: Ein Drittel soll durch Produktivitätssteigerung und Flexibilisierung finanziert werden; ein Drittel durch Lohnzugeständnisse der Beschäftigten, und das letzte Drittel übernimmt die öffentliche Hand durch Förderungen für AZV.¹² Nur bei strikter Vermeidung einer Mehrbelastung für Unternehmer – so ein Regierungsberater – wäre es möglich, die erhoffte Schaffung von 700.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen bzw. einer Senkung der Arbeitslosenrate um 2% umzusetzen.¹³ Damit ist klar, daß die französische Regierung mit der Einführung der 35-Stunden-Woche definitiv keine Veränderung des Verhältnisses von Gewinnen und Löhnen beabsichtigt.¹⁴

2.1 Produktivitätssteigerung

Von historischen Studien ist bekannt, daß AZV meist mit einer Steigerung der Produktivität verbunden war. Die Verknappung des Faktors Arbeit zwingt die Unternehmen zu einem rationaleren Einsatz dieser Ressource. In der Praxis erfolgt dies durch Neuorganisation der Produktionsabläufe und durch eine Vermehrung des Faktors Kapital (Investitionen in Maschinen). Die Unternehmen können auf diese Weise nicht nur einen Teil der Kosten der AZV kompensieren, sondern auch die beschäftigungspolitischen Effekte vermindern.¹⁵ Genau diese leidvolle Erfahrung machte die sozialdemokratische Regierung mit der Einführung der 39-Stunden-Woche 1982, deren beschäftigungspolitische Effekte weit unter den Erwartungen blieben. Untersuchungen zeigen, daß etwa ein Drittel des Beschäftigungseffektes durch die mit einer AZV induzierten Produktivitätssteigerung verlorengeht.¹⁶

2.2 Flexibilisierung

Die Flexibilisierung der Arbeitszeit spielt im Plan der Regierung eine entscheidende Rolle. Sie ermöglicht den Unternehmen eine Ausweitung der Kapitalnutzungszeiten und die Einsparung von Überstundenzuschlägen. Beide Fälle führen zu einer Senkung der Produktionskosten. Flexibilisierung der Arbeitszeit stellt einen weltweiten Trend dar. Im Falle der 35-Stunden-Woche handelt es sich allerdings um den klassischen Fall einer "regulier-

ten Flexibilisierung" im Unterschied zur "unregulierten Flexibilisierung", wie sie in Kanada, in Großbritannien und in den USA praktiziert wird.¹⁷ Tendenziell gehen die neuen Bestimmungen (siehe 2. *Aubry-Gesetz*) in Richtung Abschaffung des Normalarbeitstages und Ersetzung durch einen Durchrechnungszeitraum. Die konkrete Ausformung soll am besten auf Betriebsebene ausgehandelt werden.¹⁸

Damit unterstützt die Regierung einen speziell seit den neunziger Jahren bestehenden Trend zur Dezentralisierung der Arbeitsbeziehungen und kommt einer alten Unternehmerforderung entgegen.¹⁹ Im Gegensatz zu früheren Flexibilisierungsinitiativen, in denen die Gewerkschaften nichts zu gewinnen hatten, erwartet sich die Regierung dieses Mal die Billigung durch die Arbeitnehmerorganisationen. Im Austausch für die Flexibilisierung (und einen begrenzten Kaufkraftverlust durch die Lohnzurückhaltung) erhalten die Beschäftigten vier Stunden zusätzliche Freizeit pro Woche.²⁰ Im übrigen zeigen Erfahrungen, daß Flexibilisierung mit den Beschäftigten wesentlich effektiver ist als gegen die Beschäftigten.²¹

Last but not least macht sich die Regierung große Hoffnungen, daß durch die Verhandlungen zur 35-Stunden-Woche ein neuer sozialer Dialog entfacht wird, der zu einer Erneuerung des industriellen Systems führen soll.²²

2.3 Förderungen

Mit der 35-Stunden-Woche wurden zwei Arten von Förderungen eingeführt: eine Förderung für Unternehmen, die vor dem Inkrafttreten der 35-Stunden-Woche die Arbeitszeit verkürzen und dadurch Beschäftigung schaffen; und eine für jene Unternehmen, die nach dem Inkrafttreten über eine Vereinbarung zur Umsetzung der 35-Stunden-Woche verfügen. Die erste Förderung ist zeitlich begrenzt und wird deshalb *transitorische Förderung* genannt, die zweite ist als *permanente Förderung* geplant. Beide Förderungen werden in Form von Abschlägen von den Arbeitgeberbeiträgen gewährt und beide pro betroffenen Beschäftigten. Langfristig ergibt sich daraus eine Staffelung der Arbeitgeberbeiträge, in der Unternehmen mit einer 35-Stunden-Vereinbarung geringere Beiträge zahlen.

2.4 Lohnzurückhaltung

Ein Drittel der Kosten der 35-Stunden-Woche sollen die Beschäftigten durch die Zurückhaltung in kommenden Lohnrunden beisteuern. Lohnkürzungen wären in den Augen der Regierung dagegen kontraproduktiv, weil sie zu einem unmittelbaren Rückgang der Nachfrage führen könnten.

3. Der Inhalt der beiden *Aubry-Gesetze*

Die Umsetzung der 35-Stunden-Woche ist als zweistufiger Prozeß geplant: Im 1. Gesetz wurden das Ziel, die Methoden und die transitorischen Förderungen geregelt. Darüber hinaus setzt sich die Regierung eine Frist,

in der das 1. Gesetz evaluiert und auf Basis der Erfahrungen mit der freiwilligen AZV das 2. Gesetz ausgearbeitet wird. Das 2. Gesetz regelt dann die Details der Einführung der 35-Stunden-Woche ab 2000 bzw. 2002 sowie die permanenten Förderungen. Lehdorff (2000) beschreibt die beiden Gesetze als "Zuckerbrot und Peitsche": Während das 1. Gesetz hauptsächlich Anreize für freiwillige AZV schafft, zwingt das 2. Gesetz die Unternehmen in ein neues Arbeitszeitkorsett.

3.1 Das Gesetz zur Orientierung und Induzierung von AZV ²³

3.1.1 Ziel und Methode

- Ziel ist die Einführung der 35-Stunden-Woche für Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten ab dem 1. 2. 2000 und für Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten ab dem 1. 2. 2002.
- Die Methoden sind Branchen- und Betriebsvereinbarungen. Im Falle jener Unternehmen, die über keinen Gewerkschaftsdelegierten verfügen – das sind zwei Drittel der Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten – kann jeder Arbeitnehmer von einer anerkannten Gewerkschaft dazu ermächtigt werden, eine Betriebsvereinbarung auszuhandeln und zu unterzeichnen. Dieser Vorgang wird "Mandatierung" genannt.

3.1.2 Zeitlich begrenzte Förderungen

- Die AZV muß mindestens 10% betragen.
- Im Falle einer 10prozentigen AZV muß der Beschäftigungszuwachs mindestens 6% des Beschäftigungsstandes, bei einer 15prozentigen Arbeitszeitverkürzung mindestens 9% betragen (*offensive Version*). Die Größe des Beschäftigungszuwachses und die Dauer der Aufrechterhaltung des neuen Beschäftigungsstandes müssen in einer Betriebsvereinbarung festgelegt werden. Die Dauer muß mindestens zwei Jahre betragen.
- Im Falle der Sicherung von Beschäftigung (*defensive Version*) muß in der Betriebsvereinbarung die Zahl der gesicherten Beschäftigten festgelegt werden. Diese muß analog zum Beschäftigungszuwachs im Falle einer 10prozentigen AZV mindestens 6%, im Falle einer 15prozentigen mindestens 9% des Beschäftigungsstandes betragen. Auch in diesem Fall muß die Dauer festgehalten werden, in welcher der gesicherte Beschäftigungsstand erhalten werden muß. Die Dauer muß mindestens zwei Jahre betragen.
- Die Dauer der Förderung beträgt drei Jahre und kann um zwei Jahre verlängert werden.
- Die Förderungen können erhöht werden, wenn die obengenannten Mindestmaße überstiegen werden. Darüber hinaus können sie auch erhöht werden, wenn von den Maßnahmen besonders förderungswürdige gesellschaftliche Gruppen wie Jugendliche, Behinderte oder Langzeitarbeitslose profitieren.

➤ Höhe der Basisförderungen:

Tabelle 1: Basisförderungen für AZV nach dem 1. Aubry-Gesetz (pro Beschäftigten und in FFr)

Zeitpunkt der Implementierung der AZV	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	gesamt
Juni 1998–Juni 1999	9000	8000	7000	6000	5000	35.000
2. Halbjahr 1999	7000	6000	5000	4000	3000	25.000

Quellen: Eironline (Juni 1988a); EIRR 294 (Juli 1998).

Die Basisförderungen werden durch folgende Sonderförderungen ergänzt:

Tabelle 2: Sonderförderungen für AZV nach dem 1. Aubry-Gesetz (pro Beschäftigten und in FFr)

Dauer der Förderung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	gesamt
15% AZV plus 9% Beschäftigungszuwachs	4000	4000	4000	4000	4000	20.000
Beschäftigung von Jugendlichen, Behinderten etc.	1000	1000	1000	1000	1000	5000

Hoher Anteil an unqualifizierten Arbeitskräften	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	gesamt
2. Halbjahr 1998	4000	2000	1000	7000
1. Halbjahr 1999	3000	2000	1000	6000
2. Halbjahr 1999	2000	1000		3000

Quellen: Eironline (Juni 1988a); EIRR 294 (Juli 1998).

3.1.3 Ein Fallbeispiel aus der pharmazeutischen Industrie²⁴

Das Pharma-Unternehmen BOIRON ist auf die Erzeugung von homöopathischen Produkten spezialisiert. Neben der Konzernzentrale in Frankreich umfaßt es Niederlassungen in verschiedenen europäischen Ländern sowie in den USA und Kanada. Das Unternehmen beschäftigt weltweit 2.200 Mitarbeiter, davon 1.800 in Frankreich. BOIRON gehörte zu den ersten Unternehmen, die unter dem 1. Aubry-Gesetz die 35-Stunden-Woche eingeführt haben. Die entsprechende Vereinbarung wurde am 11. Mai 1998 abgeschlossen und trat am 1. September in Kraft. Auf Gewerkschafts-

seite wurde die Vereinbarung von einem Delegierten der FO unterzeichnet. Prämisse war der Intention des Gesetzes entsprechend, daß sowohl das Unternehmen als auch die Beschäftigten profitieren und für das Unternehmen keine zusätzlichen Kosten entstehen sollten. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden mehrere Arbeitsgruppen gebildet, die verschiedene Punkte diskutierten (Organisation der Arbeitszeit, Pensionen, Sozialversicherungsbeiträge, Teilzeit etc.) und Vorschläge ausarbeiteten.

Das Abkommen sah eine Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit für Vollzeitbeschäftigte von 39 auf 35 Wochenstunden vor. Beschäftigte, die auf Basis eines Abkommens vom Dezember 1991 bereits weniger als 39 Wochenstunden arbeiteten, verkürzten ihre Arbeitszeit ebenfalls um 10%. Dies war notwendig, weil das 1. *Aubry*-Gesetz auch dann eine Reduktion um mindestens 10% vorschrieb, wenn die Arbeitszeit unter den gesetzlichen 39 Wochenstunden lag. Gleichzeitig verpflichtete sich das Unternehmen, den Beschäftigungsstand um 6% zu erhöhen, was die Schaffung von 102 neuen (unbefristeten) Vollzeit-Arbeitsplätzen bedeutete. Die AZV erfolgte bei vollem Lohnausgleich, obwohl durch die Verkürzung der Arbeitszeit der Stundenlohn um 11,4% anstieg. Im Gegenzug wurde für 1998 ein Lohnstopp vereinbart, der auch die Rücknahme einer bereits gültigen zwei-prozentigen Lohnerhöhung beinhaltete. Das Unternehmen ging davon aus, die zusätzlichen Kosten durch eine deutliche Steigerung der Produktivität ausgleichen zu können. Ein besonderes Problem stellten die leitenden Angestellten dar (siehe die Regelung im 2. *Aubry*-Gesetz): Bei BOIRON arbeiten die *Cadres* in der Regel auf Basis von Zielvorgaben und nicht nach einem fixen Arbeitszeitschema. Die AZV erfolgte im Falle der *Cadres* in Form von 47 halben arbeitsfreien Tagen pro Jahr. Die halben arbeitsfreien Tage können wöchentlich oder als Block in Anspruch genommen werden.

Die staatlichen Förderungen für BOIRON setzen sich wie folgt zusammen: Basis ist eine zehnprozentige AZV und die Schaffung von 6% Arbeitsplätze ab September 1998. Dazu komme eine Sonderförderung für die Schaffung von unbefristeten Arbeitsverhältnissen und der Beschäftigung von Jugendlichen und Behinderten.

Tabelle 3: Förderungen für BOIRON (pro Beschäftigten und in FFr)

Dauer der Förderung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	gesamt
10% AZV plus 6% Beschäftigungszuwachs	9000	8000	7000	6000	5000	35.000
Sonderförderung für die Beschäftigung von Jugendlichen, Behinderten etc.	1000	1000	1000	1000	1000	5000
Insgesamt	10.000	9000	8000	7000	6000	40.000

Quellen: Eironline (Juni 1988a); EIRR 294 (Juli 1998).

3.2 Zwischenbilanz

Während die Regierung ein Resümee zum 1. Gesetz zog und das 2. Gesetz vorbereitete (siehe Effekte und Evaluationen), kam es in Paris am 4. Oktober 1999 zu einer Großdemonstration der Unternehmerverbände, die aber an der Einführung der 35-Stunden-Woche nichts mehr änderte. Interessanter ist in diesem Zusammenhang der Aufstand der leitenden Angestellten, weil ein beträchtlicher Teil von ihnen von der 35-Stunden-Woche ausgeschlossen wird (siehe die Regelung im 2. *Aubry-Gesetz*). Dabei zeigen Untersuchungen, daß gerade die *Cadres* unter überlangen Arbeitszeiten leiden. Am 12. Oktober und 14. November 1999 kam es in Paris und anderen französischen Städten zu Protesttagen, an denen leitende Angestellte von führenden Unternehmen wie Alcatel Bull, IBM, Matra, Siemens und Thomson teilnahmen. In Toulouse demonstrierten am 20. und 26. November tausend Computertechniker. Die Proteste führten allerdings nur zu minimalen Abänderungen der Gesetzesvorlage.²⁵

3.3 Das Gesetz zur ausgehandelten Verkürzung der Arbeitszeit²⁶

- **Durchrechnung:** Das Gesetz schreibt eine jährliche Arbeitszeit von 1.600 Stunden vor, die über das ganze Jahr oder Teile des Jahres variiert werden kann. Die Grenzen der Variierung bilden die längstmögliche Wochenarbeitszeit von 48 Stunden und das tägliche Maximum von 10 Stunden. Voraussetzung für eine Durchrechnung bleibt die Einigung der Sozialpartner in Form einer Branchen- oder Betriebsvereinbarung.
- **Überstunden:** Das Überstundenkontingent bleibt 130 Überstunden pro Jahr. Allerdings gilt eine zweijährige Übergangsregelung, in denen die 36. und 37. Wochenstunde schrittweise zu Überstunden werden. Im Falle variabler Arbeitszeiten außerhalb einer Bandbreite zwischen 31 und 39 Wochenstunden verringert sich das zulässige jährliche Überstundenkontingent auf 90 Stunden pro Jahr. Auch bei den Überstundenzuschlägen gelten Übergangsfristen: In Unternehmen mit Vereinbarungen zur 35-Stunden-Woche kommen die gesamten Überstundenzuschläge den Beschäftigten zugute (in der Übergangsphase 10%, dann 25% bzw. 50%); in Unternehmen ohne solche Vereinbarungen geht ein Teil der Überstundenzuschläge in einen Fonds zur Finanzierung der 35-Stunden-Woche.
- **Time banking:** Bis zu 22 arbeitsfreie Tage im Jahr können angespart werden. Die so gesparten Zeitguthaben sind innerhalb von fünf Jahren in Anspruch zu nehmen.
- **Weiterbildung:** Teile der durch die Arbeitszeitverkürzung geschaffenen zusätzlichen Freizeit können für Weiterbildung verwendet werden, dies allerdings nur mit Zustimmung der Beschäftigten. Außerdem sind dafür Betriebs- oder Branchenvereinbarungen vorgeschrieben.
- **Teilzeit:** Jede persönliche Arbeitszeit, die weniger als 35 Stunden pro Woche (1.600 Stunden pro Jahr) ausmacht, gilt als Teilzeitarbeit (bisher

galten bis zu 80% der gesetzlichen Arbeitszeit als Teilzeitarbeit). Teilzeit kann über das Jahr variiert werden, muß aber schlußendlich weniger als 1.600 Stunden betragen. Im Falle einer Durchrechnung ist der Abschluß einer Branchen- oder Betriebsvereinbarung obligatorisch.

- **Leitende Angestellte:** Im Falle der *Cadres* werden drei Kategorien eingeführt: 1.) Spitzenführungskräfte (Direktoren) – für sie gilt weiterhin keine Arbeitszeitregelung. 2.) leitende Angestellte, die in die kollektive Arbeitszeitregelung ihrer Abteilungen eingebunden sind (z.B. Produktionsmanager); für sie gilt die 35-Stunden-Woche. 3.) leitende Angestellte mit individuellen Arbeitszeiten (z.B. Manager in Entwicklungsabteilungen). In ihrem Falle wurde eine Begrenzung der jährlichen Arbeitszeit auf 217 Arbeitstage pro Jahr eingeführt.
- **Mindestlohn (SMIC):** Die Höhe des monatlichen Mindestlohnes (SMIC) von 6881,68 FFr wird beibehalten, wodurch die stündliche Mindestlohn von 40,72 FFr auf 45,27 FFr steigt (was einer Anhebung von 13% entspricht). Die Erhöhung soll durch die permanenten Förderungen ausgeglichen werden.
- **Permanente Förderungen:** Alle Unternehmen, die über eine Vereinbarung zur Einführung der 35-Stunden-Woche verfügen, haben Anspruch auf permanente Förderungen.

Tabelle 4: Permanente Förderungen

Durchschnittlicher Lohn im Verhältnis zum SMIC	Abschläge von den Arbeitgeberbeiträgen pro Jahr u. Beschäftigten (FFr)	Förderungen als Prozent des Bruttogehaltes	Verbleibende Arbeitgeberbeiträge (als Prozente des Bruttogehaltes)*
100%	21.500	26%	4,5%
110%	17.700	19,5%	11%
120%	14.600	14,5%	15,5%
130%	11.900	11%	19%
140%	9600	8,5%	22%
150%	7700	6%	24%
160%	5900	4,5%	26%
170%	4400	3%	27%
180% und darüber	4000		

Die Arbeitgeberbeiträge betragen 30,3% des Bruttogehaltes.

Quelle: EIRR (Sept. 1999).

- **Aktuelle Arbeitszeit:** Sofern die Beschäftigten über die Zeit nicht völlig frei verfügen können, sind Pausen und Unterbrechungen in die Arbeitszeit miteinzuberechnen. In der Regel ist das der Fall, wenn die Pausen am Arbeitsplatz verbracht werden.²⁷

- **Sozialpläne:** Sozialpläne zum Beschäftigungsabbau sind nur mehr dann erlaubt, wenn zuvor eine Betriebsvereinbarung über die 35-Stunden-Woche abgeschlossen wurde.²⁸

4. Effekte und Evaluationen

Die im folgenden wiedergegebenen Evaluationen beziehen sich in erster Linie auf Untersuchungen, die vom MES selbst durchgeführt oder in Auftrag gegeben wurden.²⁹ Die Evaluationszeitpunkte sind September 1999 und Frühjahr 2000.

4.1 Beschäftigung

Laut MES wurden durch die *Aubry*-Gesetze bis März 2000 133.000 Arbeitsplätze geschaffen und 47.000 gesichert.³⁰ Aus Vergleichen zwischen Unternehmen (die in bezug auf Größe, Branche etc. vergleichbar sind) mit 35- und 39-Stunden-Woche hat das MES errechnet, daß Unternehmen mit einer 35-Stunden-Vereinbarung und Förderungen nach dem 1. *Aubry*-Gesetz im Durchschnitt 7,5% mehr Personen beschäftigen als Unternehmen ohne 35-Stunden-Vereinbarung.³¹ Die empirischen Daten belegen damit die Hypothese, daß rund 1/3 des Beschäftigungseffektes der AZV durch Produktivitätssteigerung kompensiert wird (die durchschnittliche Verkürzung der Arbeitszeit beträgt bei den geförderten Vereinbarungen 10,8%). Die Beschäftigungsbilanz stellt eine Hochrechnung dar und keine empirisch gemessene Größe.

Insgesamt arbeiteten im März 2000 3,656 Mio. Vollzeitbeschäftigte auf Basis einer 35-Stunden-Vereinbarung.³² Das waren 29,4% der 12,45 Mio. Vollzeitbeschäftigten. Im Falle der Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten waren zu diesem Zeitpunkt 39,2% durch 35-Stunden-Vereinbarungen abgedeckt.³³ Für den Rest gilt seit Februar 2000 zwar ebenfalls die 35-Stunden-Woche - die AZV kann aber durch Überstunden ausgeglichen werden.

Tabelle 5: Zahl der Vollzeitbeschäftigten mit 35-Stunden-Vereinbarung (März 2000)

Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarungen	in Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten*	in allen Unternehmen**
35-Stunden-Vereinbarungen vor Nov. 1996	220.000	250.000
35-Stunden-Vereinbarungen zw. Nov. 1996 und Juni 1998 (<i>Robien</i> -Vereinbarungen)	270.000	280.000
35-Stunden-Vereinbarungen seit Juni 1998 (<i>Aubry</i> -Vereinbarungen)	3,04 Mio	3,12 Mio
Insgesamt	4,78 Mio	5,85 Mio
Prozent aller Beschäftigten (*9 Mio bzw. **12,45 Mio)	39,2%	29,4%

Quelle: DARES (2000)

Bezogen auf die Zahl der Unternehmen ergibt sich allerdings ein weniger günstiges Bild: Im Februar 2000 war in 80% der 80.000 Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten noch keine Vereinbarung zur 35-Stunden-Woche abgeschlossen. Auch an der vom MES hochgerechneten Zahl von 180.000 geschaffenen oder gesicherten Arbeitsplätze bestehen Zweifel. Jedenfalls gibt es bereits Untersuchungen, welche die vom MES angepeilte Schaffung von 700.000 neuen Arbeitsplätzen für zu hoch halten und mit der Schaffung von 300.000 Jobs in den nächsten vier Jahr rechnen.³⁴

Die bisherigen Zahlen könnten durch zwei Faktoren verzerrt sein: Erstens haben in der ersten Phase der Einführung der 35-Stunden-Woche modernisierungswillige Unternehmen mit einer dem Gesetz eher positiv eingestellten Unternehmensführung die Arbeitszeit verkürzt. Zweitens ist nicht klar, wieviel von der neuen Beschäftigung nach Ablauf der im 1. *Aubry*-Gesetz vorgeschriebenen zweijährigen Periode, in dem der Beschäftigungsstand gehalten werden muß, abgebaut wird. Die Dynamik des Beschäftigungszuwachses könnte sich deshalb in den nächsten Jahren abschwächen. Eine offene Frage bleibt auch die Inanspruchnahme von Überstunden. Durch die 35-Stunden-Woche wird der Rückgriff auf Überstunden nicht eingeschränkt, sondern nur verteuert. Untersuchungen zeigen, daß Unternehmer trotz der Zunahme von flexiblen Arbeitszeiten noch immer Überstunden bevorzugen, um die Arbeitszeit an Auftragsschwankungen anzupassen.³⁵

Dessen ungeachtet ist die Arbeitslosigkeit seit dem Inkrafttreten der beiden *Aubry*-Gesetze deutlich zurückgegangen: Nach dem Höhepunkt der Arbeitslosenrate mit 12,6% im Jahr 1997 ist sie bis Ende Dezember 1999 auf 10,6% gesunken (der niedrigste Wert seit Dezember 1991), liegt aber immer noch über dem EU-Durchschnitt von 9,4%. 1999 wurden insgesamt 420.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, gegenüber 375.000 in 1998.³⁶ Die Abnahme der Arbeitslosigkeit erfolgte in einem Konjunkturaufschwung: Das Wachstum des BIP stieg von 1,6% 1996 auf 2,7% 1997 und 3,2% 1998.³⁷ Daraus ergibt sich die strittige Frage, wieviel des Beschäftigungszuwachses auf das 1. *Aubry*-Gesetz zurückzuführen ist und wieviel auf das allgemeine Wirtschaftswachstum. Diese Frage wird wohl nie mit letzter Sicherheit geklärt werden. Klar ist allerdings, daß die vom MEDEF (vormals CNPF) und neoliberalen Wirtschaftsforschern prophezeite Rezession ausgeblieben ist.

