

Wirtschaft und Gesellschaft

Sozialwissenschaftliche

Arbeitsblätter

17. Okt. 2007

606

Editorial

Zum wirtschaftspolitischen Programm
der neuen Bundesregierung

Peter Mayerhofer

Wiens Beschäftigungssystem
unter neuen Rahmenbedingungen

Michael Mesch

Die Berufsstruktur der Beschäftigung
in Wien 1991-2001

Christa Schlager

Zunehmende Einkommens-
unterschiede 1990-2005

C. Bellak, M. Leibrecht, M. Six

Körperschaftsteuer und
Direktinvestitionen in den MOEL

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

33. Jahrgang (2007), Heft 1

Inhalt

Editorial

Zum wirtschaftspolitischen Programm der neuen Bundesregierung 3

Peter Mayerhofer

Stadtwirtschaft im Umbruch – Wiens Beschäftigungssystem unter
neuen Rahmenbedingungen 11

Michael Mesch

Die Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien 1991-2001.
Berufshauptgruppen in den Wirtschaftsbereichen und -klassen 41

Christa Schlager

Stagnation der Reallöhne und zunehmende Einkommensunterschiede
1990-2005 73

Markus Leibrecht, Christian Bellak

Besteuerung von Körperschaften und ausländische Direktinvestitionen
in zentral- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten der EU 93

Bücher

Peter Mayerhofer, Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte
der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft (Franz Tödtling) 119

Michael Mesch (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in
Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe (Georg Aichholzer) 122

Robert Skidelsky, John Maynard Keynes 1883-1946. Economist,
Philosopher, Statesman (Robert Schediwy) 128

Hansjörg Klausinger (Hrsg.), Machlup, Morgenstern, Haberler, Hayek und an-
dere. Wirtschaftspublizistische Beiträge in kritischer Zeit (1931-1934); Carsten
Pallas, Ludwig von Mises als Pionier der modernen Geld- und Konjunkturtheorie
(Günther Chaloupek) 130

Jerry Evensky, Adam Smith's Moral Philosophy. A Historical and Contemporary
Perspective on Markets, Law, Ethics, and Culture (Peter Rosner) 136

Jerzy Lukowski, Hubert Zawadzki, A Concise History of Poland, Second Edition (Michael Mesch)	141
Maria Mesner (Hrsg.), Entnazifizierung zwischen politischem Anspruch, Parteienkonkurrenz und Kaltem Krieg. Das Beispiel der SPÖ (Michael Mesch)	145
David Stevenson, 1914-1918. Der Erste Weltkrieg (Martin Mailberg)	148
Peter Hersche, Muße und Verschwendung. Europäische Gesellschaft und Kultur im Barockzeitalter (Felix Butschek)	152
Ewald Walterskirchen, Der Weg in die Informationsgesellschaft. Zur Evolution von Natur, Technik und Wirtschaft (Manfred Prisching)	161

Unsere AutorInnen:

Christian Bellak ist Professor am Institut für Volkswirtschaftspolitik und Industrieökonomik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Markus Leibrecht ist Mitarbeiter des Instituts für Volkswirtschaftspolitik und Industrieökonomik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Peter Mayerhofer ist Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (Wifo) in Wien.

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

Christa Schlager ist Mitarbeiterin der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Editorial

Zum wirtschaftspolitischen Programm der neuen Bundesregierung

Nach der Nationalratswahl vom 1. Oktober 2006 wurde in den Leitartikeln und Kommentaren der österreichischen Medien viel über die politischen Bestimmungsfaktoren des weithin als Überraschung empfundenen Wahlergebnisses geschrieben. Etwas in den Hintergrund gedrängt wurden dadurch die sozialökonomischen Faktoren, die maßgebliche Gründe dafür lieferten, warum so viele Wähler fanden, dass es nicht so weiter gehen sollte wie bisher. Die Arbeitsmarktlage verschlechterte sich nach dem Jahr 2000 deutlich, was nicht nur in den abstrakten statistischen Kennziffern zum Ausdruck kam. Zwischen 6 und 7 Prozent Arbeitslosigkeit über mehrere Jahre bedeutete für einen wachsenden Teil der Bevölkerung negative Betroffenheit, sei es für diejenigen, die nach Stellenverlust immer schwerer einen neuen Arbeitsplatz fanden, oder für die jungen Menschen, die nach Abschluss ihrer Ausbildung ins Erwerbsleben eintreten wollten. Ebenso spürbar hinter der Fassade von immer neuen, rein statistisch nicht bezweifelbaren „Beschäftigungsrekorden“ war der massive Rückgang an Vollzeit Arbeitsplätzen, der auch in der Einkommensentwicklung seine Spuren hinterließ. Bei einer mageren Zunahme des realen Durchschnittseinkommens je Beschäftigten um ganze 1 Prozent in sechs Jahren (kumuliert, nicht pro Jahr!) war es auch unvermeidlich, dass nach den Daten der Sozialversicherung für den Zeitraum von 2000 bis 2005 gut die Hälfte Realeinkommenseinbußen von 2 bis 3 Prozent hinnehmen mussten. Im Transferbereich entwickelten sich die Pensionen deutlich unter der Nulllinie, und die mehrfachen „Treffsicherheitspakete“ und Pensionsreformen waren trotz Umbenennung in „Pensionssicherungsreform“ nicht geeignet, Gefühle einer verbesserten sozialen Sicherheit hervorzurufen.

Gegen diese Tatsachen nützte es wenig, wenn die Regierung immer wieder die angeblich „hervorragende wirtschaftliche Entwicklung Österreichs im europäischen Vergleich“ herauszustreichen versuchte. Parolen wie „Keine neuen Schulden mehr“, die in der Wahl 2002 noch gezogen hatten, waren unglaublich geworden oder hatten ihre Blendungswirkung verloren. Selbst der von den Prognostikern ursprünglich in dieser Stärke nicht erwartete Konjunkturaufschwung des Jahres 2006, der das Bild in mancher Hinsicht wieder etwas verbesserte, konnte der Regierung nicht mehr wirklich helfen.

Das österreichische Wahlergebnis von 2006 entspricht der für eine Mehrzahl europäischer Staaten typischen Sequenz von einer Wahl zur nächsten wechselnder Mehrheiten. Die amtierende Regierung wird abgewählt, weil sie die mit Wahlversprechungen großzügig genährten Erwartungen nicht erfüllen konnte und in den Augen auch einer längst desillusionierten Bevölkerung mit den Problemen nicht ausreichend zu Rande kam.

Ausgangslage für die neue Bundesregierung

Die neue, von SPÖ und ÖVP gebildete Bundesregierung ist in einer Situation angetreten, in der nach fünfjähriger Wachstumsschwäche in Österreich und in Europa 2006 endlich ein Konjunkturaufschwung in Gang gekommen ist. Erstmals seit dem Jahr 2000 hat das Wirtschaftswachstum in Österreich 2006 wieder die 3-Prozent-Grenze überschritten. Parallel zur Beschleunigung des Wachstums ist auch die Zahl der Arbeitslosen zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote, die 2005 mit 7,3% einen historischen Höchststand erreicht hatte, ist 2006 auf 6,8% gesunken.

Die kurzfristigen Wirtschaftsprognosen gehen für das Jahr 2007 von einer Fortsetzung des Konjunkturaufschwunges aus, wobei die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Österreich wieder etwa bei 3% liegen dürfte. Die neuen mittelfristigen Prognosen sind nach den Erfahrungen der mageren Jahre mit ihrer angebotsseitigen Politikorientierung („Sparpakete“, Verschlechterung der sozialen Absicherung) immer noch vorsichtig und gehen von einer gedämpften Wachstumsentwicklung aus (2,5%). Die derzeit erst ansatzweise erkennbare Verbesserung der Arbeitsmarktsituation würde sich unter diesen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen kaum fortsetzen. Auch die jüngsten Erfahrungen haben gezeigt, dass eine fühlbare Senkung der Arbeitslosenrate nur in einem nachhaltigen, das heißt über mehr als drei Jahre gehenden Konjunkturaufschwung erreicht werden kann.

Daher ist die grundlegende Zielsetzung des Programms der neuen Bundesregierung, weitere Offensiven für das Wachstum der Wirtschaft mit dem Ziel der Vollbeschäftigung bis 2010 einzuleiten, eine Voraussetzung dafür, dass die wirtschaftliche Dynamik gesteigert und die soziale Lage in Österreich in den nächsten Jahren wieder verbessert werden kann.

Wachstumssteigerung erfordert angebots- und nachfrageseitige Maßnahmen

Die Wirtschaftsentwicklung in Österreich ist einerseits in hohem Maße von der europäischen und von der internationalen Konjunktur abhängig. Andererseits besteht ein Handlungsspielraum auf nationalstaatlicher Ebene, der so genutzt werden sollte, dass ein gewisser Wachstumsvorsprung gegenüber dem EU-15-Durchschnitt wieder erreicht werden kann.

Auch nach dem Einsetzen des europäischen Konjunkturaufschwungs im Jahr 2006 besteht unvermindert die Notwendigkeit eines neuen, expansiven *policy mix* auf europäischer Ebene, um dem Aufschwung zusätzliche Dynamik und Nachhaltigkeit zu verleihen. In dieser Hinsicht werden im Regierungsübereinkommen neue Töne angeschlagen, indem die neue Bundesregierung dafür einzutreten will, dass sich die EU, die Mitgliedstaaten und die Sozialpartner im Interesse eines Abbaus der Arbeitslosigkeit verstärkt koordinieren. Dies sollte auch dahin gehend konkretisiert werden, das große Potenzial der in der Währungsunion zentralisierten Geldpolitik expansiv zu nutzen und Impulse für eine stärkere Zunahme der Binnennachfrage zu geben.

Einen Wechsel in der Gesamtstrategie bedeutet die Rückkehr zu einem kombinierten angebots- und nachfrageseitigen Ansatz in der Wirtschaftspolitik im Unterschied zur Dominanz der Angebotsseite der beiden Vorgängerregierungen. Die Stärkung des Wirtschaftswachstums in Österreich soll nach den Aussagen des Regierungsprogramms durch eine Reihe von Maßnahmen bewirkt werden, die sowohl auf der Angebots- wie auch auf der Nachfrageseite ansetzen. Angebotsseitig sind positive Wachstumsimpulse mittelfristig von der vorgesehenen Erhöhung der Mittel für Wissenschaft, Forschung und Technologie sowie von der Infrastrukturoffensive zu erwarten. Die bildungspolitischen Maßnahmen werden sich überwiegend erst längerfristig auf das Wirtschaftswachstum auswirken, hier ist allerdings in vielen Punkten die Ausgestaltung zu konkretisieren und die Frage der Finanzierung zu lösen. Auf der Nachfrageseite sind kurzfristige Wachstumseffekte von den Infrastrukturinvestitionen zu erwarten. Auch die Maßnahmen zur Armutsbekämpfung und zur Verbesserung der niedrigen Einkommen wirken über eine höhere Konsumneigung wachstumssteigernd.

Nicht befriedigend erscheint der Umstand, dass zur Steuerpolitik, die als wichtiger Hebel einer Wachstumspolitik im eigenen nationalstaatlichen Handlungsspielraum anzusehen ist, substanzielle und konkrete Aussagen fehlen. Dies betrifft sowohl die dringend gebotene Änderung der Steuerstruktur durch eine Entlastung des Faktors Arbeit als auch die Setzung von Impulsen für den privaten Konsum durch eine Ent-

lastung der niedrigen und der mittleren Einkommen.

Günstig auf die mittelfristig realisierte Wachstumsrate sollte sich die Berücksichtigung konjunktureller Schwankungen bei der Gestaltung des Bundesbudgets auswirken, wodurch prozyklische Budgetpolitik durch Forcierung des Nulldefizits wie im Rezessionsjahr 2001 vermieden werden soll.

Beschäftigungswirkungen der Wachstumssteigerung

Die im Regierungsprogramm angenommenen Wachstumseffekte der vorgesehenen Maßnahmen werden realistischerweise als bescheiden eingeschätzt (0,1% bis 0,2% des BIP pro Jahr). Demgegenüber werden deutlichere Auswirkungen auf die Arbeitslosigkeit erwartet. Bei der Arbeitslosenrate wird mit einem Rückgang von 4,7% 2006 auf 3,9% im Jahr 2010 gerechnet (entspricht einer Arbeitslosenrate lt. AMS von knapp unter 6%).

Eine solche Entwicklung der Arbeitslosenrate entspricht nicht dem empirisch beobachtbaren Zusammenhang der letzten Jahre. Sie erscheint optimistisch dargestellt, aber insofern nicht unmöglich, als die Arbeitslosigkeit in hohem Maß auch von der Entwicklung des Arbeitskräfteangebots abhängig ist. Diese wurde seit 2000 von einer starken Zuwanderung geprägt. Wie die Erfahrungen gezeigt haben, sind die Migrationsströme nur begrenzt beeinflussbar. In diesem Zusammenhang ist auch die Handhabung der Übergangsfristen zu den EU-Erweiterungsländern zu erwähnen. Die im Regierungsübereinkommen angekündigten partiellen Liberalisierungen sind kritisch zu sehen, weil sie den Angebotsdruck auf dem Arbeitsmarkt erhöhen. Zu erinnern ist in diesem Zusammenhang an die Welle der Zuwanderung 1989-91, als parallel zum stärksten Konjunkturaufschwung seit den siebziger Jahren die Arbeitslosenrate anstieg. Die angekündigte „offensive Nutzung“ der Übergangsfristen zur Vorbereitung auf die Öffnung des Arbeitsmarktes setzt zusätzliche Budgetmittel voraus, wird aber am starken Einkommensgefälle nichts ändern, welches das wichtigste Motiv für die Arbeitskräftewanderung bildet.

Von den direkt wirksamen Maßnahmen zur Steigerung der Beschäftigung ist die Erhöhung der Mittel für die aktive Arbeitsmarktpolitik für die gesamte Legislaturperiode positiv zu bewerten. Für mehrere andere, die aktive Arbeitsmarktpolitik nicht unmittelbar betreffende Maßnahmen, insbesondere jene zur Steigerung von Investitionen in Qualifikation und Qualität, muss die budgetäre Bedeckung erst sichergestellt werden. Gleichzeitig muss bei der Umsetzung des Regierungsprogramms darauf geachtet werden, dass die Mittelerhöhung im AMS für die dringend notwendige Erhöhung von Qualifikationen und

Kompetenzen von Beschäftigten und Arbeit Suchenden und nicht für die Schönung der Statistik durch mehr Teilnehmer an Kurzzeitschulungen oder für wenig steuerbare Lohnsubventionen an Arbeitgeber eingesetzt werden.

Die Verbesserung der Ausbildung der Jugendlichen durch eine Bildungsgarantie bis zum 18. Lebensjahr ist zur Aufrechterhaltung der Chancen in Wirtschaft und Gesellschaft dringend notwendig. Die Bildungsgarantie sollte nicht auf ein bestimmtes Lebensjahr ausgerichtet sein, sondern auf den Abschluss einer weiterführenden Ausbildung nach der Pflichtschule.

Eine positive Haltung der neuen Regierung zur Sozialpartnerschaft kommt schon darin zum Ausdruck, dass die Sozialpartner eingeladen wurden, gemeinsame Vorschläge in die Koalitionsverhandlungen einzubringen, die sich vor allem im Abschnitt „Arbeitsmarkt und Arbeitswelt“ des Regierungsprogramms wiederfinden. Wenn an mehreren Stellen des Programms die Sozialpartner zur Erstellung von Lösungsvorschlägen aufgefordert werden, so zeigt sich darin die Bereitschaft der neuen Regierung, bei wirtschafts- und sozialpolitischen Entscheidungen den Konsens mit den primär betroffenen Bevölkerungsgruppen zu suchen. Gleichzeitig wird damit die Funktionsfähigkeit der Sozialpartnerschaft auf die Probe gestellt

Verteilungswirkungen und sozialer Zusammenhalt

Die Zunahme der Arbeitslosigkeit seit dem Jahr 2000, die Kürzung von Sozialleistungen und Belastungen durch Steuern und Gebühren haben in den letzten Jahren zu einer Zunahme der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ungleichheit und zu einem Verlust an sozialem Zusammenhalt geführt. Auch in diesem Punkt unterscheidet sich das Programm der neuen Bundesregierung von jenen ihrer Vorgängerinnen deutlich, indem die Bekämpfung von Armut und eine Stärkung des sozialen Zusammenhalts neben der Belebung des Wachstums einen Schwerpunkt ihres Programms bilden.

Wenn eine möglichst breite Partizipation der Bevölkerung am Erwerbsleben der wichtigste Bestimmungsfaktor des sozialen Zusammenhalts ist, so kommt der Steigerung der Beschäftigung bzw. dem Abbau von Arbeitslosigkeit auch in diesem Zusammenhang die entscheidende Bedeutung zu. Gefördert wird der soziale Zusammenhalt durch Erhöhung der sozialen Durchlässigkeit im Schulwesen sowie durch die Maßnahmen zur Verbesserung der Schulqualität. Verstärkte Integrationsbestrebungen für Kinder mit nicht-deutscher Muttersprache sind begrüßenswert. Nicht enthalten im Regierungsprogramm ist ein verpflichtendes Vorschuljahr für alle Kinder, das es ermöglicht hätte,

dass die sozial und pädagogisch oder auch sprachlich förderbedürftigen Kinder erreicht werden.

Wegen der gestiegenen Verarmungsgefahr für ArbeitnehmerInnen mit längerer und/oder häufigerer Arbeitslosigkeit ist die Erhöhung der Notstandshilfe auf die Höhe des Ausgleichszulagen-Richtsatzes sowie die Verbesserung bei der Partnereinkommensanrechnung zur Notstandshilfe zur Erhöhung des sozialen Zusammenhaltes dringend geboten. Im Bereich der bedarfsorientierten Mindestsicherung durch die Bundesländer (bisherige Sozialhilfe) muss eine entsprechende Aufstockung der Sozialhilfetransfers erst durch Verhandlungen mit den Bundesländern sichergestellt werden.

Budgetrestriktionen und Finanzierungsvorbehalte

Schon bei Beginn der Verhandlungen zur Bildung der neuen SPÖ-ÖVP-Bundesregierung war deutlich geworden, dass die Projektion des budgetären Gesamtrahmens bis 2010 keine großen Sprünge mit neuen Programmen und Vorhaben erlauben würde. Die Liste der wünschenswerten Projekte schrumpfte daher im Laufe der Koalitionsverhandlungen immer mehr zusammen. Es ist sicherlich unbefriedigend, dass im Regierungsprogramm angeführte Vorhaben nur zum Teil budgetär bedeckt sind und aus heutiger Sicht wohl nicht wenige dem „Finanzierungsvorbehalt“ zum Opfer fallen werden. Das könnte z. B. Maßnahmen für Bildung betreffen, die nicht ausreichend budgetiert sind. Alleine die Senkung der Klassenschülerhöchstzahl wird die veranschlagten Mittel benötigen. Finanziell nicht oder nicht ausreichend berücksichtigt sind die Punkte Pflege und Gesundheit, welche Kosten von einigen Hundert Millionen erwarten lassen.

Es stellt sich die Frage nach der Sinnhaftigkeit des im Regierungsübereinkommen vorgezeichneten Budgetpfades. Dieser ist als mittelfristige Trendprojektion zu verstehen, die in den jährlich zu erstellen Stabilitätsprogrammen an die tatsächliche Entwicklung angepasst werden. Defizitziele sollten daher nicht als absolute Festlegungen verstanden werden. Abweichungen nach unten oder oben sollen möglich sein im Sinne der angekündigten Berücksichtigung konjunktureller Schwankungen bei der Budgetgestaltung und beim Budgetvollzug. Im Fall einer Wachstumsabschwächung im Jahr 2010 würde es einen Rückfall in prozyklische Budgetpolitik bedeuten, wenn der im Budgetpfad vorgesehene Überschuss von 0,2 Prozent tatsächlich realisiert würde.

Nach der generellen Aussage des Regierungsübereinkommens soll „ein über den Konjunkturzyklus ausgeglichener Haushalt“ angestrebt werden. Als antizyklische Budgetpolitik verstanden, bedeutet dies

Überschüsse in Aufschwungs- und Defizite in Abschwungsphasen des Konjunkturzyklus. Wörtlich genommen, wäre die Konsequenz, dass 2006 und 2007 Überschüsse zu erzielen (gewesen) wären, was aber scharfe diskretionäre Maßnahmen auf der Ausgaben- und Einnahmen-seite erfordert hätte. Es zeugt von einem pragmatischen Verständnis der allgemeinen Maxime, dass 2006 bis 2008 gesamtstaatliche Defizite von jeweils rund 1 Prozent des BIP in Kauf genommen werden. Wenn man weiters davon ausgeht, dass selbst bei guter Wirtschaftsentwicklung 2010 wieder eine Wachstumsabschwächung und in diesem Jahr daher kein automatischer Budgetüberschuss zu erwarten ist, so würde dies im Ergebnis über den gegenwärtigen Konjunkturzyklus ein Budgetdefizit von durchschnittlich rund 1 Prozent bedeuten. Unter den aus heutiger Sicht plausiblen Annahmen des mittelfristigen Budgetpfades im Regierungsübereinkommen wird daher der Haushaltsausgleich über den gegenwärtigen Konjunkturzyklus (noch) nicht realisiert, und dies ist im Sinne einer expansiven makroökonomischen Politik positiv zu bewerten. Mag sein, dass bei längerfristiger Normalisierung im nächsten Konjunkturzyklus ein Haushaltsausgleich möglich ist – dazu wäre es aber verfrüht, jetzt schon Festlegungen zu treffen.