4.2 Modernisierung und Flexibilisierung

Laut MES enthält die Hälfte aller Vereinbarungen zur 35-Stunden-Woche eine Variierung der Arbeitszeit (in der Regel bezogen auf die Dauer eines Jahres). 48,6% beinhalten eine Variierung mit kleiner Bandbreite von bis zu neun Wochen mit höchstens 40 Wochenstunden. Entgegen den Befürchtungen der Gewerkschaften sehen nur 9,2 der Vereinbarungen eine große Bandbreite mit über zehn Wochen mit bis zu 48 Wochenstunden vor.³⁸ In 80% der Vereinbarungen ist die AZV mit einer Reorganisation der Arbeitszeit

verbunden, in 25% wurden die Qualifikationen der Beschäftigten neu definiert, in 20% wurden Arbeitszeiten und in 16% Betriebsnutzungszeiten ausgeweitet.³⁹

Für Teilzeitbeschäftigte ermöglichte die Einführung der 35-Stunden-Woche in vielen Fällen eine Ausdehnung ihrer Arbeitszeit. In einer Umfrage unter Unternehmern gaben 48% an, ihren Teilzeitbeschäftigten eine Ausdehnung ihrer Arbeitszeit angeboten zu haben. 51% der Teilzeitbeschäftigten haben im Zuge der Einführung der 35-Stunden-Woche ihre Arbeitszeit verlängert, bei 33,7% blieb sie unverändert, und 5% haben ihre Arbeitszeit verkürzt.⁴⁰

4.3 Finanzierung

Die Finanzierung scheint sich wie geplant kostenneutral zu gestalten, d.h. daß für die Unternehmen insgesamt keine oder kaum zusätzliche Kosten entstehen.⁴¹ Die vom MES in diesem Zusammenhang genannten Daten beziehen sich allerdings auf Unternehmen, die transitorische Förderungen nach dem 1. *Aubry*-Gesetz erhalten. Dabei handelt es sich um modernisierungswillige, dialogbereite Unternehmen, welche die AZV auf freiwilliger Basis durchgeführt haben. Insofern könnte sich die Finanzierung bei späteren Vereinbarungen etwas problematischer darstellen.

Im Jahr 2000 rechnet das MES mit einem Gesamtaufwand von 67 Millionen FFr (transitorische und permanente Förderungen). Im Endeffekt sollen sich die Förderungen für die 35-Stunden-Woche auf 100 bis 110 Millionen FFr im Jahr belaufen.⁴² Ob sich die staatliche Förderung der AZV ex post ebenfalls kostenneutral gestaltet, ist abzuwarten.

4.4 Sozialer Dialog

Mit dem Inkrafttreten des 1. *Aubry*-Gesetzes wurde eine regelrechte Verhandlungswelle losgetreten.⁴³ Die Zahl der Branchenvereinbarungen zur 35-Stunden-Woche ist bis März 2000 auf 120 Stück gestiegen, wodurch rund zehn Mio. Beschäftigte abgedeckt sind. Die Branchenvereinbarungen geben Richtlinien für den Abschluß von Betriebsvereinbarungen vor. Diese betreffen insbesondere heikle Themen wie Lohnkompensation, Organisation der Arbeitszeit (Durchrechnung), Überstundenkontingente und manchmal Training für die Beschäftigten.⁴⁴ Große Unternehmen schließen vielfach eine Rahmenvereinbarung ab und überlassen es dann den einzelnen Betriebsstandorten, zusätzliche Vereinbarungen abzuschließen. 94% der Vereinbarungen werden vom MES als offensive Vereinbarungen eingestuft.⁴⁵

Während der quantitative Erfolg der Verhandlungstätigkeit mit diesen Zahlen wohl außer Frage steht, gibt es in qualitativer Hinsicht große Unterschiede: Das MES verweigerte beispielsweise dem Abkommen in der Metall- und Bergbauindustrie vom 28. Juli 1998 die Ausdehnung der Gültigkeit auf den gesamten Sektor, weil durch die Miteinrechnung gesetzlicher Feiertage und

Tabelle 6: Entwicklung der Vereinbarungen zur 35-Stunden-Woche

Zeitpunkt der Evaluierung	Zahl der Betriebsvereinbarungen	Zahl der betroffenen Beschäftigten	Zahl der Branchenvereinbarungen	Zahl der betroffenen Beschäftigten
Dezember 1998	1055	107.560	22	4 Mio
Mai 1999	3291	1,1 Mio	69	8 Mio
September 1999	15.000	2,2 Mio	101	8 Mio
März 2000	28.406	3,1 Mio	120	10 Mio

Quellen: Eironline (Jän. 1999 und Juni 1999); MES (1999); DARES (2000).

Tabelle 7: Zahl der Aubry-Betriebsvereinbarungen zur 35-Stunden-Woche (März 2000)

Größe der Unternehmen	Zahl der Vereinbarungen	Prozente aller Vereinbarungen
20 Beschäftigte und weniger	10.565	38,17
21 bis 49 Beschäftigte	9065	32,75
50 bis 199 Beschäftigte	5901	21,32
200 bis 499 Beschäftigte	1429	5,16
500 bis 999 Beschäftigte	439	1,59
1000 und mehr Beschäftigte	278	1,0
Insgesamt	27.677	100

Quelle: DARES (2000)

die Ausdehnung der Überstundenkontingente die Arbeitszeit zwar auf dem Papier verkürzt wurde, in der Realität aber nahezu gleich blieb.⁴⁶ Ein positives Beispiel, das vom MES ausdrücklich gelobt wurde, stellt der am 18. August 1998 unterzeichnete Vertrag in der Zuckerindustrie dar, der die jährliche Arbeitszeit auf 1586,55 Stunden beschränkt, gleichzeitig aber einen erheblichen Flexibilisierungsspielraum von bis zu 48 Stunden pro Woche einräumt, der zu einer raschen Verarbeitung der Ernte genutzt werden kann.⁴⁷ Ähnliche Unterschiede gibt es auch in den Vereinbarungen auf Betriebs-ebene: Beispielsweise wurde bei Peugeot die Arbeitszeit hauptsächlich dadurch verkürzt, daß Pausen, die früher zur Arbeitszeit zählten, herausgestrichen wurden.⁴⁸

Im Zuge der Verhandlungen zur 35-Stunden-Woche wurde nicht nur der Dialog zwischen den Sozialpartnern, sondern auch zwischen der Gewerkschaften erneuert: Laut MES wurden neun von zehn Betriebsvereinbarungen von allen im Unternehmen vertretenen Gewerkschaftsorganisationen unterzeichnet.⁴⁹

Tabelle 8: Zahl der Betriebsvereinbarungen nach Gewerkschaften (März 2000)

Gewerkschafts- organisation	Zahl der unterzeichneten Betriebsvereinbarungen	Davon wurden durch einen "mandatierten" Beschäftigten unterzeichnet
CFDT	9.839	4.557
CGT	5.535	2.032
CFTC	5.631	2.288
FO	3.692	1.274
CGC	1.667	293

Quelle: DARES (2000)

Sechs von zehn Vereinbarungen wurden von einem "mandatierten" Beschäftigten ausgehandelt. Darüber hinaus wurde in zahlreichen Fällen eine Abstimmung unter den Beschäftigten organisiert, um die Unterstützung der Belegschaft sicherzustellen. Die Verhandlungen dauern in der Regel zwischen sechs und neun Monaten.⁵⁰

4.5 Lohnkompensation und Moderation

In 90% der Vereinbarungen zur 35-Stunden-Woche wurde das Lohnniveau gehalten. In 70% sind allerdings geringe Lohnzuwächse für die kommenden Jahre oder sogar ein Einfrieren der Löhne für zwei Jahre vorgesehen.⁵¹ Im Falle jener 10%, in denen eine Lohnreduktion vereinbart wurde, bewegt sich diese im Rahmen von 2 bis 2,5%. 37% der Beschäftigten, die eine Lohnreduktion hinnehmen mußten, gaben bei einer Befragung an, trotzdem mehr gewonnen als verloren zu haben (umgekehrt meinten 32%, mehr verloren als gewonnen zu haben). Trotz Lohnverlust wollte nur einer von sechs Befragten (16%) zur 39-Stunden-Woche zurückkehren.⁵²

Laut MES ist die durchschnittliche Pro-Kopf-Kaufkraft mit der Einführung der 35-Stunden-Woche gestiegen: Die Steigerung betrug 1998 3% und war damit die höchste seit 20 Jahren.⁵³ Die Steigerung der Kaufkraft stellt eine wichtige Komponente für die Ankurbelung bzw. Aufrechterhaltung des Wirtschaftswachstums dar und wird im nachhinein als ein sehr günstiger Faktor für den Erfolg der 35-Stunden-Woche gewertet. Allerdings dürfte sie durch die Lohnzurückhaltung in den kommenden Jahren etwas sinken.

4.6 Lebens- und Arbeitsbedingungen

Eine im Auftrag des MES durchgeführte Befragung ergab, daß 85% der Befragten den Übergang zur 35-Stunden-Woche als persönliche Verbesserung empfanden (90% der Frauen und der unter 35jährigen sowie 87% der Arbeiter). 86% sahen in der 35-Stunden-Woche eine Maßnahme zur Verbesserung des persönlichen und familiären Lebens; 74% zur Verbesserung

der persönlichen Entfaltung; 68% zur Verbesserung der täglichen Zeiteinteilung und 50% als Verbesserung der Atmosphäre am Arbeitsplatz.⁵⁴

79% der Befragten gaben an, daß sich ihre Arbeitsbedingungen durch die 35-Stunden-Woche nicht verschlechtert haben, 16% konstatierten eine Verbesserung. 8% davon führen die Verbesserung darauf zurück, daß sie mehr Zeit zur Erholung hätten und deshalb weniger müde wären; 5% gaben als Grund klarere Zielvorgaben an, weitere Gründe waren eine Verbesserung der Qualität der Arbeit, höhere Produktivität und Effizienz sowie weniger Streß. Auf der anderen Seite nannten jene Befragten, welche die 35-Stunden-Woche als Verschlechterung ihrer Arbeitsbedingungen empfanden (21%), als Gründe dafür die Erhöhung der Arbeitsintensität (13%), eine Verschlechterung der Qualität der Arbeit (4%), steigenden Streß, Druck und Müdigkeit (4%), fehlende Neueinstellungen oder sogar eine Reduktion der Beschäftigung (3%) sowie eine Verschlechterung der Beziehungen am Arbeitsplatz (3%).⁵⁵ 63% der Befragten gaben an, völlig oder teilweise über die Inanspruchnahme der zusätzlichen Freizeit entscheiden zu können.⁵⁶

50% der Frauen verwenden die zusätzliche Freizeit zur Erledigung der Hausarbeit, aber nur 21% der Männer. Dieses Verhältnis demonstriert eindrücklich, daß eine AZV per se an der geschlechtsspezifischen gesellschaftlichen Arbeitsteilung nichts ändert. Trotzdem stellt sie eine Verbesserung der Situation der Frauen her, indem die extreme zeitliche Belastung (bezahlte Arbeit und Hausarbeit) vermindert wird.

5. Resümee

Der Prozeß der Umsetzung der 35-Stunden-Woche ist bei weitem noch nicht abgeschlossen. Bei den hier präsentierten Ergebnissen handelt es sich um eine Zwischenbilanz. Für eine endgültige Beurteilung ist es noch zu früh. Eine Reihe von Lehren, können m. E. aber schon jetzt aus dem französischen Experiment gezogen werden: 1.) *Politics still matters!* – Nationalstaaten sind im Globalisierungsprozeß nicht zur Untätigkeit verdammt. In diesem Zusammenhang ist es bemerkenswert, daß die 35-Stunden-Woche keineswegs zu einer Rezession geführt hat, wie viele Kritiker vorausgesagt haben. 2.) Die Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich hängt mit einer Reihe nationaler Besonderheiten zusammen: dazu gehören die hohe Arbeitslosenrate, die spezifische Rolle des französischen Nationalstaates und nicht zuletzt der Wahlsieg einer linken Regierung. In diesem Sinn kann sie in anderen Ländern mit anderen Bedingungen nicht so ohne weiteres kopiert werden. 3.) Im Gegensatz zur Darstellung in deutschsprachigen Medien stellt die 35-Stunden-Woche keine "ad hoc Aktion" dar, sondern ein wohldurchdachtes, komplexes gesellschaftliches Projekt. In der Form, wie die 35-Stunden-Woche in Frankreich geplant und umgesetzt wird, handelt es sich zwar um eine Initiative zur Umverteilung der Arbeit, aber nicht des Reichtums. In diesem Sinn ist sie auch gar nicht so „unzeitgeistig“, wie sie auf den ersten Blick erscheinen mag.

Anmerkungen

- ¹ Dieser Artikel beruht auf Ergebnissen des Projekts "Internationale Beispiele für Arbeitszeitverkürzung, -umverteilung und -flexibilisierung", das von der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt (FORBA) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit durchgeführt wird. In diesem Zusammenhang gilt mein besonderer Dank Jörg Flecker, Ingrid Mairhuber und den weiteren KollegInnen aus dem FORBA-Team.
- ² Bestehend aus Sozialisten, Grünen und Kommunisten.
- ³ OECD Employment Outlook Juni 2000 (Tabelle F). OECD-Daten zur durchschnittlichen Arbeitszeit (Teilzeit und Überstunden miteingerechnet) zu Frankreich gibt es nur aus dem Jahr 1998, also noch vor Einführung der gesetzlichen 35-Stunden-Woche. Aber schon damals lag die durchschnittliche jährliche Arbeitszeit unwesentlich über 1600 Stunden.
- ⁴ Eurostat (1997).
- ⁵ DARES (2000). Ähnliche Hoffnungen machte sich die sozialdemokratische Regierung Anfang der 80er Jahre mit der Einführung der Auroux-Gesetze.
- ⁶ Freyssinet (1997) 164f.
- ⁷ Aznar (1997).
- ⁸ Benannt nach der Arbeitsministerin Martine Aubry.
- ⁹ Lipietz (1998) 355f.
- ¹⁰ Boyer (1997) 78f. Boyer geht sogar soweit, das französische System "state driven capitalism" zu nennen.
- ¹¹ Freyssinet (1997) 164.
- ¹² Aber auch für die öffentliche Hand soll sich die Finanzierung auf lange Sicht kostenneutral gestalten: Die Förderungen für die AZV sollen durch Einsparungen bei den Ausgaben für Arbeitslosigkeit kompensiert werden.
- ¹³ Cette (1999) 2f.
- ¹⁴ Umverteilung findet, wenn überhaupt, nur zwischen den abhängig Beschäftigten statt. Ein Beispiel dafür ist die Beibehaltung des Niveaus des Mindestlohnes SMIC, wodurch die NiedrigstlohnbezieherInnen begünstigt werden.
- ¹⁵ Bosch, Lehdorff (1998) 304f.
- ¹⁶ Cette, Taddei (1994) 184f.
- ¹⁷ Bosch, Dawkins, Michon (1992) 28f; Anxo, O'Reilly (1999).
- ¹⁸ Im Falle von Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten bezahlt das Ministerium für fünf Tage einen außerbetrieblichen Experten, der die Verhandlungspartner bei der Organisation der 35-Stunden-Woche unterstützt; Charpentier (2000) 6.
- ¹⁹ Boulin, Silvera (1998) 7; Hamandia (1999) 205.
- ²⁰ In Frankreich reicht es, wenn eine der fünf repräsentativen Gewerkschaften eine Vereinbarung unterzeichnet, um ihr Gültigkeit zu verleihen. D.h. daß in der Praxis Kollektivverträge auch dann zustande kommen, wenn sie von den Mehrheitsgewerkschaften abgelehnt werden.
- ²¹ Asekazy (2000) 7f.
- ²² DARES (2000).
- ²³ Loi no 98-461 du 13 juin 1998 d'orientation et d'incitation relative à la réduction du temps de travail; Eironline (April 1998, Juni 1998 und Juli 1998); EIRR (Juli 1998).
- ²⁴ EIRR (Dez. 1998).
- ²⁵ Eironline (Jan. 2000).
- ²⁶ Quelle: Loi no 2000-37 du 19 janvier 2000 relative à la réduction négociée du temps de travail. EIRR (Sept. und Nov. 1999); Eironline (Juli, Okt. 1999 und Jan. 2000).
- ²⁷ Die sogenannte Mickey Mouse-Bestimmung - benannt nach einer der Hauptfiguren in Euro-Disneyland bei Paris, wo dieses Problem erstmals aufgetaucht ist.
- ²⁸ Die sogenannte Michelin-Abänderung, benannt nach dem Reifenhersteller, der Beschäftigung abbauen wollte, ohne zuvor die 35-Stunden-Woche einzuführen.
- ²⁹ MES (1999); DARES (2000).
- ³⁰ DARES (2000) 14f.

- ³¹ Durch den Vergleich wird es möglich, externe Faktoren wie allgemeines Wirtschaftswachstum, branchenspezifische Entwicklungen etc. miteinzubeziehen.
- ³² Zu den Beschäftigten, die von einer Aubry-Vereinbarung abgedeckt sind, kommen noch die Betroffenen von Robien-Vereinbarungen und Schichtarbeiter, die früher schon 35 Stunden pro Woche gearbeitet haben.
- ³³ DARES (2000) 14f.
- ³⁴ Charpentier (2000) 13.
- ³⁵ EIRR (Jan. 1999).
- ³⁶ DARES (2000) 11.
- ³⁷ Ebd.
- ³⁸ MES (1999) 43.
- ³⁹ DARES (2000) 17.
- ⁴⁰ MES (1999) 64.
- ⁴¹ Was aber nicht ausschließt, daß im Einzelfall Kosten entstehen können.
- ⁴² Charpentier (2000) 9.
- ⁴³ Dufour (1999).
- ⁴⁴ DARES (2000) 15; Charpentier (2000) 10.
- ⁴⁵ MES (1999) 13.
- ⁴⁶ Eironline (Okt. 1998).
- ⁴⁷ Eironline (Sept. 1998); EIRR (Okt. 1998).
- ⁴⁸ Vereinbarung vom 19. Februar 1999; Eironline (Feb. 1999); EIRR (Mai 1999).
- ⁴⁹ MES (1999) 31. In diesem Zusammenhang kann auch eine Annäherung zwischen CDFT und CGT festgestellt werden; Steinhilber (2000) 271f; EIRR (Dez. 1998).
- ⁵⁰ DARES (2000) 15f.
- ⁵¹ Ebd.
- ⁵² MES (1999) 77f.
- ⁵³ Ebd.
- ⁵⁴ DARES (2000) 17.
- ⁵⁵ Ebd.
- ⁵⁶ MES (1999) 51.

Abkürzungen

AZV - Arbeitszeitverkürzung
 CFDT - Confédération Française Démocratique du Travail
 CFTC - Confédération Française des Travailleurs Chrétiens
 CGC - Confédération Générale des Cadres
 CGT - Confédération Générale du Travail
 CNPF - Conseil National du Patronat Français
 DARES - Direction de l'Animation de la Recherche, des Etudes et des Statistiques
 FO - Force Ouvrière
 MEDEF - Mouvement des Entreprises de France
 MES - Ministère de l'Emploi et de la Solidarité

Literatur

- Anxo, D.; O'Reilly, J., Working-time Regimes and Transitions in Comparative Perspective (=unveröffentl. Manuskript 1999).
- Askenazy, P., 35 heures: contrainte et laissez-faire (=CEPREMAP-Arbeitspapier 0002/2000, Paris 2000).
- Aznar, G., Réduction du temps de travail: la loi Robien, in: *Futuribles* 217 (1997).
- Bosch, G.; Dawkins, P.; Michon, F., Working Time in Fourteen Industrialised Countries: An Overview (=Forschungsbericht IAT - AM 05, Gelsenkirchen 1992).
- Bosch, G.; Lehdorff, S., Arbeitszeitverkürzung und Beschäftigung. Erfahrungen in Europa und wirtschaftspolitische Empfehlungen, in: *DIW Vierteljahresschrift* 4 (1998).

- Boulin, J. Y.; Silveira, R., *Working Time and Work Organisation. The French Case* (=unveröffentl. Manuskript 1998).
- Boyer, R., French, Statism at the Crossroads, in: Crouch, C.; Streeck, W. (Hrsg.), *Political Economy of Modern Capitalism* (London 1997).
- Cette, G., *Employment, Unemployment and Reducing Working Time. The General Framework and the Case of France* (=unveröffentl. Manuskript, Conseil d'Analyse Economique, Paris 1999).
- Cette, G.; Taddei, D., *Temps de travail - modes d'emplois. Vers la semaine de quatre jours?* (Paris 1994).
- Charpentier, P., *European Employment Strategy: The French Plan of Reduction in Working Time* (=unveröffentl. Manuskript, European Commission - DG EMPL Peer Review Programme, Paris 2000).
- DARES, *The Law Concerning Negotiated Reduction in Working Week* (=unveröffentl. Manuskript), European Commission - DG EMPL Peer Review Programme (Paris 2000).
- Eurostat, *Arbeitskräfteerhebung 1997* (Luxemburg-Brüssel 1997).
- Eironline (Sept. 1998, Juli Okt. 1999, Jan. 2000).
- OECD *Employment Outlook Juni 2000* (Paris 2000).
- Dufour, C., France, in: Fajettag, G. (Hrsg.), *Collective Bargaining in Western Europe 1998-1999* (Brüssel 1999).
- Eironline, France: 35-hour week enters the home straight, www.eiro.eurofound.ie, (April 1998).
- Eironline, France: 35-hour week law adopted, www.eiro.eurofound.ie (Juni 1998).
- Eironline, France : Debate over mandating employees to conclude collective agreements, www.eiro.eurofound.ie (Juli 1998).
- Eironline, France: 35-hour agreement signed in the sugar industry, www.eiro.eurofound.ie (Sept. 1998).
- Eironline, France: Metalworking time agreement will not be extended, www.eiro.eurofound.ie (Okt. 1998).
- Eironline, France: Implementing the 35-hour week legislation: the first six months, www.eiro.eurofound.ie (Jan. 1999).
- Eironline, France: 35-hour week introduced in exchange for greater flexibility at Peugeot-Citroen, www.eiro.eurofound.ie (Feb. 1999).
- Eironline, France: Increase in minimum wage in context of 35-hour week, www.eiro.eurofound.ie (Juli 1999).
- Eironline, France: Opposing demonstrations over 35-hour week, www.eiro.eurofound.ie (Okt. 1999).
- Eironline, France: Law on the 35-hour week in force, www.eiro.eurofound.ie (Jan. 2000).
- EIRR, France: Making way for the 35-hour working week, 294 (Juli 1998).
- EIRR, France: 35-hour update, 297 (Okt. 1998).
- EIRR, France: CGT and CDFT increase cooperation, 299 (Dez. 1998).
- EIRR, France: Surveys reveal employer's reliance on overtime, 300 (Jan. 1999).
- EIRR, France: Boost to 35-hour negotiations, 304 (Mai 1999).
- EIRR, France: Draft version of second loi Aubry, 307 (Aug. 1999).
- EIRR, France: Bill on second loi Aubry, 308 (Sept. 1999).
- Hamandia, A., *Ausgestaltung der Arbeitszeit im Wandel: Ein deutsch-französischer Vergleich*, in: *Industrielle Beziehungen* 2 (1999).
- Lehndorff, S., *Mut zum Kalkül. Der französische Weg zur 35-Stunden-Woche*, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 1 (2000).
- Lipietz, A., *La société en sablier. Le partage du travail contre la déchlure sociale* (Paris 1998).
- MES, *Les enseignements des accords sur la réduction du temps de travail. Été 1998 - Été 1999* (Paris 1999).
- Steinhilber, S., *Im Zeichen der Zeit? - Industrielle Beziehungen, Gewerkschaftspolitik und 35-Stunden Woche in Frankreich*, in: *WSI-Mitteilungen* 4 (2000).

BÜCHER

Sozialstaaten im Vergleich

Rezension von: Lothar Lißner, Josef Wöss, Umbau statt Abbau. Sozialstaaten im Vergleich: Deutschland, Österreich und Schweden, Bund-Verlag, Frankfurt am Main, und ÖGB-Verlag, Wien, 1999, 320 Seiten, öS 364,-.

Wer sich bei Vergleichen nicht mit aus dem Zusammenhang herausgerissenen Fakten begnügen will und seriöse Vergleiche mit Sozialleistungssystemen anderer Staaten sucht, wird in diesem Band nicht enttäuscht. Voraussetzung hierfür ist allerdings die Bereitschaft, sich ein wenig in andere Begriffs- und Systemwelten hineinzudenken. Die beiden Autoren bieten den LeserInnen auch Hilfestellungen, indem etwa zu Beginn verschiedene Sozialstaatsbegriffe gegenübergestellt werden.

Im vorliegenden Band wurden die Alterspensionssysteme, die Gesundheitsversorgung (Krankenversicherung), die Arbeitslosenversicherung bzw. die Arbeitsmarktpolitik und die Familienleistungen der im Titel angeführten Staaten verglichen.

Es handelt sich hier um einen sehr übersichtlich dargestellten Vergleich. Das Buch beginnt mit einem Überblick über die Sozialsysteme dieser drei Staaten. Danach werden die wichtigsten Teilsysteme (inklusive Entwicklungen) für die einzelnen Staaten nach einem einheitlichen Schema dargestellt. Am Ende jedes Abschnitts werden die Systeme miteinander verglichen.

Ein statistischer Teil im Anhang bietet Informationen über die Steuer- und Ab-

gabenquoten der beobachteten Länder.

Die Publikation stellt die Fortführung einer Studie dar, die 1995 für die Hans-Böckler-Stiftung erstellt wurde. Der Beobachtungszeitraum erstreckt sich bis 1998/Anfang 1999.

Manche in Österreich oft hitzig geführten Diskussionen werden dem/der LeserIn nach der Lektüre der einzelnen Kapitel in einem anderen Licht erscheinen. Man wird etwa sehen, daß manche Probleme gar nicht spezifisch österreichisch sind, oder daß es oft mehrere mögliche Lösungen für ein und dasselbe Problem gibt – Optionen, die gar nicht in die Diskussion Eingang finden, aber diese bereichern könnten.

Ein Beispiel wäre etwa die sehr ausführlich dargestellte schwedische Pensionsreform (S. 68-74), die übereinen Zeitraum von 15 Jahren (!) vorbereitet, diskutiert und 1998 beschlossen wurde. Das neue System sieht eine klare Abgrenzung von Leistungen im Erwerbsalter (Invaliditätspensionen mit einem eigenen System!) und Altersleistungen vor. Die Berechnung der Pensionen hängt stärker von einbezahlten Beiträgen und explizit auch von der demografischen und wirtschaftlichen Entwicklung ab. Zugleich wird – anknüpfend an die Tradition der Volkspension, aber sparsamer – eine individuelle Mindestsicherung für alle Menschen im Alter garantiert ("Garantiepension").¹ Diese neue Grundpension orientiert sich am finnischen Pensionsmodell.

Wenn auch die österreichische Pensionsversicherung über ständige Systemanpassungen die Funktionsfähigkeit ebenfalls in Zukunft garantieren kann, tragen die häufigen Reformen doch zu einer gewissen Verunsicherung bei. Noch dazu bestehen keine klaren Vorstellungen und schon gar kein Konsens über die langfristigen Perspektiven.

Eine dieser Optionen ist die Grundpension, mit der man sich in Österreich nicht gerne auseinandersetzt und sie vorweg als sozialpolitisch nicht wünschenswert darstellt. Dabei wird das Urteil von vielen Vorurteilen bestimmt ("bloße Einheitspension für alle", Eingriffsanfälligkeit wegen der hohen Steuerfinanzierung). Betrachtet man etwa das konkrete schwedische Volkspensionssystem (S. 49ff), sieht man, daß nur rund ein Drittel der Pensionsausgaben auf die Volkspension entfällt und der Großteil auf die zweite Säule, die vor allem der Sicherung des Lebensstandards dient. Daran wird auch die Reform nicht viel ändern. Finanziert wird die derzeitige Grundpension zu fast zwei Dritteln aus lohnbezogenen Beiträgen. Der Anteil der Steuerfinanzierung am Gesamtsystem (einschließlich der zweiten Säule) war 1997 mit ca. 15% sogar niedriger als in Österreich (S. 58). Letztlich besteht auch in Schweden eine relativ enge Beziehung zwischen Beitrag und Leistung. Der wesentlichste Unterschied zum österreichischen und deutschen System besteht darin, daß in Schweden alle Frauen einen eigenen Pensionsanspruch haben und einkommensschwache Gruppen durch den Grundbetrag bzw. die künftige Garantiepension begünstigt werden.

Besonders interessant für die Pensionsdiskussion ist wohl auch der Umstand, daß Schweden mit der Reform einen Schritt weg von einem System macht, das einem Kapitaldeckungsverfahren sehr nahe kam. Seit den 60er Jahren wurden in der damals neu geschaffenen zweiten Säule (ATP) große Vermögenswerte angesammelt, da ihnen – anders als in einem normalen Umlageverfahren – keine entsprechenden Auszahlungen gegenüberstanden. Ende 1997 erreichte der Fonds ein Vermögen von 715 Mrd Kronen.² Aufgrund der Prognosen für die nächsten Jahrzehnte zeichnete sich jedoch ein Dahinschmelzen der aufgebauten Kapitaldeckung ab

(S.68). Dazu trägt auch bei, daß die Auszahlungen – nicht wie bei einem normalen kapitalgedeckten System – nur begrenzt von den tatsächlichen Beitragszahlungen abhingen; so betrug die Pension (zweite Säule) nach 30 Versicherungsjahren 60% des beitragspflichtigen Einkommens in den "besten" Jahren.

Bezeichnend für die Reform ist, daß nun der Schwerpunkt des Systems zwar explizit in einem Umlageverfahren liegt, zugleich aber die Pensionen nicht mehr einem bestimmten Prozentsatz des früheren Einkommens entsprechen, sondern *beitragsdefiniert* sind – wie in einem Kapitaldeckungsverfahren. Die Höhe der Pension hängt in Zukunft auch von der sich ändernden Lebenserwartung und der wirtschaftlichen Lage ab. Mit dieser konkreten Ausgestaltung des Umlagesystems beschritt Schweden einen ähnlichen Weg wie Italien und Lettland³.

Nur rund 13,5% der obligatorisch einbezahlten Beiträge werden in Hinkunft in einem ergänzenden kapitalgedeckten System angespart (d.s. 2,5 Prozentpunkte von 18,5% Pensionsbeitrag). Die Entscheidung für diese Säule des Pensionssystems war weniger Teil eines großen Gesamtkonzepts, sie war Ergebnis eines politischen Kompromisses.⁴

Wie schwierig Systemvergleiche sein können, zeigen Antworten auf einfach erscheinende Fragen wie jene nach der Leistungshöhe und dem durchschnittlichen Pensionszugangsalter. Die Tatsache, daß in Schweden praktisch die ganze Wohnbevölkerung und in Deutschland auch Frauen wesentlich leichter einen Pensionsanspruch erwerben als in Österreich (nach 5 Versicherungsjahren), aber die Pension oft erst im Alter von 65 Jahren antreten können, mindert die Aussagekraft von Durchschnittswerten. Viele niedrige Pensionen, die in Österreich mangels Erfüllung der strengerer Anspruchsvoraussetzungen (15 Versicherungsjahre) erst gar nicht anfallen können, drücken in Deutschland und Schweden die Durchschnittswerte und

heben zugleich das durchschnittliche Pensionszugangsalter (vgl. S. 137ff).

Die Leistungsstandards in der *medizinischen Versorgung* werden in allen drei Staaten – auch von den jeweiligen Oppositionsparteien – sehr hoch eingeschätzt (S. 194f). Trotz der unterschiedlichen Systeme (staatlicher Gesundheitsdienst in Schweden, Versicherungssysteme in Deutschland und Österreich) sind die Unterschiede nicht sehr groß. So sind etwa die Gesundheitsausgaben pro Kopf (nach KKP) in Österreich etwa gleich hoch wie in Schweden. Am teuersten ist das System in Deutschland (S. 199).

Selbstbehalte gibt es in allen drei Staaten (vgl. Tabelle auf S. 203); diese sind nach Leistungsart sehr unterschiedlich. Ausführlich dargestellt werden auch die Regelungen hinsichtlich der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall.

Im Abschnitt *Arbeitslosenversicherung und Arbeitsmarktpolitik* werden die Situation auf dem Arbeitsmarkt, die Organisation der Sicherungssysteme und die Leistungen beschrieben. Aus der Gegenüberstellung wird ersichtlich, daß in Österreich und Deutschland bei längerer Arbeitslosigkeit die Versorgung mit Geldleistung eine große Bedeutung hat (Notstandshilfe, Arbeitslosenhilfe), während in Schweden Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik im Vordergrund stehen. Abschließend kamen die beiden Autoren zum Schluß, daß die reale Arbeitsmarktsituation "mehr von anderen Faktoren als von der Höhe der Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik" bestimmt wird (S. 264).

Am kürzesten ist der Beitrag über *Sozialpolitik für Familien und Kinder*. Trotzdem ist dieser sehr informativ und für die österreichische Diskussion von großem Interesse. Der Vergleich beschränkt sich überwiegend auf die Familienbeihilfen und das Karenzgeld (inklusive Wochen-geld). Es wird gezeigt, daß die *Familienbeihilfen* (inklusive Absetzbetrag) bei Familien mit wenig Kindern in Österreich am höchsten sind. In Schweden und Deutschland steigen jedoch die Famili-

enbeihilfen bei Mehrkindfamilien stärker, was auch sinnvoll erscheint, da der Einkommensverlust mit der Zahl der Kinder in der Regel steigt. Eine mit dem Alter der Kinder steigende Leistung gibt es nur in Österreich.

Besonders interessant sind die unterschiedlichen Varianten bei der Ausgestaltung des Karenz- bzw. Elterngeldes. Während in Österreich dieses eine Versicherungsleistung darstellt, besteht in Deutschland nur Anspruch auf das vergleichbare "Erziehungsgeld"; dieses fällt aber nur dann an, wenn bestimmte Einkommensgrenzen (Familieneinkommen!) nicht überschritten werden. Im Unterschied zu Österreich steht jedoch in Deutschland die Leistung der gesamten Wohnbevölkerung offen. In Schweden wiederum gibt es ein – eher niedriges – Elterngeld für alle, das bei Erwerbstätigen für 12 Monate noch um eine Versicherungskomponente ergänzt wird (Lohnersatz: 80%). Damit decken diese realen Modelle die in Österreich zur Zeit diskutierten Alternativvarianten weitgehend ab. Sie zeigen nur für das "Karenzgeld für alle" eine weitere Option auf (niedrigeres Karenzgeld für Nichterwerbstätige).

Nach der Lektüre dieses Buches wird man die Feststellung der Autoren teilen können, daß diese Länder "eine Vielzahl interessanter Regelungen zu bieten haben" (S. 307), die in die Politikgestaltung einfließen sollten.

Statt ständig von einer Krise des Sozialstaates zu reden, empfehlen die Autoren, sich auf die ohnehin offensichtlichen Handlungsnotwendigkeiten zu konzentrieren, wie die Erhöhung der Erwerbsquote und innovative Lösungen bei der Finanzierungsfrage (S. 307f). Einen weiteren wichtigen Faktor für die Zukunft der sozialen Sicherheit sehen sie darin, ob es gelingt, "wieder verstärkt aktive Akzente zu setzen", statt bloß auf Gegebenheiten zu reagieren. Dafür leistet dieses Buch jedenfalls eine sehr wertvolle Hilfestellung.

Karl Wörister

Anmerkungen

¹ Im Unterschied dazu ist die österreichische Ausgleichszulage familienstandsbezogen, was für verheiratete Frauen im Alter ein großes Problem sein kann.

² The Pension Reform. Final Report, June 1998.

³ Michel Cochen sieht in einer derartigen Reform keine wirkliche Neuerung gegenüber den traditionellen Umlagesysteme-

men, die ebenfalls ständig an die gegebenen sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen angepaßt werden. Siehe *Internationale Revue für soziale Sicherheit* 4/1999, S.105-126 ("Nominelle beitragsbestimmte Systeme: Alter Wein in neuen Flaschen?")

⁴ Scherman, Karl Gustaf, The Swedish pension reform. Issues in Social Protection, Discussion paper 7. Hg. vom Social Security Department, ILO (Genf), 1999, S. 26.

Der Arbeitsbegriff im Wandel der Zeiten und Theorien

Rezension von: Hans Frambach, Arbeit im ökonomischen Denken. Zum Wandel des Arbeitsverständnisses von der Antike bis zur Gegenwart, Metropolis-Verlag, Marburg 1999, 528 Seiten, öS 496,-.

Frambach geht in seiner umfassenden Studie der sehr interessanten Frage nach, welchem Wandel das gesellschaftliche Arbeitsverständnis im Laufe der historischen Entwicklung unterworfen war. Er beschränkt sich hierbei auf den europäischen Raum. Eine durchaus sinnvolle Begrenzung, weil sich in dieser Region die Entwicklung von einer antiken Gesellschaft zum heutigen Kapitalismus erstmals vollzogen hat.

Im klassischen Griechenland – im Gegensatz zu seiner Frühzeit – wurde jegliche produktive Arbeit verachtet. Darin unterschied sich diese Gesellschaft nicht von allen anderen Hochkulturen der Epoche. Nur die Begründung dafür variierte etwas: Die dem freien Bürger angemessenen Tätigkeiten beschränkten sich auf Politik, Wissenschaft und Krieg. Jede Arbeit unter dem Zwang, seinen Lebensunterhalt sicherzustellen, mußte die Fähigkeiten des Menschen zu Höherem verkümmern lassen. Würde und Ansehen des freien Mannes gingen mit der ökonomischen Unabhängigkeit einher. Die römische Antike definierte, derselben Linie folgend, nur die "*artes liberales*" wie Architektur, Medizin und Wissenschaft als akzeptabel.

Das frühe Christentum schrieb der Arbeit zunächst ambivalenten Charakter zu. Einerseits war sie Teil des Schöpfungsauftrags – "Macht Euch die Erde untertan" –, andererseits strafte Gott Adam für seinen Ungehorsam damit, daß er "im Schweiß seines Ange-

sichts" sein Brot essen sollte. Allerdings setzte das christliche Gleichheitspostulat sämtliche Arbeitsformen gleich. In den folgenden Jahrhunderten entwickelte sich das christliche Arbeitsverständnis mit nachhaltigen Folgen weiter.

Augustinus betonte das Wesen der Arbeit als Teilhabe am göttlichen Schöpfungsprozeß. "...erstmalig wird in der Weltgeschichte der Arbeit die Arbeit positiv gedeutet." (S. 51). Diese Auffassung wurde durch die Benediktinerregel unterstrichen, welche den Mönchen die Handarbeit vorschrieb. Darüber hinaus wurde, ganz im Gegensatz zur Antike, der Müßiggang als etwas Schädliches betrachtet. Daran änderte auch eine gewisse Rückwendung Thomas von Aquins zur griechischen Philosophie nur wenig, wenn er der "*vita contemplativa*" gegenüber der "*vita activa*" den Vorzug gab.

Die Reformation radikalisierte diese positive Arbeitsbewertung, indem sie ihr göttlichen Berufungscharakter verlieh – wie sich das auch im deutschen Wort "Beruf" niederschlägt. Der Mensch ist Gott gegenüber zur Arbeit verpflichtet. Noch weiter ging der Calvinismus. Während Luther den Auftrag zur Arbeit an einem gegebenen Platz verstand, den zu verändern niemand versuchen sollte, dynamisierte der Calvinismus das Arbeitsverständnis. Ausgangspunkt war die Prädestination, die Auserwähltheit des Menschen. Diese kann zwar der Mensch nicht beeinflussen, aber sie läßt sich an harter Arbeit und deren sichtbarem Erfolg erkennen.

Die Neuzeit löste sich von diesen Auffassungen. Nunmehr wurde Arbeit rational als Mittel der Selbsterhaltung begriffen. Der Merkantilismus sah die Arbeit bereits als ökonomische Kategorie. Die Frage nach dem Wohlstand der Nationen verlangte eine Antwort über den Beitrag ersterer. Arbeit wurde nunmehr rein funktional betrachtet. So unterschied Petty die Produktionsfaktoren Boden und Arbeit, trennte aber diese in produktive und unproduktive, wie Regierung und

Verwaltung, wogegen Mandeville letztere als Voraussetzung für erstere begriff. Nach Locke entsteht nur durch Arbeit Eigentum, womit er einen eklatanten Bruch mit dem aristokratischen Eigentumsverständnis vollzog. Die hohe Einschätzung des Arbeitskräfteangebots für das Wirtschaftswachstum durch die Merkantilisten ist notorisch. Justi sah darüber hinaus bereits den positiven Zusammenhang zwischen individuellem Verdienststreben und Vorteilen für den Staat. Insofern bedeutet der Physiokratismus einen Rückschritt, als er nur dem Boden produktiven Charakter zuerkannte; Arbeit könne nur umformen. Konsequenterweise galten nur die unmittelbaren Bearbeiter des Bodens als produktive Klasse.

Im Gegensatz dazu ist es nach Auffassung der Klassiker überhaupt nur die Arbeit, welche Produkte schaffen kann. Allerdings gelingt eine Steigerung des Wohlstandes nicht nur durch Ausweitung des Arbeitsvolumens, sondern vor allem durch Zunahme der Arbeitsproduktivität, welche durch Arbeitsteilung und technischen Fortschritt zu Stande kommt.

Der Tauschwert von Produkten bemißt sich nach der zu ihrer Herstellung erforderlichen Arbeitszeit. Ricardo erweiterte die Wertbestimmung in Richtung des Kapitals, das er freilich als "vorgetane" Arbeit verstand. Während Smith Angebot und Nachfrage auf den Güterpreis einen gewissen Einfluß zubilligte, blieb Ricardo rigoros bei der Arbeitsmenge als Preisdeterminante.

Smith unterschied auch zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit. Zwar erkannte er die Nützlichkeit von Dienstleistungen an, betrachtete sie jedoch nicht als produktiv. Demgegenüber akzeptierte Say auch die Herstellung geistiger Produkte, ebenso wie J. St. Mill. Die versachlichte, funktionale Betrachtung der Arbeit führte letztlich dazu, daß die Klassiker drei gleichwertige Produktionsfaktoren, Arbeit, Kapital sowie Grund und Boden, definierten.

Der Lohn, als Preis der Arbeit, resultiert nur in geringem Maße aus Angebot und Nachfrage, in erster Linie gleichfalls aus den Herstellungskosten der Arbeit. Der "natürliche Preis" bestimmt sich durch die Unterhaltskosten des Arbeiters und seiner Familie, die allerdings nicht notwendig dem Existenzminimum entsprechen müssen. Einen makroökonomischen Aspekt fügten Vater und Sohn Mill der Lohnbestimmung durch ihre Lohnfondstheorie hinzu, welcher in der Folgezeit eine weite Verbreitung und Ausgestaltung erfuhr, freilich auch immer stark kritisiert wurde.

Die gewaltigen sozialen Umwälzungen im Laufe des 19. Jahrhunderts mit ihren Friktionen und Spannungen führten insbesondere im deutschsprachigen Raum zu Arbeitsauffassungen, welche von den rein funktionellen der Klassik erheblich abwichen. Maßgeblich beeinflußt wurden sie vom deutschen Idealismus, welcher der Arbeit als Element der Selbstidentifikation, der Selbstverwirklichung, eine zentrale Position zuwies. Damit war bereits der Weg zum Sozialismus, vor allem Marx'scher Prägung gebahnt.

Die verschiedenen Konzeptionen dieser Geistesrichtung verstanden sich im wesentlichen als Gegenentwurf zu der von der Klassik bestimmten liberalen Gesellschaftsordnung. Wenn sich auch die Ansätze der einzelnen Schulen unterschieden, stand für alle die Arbeit im Zentrum der Überlegungen. Das gilt auch für Marx, welcher die Arbeit gleichfalls nicht nur als Produktionsfaktor betrachtete, sondern als ein Mittel zur Selbstverwirklichung. Doch wurde der Mensch seiner Auffassung nach durch die zunehmende Arbeitsteilung, welche im Kapitalismus ihren Höhepunkt erreichte, sich selbst entfremdet. Erst nach dem Übergang vom "Reich der Notwendigkeit" in das "Reich der Freiheit", im Kommunismus, werde der Zwang, eine bestimmte Arbeit zu verrichten und damit auch die Selbstentfremdung, überwunden.

Auch die romantische Staatsphilosophie ebenso wie die historische Schule der Nationalökonomie lehnten die Arbeitsauffassungen der Klassik als viel zu eng ab. Auch sie sahen in der Arbeit ein identitätsstiftendes Element des Individuums, ebenso wie den Dienst an der Gemeinschaft. Beides erfordere nicht nur den sozialen Schutz, sondern auch die Bewahrung der menschlichen Würde.

Von der jüngeren historischen Schule war es vor allem Schmoller, welcher dem "Erwerbstrieb" eine zentrale Rolle nicht nur für das Individuum, sondern auch für die gesellschaftliche Entwicklung einräumte; freilich innerhalb jener Grenzen, deren Überschreitung zu sozialen Friktionen führen könnte – wie denn überhaupt die Sozialpolitik im Zentrum der Überlegungen dieser Schule stand.