Auch die Praxis der meisten Euroländer legt den Schluss nahe, dass die Parole „Ausgleich über den Konjunkturzyklus“ nicht wörtlich gemeint, sondern *cum grano salis* zu verstehen ist. Realistisch gesehen ist die Konsequenz daraus nicht ein Nulldefizit, sondern ein Defizit im Durchschnitt über den Konjunkturzyklus von 1-2%. Auch eine so modifizierte Zielsetzung führt zu einer allmählichen Absenkung der Staatsschuldenquote von derzeit rund 60 Prozent des BIP. Eine solche Vorgabe ist akzeptabel und langfristig sinnvoll. Sie erhöht langfristig den Gestaltungsspielraum im Budget. Größere Defizite erhöhen kurzfristig den Ausgabenspielraum, bringen aber mittel- und längerfristig erhebliche Risiken für den Sozialstaat mit sich, wie die Erfahrung vielfach gezeigt hat.

Wie viel Wende, wie viel Kontinuität?

Auch abgesehen von den politischen Reizthemen Studiengebühren und Eurofighter, auf die sich nach enttäuschten Erwartungen die Proteste konzentrierten, wurde in manchen politischen Stellungnahmen zum Programm der SPÖ-ÖVP-Regierung ein deutlicher ausgeprägter Kurswechsel im Verhältnis zur Wirtschaftspolitik der Vorgängerregierungen vermisst.

Aus Arbeitnehmersicht wären stärkere beschäftigungs- und verteilungspolitische Akzente wünschenswert gewesen, vor allem in der Steuerpolitik und in der Bildungspolitik. In der Umweltpolitik wären

stärker verbindliche Zielsetzungen und weniger Maßnahmen, die mehr der Agrarförderung als dem Klimaschutz dienen, wünschenswert gewesen. Bei einem Vergleich mit der Politik der letzten Jahre darf aber auch nicht übersehen werden, dass die zuletzt von ÖVP und BZÖ getragene Regierung *de facto* sich immer mehr von den prononcierten und aggressiven Ansagen der Anfangszeit¹ entfernt hat. Budgetdefizite von 1,5% strafften die ohnehin törichte Parole „Keine neuen Schulden!“ Lügen. Während 2001 die Forderung nach einer konjunkturstützenden Infrastrukturoffensive noch als vorgestrig und nutzlos zurückgewiesen wurde, hat diese Regierung sich das Verdienst zugerechnet, mit einer Erhöhung der Investitionen in den Ausbau von Bahn und Straßen Zehntausende Arbeitsplätze geschaffen zu haben. Die in der Androhung einer „Verbetrieblichung der Lohnverhandlungen“ steckende Kampfansage an die kollektivvertragliche Lohnpolitik wurde versenkt, und am Ende musste die ursprünglich hart kritisierte und zurückgedrängte Sozialpartnerschaft wieder als Modell hervorgeholt werden, um der österreichischen EU-Präsidentschaft wirtschaftspolitisch auch ein österreichisches Profil zu verleihen. All dies war nicht nur Ausdruck eines abnehmenden politischen Selbstvertrauens. Es zeigte sich, dass langfristig ein auf Kooperation und Konsens aufbauendes System der Entscheidungsfindung mehr Tragfähigkeit hat als die angeblich überlegenen Alternativen, die kurzfristig durch eine zeitgeistige Rhetorik propagiert worden waren.

Dass die „Wende von der Wende“ nicht markanter ausfällt, ist aber vor allem darauf zurückzuführen, dass die Wahl mehr oder weniger eine politische Pattstellung ergeben hat. Eindeutig daran ist die Abwahl der alten Regierung, aber sie erfolgte ohne die Erteilung eines klaren Alternativmandats. An dieser Tatsache kann eine realistische Evaluierung des neuen Regierungsprogramms nicht vorbeigehen.

¹ Siehe dazu das Editorial „Zum blau-schwarzen Experiment“ in Heft 1/2000 dieser Zeitschrift.

Stadtwirtschaft im Umbruch – Wiens Beschäftigungssystem unter neuen Rahmenbedingungen

Peter Mayerhofer

1. Zur Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes: Ein Problemaufriss*

Wiens Beschäftigungssystem steht in den letzten Jahren enormen Herausforderungen gegenüber. Liberalisierungsschritte bei Kapitalverkehr und Niederlassungsbestimmungen ermöglichen es größeren Unternehmen, ihr Standortnetz (auch) international zu optimieren und damit Kosten zu sparen. Die Bindung der Unternehmen an ihren Standort nimmt damit ab, der internationale Standortwettbewerb zwischen Städten und Regionen nimmt zu. Gleichzeitig schreitet auch die kleinräumige Standortkonkurrenz zwischen Kernstadt und Umland fort: Kapitalintensität und Bodenbedarf nehmen im Zuge des technischen Fortschritts in der Sachgütererzeugung und Teilen des Dienstleistungsbereichs (Großhandel, Verkehrswesen) zu, auch konsumorientierte Dienste (Einkaufen, Freizeit etc.) werden bei verbesserten Verkehrsbedingungen vermehrt von Großanbietern am Agglomerationsrand erbracht. All dies geht mit einer Verengung der ökonomischen Basis der Stadt einher: Weil Fortschritte in den Informations- und Kommunikationstechnologien die räumliche Trennung von Unternehmensfunktionen erlauben, wandern nicht mehr ganze Unternehmen, sondern nur noch einzelne betriebliche Funktionen (Produktionsteile, Forschung und Entwicklung, Hauptquartier-, Finanzierungs- oder Distributionsfunktionen) an den jeweils optimalen Standort. Unter diesen Vorzeichen spezialisieren sich Städte auf Aktivitäten, die Vorteile aus der räumlichen Ballung der wirtschaftlichen Akteure ziehen und/oder hoch qualifiziertes Humankapital und ein „innovatives“ Umfeld suchen. Aus dem Standortwettbewerb um arbeitskosten- und flächenintensive Produktionen scheiden Städte in hoch entwickelten Industrieländern dagegen aus.

Während diese Phänomene mit allenfalls graduellen Unterschieden alle großen Städte in Europa betreffen, kommen in Wien spezifische Anpassungsbedarfe aus den großen europäischen Integrationsprozessen der neunziger Jahre hinzu.

So hat der EU-Beitritt Österreichs heimische Anbieter verschärftem Wettbewerb mit technologisch mindestens gleichwertigen Konkurrenten ausgesetzt. Der dadurch ausgelöste Modernisierungs- und Rationalisierungsdruck kam in Wien strukturell verstärkt zur Geltung, auch die Beschäftigungsauswirkungen von Fusionen und Übernahmen als unternehmerische Vorbereitungsstrategien auf diesen Beitritt waren in Wien als Sitz der beteiligten Unternehmen und als Standort paralleler Filialnetze besonders deutlich spürbar. Letztlich ist Wien als Hauptsitz der Bundesverwaltung auch durch Konsolidierungsschritte im Kontext des europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes vermehrt betroffen, Strukturveränderungen in halböffentlichen Bereichen als Folge von Liberalisierungsschritten auf EU-Ebene kommen hinzu.

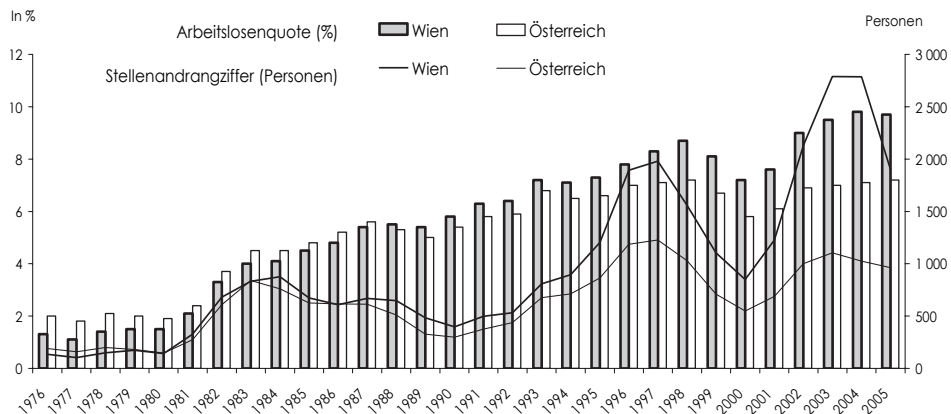
Vor allem aber haben die Transformation der unmittelbar angrenzenden mittel- und osteuropäischen Staaten zu Marktwirtschaften und ihr Weg in die Europäische Union die Wettbewerbs- und Standortbedingungen Wiens dramatisch verändert. Die jahrzehntelange Abschottung dieser Länder vom Weltmarkt hat ein enormes Einkommens- und Lohndifferenzial¹ entstehen lassen, wie es unter marktwirtschaftlichen Bedingungen in so kurzer räumlicher Distanz niemals zustande gekommen wäre. Wien ist durch die räumliche Nähe Bratislavas (Pressburgs) als dem dominierenden Arbeitszentrum der angrenzenden Slowakei auch hievon besonders betroffen.

Alle diese Veränderungen bringen neue Marktchancen hervor und ermöglichen interregionale Arbeitsteilung und Vernetzung. Gleichzeitig erhöhen sie aber auch den Modernisierungs- und Anpassungsdruck auf Unternehmens- und Politikebene und lassen die Stärken und Schwächen der regionalen Unternehmen, aber auch des unterstützenden regionalen Umfelds, klar hervortreten.

Die Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes lässt in diesem Zusammenhang durchaus Zweifel an der Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Stadtwirtschaft aufkommen – zumindest werden erhebliche Friktionen in der Bewältigung der genannten Herausforderungen erkennbar. So lag die Zahl der Arbeitslosen in Wien – nach einer leichten Entspannung gegenüber dem Vorjahr – im Durchschnitt des Jahres 2005 trotz guter Konjunktur bei etwa 81.400, seit der Jahrtausendwende ist dies ein Zuwachs von fast 22.000 oder 36,5%. Dabei fügt sich dieser Anstieg in eine auch langfristige Verschlechterung der Wiener Arbeitsmarktlage² im Vergleich zur Bundesentwicklung ein (Abbildung 1).

Von einem Tiefstand von 0,7% im Jahr 1973, als in ganz Wien nur 5.500 Arbeitslose gemeldet waren und drückender Arbeitskräftemangel eine Wachstumsbarriere bildete, stieg die Arbeitslosenquote in Wien zunächst langsam auf 1,5% (Österreich 1,9%) im Jahr 1980, um sich nach rascherem Anstieg im Gefolge der zweiten Ölkrise auf einem international

Abbildung 1: Arbeitsmarktentwicklung in Wien im Vergleich



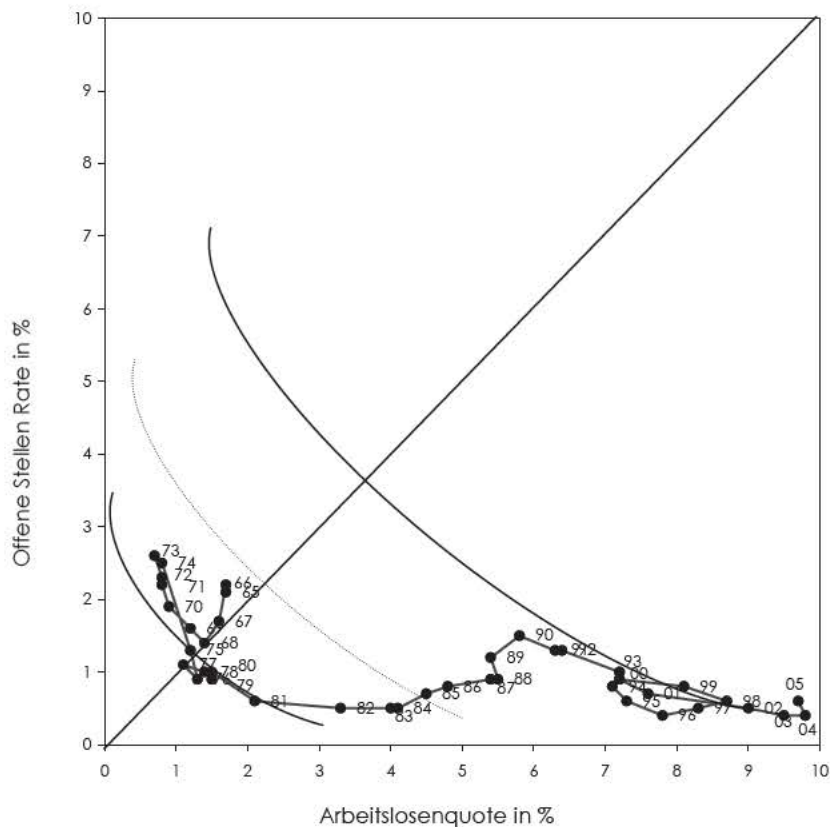
Q: AMS, HV, WIFO-Berechnungen. Stellenandrangziffer:
Arbeitslose je 100 offene Stellen.

moderaten Niveau zu stabilisieren (1990 5,8%). In den neunziger Jahren nahmen die Arbeitsmarktp Probleme allerdings zunächst angebotsseitig (durch Zuwanderung) und in der Folge auch nachfrageseitig zu. Der Stellenandrang stieg markant, die Arbeitslosenquote erreichte 1998 mit 8,7% einen neuen Höchststand. Die Hochkonjunktur der Jahre 1999 und 2000 korrigierte dieses Ungleichgewicht spürbar (2000 7,2%), aber nur temporär: Zuletzt lag der Stellenandrang in Wien mit 1.901 Arbeitslosen je 100 offenen Stellen (Österreich 964) um 80% höher als zur Jahrtausendwende, die über weite Strecken hervorragende Arbeitsmarktposition Wiens im europäischen Städtevergleich ist mittlerweile Vergangenheit.³ Trotz erheblicher Anstrengungen auf Seiten der aktiven Arbeitsmarktpolitik liegt die Arbeitslosenquote in nationaler Rechnung zuletzt um 2,5 Prozentpunkte über dem österreichischen Durchschnitt und ist damit die höchste unter den Bundesländern, die Stellenandrangziffer ist derzeit rund doppelt so hoch wie im Bundesgebiet.

2. Gründe für die schwierige Arbeitsmarktlage: Angebots- versus Nachfrageeffekte

Die Gründe für diese Verschlechterung der regionalen Arbeitsmarktlage können nur zum Teil auf mangelnde Übereinstimmung zwischen Arbeitskräfte-Angebot und -Nachfrage (*mismatch*) zurückgeführt werden. Dies lässt Abbildung 2 erkennen, in der Vakanzraten⁴ und Arbeitslosenquoten in Wien in Form einer Beveridge-Kurve abgetragen sind.

Abbildung 2: Beveridge-Kurve für den Wiener Arbeitsmarkt 1965 bis 2005



Q: AMS, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-Berechnungen.

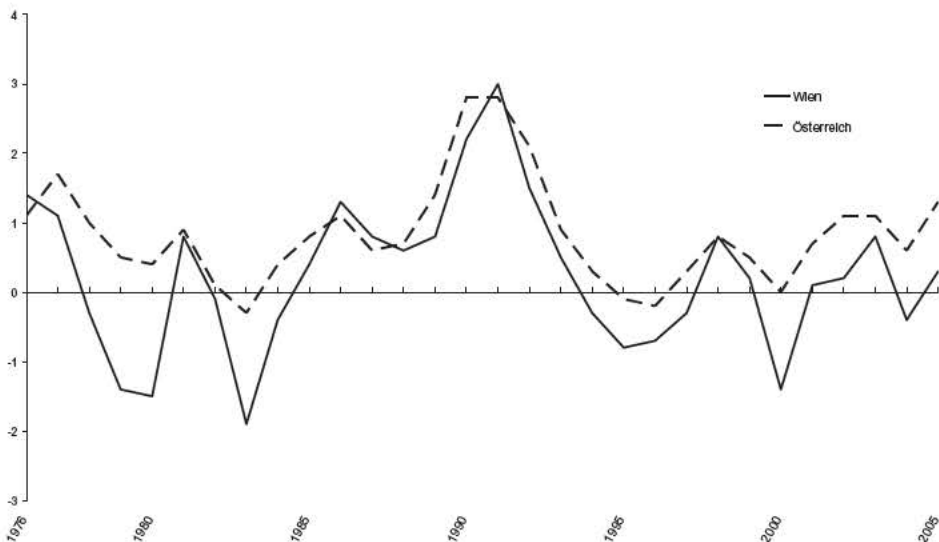
Für die siebziger Jahre zeigt diese Kurve den erwarteten, zum Ursprung hin konvexen Verlauf, der den (konjunkturell bedingten) negativen Zusammenhang von offenen Stellen und Arbeitslosigkeit widerspiegelt. In den achtziger Jahren verschiebt sich die Kurve deutlich nach außen, was eine zunehmende Diskrepanz zwischen offenen Stellen und Arbeitslosen anzeigt und damit steigende Probleme infolge mangelnder Übereinstimmung andiziert. Seit 1990 verläuft die Entwicklung allerdings (bei weiter deutlich steigender Arbeitslosigkeit) wieder auf einer Beveridge-Kurve, die deutlich weiter vom Ursprung entfernt liegt und damit ein höheres Ausmaß an Diskrepanzen zwischen offenen Stellen und Arbeitslosigkeit markiert.

Allerdings zeigt das zunehmende Ungleichgewicht zwischen Arbeitslosen und gemeldeten offenen Stellen, das in Abbildung 2 in einer markanten Verschiebung der Datenpunkte in den rechten Ast der Beveridge-

Kurve zum Ausdruck kommt,⁵ dass das Arbeitsmarktpproblem in Wien zumindest in jüngerer Zeit nicht als Phänomen des *Mismatch*, sondern als globales Ungleichgewicht zwischen Arbeitskräfteangebot und Arbeitskräftenachfrage zu verstehen ist. Dabei kann zumindest die längerfristige (relative) Verschlechterung der regionalen Arbeitsmarktsituation gegenüber dem österreichischen Durchschnitt kaum über die Angebotsseite argumentiert werden (Abbildung 3).

Abbildung 3: Angebotswachstum am Arbeitsmarkt

Veränderung gegen das Vorjahr in %



Q: AMS, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-Berechnungen.

So überstieg die Zuwachsrate des (unselbstständigen) Arbeitskräfteangebots⁶ in Wien den recht moderaten Wert von einem Prozent pro Jahr nur in den Jahren 1976 und 1985, sowie (deutlich) im Migrationsschub der frühen neunziger Jahre, als Angebotszuwächse von 2,2% (1990) bzw. +3,0% (1991) die regionale Arbeitslosigkeit trotz Hochkonjunktur ansteigen ließen. In der Folge wurde dieser Angebotsdruck jedoch durch legislative Maßnahmen gebrochen, seither halten sich in Wien Jahre mit steigendem und solche mit abnehmendem Arbeitskräfteangebot die Waage. Langfristig bleibt das Angebotswachstum am Wiener Arbeitsmarkt damit fast beständig hinter jenem in Österreich zurück. Seit seinem Höhepunkt im Jahr 1993 hat das Angebot an unselbstständigen Arbeitskräften in Wien pro Jahr um 0,1% abgenommen (Österreich +0,5% p. a.), 2005 lag es um 0,4% niedriger als noch vor zehn Jahren.

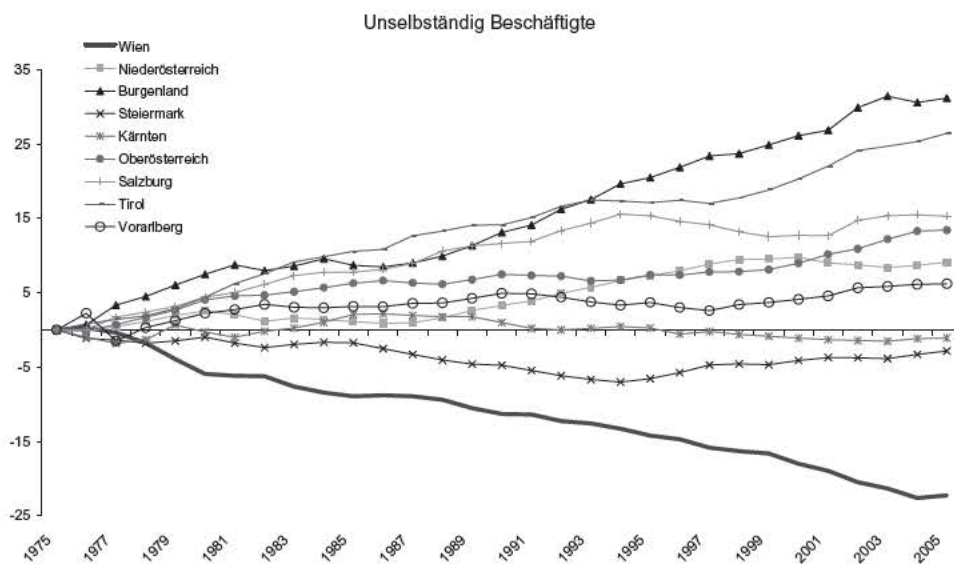
Somit ist der eigentliche Grund für die relative Verschlechterung der

Arbeitsmarktlage in Wien auf der Nachfrageseite zu suchen, eine Hypothese, die durch die Verknüpfung nur partiell verfügbarer Informationen zur Beschäftigung in Wien zu konsistenten Langzeitreihen gestützt wird (Abbildung 4).

So wird auf Basis dieser Daten – gemessen am kumulierten Wachstumsdifferenzial der österreichischen Bundesländer zum österreichischen Durchschnitt – ein markanter langfristiger Wachstumsrückstand der Wiener Beschäftigung gegenüber allen anderen Bundesländern sichtbar. In der unselbstständigen Beschäftigung öffnet sich schon in den späten siebziger Jahren ein negatives Wachstumsdifferenzial zum österreichischen Durchschnitt, das sich in der Folge kontinuierlich erweitert und insgesamt mit kumuliert 22,2 Prozentpunkten innerhalb von dreißig Jahren ein doch recht erhebliches Ausmaß annimmt. Mittelfristig (1995–2005) wächst die Nachfrage der Wiener Unternehmen nach unselbstständig Beschäftigten pro Jahr um 0,7 Prozentpunkte langsamer als im Bundesschnitt.⁷

Abbildung 4: Relative Beschäftigungsdynamik in den österreichischen Bundesländern

Kumuliertes Wachstumsdifferenzial zum Österreich-Schnitt in %



Q: HV, WIFO-Berechnungen.

Dieser Wachstumsrückstand ist insofern bemerkenswert, als Wien nach neueren Analysen auf Basis einer *Shift-Share*-Analyse des unselbstständigen Beschäftigungswachstums für die Periode 1995–2003⁸ durchaus gute strukturelle Voraussetzungen für hohes Beschäftigungswachstum mitbringt.

Demnach kann der positive „Struktureffekt“ aus einer Spezialisierung Wiens auf (österreichweit) schnell wachsende Branchen für die Periode 1995-2003 mit immerhin 20.500 Beschäftigten beziffert werden. Der stärkere regionale Besatz mit (grundsätzlich) dynamischen Wirtschaftsaktivitäten vermindert den Wachstumsrückstand Wiens gegenüber der österreichischen Beschäftigungsentwicklung damit um rund 2,7 Prozentpunkte. Allerdings steht dem ein stark negativer „Regionaleffekt“ gegenüber, der aus einem geringeren Beschäftigungswachstum gleicher Branchen in Wien resultiert. Dieser Effekt ist mit immerhin 74.000 Beschäftigungsverhältnissen zu quantifizieren, er trägt fast zehn Prozentpunkte zum Wachstumsrückstand Wiens in der unselbstständigen Beschäftigung seit Mitte der neunziger Jahre bei. Insgesamt ist dieser Mix aus relevanten Strukturvorteilen, aber dominierenden Nachteilen aus der Regionalkomponente im Vergleich der Bundesländer eine Besonderheit, fast alle anderen Bundesländer konnten seit 1995 relevante (und in ihrer Größenordnung den Struktureffekt dominierende) Vorteile aus einem schnelleren Beschäftigungswachstum gleicher Branchen ziehen.

3. Hohe Produktivitätsgewinne als Notwendigkeit und Herausforderung

Nun lässt dieses geringere Beschäftigungswachstum gleicher Branchen in Wien doch den Verdacht aufkommen, dass die gezeigten Arbeitsmarktprobleme auf Defizite in der „regionalen Wettbewerbsfähigkeit“ der Stadt zurückzuführen sind. Offenbar sind die lokalen Entwicklungsbedingungen der Stadt nicht so beschaffen, dass sie die regionalen Unternehmen in ihrem Streben nach Markterfolg unter neuen Rahmenbedingungen effizient unterstützen. Ist Wien also tatsächlich ein stagnierendes, „altes“ Industrie- und Dienstleistungsgebiet, das wenig flexibel und wandlungsfähig ist und damit den genannten neuen Herausforderungen kaum etwas entgegenzusetzen hat?

Unsere Ergebnisse zeigen mit überraschender Klarheit, dass gerade dies nicht der Fall ist. Die Entwicklung am Wiener Arbeitsmarkt ist im Gegenteil Ausdruck einer dynamischen Restrukturierung, in deren Rahmen sich das regionale Beschäftigungssystem an die durch EU-Integration und Internationalisierung veränderten Rahmenbedingungen anpasst. Tatsächlich liegt die vergleichsweise geringe Beschäftigungsdynamik in Wien über weite Strecken nicht in einem geringeren Wirtschaftswachstum begründet.

Gemessen an der nominellen Bruttowertschöpfung konnte Wien der österreichischen Entwicklung mit Ausnahme der späten siebziger Jahre über weite Strecken durchaus folgen, in den frühen neunziger Jahren wurde sogar ein merklicher Wachstumsvorsprung erzielt. Seit Mitte der

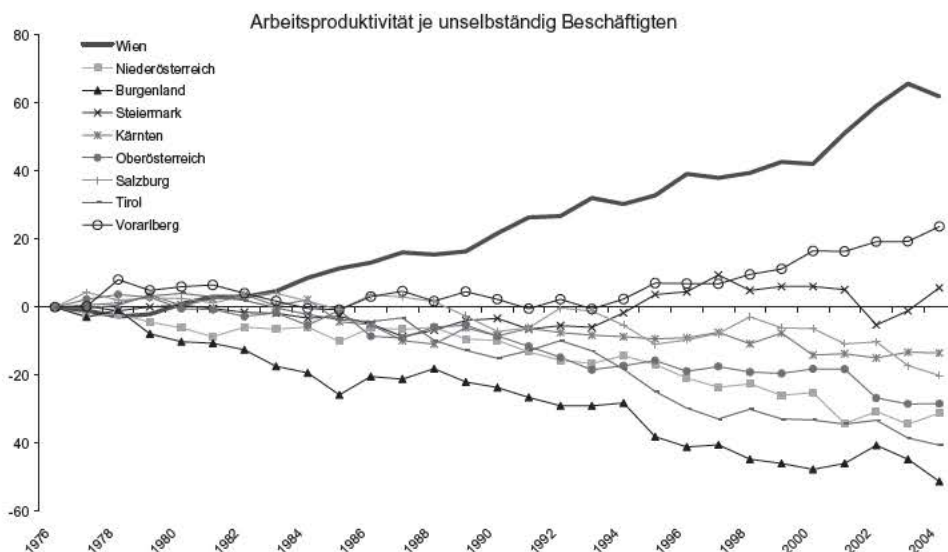
neunziger Jahre liegt der Entwicklungspfad Wiens wieder unter jenem in Österreich, die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate lag 1995-2004 mit nominell +3,2% jedoch auch hier kaum unter jener in Österreich. Mittel- wie langfristig ist das Wachstum Wiens damit nicht unbefriedigend, zumal Stadtwirtschaften generell wachstumsdämpfenden Effekten aus der kleinräumigen Abwanderung von ökonomischen Aktivitäten in das Umland ausgesetzt sind⁹ und zudem allgemeinen Konvergenzprozessen unterliegen, die tendenziell ein höheres Wachstum in Wirtschaften mit geringerem Entwicklungsniveau begünstigen.¹⁰

Insgesamt ist es damit nicht ein ungünstigeres Wachstum der Wiener Wirtschaft, sondern die vergleichsweise geringe Beschäftigungsintensität dieses Wachstums, welche die geringe Nachfragedynamik am Wiener Arbeitsmarkt hervorruft. Tatsächlich lässt sich aus der Kombination von ansprechender Wertschöpfungsdynamik und schwacher Beschäftigungsentwicklung ein erheblicher Vorsprung Wiens in der Entwicklung der Arbeitsproduktivität ableiten, langfristig konnte die Stadtwirtschaft ihre Effizienz gegenüber allen anderen Bundesländern (erheblich) steigern (Abbildung 5).

So konnte Wien – gemessen an der unselbstständigen Beschäftigung – bis in die Mitte der neunziger Jahre kontinuierlich Vorteile in der nomi-

Abbildung 5: Relative Produktivitätsentwicklung in den österreichischen Bundesländern

Kumuliertes Wachstumsdifferenzial zum Österreich-Schnitt in %



Q: Statistik Austria, HV, Joanneum Research, WIFO-Berechnungen.

nellen Arbeitsproduktivität aufbauen. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre setzte sich diese Entwicklung bei etwas geringeren Wertschöpfungszuwächsen nur noch abgeschwächt fort, mündete aber nach der Jahrtausendwende trotz schwacher Konjunktur (also stärker Rationalisierungsbedingt) wieder in kräftige Produktivitätsgewinne. Insgesamt kumuliert die günstigere Produktivitätsentwicklung Wiens im hier beobachtbaren (28-jährigen) Zeitraum zu einem Wachstumsvorsprung in der Arbeitsproduktivität von 18,5 Prozentpunkten gegenüber dem österreichischen Durchschnitt. Auch im Vergleich europäischer Städte liegt die Arbeitsproduktivität in Wien damit in Niveau und Zuwächsen hoch.¹¹

Tatsächlich erfordert die geopolitische Lage Wiens an der „ökonomischen Bruchlinie“ zu Ländern mit erheblichen (Lohn-)Kostenvorteilen hohe Produktivitätsfortschritte, um das erreichte (hohe) Einkommensniveau halten zu können. Unabhängig davon, ob diese Effizienzgewinne über verschärften strukturellen Wandel oder Rationalisierungen auf Unternehmensebene erzielt werden, haben sie freilich in einer vergleichsweise geringen Beschäftigungsintensität des Wachstums ihre Kehrseite. Das Wirtschaftswachstum muss also in Wien vergleichsweise hoch liegen, um in der relativen Beschäftigungsdynamik nicht zurückzufallen – eine Erkenntnis, die eine offensive, explizit wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik nahe legt.

4. „Stadtwirtschaft in Bewegung“: Rascher Wandel auf Unternehmens- und Branchenebene

Einer solchen Ausrichtung der Wirtschaftspolitik kommt entgegen, dass den gezeigten Produktivitätsgewinnen nach unseren Analysen massive Wandlungsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene zugrunde liegen. So charakterisieren Auswertungen des Individualdatensatzes des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger¹² für die Bruttoströme im regionalen Beschäftigungssystem Wien keineswegs als stagnierende Region, sondern als „Stadtwirtschaft in Bewegung“.

Nach den Ergebnissen resultiert der moderate (Netto-)Beschäftigungsrückgang in Wien in der Periode 1996-2003 (als Saldogröße) aus hohen Bruttoströmen bei Arbeitsplatzschaffung wie Arbeitsplatzvernichtung, die geringe (Netto-)Beschäftigungsdynamik Wiens verdeckt also äußerst heterogene Wachstumsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene.

So wurden im gesamten Beobachtungszeitraum in Wien pro Jahr (!) zwischen 9% und 14% aller bestehenden Arbeitsplätze neu geschaffen und ein ähnlich großer Anteil wieder vernichtet, dies entspricht einem Volumen von 60.000 bzw. 63.000 Arbeitsplätzen. Im langjährigen Durchschnitt liegt damit sowohl die Rate der Arbeitsplatzschaffung als auch jene der Arbeitsplatzvernichtung erheblich über dem österreichischen

Durchschnitt, was auch zu einem im Vergleich hohen und im Zeitablauf steigenden Arbeitsplatzumschlag (als Summe von Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung) führt: Im langjährigen Durchschnitt geht der Umschlag von Arbeitsplätzen in Wien gemessen am Beschäftigtenstand um mehr als vier Prozentpunkte über jenen in Österreich hinaus.

Tabelle 1: Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung in Wien und dem übrigen Österreich

In % der Standardbeschäftigten

	Wien		Übriges Österreich	
	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung
1996	9,3	-8,5	9,3	-6,9
1997	9,5	-11,0	9,2	-9,3
1998	10,5	-11,2	10,0	-8,4
1999	11,2	-11,0	10,2	-8,9
2000	11,8	-11,3	9,8	-8,3
2001	13,7	-13,1	10,2	-9,0
2002	10,7	-13,2	8,7	-9,6
2003	11,7	-12,8	9,0	-9,3
Durchschnitt 1996-2003	11,0	-11,5	9,5	-8,7

Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Dabei hat die Turbulenz auf Arbeitplatzebene in Wien in den letzten Jahren auch relativ zugenommen. Während die Rate des Arbeitsplatzumschlags im übrigen Österreich relativ stabil bei 17-18% lag, erhöhte sie sich in Wien seit Mitte der neunziger Jahre von 18% auf über 26% (2001), um anschließend auf einem hohen Niveau zu verharren. Dabei liegt dies sowohl in einer höheren Arbeitsplatzschaffung als auch in höheren Arbeitsplatzverlusten begründet.

Nun ist ein hoher Arbeitsplatzumschlag typisches Kennzeichen eines urbanen Wirtschaftsraums. Große, diversifizierte Stadtwirtschaften haben *sui generis* eine Funktion als „Unternehmens- und Arbeitsplatz-Inkubator“ und bringen vor allem innovative, neue Unternehmen in frühen Produktzyklusphasen hervor.¹³ Damit werden in Städten mehr neue Arbeitsplätze geschaffen als in anderen Regionen. Gleichzeitig werden aber auch mehr Arbeitsplätze vernichtet, weil Innovationen immer das Risiko des Scheiterns in sich bergen (Arbeitsplatzvernichtung durch Betriebsschließungen), aber auch weil erfolgreiche junge Unternehmen (aufgrund ihres Wachstums) hohe Anforderungen an die Verfügbarkeit von Flächen und

Arbeitskräften stellen. Die Wahrscheinlichkeit einer Standortverlagerung (Arbeitsplatzvernichtung durch Verlagerung) ist in der Wachstumsphase eines Unternehmens daher besonders hoch.

Ohne Zweifel verweist die Zunahme des Arbeitsplatzumschlags seit 1995 auch auf die großen Herausforderungen, denen die Wiener Stadt- wirtschaft im Rahmen der großen europäischen Integrationsprozesse in jüngerer Zeit ausgesetzt ist. Die Turbulenz auf Arbeitsplatzebene ist damit (auch) Ausdruck von rasanten Veränderungsprozessen auf Unternehmens- und Branchenebene. Tatsächlich bildet der große Umfang geschaffener und wieder vernichteter Arbeitsplätze – allein in der Periode 1996-2003 wurden rund 480.000 Arbeitsplätze geschaffen und ähnlich viele vernichtet – eine enorme „Manövriermasse“, die Anpassungsprozesse auf Branchenebene erleichtert.

Tabelle 2: Ausmaß des Strukturwandels in Österreichs Regionen

Index des strukturellen Wandels auf Branchenebene; ÖNACE-Zweisteller; Basis unselbstständig Beschäftigte

	1986-1994		1995-1999		1999-2004	
	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang
Wien	1,952	5	2,332	4	3,018	1
Vorarlberg	2,344	2	2,187	5	2,806	2
Burgenland	2,198	3	3,245	1	2,717	3
Salzburg	1,682	9	2,556	3	2,428	4
Steiermark	1,772	6	3,153	2	2,229	5
Niederösterreich	2,081	4	1,916	7	1,972	6
Kärnten	1,686	8	2,075	6	1,749	7
Oberösterreich	2,540	1	1,730	8	1,592	8
Tirol	1,716	7	1,709	9	1,399	9

Q: HV, WIFO-Berechnungen.

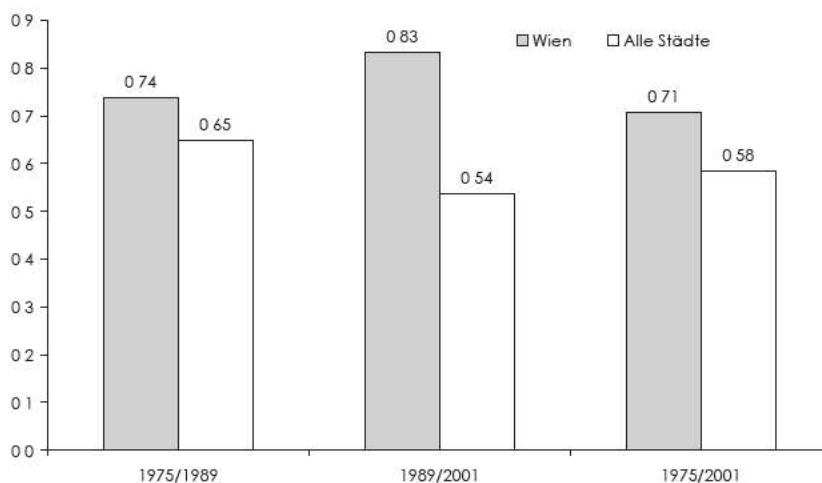
Tatsächlich hat sich der regionale Strukturwandel auf Branchenebene in Wien in den letzten Jahren erheblich beschleunigt, ein Umstand, der nach neueren Forschungsergebnissen¹⁴ für die Zielsetzung einer möglichst vollständigen Mobilisierung regionaler Beschäftigungspotenziale nicht unerheblich ist. Dies geht aus einer vergleichenden Analyse der Veränderungen in der Beschäftigtenstruktur der österreichischen Bundesländer hervor, die in Tabelle 2 für die Zweisteller-Ebene der ÖNACE-Branchenklassifikation abgebildet ist.

Das dabei verwendete Strukturwandelmaß¹⁵ zeigt für Wien eine klare Beschleunigung des sektoralen Wandels, gegenüber den späten achtziger und frühen neunziger Jahren nimmt der Wert des Indikators im neuen

Jahrtausend um über die Hälfte zu. Im Bundesländervergleich hat sich die Stadt damit von einer Region mit allenfalls durchschnittlichen sektoralen Wandlungsprozessen¹⁶ zur Region mit dem österreichweit intensivsten Strukturwandel entwickelt, mittlerweile verläuft der Wandel auch im Vergleich mit (ähnlichen) europäischen Metropolen rasch. Dies lässt eine Anwendung des Strukturwandelmaßes auf einen Datensatz der ERECO zur sektoralen Beschäftigungsentwicklung in insgesamt 38 europäischen Großstädten erkennen (Abbildung 6).

Abbildung 6: Ausmaß des Wiener Strukturwandels im Vergleich europäischer Städte

„Index of compositional structural change“ für die Beschäftigung in 15 Sektoren und 38 Städten



Q: ERECO, WIFO-Berechnungen.

Demnach hat die Wiener Stadtwirtschaft schon in den siebziger und frühen achtziger Jahren vergleichsweise deutliche Strukturveränderungen durchlaufen, die in dieser Phase durch Abwanderungsbewegungen von kostenintensiven Produktionen an die (nationale) Peripherie geprägt waren. Nach 1989 hat sowohl das Ausmaß dieses Wandels als auch dessen Differenzial zum Durchschnitt der europäischen Städte noch weiter zugenommen, jetzt freilich stärker durch die großen Integrationsschritte der neunziger Jahre (EU-Beitritt, Ostöffnung) bedingt.

Dabei hat Wien im Zuge dieses Wandels im Vergleich zur Gesamtwirtschaft ein stärker eigenständiges Profil gewonnen. Dies geht aus Tabelle 3 hervor, die mit „Goodness-of-Fit“ (GF)-Index¹⁷ und Entropiemaß¹⁸ zwei Unähnlichkeitsmaße abbildet, welche die sektorale Beschäftigungsstruktur Wiens jener der Gesamtwirtschaft gegenüberstellen.

Obwohl beide Indikatoren unterschiedlichen Messkonzepten folgen, zeigen sie übereinstimmend eine zunehmende Unähnlichkeit der Wiener Beschäftigtenstruktur gegenüber der österreichischen „Normstruktur“. Während ältere Analysen¹⁹ für die siebziger und achtziger Jahre eine Annäherung der Wirtschaftsstrukturen zwischen Wien und Österreich feststellen konnten, die vor allem in Aufholprozessen der nationalen Pe-

Tabelle 3: Ähnlichkeit der Wiener Beschäftigungsstruktur zu jener Österreichs

Basis unselbstständig Beschäftigte, NACE-Zweisteller

	„GF“-Index	Entropiemaß	„GF“-Index	Entropiemaß	„GF“-Index	Entropiemaß
	Sachgütererzeugung		Dienstleistungen		Insgesamt	
1995	0,410	0,175	0,112	0,054	0,213	0,108
1996	0,415	0,180	0,114	0,055	0,214	0,109
1997	0,425	0,183	0,114	0,055	0,215	0,110
1998	0,430	0,187	0,115	0,055	0,215	0,110
1999	0,430	0,192	0,119	0,057	0,217	0,111
2000	0,438	0,198	0,121	0,057	0,220	0,113
2001	0,453	0,204	0,121	0,058	0,224	0,116
2002	0,448	0,205	0,122	0,058	0,226	0,117
2003	0,421	0,198	0,124	0,059	0,227	0,118

Q: HV, WIFO-Berechnungen.

Tabelle 4: Spezialisierung in den österreichischen Bundesländern

Herfindahl-Index auf der Basis unselbstständig Beschäftigter; NACE-Zweisteller

	Ins- gesamt	Rang	Ohne nichtmarkt- mäßige Dienste	Rang	Ins- gesamt	Rang	Ohne nichtmarkt- mäßige Dienste	Rang
	1995				2004			
W	0,078	2	0,062	4	0,074	1	0,074	1
B	0,081	1	0,080	1	0,066	2	0,070	4
S	0,063	3	0,069	3	0,060	3	0,071	3
T	0,057	4	0,071	2	0,057	4	0,072	2
K	0,055	6	0,060	7	0,057	5	0,063	5
St	0,055	7	0,053	9	0,057	6	0,055	9
N	0,057	5	0,060	6	0,057	7	0,060	7
O	0,052	9	0,055	8	0,052	8	0,057	8
V	0,052	8	0,061	5	0,051	9	0,061	6

Q: HV, WIFO-Berechnungen.

riperie bei Dienstleistungsaktivitäten ihre Ursache hatte, hat Wien im rasanten Strukturwandel der letzten Jahre offenbar wieder stärker eigenständige Spezialisierungen entwickelt. Dabei ist dies für Sachgütererzeugung und Dienstleistungsbereich gleichermaßen evident, monokausale Erklärungen etwa aus einem spezifischen Tertiärisierungsprozess der urbanen Wirtschaft greifen daher zu kurz.