Am Ende des 19. Jahrhunderts, im Übergang zum zwanzigsten, stand die berühmte Arbeit Max Webers "Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus", worin dieser den Arbeitsfanatismus der frühen Neuzeit in Nordwesteuropa aus dem Calvinismus ableitete. Ins neue Jahrhundert wiesen allerdings schon die statistische Erfassung der Arbeitskräfte nach Berufen, Wirtschaftszweigen und Qualifikationen.

Die Neoklassik begreift Arbeit als ein "Opfer", das die Wirtschaftssubjekte zum Zwecke der Einkommenserzielung erbringen müssen. Das individuelle Arbeitsangebot resultiert aus dem Verhältnis von Arbeitszeit und Freizeit, welches das Individuum in der Weise festlegt, daß sein Nutzen maximiert wird. Welchen Charakter die Freizeit trägt, bleibt hierbei außer Betracht. Diese wird erst durch den Ansatz Beckers in die Analyse integriert, der die Familie als Produktionseinheit begreift, welche über Erwerbsarbeit, Haushaltsarbeit und Freizeit entscheidet.

Die Makroökonomie versteht die Arbeit wieder ausschließlich als Erwerbstätigkeit. Das Arbeitsmarktgleichgewicht wird nach neoklassischer Auffassung aus-

schließlich durch das funktionierende Konkurrenzsystem herbeigeführt, was nach keynesianischer Meinung nicht zutrifft. Diese historische Debatte wird durch die "Neue klassische Makroökonomie" sowie die "Neue keynesianische Makroökonomik" fortgesetzt. Trotz dieser Differenzen ist beiden Richtungen die Arbeit als ökonomischer *hard fact* gemeinsam.

Auf Grund aller dargelegten historischen Überlegungen und eingehender Diskussion der bisherigen Versuche, eine umfassende und befriedigende Definition des Begriffes "Arbeit" zu finden, gelangt Frambach zu dem Ergebnis, das eine solche nicht möglich ist:

"Es bleibt somit die Erkenntnis, daß weder ein allgemeingültiger Arbeitsbegriff noch ein allgemeingültiger ökonomischer Arbeitsbegriff existieren (und auch nicht existieren können), sondern daß der jeweilige disziplinäre, theoretische Kontext und insbesondere das diesen leitende Erkenntnisinteresse die Begriffsdefinition und -verwendung bestimmen." (S. 446)

Immerhin sieht er aber doch einige zeitübergreifende Schwerpunkte, welche diesem innewohnen müßten:

Da ist zunächst der Umstand, daß der Mensch durch seine Arbeit in hohem Maße seine Identität findet. Sie wird zum "zentralen Bezugspunkt seiner Lebensführung". Höchste Relevanz kommt auch dem gesellschaftlichen Aspekt der Arbeit zu. Ein "Paradoxon der menschlichen Existenz" liegt darin, daß die Arbeit einerseits Freiheit vermittelt, die Möglichkeit eröffnet, sich zu entfalten, andererseits das Individuum auch Zwängen unterwirft. Relevant für die ökonomische Theorie bleibt vor allem der Umstand, daß die Arbeit der Produktion zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dient.

Frambach hat mit dem besprochenen Buch eine ausgezeichnete Arbeit vorgelegt. Er analysiert eine bisher wenig behandelte Frage, wiewohl die Arbeit ja im

Zentrum ökonomischer wie überhaupt sozialwissenschaftlicher Überlegungen steht. Er untersucht das Problem umfassend und bettet den Arbeitsbegriff jeweils in eine kompakte Darstellung der relevanten Theorie, sodaß er dem Stand der Forschung ein wichtiges Element hinzufügt.

Besondere Bedeutung erlangt die Arbeit für die wirtschaftshistorische Analyse, besonders unter den Auspizien der Neuen Institutionenökonomie (NIE), da der Arbeitsbegriff als Institution zu betrachten ist, also als handlungsbestimmende Regel, welche die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte bestimmt. Damit erlangte er beispielsweise einen zentralen Stellenwert für die Industrialisierung. Diese vollzog sich unter anderem deshalb in Europa, weil das Christentum jegliche Arbeit, und zwar für alle Menschen, positiv bewertete. Ganz im Gegensatz zu den anderen Hochkulturen, welche diese stets als verachtenswerte Angelegenheit der Unterschichten betrachteten. Die Oberschichten be-

schäftigten sich dort stets nur mit Kampf, Jagen, Beten und Genuß. Damit konnte sich eine arbeitszentrierte Gesellschaft nur in Europa entwickeln. Zum Verständnis dieses Prozesses hat Frambach wichtige Unterlagen geliefert.

In diesem Zusammenhang seien auch einige marginale Bemerkungen angebracht. Es wäre interessant gewesen, wenn der Autor versucht hätte, einen Arbeitsbegriff auch für die NIE herauszuarbeiten. Was den christlichen Arbeitsbegriff des Mittelalters anbelangt, hätte er sich nicht damit begnügen sollen, den aristotelischen Rückgriff des Thomas von Aquin auf die *vita contemplativa* darzustellen, sondern auch seine umfassende kommerzielle Arbeitsethik, wie sie Sombart in seinem Buch "Der Bourgeois" (München, Leipzig, 1923) erläutert hat.

Das Buch Frambachs ist ein Standardwerk, an dem gerade an der Arbeitnehmerschaft orientierte Sozialwissenschaftler nicht vorbeigehen sollten.

Felix Butschek

Systemtheorie und Ökonomie

Rezension von: Dirk Baecker, Michael Hutter (Hrsg.), Systemtheorie für Wirtschaft und Unternehmungen. Heft 1/99 der Zeitschrift Soziale Systeme, Verlag Leske + Budrich, Opladen 2000, 209 Seiten, DM 48,-.

In seiner umfassenden Theorie der Gesellschaft geht Niklas Luhmann (1927-1998) von „Gesellschaft“ als höchster Ebene des Gesamtzusammenhangs aller Kommunikation aus, auf welcher durch Evolution der Rahmen für die einzelnen Teilsysteme festgelegt wird. Auf der nächstfolgenden Ebene unterscheidet Luhmann für die moderne Gesellschaft, die sich von Europa ausgehend in der Neuzeit herausgebildet hat, die sogenannten „Funktionssysteme“: das politische System, die Systeme Wissenschaft, Recht, Religion, Familie, Erziehung, Massenmedien ... und – last but not least – Wirtschaft.

Wie die anderen Funktionssysteme ist Wirtschaft dabei zu sehen als „autopoietisches System“, das durch eine bestimmte Form von Operationen fortgesetzt generiert wird, nämlich Zahlungen in Geld, die sich ausschließlich aus sich selbst heraus fortsetzen und so den Bestand des Systems bewirken. Die Analogie dazu ist der Kernsatz der Biologie „*cellula ex cellula*“, wobei der Begriff der Autopoiesis der Biologie entnommen ist. Wie die anderen Funktionssysteme operiert das System Wirtschaft nach einer ihm eigenen Funktionslogik, dabei aber nicht isoliert, sondern im Rahmen von Gesellschaft, wobei die anderen Funktionssysteme für das System Wirtschaft „Umwelt“ darstellen. Jedes Funktionssystem empfängt Einwirkungen der anderen Funktionssysteme, mehr oder weniger starke „Irritationen“, auf welche das

jeweilige Funktionssystem nur mit den ihm eigenen Operationen reagieren (oder nicht reagieren) kann, ohne direkt in ein anderes Funktionssystem eingreifen zu können. Die wechselseitigen Einwirkungen treiben den Prozeß der gesamtgesellschaftlichen Evolution, den wir aber nur jeweils aus der Perspektive eines Teilsystems beobachten können. „Wissenschaftlich“ geschieht dies durch das Teilsystem Wissenschaft, das jedoch den Beschränkungen eines Teilsystems unterliegt und nicht den Anspruch erheben kann, eine objektive Beobachtungsinstanz der Gesamtgesellschaft zu sein.

In der ihm gegebenen, fast unglaublich anmutenden Produktivität und Kreativität hat Niklas Luhmann neben einer Vielzahl von Einzelstudien und Werken, die sich mit methodischen und erkenntnistheoretischen Aspekten seiner Theorie beschäftigen, auch Gesamtdarstellungen für die von ihm identifizierten Funktionssysteme¹ und schließlich auch für die Gesellschaft selbst² verfaßt und damit einen beachtlichen Teil der Ausarbeitung seines Forschungsprogramms, für das ein höher gesteckter Anspruch kaum denkbar erscheint, selbst bewältigt und/oder wesentliche Anregungen für die weitere Ausarbeitung gegeben. Dabei fällt auf, daß jener Band, welcher dem Funktionssystem Wirtschaft gewidmet ist,³ im Vergleich zu Luhmanns anderen Werken dieser Art eine weniger systematische Anlage aufweist, indem dort die Behandlung einzelner Teilaspekte des Systems nicht so stark aufeinander abgestimmt ist.

Die Autoren des Bandes „Systemtheorie für Wirtschaft und Unternehmen“ haben es unternommen, einzelne Teilaspekte des Funktionssystems Wirtschaft im Sinne des Luhmann'schen Ansatzes auszuarbeiten. Gunther Teubner geht in seinem Beitrag „Eigensinnige Produktionsregimes: Zur Ko-Evolution von Wirtschaft und Recht in den *varieties of capitalism*“ der Frage nach, wieso sich trotz zunehmender internationaler Wirt-

schaftsverflechtung („Globalisierung“) die Produktionsregimes der einzelnen Länder bzw. Wirtschaftsblöcke nicht stärker einander annähern, sondern im Gegenteil hier manche Tendenz zur Divergenz offenkundig wird. Unter „Produktionsregime“ werden dabei Formen der Unternehmensorganisation sowie deren rechtlicher Operationsrahmen verstanden. Teubners Hauptaussage ist, daß Produktionsregimes für sich nicht als System gesehen werden dürfen, sondern vielmehr als eine Art Ensemble von Schnittpunkten zwischen den Systemen Wirtschaft, Recht und Politik. In Luhmann'scher Terminologie spricht man hier von „strukturellen Kopplungen“ – gemeint sind Korrespondenzpunkte in den Strukturen verschiedener Funktionssysteme, über welche die Einwirkungen aus anderen und in andere Systeme laufen, auf die jedes System nur mit den ihm eigenen Operationen reagiert. Am Beispiel der Einführung der aus Japan kommenden *just in time*-Methode wird gezeigt, wie die Rechtssysteme der USA und Deutschlands stark unterschiedlich einzelne Konfliktpotentiale des neuen Verfahrens behandeln. Dabei hält Teubner die stärker auf verbandlicher ex-ante-Normierung aufbauende deutsche Lösung nicht für antiquiert, sondern für die unter dem Gesichtspunkt der Transaktionskosten für die möglicherweise bessere Lösung.

Rudolf Stichwehs Beitrag „Globalisierung von Wirtschaft und Wissenschaft: Produktion und Transfer wissenschaftlichen Wissens in zwei Funktionssystemen der modernen Gesellschaft“ nimmt den Gegensatz zum Ausgangspunkt seiner Untersuchung, daß universitäre Forschung sich heute weitgehend in einem wahrhaft internationalen Kontext in über Netzwerke laufender Arbeitsteilung vollzieht, während die Forschung multinationaler Unternehmungen weitaus überwiegend am Standort der Muttergesellschaft konzentriert ist. Dies wird damit erklärt, daß in der Konzernforschung

die möglichst exklusive Anwendbarkeit der Ergebnisse und die Ausrichtung der Programme an den zentralen Konzernstrategien die wesentlichen Anforderungen bilden und dies auch in absehbarer Zukunft am besten durch die Lokalisierung im unmittelbaren Umkreis der Zentrale zu gewährleisten sein wird.

Weniger klar erscheint dem Rezensenten die Zielsetzung anderer Beiträge. M. Hutter („Wie der Überfluß flüssig wurde“) dürfte nur Luhmann'sche Erkenntnisse „neu“ erfunden haben. V. Tacke möchte die Kompatibilität der Neuen Institutionenökonomie Williamsons mit einem anderen institutionenökonomischen Ansatz mit Hilfe der Systemtheorie herausarbeiten, kann aber ihr Anliegen nicht hinreichend verständlich machen und bleibt ebenso weitgehend in Theorie-immanenter Scholastik verfangen wie der Beitrag von G. Walger und F. Schencking über „Dienstleistungen und ihre Beschreibung“, welcher Dienstleistungen als von Sachgütern wesentlich verschieden und daher mit der Produktionstheorie nicht zulänglich beschreibbar darstellt.

Fundamentale Fragen berührt D. Borgers Aufsatz „Der Sinn des Rechnungswesens“. Anhand von Fragen der Bilanzierungstechnik wird deutlich, daß ein Unternehmen nicht primär aus Produktionsanlagen und Organisationsstrukturen besteht, sondern vielmehr als Produkt spezifischer Kommunikation. Dafür haben die Wirtschaftswissenschaften bisher wenig Verständnis entwickelt, und ein Aufgreifen der Fragestellungen Borgers könnte interessante Resultate bringen. – Weitere Beiträge sind nicht- oder peripher ökonomischen Themenbereichen gewidmet.

Am stärksten unmittelbar realitätsbezogen ist der Beitrag von Rudolf Wimmer „Wider den Veränderungsoptimismus: Zu den Möglichkeiten und Grenzen einer radikalen Transformation von Organisationen“. Der Beitrag beschäftigt sich mit der häufigen Erfolglosigkeit von nach

gängigen Unternehmensberatungsrezepten vorgenommenen radikalen Reorganisationsmaßnahmen zur Kostensenkung, die vor allem mittel- und längerfristig durch die Zerstörung kommunikativer Strukturen ihre Ziele oft nicht erreichen. Wimmer plädiert statt dessen für einen approach, der bei allgemeiner definierten Zielsetzungen für die Veränderung die einzelnen Schritte mit den Beteiligten aus der Organisation heraus in einem weitgehend offenen Prozeß entwickelt. Wimmers interessanter Beitrag wirft allerdings die Frage auf, wie weit seine Überlegungen und Erkenntnisse dem systemtheoretischen Ansatz Luhmanns entsprechen.

In welcher Hinsicht darf man aus der Sicht der Nationalökonomie vom systemtheoretischen Ansatz Niklas Luhmanns neue, interessante Erkenntnisse erwarten? Zunächst für konkrete einzelne Fragestellungen, welche sich aus der Interaktion des Funktionssystems Wirtschaft mit anderen Funktionssystemen ergeben. Systemtheoretische Soziologen zeigen ein starkes Interesse für die Neue Institutionenökonomie (NIO) und ihren Transaktionskostenansatz. Sie kritisieren dabei – wohl mit Recht – daß die NIO postuliert, daß der Wettbewerb mehr oder weniger direkt zu rechtlich-institutionellen Arrangements führt, welche die Kosten minimieren, weil dabei die Eigenständigkeit und Eigensinnigkeit des Funktionssystems Recht unterschätzt und ein direkter Eingriff des Funktionssystems Wirtschaft in das Funktionssystem Recht angenommen wird. – Der systemtheoretische Ansatz dürfte auch seine Meriten gegenüber dem Ansatz eines Gary Becker haben, der die Familie aus dem Nutzenkalkül der Ökonomie heraus erklären will.

Die Systemtheorie als Theorie der langfristigen gesellschaftlichen Evolution

weist interessante Berührungspunkte zur Evolutionstheorie F. A. Hayeks auf. Hayeks Evolution zur „extended order of human cooperation“⁴ und Luhmanns Evolution zur modernen globalen Gesellschaft der Funktionssysteme haben gemeinsam, daß ein ursprünglich vorhandenes Zentrum des Systems im Lauf der säkularen Evolution verschwindet und einer Gesellschaft ohne Zentrum Platz macht, in welcher die Funktionssysteme ähnlich „dezentral“ interagieren wie die Akteure in einem Marktsystem. Freilich hat der Konkurrenzmechanismus auf den einzelnen Systemebenen sehr unterschiedliche Zeithorizonte. In den Fragen der langfristigen Entwicklungsperspektiven des Funktionssystems Wirtschaft und seiner Subsysteme dürfte die Luhmannsche Systemtheorien noch ein großes Potential für interdisziplinäre Untersuchungen bieten.

Günther Chaloupek

Anmerkungen

¹ Zuletzt in posthum veröffentlichten Werken über die Systeme Politik (Luhmann 2000a) und Religion (Luhmann 2000b).

² Luhmann (1997).

³ Luhmann (1988).

⁴ Hayek (1988).

Literatur

- Hayek, F.A., *The Fatal Conceit* (Chicago 1988).
 Luhmann, Niklas, *Die Wirtschaft der Gesellschaft* (Frankfurt 1988).
 Luhmann, Niklas, *Die Gesellschaft der Gesellschaft* (2 Bände, Frankfurt 1997).
 Luhmann, Niklas, *Die Politik der Gesellschaft* (Frankfurt 2000a).
 Luhmann, Niklas, *Die Religion der Gesellschaft* (Frankfurt 2000b).

Theoretische Fundamente der Wirtschaftswissenschaft

Rezension von: Richard Sturn,
Individualismus und Ökonomik –
Modelle, Grenzen, ideengeschichtliche
Rückblenden, Metropolis, Marburg 1997,
398 Seiten, öS 569,-.

Wie keine andere Sozialwissenschaft hat die Wirtschaftswissenschaft ein klares theoretisches Fundament: methodologischer Individualismus und rationales Handeln. Wo immer Ökonomie unterrichtet wird, Theorien, die diesem Kanon verpflichtet sind, bilden ein wesentliches Element der Ausbildung. Es handelt sich um eine weltweit vorhandene *cultural identity* einer Profession. Weder die Soziologie noch die Politikwissenschaft oder die Anthropologie haben ähnliches zu bieten. Das macht die Ökonomen selbstbewußt, manchmal auch eingebildet: Sie grasen mit ihren Methoden des öfteren in fremden Feldern - Ökonomie der Familie, des Blutspendens, ökonomische Analyse des Wahlverhaltens und vieles mehr. Der Liebe der Ökonomie zur Analyse individuell rationalen Verhaltens entgeht kein gesellschaftliches Phänomen.

Vertreter anderer Sozialwissenschaften beklagen das als Imperialismus der Ökonomie und äußern einen Ideologieverdacht: Was vorgeblich als wertfreie Wissenschaft auftritt, dient der Beförderung der von der theoretischen Ökonomie beschriebenen gesellschaftlichen Strukturen als positive Werte: Nutzenmaximierung, Gewinnorientierung, Individualismus, Minimierung der Bedeutung organisierter politischer Strukturen. Die Ökonomie übersehe die Komplexität der gesellschaftlichen Wirklichkeit. Richard Sturn erwähnt diese Kritiken in seinem Buch, weist sie aber zurück, da sie die

theorieimmanenten Probleme der Wirtschaftstheorie nicht behandeln können. Diese sind aber Gegenstand seines Buches.

Sturn unterscheidet drei Ebenen der Wirtschaftstheorie: eine technische Ebene, die des wirtschaftspolitischen Fachdiskurses und „...die Ebene von Reflexion, Kritik und des Einflusses auf Weltbilder und Wirtschaftsstile“. Letzterer Aspekt ist für Sturn primär von Interesse: die Ökonomie als „grandioses theoretisches System“. Kann die Wirtschaftstheorie beanspruchen, eine Theorie der Gesellschaft im emphatischen Sinn des Wortes zu liefern? Nämlich zu verstehen, wie es denn möglich ist, daß ohne zentrale Planung und Lenkung eine Gesellschaft, in der einzelne Personen vor allem ihre privaten Interessen verfolgen, bestehen kann. Schließlich ist es dieser Aspekt der Wirtschaftstheorie, der beansprucht, nicht nur technisches Wissen im engeren Sinn – z.B. um wie viel steigen die Steuereinnahmen, wenn ein Steuersatz um x Prozent erhöht wird –, sondern auch Grundlage für die Diskussion fundamentaler politischer Fragen zu sein: Unter welchen Voraussetzungen liefert eine reine Marktwirtschaft ein optimales Ergebnis? Und wenn diese Bedingungen nicht erfüllt sind, können Regulierungen und institutionelle Reformen das Ergebnis verbessern?

Wie bekannt, sind die Aussagen von Ökonomen sehr unterschiedlich. Für fast alle politischen Positionen gibt es gut begründete Argumentationen im Rahmen der ökonomischen Theorie. Es gibt offensichtlich keine eindeutigen Antworten im Rahmen der Theorie. Sturn bezeichnet das als Indeterminiertheit der Wirtschaftstheorie. Sie kann genau in jenen Bereichen keine eindeutigen Aussagen treffen, für die sie immer gesucht werden. Während die Kritik aus den anderen Sozialwissenschaften an der Wirtschaftstheorie beklagt, daß diese zu eindeutigen Ergebnissen führt, diese

aber nicht mit den Befunden der anderen Wissenschaft in Übereinstimmung gebracht werden können, betont der Autor den genau entgegengesetzten Befund: Es gibt keine eindeutigen Ergebnisse.

Diese Indeterminiertheit wird von Sturn in erster Linie auf die Konzeptualisierung des Individuums im Rahmen der ökonomischen Theorie zurückgeführt. Üblicherweise wird angenommen, dass Personen mit Präferenzen und einem Vermögen ausgestattet sind. Diese beide bestimmen die Überschußnachfrage der Personen auf allen Märkten. Die Wohlfahrtsaussagen der Wirtschaftstheorie beziehen sich auf jeweils gegebene Präferenzen und Anfangsausstattungen. Was ist aber, wenn die Präferenzen und Anfangsausstattung nicht etwas Gegebenes sind? Es geht dabei nicht um die Feststellung, daß Menschen psychologisch komplexe Wesen oder daß Präferenzen sozial determiniert seien. Die ökonomische Theorie selbst macht die Anfangsausstattung - nämlich das Arbeitsvermögen - und die Präferenzen zum Gegenstand der Analyse. Wieviel Arbeitsvermögen eine Person hat, wird als Resultat eines optimierenden Kalküls gelesen und ist nicht einfach vorgegeben. Auch Präferenzen können erworben werden. Manche Aussagen der Theorie - etwa die Wohlfahrtstheoreme - können sich daher nicht auf eine Situation mit gegebenen Präferenzen und Anfangsausstattungen beziehen. Es ist daher nicht möglich mit Hilfe des theoretischen Instrumentariums, gehaltvolle Aussagen aus den sehr kargen - Sturn verwendet das Wort 'sparsamen' - Annahmen zu gewinnen.

Sturn bezeichnet, unter Verwendung eines Ausdrucks von A. Sen, diese Form der Konzeptualisierung des Individuums als Anbindung an eine externe Referenz. Für jede soziale Theorie gibt es Aspekte menschlichen Handelns, die man nicht aus dieser Theorie selbst deduzieren kann. Sie müssen vorausgesetzt werden. Für die Wirtschaftstheorie sind das

die Ideen von der Zweck-Mittel-Rationalität und der Nutzenmaximierung. Das ist natürlich sehr karg und entspricht dem Bemühen, die ganze soziale Welt mit Hilfe letzter Prinzipien zu erklären. Das ergibt ein schönes Konstrukt, erzeugt aber genau jene Indeterminiertheit, die zu den fast beliebigen positiven Ergebnissen der Wirtschaftstheorie führt.