Berechnungen anhand des Herfindahl-Index,²⁰ eines (absoluten) Konzentrationsmaßes, das den Grad der regionalen Spezialisierung auf wenige Branchen anzeigt (Tabelle 4), lassen zudem erkennen, dass die Wiener Wirtschaft im Bundesländervergleich stark spezialisiert ist und dass diese Spezialisierung im hier interessierenden Zeitraum vor allem im marktgetriebenen Bereich der Wirtschaft noch weiter zugenommen hat. Kann der hohe regionale Spezialisierungsgrad im Jahr 1995 dabei noch primär aus einer hohen regionalen Konzentration von nicht marktmäßigen Diensten (v. a. öffentlicher Dienst) erklärt werden, so hat dieser Einfluss in den letzten Jahren an Bedeutung verloren. Stattdessen dominieren jetzt sektorale Konzentrationsprozesse in marktnahen Aktivitäten den sektoralen Wandel. Dies ist angesichts der großen Bedeutung von *Cluster*-Prozessen und „kritischen“ Massen gerade in humankapitalintensiven Aktivitäten positiv zu werten, zumal die Wiener Stadtwirtschaft im Vergleich europäischer Großstädte zumindest noch in den neunziger Jahren vergleichsweise stark diversifiziert war,²¹ was auch als Barriere für die Bildung international sichtbarer Stärkefelder im Städtewettbewerb interpretiert wurde.

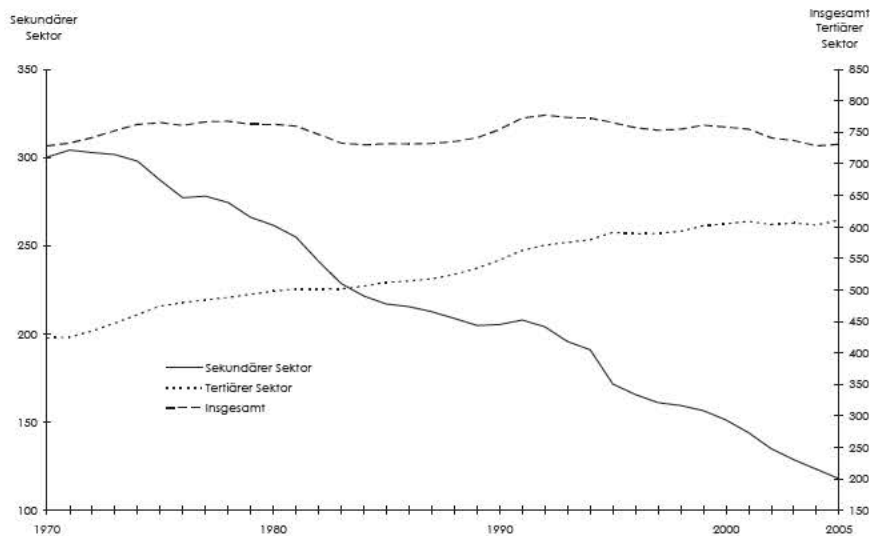
5. Zur Richtung des strukturellen Wandels: Fortschreitende Tertiärisierung und Humankapitalorientierung

Vorteilhaft ist der ablaufende Spezialisierungsprozess freilich vor allem deshalb, weil er nach unseren Analysen in Richtung stadtdäquater, den spezifischen Standortbedingungen Wiens entsprechenden Aktivitäten verläuft. Dominierende Merkmale des Wandels sind die fortschreitende Tertiärisierung der Stadtwirtschaft, sowie (branchenunabhängig) ein Bedeutungsgewinn humankapital- und softwareintensiver Aktivitäten. Beide Phänomene bauen auf entsprechende Trends in Österreich auf,²² kommen am Standort Wien aber verstärkt zum Ausdruck.

Wie Abbildung 7 erkennen lässt, verschiebt sich die ökonomische Basis der Stadt im Zuge dieses Wandels gravierend: Seit 1970 hat die Beschäftigung in Wiens Tertiärbereich um rund 187.000 (+44%) zugenommen, zuletzt arbeiteten mehr als 83% der unselbstständig Beschäftigten Wiens in Dienstleistungsbereichen.²³ Dagegen geht die Bedeutung des sekundären Sektors (Industrie, Bauwesen) für die Beschäftigungssicherung dramatisch zurück: Seit 1970 haben sich die Arbeitsplätze in

Abbildung 7: Sektorentwicklung in Wien

Unselbstständig Beschäftigte in 1.000



Q: HV, WIFO-Berechnungen.

Wiens Sachgüterproduktion mit –182.500 mehr als halbiert, zuletzt stellt der sekundäre Sektor noch 16%, die industriell-gewerbliche Produktion im engeren Sinn nur noch 9,5% der regionalen Arbeitsplätze. Im Zeitablauf zeigt sich ein rasanter Tertiärisierungsprozess für die siebziger und frühen achtziger Jahre, der von einer Phase etwas geringerer Schwerpunktverschiebungen gefolgt wird. Mitte der neunziger Jahre beschleunigt sich der Strukturwandel allerdings erneut, jetzt aber weniger durch Zuwächse in der Dienstleistungsbeschäftigung (1995-2005 +0,3% p. a.) als vielmehr durch verstärkte Arbeitsplatzverluste in der Sachgüterproduktion (-3,7% p. a.) getrieben.²⁴ Als Wachstumsmotor für die Stadtwirtschaft fällt die Sachgüterproduktion damit auf der Beschäftigungsseite weitgehend aus.

Dennoch ist diese Verschiebung des ökonomischen Schwerpunktes der Wiener Wirtschaft zu Dienstleistungen positiv zu bewerten, weil sie mit den Standortvor- und -nachteilen einer Agglomeration in Einklang steht.²⁵ Umso mehr gilt dies für die verstärkte Ausrichtung der Wiener Wirtschaft auf höher technologische und qualifikationsintensive Aktivitätsfelder, wie sie auf Basis von WIFO-Branchentypisierungen nach Faktorintensität und Qualifikationsstruktur²⁶ auf der Ebene der ÖNACE-Dreisteller-Branchengliederung für Sachgüterproduktion wie Dienstleistungsbereich gezeigt werden kann (Tabelle 5).

Danach bleiben in einer Branchenbetrachtung nach der Faktorintensität Rückgänge in arbeitsintensiven (*high-skill*), werbeintensiven und techno-

logieintensiven Branchen moderat, während Branchen ohne besondere Kennzeichen (*Mainstream*) und noch stärker lohnkostenintensive und kapitalintensive Branchen starke Arbeitsplatzverluste verzeichnen. Eine ähnlich klare Differenzierung zeigt sich nach der Skill- und Qualitätsorientierung der Branchen. Branchen mit (hoch) qualifizierten MitarbeiterInnen sowie solche, die vorwiegend auf Märkten mit Qualitätswettbewerb tätig sind, können der dominierenden Tendenz zur Deindustrialisierung besser entgehen als Branchen mit geringen Qualifikationsanforderungen und starkem Preiswettbewerb. Positiver Nebeneffekt der gezeigten Redimensionierung der Wiener Sachgüterproduktion ist damit eine Spezialisierung auf hochwertige Funktionen in der Wertschöpfungskette: Immerhin sind technologieintensive Branchen in Wiens Sachgüterproduktion zuletzt (relativ) mehr als doppelt so stark vertreten wie in Österreich insgesamt (Lokationsquotient 202,9), auch Branchen mit einer Ausrichtung auf höhere Angestelltenqualifikationen (172,7) sowie solche mit Qualitätswettbewerb (133,8) dominieren in Wien klarer als im übrigen Österreich.

Im Dienstleistungsbereich verläuft die Entwicklung (bei insgesamt ungleich höherer Dynamik) in eine ähnlich positive Richtung: Auch hier wachsen vor allem softwareintensive Branchen und Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen rasch, auch hier ist in diesen „höherwertigen“ Aktivitäten mittlerweile eine klare Spezialisierung im Bundesländervergleich erkennbar. Im Gegensatz zur Sachgüterproduktion verbleibt hier allerdings auch ein weiter wachsendes (und mit einem Lokationsquotienten von 121,4 bedeutendes) Segment von Dienstleistungsbranchen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen, welches im Wesentlichen der regionalen Versorgung der Bevölkerung dient. Hier könnten in Zukunft die (einzigen) Arbeitsplatzchancen für unqualifizierte ArbeitnehmerInnen zu finden sein, wobei freilich zu bedenken ist, dass auch diese Segmente mit dem Auslaufen der Übergangsregeln in der Freizügigkeit des Dienstleistungsverkehrs mit den neuen EU-Mitgliedsländern (spätestens 2011) unter verstärkten Wettbewerbsdruck geraten werden. Die Möglichkeit eines „Hereinarbeitens“ von MOEL-Anbietern über die Grenze könnte die regionalen Arbeitsplatzpotenziale damit auch hier reduzieren.

6. Wachstumsmotoren am Wiener Arbeitsmarkt: Wenige Ansatzpunkte auf Branchenebene

Insgesamt lässt die Entwicklung der letzten zehn Jahre erkennen, dass potenzielle „Wachstumsmotoren“ des Wiener Arbeitsmarktes auf Branchenebene – den Standortbedingungen eines urbanen Raums entsprechend – nur noch in technologie- bzw. humankapitalintensiven Bereichen und hier wieder vorwiegend im Dienstleistungsbereich zu finden sind.

Die Branchen des sekundären Sektors verbinden (teils massive) Be-

Tabelle 5: Bedeutung und Entwicklung unterschiedlicher Branchengruppen in Wien
 Basis unselbstständig Beschäftigte auf NACE-Dreisteller-Ebene 2003

	Sachgütererzeugung			Dienstleistungsbereich		
	Beschäftigte	Regionale Konzentration Ö=100	Veränderung 1995/2003 p. a. in %	Beschäftigte	Regionale Konzentration Ö=100	Veränderung 1995/2003 p. a. in %
<i>Faktorintensität</i>						
Technologieintensiv (softwareintensiv)	20.547	202,9	-4,6	90.988	168,9	+4,9
Arbeitsintensiv <i>high-skill</i>	2.221	115,7	-3,0	39.512	142,8	-0,4
Werbeintensiv	22.957	114,8	-3,5	-	-	-
<i>Mainstream</i>	11.854	57,7	-4,7	52.888	79,2	+0,5
Arbeitsintensiv <i>low-skill</i>	10.248	55,0	-5,9	140.107	95,0	-1,0
Kapitalintensiv	1.432	19,2	-8,5	37.134	138,8	-1,0
<i>Skill-Intensität</i>						
Hohe Qualifikation	8.445	86,9	-3,2	29.198	202,2	+6,4
Mittlere Qualifikation – angestelltenorientiert	30.734	172,7	-4,6	114.749	143,2	+0,4
Mittlere Qualifikation – facharbeiterorientiert	13.495	56,7	-4,2	109.187	78,3	-1,8
Niedrige Qualifikation	16.585	60,6	-5,3	107.495	121,4	+2,2
<i>Charakteristik Absatzmärkte</i>						
Qualitätswettbewerb	28.918	133,8	-3,8	-	-	-
Qualitäts- und Preiswettbewerb	26.943	73,0	-3,9	-	-	-
Preiswettbewerb	13.398	66,4	-7,0	-	-	-

Q: HV, Mayerhofer, Palme (2001); eigene Berechnungen.

schäftungsverluste mit einer (oft deutlich) schlechteren Entwicklung als in Österreich. Dies betrifft nicht zuletzt auch jene Branchen, in denen der Großteil der verbliebenen Arbeitsplätze im Wiener Sekundärsektor zu finden ist, also neben dem Bauwesen (zuletzt 43.550 unselbstständig Beschäftigte) die Nachrichtentechnik (10.888), die Nahrungsmittelindustrie (8.636) und das Verlagswesen (8.285). Die drei erstgenannten Bereiche sind zusammen mit dem Metallbereich (Kfz-Produktion, Metallwaren, Maschinenbau) auch Hauptursache der gegenüber der österreichischen Sachgüterproduktion ungünstigeren regionalen Beschäftigungsentwicklung seit Mitte der neunziger Jahre, relativ haben dagegen die Herstellung von Büromaschinen, die Kfz-Produktion, die Metallerzeugung sowie der Textilbereich besonders an Boden verloren. Von den „großen“ Sachgüterbranchen nimmt allein die Chemie eine weitgehend stabile Entwicklung, Beschäftigungszuwächse und Vorteile im nationalen Standortwettbewerb bleiben auf den sonstigen Fahrzeugbau sowie die Energieversorgung beschränkt.

Im tertiären Sektor stellt sich die Situation ungleich weniger dramatisch dar. Auch hier verlieren aber gerade die großen, „traditionellen“ Dienstleistungsbereiche (wie öffentliche Verwaltung, Einzel- und Großhandel) spürbar an Beschäftigung und können der österreichischen Entwicklung in keiner Weise folgen. Sie sind es auch, die für einen Gutteil des Rückstands der regionalen Beschäftigungsdynamik gegenüber der Bundesentwicklung verantwortlich sind. So erklärt allein die (Wien als Bundeshauptstadt besonders tangierende) restriktive Personalpolitik der öffentlichen Hand mehr als ein Drittel des (strukturbereinigten) Wachstumsrückstands gegenüber der Gesamtwirtschaft, Großhandel und Einzelhandel kommen mit einem zusammen ähnlich großen Wachstumsmalus hinzu. Positiv tragen vor allem Unternehmensdienste, die Nachrichtenübermittlung sowie Unterrichts- und Gesundheitswesen zum relativen Wachstumsdifferenzial gegenüber Österreich bei. Sie sind zusammen mit Datenverarbeitung, Forschung- und Entwicklung, dem Beherbergungswesen und öffentlichen Körperschaften auch für die weitere Zunahme der Beschäftigung im Wiener Dienstleistungsbereich verantwortlich.

Als potenzielle „Wachstumsmotoren“ mit auch im nationalen Vergleich guter Beschäftigungsdynamik verbleiben am Wiener Arbeitsmarkt damit primär technologie- und softwareintensive Dienstleistungsbranchen (große Teile des Forschungsbereichs und der unternehmensnahen Dienstleistungen sowie Teilbereiche im Finanzbereich), dazu kommen einzelne Branchen im niedrig qualifizierten Bereich, die durch Auslagerungen und veränderte Konsumgewohnheiten profitieren (Sicherheitsdienste, sonstige Unternehmensdienste, Dienstleistungen für Unterhaltung, Erholung und Freizeit). Im öffentlich finanzierten Bereich bauen zudem Gesundheits- und Ausbildungsbereich erheblich Beschäftigung auf.

Grundsätzlich ist das Spektrum von Branchen mit schnell wachsender (unselbstständiger) Beschäftigung in Wien freilich schmal: 129 der 183 ÖNACE-Dreisteller-Branchen in marktmäßigen Produktionen und Diensten haben in Wien seit Mitte der neunziger Jahre (unselbstständige) Beschäftigung verloren, und das schneller als in Österreich. Darunter finden sich fast alle Branchen der Sachgütererzeugung (einschließlich des Gros des Wiener Technologiesektors), ein großer Teil des Wiener Bauwesens sowie Teile des Einzel- und Großhandels sowie der Transportwirtschaft. Zudem ist das Gros (schnell) wachsender Branchen in Wien klein und für sich kaum in der Lage, den (langsamen) Beschäftigungsabbau großer, traditioneller Branchen in Sachgüterproduktion und Dienstleistungsbe-
reich zu kompensieren.

Dies spricht jedenfalls gegen eine Strategie der Branchenspezialisierung, die versucht, wachstumssträchtige „Leitbranchen“ ausfindig zu machen und diese entlang von Größenvorteilen *innerhalb* der Branche (Lokalisationseffekte) weiter zu entwickeln. Im Gegenteil wird es für die Beschäftigungssicherung in der Stadt in Zukunft sinnvoll sein, komplementäre Aktivitäten mit Wachstumspotenzial *zwischen* den Branchen zu vernetzen und auf diese Weise intersektorale *Spill-over*-Effekte (Urbanisationseffekte) zu begünstigen. Die von der urbanen Wirtschaftspolitik verfolgte Strategie der Netzwerk- und *Cluster*-Bildung in themenspezifischen, aber branchenübergreifenden Stärkefeldern ist dieser Ausgangslage durchaus angemessen. Dies umso mehr, als nach unseren Analysen auf Basis des Individualdatensatzes des Hauptverbandes die Heterogenität betrieblicher Wachstumsprozesse innerhalb der Branchen erheblich ist, sodass auch in schrumpfenden Branchen fast immer dynamische Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen als Ansatzpunkte für branchenübergreifende *Cluster*-Strategien zu finden sind.

7. Hohe Gründungsaktivitäten bei schwachem Unternehmensbestand: Eine Betrachtung auf Unternehmensebene

Vor allem aber können expansive Strategien auf die Tatsache aufbauen, dass niedrige Gründungsraten in Wien als Phänomen der siebziger und achtziger Jahre²⁷ mittlerweile offenbar der Vergangenheit angehören. Unsere Analyse für die Phase nach 1995 zeigt vielmehr eine hohe regionale Gründungsdynamik, die zwar auch hohe Stilllegungsraten hervorbringt, netto aber einen positiven Beitrag zur Beschäftigungssicherung leistet.

Demnach gingen in Wien im Zeitraum 1996-2003 immerhin 43% aller neu geschaffenen Arbeitsplätze auf Gründungen zurück (übriges Österreich 40%), während Schließungen – ähnlich wie in Österreich – für rund 38% aller vernichteten Arbeitsplätze verantwortlich waren. Insgesamt wurden im Beobachtungszeitraum rund 239.000 Arbeitsplätze in neu

gegründeten Betrieben (im ersten Jahr) geschaffen. Dem standen etwa 224.000 verlorene Arbeitsplätze in schließenden Unternehmen gegenüber. Aus der Unternehmensdynamik (als Differenz von Gründungen und Schließungen) resultierten somit (netto) etwa 15.000 Arbeitsplätze.

Damit ist die vergleichsweise geringe Beschäftigungsdynamik in Wien nicht aus einer Schwäche bei neuen Aktivitäten, sondern aus einem vergleichsweise wenig dynamischen Unternehmensbestand erklärbar. Zwar tragen regional schnell wachsende wie schnell schrumpfende Betriebe mehr zur Schaffung bzw. Vernichtung von Arbeitsplätzen bei als im übrigen Österreich – eine markant bipolare Entwicklung im Unternehmensbestand, die wohl mit dem raschen Strukturwandel in Wien in Zusammenhang steht. Während der Beitrag wachsender Betriebe zur Arbeitsplatzschaffung mit der Höhe der Wachstumsrate aber (monoton) abnimmt, nimmt der Beitrag schrumpfender Betriebe an der Arbeitsplatzvernichtung in der Betriebskategorie mit der stärksten Abnahmerate wieder zu und liegt mit 13% aller vernichteten Arbeitsplätze deutlich höher als im übrigen Österreich. Der Verlust von Arbeitsplätzen ist damit in Wien vergleichsweise stark auf rasch schrumpfende Beschäftigerbetriebe konzentriert.

Tabelle 6: Beitrag zur Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung nach Betriebsgröße in % (1996-2003)

	Wien		Übriges Österreich	
	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung
1 bis 9	36,1	–36,1	36,2	–38,7
10 bis 49	23,1	–21,8	23,6	–24,8
50 bis 99	7,4	– 7,2	8,2	– 8,4
100 bis 249	8,4	– 7,2	9,2	– 8,6
250 bis 499	5,6	– 4,9	5,0	– 4,8
500 u. mehr Beschäftigte	19,5	–22,8	17,9	–14,8

Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Dabei dürfte nicht zuletzt die Erosion großer Beschäftigerbetriebe entscheidend sein (Tabelle 6). Während sich der Beitrag der einzelnen Betriebsgrößengruppen an der Arbeitsplatzschaffung in Wien kaum vom übrigen Österreich unterscheidet, geht ein wesentlich größerer Anteil der regionalen Arbeitsplatzverluste (fast ein Viertel) auf das Konto großer Beschäftigerbetriebe, deren Beitrag im übrigen Österreich mit 14,8% um 8 Prozentpunkte niedriger liegt. Arbeitsplatzverluste sind in Wien also in vergleichsweise hohem Ausmaß auf Beschäftigungsverluste in großen Beschäftigerbetrieben zurückzuführen, Ausdruck der gezeigten Verschie-

bung der ökonomischen Basis zu Lasten der (großbetrieblich strukturierten) Sachgütererzeugung, aber auch einzelwirtschaftlicher Probleme in einigen „Flaggschiffen“ der Wiener Industrie.

8. Negative Einflüsse auf die Beschäftigungsdynamik: Verlagerungseffekte und geringe Nachhaltigkeit neuer Arbeitsplätze

Freilich könnte ein Grund für den regional hohen Beitrag von großen und stark schrumpfenden Betrieben zur Vernichtung von Arbeitsplätzen auch in der Dezentralisierung von Produktionsprozessen an die Ränder der Agglomeration liegen. Tatsächlich hat das (niederösterreichische) Umland von der Auslagerung von Produktionsprozessen aus der Kernstadt in den letzten Jahren deutlich profitiert.²⁸ Die daraus folgenden Arbeitsplatzeffekte dürften nach unseren Analysen allerdings zumindest für das engere Phänomen der Auslagerung²⁹ nicht dramatisch gewesen sein. Huber und Mayerhofer (2005) nehmen auf Basis des Individualdatensatzes des Hauptverbandes eine Schätzung der Arbeitsplatzeffekte für Totalverlagerungen, Teilauslagerungen und Zusammenlegungen vor, in deren Rahmen ein wesentlicher Teil der ursprünglichen Belegschaft seinen Standort gewechselt hat.³⁰

Demnach gingen in der Periode 1995-2003 etwa 32.000 Wiener Arbeitsplätze durch Auslagerungen nach Niederösterreich verloren, wobei dieser Abfluss vor allem durch Teilauslagerungen zustande kam. Gleichzeitig können rund 10.600 neue Arbeitsplätze in Wien auf Betriebszugänge aus Niederösterreich zurückgeführt werden, wobei hier vollständige Verlagerungen sowie die Zusammenlegung von Betrieben relativ stärker zu Buche schlagen.³¹ Insgesamt gingen damit in der Beobachtungsperiode nach unseren Berechnungen netto rund 4.600 Betriebe bzw. 21.000 Arbeitsplätze durch Betriebsverlagerungen verloren, ein Wert, der angesichts methodischer Probleme in der Identifikation von Auslagerungen in Mikrobetrieben (bis neun Beschäftigte) freilich nur als grobe Schätzung gelten kann.³² Für größere Betriebe ist der Verlust aus der kleinräumigen Standortwanderung ins niederösterreichische Umland im Beobachtungszeitraum mit (netto) 990 Betrieben und 14.200 Arbeitsplätzen zu beziffern, wobei auch hier Teilauslagerungen die wichtigste Form der Standortwanderung darstellten.