Daß dies nicht nur empirisch unbefriedigend ist, sondern auch zu theoretischen Problemen führt, wird zunächst am Coase-Theorem gezeigt. Gemäß diesem Theorem ist die Allokation von Ressourcen unabhängig von jeglicher institutioneller Regelung, sofern es keine Kosten für Verhandlungen gibt. Das Argument dafür ist, daß die Akteure durch Verhandlungen jegliche Regelung unterlaufen können. Die empirische Relevanz dieses Theorems scheint nur an der Höhe der Kosten von Verhandlungen zu liegen. Sturn argumentiert nun, daß dies im Widerspruch zu einem anderen Postulat der Wirtschaftstheorie steht - nämlich der von der Bedeutung des Privateigentums. Wenn nämlich jederzeit über alles beliebig verhandelt werden kann und diese Verhandlungen keine Kosten verursachen, dann stehen die Eigentumsrechte selbst zur Disposition. Damit fehlte aber das Fundament, von dem aus die beteiligten Individuen verhandeln könnten.

In einem weiteren Kapitel wird die Analyse der Produktion in der ökonomischen Theorie behandelt. Diese wird im allgemeinen in Form einer Produktionsfunktion mit klar definierten Inputs und ebenso klar definierten Outputs dargestellt. Produktion ist ein technischer und kein sozialer Prozeß. Die eigentliche Theorie der Produktion wäre Technologie und nicht Ökonomie. Das Problem ist aber, daß in der Produktion Menschen als handelnde Akteure involviert sind, die aber, anders als in der Theorie des Tausches, als Werkzeuge ohne Bewußtsein dargestellt werden. Gewiß, die moderne Theorie trägt den Eigeninteressen

der Beschäftigten in manchen Facetten der Theorie Rechnung – z.B. der Theorie der Effizienzlöhne, den *principal-agent*-Modellen. Aber schon die Frage, ob die Unternehmen die Arbeiter anstellen oder die Arbeiter den Unternehmer, kann in dieser Theorie nicht gestellt werden. So wird etwa im Rahmen der Virginia-Schule (Tullock, Cheung) argumentiert, daß die Arbeiter den Unternehmer beschäftigen, damit er sie zum Arbeiten anhält und ihnen dadurch einen Lohn sichert. Damit würden aber funktionalistische Erklärungen verwendet werden, was die am methodologischen Individualismus orientierte Wirtschaftstheorie vermeiden will.

Ein weiteres Kapitel ist dem Konzept sozialer Produktivkräfte gewidmet. Dieses der Marx'schen Ökonomie entlehnte Konzept ist der modernen Wirtschaftstheorie fremd. Die Schwierigkeit für die Theorie ist, daß der Idee von sozialen Produktivkräften eine holistische Struktur der Theorie zugrunde zu liegen scheint. Im Marxismus wurde das sicher auch oft so gesehen – für eine Theorie, die individuelles Handeln als Basis für ihre Analyse nimmt, ein Anathema. Auch hierbei steht die soziale Struktur der Gesellschaft zur Diskussion. Sturn argumentiert, daß es dabei um die Aneignung nicht-rivalisierender Produktionsvoraussetzungen geht. Was auf der Ebene neoklassischer Mikroökonomie

als Opportunitätskosten behandelt wird, kann als sozialer Zusammenhang gesehen werden.

Jedes Kapitel beinhaltet sehr ausführliche Diskussionen mancher Aspekte älterer Autoren, die für die Herausbildung der Wirtschaftstheorie sehr wichtig waren, dabei aber auf eine allgemeine Gesellschaftstheorie zielten: Hobbes, Locke, Smith, dem ein eigenes Kapitel gewidmet ist, und Marx. Diese Diskussion ist originell und zeigt eine große Vertrautheit mit den Autoren. Kritisch anzumerken ist, daß manche Urteile etwas summarisch sind oder zumindest nicht wirklich begründet werden. Sie sind häufig auch nur für den Kenner dieser Autoren wirklich verständlich.

Das Buch ist kritisch gegenüber der Neoklassik. Es lehnt sie aber nicht ab. Es ist kein Aufruf, endlich die bessere Theorie zu machen, die so weit verbreitet ist in kritischen Darstellungen. Es ist eine kritische Reflexion der Wirtschaftstheorie, in der die Grenzen dessen, was mit Hilfe der Wirtschaftstheorie gesagt werden kann, dargelegt wird. Das Buch wird hoffentlich dazu beitragen, die oft unkundige Kritik von außen an der Wirtschaftstheorie, aber auch deren oft arroganten Anspruch, alles erklären zu können, zu reduzieren.

Peter Rosner

Öffentliche Schulden: eine finanzwissenschaftliche Perspektive

Rezension von: Alessandro Missale,
Public Debt Management, Oxford
University Press 1999, 309 Seiten, £ 40,-.

Die öffentlichen Schulden sind nicht nur seit der Diskussion um die Maastrichtkriterien an prominenter Stelle in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Im wesentlichen werden dabei aber zum einen die schiere Höhe und zum anderen die budgetäre Beschränkungen aufgrund der Zinsbelastung diskutiert. Die Struktur der Schuld selbst und die Frage nach einer „optimalen“ Finanzierungspolitik sind dabei eher nachrangige Themen. Alessandro Missale widmet sich dankenswerterweise in der vorliegenden Publikation diesen Themen und stellt prinzipiell die richtige Frage, nämlich wo sich der Staat im *Trade off* von Risiko und Kosten in seinem Schuldenmanagement positionieren soll.

Die Diskussion um das *Debt Management* ist im wesentlichen bestimmt durch den Betrachtungswinkel des Beobachters. Soll der *Debt Manager* seine Gestionierung im Bilanzzusammenhang sehen und damit die Zinszahlungen den Steuereingängen gegenüberstellen oder soll er eine rein passivseitige Orientierung haben und damit nur an der Minimierung der Zinszahlungen interessiert sein? Diese Frage hat wichtige Implikationen sowohl für das Risiko- und Kostenprofil – und damit die Konstruktion der *Benchmark* – als auch für die Organisation der Verwaltungseinheit und die Abstimmungsmechanismen zwischen den Entscheidungsträgern.

Zu Beginn erfolgt die bekannte wohlfahrtstheoretische Abhandlung, ob *Debt Management* von Relevanz ist. Missale

bearbeitet diesen Teil in einer deskriptiven Weise und schließt, daß das Ricardianische Äquivalenztheorem auch in bezug auf die Struktur der Schulden nicht gültig ist, weil eine Reihe von Annahmen (etwa imperfekte und inkomplette Märkte) in der Realität nicht vorliegen. Zudem sind intergenerationale Verteilungseffekte zu erwarten, weil die Entscheidungen über die Struktur des Schuldenportefeuilles die Kosten der Zukunft beeinflussen und damit auch die zukünftige (fiskalische) Belastung der Steuerzahler. In diesem Zusammenhang sei seitens des Rezensenten darauf hingewiesen, daß eine stärkere Berücksichtigung von Barwerteffekten (gegenwärtiger Wert von zukünftigen *Cash Flows*) diesen intergenerationalen Effekt des *Debt Managements* stärker – als die gegenwärtig geläufige kameralistische Betrachtung zum Nominalwert – herausstreichen würde.

Neben der traditionellen Frage, welche Implikationen das *Debt Management* für das (zukünftige) Steuersystem, die Möglichkeiten der Risikodiversifikation aufgrund des Angebotes an Staatstiteln und als Faktor für die Markteffizienz haben, stellt Missale auch wohlfahrtstheoretische Ansätze zur Diskussion und erörtert damit Kosten und Risiko des *Debt Managements* hinsichtlich folgender Aspekte: Zum einen sollte der Staat Instrumente emittieren, die das (Einkommens-) Risiko für den Anleger verringern. Dies würde dann geschehen, wenn die Zinszahlung negativ mit dem Output korreliert. Seitens des Rezensenten sei wiederum bemerkt, daß seitens der Anleger natürlich auch das in Staatstiteln veranlagte Vermögen hinreichend groß sein muß, damit die Zinszahlungen eine entsprechende Kompensation zu Schwankungen im Arbeitseinkommen darstellen können. Noch weiter entfernt von der unmittelbaren Erlebniswelt eines realen Schuldenmanagers ist die Diskussion um Intergenerationenmodelle, bei denen nicht die Indexierung der Zins-

zahlungen, sondern die Laufzeit des Schuldtitels vorrangig ist. Hierbei wird eine Risikoteilung zwischen den Generationen durch eine möglichst langlaufende Schuld erreicht. Beim Zweigenerationenmodell spart eine Generation in ihrer ersten Lebensphase und verkauft in der zweiten Phase diese Titel an die jüngere Generation. Wenn bei der jungen Generation das Einkommen (und damit auch die Ersparnis) steigt, nimmt bei dieser Generation auch die Nachfrage nach Staatstiteln zu, wodurch die Preise dieser Titel steigen. Damit profitiert auch die alte Generation vom Konjunkturfekt, der bezüglich des Arbeitseinkommens vorerst nur die junge Generation begünstigt.

Damit hätte – aus finanzwissenschaftlicher Perspektive betrachtet – das ideale Schuldeninstrument eine Zinszahlungsstruktur, die positiv mit der Konjunktur korreliert und negativ mit den Staatsausgaben, weil damit das Budgetrisiko verringert werden könnte. Nach Missale würde die Einführung eines solchen Instrumentes so kostspielig sein, daß damit der positive Innovationseffekt übertroffen werden würde. Damit liegt die Vermutung nahe, daß eine (versuchsweise) optimale Schuldenfinanzierung doch eher mit den konventionellen Finanzinstrumenten erreicht wird. Zudem rückt auch die klassische Sichtweise eines Finanzmanagers in den Vordergrund. Mit dieser Erkenntnis beendet der Autor auch den wohlfahrtsorientierten Teil und schließt mit einem internationalen Vergleich von Schuldenstrukturen in OECD-Ländern an, auf die der Rezensent aus Platzgründen nicht weiter eingehen möchte.

Neben den finanzwissenschaftlichen Aspekten des *Debt Managements* sind auch portfolioorientierte Ansätze zu berücksichtigen, womit sich die Frage nach den erwarteten Risiken und Kosten der Schuldenbedienung aus finanzwirtschaftlicher Perspektive stellt. Kostenminimierung unter Beachtung von Risi-

koparametern ist auch bei den meisten Schuldenverwaltern der OECD-Länder als gängige Zielformulierung zu finden.

Wie bei vielen finanzwirtschaftlichen Überlegungen ist auch hier Risiko in einem *Trade off* zu den Kosten zu betrachten. Es läßt sich bekanntermaßen nicht beides gleichzeitig minimieren. Aus Sicht des Schuldners sollte die Schuld bzw. deren Verzinsung eine positive Indexierung an den Output und eine negative an die Staatsausgaben haben. Damit kann das Risiko, daß wegen höherer Zinszahlungen Steuern anzuheben sind, verringert werden. Auf den aktuellen Finanzmärkten sind solche Instrumente jedoch nicht anzutreffen. Teilweise kann diese Funktion durch (inflations-) indexierte Instrumente übernommen werden, wo der reale Zinssatz bei der Emission festgelegt wird und die nominelle Zahlung noch eine Inflationsabgeltung beinhaltet. Eine variable Position, die mehr oder weniger gut an die staatliche Einkommenssituation gebunden ist, weil bei steigender Inflation nicht nur die (nominellen) Zinszahlungen, sondern auch die (nominellen) Steuereinnahmen steigen, ist im Gesamtbilanzzusammenhang – aus Risikogründen – natürlich zu begrüßen. In der Realität zeigt sich seitens des *Debt Managements* jedoch eine vorrangige Konzentration auf die Kosten der Passivseite, deren Minimierung angestrebt wird. Ein Ansteigen der Zinszahlungen gilt per se als negativ, auch wenn diese mit einem Ansteigen der Steuerzahlungen verbunden sein können. Ein rein passivseitig orientierter Schuldenmanager erhöht eher in einer Phase von erwarteten Zinssenkungen die variabel verzinst Position und wird in einer Phase von erwarteten Zinserhöhungen eher nominell fixierte Positionen emittieren. Dennoch haben in den letzten Jahren einige Staaten (etwa UK, USA oder Schweden) beachtliche Volumina an inflationsangepaßten Anleihen begeben.

Missale analysiert klassischerweise das Risiko im staatlichen Bilanzzusam-

menhang, was jedoch nicht der Realität des tatsächlichen Schuldenmanagements entspricht und kostenseitig auch suboptimale Ergebnisse liefern kann. Die Diskussion um die Kosten wird im anschließenden Kapitel geführt.

Die Kostenminimierung umfaßt zwei Ansätze, die sich auch im tatsächlichen Schuldenmanagement wiederfinden. Zum einen ist von kleineren Schuldern auf den internationalen Finanzmärkten eine sog. Liquiditätsprämie zu bezahlen, weil der Investor bei einer illiquiden Anleihe mit einem größeren (Kurs-) Risiko konfrontiert ist. Beispielsweise muß die Republik Österreich bei zehnjährigen Anleihen derzeit rund 0,3% höhere Renditen bieten als die Bundesrepublik Deutschland für ihre Anleihen bezahlt. Die wesentliche Ursache für dieses Renditedifferential dürfte tatsächlich in der höheren Liquidität von deutschen Bundesanleihen liegen. Dieser Kostenfaktor kann verringert werden, wenn der Emittent höhere ausstehende Volumina pro Anleihe anbietet.

Der zweite Kostenbestandteil betrifft nicht die Emissionskosten, sondern die Gesamtverzinsung im Portefeuille, die durch die Wahl der Laufzeit, der Zinskondition und der Währung bestimmt wird. Dabei kann durch den Einsatz von derivativen Instrumenten die Struktur des Portefeuilles geändert werden, ohne daß die Charakteristika der ursprünglich emittierten Finanzierungsinstrumente davon tangiert werden. Es stellt sich in diesem Zusammenhang natürlich die Frage, ob ein aktiver Portefeuillemanager, der das Risiko im Hinblick auf Zins- und Wechselkurserwartungen steuert, tatsächlich besser als die restlichen Marktteilnehmer wirtschaften kann. Missale glaubt, daß staatliche Manager über bessere Informationskanäle und somit quasi über Insiderinformationen verfügen, ist aus der Sicht eines Praktikers jedoch stark zu bezweifeln. Missale thematisiert auch nochmals eine strategische wirtschaftspolitische Kom-

ponente, weil die Emission von preisindexierten Wertpapieren eine Aussage über die Inflationserwartung des Staates nahelegen kann. Da bei einem Anstieg der Inflation auch die Zinszahlungen steigen, muß der Staat an niedriger Inflation interessiert sein, wenn er diese indexierten Papiere emittiert. Daneben können aber auch reine Risikoüberlegungen zu der Wahl eines solchen Instrumentes führen. Zudem kann die institutionelle Trennung von Geld- und Fiskalpolitik und die Unabhängigkeit von Notenbanken zu einer starken Trennung des wirtschaftspolitischen Zielkataloges führen; auch im aktuellen europäischen Kontext scheint diese Argumentation in Anbetracht des institutionellen Ungleichgewichtes von zentralisierter Geldpolitik und dezentralisierter Fiskalpolitik nur sehr eingeschränkt anwendbar. Nach Ansicht des Rezensenten führt dieser Ansatz auch zu einer Mißinterpretation: Missale argumentiert, daß eine Reihe von hochverschuldeten OECD-Staaten ihre Duration im Schuldenportefeuille durch die vermehrte Emission von kurzlaufenden und variabel verzinsten Papieren verkürzt haben, um damit die Glaubwürdigkeit ihrer anti-inflationären Haltung zu erhöhen. Diese Durationsverkürzung kann ihre Ursache aber auch im Glauben der Schuldenmanager haben, daß geldmarktzinstitute Instrumente tendenziell günstiger sind und/oder daß bei fallenden Zinsen (siehe Italien seit Mitte der neunziger Jahre) variabel verzinsten Positionen wesentlich geringere Zinszahlungen produzieren als fix verzinsten Papiere. Damit einher geht aber auch ein Anstieg des Zinszahlungsrisikos, welches die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger vielleicht nur in Unkenntnis des tatsächlichen Ausmaßes in Kauf genommen haben.

Zusammenfassend betrachtet, liefert Missale mit dieser Publikation einen interessanten Einstieg in die Debatte, wie *Debt Management* im Hinblick auf wirtschaftspolitische Zielsetzungen zu ge-

stalten ist. Leider beschränkt sich der Autor aber im wesentlichen auf Aspekte der finanzwissenschaftlichen Seite und vernachlässigt die portfeuilleorientierten

bzw. finanzwirtschaftlichen Aspekte, an denen sich das tatsächliche *Debt Management* in den entwickelten Ländern orientiert.

Paul A. Kocher

Demokratie vs. Einheit

Rezension von: Heinrich August Winkler, *Der lange Weg nach Westen. Erster Band: Deutsche Geschichte vom Ende des Alten Reiches bis zum Untergang der Weimarer Republik*, Verlag C.H. Beck, München 2000, 652 Seiten, DM 78,-.

Winklers *Der lange Weg nach Westen* bildet die dritte große Interpretation der jüngeren deutschen Geschichte, die in den letzten zwei Jahrzehnten dieses Jahrhunderts vorgenommen bzw. begonnen worden ist. Thomas Nipperdeys dreibändige *Deutsche Geschichte* (1983-1992), eine alle Lebensbereiche erfassende Darstellung, beschränkt sich auf den Zeitraum 1800-1918. Der erste Band von Hans-Ulrich Wehlers streng sozialhistorisch konzipierter *Deutscher Gesellschaftsgeschichte* erschien im Jahre 1987, der dritte und vorletzte Band im Jahre 1995.¹ Wehler befaßt sich darin mit der Periode 1700-1949. Das vorliegende Werk Winklers, Professor für Neueste Geschichte an der Humboldt-Universität in Berlin, davor an der Freien Universität und in Freiburg, läßt sich wohl am besten als politisch orientierte "Problemgeschichte" (S. 1) kennzeichnen. Sie umfaßt das 'lange 19. Jahrhundert' 1789-1914 und das 'kurze 20. Jahrhundert' 1914-1990.

Leitfragen

Im Mittelpunkt von Winklers Darstellung steht das Verhältnis von Demokratie und Nation. Die Leitfragen sind dabei folgende: Wieso wurde Deutschland erst 1871 ein Nationalstaat und noch viel später, nämlich 1918/19, eine Demokratie? Welche Folgen hatte diese doppelte Verspätung gegenüber England und Frankreich? Wie kam es, daß die Wei-

marer Republik zwar formal eine Demokratie war, ein demokratischer Grundkonsens aller wichtigen gesellschaftlichen Gruppen und Interessenvertretungen aber fehlte und ein Großteil der sozialen Eliten antidemokratisch eingestellt war? Und letztlich: "Warum es zur Herrschaft Hitlers kam, ist immer noch die wichtigste Frage der deutschen Geschichte des 19. und 20. Jahrhunderts, wenn nicht der deutschen Geschichte überhaupt." (S. 2) Das besondere Augenmerk gilt dabei den Geschichtsdeutungen, welche die Menschen bewegten und die in die politischen Entscheidungen einfließen.

Man könnte all diese Fragen zu einer einzigen, sehr vielschichtigen zusammenfassen: Gab es einen deutschen 'Sonderweg' in die Moderne? Der Autor verspricht eine Antwort allerdings erst für das Ende des zweiten Bandes, der im Herbst 2000 erscheinen soll.

Nationsbildung in Westeuropa

Was die deutsche Geschichte von jener der großen westeuropäischen Nationen Frankreich und England vor allem unterscheidet, hat seinen Ursprung im Hochmittelalter. Entscheidende Bedeutung kam der Niederlage des englischen Ritterheeres gegen seinen französischen Widerpart bei Bouvines im Jahre 1214 zu. In Frankreich stärkte dieser Sieg die Position des Königs und leitete einen Prozeß der nationalen Zentralisation ein, welcher zu Lasten des Einflusses der bislang mächtigen Thronvasallen erfolgte. In England hingegen mußte der geschwächte König in der Magna Charta von 1215 Adligen und Bürgern weitgehende Rechte und Freiheiten zugestehen, womit die Grundlage für die Entwicklung zum Verfassungsstaat gelegt war.

Während sich somit in Frankreich und England im Hochmittelalter Nationalstaaten herauszubilden begannen, entwickelte sich in Deutschland der moder-

ne Staat auf einer niedrigeren Ebene, nämlich jener der fürstlichen Territorien. Aus der Krise des Reiches, welche durch den Investiturstreit ausgelöst worden war, gingen die Fürsten als die eigentlichen Sieger hervor.

Entsprechend den obigen Tendenzen erhielt der Begriff ‚Nation‘ unterschiedliche Bedeutung: In England und Frankreich ging die Nationsbildung von der jeweiligen Monarchie aus, was dem Begriff einen Bezug auf den Staat gab. In Deutschland war letzteres nicht möglich. Mit der Bezeichnung ‚Römisches Reich deutscher Nation‘, die erstmals 1486 in einem Reichsgesetz zur Verwendung gelangte, waren die ‚deutschen Lande‘ als Teil des Reiches gemeint. Für den deutschen Begriff von Nation wurde mangels einer entsprechenden staatlichen Einheit die Sprache zum bestimmenden Gesichtspunkt.

Nationalismus als politischer Glaube

Von ‚modernem Nationalismus‘ kann erst seit der Französischen Revolution gesprochen werden. Das Nationalbewußtsein der Franzosen der Jahre nach 1789 war zum einen rein säkular, zum anderen war es sowohl Ausdruck wie Instrument einer Mobilisierung der Massen. Der Nationalismus wurde selbst zu einer neuen Religion: „Der Loyalität gegenüber der Nation sollte ein höherer Rang zukommen als jeder anderen Bindung, und tatsächlich wurde die Nation für den nachrevolutionären Menschen nach 1789, was zuvor die Kirche gewesen war: verbindliche Sinngewandtheit und Rechtfertigungsinstanz.“ (S. 46f) Der neue Nationalismus der Franzosen war zudem demokratisch und republikanisch, berief sich auf universale Menschheitsideen wie Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit.

Der moderne deutsche Nationalismus entstand in Reaktion auf die Französische Revolution und die Eroberungskriege Napoleons, war anti-französisch. Die

deutschen Nationalisten des frühen 19. Jahrhunderts befürworteten innen- wie außenpolitisch radikale Veränderungen; im damaligen politischen Spektrum standen sie also links, waren Liberale oder Demokraten. Zwischen Einheit und Freiheit bestand für sie nicht nur kein Gegensatz; die Forderungen nach der Einigung Deutschlands und verbrieften Volksrechten, nach der Beseitigung der Vorrechte des Adels bildeten aus ihrer Sicht vielmehr die zwei Seiten einer Medaille. Daher war der frühe deutsche Nationalismus auch ein Ausdruck bürgerlichen Emanzipationsstrebens.

Im Gegensatz zum französischen Nationalismus konnte sich der deutsche nicht an einer bestimmten politischen Ordnung ausrichten. Er berief sich statt dessen auf vermeintlich objektive Faktoren wie Volk, Sprache und Kultur. Der deutsche Nationsbegriff war mithin auf sich selbst bezogen und in hohem Grade deterministisch. Der Menschheit hatten die frühen deutschen Nationalisten „keine universalen Werte wie Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit anzubieten, sondern nur das Ansinnen, die Überlegenheit des deutschen Geistes anzuerkennen und sich von Deutschland erlösen zu lassen.“ (S. 67) Minderwertigkeitsgefühle, die aus der territorialen Zersplitterung der Nation resultierten, und ein ausgeprägtes Sendungsbewußtsein gingen Hand in Hand.