Nun ist ein auslagerungsbedingter Verlust von mindestens 14.200 und höchstens 21.000 Arbeitsplätzen ein durchaus relevantes Phänomen, dessen Bedeutung aber vor dem Hintergrund des hohen Arbeitsplatzumschlags in Wien zu sehen ist. So sind es insgesamt nur 2,2% aller in Wien neu geschaffenen Arbeitsplätze, die auf Betriebszuwanderungen aus Niederösterreich zurückgehen (während alle Neugründungen – wie gezeigt – rund 43% zur Arbeitsplatzschaffung in Wien beitragen). Andererseits

sind in der Beobachtungsperiode nur etwas mehr als 6% aller Wiener Arbeitsplatzverluste durch Betriebsverlagerungen nach Niederösterreich entstanden, insgesamt waren Betriebsschließung dagegen für 38% aller Arbeitsplatzverluste in Wien verantwortlich.

Für die regional schwache Beschäftigungsentwicklung Wiens mindestens ebenso wichtig wie kleinräumige Verlagerungsverluste ist nach unseren Analysen denn auch die vergleichsweise geringe Persistenz von betrieblichen Wachstumsprozessen in Wien, die auf Basis von Indikatoren zur Nachhaltigkeit von geschaffenen und vernichteten Arbeitsplätzen gezeigt werden kann (Tabelle 7).

So überlebten von 100 in einem Jahr neu geschaffenen Arbeitsplätzen in Wien über die Beobachtungsperiode vergleichsweise stabil kaum 70 das erste Jahr (Österreich 73), nach drei Jahren waren nur noch rund 38 von ihnen aufrecht (Österreich 44). Einmal verloren gegangene Arbeitsplätze konnten dagegen vergleichsweise schwer kompensiert werden, Arbeitsplatzverluste blieben im Durchschnitt nach einem Jahr zu fast 90% (Österreich 85%), im dritten Jahr zu immerhin noch 82% (Österreich 72%) bestehen. Neu geschaffene Arbeitsplätze sind damit in Wien signifikant weniger nachhaltig als im übrigen Österreich, während die Wahrscheinlichkeit, dass einmal verloren gegangene Arbeitsplätze in den Folgejahren wieder besetzt werden, in Wien vergleichsweise gering ist.

Nun steht die hohe Persistenz von Arbeitsplatzverlusten mit der generell schwachen Beschäftigungsnachfrage der Wiener Unternehmen in Zusammenhang und ist damit durch einzelne arbeitsmarktpolitische Maßnahmen kaum korrigierbar. Anders ist dies in Hinblick auf die geringe Nachhaltigkeit neuer Arbeitsplätze, die auf Basis unserer Analysen recht

Tabelle 7: Nachhaltigkeit geschaffener und vernichteter Arbeitsplätze in Wien

	Anteil der verbleibenden „neuen“ Arbeitsplätze (%) nach ...			Anteil der verbleibenden vernichteten Arbeitsplätze (%) nach ...		
	1 Jahr	2 Jahren	3 Jahren	1 Jahr	2 Jahren	3 Jahren
1996	67,6	47,7	37,4	86,9	78,1	72,2
1997	67,3	49,6	38,4	90,2	84,1	80,4
1998	71,0	53,2	38,4	90,3	84,4	80,8
1999	71,2	51,4	38,5	90,6	85,6	82,5
2000	68,7	50,7	39,0	90,9	86,2	82,9
Durchschnitt	69,2	50,6	38,4	89,9	84,0	80,1
Im Vergleich: Österreich	73,0	56,1	44,0	85,4	77,1	71,9

Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Tabelle 8: Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße

Durchschnitte 1995-2003; in % der Beschäftigung

	Wien		Übriges Österreich	
	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung	Arbeitsplatz-schaffung	Arbeitsplatz-vernichtung
1 bis 9	22,8	-24,3	19,5	-19,3
10 bis 49	13,9	-13,9	9,9	- 9,7
50 bis 99	10,7	-11,1	8,1	- 7,7
100 bis 249	8,9	- 8,2	6,8	- 5,9
250 bis 499	7,7	- 7,2	5,7	- 5,1
500 u. mehr Beschäftigte	5,8	- 7,3	6,6	- 5,0

Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

eindeutig auf das klein- und kleinstbetriebliche Unternehmenssegment zurückgeführt werden kann: So sind von 100 neuen Arbeitsplätzen in Mikrobetrieben (bis zu 9 Beschäftigten) nach drei Jahren nur noch 30 vorhanden, in Mittelbetrieben sind es dagegen fast doppelt so viele.

Tatsächlich zeigt sich gerade im Bereich der Mikrobetriebe ein enormer Umschlag an Arbeitsplätzen, in dessen Rahmen zwar viele neue Arbeitsplätze geschaffen werden, aber ebenso viele Arbeitsplätze auch wieder verloren gehen (Tabelle 8). So wird in Wiens Mikrobetrieben jedes Jahr fast ein Viertel (!) aller Arbeitsplätze neu geschaffen und eine ähnlich große Zahl vernichtet, mit zunehmender Betriebsgröße nimmt diese Turbulenz ab und macht einer größeren Stabilität neuer Arbeitsplätze Platz. Damit sind in den klein(st)en Betrieben Wiens in der Beobachtungsperiode 1995-2003 trotz hoher Gründungsdynamik (ähnlich wie in den großen Betrieben mit ihren oben gezeigten Problemen) netto Arbeitsplätze verloren gegangen, nur die mittelbetriebliche Kategorie (100-499 Beschäftigte) trug positiv zur regionalen Beschäftigungsentwicklung bei. Wirtschaftspolitische Initiativen, die etwa über Schulungsmaßnahmen Managementkompetenzen bereitstellen und so die Dauerhaftigkeit neuer Arbeitsplätze in kleinen und „jungen“ Beschäftigterbetrieben erhöhen, sollten damit erheblich zur Verbesserung der regionalen Beschäftigungslage beitragen.

9. Zusammenfassung

Insgesamt zeigt sich Wien bei genauerer Analyse nicht als „altes“ Industrie- und Dienstleistungsgebiet mit geringer Flexibilität und Wandlungsfähigkeit, sondern als eine „Stadtwirtschaft in Bewegung“, die in einem dynamischen Anpassungsprozess an neue Rahmenbedingungen begriffen ist. Allerdings verläuft diese Anpassung keineswegs friktionsfrei, so dass unterstützende Maßnahmen der urbanen Wirtschaftspolitik geboten

erscheinen. Dabei sollte beim Design solcher Maßnahmen die Erkenntnis im Vordergrund stehen, dass die gezeigten Wandlungsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene notwendig sind, um in einem durch die großen Integrationsschritte der neunziger Jahre veränderten Umfeld wirtschaftlich wettbewerbsfähig zu bleiben. Es wäre daher verfehlt, den dokumentierten raschen Strukturwandel zur Verminderung allfälliger Anpassungskosten wirtschaftspolitisch bremsen zu wollen. Vielmehr sollte versucht werden, die wirkenden Marktkräfte aufzunehmen und in Richtung erwünschter, die Standortvorteile der Stadt unterstützender Aktivitäten zu verstärken.

Dabei wird insbesondere zu berücksichtigen sein, dass die Wiener Unternehmen wegen der Lage des Standorts an der Grenze zu EU-Mitgliedsländern mit erheblichen Kostenvorteilen auch in Zukunft hohe Produktivitätsgewinne benötigen werden, um in der entstehenden interregionalen Arbeitsteilung bestehen zu können. Hohe Produktivitätsgewinne haben aber notwendig in einer geringen Beschäftigungsintensität des regionalen Wachstums ihre Kehrseite. Damit ist in Wien ein vergleichsweise hohes Wirtschaftswachstum notwendig, um einen Abbau der Arbeitslosigkeit in die Wege zu leiten.

Wirtschaftspolitisch macht dies eine explizit wachstumsorientierte Standort- und Strukturpolitik notwendig, die trotz bestehender Budgetrestriktionen in Forschung, Qualifizierung und Infrastruktur investiert und damit die Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Unternehmen auf zunehmend internationalen Märkten unterstützt. Der gezeigte Strukturwandel stellt dabei vor allem das regionale Qualifizierungssystem vor große Herausforderungen: Nach Daten der Volkszählung ist der Anteil der Wiener Erwerbsbevölkerung mit nur Pflichtschulabschluss zwischen 1991 und 2001 anders als in Österreich kaum mehr gesunken (Wien 30,1% nach 32,0%; Österreich 31,9% nach 38,3%),³³ in der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen liegt der Anteil Unqualifizierter in Wien mittlerweile höher als in Österreich (24% bzw. 18%). Dies ist angesichts des gerade in Wien raschen Strukturwandels zu humankapitalintensiven Aktivitäten eine alarmierende Entwicklung. Sie sollte entschlossene Initiativen zur Höherqualifizierung an- und ungelernter Arbeitskräfte sowie weitergehend zur Stärkung der sozialen und ethnischen Durchlässigkeit des Qualifizierungssystems auslösen.

Anmerkungen

* Der Beitrag basiert auf den Ergebnissen eines Forschungsprojektes des WIFO im Auftrag der AK Wien (Huber, Mayerhofer [2005]). Ich danke meinem Kollegen Peter Huber für hilfreiche Anregungen und Kommentare.

¹ Gemessen am BIP pro Kopf zu KKP liegt Wien nach den letzten Ergebnissen von Eurostat (2007) mit 180% des Durchschnitts der EU-25 unter den 254 NUTS-2-Regionen Europas auf Rang 5. Die Regionen der neuen Mitgliedsstaaten finden sich dagegen (mit Ausnahme ihrer Hauptstadtregionen) mit Werten um die Hälfte dieses Durchschnitts am Ende dieser Rangordnung. Die Lohnstückkosten in den angrenzenden MOEL haben seit 1995 nach Daten des WIIW zu Kaufkraftparitäten zwar deutlich angezogen, liegen aber immer noch bei nur 31% (Slowakei) bis 41% (Ungarn) des österreichischen Wertes. Dabei entlohnen die unmittelbaren Grenzregionen (mit Ausnahme von Bratislava) vergleichsweise gering; vgl. Zuckerstätter (2004).

Zur langfristigen Entwicklung des Wiener Arbeitsmarktes vgl. etwa Schmee, Weigl (1999).

³ Nach neuesten Berechnungen von Eurostat liegt die Arbeitslosenquote Wiens 2005 in EU Definition mit 9,1% über dem Durchschnitt der EU-15 (8,2%; EU-27 9,0%) und damit im hinteren Mittelfeld der 44 größten europäischen Städte. Auch die Jugendarbeitslosigkeit liegt nach starkem Anstieg im neuen Jahrtausend mit zuletzt 19,7% schon über dem Durchschnitt der alten Mitgliedsstaaten (16,9%; EU-27 18,8%).

⁴ Vakanzraten beziehen die Zahl der offenen Stellen auf die Summe aus unselbstständig Beschäftigten und offenen Stellen. Sie erfassen nur jene offenen Stellen, die dem AMS (freiwillig) gemeldet werden. Eine vollständigere EU-Erhebung auf Befragungsbasis ist in Vorbereitung, sie wird aufgrund des dabei verwendeten Unternehmenskonzepts für die regionale Ebene freilich nicht aussagekräftig sein. Eine im Vorfeld durchgeführte Piloterhebung von Statistik Austria (Hammer (2005)) dokumentiert für das II. Quartal 2004 österreichweit 57.800 offene Stellen, die AMS-Statistik wies für diesen Zeitraum lediglich 27.700 offene Stellen aus.

⁵ Diese Bewegung auf der Beveridge-Kurve ist für Wien – konsistent mit der regional ungünstigeren Entwicklung des Stellenandrangs – stärker ausgeprägt als in einer solchen Kurve für Österreich.

⁶ Mangels umfassender Datengrundlagen wird das „Arbeitskräfteangebot“ als Summe der unselbstständig Beschäftigten und der gemeldeten Arbeitslosen ausgewiesen. Diese Zählung vernachlässigt selbstständig Erwerbstätige sowie arbeitswillige Erwerbspersonen, die nicht arbeitslos gemeldet sind.

⁷ Die Dynamik der Erwerbstätigenzahl insgesamt unterscheidet sich von dieser Entwicklung deutlich, weil die Abwanderung aus der Landwirtschaft die Dynamik der Selbständigenzahl in ländlichen Regionen (noch) stark beeinträchtigt. Dennoch zeigt sich auch hier ein relativer Wachstumsrückstand Wiens von (kumuliert) knapp 10 Prozentpunkten (oder 0,2 Prozentpunkten pro Jahr) gegenüber der nationalen Entwicklung.

⁸ Dieser Ansatz macht sich die Tatsache zunutze, dass das Differenzial zwischen der regionalen (x_i) und der nationalen Beschäftigungswachstumsrate (x) als $x_i - x = \sum_j (s_{ij}x_{ij} - s_jx_j)$ angeschrieben werden kann, weil das regionale Wachstum

der mit dem Beschäftigtenanteil der Branche j in Region i (s_{ij}) gewichteten Summe der sektoralen Wachstumsraten in der Region entspricht ($x_i = \sum_j s_{ij}x_{ij}$), und die nationale Beschäftigungswachstumsrate die mit den nationalen Beschäftigungsanteilen gewichtete Summe der nationalen Wachstumsraten dieser Sektoren ist ($x = \sum_j s_jx_j$). Durch einfaches Addieren und Subtrahieren lässt sich dieser Ausdruck zu

$x_i - \bar{x} = \sum_j (s_{ij}x_j - s_j\bar{x}_j) - \sum_j (s_{ij}x_j - s_{ij}\bar{x}_{ij})$ umformen, wobei der erste Term auf der rechten

Seite den „Struktureffekt“, der zweite Term den „Regionaleffekt“ abbildet. Für Details zu Methodik und Ergebnissen vgl. Huber, Mayerhofer (2005).

- ⁹ Vor diesem Hintergrund ist die langfristige Wachstumsentwicklung Wiens auch im internationalen Städtevergleich durchaus ansprechend. Entsprechende Analysen (Mayerhofer (2003, 2004), Mayerhofer et al. (2006)) zeigen Wien – gemessen an der Dynamik der Bruttowertschöpfung – im Mittelfeld der europäischen Großstädte, im Vergleich zu Städten mit ähnlich hohem Entwicklungsniveau ist die Dynamik in Wien nicht ungünstig
- ¹⁰ Unter den Annahmen der neoklassischen Wachstumstheorie (gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion mit konstanten Skalenerträgen und damit abnehmenden Grenzerträgen der eingesetzten Faktoren; frei verfügbare Technologie) konvergieren Regionen bei gleichen strukturellen Voraussetzungen zu einem gemeinsamen, durch den (exogenen) technischen Fortschritt bestimmten Wachstumspfad. „Ärmere“ Regionen wachsen damit systematisch schneller als „reiche“ (absolute β -Konvergenz). Unterscheiden sich die einzelnen Regionen in ihren strukturellen Voraussetzungen, bleibt die Konvergenzerwartung in einer bedingten Form bestehen: Die Wachstumsrate einer Region sollte dann c. p. höher sein, wenn ihr Ausgangsniveau unter ihrem langfristigen *Steady-state*-Niveau liegt (vgl. dazu etwa Barro, Sala-i-Martin (1995)). Für Österreich errechnet Mayerhofer (2006) auf Basis eines Barro-Wachstumsmodells mit räumlichen Effekten auf Bezirksebene für die Phase 1988–1995 eine (signifikante) Konvergenz von rund 2,7% p. a. Eine Region benötigt also rund 26 Jahre, um die Hälfte der Wertschöpfungslücke zu ihrem langfristigen Gleichgewichtswert zu schließen. Wien verlor danach durch sein höheres ökonomisches Entwicklungsniveau in dieser Phase fast 1,8 Prozentpunkte p. a. an Wachstum, konnte diesen Nachteil aber durch die Wachstumseffekte eines höheren Forschungspotenzials (+1 Prozentpunkte p. a.) und einer reicheren Ausstattung mit Humankapital (+0,8 Prozentpunkte p. a.) wettmachen.
- ¹¹ Mayerhofer (2003), Mayerhofer et al. (2006).
- ¹² Dieser Datensatz erfasst in der hier verwendeten Form die vollständige Beschäftigungsgeschichte aller im Zeitraum 1995 bis 2003 sozialversicherungsrechtlich unselbstständig beschäftigten Personen, einschließlich von Informationen über deren Dienstgeber sowie die erzielten Einkommen. Er ermöglicht stark disaggregierte Analysen auf Personen-, Betriebs- und Branchenebene sowie die Verknüpfung von Dienstgeber- und Dienstnehmerinformationen auf individueller Ebene. Für eine detaillierte Darstellung des Datensatzes und der zu seinem Einsatz notwendigen Vorarbeiten vgl. Hofer, Winter-Ebmer (2003), Schöberl et al. (2004), Stiglbauer (2005) und Huber, Mayerhofer (2005).
- ¹³ Duranton, Puga (2001).
- ¹⁴ So ist der Einfluss der Fähigkeit zum strukturellen Wandel auf das Wachstum empirisch mittlerweile hinreichend belegt (Aiginger (2000), Laursen (1998)), auch zu den negativen Wachstumseffekte verzögerten Strukturwandels liegt empirische Evidenz vor (Audretsch et al. (2000)).
- ¹⁵ Gezeigt wird der „Index of Compositional Structural Change“, ein Strukturwandelmaß, das ursprünglich von den Vereinten Nationen (United Nations (1981)) entwickelt wurde. Als $ISC_i = \frac{1}{T} * \sum_{j=1}^m |S_{ij}^{t+T} - S_{ij}^t|$ mit S = Beschäftigtenanteil, i = Region, j = Branche ($m = 60$), t = Ausgangsjahr und T = Anzahl der Beobachtungsjahre definiert, nimmt der Index bei größerem Strukturwandel höhere Werte an.
- ¹⁶ Zieht man ältere, aber nur rudimentär vergleichbare Analysen mit in Betracht, dürfte die Wiener Wirtschaft sogar von einer extrem niedrigen Intensität des Strukturwandels ausgegangen sein. So reiht eine analoge Rechnung auf Basis einer älteren Branchen-

klassifikation (BS 68) Wien für die sechziger Jahre auf Platz 9, für die siebziger Jahre auf Platz 7 eines Bundesländervergleichs (Mayerhofer, Palme (1996)).

- ⁷ Der „Gini-Index“ von Conroy (1975) hat die Form $GF_i = \frac{\sum_{i=1}^m (S_{it}^R - S_{it}^G)}{S_{it}^G}$ mit S = Beschäftigtenanteil, i = Branche (m = Anzahl der ÖNACE-Zweisteller-Bereiche (60)), t = Zeitindex R = Teilgebiet und G = Gesamtgebiet. Bei identischer Branchenstruktur nimmt GF den Wert 0 an, zunehmende Unähnlichkeit in der Branchenstruktur kommt in höheren Indikatorwerten zum Ausdruck.
- ¹⁸ Das Entropiemaß von Theil (1972) wird als $ENT_i = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m S_{it}^R \cdot \ln \left(\frac{S_{it}^R}{S_{it}^G} \right)$ mit S = Beschäftigtenanteil, i = Branche (m = 60), t = Beobachtungsjahr, R = Teilgebiet und G = Gesamtgebiet formuliert. Auch hier sind Werte ≥ 0 möglich, wobei zunehmende strukturelle Ungleichheit zu höheren Indikatorwerten führt.
- ¹⁹ Mayerhofer, Palme (1996); Mayerhofer (1999).
- ²⁰ Der Herfindal-Index H ist definiert als $H_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \left(\frac{B_{ij}}{\sum_{j=1}^m B_{ij}} \right)^2$ mit B = Beschäftigt, j = Branche (m = 60) und i = Region (n = 9). Hohe Werte deuten auf größere Beschäftigtenanteile in wenigen Branchen hin.
- ²¹ Mayerhofer, Palme (1996); Mayerhofer (1999a).
- ²² Kratena (2005), Mesch (2005a, 2005b).
- ²³ Theoretisch wird der sektorale Strukturwandel zu Dienstleistungen durch ein Zusammenwirken von Produktivitäts- und Nachfrageeffekten erklärt: Der vergleichsweise rasche Produktivitätsfortschritt in der Industrie senkt den relativen Preis von Industriewaren gegenüber Dienstleistungen. Ist die Nachfrage nach Dienstleistungen einkommenselastisch, werden bei steigendem Einkommen die Anteile des Dienstleistungssektors an Produktion und Beschäftigung steigen (vgl. dazu Mayerhofer (1999), Klodt (1996, 2000)). Neuere Arbeiten betonen zudem die Bedeutung der Intermediärnachfrage für die Tertiärisierung. So kann Kratena (2005) anhand detaillierter Input-Output-Analysen zeigen, dass der Strukturwandel zu Dienstleistungen in Österreich ganz entscheidend durch die Vorleistungsnachfrage getragen wird: So stieg die Intermediärnachfrage nach Dienstleistungen im Zeitraum 1988-2002 in Österreich gemessen am Produktionswert um real 5,0% p. a. Davon können 3,4 Prozentpunkte einem allgemeinen Wachstums- bzw. Outputeffekt und immerhin 1,6 Prozentpunkte dem technischen Wandel der Vorleistungsstrukturen zugeschrieben werden.
- ²⁴ Mit diesem Wandel auf Sektorebene verändert sich auch die Wiener Berufslandschaft rasch zu dispositiven Funktionen. So haben landwirtschaftliche Berufe und Produktionsberufe in Wien nach Ergebnissen des Mikrozensus allein im Zeitraum 1996-2002 um 18% abgenommen (Österreich -9,8%), mit zusammen 17,6% der Erwerbspersonen sind diese Dienste regional nur noch halb so oft zu finden wie etwa im Burgenland, der Steiermark, Oberösterreich oder Vorarlberg. Generell geht die berufsbezogene Tertiärisierung in Österreich über die sektorbezogene Tertiärisierung hinaus (Mesch (2005a, 2005b)), weil nicht nur der weit überwiegende Teil der in Betrieben des tertiären Sektors, sondern auch fast die Hälfte der in Betrieben der Sachgüterproduktion tätigen Erwerbspersonen Dienstleistungsberufe ausübt („innere Tertiärisierung“).
- ²⁵ Zu den Erkenntnissen der ökonomischen Standorttheorie zum Dienstleistungsbereich vgl. Mayerhofer (1999).
- ²⁶ Peneder (1999); Mayerhofer, Palme (2001).
- ²⁷ Mayerhofer, Palme (1996).
- ²⁸ Huber et al. (2002), Mayerhofer (1996, 1999, 2000a).
- ²⁹ Das breitere Phänomen der „Dezentralisierung“ als Schwerpunktverlagerung der wirt-

schaftlichen Aktivität ins Umland geht über jenes der engen Auslagerung von Betrieben insofern hinaus, als in dessen Rahmen auch neue Betriebe im Umland auftreten, die in Konkurrenz zu den im Stadtkern verbleibenden Unternehmen treten (Beispiel: große Einkaufszentren am Stadtrand). Derartige Effekte werden durch die vorliegende Analyse nicht erfasst.