Auch nach 1806 lebte die gemeinsame Erinnerung an das Heilige Römische Reich deutscher Nation fort. Viele der Nationalisten hielten an der Reichsidee fest und glaubten an seine Wiederherstellung, beschworen alte deutsche Größe und Kaiserherrlichkeit.

Mit der Etablierung des Systems der Restauration in Deutschland in den Jahren nach 1815 wurde die Kluft zum ‚Westen‘ größer als je zuvor: Die Rückständigkeit war nun sowohl gegenüber England als auch gegenüber Frankreich eine doppelte: im Hinblick auf die Einheit und auf die Freiheit.

War der deutsche Nationalismus bis zur Niederwerfung Napoleons vor allem eine Sache gebildeter Kreise gewesen, so begann er zwischen dem Wiener Kongreß und den berüchtigten Karlsbader Beschlüssen (1819) auf weitere gesellschaftliche Kreise, vor allem auf Handwerker – Meister ebenso wie Gesellen – überzugreifen und sich öffentlich zu organisieren. Der nationale Gedanke hatte zwar noch nicht die Massen hinter sich, aber er zeigte sich in der Folge bereits stark genug, der Unterdrückung durch die neo-absolutistischen Regimes zu trotzen.

1848: ‚Freiheit und Einheit‘

Die sog. ‚Rheinkrise‘ des Jahres 1840, welche Frankreich einerseits und die übrigen vier europäischen Großmächte andererseits an den Rand eines Krieges brachte, bedeutete für das deutsche Nationalgefühl eine tiefe Zäsur. Erstmals ergriff der gesamtdeutsche Nationalismus die breiten Massen, die Franzosenfeindschaft der Befreiungskriege lebte wieder auf.

Die äußere Bedrohung belehrte den gemäßigten Liberalismus, daß die deutsche Frage vorrangig eine Machtfrage war, die sich nur im Zusammenwirken mit der Großmacht Preußen lösen lassen würde. Doch nicht nur national-, macht- und militärpolitische Überlegungen sprachen aus der Sicht des liberalen Bürgertums für eine rasche Überwindung der Vielstaaterei, auch wirtschaftliche Gründe waren hierfür maßgebend. Angesichts des dichter werdenden Eisenbahnnetzes und der Entwicklung der Dampfschiffahrt erschien die staatliche Zersplitterung als Anachronismus. Ein deutscher Nationalstaat würde die Belange der deutschen Wirtschaft viel besser unterstützen können als jeder Partikularstaat. Doch Preußen, ohne dessen aktive Mitwirkung die nationale Einigung nicht erreicht werden konnte, war kein Verfassungsstaat! Die Konstitutionalisie-

rung und die Parlamentarisierung des industriell am weitesten entwickelten deutschen Staates erlangten daher für die Liberalen Priorität.

Politische Freiheit und nationale Einheit bildeten den Kern des liberalen Programms in der Vormärzzeit und ihre zentralen Forderungen im März 1848. Freilich waren die gemäßigten Liberalen nicht über Nacht zu Revolutionären geworden; sie standen vorübergehend an der Spitze einer breiten Protestbewegung, deren verschiedene Flügel ganz unterschiedliche Ziele verfolgten. Es waren stets nur Minderheiten, die den vollständigen Bruch mit der Vergangenheit anstrebten. Die „Dialektik der deutschen Revolution von 1848/49“ (S. 127) bestand darin, daß der gemäßigte Liberalismus, der die Revolution nie gewollt hatte, in dem Maß nach rechts rückte, wie die Linke sich radikalisierte. Und zur Radikalisierung der Linken trug nichts so sehr bei wie der Argwohn, die Gemäßigten seien bereit, sich den alten Gewalten bedingungslos zu unterwerfen.

In den Diskussionen der deutschen Nationalversammlung in Frankfurt am Main traten die Konzepte und Ziele der Nationalisten deutlich zutage. Die typischen ‚Kleindeutschen‘ waren evangelisch, sie gehörten zu den gemäßigten Liberalen oder moderaten Konservativen, entstammten dem gebildeten oder besitzenden Bürgertum nördlich des Mains. Die Anhänger einer ‚großdeutschen‘ Lösung, einer Nationalstaatsgründung unter Einschluß Österreichs, waren eine heterogenere Gruppe. Die Mehrheit der Katholiken und jene der Demokraten gehörten der letzteren an. Die territorialen Vorstellungen der ‚Großdeutschen‘ nahmen auf das Selbstbestimmungsrecht von Tschechen, Slowenen etc. keine Rücksicht. Jenes Deutschland, das der Verfassungsausschuß definierte, schloß Böhmen und Mähren ebenso ein wie Triest, Trient und Nordschleswig. Bereits der im Zeichen des Liberalismus stehende deutsche Nationalismus der vierziger

Jahre trug somit durchaus aggressive Züge. Ein machtvolleres, Mitteleuropa, ja den Kontinent dominierendes Deutschland, diese Vorstellung fand im Bürgertum zunehmend Anklang.

Gemessen an ihrem Doppelziel, Freiheit und Einheit Deutschlands, scheiterte die Revolution von 1848/49. Angesichts der vielfältigen Widerstände, insbesondere von Seiten der beiden deutschen Großstaaten Preußen und Österreich, erwies es sich als unmöglich, beides zur gleichen Zeit zu verwirklichen. Weder wurde Deutschland ein freiheitlicher Nationalstaat, noch konnte sich der Liberalismus in den Einzelstaaten behaupten. Aber immerhin war Preußen seit Dezember 1848 ein Verfassungsstaat – unzweifelhaft ein wichtiger Erfolg des Liberalismus. Die oktroyierte Verfassung verringerte den politischen Abstand zwischen dem Hohenzollernstaat und den süddeutschen Staaten.

Daß Liberale und Demokraten Einheit und Freiheit 1848/49 nicht aus eigener Kraft zu verwirklichen vermochten, hatte langfristig allerdings verhängnisvolle Folgen: Das politische Bewußtsein der Deutschen, so Winkler, „blieb obrigkeitlich verformt“. (S. 130)

Einheit vor Freiheit

Der Sieg von Königgrätz sicherte Preußen die Hegemonie in Deutschland und schloß eine ‚großdeutsche‘ Lösung der deutschen Frage endgültig aus. Gleichzeitig kam das ‚kleindeutsche‘ Konzept seiner Verwirklichung einen erheblichen Schritt näher. Die Mehrheit der Nationalbewegung erkannte die Notwendigkeit eines Arrangements mit Preußen.

Im Zuge des preußischen Verfassungskonflikts spalteten sich die dortigen Liberalen zweimal. 1866 stimmte der rechte Flügel der liberalen Deutschen Fortschrittspartei der Indemnitätsvorlage und dem Militäretat zu und formierte sich als Nationalliberale Partei. Nach dem

mehrfachen Verfassungsbruch durch Bismarck hatten diese Abgeordneten keine Hoffnung mehr, daß ihnen der Minister in Verfassungsfragen entgegenkommen würde. Gleichzeitig waren die Nationalliberalen überzeugt, daß sich die nationale Einigung zugunsten liberaler Reformen auswirken müßte. Mit anderen Worten: Der rechte, politisch dominante Flügel des deutschen Liberalismus vertagte das Ziel der faktischen Parlamentarisierung bis nach der Realisierung der Einheit.

Die Verfassung des 1867 geschaffenen Norddeutschen Bundes war ein Kompromiß zwischen Konservativen und Nationalliberalen: Sie etablierte zwar einen konstitutionellen Bundesstaat und garantierte das allgemeine, gleiche und geheime Wahlrecht für Bürger männlichen Geschlechts, bedeutete aber nicht die Einführung eines parlamentarischen Systems und nicht einmal eine rechtlich einklagbare Form der Regierungsverantwortlichkeit.

Da nach der Reichsgründung des Jahres 1871 die Verfassung des Norddeutschen Bundes im wesentlichen übernommen wurde, blieb der dieser innewohnende Gegensatz zwischen demokratischem Wahlrecht und obrigkeitlichem Regierungssystem weiter erhalten.

Die Wandlung des Nationalismus

Bereits in der Reichsgründungsphase begann sich der deutsche Nationalismus entscheidend zu wandeln. Bis dahin waren national und liberal, Einheit und Freiheit aufs engste verbunden gewesen, denn die Nationalbewegung hatte sich gegen das dynastische Prinzip, verkörpert durch die Partikularstaaten, und für das bürgerliche Prinzip des konstitutionellen und parlamentarischen Nationalstaats eingesetzt. „Doch nachdem Preußen, der größte Partikularstaat, sich unter der begeisterten Zustimmung der Nationalliberalen an die Spitze der nationalen Bewegung und zugleich an

die Spitze der deutschen Staaten gestellt und Deutschland geeinigt hatte, gab es eine konservative Konkurrenz zum liberalen Alleinvertretungsanspruch in Sachen Nation." (S. 217) Die Auseinandersetzung um die richtige Deutung dessen, was fortan als ‚national‘ gelten durfte, begann.

Der rechte Flügel des deutschen Liberalismus, die Nationalliberalen, verbündete sich ein Jahrzehnt (1867-77) mit Bismarcks ‚Revolution von oben‘. Zwar vermochten die Nationalliberalen in dieser Phase als Quasi-Regierungspartei im Reichstag eindrucksvolle rechtsstaatliche und wirtschaftsliberale Reformen durchzusetzen, aber an der zentralen Aufgabe der Parlamentarisierung des Reiches scheiterten sie am Widerstand des Kanzlers und der alten preußischen Herrschaftseliten aus Adel, Bürokratie und Militär. Es gelang dem Liberalismus nicht, zur richtungsbestimmenden politischen Kraft im Kaiserreich zu werden, auf die Reichsgründung folgte nicht die beabsichtigte Liberalisierung im Inneren. Im Gegenteil, unter der Kanzlerschaft Bismarcks wurden Antiliberalismus, Antiparlamentarismus, Demokratiefeindschaft und Militarismus prägend.

Die politischen Mißerfolge der späten sechziger und frühen siebziger Jahre veranlaßten den rechten Flügel der Konservativen zu einer ideologischen Neupositionierung: Die im Jahre 1876 gegründete ‚Deutschkonservative Partei‘ wurde von den Großagrariern Ostelbiens dominiert, begann aber auch jene Teile des städtischen Mittelstandes, welche sich von Gewerbefreiheit und Freizügigkeit bedroht fühlten, Handwerker und kleine Kaufleute, zu umwerben. Sie trat daher für Agrarsubventionen, Schutzzölle und Steuerprivilegien ein. Darüber hinaus beanspruchten die Deutschkonservativen auch, die wahren Vertreter des nationalen Gedankens zu sein. Zum ‚nationalen‘ Bekenntnis, wie sie es verstanden, gehörte die Erhaltung der bestehenden Verhältnisse und die Kampfansage ge-

gen all jene, denen sie absprachen, in diesem Sinne ‚national‘ zu sein – gegen Sozialdemokraten, Katholiken und auch Liberale.

Die nach 1873 wesentlich geänderten wirtschaftlichen und politischen Konstellationen veranlaßten Bismarck 1878/79 zur innenpolitischen Wende. Von da an suchte er parlamentarische Unterstützung bei Deutschkonservativen, Freikonservativen und Zentrum.

Die Nationalliberalen waren durch die wirtschaftliche Depression stark geschwächt und hatten überdies durch ihre Zustimmung zur Bekämpfung des politischen Katholizismus und der Sozialdemokraten mit illiberalen Mitteln einen Großteil ihrer verfassungspolitischen Glaubwürdigkeit verloren. Gegen Bismarcks Wende nach rechts wirksamen Widerstand zu leisten, waren sie nicht mehr imstande.

Aus ihren Wahlniederlagen und der Wende des Kanzlers zogen die Nationalliberalen die Konsequenzen durch einen programmatischen Richtungswechsel zu Lasten ihrer ursprünglichen liberalen Prinzipien. Mit dem Heidelberger Programm von 1884 wurden sie zu einer an der Verteidigung besitzbürgerlicher Interessen orientierten, nationalistischen und imperialistischen Partei. Diese „Entliberalisierung“ (S. 246) des rechten Flügels des Liberalismus machte ihn für die Regierung wieder zu einem akzeptablen Partner: 1886 fanden die Nationalliberalen Aufnahme in das ‚Kartell‘ der die Regierungspolitik unterstützenden Parteien.

Die innenpolitische Zäsur von 1878/79 beschleunigte somit den Wandel des deutschen Nationalismus, machte „aus einer ursprünglich liberalen bis linken Parole einen Schlachtruf der politischen Rechten“. (S. 244) Vor 1871 war, wer sich ‚national‘ nannte, ‚antifeudal‘, sei es im liberalen oder im demokratischen Sinn, gewesen, war für die Emanzipation des Bürgertums oder der Arbeiter eingetreten. Den neuen, rechten Deutschna-

tionalismus zeichneten die Loyalität zur Fürstenherrschaft, welche die Volkssouveränität negierte, Imperialismus, Sozialdarwinismus, Aggressivität gegenüber den inneren ‚Reichsfeinden‘, Antisemitismus und Militarismus aus. Antisemitismus war schon im Kaiserreich in konservativen bürgerlichen Kreisen gesellschaftsfähig.

Der Wandel vom liberalen und linken zum konservativen und rechten Nationalismus beschränkte sich freilich nicht auf Deutschland. Was diese Richtungsänderung von vergleichbaren Entwicklungen in westeuropäischen Ländern abhob, waren die feudale Nutznießerschaft, die Rolle des Nationalismus als Mittel zur Befestigung des Einflusses einer aristokratischen Führungsschicht, und die Schwäche der liberalen Gegengewichte.

‚Weltpolitik‘

Um die Jahrhundertwende stand im bürgerlichen Deutschland eine deutliche Mehrheit hinter allem, was als ‚vaterländisch‘, ‚national‘ und der deutschen ‚Weltpolitik‘ förderlich galt. Von seinen eigenen liberalen Traditionen distanzierte sich der Großteil des Bürgertums mehr und mehr. Gleichzeitig schritten die „Monarchisierung“ und die „Militarisierung“ (S. 279) des bürgerlichen politischen Bewußtseins voran. Kaiser und Heer wurden zu den wichtigsten nationalen Symbolen.

In der Folge radikalisierte sich der rechte Nationalismus zunehmend. Träger dieser Radikalisierung waren einflußreiche Organisationen wie der Alldeutsche Verband, der Ostmarkenverein, verschiedene Veteranenverbände, der Flottenverein, der Kolonialverein und der Reichsverband gegen die Sozialdemokratie. Mit jeweils etwas unterschiedlicher Schwerpunktsetzung forderten diese Vereine eine offensive Außenpolitik mit dem Ziel eines deutsch beherrschten Mitteleuropa und der ‚Weltmacht-

stellung‘ des Reiches, basierend auf einer stark ausgebauten Flotte, im Inneren die Bekämpfung all jener Kräfte, die sich der ‚nationalen Entwicklung‘ entgegenstellten, und die konsequente Germanisierung der Ostgebiete des Reiches. Die radikal nationalistischen Organisationen und ihre Ideologie übten starken Einfluß auf die Meinungsbildung im nationalliberalen bis konservativen Bürgertum aus. Ihre Zielsetzungen fanden in den Vorkriegsjahren sogar Eingang in die Programme der ‚gemäßigten‘ bürgerlichen Parteien.

Hinter der Forderung nach einem Flottenausbau standen Interessenten aus Schwerindustrie, Werften, Fernhandel und Exportbranchen sowie neben den nationalistischen Verbänden die Freikonservativen und Nationalliberalen. Die ostelbischen Rittergutsbesitzer und die Deutschkonservativen standen der Flottenpolitik zunächst ablehnend gegenüber. Die Auseinandersetzung endete mit einem Kompromiß zu Lasten der Kleinverdiener: Die Konservativen ließen sich die Zustimmung zum Flottengesetz durch eine Getreidezollerhöhung (1906) bezahlen. Das Ergebnis war die Verbindung von ‚Rittergut und Hochofen‘, ein Bündnis gegen Demokratie und Liberalismus. Auf dem Umweg über die Zollpolitik trug die deutsche ‚Weltpolitik‘ solcherart zur Befestigung der politischen Machtstellung des preußischen Junkertums bei.

Der Adel nahm weiterhin die Schlüsselstellungen in der Reichsleitung, in den Staatsregierungen, in der Bürokratie und im Heer ein. Diese erzkonservative Machtelite verstand es, die Parlamentarisierung bis 1918 zu verhindern, das anachronistische Dreiklassenwahlrecht in Preußen zu verteidigen, die Hegemonie Preußens im Reich zu erhalten und somit den Herrschaftsanspruch des Bürgertums abzuwehren.

Seit der *Entente cordiale* zwischen Frankreich und Großbritannien von 1904 verstärkte sich im deutschen Bürgertum

die von den ultranationalistischen Verbänden geschürte Stimmung, im internationalen Wettlauf um Macht und Märkte zu kurz zu kommen. Nach den Vorstellungen der politischen Rechten sollte Deutschland von der Großmacht, die es längst war, zur führenden Weltmacht aufsteigen. Immer öfter bezeichneten die Propagandisten der nationalistischen Organisationen den Krieg als notwendiges Mittel zur Erreichung dieses Zieles. Ein Krieg wurde von diesen Kreisen zudem als Möglichkeit gesehen, mit den Sozialdemokraten, deren Stimmenzahl bei den Wahlen stark anstieg, fertig zu werden. Ab 1911 forderten nationalistische Politiker, Publizisten und Propagandisten einen Weltkrieg als Ausweg aus der äußeren und inneren Krise.

In bezug auf die Kriegsschuldfrage hält Winkler fest, daß keine Großmacht "während der Julikrise so konsequent auf eine Eskalation des Konflikts gesetzt" habe wie Deutschland. (S. 332) Der militärischen Führung, dem letztendlich ausschlaggebenden Faktor in Deutschland, sei es nicht nur um die Sicherung des Erreichten, sondern um die Vorherrschaft in Europa gegangen. Der Autor faßt zusammen: "Von einer Alleinschuld Deutschlands am Ersten Weltkrieg läßt sich nicht sprechen, wohl aber von einer Hauptschuld. Ohne deutsche Rückendeckung hätte Österreich-Ungarn Serbien nicht den Krieg erklären können." (ebendort)

Absage an die Werte des Westens

Der extreme deutsche Kriegsnationalismus fand seinen bekanntesten Ausdruck im berühmten 'Aufruf an die Kulturen' vom Oktober 1914. Die darin propagierten Ideen von 1914 "waren eine Absage an Liberalismus und Individualismus, an Demokratie und allgemeine Menschenrechte, kurz an die Werte des Westens. Deutsche Werte waren dagegen Pflicht, Ordnung und Gerechtigkeit, die nur durch einen starken Staat

gewährleistet werden konnten." Zu diesen Ideen gehörte auch die 'Volksgemeinschaft', welche die Klassenspaltung und mit ihr den marxistischen Internationalismus hinter sich gelassen hatte.

Die von den Nationalisten lange gehegte Vorstellung deutscher Hegemonie über Europa fand auch in den offiziellen Kriegszielen Niederschlag. Im sog. Septemberprogramm Bethmann Hollwegs (das lange geheimgehalten wurde, um die These vom Verteidigungskrieg nicht zu untergraben), dem kleinsten gemeinsamen Nenner der Kriegszielbewegung, enthalten waren die Annexion des nordlothringischen Erzbeckens, von Lüttich und Verviers, die Verwandlung Luxemburgs in einen deutschen Bundesstaat, die Degradierung Restbelgiens zu einem Vasallenstaat, die deutsche Vorherrschaft über Ostmitteleuropa und ein mitteleuropäischer Wirtschaftsverbund unter deutscher Führung. Sehr viel weiter gingen die Forderungen von Teilen der Schwerindustrie, der Alldeutschen und anderer extremer Nationalisten.

Wie stark selbst die Gedankenwelt linksliberaler Intellektueller von den nationalistischen Vorstellungen durchdrungen war, wird an Friedrich Naumanns 1915 erschienenem Buch 'Mitteleuropa' deutlich. Darin plädierte der Autor für ein "im Kern deutsches" Mitteleuropa, das sich um das staatenbündartig verbundene deutsch-österreichisch-ungarische Wirtschaftsgebiet herum organisieren sollte. Rasch wurde dieses Werk zu einer Bibel der 'maßvollen' Variante der deutschen Weltkriegsimperialisten und wirkte weit über das Kriegsende hinaus.

Die Parlamentarisierung des Kaiserreichs erfolgte erst kurz vor seinem Ende. Am 29.9.1918 gestand die Oberste Heeresleitung (Hindenburg, Ludendorff) dem Kaiser die militärische Niederlage Deutschlands. Die Verantwortung für das Friedensangebot aber sollte eine neue, von den Mehrheitsparteien des Reichtags (MSPD, Zentrum, Fort-

schrittsliberale) getragene Regierung übernehmen! Gleichzeitig machte Lüdendorff die Mehrheit des Reichstags für die Niederlage verantwortlich: die Geburt der Dolchstoßlegende. Am 3.10. akzeptierten die Mehrheitsparteien den ernannten Kanzler Max von Baden. Sie hofften durch eine vorbeugende ‚Revolution von oben‘ eine unkontrollierbare ‚Revolution von unten‘ abzuwenden. Vergeblich – die Revolution von unten brach aus, weil die Obstruktion der Seekriegsleitung die Revolution von oben scheitern ließ. Am 9.11. proklamierte Scheidemann die Deutsche Republik.

Demokratie mit antidemokratischen Eliten

Hätten, so fragt sich Winker, die Mehrheitssozialdemokraten (MSPD) in der Übergangszeit zwischen dem Sturz der Monarchie und der Wahl der Nationalversammlung eine mutigere, die erstrebte parlamentarische Demokratie auf eine festere Grundlage stellende Politik betreiben können? „Sicher ist, daß die Volksbeauftragten um eine gewisse Zusammenarbeit mit den alten Eliten nicht herumkamen. Sie mußten schon um der zügigen Demobilisierung willen mit der Obersten Heeresleitung kooperieren; sie waren genötigt, das Gros des alten Beamtenapparates zu übernehmen, wenn sie keinen Zusammenbruch der Verwaltung verursachen wollten; sie waren auf die Mitwirkung der Unternehmer angewiesen, um das Wirtschaftsleben wieder in Gang zu bringen. Doch das Ausmaß der Zusammenarbeit und der Verzicht auf Veränderungen gingen zu weit.“ (S. 382)

Junker, Militärs und Beamte, die traditionellen wilhelminischen Eliten, behielten auch nach 1918 ihre Machtpositionen und standen überwiegend der Republik und der parlamentarischen Demokratie ablehnend oder feindlich gegenüber:

* Es gab so gut wie keine Ansätze zum Aufbau einer regierungsloyalen Reichs-

wehr. In der Folge entwickelte sich die Reichswehr unter Seeckt mehr und mehr zu einem Staat im Staate.

* Auch im Bereich der zivilen Verwaltung blieb fast alles beim alten. Selbst antidemokratische Beamte, die aus ihrem Widerwillen gegen die Republik keinen Hehl machten, blieben im Amt. Das durchaus vorhandene liberale Reservoir juristischen Sachverständnisses wurde nicht ausgeschöpft. Daß eine Besetzung führender Verwaltungsposten mit Demokraten tatsächlich möglich war, zeigten in Preußen, das sich zu einem Bollwerk der Republik entwickelte, Otto Braun und Carl Severing.