- ³⁰ Zu diesem Zweck wurde für jede in einem Bundesland neu gemeldete Dienstgebernummer untersucht, aus welchen Betrieben die im neuen Betrieb gemeldeten Dienstnehmer stammen. Eine (Teil-)Auslagerung wurde dann identifiziert, wenn der neu gegründete Betrieb einen wesentlichen Teil seiner Belegschaft aus einem einzigen Betrieb im Nachbarbundesland bezog bzw. ein Betrieb im Nachbarbundesland einen wesentlichen Teil seiner Belegschaft an einen Betrieb im untersuchten Bundesland abgegeben hat. Als kritische Grenze wurde dabei ein Beschäftigungsanteil von 60% gewählt, weil Stiglbauer (2005) zeigt, dass für Beschäftigterbetriebe mit mehr als fünf Beschäftigungsverhältnissen die Wahrscheinlichkeit, dass mehr als 60% der Belegschaft nach der Gründung/Schließung zufällig in ein und denselben Betrieb ab- bzw. zuwandern, bei unter 5% liegt.
- ³¹ Bei der vollständigen Verlagerung wandert der gesamte Betrieb über die Stadtgrenze. Im Datensatz ist in diesem Fall sowohl der Anteil der aus dem Wiener Betrieb in den niederösterreichischen Betrieb abgehenden Belegschaft als auch der Anteil der vom niederösterreichischen Betrieb aus dem Wiener Betrieb erhaltenen Belegschaft hoch, und der Wiener Betrieb hört auf zu existieren. Im Fall der Teilverlagerung wandert nur ein Teil des Betriebes über die Stadtgrenze. Hier ist der Anteil der vom niederösterreichischen Betrieb aus dem Wiener Betrieb erhaltenen Belegschaft hoch, aber der Anteil der aus dem Wiener Betrieb an den niederösterreichischen Betrieb wandernden Arbeitskräfte gering, und beide Dienstgebernummern bleiben bestehen. Im Fall einer Zusammenlegung geht ein Wiener Beschäftigterbetrieb in einem niederösterreichischen Beschäftigterbetrieb auf. In diesem Fall ist der Anteil der aus dem Wiener Betrieb in den niederösterreichischen Betrieb abgehenden Belegschaft hoch, aber der Anteil der vom niederösterreichischen Betrieb aus dem Wiener Betrieb erhaltenen Belegschaft niedrig, und der Wiener Beschäftigterbetrieb hört auf zu existieren.
- ³² Der gewählte kritische Wert von 60% der Belegschaft wird bei Mikrobetrieben rasch erreicht. Eine Überschätzung der Standortwanderung kann daher in diesem Betriebssegment nicht ausgeschlossen werden.
- ³³ Zur Entwicklung der Bildungsstruktur der Beschäftigung in Wien siehe Mesch (2006).

Literatur

- Aiginger, K., Speed of Change (=Paper presented for the EU Competitiveness Report, Wien 2000).
- Audretsch, D.B.; Carree, M.A.; Van Stel, A.J.; Thurik, A.R., Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty (=CEPR Discussion Paper 2648, London 2000).
- Barro, R.J.; Sala-i-Martin, X., Economic Growth (New York 1995).
- Conroy, M.E., The Concept and Measurement of Regional Industrial Diversification, in: Southern Economic Journal 41 (1975) 492-505.
- Duranton, G.; Puga, M., Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products, in: American Economic Review 91/5 (2001) 1454-1477.
- Eurostat, Regionales BIP je Einwohner in der EU-27 (=Pressemitteilung 23, 19. Februar 2007, Brüssel).
- Hammer, G., Offene-Stellen-Erhebung. Ein neues Instrument der Arbeitsmarktbeobach-

- tung, in: Statistische Nachrichten 60/2 (2005) 138-145.
- Hofer, H.; Winter-Ebmer, R., Longitudinal Data from Social Security Records in Austria, in: Schmollers Jahrbuch (2005) 587-591.
- Huber, P.; et al., Analyse der Wiener Wirtschaftsaktivitäten (=WIFO-Studie, Wien 2002).
- Huber, P.; Mayerhofer, P., Aktuelle Chancen und Probleme des Wiener Beschäftigungssystems (=WIFO-Studie, Wien 2005).
- Klodt, H., Structural Change in Urban Growth, in: Giersch, H. (Hrsg.), Urban Agglomeration and Urban Growth (Berlin 1996) 157-182.
- Klodt, H., Structural Change Towards Services: The German Experience (=Discussion Papers, IGS 2000/07, University of Birmingham, Birmingham 2000).
- Kratena, K., Strukturwandel und Dynamik im tertiären Sektor – Eine Input-Output-Analyse, in: Mesch, M. (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich (Wien 2005) 87-146.
- Laursen, K., How Structural Change Differs, and Why it Matters (for Economic Growth) (=DRUID Working Paper, 98-25, Aalborg 1998).
- Mayerhofer, P., Räumliche Effekte des Strukturwandels: Stadtregionen als Gewinner der Tertiärisierung? (=WIFO-Studie, Wien 1999).
- Mayerhofer, P., Wien ist anders' (?) – Spezialisierung und Entwicklungschancen einer nun internationalen Stadtregion, in: Schmee, J.; Weigl, A. (Hrsg.), Wiener Wirtschaft 1945-1998. Geschichte – Entwicklungslinien – Perspektiven (Frankfurt am Main 1999a) 39-70.
- Mayerhofer, P., Abwanderung in die Umlandbezirke auch aus dem Wiener Dienstleistungssektor? Empirische Evidenz für ein bisher kaum thematisiertes Phänomen, in: Schmee, J.; Mesch, M. (Hrsg.), Dienstleistungsstandort Wien (Frankfurt am Main 2000) 171-200.
- Mayerhofer, P., Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens (=WIFO-Studie, Wien 2003).
- Mayerhofer, P., Wien in der internationalen Städtekonkurrenz. Entwicklung und Potenziale in einem veränderten Umfeld, in: WIFO-Monatsberichte 77/5 (2004) 425-438.
- Mayerhofer, P., Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft (Wien 2006).
- Mayerhofer, P.; Palme, G., Wirtschaftsstandort Wien: Positionierung im europäischen Städtenetz (WIFO, Wien 1996).
- Mayerhofer, P.; Palme, G., Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen (=Teilprojekt 6 des Forschungsprogramms PREPARITY – Strukturwandel und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, Wien 2001).
- Mayerhofer P.; Palme, G.; Sauer, G., Urbane Wirtschaftspolitik unter neuen Rahmenbedingungen. Strategien für eine wachstumsorientierte Standortpolitik in Wien (=WIFO-Studie, Wien 2006).
- Mesch, M., Die Berufslandschaft in Österreich 1991-2001. Die Beschäftigung nach Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereichen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 31/1 (2005a) 41-80.
- Mesch, M., Der Wandel der beruflichen Struktur der österreichischen Beschäftigung 1991-2001, in: Mesch, M. (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich (Wien 2005b) 219-286.
- Mesch, M., Die Bildungsstruktur der Beschäftigung in Wien 1991-2001, in: Wirtschaft und Gesellschaft 32/4 (2006) 471-503.
- Peneder, M., Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries (=WIFO Working Paper 114, Wien 1999).

- Schmee, J.; Weigl, A., Von der Vollbeschäftigung in die Krise – Der Wiener Arbeitsmarkt seit 1945, in: dies. (Hrsg.), Wiener Wirtschaft 1948-1988 (Frankfurt am Main 1999) 71-96.
- Schöberl, M.; et al., Das Datenverarbeitungssystem des WIFO – Arbeitsmarktanalyse auf Basis von Individualdaten (WABI) (=Manuskript, WIFO, Wien 2005).
- Stiglbauer, A., Job and Worker Flows in Austria, 1978-1998 (=Ph.D. thesis, University of Linz, Linz 2005).
- Theil, H., Statistical Decomposition Analysis and Applications in the Social and Administrative Sciences (Amsterdam 1972).
- United Nations, Economic Survey of Europe (New York 1981).
- Zuckerstätter, J., Konvergenz von Löhnen und Preisen zwischen den mittel- und ost-europäischen Ländern sowie Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 30/2 (2004) 197-216.

Zusammenfassung

Vor dem Hintergrund der mittelfristigen Verschlechterung der Wiener Arbeitsmarktlage im Vergleich zur Bundesentwicklung untersucht der Beitrag die Entwicklung des Wiener Beschäftigungssystems unter neuen Rahmenbedingungen. Demnach ist Wien keineswegs ein „altes“ Industrie- und Dienstleistungsgebiet, das neuen Herausforderungen aufgrund geringer Flexibilität und Wandlungsfähigkeit nicht gewachsen ist. Im Gegenteil, es wird eine „Stadtwirtschaft in Bewegung“ sichtbar, die sich in dynamischer Restrukturierung an die durch EU-Integration und Globalisierung veränderten Rahmenbedingungen anpasst. So liegt die vergleichsweise geringe Beschäftigungsdynamik in Wien nicht in einem geringen Wirtschaftswachstum, sondern in rasanten Produktivitätsgewinnen begründet. Sie sind angesichts der spezifischen Lage Wiens an der Grenze zu Wettbewerbern mit Kostenvorteilen notwendig, haben aber in einer geringen Beschäftigungsintensität des Wachstums ihre Kehrseite. Grundlage dieser Effizienzgewinne ist ein vergleichsweise massiver Wandlungsprozess auf Unternehmens- und Branchenebene. Er führt in Richtung stärker technologieorientierter und qualifikationsintensiver Aktivitätsfelder und geht mit hohem Arbeitsplatzumschlag, erheblicher Gründungs- wie Stilllegungsaktivität sowie einer beschränkten Nachhaltigkeit neu geschaffener Arbeitsplätze einher. Eine explizit wachstumsorientierte Struktur- und Standortpolitik sowie massive Anstrengungen der Qualifizierungspolitik sollten diesen Strukturwandel begleiten.

Die Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien 1991-2001

Berufshauptgruppen in den Wirtschaftsbereichen und -klassen

Michael Mesch

1. Einleitung

Der erste Teil der zweiteiligen Artikelserie über die Veränderungen der Beschäftigungsstruktur in Wien im Zeitraum 1991 bis 2001, der im Heft 32/4 (2006) von „Wirtschaft und Gesellschaft“ erschien, beschäftigte sich mit den höchsten abgeschlossenen Ausbildungen der Berufstätigen.

Dieser Beitrag befasst sich mit der Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien im Jahre 2001 sowie mit den Veränderungen dieser Struktur zwischen 1991 und 2001. Die wichtigsten Datenquellen bilden dabei die Volkszählungen der beiden genannten Jahre. Struktur und Strukturwandel in Wien werden vor dem Hintergrund der entsprechenden österreichischen Daten beurteilt.

Während die Bildungsabschlüsse der Berufstätigen lediglich das Potenzial des verfügbaren Humankapitals anzeigen, liefern Daten zur Berufsstruktur der Beschäftigung Hinweise auf das tatsächlich aktivierte Humankapital und das Ausmaß seiner Spezialisierung.

In den Abschnitten 2 und 3 werden die wichtigsten Datengrundlagen dieser Studie kurz dargelegt. Den Wandlungen der Berufsstruktur (Berufshauptgruppen) der Beschäftigung insgesamt bzw. in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zwischen 1991 und 2001 widmen sich die Kapitel 4 und 5. Der Abschnitt 6 beinhaltet eine Komponentenzerlegung der Beschäftigungsveränderungen im Hinblick auf die Merkmale Berufshauptgruppe und Wirtschaftsbereich. Der Abschnitt 7 befasst sich mit den Berufshauptgruppen-Profilen der tertiären Branchen im Jahre 2001. Thema des achten Kapitels ist die Verteilung der Beschäftigungszuwächse im Bereich der hoch qualifizierten Angestelltenberufe (WissensbearbeiterInnen). Im Abschnitt 9 wird der Frage nachgegangen, wie sich die Beschäftigungszuwächse im Bereich der WissensbearbeiterInnen auf die

tertiären Wirtschaftsklassen verteilen. Das Kapitel 10 schließlich fasst die wichtigsten Resultate zusammen.

2. Erwerbspersonen in Wien: Die Volkszählungsdaten

Die Datenquellen der folgenden Untersuchung über die Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien sind die Volkszählungen der Jahre 1991 und 2001. Die Grundgesamtheit, auf die sich diese Studie bezieht, sind die in Wien wohnansässigen und die nach Wien einpendelnden „Berufstätigen nach Lebensunterhaltskonzept“, worunter gemäß üblicher Terminologie die Erwerbspersonen ohne die geringfügig Beschäftigten (definiert über eine Wochenarbeitszeit von 1 bis 11 Stunden) zu verstehen sind.

Im Hinblick auf ihren Erwerbsstatus besteht die Grundgesamtheit der Berufstätigen nach Lebensunterhaltskonzept aus folgenden Personenkategorien:

- Erwerbstätige:
 - Selbstständig Erwerbstätige und Mithelfende:
 - Selbstständige (einschließlich WerkvertragsnehmerInnen). Selbstständige sind InhaberInnen von Betrieben bzw. Personen, die auf eigene Rechnung arbeiten.
 - Mithelfende Familienangehörige. Dies sind Personen, die ohne förmliches Arbeitsverhältnis im Betrieb eines Familienangehörigen mithelfen.
 - Unselbstständig Erwerbstätige (einschließlich Präsenz- und Zivildienern, KarenzgeldbezieherInnen, aber ohne geringfügig Beschäftigte):
 - Angestellte, Vertragsbedienstete und BeamtenInnen;
 - ArbeiterInnen;¹
 - Lehrlinge;
- Arbeitslose.

3. Das Personenmerkmal Beruf in den Volkszählungen

Die Angaben der Befragten zu ihrem Beruf wurden bei der Volkszählung 2001 nach der internationalen Berufssystematik ISCO-88 in der EU-Version ISCO-88 (COM) kodiert.² Im Rahmen der VZ 1991 erfolgte die Zuordnung gemäß einer überarbeiteten Version der „Österreichischen Berufssystematik“ (ÖBS). Im Nachhinein fand eine Umschlüsselung der das Merkmal Beruf betreffenden Antworten aus dem Jahr 1991 auf ISCO-88 (COM) statt.

Die ISCO-Berufssystematik, welche verstärkt das Element der Bildungsqualifikation (höchster formaler Bildungsabschluss) berücksichtigt,

sieht auf den höchsten Aggregationsebenen zehn „Berufshauptgruppen“ (Einsteller) vor:

<1> „Angehörige gesetzgebender Körperschaften, leitende Verwaltungsbedienstete und Führungskräfte in der Privatwirtschaft“: Auf der Zweisteller-Ebene wird für den Bereich der Privatwirtschaft zwischen „Geschäftsleitern und Geschäftsbereichsleitern in großen Unternehmen“ <12> und „Leitern kleiner Unternehmen“ <13> unterschieden.

<2> „Akademische Berufe“: „Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure“ <21>, „Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker“ <22>, „Lehrkräfte mit akademischer Ausbildung“ <23>, „Sonstige Akademische Berufe“ <24>. Für die Zuordnung eines Berufs zur Hauptgruppe 2 ist eine Qualifikation auf tertiärem Bildungsniveau erforderlich, und zwar ein Abschluss einer Universität, Hochschule, Fachhochschule oder Akademie.

<3> „Techniker und gleichrangige nichttechnische Berufe“: „Technische Fachkräfte“ <31>, „Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte“ <32>, „Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung“ <33>, „Sonstige nichttechnische Fachkräfte“ <34>. Der Hauptgruppe 3 werden Berufe mit folgenden Bildungsanforderungen zugeordnet: Abschluss eines Kollegs, BHS-Matura, AHS-Matura oder Abschluss einer Akademie für medizinisch-technische Dienste. Auch einige Lehrberufe (z. B. neue EDV-Lehrberufe, Chemielabortechniker, Technische Zeichner, Fotografen, Optiker, Kaufmännische Lehrberufe) gehören dieser Hauptgruppe an.

Voraussetzung für die Einstufung eines Berufs in den Hauptgruppen 4 bis 8 ist ein BMS- oder Lehrabschluss.

<4> „Bürokräfte, Kaufmännische Angestellte“: „Büroangestellte ohne Kundenkontakt“ <41>, „Büroangestellte mit Kundenkontakt“ <42>.

<5> „Dienstleistungsberufe, Verkäufer in Geschäften und auf Märkten“: „Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsberufe“ <51>, „Modelle, Verkäufer und Vorführer“ <52>.

<6> „Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei“.

<7> „Handwerks- und verwandte Berufe“: „Mineralgewinnungs- und Bauberufe“ <71>, „Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe“ <72>, „Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe“ <73>, „Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe“ <74>.

<8> „Anlagen- und Maschinenbediener sowie Montierer“: „Bediener stationärer und verwandter Anlagen“ <81>, „Maschinenbediener und Montierer“ <82>, „Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen“ <83>.

<9> „Hilfsarbeitskräfte“: „Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte“ <91>, „Land- und forstwirtschaftliche, Fischerei- und verwandte Hilfsarbeiter“ <92>, „Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und im Transportwesen“ <93>. Berufe der Hauptgruppe 9 erfordern keine über die Pflichtschule hinausgehende formale oder arbeitsplatzspezifische Ausbildung.

<01> „Soldaten“: Diese Hauptgruppe umfasst neben den Berufsmilitärpersonen und den Präsenzdienern auch die Zivildienner.

4. Veränderungen der Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien zwischen 1991 und 2001

Zwischen 1991 und 2001 erhöhte sich die Zahl der wohnansässigen und der einpendelnden Berufstätigen (=Erwerbspersonen ohne geringfügig Beschäftigte) in Wien von 982.000 um 40.800 bzw. 4,2% auf 1.022.800 (siehe Tabelle 1). Berücksichtigt man den darin enthaltenen Anstieg der Arbeitslosigkeit und die Zunahme der Teilzeitarbeit, so gelangt man zu dem Schluss, dass die neunziger Jahre eine Phase stagnierenden Beschäftigungsvolumens waren.

Der sektorale, wirtschaftsbereichs- und branchenbezogene Strukturwandel war weiterhin sehr stark. Die Beschäftigung verschob sich aus dem sekundären in den tertiären Sektor, und innerhalb des Dienstleistungssektors verzeichneten fast ausschließlich die überdurchschnittlich bildungsintensiven Dienste Beschäftigungszuwächse.³

In Wien erfolgte die Änderung der Berufsstruktur der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 noch ausgeprägter als im Bundesdurchschnitt⁴ zugunsten der Angestelltenberufe mit höheren und hohen Bildungsanforderungen und zulasten der Fertigungsberufe mittlerer Qualifikation.

Hohe absolute und relative Zuwächse der Zahl der Berufstätigen sind jeweils für die Berufshauptgruppen Akademische Berufe (+66,3%), Fachkräfte (+16,2%) und Führungskräfte (+42,1%) zu verzeichnen, leichte Zunahmen für die Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer (+2,5%) und die Hilfsarbeitskräfte (+2,8%; siehe Tabelle 1). Im Gegensatz zum bundesweiten Trend sank die Zahl der Büroangestellten (-5,6%).

Der Anteil der hoch qualifizierten WissensbearbeiterInnen (Berufshauptgruppen 1-3) stieg sehr stark, nämlich von 34,1% (1991) um 9,0 Prozentpunkte auf 43,1% (2001).

Der Vergleich der Berufsstrukturänderungen in Wien mit jenen in Österreich zeigt, dass bei Führungskräften und Fachkräften der prozentuelle Zuwachs der Zahl der Berufstätigen in der Bundeshauptstadt jeweils höher war als im Bundesdurchschnitt, bei den Akademischen Berufen geringer.

Die Anteilszuwächse waren für alle drei Angestellten-Berufsgruppen mit hohen Bildungsanforderungen <1-3> in Wien größer. Der anteilmäßige Vorsprung Wiens bei den hoch qualifizierten Angestelltenberufen stieg von 6,4 auf 8,1 Prozentpunkte (siehe Tabelle 2).