* Die soziale Macht der ostelbischen Rittergutsbesitzer blieb unangetastet.

Die Handlungsmöglichkeiten der Volksbeauftragten waren letztlich dadurch eingeschränkt, daß sich nicht ganze Gesellschaftsklassen austauschen lassen. Ein derartiger Versuch hätte den Bürgerkrieg bedeutet, den zu verhindern die MSPD angetreten war!

Als die Inhalte des Versailler Vertrags vom Juni 1919 bekannt wurden, verabsäumte es die Regierung Scheidemann, die deutsche Öffentlichkeit anhand der Akten des Auswärtigen Amtes über die unmittelbare Vorgeschichte des Kriegsausbruchs aufzuklären. Nicht zuletzt diesem Umstand ist es zu verdanken, daß grundlegende Tatsachen (deutsche Kriegsschuld und -ziele) ignorierende Interpretationen des Versailler Vertrags dominierten. Kriegsunschuldlegende und Dolchstoßlegende, von rechten Medien und Politikern gezielt verbreitet, belasteten von Anfang an schwer die neue Republik und verhinderten einen moralischen Bruch mit dem wilhelminischen Deutschland. Diejenigen, welche am lautesten und aggressivsten auf die Revision von Versailles drängten, waren genau jene ultranationalistischen Kreise, welche während des Krieges die radikalsten Annexionspläne entworfen hatten.

Der Obrigkeitsstaat wurde durch die im August 1919 in Kraft getretene Wei-

marer Reichsverfassung nicht überwunden: Die Position des Reichspräsidenten als Ersatzgesetzgeber via Notverordnung in *nicht* genau bestimmten Ausnahmesituationen schränkte das Prinzip der parlamentarischen und repräsentativen Demokratie ein.

Die Hyperinflation 1922/23 erschütterte die Glaubwürdigkeit der Republik. Erhebliche Teile der Mittelschichten wurden ruiniert oder finanziell nachhaltig geschwächt. Die Ressentiments dieser Kreise, die ohnehin für nationalistische und antidemokratische Propaganda anfällig waren, richtete sich gegen die Republik und ihre Repräsentanten. "Die Monarchie, die die Inflation 1914 ausgelöst hatte, erschien hingegen fünf Jahre nach Kriegsende vielen Deutschen schon wieder in einem verklärten Licht." (S. 449)

Der Fortbestand der Demokratie hing von einer Verständigung zwischen moderater Arbeiterschaft und gemäßigtem Bürgertum ab. Die Mehrheit der die Republik bejahenden Parteien der ‚Weimarer Koalition‘ (SPD, linksliberale Deutsche Demokratische Partei – DDP, Zentrum), die im Jänner 1919 noch eindrucksvoll gewesen war, bröckelte jedoch bald ab. Zu einer wirklichen Stabilisierung der parlamentarischen Demokratie kam es nicht, bloß zu einem vorübergehenden Abebben der Krisen. Hatten die Weimarer Koalitionen 1919/20 und 1921/22 sowie die Große Koalition (einschließlich nationalliberaler Deutscher Volkspartei – DVP) 1923 noch breite, teilweise sogar verfassungsändernde Mehrheiten, so bestanden ab 1925 nur Minderheits- oder ‚hinkende‘, jederzeit vom Fehlen einiger Stimmen bedrohte Mehrheitskabinette.

Unter den Parteien der bürgerlichen Rechten war die DVP wirtschaftsliberal, nationalistisch, für eine scharfe Abgrenzung zur Sozialdemokratie, in der Frage des Staatsform offen gegenüber allen Optionen. Sie besaß einen starken, finanzkräftigen Rückhalt bei der Schwerin-

dustrie. Die traditionellen Konservativen, vertreten durch die Deutschnationale Volkspartei (DNVP), traten für eine modifizierte Restauration der untergegangenen monarchischen Ordnung ein. Die DNVP war die Partei des ostelbischen Großgrundbesitzes und des äußersten rechten Flügels der Schwerindustrie. Die extreme Rechte, ‚konservative Revolutionäre‘ und Nationalsozialisten, redete einer radikalen Abkehr von bürgerlichem Liberalismus und westlicher Demokratie das Wort, beschwor die ‚Volksgemeinschaft‘, die Unterordnung des einzelnen unter die Interessen der geeinten Nation, die Autorität der Führerentscheidung. Beide Strömungen vertraten einen aggressiven Nationalismus, der zunächst eine nach innen gewandte Stoßrichtung hatte – gegen die Linke, der sie vorwarfen, für die Niederlage von 1918 verantwortlich zu sein. Was die Nationalsozialisten von den ‚konservativen Revolutionären‘ unterschied, war vor allem ihre populistische Ausrichtung, die totalitäre Konsequenz und der radikale Antisemitismus.

Der Untergang der Demokratie

Die Zerstörung der Weimarer Republik begann bereits vor dem Einbruch der Weltwirtschaftskrise. Drei Zäsuren lassen sich feststellen: Hindenburgs Wahl zum Reichspräsidenten 1925, der Übergang aus dem Parlamentarismus in ein Präsidialregime 1930 und das Einmünden von Wahlerfolgen der NSDAP in deren ‚Führerstaat‘.

Die Wahl Hindenburgs zum Nachfolger Eberts im April 1925, also in der Phase der scheinbaren Konsolidierung der Republik, war ein Volksentscheid gegen die bestehende parlamentarische Demokratie und bedeutete "einen stillen Verfassungswandel, eine konservative Umgründung der Republik". (S. 461) Die Position der altpreußischen Führungsschichten erfuhr eine wesentliche Stärkung: Militärs und Großgrundbesitzer

verfügten fortan wieder über einen unmittelbaren Zugang zum Staatsoberhaupt, dem in Krisenzeiten die Rolle des eigentlichen Machthabers zufiel.

Die Basis aus moderatem Bürgertum und gemäßigter Arbeiterschaft, auf der die Republik ruhte, wurde immer schmaler. Während sich im linken Spektrum die Kluft zwischen SPD und linksradikaler KPD vertiefte, begann 1928 "der Abschied maßgebender Kräfte sämtlicher ‚Bürgerblock‘-Parteien (Zentrum, DVP, DNVP, Bayerische Volkspartei, Anm. St. K.) aus der bestehenden Verfassungsordnung".² Im Spektrum der äußersten Rechten formierten sich im Juli 1928 DNVP, Alldeutscher Verband, Stahlhelm und NSDAP zur ‚nationalen Opposition‘ gegen den Young-Plan. Hitler war auf dem besten Wege, von der ‚guten Gesellschaft‘ als Bündnispartner anerkannt zu werden, wichtige Gruppen der traditionellen Rechten rechneten mit ihm und ließen ihn an Geldmitteln teilhaben, die dem weiteren Aufstieg der NSDAP zugute kamen.

Mit dem Einsetzen der wirtschaftlichen Depression im Laufe des Jahres 1929 spitzte sich die Krise der parlamentarischen Demokratie zu. Die mächtigsten Interessenverbände – Reichsverband der Deutschen Industrie und Reichslandbund – einerseits sowie Reichswehrminister Groener und General Schleicher im Zusammenwirken mit der Kamarilla um den Reichspräsidenten andererseits arbeiteten auf eine Regierung ohne Sozialdemokraten, also auf ein Präsidialsystem, basierend auf den Ausnahmevollmachten des Reichspräsidenten, hin. Kurzfristiges Ziel war eine Wende in der Sozialpolitik zu Lasten der Beschäftigten und der Arbeitslosen.

Ende März 1930 vollzog Hindenburg im Konflikt um die Hilfsmaßnahmen für die ostelbische Landwirtschaft den Übergang zum Präsidialsystem (Kabinett Brüning). Dies bedeutete das Ende der parlamentarischen Demokratie.

Die Reichstagswahlen vom September 1930, die den Nationalsozialisten

hohe Stimmenzuwächse brachten, besiegelten den Niedergang des bürgerlichen Liberalismus in der Weimarer Republik. Auf die Abwanderung eines Großteils ihrer Wähler nach rechts reagierten sowohl DVP als auch DDP mit einer Umorientierung dorthin.

Ende Mai 1932 beschlossen Hindenburg und sein Kreis, jede Rücksichtnahme auf die das Kabinett Brüning tolerierenden Sozialdemokraten zu beenden und den Nationalsozialisten weiter entgegenzukommen. Mit dem Sturz Brünings und der Einsetzung von Papens ‚Kabinett der Barone‘ begann die zweite, autoritäre und offen antiparlamentarische Phase des Präsidialsystems. "Reichswehrführung und Rittergutsbesitzer, die den Regimewechsel herbeigeführt hatten, wollten die Nationalsozialisten gewissermaßen als Juniorpartner engagieren – nicht um sie herrschen zu lassen, sondern um sie in einen Rückhalt ihrer eigenen Herrschaft zu verwandeln." (S. 510) Sie hofften, die NSDAP werde der autoritären Politik eine populäre Basis verschaffen.

Wie das Experiment ausging, ist bekannt. Doch Winkler hält ausdrücklich fest, daß Hitlers Ernennung zum Reichskanzler kein unausweichlicher Ausgang der Staatskrise war. Nichts zwang den Reichspräsidenten zu diesem Schritt; Hitler war zwar Führer der stärksten Partei, aber eine Mehrheit im Reichstag gab es für ihn nicht. Der diesbezügliche Druck auf Hindenburg kam aus der ostelbischen Großlandwirtschaft, vom rechten Flügel der Schwerindustrie und aus der Kamarilla. "Der 30. Januar 1933 war also weder ein zwangsläufiges Ergebnis der vorangegangenen politischen Entwicklung noch ein Zufall." (S. 550) Erst durch den Willen Hindenburgs und des Milieus, das er verkörperte, wurde Hitler Kanzler.

Die lange Vorgeschichte der politischen Stärke der traditionellen preußischen Herrschaftseliten noch in der Weimarer Republik sowie des Zulaufs bür-

gerlicher Wähler zur ultranationalistischen, antisemitischen und totalitären Rechten wird von Winkler in diesem Werk eindrucksvoll dargelegt. Seine These, daß der Mythos vom ‚Reich‘ zur wichtigsten Brücke zwischen Hitler und großen Teilen des gebildeten Deutschland wurde, ist allerdings anhand des vorliegenden Textes kaum nachvollziehbar.

Das Buch ist in nüchternem Stil, aber zugleich spannend geschrieben, viele Originalzitate untermauern die Darstellung. Der Autor sieht „in der Erzählung keinen Gegensatz zur Erklärung, sondern deren angemessene Form“. (S. 3)

Mit großer Vorfreude kann dem Erscheinen des zweiten Bandes entgegengesehen werden.

Stefanie Kleinthaler

Anmerkungen

¹ Siehe die Besprechung des dritten Bandes ‚1849-1914. Von der „Deutschen Doppelrevolution“ bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges‘ in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 22/2 (1996) 288-294.

² Lehnert, Detlef, *Die Weimarer Republik. Parteienstaat und Massengesellschaft* (Stuttgart 1999) 181.

Kinderarbeit

Rezension von: Maria Papathanassiou, *Zwischen Arbeit, Spiel und Schule. Die ökonomische Funktion der Kinder ärmerer Schichten in Österreich 1880 – 1939*, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München 1999, 332 Seiten, öS 680,-.

Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich um die überarbeitete Fassung einer Wiener Dissertation am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, in der die Autorin, Maria Papathanassiou, Kinderarbeit als Bestandteil der kindlichen Lebenswelt untersucht. Bislang, so die Verfasserin, sei Kinderarbeit vor allem im Kontext staatlicher Reglementierung und der Geschichte der Arbeit betrachtet worden. Sie stützt sich bei Ihrer Fragestellung auf historiografische Traditionen (historische Anthropologie, Mikro- und Alltagsgeschichte), die an dem Wiener Institut einer besonderen Pflege sicher sein dürfen. Den Kern des verwendeten empirischen Materials bilden denn auch Selbstzeugnisse aus dem Bestand des Instituts ergänzt durch Interviews, veröffentlichtes Material und statistische Reihen. Papathanassiou analysiert das Quellenmaterial hinsichtlich Art, Funktion, Umfang und Entlohnung von Kinderarbeit. Sie fragt nach dem Alter und Geschlecht der arbeitenden Kinder, sucht nach Erkenntnissen über das soziale Umfeld und über die Funktion von Kinderarbeit im Rahmen der Familienwirtschaft. Schließlich interessieren sie die Verknüpfungen zwischen Arbeit, Schule und Spiel.

Nach diesen einleitenden Seiten zu Fragestellung, Quellen und Methoden der Arbeit befaßt sich das Buch zunächst mit den Debatten und den gesetzlichen Regulierungen zur Kinderarbeit seit der zweiten Hälfte des 18. Jahr-

hunderts. Dem folgt eine Zusammenfassung des bislang in der Sekundärliteratur herausgearbeiteten Datenmaterials zur wirtschaftlichen und sozialen Lage. Daß Kinderarbeit vor allem in der Landwirtschaft gängige Praxis war, dürfte nicht überraschen. Daß auch Kinder aus anderen armen Milieus landwirtschaftliche bzw. reproduktive Arbeiten zu erledigen hatten, und daß dahinter andere Bedürfnisse, wie jenes nach Bildung, zurückzustehen hatten, werden noch einige von uns aus eigener Erfahrung wissen. Die Mithilfe im Haushalt und die Kinderbetreuung kleinerer Geschwister galt als Teil der Mädchenerziehung.

Gesetzgeber und Historiker haben Kinderarbeit lange ausschließlich als Fabrikarbeit gesehen. Die Kinderarbeit "wanderte" mit zunehmenden staatlichen Regulierungen in die Heimarbeit ab, wie dies die Verfasserin aus den verwendeten lebensgeschichtlichen Zeugnissen kondensiert (Kapitel 6). In den darauffolgenden Kapiteln entfaltet sie die mannigfachen Formen von Kinderarbeit. Sie versucht den Anteil der Kinderarbeit an der Familienwirtschaft darzulegen und geht schließlich der Frage nach, wie die Selbstwahrnehmung dieser arbeitenden Kinder hinsichtlich ihres Verhältnisses zu ihren Eltern und zur Schule war. Daß mit dem "Eintritt ins berufliche Leben" die Verbindung mit der Familie in der Regel nicht gekappt wurde, überrascht ebenfalls nicht, dazu war bis vor wenigen Jahren in ärmeren Familien die Notwendigkeit – auch zu materieller – Verbundenheit zu groß.

Die Untersuchung zeigt, daß es die lineare Entwicklung von der agrarischen Familienwirtschaft zur industriellen Familienwirtschaft nicht gegeben hat. "Familiäre Wirtschaftslandschaften" wurden regelmäßig konstruiert, dekonstruiert, rekonstruiert." (S. 306) Diese Prozesse hatten mit der Entwicklung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu tun. Die vorliegende Studie bestätigt Erkenntnisse, daß sich die Familienwirtschaft

der unteren Schichten bis in das 20. Jahrhundert aus unterschiedlichen Einnahmequellen speiste. Daher gestalten sich die Übergänge zwischen industriellen, städtischen und ländlichen Gesellschaften "mehr oder weniger fließend" (ebd.).

Die konsultierten lebensgeschichtlichen Aufzeichnungen vermitteln, daß die Betroffenen ihre einschlägigen Tätigkeiten auf keinen Fall allein negativ sahen oder ihnen gleichgültig gegenüberstanden. Heimarbeit kommt bei der Bewertung am schlechtesten weg. Allein sie wurde als von klein auf erprobte Notwendigkeit hingenommen. Zur Sprache kamen aber auch die mit manchen Arbeitssituationen verbundenen massiven kindlichen Ängste. Hierzu zählt die Verantwortung für die Familie. Die Bewertung der Rahmenbedingungen (Geselligkeit und gutes Essen, Anerkennung und Solidarität) zeigt sich als bedeutsamer Faktor für die individuelle Bewertung der Arbeit und des Arbeitenmüssens. Diese positive Einstellung zur Kindheit mag befremdlich erscheinen, ob der Schwere der Arbeit und der hohen zeitlichen Inanspruchnahme durch sie. Häufig wird in diesem Kontext das Argument vorgebracht, Menschen neigten in der Retro-

spektive dazu, ihre Kindheit zu verklären. Freilich sollte man vergegenwärtigen, daß von nicht wenigen Menschen die in den Autobiographien beschriebenen Formen des Miteinanders und der familiären Solidarität als wesentliche Konstituenten von Lebensqualität – um einen aus der Mode gekommenen Begriff zu verwenden – empfunden wird. Dies führt zu einer Debatte über die Rolle von Moral, die in letzter Zeit nicht nur die Ökonomen fasziniert. Es werden im "wirklichen Leben" nicht alle Situationen komplett über Märkte oder Normen geregelt. Moral ist überall dort gefragt, wo individuelle Entscheidungen das menschliche Zusammenleben prägen, das vor allem in "Klein-Gruppen-Gesellschaften" (Unternehmen, Büros, Vereine, Nachbarschaften und eben Familien) stattfindet. Wenn nun die Menschen ihre Kindheit trotz der Härte ihres Lebens loben, liegt dies vielleicht eher daran, daß Gemeinsinn, Geselligkeit, Zusammenhalt deutlicher und direkter erfahrbar waren, als dies in unseren Tagen der Fall zu sein scheint. Moral ist vielleicht doch nicht nur eine "Handlungsbeschränkung für den Deppen" (Peter Weise).

Jürgen Nautz

Die Habsburgermonarchie im 17. und 18. Jahrhundert

Rezension von: Charles W. Ingrao, *The Habsburg Monarchy 1618-1815*. Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge 2000, 268 Seiten, Paperback, £ 12,95.

Der Autor des vorliegenden Bandes, Charles W. Ingrao, Professor für Geschichte an der Purdue University in Indiana und Herausgeber des *Austrian History Yearbook*, zählt mittlerweile zu den renommiertesten US-amerikanischen Historikern mit Österreich-Schwerpunkt. Am bekanntesten sind wohl – abgesehen von dem hier besprochenen Buch im Rahmen der Cambridge University Press-Reihe 'New Approaches to European History' – sein Werk über die Herrschaft Josephs I. (*In Quest and Crisis: Emperor Joseph I. and the Habsburg Monarchy*, 1979) und der von ihm herausgegebene Sammelband *The State and Society in Early Modern Austria* aus dem Jahre 1994. Im selben Jahr erschien die erste Auflage von *The Habsburg Monarchy 1618-1815*.

In seinem einleitenden Kapitel identifiziert Ingrao fünf einander gegenseitig beeinflussende Faktoren, welche den besonderen Verlauf der österreichischen Geschichte zwischen 1618 und 1815 maßgeblich bestimmten, aber bereits zumindest in den beiden vorhergehenden Jahrhunderten wirksam waren:

- die geopolitische Lage der Territorien der Habsburgermonarchie und ihre Rollen im europäischen Mächtesystem;
- die Vielfalt und Individualität der habsburgischen Länder;
- die Identifikation der Dynastie mit Deutschland;
- die Abhängigkeit des Herrscherhauses

vom Konsens mit den Eliten im Inneren und mit ausländischen Verbündeten;

- die Schlüsselrolle der Monarchen selbst für die Kontinuität und Sicherheit ihres Staates.

Entscheidend dafür, daß die Monarchie zu Beginn der Neuzeit zu einem bedeutenden Akteur in Europa wurde, waren die strategische Lage der habsburgischen Länder und ihre Nützlichkeit bei den Bestrebungen, ein Gleichgewicht im europäischen Mächtesystem herbeizuführen oder zu erhalten. Ihre territoriale Ausdehnung im 16., 17. und 18. Jahrhundert sowie ihren Aufstieg zu einer Großmacht verdankte sie, das hebt Ingrao immer wieder hervor, ebenfalls in erster Linie diesen beiden Faktoren.

Im Hauptteil des Bandes legt der Autor in sechs Kapiteln die Entwicklung der Monarchie zwischen 1618 und 1815 dar. Im Vordergrund steht dabei jeweils die politische Geschichte: die Relationen der habsburgischen Herrscher zu den Ständen der einzelnen Länder, die europäische Diplomatie, die konfessionellen Konflikte. Aber auch soziale, wirtschaftliche und kulturelle Themen kommen nicht zu kurz. Ingrao versteht es ausgezeichnet, die Wechselwirkungen zwischen Ökonomie, Innen- und Außenpolitik sowie Kultur zu zeigen: den ständigen Kampf der Monarchen um finanzielle Beiträge der Stände zu den immensen Kosten der Kriegsführung, die Abhängigkeit von Kontributionen der ausländischen Verbündeten, die Instrumentalisierung der Kunst, auch und gerade der kirchlichen, für die Ziele der Dynastie usw.

Jedes der sechs Kapitel befaßt sich mit einer der existentiellen Krisen, in welche die Monarchie im genannten Zeitraum geriet, entweder durch Rebellion im Inneren, ausländische Invasion, oder beides:

- 1618-20 Beginn des Dreißigjährigen Krieges in Deutschland, Widerstand der Protestanten gegen die religiöse

Verfolgung auch in vielen nichtböhmischen Ländern der Habsburger, bewaffneter Aufstand protestantischer ungarischer Magnaten;

- 1683 osmanische Invasion, unterstützt vom Heer der ungarischen Adelsopposition (Kuruzzen);
- 1703 Spanischer Erbfolgekrieg: Eindringen bayerischer Truppen in Oberösterreich, Staatsbankrott, Kuruzzenaufstand in Ungarn;
- 1740/41 Erster Schlesischer Krieg: preußischer Überfall auf Schlesien, Verlust von Oberösterreich und Böhmen an französische, bayerische und sächsische Truppen, erneut schwere finanzielle Krise der Monarchie;
- 1790 preußisch-osmanische Allianz gegen die Monarchie, Unabhängigkeitserklärung der belgischen Stände, Revolte ungarischer Magnaten gegen die Germanisierungsvorhaben Josephs II.;
- 1809 Vertrag von Schönbrunn nach der Niederlage bei Deutsch Wagram: Absinken der Monarchie zum französischen Satelliten, Abtretung von Tirol, Kärnten etc.

Die Lösung dieser Krisen erforderte politische, ökonomische, soziale, kirchliche Reformen, die teilweise auch aus europäischer Perspektive innovativen Charakter hatten, sowie außenpolitische Umorientierungen. In den meisten Fällen wurden diese Maßnahmen, welche das Überleben der Monarchie ermöglichten, zu Wendepunkten in ihrer Entwicklung. Unmittelbar entscheidend war zumeist das Interesse ausländischer Mächte am Fortbestand der Habsburgermonarchie, das diese zu einem militärischen Eingreifen oder zur finanziellen Unterstützung veranlaßte.