Sowohl der Anteil der Büroangestellten als auch jener der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen in Wien fielen. Insgesamt sank die Berufstätigenquote

der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation <4-5> von 30,2% um 1,8 Punkte auf 28,4%.

Bei den Büroangestellten verringerte sich der Anteilvorsprung Wiens gegenüber dem Bundesdurchschnitt von 4,2 auf 2,2 Prozentpunkte. Bei den Personenbezogenen Dienstleistungsberufen verharrte der Anteil in Wien etwa auf dem österreichischen Niveau.

Der Anteil der Angestelltenberufe <1-5> erhöhte sich in Wien wesentlich, nämlich von 64,2% um 7,3 Punkte auf 71,5%, wobei Anteilsgewinnen bei hoch qualifizierten WissensbearbeiterInnen Anteilsverluste der mittel qualifizierten Angestelltenberufe gegenüberstanden. Die Zunahme des Angestelltenanteils in der Bundeshauptstadt stimmte mit jener in Österreich (von 54,1% um 7,3 Punkte auf 61,4%) überein.

Die Veränderung der Wiener Berufsstruktur wird zum einen bestimmt durch die Beschäftigungszuwächse bei den hoch qualifizierten WissensbearbeiterInnen (+106.400), zum anderen durch den Rückgang der Zahl der Erwerbspersonen in Handwerksberufen und in der Bedienung von Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen (-58.500). Die Beschäftigung in Handwerksberufen sank um rund ein Drittel (-31,9%), die Zahl der Maschinenbediener um etwa ein Fünftel (-18,4%). Der Berufstätigenanteil der Fertigungsberufe mittlerer Qualifikation <7-8> sank von 21,5% um 6,6 Punkte auf 14,9%. Die Gesamtquote dieser beiden Berufshauptgruppen ist in Wien aufgrund der geringeren relativen Bedeutung des sekundären Sektors erheblich niedriger als in Österreich. In den neunziger Jahren vergrößerte sich die Anteilsdifferenz von 5,8 auf 6,9 Prozentpunkte.

Die Anzahl und der Anteil der Hilfsarbeitskräfte veränderten sich in Wien kaum. Nach wie vor weist die Bundeshauptstadt eine leicht höhere Quote unqualifizierter Berufstätiger auf als der Bundesdurchschnitt (vgl. Tabelle 2).

Insgesamt bestand in Wien zwischen 1991 und 2001 eine noch stärkere Tendenz zu den hoch qualifizierten Angestelltenberufen als in Österreich. Während im Bundesschnitt der Anteil der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation unverändert blieb, ging er in Wien zurück. Gleichzeitig hatten die Fertigungsberufe mittleren Anforderungsprofils in der Bundeshauptstadt noch höhere relative und anteilmäßige Beschäftigungsverluste hinzunehmen als in Österreich.

5. Berufshauptgruppen-Profil in den Wirtschaftsbereichen 1991-2001

In diesem Abschnitt erfolgt eine Vertiefung der Berufsstrukturanalyse durch die Berücksichtigung der Dimensionen Sektor (drei Sektoren) und Wirtschaftsbereich (neun Wirtschaftsbereiche).

Die Untergliederung des tertiären Sektors in fünf Wirtschaftsbereiche

**Tabelle 1: Berufstätige in Wien laut VZ 1991 und 2001 nach Berufshauptgruppen gemäß ÖISCO
(in Tsd.)**

	1991		2001		Veränderung 1991-2001			
	Zahl	% Anteil an Ges.	Zahl	% Anteil an Ges.	absolut	in %		Anteilsänd. %-Pkte.
						in % p.a.		
<i>Berufshauptgruppen</i>								
<1>	67,0	6,82%	95,2	9,30%	28,2	42,05	3,57	2,48
<2>	69,5	7,08%	115,6	11,30%	46,1	66,30	5,22	4,22
<3>	198,0	20,16%	230,1	22,50%	32,1	16,24	1,52	2,34
<4>	165,4	16,84%	156,1	15,26%	-9,3	-5,63	-0,58	-1,58
<5>	130,7	13,31%	134,0	13,10%	3,3	2,50	0,25	-0,21
<6>	8,7	0,88%	4,7	0,46%	-4,0	-45,60	-5,91	-0,42
<7>	146,4	14,91%	99,8	9,75%	-46,7	-31,86	-3,76	-5,16
<8>	64,7	6,59%	52,8	5,16%	-11,9	-18,36	-2,01	-1,42
<9>	123,8	12,61%	127,3	12,45%	3,5	2,79	0,28	-0,16
<01>	7,8	0,80%	7,3	0,71%	-0,6	-7,25	-0,75	-0,09
Berufstätige insgesamt				1022,8	100,00%	40,8	4,15	0,41

Berufstätige in Wien = in Wien ansässige plus nach Wien einpendelnde Berufstätige.
Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

Tabelle 2: Abweichungen in der Berufsstruktur zwischen Wien und Österreich 1991 und 2001

	1991			2001		
	Anteile in %		Diff W-Ö %-Pkte.	Anteile in %		Diff W-Ö %-Pkte.
	Wien	Öst.		Wien	Öst.	
<i>Berufshauptgruppen</i>						
<1> Führungskräfte	6,82%	6,44%	0,39	9,30%	8,36%	0,94
<2> Akademische Berufe	7,08%	4,44%	2,63	11,30%	7,95%	3,34
<3> Fachkräfte	20,16%	16,81%	3,34	22,50%	18,67%	3,83
<4> Büroangestellte	16,84%	12,68%	4,17	15,26%	13,11%	2,15
<5> DL-Berufe, Verkäufer	13,31%	13,70%	-0,39	13,10%	13,35%	-0,25
<6> Landwi. Fachkräfte	0,88%	5,42%	-4,54	0,46%	3,60%	-3,14
<7> Handwerksberufe	14,91%	18,68%	-3,77	9,75%	14,43%	-4,68
<8> Maschinenbediener	6,59%	8,57%	-1,99	5,16%	7,38%	-2,22
<9> Hilfsarbeitskräfte	12,61%	12,06%	0,56	12,45%	12,07%	0,38
<01> Soldaten	0,80%	1,19%	-0,39	0,71%	1,07%	-0,36
Berufstätige insgesamt	100,00%	100,00%		100,00%	100,00%	

Berufstätige in Wien = in Wien ansässige plus nach Wien einpendelnde Berufstätige.

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

(Subsektoren) orientiert sich an funktionalen Kriterien:

- Distributive Dienstleistungen (ÖNACE-Abteilungen Kfz-Handel und -Reparatur, Tankstellen <50>, Großhandel <51>, Einzelhandel und Reparatur <52>, Lagerung, Spedition und Reisebüros <63>, Verkehrswesen <60-62>, Nachrichtenübermittlung <64>);
- Produktionsbezogene Dienstleistungen (Banken <65,67>, Versicherungen <66>, Realitätenwesen und Vermietung <70-71>, Datenverarbeitung <72>, Forschung und Entwicklung <73>, Unternehmensbezogene Dienstleistungen <74>);
- Konsumorientierte Dienstleistungen (Fremdenverkehr <55>, Kultur und Unterhaltung <92>, Wäscherei und Körperpflege <93>, Haushaltsdienste <95>);
- Soziale Dienstleistungen (Unterrichtswesen <80>, Gesundheits- und Sozialwesen <85>);
- Öffentliche Dienstleistungen (Öffentliche Verwaltung und Sozialversicherung <75,99>, Entsorgung <90>, Interessenvertretung und Vereine <91>).

Der sekundäre Sektor besteht aus den vier Wirtschaftsbereichen Sachgüterproduktion (ÖNACE-Abteilungen <15-37>), Bergbau <10-14>, Bauwesen <45> sowie Energie- und Wasserversorgung <40-41>.

Tabelle 3 beinhaltet eine Kreuzklassifikation der Gesamtheit der Wiener Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) des Jahres 2001 nach Berufshauptgruppen, Sektoren und Wirtschaftsbereichen. Tabelle 4 zeigt die Prozentanteile der Berufshauptgruppen an der jeweiligen Erwerbspersonen-Gesamtzahl der Wirtschaftsbereiche und Sektoren in diesem Jahr.

Aufgrund der Verlagerung von Fertigungsaktivitäten, der fortschreitenden Automatisierung und der zunehmenden Bedeutung von betriebsintern erbrachten Dienstleistungen schritt die ‚innere Tertiärisierung‘ der Beschäftigung in der Wiener Sachgüterproduktion zwischen 1991 und 2001 sehr rasch fort: Hatte der Anteil der fertigungsnahen Berufshauptgruppen mittlerer Qualifikation <7-8> an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen 1991 noch fast die Hälfte betragen (48,9%), so sank er im folgenden Jahrzehnt auf ein Drittel (33,4% 2001; vgl. Tab. 4). Der leichte Anstieg der Quote der Hilfsarbeitskräfte (von 10,7% auf 12,3%) ist im Zusammenhang mit der kräftigen Ausweitung des Angebots an unqualifizierten ausländischen Arbeitskräften zu sehen. Der Gesamtanteil der fertigungsnahen Berufshauptgruppen (Handwerksberufe und Maschinenbediener) und der Hilfsarbeitskräfte fiel von 59,6% auf 45,7%.

Gleichzeitig nahm der Anteil der WissensbearbeiterInnen an der Gesamtzahl der Berufstätigen in der verarbeitenden Industrie und im produzierenden Gewerbe der Bundeshauptstadt sehr stark zu:

Auf die Berufshauptgruppen <1-3> (Führungskräfte, Akademische Berufe, Fachkräfte) entfielen 2001 bereits 39,5% der Erwerbspersonen.

Zehn Jahre zuvor hatte diese Quote noch 27,4% betragen. Der Anteil der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation (Hauptgruppen 4 und 5: Büroangestellte, Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer) erhöhte sich leicht, nämlich von 13,1% auf 14,8%. 2001 war somit schon mehr als die Hälfte der Erwerbspersonen der Sachgüterproduktion (54,2%) in Angestelltenberufen (Hauptgruppen 1-5) tätig. 1991 hatte sich dieser Anteil noch auf 40,4% belaufen.

Die Berufsstruktur der Beschäftigung der Wiener Sachgüterproduktion spiegelt zum einen den relativ großen Anteil von Industriebranchen mittel-hoher und hoher Technik- und Wissensintensität, zum anderen die Konzentration hochrangiger betrieblicher Funktionen (Hauptverwaltungen, Forschung und Entwicklung, Werbung etc.) wider.

Unter den fünf Wirtschaftsbereichen des tertiären Sektors wiesen die Sozialen und die Produktionsbezogenen Dienste die am höchsten qualifizierte Beschäftigung auf. In den Sozialen Diensten entfielen im Jahre 2001 auf die Berufshauptgruppen 1 bis 3, wo die Be- und Verarbeitung von Wissen im Zentrum steht, fast 60% der Berufstätigen, auf die übrigen Angestelltenberufe (Hauptgruppen 4 und 5) rund ein Viertel (vgl. Tab. 4). In den Produktionsbezogenen Diensten gehörte etwas mehr als die Hälfte der Erwerbspersonen den drei Dienstleistungs-Berufshauptgruppen mit höheren und hohen Qualifikationsanforderungen an, etwa ein Viertel jenen mittlerer Bildungsqualifikation. In den Öffentlichen Diensten betrug der Beschäftigtenanteil der hoch qualifizierten Angestellten- und der mittel qualifizierten Dienstleistungsberufe jeweils etwa 40%. In den Konsumorientierten Diensten waren über 43% der Erwerbspersonen als Büroangestellte, Verkäufer oder in Personenbezogenen Dienstleistungsberufen tätig, rund ein Drittel im Bereich der Wissensbearbeitung. Einen hohen Beschäftigtenanteil der Handwerksberufe und Maschinenbediener (Hauptgruppen 7 und 8) wiesen nur die Distributiven Dienste auf (fast ein Fünftel). Dort belief sich die Berufstätigen-Quote der hoch qualifizierten Angestelltenberufe auf fast 40% und jene der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation auf nahezu ein Drittel. Der Anteil der Hilfskräfte lag in den Distributiven, Sozialen und Öffentlichen Diensten jeweils etwas unter 10%, höhere Anteile hatten nur die Produktionsbezogenen (fast ein Fünftel) und die Konsumorientierten Dienste (ein Sechstel), wo diese Quote jeweils auch die entsprechende der Sachgüterproduktion übertraf.

Auch die Verteilung der hoch qualifizierten Angestellten auf die Berufshauptgruppen <1-3> war in den fünf tertiären Subsektoren sehr unterschiedlich. Der Anteil der Erwerbspersonen in Akademischen Berufen an der jeweiligen Gesamtheit war mit nahezu 30% im Jahre 2001 in den Sozialen Diensten (Unterrichtswesen, Gesundheits- und Sozialwesen) mit Abstand am höchsten. In den Produktionsbezogenen, den Öffentlichen und den Konsumorientierten Diensten betrug diese Quote zwischen

Tabelle 3: Berufstätige in Wien laut VZ 2001 nach Berufshauptgruppen, Sektoren und Wirtschaftsbereichen (in Tsd.)

Sektoren, Wirtsch.bereiche		Führungskräfte	Akademische Berufe	Fachkräfte	Büroangestellte	DL-Berufe, Verkäufer	Landwi. Fachkräfte	Handwerksberufe	Maschinenbediener	Hilfsarbeitskräfte	Soldaten	Berufstätige insges.
<i>Land- u. Forstwi.</i>		0,2	0,1	0,3	0,4	0,1	2,6	0,2	0,2	1,4	0,0	5,5
Bergbau		0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,6
Sachgüterproduktion		13,1	7,3	24,6	11,5	5,4	0,1	26,2	12,0	14,0	0,0	114,1
Energie- u. Wasserversorg.		0,8	0,3	2,4	1,8	0,1	0,0	1,9	0,6	0,6	0,0	8,4
Bauwesen		5,7	0,8	6,4	5,4	0,8	0,0	32,2	3,1	8,7	0,0	63,2
<i>Sekundärer Sektor</i>		19,7	8,5	33,5	18,8	6,3	0,1	60,3	15,7	23,4	0,0	186,3
Distributive Dienstleist.		36,0	8,3	62,8	44,5	42,3	1,1	22,6	26,7	24,0	0,0	268,3
Produktionsbezogene DL		18,7	27,9	58,0	44,8	6,1	0,1	7,9	3,3	38,0	0,0	204,9
Konsumorientierte DL		11,1	12,4	12,2	9,2	37,1	0,4	3,5	3,6	17,9	0,0	107,3
Soziale Dienstleistungen		3,7	45,9	42,4	11,5	30,7	0,2	3,1	1,5	13,7	1,4	154,1
Öffentliche Dienstleist.		5,8	12,4	20,9	26,9	11,5	0,2	2,2	1,8	8,9	5,8	96,4
<i>Dienstleistungen</i>		75,2	107,0	196,3	136,9	127,6	2,1	39,3	36,9	102,5	7,3	831,0
Gesamt		95,2	115,6	230,1	156,1	134,0	4,7	99,8	52,8	127,3	7,3	1022,8

Berufstätige in Wien = in Wien ansässige plus nach Wien einpendelnde Berufstätige.

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

Tabelle 4: Prozentanteile der Berufshauptgruppen an der jeweiligen Gesamtheit der Erwerbspersonen in den Sektoren und Wirtschaftsbereichen Wiens 2001

<i>Sektoren, Wirtsch. bereiche</i>	Führungskräfte	Akademische Berufe	Fachkräfte	Büroangestellte	DL-Berufe, Verkäufer	Landwi. Fachkräfte	Handwerksberufe	Maschinenbediener	Hilfsarbeitskräfte	Soldaten	Berufstätige insges.
<i>Land- u. Forstwi.</i>	4,3	1,4	5,9	6,6	2,6	46,8	2,8	3,9	25,7	0,0	100,0
Bergbau	15,2	9,3	17,9	16,4	7,0	0,0	9,4	12,6	12,3	0,0	100,0
Sachgüterproduktion	11,5	6,4	21,6	10,1	4,7	0,0	22,9	10,5	12,3	0,0	100,0
Energie- u. Wasserversorg.	9,2	3,7	28,6	21,6	1,2	0,1	22,0	6,6	7,0	0,0	100,0
Bauwesen	9,1	1,2	10,1	8,5	1,3	0,1	51,0	4,9	13,8	0,0	100,0
<i>Sekundärer Sektor</i>	10,6	4,5	18,0	10,1	3,4	0,1	32,4	8,4	12,6	0,0	100,0
Distributive Dienstleist.	13,4	3,1	23,4	16,6	15,8	0,4	8,4	10,0	8,9	0,0	100,0
Produktionsbezogene DL	9,1	13,6	28,3	21,9	3,0	0,1	3,9	1,6	18,5	0,0	100,0
Konsumorientierte DL	10,3	11,6	11,4	8,6	34,6	0,3	3,3	3,3	16,6	0,0	100,0
Soziale Dienstleistungen	2,4	29,8	27,5	7,5	19,9	0,2	2,0	1,0	8,9	0,9	100,0
Öffentliche Dienstleist.	6,0	12,9	21,7	27,8	11,9	0,2	2,3	1,9	9,3	6,1	100,0
<i>Dienstleistungen</i>	9,1	12,9	23,6	16,5	15,4	0,2	4,7	4,4	12,3	0,9	100,0
Gesamt	9,3	11,3	22,5	15,3	13,1	0,5	9,8	5,2	12,4	0,7	100,0

Berufstätige in Wien = in Wien ansässige plus nach Wien einpendelnde Berufstätige.

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

11% und 14% (vgl. Tab. 4). In Bezug auf den Fachkräfteanteil fielen die Konsumorientierten Dienste gegenüber den vier anderen tertiären Wirtschaftsbereichen deutlich ab, wo sich dieser jeweils im Intervall von 21% bis 29% befand. Erwartungsgemäß wiesen die Distributiven, die Konsumorientierten und die Produktionsbezogenen Dienste die größten Anteile von Führungskräften auf.

Mit Ausnahme der Sozialen Dienste nahm in allen tertiären Wirtschaftsbereichen zwischen 1991 und 2001 der Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe (Hauptgruppen 1-3) zu, und zwar auf Kosten der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation (Hauptgruppen 4-5). In den Sozialen Diensten erfolgten indes gegenläufige Beschäftigungsverchiebungen.

In den Distributiven Diensten erhöhte sich der Berufstätigen-Anteil der Fachkräfte zulasten jenes der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer, in den Produktionsbezogenen Diensten auf Kosten des Anteils der Büroangestellten. Sowohl in den Öffentlichen als auch in den Konsumorientierten Diensten stieg der Anteil der Akademischen Berufe sehr stark. In Letzteren ging dies v. a. zulasten des Anteils der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer. In der Veränderung der Berufsstruktur der Sozialen Dienste schließlich fand die Akademisierung des Lehrpersonals deutlichen Niederschlag. Außerdem nahm dort die Quote der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe wesentlich zu.

6. Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001

Verschiebungen in der Berufsstruktur der Beschäftigung können sich aus Änderungen der Branchenstruktur bei unveränderten Berufsprofilen innerhalb der einzelnen Branchen (Branchenstruktureffekt, kurz: Brancheneffekt) und aus einem Wandel der Berufsanteile in den einzelnen Branchen bei konstanter Verteilung der Gesamtbeschäftigung auf die Branchen (Berufsstruktureffekt, kurz: Berufseffekt) ergeben. Bei der Trennung zwischen Branchen- und Berufseffekt wird angenommen, dass sich eine nachfrageinduzierte Expansion der Beschäftigung einer Branche nicht auch auf das Berufsprofil derselben auswirkt, d. h. es werden stillschweigend lineare Produktionsfunktionen unterstellt.

Ursachen von Verschiebungen in der Branchenstruktur der Beschäftigung können zum einen Veränderungen in der Zusammensetzung der Nachfrage der privaten Haushalte nach Sachgütern und Dienstleistungen sein, und zwar infolge von unterschiedlichen Einkommenselastizitäten der Nachfrage, von Geschmacksänderungen, von exogen induzierten Änderungen der relativen Preise, aber auch infolge von Änderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung usw. Zum anderen können Branchen auch aufgrund von überproportionalem Wachstum der intermediären Nachfra-

ge und der Endnachfrage (Investitionen, Exporte) von Seiten der Unternehmungen an Bedeutung gewinnen. Da es im vorliegenden Fall um die Verschiebungen in der Branchenstruktur der Beschäftigung einer urbanen Wirtschaft geht, sind außer diesen generell bedeutsamen Ursachen auch Änderungen jener raumwirtschaftlichen Faktoren (Standortbedingungen) zu berücksichtigen, welche die Verläufe der Raum-Ertrags-Funktionen der einzelnen Aktivitäten mitbestimmen.

Änderungen der Berufsstrukturen innerhalb der Branchen resultieren aus fortschreitender funktioneller Arbeitsteilung und Spezialisierung, aus der Diffusion neuer Techniken, damit verbundenen und zusätzlichen organisatorischen Anpassungen und Innovationen etc. Von besonderer Bedeutung in den neunziger Jahren waren in diesem Zusammenhang die Auswirkungen der raschen und praktisch alle Wirtschaftszweige in mehr oder weniger starkem Maße betreffenden Ausbreitung der modernen Informations- und Kommunikationstechniken (IKT) und die damit einhergehenden organisatorischen Veränderungen. Verschiebungen in den Berufsstrukturen urbaner Wirtschaftszweige ergeben sich ferner aus den oben bereits erwähnten Änderungen der Verläufe von Raum-Ertrags-Funktionen einzelner Aktivitäten. Derartige Änderungen tragen beispielsweise wesentlich dazu bei, dass in den Sachgüterbranchen der urbanen Regionen Fertigungsaktivitäten laufend an Bedeutung verlieren, während hochrangige Dienstleistungsaktivitäten Beschäftigungsanteile gewinnen.