Nach der Lösung der Krise des Jahres 1790 war der Staat der Habsburger stärker und gefestigter denn je. Dies galt nicht nur in politischer und militärischer Hinsicht, sondern auch in ökonomischer:

Die Wirtschaft wuchs in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts erheblich,

nicht zuletzt dank der Tatsache, daß die Monarchie in dieser Zeitspanne innovationsfreudige Regierungen hatte. Die zahlreichen Reformen im Bereich der Landwirtschaft begünstigten die agrarische Produktivität. Infrastrukturinvestitionen (Eindämmung von Flußläufen, Straßenbau) und regulatorische Maßnahmen zeitigten positive Auswirkungen auf gewerbliche Produktion und Handel. Joseph II. und Kaunitz bevorzugten bei letzteren eine eklektische Kombination aus Protektionismus und *laissez-faire*:

Die Zolltarife von 1764 und 1784 schützten die jungen einheimischen Industrien gegen ausländische Konkurrenz. Mit der Aufhebung der Binnenzölle in den Erblanden (mit Ausnahme Tirols – wegen des ertragreichen Transithandels) im Jahre 1775 und der Einbeziehung Galiziens 1784 entstand eine der größten Freihandelszonen Europas. Joseph II. ordnete die Abschaffung von Zunftprivilegien an und löste einige dieser wettbewerbshemmenden und innovationsfeindlichen Korporationen überhaupt auf. Die staatlichen Subventionen an gewerbliche Unternehmungen wurden stark gekürzt, nämlich von rund 1 Mio. Gulden im Jahre 1770 auf rund 250.000 1786. Unternehmensgründungen wurden durch Steuerbefreiung in der Anfangsphase unterstützt.

Das industrielle Zentrum der Monarchie lag in den böhmischen Ländern. Die Zahl der Beschäftigten in der gewerblichen Produktion verdoppelte sich dort zwischen 1775 und 1790 nahezu und erreichte einen Stand von rund 750.000. Noch höhere Zuwachsraten waren in Niederösterreich zu verzeichnen. Die Textilbranche bildete den größten Industriezweig. Zudem zählten die habsburgischen Erblande zu den wichtigsten europäischen Produzenten von Eisen, Glas, Porzellan und Papier.

Die Ausfuhren erbländischer Produkte stiegen, insbesondere in den mediterranen Raum. Rund ein Drittel der Exporte der Monarchie ging in den 1780er Jahren jeweils von Triest aus.

Die anhaltende wirtschaftliche Expansion ging einher mit einem Bevölkerungsanstieg, vor allem in den Städten. Von den rund neun Millionen Einwohnern der Erblände lebten 1790 ca. fünfzehn Prozent in urbanen Zentren (Wien: über 200.000 Einwohner, mit Vororten fast 300.000; Prag 80.000). Mit rd. 26 Millionen Einwohnern war die Monarchie fast so bevölkerungsreich wie Frankreich und wurde außer von diesem nur von Rußland übertroffen.

Der Bevölkerungszuwachs löste zwar keine malthusianische Krise mehr aus, aber in den Ballungsgebieten sank der Pro-Kopf-Verbrauch von Nahrungsmitteln. In Wien stiegen die Brotpreise zwischen 1730 und 1780 um ein Drittel, und der Fleischkonsum je Kopf sank beträchtlich. Aus Aufzeichnungen des Heeres geht hervor, daß die durchschnittliche Größe von böhmischen und niederösterreichischen Rekruten während der Regierungszeit Maria Theresias (1740-80) um ca. fünf Zentimeter abnahm. Doch in den 1780er Jahren sorgten die Auswirkungen der landwirtschaftlichen Reformen dafür, daß eine gravierende Subsistenzkrise abgewendet werden konnte. Die Abschaffung der Leibeigenschaft und die Aufhebung vieler Zunftprivilegien sicherten der Industrie den Zustrom von Arbeitskräften.

In den Napoleonischen Kriegen erwies sich die militärische, politische und ökonomische Stärke der Monarchie. Sie trug die Hauptlast an den zahlreichen Versuchen, die französische Hegemonie über Europa abzuwenden, und triumphierte zuletzt. Diese mit hohen Opfern erkaufenen Erfolge versetzten Österreich in die Lage, in der Gestaltung der Nachkriegsordnung eine führende Rolle zu spielen.

Die solcherart gewonnene Sicherheit vor militärischer Bedrohung von außen, so Ingrao in seinem Fazit und Ausblick (Kapitel 8), führte allerdings dazu, daß die habsburgischen Monarchen zu der Ansicht verleitet wurden, Herrschaft ohne Konsens mit den Eliten sei mög-

lich und Reformen unnötig, ja gefährlich. Der Absolutismus des Metternich'schen Systems und der politische Stillstand, der damit einherging, waren die Folgen.

Der sicherlich äußerst schwierige Versuch, einen Überblick zu bieten, den sowohl interessierte Laien und Studenten als auch Fachhistoriker mit Gewinn lesen können, ist als geglückt anzusehen. Ein Lehrbuch erfordert Kürze und die Kunst des Weglassens, ein historisches Fachbuch hingegen die Berücksichtigung von Nuancen, die Breite und Tiefe der Darstellung. Ingrao hat einen ausgezeichnet begehren Mittelweg gefunden. Das Fehlen eines wissenschaftlichen Anmerkungsapparats ist der Preis, der dafür in Kauf genommen werden muß. Die bibliographischen Hinweise am Ende des Bandes können dieses Manko¹ zum Teil wettmachen. Positiv zu vermerken ist ferner die Aufnahme von sechs Landkarten akzeptabler Qualität.

Was die Lektüre zu einem besonderen Vergnügen macht, ist zum einen der präzise, nüchterne und elegante Stil des Autors und zum anderen seine Fähigkeit, die wesentlichsten Thesen nie aus dem Auge zu verlieren. Diese werden im einleitenden Kapitel dargelegt, im Hauptteil ziehen sie sich wie ein roter Faden durch den Text, im Epilog kommt der Autor nochmals auf sie zurück, und die Gliederung des Bandes ist auf sie abgestellt.

Michael Mesch

Anmerkung

¹ Die in weniger sorgfältig editierten Texten angloamerikanischer Autoren nicht selten Fehler bei der Wiedergabe von deutschen Ortsbezeichnungen, Namen, Buchtiteln etc. konnten im vorliegenden Fall fast vollständig vermieden werden. Lediglich die Schreibweise „Äuerstädt“ (französischer Sieg über Preußen am 14.10.1806, S. 230 und 262) ist ungewöhnlich; in den deutschsprachigen Fachbüchern und Nachschlagewerken findet sich hingegen die Variante „Auerstedt“.

Jahresregister 2000

		Nummer	Seite
<i>Bartel, Rainer</i>	Quo vadimus. Grundgedanken zum Verhältnis von Wirtschaft, Gesellschaft und Staat	3	329
<i>Butschek, Felix</i>	Europa und die industrielle Revolution	2	261
<i>Hauner, David</i>	Die Fremdwährungsreserven der OeNB. Wie groß ist der Spielraum?	1	81
<i>Heise, Arne</i>	Integrative Makropolitik auf nationaler und EU-Ebene	1	65
<i>Hermann, Christoph</i>	Die Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich	4	561
<i>Heschl, Franz; Kirisits, Marcel</i>	Wettbewerbsstrategien steirischer Industrieunternehmen	4	481
<i>Höpflinger, Helmut</i>	Abnahme der Arbeitslosigkeit und arbeitsmarktpolitische Strukturreformen in Dänemark seit 1994	2	215
<i>Juchler, Jakob</i>	Der Transformationsprozeß in der Slowakei. Auf Umwegen nach Europa?	3	367
<i>Kothmayr, Regina; Rosner, Peter</i>	Ist die österreichische Familienförderung effizient?	1	99
<i>Lassnigg, Lorenz</i>	Lebenslanges Lernen in Österreich – Ansätze und Strategien im Lichte neuerer Forschung	2	233
<i>Leitner, Andrea; Wroblewski, Angela</i>	Frauen als Zielgruppe der Arbeitsmarktpolitik in Österreich	2	199
<i>Marterbauer, Markus; Walterskirchen, Ewald</i>	Verteilungseffekte des Regierungsprogramms	2	183
<i>Mesch, Michael</i>	Vom Wettbewerbskorporatismus zur transnationalen Koordination der Lohnpolitik in der EU? (Teil 2)	1	7

		Nummer	Seite
<i>Pankov, Vladimir</i>	Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und Rußland	3	399
<i>Reuter, Norbert</i>	Das "Modell Niederlande" oder: Von kurzfristigen Erfolgen und langfristigen Gefahren. Eine empirische Analyse und innovationstheoretische Interpretation	3	343
<i>Riedel, Monika</i>	Soziale Ungleichheit und Gesundheit	1	119
<i>Tichy, Gunther</i>	Marktnischen mit Chancen auf österreichische Themenführerschaft. Eine Auswertung des Technologie-Delphi	4	513
<i>Tödting, Franz; Kaufmann, Alexander</i>	Regionale Innovationssysteme im europäischen Vergleich. Ergebnisse des REGIS-Projekts	3	425
<i>Tüselmann, Heinz; McDonald, Frank; Heise, Arne</i>	Deutsche Direktinvestitionen in Nordwestengland – ein Beitrag zur Globalisierungsdebatte	4	537

Editorials

Zum blau-schwarzen Experiment	1	1
Strukturreformen im Bundesstaat – vergessen oder verdrängt?	2	173
Zur Lage auf den Arbeitsmärkten	3	323
Treffsicher den Sozialstaat ruinieren	4	473

Berichte und Dokumente

<i>Thenner, Monika; Riepl, Barbara; Thalhammer, Eva</i>	Familienfreundlichkeit – Ein Fremdwort für Unternehmen in Österreich?	2	281
---	---	---	-----

Bücher

<i>Aldcroft, Derek H.; Sutcliffe, Anthony (Hrsg.)</i>	Europe in the International Economy 1500 to 2000 (Felix Butschek)	1	155
<i>Baecker, Dirk; Hutter, Michael (Hrsg.)</i>	Systemtheorie für Wirtschaft und Unternehmungen (Günther Chaloupek)	4	587

		Nummer	Seite
<i>Bowen, H. V.</i>	War and British Society 1688-1815 (Felix Butschek)	3	467
<i>Bundesministerium für Unterricht, Jugend und Familie</i>	4. Österreichischer Familienbericht: Familie – zwischen Anspruch und Alltag; Band 1: Zur Situation von Familie und Familienpolitik in Österreich (Christa Schlager)	2	306
<i>Cowling, Keith (Hrsg.)</i>	Industrial Policy in Europe. Theoretical Perspectives and Practical Proposals (Max Eibenstein)	3	462
<i>Elster, Jon; Offe, Claus; Preuss, Ulrich K.</i>	Institutional Design in Post-Communist Societies (Felix Butschek)	3	445
<i>Eßlinger, Hans Ulrich</i>	Entwicklungsökonomisches Denken in Großbritannien. Zum Beitrag der deutschsprachigen wirtschaftswissen- schaftlichen Emigration nach 1933 (Josef Schmee)	2	309
<i>Fischer, Manfred M.; Suarez-Villa, Luis; Steiner, Michael (Hrsg.)</i>	Innovation, Networks and Localities (Michael Mesch)	2	302
<i>Frambach, Hans</i>	Arbeit im ökonomischen Denken. Zum Wandel des Arbeitsverständnisses von der Antike bis zur Gegenwart (Felix Butschek)	4	583
<i>Franz, Wolfgang</i>	Arbeitsmarktökonomik, 4. Auflage (Michael Mesch)	2	302
<i>Goodin, Robert E. (Hrsg.)</i>	The Theory of Institutional Design (Felix Butschek)	3	445
<i>Hagemann, Harald; Krohn, Claus-Dieter (Hrsg.)</i>	Biographisches Handbuch der deutschsprachigen wirtschaftswissen- schaftlichen Emigration nach 1933 (Josef Schmee)	1	165
<i>Hobsbawm, Eric John</i>	Das Gesicht des 21. Jahrhunderts (Robert Schediwy)	3	465

	Nummer	Seite
<i>Huemer, Gerhard; Mesch, Michael; Traxler, Franz (Hrsg.)</i>	The Role of Employer Associations and Labour Unions in the EMU. Institutional Requirements for European Economic Policies (Markus Marterbauer)	2 297
<i>Ingrao, Charles W.</i>	The Habsburg Monarchy 1618-1815. Second Edition (Michael Mesch)	4 610
<i>Karlhofer, Ferdinand; Tálos, Emmerich (Hrsg.)</i>	Zukunft der Sozialpartnerschaft Veränderungsdynamik und Reformbedarf (Thomas Delapina)	1 137
<i>Komlos, John; Cuff, Timothy (Hrsg.)</i>	Classics in Anthropometric History (Andreas Weigl)	2 312
<i>Landes, David S.</i>	Wohlstand und Armut der Nationen. Warum die einen reich und die anderen arm sind (Martin Mailberg)	2 312
<i>Lißner, Lothar; Wöss, Josef</i>	Umbau statt Abbau. Sozialstaaten im Vergleich: Deutschland, Österreich und Schweden (Karl Wörister)	4 579
<i>Matzner, Egon</i>	Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz (Markus Marterbauer)	3 451
<i>Missale, Alessandro</i>	Public Debt Management (Paul Kocher)	4 593
<i>Papathanassiou, Maria</i>	Zwischen Arbeit, Spiel und Schule. Die ökonomische Funktion der Kinder ärmerer Schichten in Österreich 1880-1939 (Jürgen Nautz)	4 608
<i>Schleicher, Barbara</i>	Heißes Eisen. Zur Unternehmenspolitik der Österreichisch-Alpine Montangesellschaft in den Jahren 1918-1933 (Josef Schmee)	1 159
<i>Schmee, Josef; Weigl, Andreas (Hrsg.)</i>	Wiener Wirtschaft 1945-1998. Geschichte – Entwicklungslinien – Perspektiven (Michael Mesch)	2 302
<i>Schmee, Josef; Weissel, Erwin (Hrsg.)</i>	Die Armut des Habens. Wider den feigen Rückzug vor dem Neoliberalismus (Michael Kollmer)	3 456
<i>Smekal, Christian; Sendhofer, Rupert; Winner, Hannes (Hrsg.)</i>	Einkommen versus Konsum. Ansatzpunkte zur Steuerreformdiskussion (Margit Predl, Josef Zuckerstätter)	1 148

		Nummer	Seite
<i>Steiger, Karsten</i>	Kooperation, Konfrontation, Untergang. Das Weimarer Tarif- und Schlichtungswesen während der Weltwirtschaftskrise und seine Vorbedingungen (Jürgen Nautz)	1	163
<i>Steiner, Michael (Hrsg.)</i>	Clusters and Regional Specialisation (Miron Passweg)	2	318
<i>Streissler, Agnes</i>	Grundsicherung im erwerbsfähigen Alter. Eine Gegenüberstellung verschiedener Modelle (Emmerich Tálos)	1	152
<i>Stum, Richard</i>	Individualismus und Ökonomik – Modelle, Grenzen, ideengeschichtliche Rückblenden (Peter Rosner)	4	590
<i>Tálos, Emmerich (Hrsg.)</i>	Atypische Beschäftigung. Internationale Trends und sozialstaatliche Regelungen (Karl Wörster)	1	143
<i>Weissel, Erwin</i>	Politik für Profiteure. Die politische Ökonomie des Neoliberalismus (Kurt W. Rothschild)	3	460
<i>Winkler, Heinrich August</i>	Der lange Weg nach Westen. Erster Band: Deutsche Geschichte vom Ende des Alten Reiches bis zum Untergang der Weimarer Republik (Stefanie Kleinalther)	4	597

„**Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft**“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

-
- Heft 1-51: vergriffen
Heft 52: Beschäftigung und wirtschaftliche Dynamik in Europa; Oktober 1994
Heft 53: Aspekte der Arbeitsmarktintegration von Lehranfängern; Sept. 1994
Heft 54: Saisonale Muster von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit in Österreich; September 1994
Heft 55: Interessensysteme und Politik, Versuch einer Evaluierung; Jänner 1995
Heft 56: vergriffen
Heft 57: Anmerkungen zum Verhalten börsenemittierender Unternehmen aus einzel- und gesamtwirtschaftlicher Sicht; Juni 1995
Heft 58: Kosten und Finanzierung der Lehrlingsausbildung – Empirische und konzeptionelle Probleme; Oktober 1995
Heft 59: Entwicklung und Zukunft der österreichischen Sozialpartnerschaft; Dezember 1995
Heft 60: Argumente zur Pflichtmitgliedschaft in den Kammern; Dez. 1995
Heft 61: Zwischen Erwerbstätigkeit und Familie; Die Verteilungssituation unselbstständig beschäftigter Frauen in Österreich; März 1996
Heft 62: 75 Jahre Wirtschaftspolitik der Arbeiterkammer; Juni 1996
Heft 63: Vermögen, Erben und Erbschaftssteuer in Österreich; Februar 1997
Heft 64: Das EU-Budget; April 1997
Heft 65: Internationaler Wettbewerb: Herausforderung für Lohn- und Beschäftigungspolitik; Mai 1997
Heft 66-67: vergriffen
Heft 68: Grundsätze und Wirkungsweise der europäischen Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik; Juli 1997
Heft 69: vergriffen
Heft 70: Beschäftigungstendenzen im österreichischen Dienstleistungssektor 1971–97; Juli 1998
Heft 71: Die Risiken der Deflation und Wege zu ihrer Vermeidung; Februar 1999
Heft 72: Das österreichische Gesundheitswesen; April 1999
Heft 73: Entwicklungen bei Sozialleistungen in den 90er Jahren; Okt. 1999
Heft 74: Die Rolle von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion; November 1999
Heft 75: Einfluß des Wirtschaftswachstums auf die Arbeitslosigkeit; Oktober 2000
Heft 76: Der Wirtschaftsbereich Kultur und Unterhaltung und seine Rolle im Wiener Arbeitsmarkt; November 2000
Heft 77: Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im tertiären Sektor Wiens in den achtziger und neunziger Jahren; November 2000
-

Eigentümer, Verleger, Herausgeber und Vervielfältiger: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien; alle: 1041 Wien, Prinz Eugen-Straße 20-22, Postfach 534

The Role of Employer Associations and Labour Unions in the EMU

Institutional Requirements for European Economic Policies

Hrsg. von Gerhard Huemer, Michael Mesch und Franz Traxler

(im Auftrag des Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien)

Inhalt

Does a European Social Model Exist and Can It Survive?

Berhard Ebbinghaus

Adapting the European Model: the Role of Employers' Associations and Trade Unions, Colin Crouch

European Macro-Economic Policy

Summary of a presentation by Ludwig Schubert

Is there a Need for a Co-ordinated European Wage and Labour Market Policy?

Ulrich Fritzsche, Gustav A. Horn, Wolfgang Scheremet, Rudolf Zwiener

Societal Support for Social Dialogue. Europe's Trade Unions and Employers' Associations, Jelle Visser

Wage-setting Institutions and European Monetary Union

Franz Traxler

Reforming the Channels of Representation for an Eventual Euro-Democracy

Philippe C. Schmitter

The Role of the Associations in a European Constitution

Justin Greenwood

Summary of the Conference

Michael Mesch, Clarisse Pásztor, Thomas Zotter

Conclusions by the Arbeitskreis für ökonomische und soziologische Studien

Ashgate Publishing Ltd, Aldershot 1999, 222 Seiten, Hardback, £ 39,95.

Zu bestellen bei: Nicky Comber, Ashgate Publishing Direct Sales,
Bookpoint Limited,

39 Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4TD, United Kingdom.

Tel: +44 (0) 1235 827730

Fax: +44 (0) 1235 400454

E-Mail: orders@bookpoint.co.uk

Arbeitsplatz-Potential Dienstleistungssektor



Michael Mesch (Hrsg.)
im Auftrag der Kammer für
Arbeiter und Angestellte für Wien.
**Neue Arbeitsplätze in Österreich –
Die Beschäftigungsentwicklung im
österreichischen Dienstleistungssektor**
1998, 342 Seiten, Brosch.,
ATS 420,- DM 57,70 sFr 52,-
ISBN 3-214-06496-7

Das bietet Ihnen das Buch:

Entwicklungen gegliedert nach Branchen und Bereichen
Analysen der Verschiebungen, in zahlreichen Tabellen und
Abbildungen dargestellt
Verschiebungen in Österreich im internationalen Vergleich

MANZ WIRTSCHAFT

MANZ Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Kohlmarkt 16, 1014 Wien,
Bestellservice: (01) 531 61555, Fax: (01) 531 61 455.
eMail an bestellen@MANZ.co.at und im Internet unter www.MANZ.at

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 4**

**Die Beschäftigungsentwicklung im
Dienstleistungssektor**

Günther Chaloupek, Michael Mesch (Hrsg.)

Henning Klodt

Die Beschäftigungsentwicklung im deutschen Dienstleistungssektor:
Tendenzen und Ursachen.

Dick Brus, Satar Alladin, Yvonne Bernardt, Theo Dunnewijk

Employment in the Dutch Market Services Sector. An Input-Output
Decomposition Study.

Michael Mesch

Die Beschäftigung im österreichischen Dienstleistungssektor 1987–97:
Tendenzen und Ursachen.

Peter Brenner

Österreichs Beschäftigungsstruktur im Wandel: Sektoren und Berufe.

Lorenz Lassnigg

Bildungswesen und Qualifikation in der Dienstleistungsgesellschaft

Heinz Handler

Regulierungen im Dienstleistungssektor

Wien 1998, 110 Seiten, öS 198,–

Bestellungen bei: Verlag ORAC, 1014 Wien, Graben 17,
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-142, e-mail: verlag@Orac.at

Josef Schmee / Andreas Weigl (Hrsg.)

Wiener Wirtschaft 1945 – 1998

Geschichte – Entwicklungslinien – Perspektiven

1999, 236 Seiten. Brosch.,
533,- ATS - 79,- DM - 64,- sFr
ISBN 3-631-33739-6

Wie kaum eine andere Metropole erlebte Wien in den Jahren seit 1989 eine grundlegende geopolitische Neupositionierung. Diese blieb nicht ohne Folgen auf den Strukturwandel, den die Wiener Wirtschaft nach 1945 durchlebt hatte und der die Performance der urbanen Ökonomie lange Zeit prägte. Die Beiträge dieses Bandes beleuchten die langen Linien dieses Wandels ebenso wie die Zäsur der neunziger Jahre und die mit Ost-Öffnung, EU-Beitritt Österreichs und EU-Erweiterung verbundenen Chancen und Herausforderungen. Ziel des Bandes ist es, einen handbuchartigen Überblick über Grundzüge der Entwicklung der Wiener Wirtschaft in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu geben.

- ◆ Arbeitsort Wien. Die Entwicklung der Wiener Wirtschaft nach 1945 aus dem Blickwinkel der Betriebs- und Arbeitsstättenzählungen (*Gerhard Meißl*)
- ◆ Wien ist anders (?) Spezialisierung und Entwicklungschancen einer nun internationalen Stadtregion (*Peter Mayerhofer*)
- ◆ Von der Vollbeschäftigung in die Krise – Der Wiener Arbeitsmarkt seit 1945 (*Josef Schmee / Andreas Weigl*)
- ◆ Das Innovationssystem Wiens und Ansatzpunkte für technologiepolitische Strategien (*Josef Fröhlich / Helmut Gassler*)
- ◆ Längerfristige Trends und Perspektiven des Wiener Tourismus (*Andreas Weigl / Josef Schmee*)
- ◆ Personelle Einkommensentwicklung und -verteilung in Wien 1945 – 1997 (*Andreas Weigl*)
- ◆ Arbeitsverdienste von unselbständig Beschäftigten in Wien: Eine Kohortenbetrachtung für den Zeitraum 1972 bis 1997 (*Hedwig Lutz*)
- ◆ Stadterneuerung in Wien. Zur Ökonomisierung eines sozialpolitischen Projektes (*Peter Moser*)

PETER LANG – Europäischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt/M-Berlin-Bern-New York-Paris-Wien.