Zur quantitativen Einschätzung der beiden Gruppen von Einflussfaktoren, die im Branchen- bzw. im Berufseffekt zum Ausdruck kommen, auf die Veränderung der Berufsstruktur der Beschäftigung kann die Methode der Komponentenerlegung (*Shift-Share-Analyse*) verwendet werden. Diese zerlegt die Änderung der Beschäftigung im Beruf j der Branche i in vier hypothetische Bestandteile:

- Der Niveaueffekt gibt die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i im Ausmaß der Veränderungsrate der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung an.
- Der Brancheneffekt zeigt die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i an, wenn diese proportional der Nettoänderung (tatsächliche Änderungsrate der Branchenbeschäftigung abzüglich Änderungsrate der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung) der Gesamtbeschäftigung der Branche i erfolgte.
- Der Berufseffekt misst die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i , die sich durch Veränderung des Anteils des Berufs j an der Beschäftigung der Branche i bei konstanter Branchenbeschäftigung ergäbe.
- Der Residual- oder Interaktionseffekt ist die (in der Regel kleine) Differenz zwischen der Summe der bislang genannten drei Effekte und der tatsächlichen Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i .

6.1 Die regionalwirtschaftliche Ebene

Führt man die Komponentenzerlegung der Änderungen der Beschäftigung (wohnsässige und einpendelnde Berufstätige nach Lebensunterhaltskonzept laut VZ) in Wien zwischen 1991 und 2001 für das Merkmal Branche auf der Ebene der Wirtschaftsbereiche und für das Merkmal Beruf auf der Ebene der Berufshauptgruppen (ÖISCO) durch, so ergibt sich, dass – gemessen an den Absolutbeträgen aller Beschäftigungsänderungen in dieser Wirtschaftsbereiche-Berufshauptgruppen-Matrix (ohne Niveaueffekte!) – 40,3% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 47,4% auf den Berufseffekt zurückgingen (Interaktionseffekt 12,4%).

Laut der Untersuchung von Mesch (2005b), wo anhand der Volkszählungsdaten über die Berufstätigen eine Komponentenzerlegung auf der Ebene der Wirtschaftsbereiche bzw. der Berufshauptgruppen für Österreich durchgeführt wurde, lassen sich 36,9% der Beschäftigungsänderungen zwischen 1991 und 2001 durch den Brancheneffekt und 51,8% durch den Berufseffekt ‚erklären‘ (Residualeffekt 11,3%).

Der Vergleich dieser Ergebnisse zeigt, dass die Bedeutung der Brancheneffekte in Wien größer und die Bedeutung der Veränderungen der Berufsprofile innerhalb der einzelnen Branchen (Berufseffekte) geringer für die gesamten Verschiebungen in der Wirtschaftsbereiche-Berufshauptgruppen-Matrix der Beschäftigung war als in Österreich. Dieses Resultat kann nicht überraschen: Der Berufsstrukturwandel in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zugunsten der Dienstleistungs-Berufshauptgruppen und insbesondere der höher und hoch qualifizierten Angestelltenberufe war in Wien schon 1991 weit fortgeschritten.

6.2 Gesamtergebnisse für die Berufshauptgruppen 1991-2001

In der Folge werden die Ergebnisse der Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001 auf dem Disaggregationsniveau der Berufshauptgruppen bzw. der Wirtschaftsbereiche für die einzelnen Berufshauptgruppen dargelegt und diskutiert.

Tabelle 5 zeigt die Resultate der Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001 für die neun untersuchten Berufshauptgruppen. (Die Hauptgruppe <01> Soldaten wurde hier außer Acht gelassen.)

Die Zahl der Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) in Akademischen Berufen (Hauptgruppe 2) beispielsweise stieg im Beobachtungszeitraum um 46.072. Diese absolute Veränderung lässt sich in die vier oben genannten Komponenten zerlegen: Fast zwei Drittel (62,9% bzw. 28.975 Personen) der Zunahme ergeben sich allein aus den Verände-

Tabelle 5: Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen nach Wirtschaftsbereichen und Berufshauptgruppen in Wien 1991-2001: aggregierte Ergebnisse für die Berufshauptgruppen

	Berufshauptgruppen	Berufs- tätige	abs. Veränd.	Niveau- effekt	Branchen- effekt	Berufs- effekt	Interakt.- effekt	Berufs- tätige
		1991	91-01	in % der absoluten Veränderung				2001
<1>	Führungskräfte	66994	28170	9,87	-4,28	98,48	-4,06	95164
<2>	Akademische Berufe	69485	46072	6,26	26,49	62,89	4,36	115557
<3>	Fachkräfte	197972	32148	25,56	31,99	52,54	-10,09	230120
<4>	Büroangestellte	165395	-9308	-73,76	-144,73	211,16	107,33	156087
<5>	DL-Berufe, Verkäufer	130747	3272	165,87	176,90	-285,43	42,66	134019
<6>	Landwi. Fachkräfte	8673	-3955	-9,10	44,79	77,94	-13,63	4718
<7>	Handwerksberufe	146410	-46651	-13,03	72,27	63,48	-22,72	99759
<8>	Maschinenbediener	64673	-11871	-22,61	99,15	54,16	-30,69	52802
<9>	Hilfsarbeitskräfte	123848	3454	148,84	220,66	-146,01	123,49	127302

Berufstätige in Wien = in Wien ansässige plus nach Wien einpendelnde Berufstätige.

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

rungen des Berufsgruppenanteils in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unter der Annahme konstanter Beschäftigung in diesen (Berufseffekt). Rund ein Viertel (26,5% bzw. 12.204 Personen) lassen sich auf die Abweichung der Beschäftigungsänderung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen von der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate der Beschäftigung unter der Annahme konstanter Berufsstrukturen in den Wirtschaftsbereichen zurückführen (Brancheneffekt). 6,3% (2.884 Personen) der Zunahme entsprechen der Veränderung im Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate der Beschäftigung (Niveaueffekt). 4,4% (2.009 Personen) schließlich gehen auf den Interaktionseffekt zurück (Residualgröße).⁵

Bei Berufshauptgruppen mit Beschäftigungsabnahme (z. B. Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft) ist bei der Interpretation zu beachten, dass der Niveaueffekt aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsausweitung auch dort positiv ist und der Gesamtdifferenz hinzugezählt werden muss, welche dann in die verbleibenden drei Komponenten zerlegt wird. Im konkreten Fall der Berufshauptgruppe <6> ist auch der Interaktionseffekt positiv, sodass auf Branchen- und Berufseffekt gemeinsam 122,7% der Beschäftigungsänderung 1991-2001 entfallen.

Die hohen Prozentwerte für alle Effekte im Falle der Berufshauptgruppen <4> Büroangestellte und <5> Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer sind auf die in Relation zum anfänglichen Bestand jeweils sehr geringen Beschäftigungsänderungen (-5,63% bzw. +2,5%; vgl. Tab. 1) zurückzuführen.

Betrachtet man die Brancheneffekte in Tabelle 5, so zeigt sich, dass dieser abgesehen von den Führungskräften für alle dienstleistungsnahen Berufshauptgruppen (2-5 und 9) durchwegs positiv war, wenn auch in sehr unterschiedlichem Maße. Bei den Fachkräften etwa wird die Beschäftigungszunahme zu 32% durch den Brancheneffekt 'erklärt'. Der positive Beitrag des Brancheneffekts zur Änderung der Beschäftigung in fast allen dienstleistungsorientierten Hauptgruppen bedeutet nichts anderes, als dass in jenen Wirtschaftsbereichen die Beschäftigung besonders stark wuchs, in denen dienstleistungsnahe Berufsgruppen überdurchschnittlich vertreten waren.

Bei den fertigungsnahen Berufshauptgruppen <7> und <8> und den Land- und forstwirtschaftlichen Fachkräften war der Brancheneffekt jeweils stark negativ. Beispielsweise lässt sich der Beschäftigungsrückgang im Bereich der Maschinen- und Anlagenbediener sowie Montierer (Hauptgruppe 8) zu über 99% auf den Brancheneffekt zurückführen.

Der Berufseffekt war bei den hoch qualifizierten Dienstleistungsberufen (Hauptgruppen 1-3) jeweils stark oder sehr stark positiv. Die Zunahme der Zahl der Führungskräfte ging fast ausschließlich (98,5%) auf den Berufseffekt zurück. Die Angestelltenberufe mit höherem oder hohem Bildungsabschluss (Fachkräfte, Akademische Berufe) waren sowohl von

den Verschiebungen der Berufsstrukturen innerhalb der Wirtschaftsbereiche (Berufseffekt) als auch von der überdurchschnittlichen Expansion von Wirtschaftsbereichen (Brancheneffekt) begünstigt. Bei den beiden Dienstleistungs-Berufsgruppen mittlerer Qualifikation (Büroangestellte; Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer) und bei den Hilfskräften war der Berufseffekt jeweils negativ.

Auch bei den fertigungsnahen Berufsgruppen leistete der Berufseffekt einen negativen bzw. stark negativen Beitrag zur Beschäftigungsveränderung. Diese Berufsgruppen verloren also sowohl durch Schrumpfung der Sachgüterbranchen (Brancheneffekt) als auch durch Rationalisierungen, Produktionsverlagerungen, Auslagerungen und andere Entwicklungen, die zu entsprechenden Verschiebungen der Berufsstrukturen innerhalb der Wirtschaftsbereiche führten (Berufseffekt).

6.3 Interpretation der positiven Berufseffekte im Bereich höher und hoch qualifizierter Arbeitskräfte

Die Literatur betont als Ursachen der Berufseffekte zulasten gering qualifizierter Arbeitskräfte und zugunsten von Angestelltenberufen mit höheren und hohen Bildungsanforderungen in urbanen Zentren vor allem folgende Faktoren:

- 1.) die gesamtwirtschaftliche Diffusion der modernen IKT und den zunehmenden Einsatz von rechnergesteuerten Maschinen und Ausrüstungen in der Sachgütererzeugung,
- 2.) Änderungen in der Arbeitsorganisation der Betriebe,
- 3.) verstärkte Innovationsaktivitäten (Produktinnovationen) der Unternehmen,
- 4.) die Notwendigkeit für Hochlohnstandorte, sich auf technik-, humankapital- und wissensintensive sowie qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu konzentrieren,⁶ und
- 5.) die zunehmende Bedeutung von hoch wissensintensiven Dienstleistungsfunktionen für die Wettbewerbsposition von urbanen Zentren innerhalb des europäischen Städtesystems.

Ad 1.): Die modernen IKT sind in Bezug auf den Arbeitskräftebedarf nicht neutral, sondern begünstigen den Einsatz qualifizierter Arbeitskräfte, insbesondere höher und hoch qualifizierter Angestellter (*skill-biased technical change*), während sich die Arbeitsmarktposition gering qualifizierter Arbeitskräfte verschlechtert.⁷

IKT-Kapital und gering qualifizierte Arbeitskräfte stehen in einem substitutiven Verhältnis zueinander, IKT-Kapital und hoch qualifizierte Arbeitskräfte bilden relative Komplemente im Produktionsprozess.⁸

Konkret sind dabei folgende Zusammenhänge von großer Bedeutung:

* Der Anteil von IKT-Fachpersonal hat sich nicht nur in den IKT produ-

zierenden Branchen, sondern auch in den IKT anwendenden Branchen stark erhöht.

* Der Einsatz von IKT bzw. von computergesteuerten Arbeitsmitteln und Automatisierungstechniken erfordert es, sich häufig neue Fertigkeiten und neues Wissen anzueignen. Die Lernkosten besser ausgebildeter Personen sind niedriger, und sie können wegen höherer Problemlösungs- und Anpassungsfähigkeit innovative Anwendungen effektiver nützen.

* Durch Digitalisierung und Vernetzung steigt die Verfügbarkeit von Informationen und kodifiziertem Wissen sehr rasch. Aus der Akkumulation von Wissen resultieren Wissensteilung (Spezialisierung) und damit steigende Komplexität.⁹ Die Diffusion der modernen IKT erhöht darüber hinaus auch direkt die Komplexität der Wirtschaft.

Um aus der Flut an Informationen und dem in höherem Maße zugänglichen kodifizierten Wissen wirtschaftlichen Nutzen zu ziehen, kommt es darauf an, Informationen zu selektieren, relevante Wissensbestände – die tendenziell immer heterogener werden – zu identifizieren, sich diese anzueignen, sie zur Problemlösung zusammenzuführen und für den Anwendungskontext zu interpretieren. Nur Arbeitskräfte mit höherer oder hoher Bildungsqualifikation, die in der Regel zudem über praktische und kognitive Komponenten nicht kodifizierten Wissens verfügen müssen, sind in der Lage, fragmentierte und zunehmend interdisziplinäre Wissensbestände zu kundenorientierten und/oder innovativen Lösungen zusammenzuführen.¹⁰

* Neben den erwähnten direkten Effekten der IKT auf die Nachfrage nach hoch qualifizierten Arbeitskräften sind auch indirekte Auswirkungen zu berücksichtigen, die möglicherweise noch bedeutender sind als die direkten: Die Anwendung der modernen IKT geht häufig einher mit organisatorischen Änderungen¹¹ (betriebliche Aufgaben- und Produktionsstruktur) und begünstigt verstärkte innovative Aktivitäten (Produktinnovationen).

Alles in allem ergibt sich aus den theoretischen Überlegungen und den einschlägigen empirischen Untersuchungen, dass sich infolge der direkten und indirekten Effekte der breiten und intensiven IKT-Nutzung die Arbeitsplatzstruktur in vielen Branchen hin zu solchen mit anspruchsvollen und vielfältigen Aufgaben verschiebt:¹² von fertigungsnahen Tätigkeiten in der Sachgütererzeugung und von standardisierbaren Angestelltentätigkeiten hin zu wissensintensiven Dienstleistungsaufgaben mit hohen Anforderungen an die Ausbildung der Beschäftigten, an ihre berufliche Fähigkeiten und Fachkenntnisse, aber auch an ihr implizites Wissen, ihre generellen¹³ und Schlüsselfähigkeiten.¹⁴

Gleichzeitig reduziert sich aufgrund der Standardisierung und Automatisierung von Datenerfassung, einfachen Verwaltungsvorgängen etc. im Dienstleistungsbereich sowie der Automatisierung von repetitiven Arbeits-

schritten in der Fertigung der Bedarf an gering qualifizierten Arbeitskräften. Vor allem im Dienstleistungsbereich ist diese Substitution einfacher Tätigkeiten nur bis zu einem gewissen Umfang möglich, denn dort, wo beispielsweise unmittelbarer Kundenkontakt erforderlich ist, sind die Möglichkeiten der Substitution von Arbeit durch IKT-Kapital begrenzt.¹⁵

Ad 2.): Um sich dem erhöhten Wettbewerbsdruck auf größeren Märkten und den sich schnell ändernden Marktbedingungen besser anpassen zu können, haben viele Unternehmen in den neunziger Jahren ihre Betriebsorganisation von der traditionellen tayloristischen hin zu einer ganzheitlichen („holistischen“) Struktur umgebaut. Ist die tayloristische Organisation idealtypisch insbesondere durch eine strikte Trennung spezialisierter Aufgaben und eine starke Konzentration und Hierarchisierung von Entscheidungsbefugnissen charakterisiert, so zeichnet sich die ganzheitliche Organisation durch folgende Merkmale aus: Abbau von Hierarchieebenen, Abflachung von Hierarchiestufen, modularer Aufbau der Organisation, Dezentralisierung von Verantwortung und Entscheidungskompetenzen, Einrichtung von Einheiten mit eigener Kosten- und Ergebnisverantwortung, Einführung von Arbeitsgruppen, Gruppenarbeit und Aufgabenrotation, Erweiterung des individuellen Aufgabenspektrums, zunehmende Bedeutung von kundenorientierten Tätigkeiten, Forcierung der betrieblichen Weiterbildung und des Lernens am Arbeitsplatz.¹⁶

Bei der Umsetzung und Entfaltung produktivitätssteigernder Wirkungen organisatorischer Innovationen spielen die dem Betrieb zur Verfügung stehenden Qualifikationen eine wichtige Rolle. Es ist davon auszugehen, dass hoch qualifizierte Beschäftigte die Relation zwischen den Vorteilen einer eher holistisch ausgerichteten Organisation (u. a. geringere Koordinations- und Kontrollkosten, bessere Nutzung des Wissens der MitarbeiterInnen, Produktivitätseffekte durch größere Gestaltungs- und Entscheidungsbefugnisse von Beschäftigten) und ihren Nachteilen (Verluste an Spezialisierungsvorteilen etc.) verbessern. Dezentralisierung von Entscheidungen, Gruppenarbeit, Aufgabenrotation, Kundenorientierung und weiteres individuelles Aufgabenspektrum bewirken, dass die Anforderungen an die MitarbeiterInnen in Dienstleistungsfunktionen vielseitiger werden.¹⁷

Viele Unternehmen haben nicht nur die betriebliche Aufgabenstruktur, sondern auch die betriebliche Produktionsstruktur geändert: Mögliche Anpassungen in dieser Hinsicht betreffen die Entscheidung zwischen Eigenfertigung/Eigenleistung einerseits und Zukauf von Produkten/Dienstleistungen andererseits, die Neugestaltung der Beschaffungs- und Vertriebswege bzw. der Kundenbeziehungen, die Verbesserung der Qualitätssicherung.¹⁸

Ad 3.): Produktinnovationen erhöhen die Bedeutung vor allem folgender betrieblicher Aufgabenbereiche: Forschung und Entwicklung, Nutzung

von externem Wissen, Produktdesign, Weiterbildung von Beschäftigten, Produktionsvorbereitung, Markteinführung. In all diesen Funktionen ist ein hoher Anteil der Beschäftigten in Akademischen Berufen (Techniker, Naturwissenschaftler, Wirtschaftswissenschaftler, Juristen) bzw. als Technische und nichttechnische Fachkräfte tätig. Intensivierte Innovationsaktivitäten in Hinsicht auf Produkte und Dienstleistungen sind somit tendenziell mit einer Verschiebung der Beschäftigtenstruktur zugunsten höher und hoch qualifizierter Dienstleistungsberufe verbunden.¹⁹

Ad 4.): Die Herstellung von technik-, humankapital- und wissensintensiven sowie qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen erfordert der Tendenz nach relativ immer weniger materielle Vorprodukte²⁰ und relativ immer weniger physisches Kapital, hingegen relativ immer mehr Humankapital, relativ immer mehr hoch spezialisierte Kopfarbeit.

Ad 5.) Die wesentlichsten Einflussfaktoren auf die Standortentscheidungen hoch wissensintensiver Dienstleistungen sind – wie oben erwähnt – erstens die Zugangsbedingungen zu den erforderlichen Inputs, also die Kosten, Qualität und Verfügbarkeit von spezifischen Informationen, von nicht kodifiziertem (implizitem) Wissen, von hoch qualifizierten Arbeitskräften und von spezialisierten Dienstleistungs-Inputs, und zweitens vielfältige externe Agglomerationsvorteile (Urbanisations- und Lokalisationseffekte).

Derartige Dienstleistungsfunktionen sind daher in Agglomerationen besonders stark vertreten. Kumulative Wirkungen zwischen den angeführten Standortfaktoren führen dazu, dass die räumliche Konzentration hoch wissensintensiver Dienstleistungsfunktionen tendenziell weiter zunimmt.

Im Zuge der europäischen Integration hat sich der Wettbewerb zwischen den urbanen Zentren ähnlicher Rangordnung verschärft. Die Konkurrenzfähigkeit von Agglomerationen innerhalb des europäischen Städtesystems hängt in erster Linie von hoch wissensintensiven Dienstleistungsfunktionen ab.

In den einzelnen Branchen hochrangiger urbaner Zentren hat sich die Beschäftigungsstruktur aus den genannten Gründen zugunsten der hoch wissensintensiven Dienstleistungsfunktionen, v. a. der analytischen, kognitiven und dispositiven Tätigkeiten, verschoben.

Für Wien lässt sich dies anhand der Entwicklung der AkademikerInnenanteils belegen: Die Quote der Berufstätigen mit einem Universitätsabschluss stieg in der Bundeshauptstadt zwischen 1991 und 2001 deutlich stärker als im österreichischen Schnitt. In Wien erhöhte sich der betreffende Anteil von 9,1% um 4,2 Prozentpunkte auf 13,2% (+46.400), in Österreich aber nur von 5,4% um 2,5 Prozentpunkte auf 7,8%.

Die Zunahme der räumlichen Konzentration der Dienstleistungsaktivitäten mit den höchsten Bildungsanforderungen auf die Bundeshauptstadt ist nicht nur auf der regionalwirtschaftlichen Ebene, sondern auch auf der

Ebene der Wirtschaftsbereiche festzustellen: In den sieben im Hinblick auf das Beschäftigungsniveau wichtigsten Wirtschaftsbereichen nahm der Anteil der HochschulabsolventInnen jeweils in Wien stärker zu als im Bundesschnitt – und dies, obwohl das Ausgangsniveau (1991) in allen Fällen in der Bundeshauptstadt bereits höher war.

Es ist davon auszugehen, dass auch in Österreich all die genannten Faktoren wichtige Bestimmungsgründe des Berufsstrukturwandels innerhalb der Betriebe und Branchen zugunsten höher und hoch qualifizierter Angestelltenberufe waren. Hinzu kommt, dass sich seit der Ostöffnung die vertikale Arbeitsteilung zwischen Österreich und den MOEL intensivierte: Verlagerungen von Betriebsteilen oder Betrieben aus arbeitsintensiven Bereichen in die östlichen Nachbarländer kosteten hierzulande Arbeitsplätze mit geringen und mittleren Qualifikationsanforderungen, stärkten aber die Wettbewerbsfähigkeit der zukaufenden österreichischen Unternehmen.²¹ Auf diese Weise trug auch die intensivierte vertikale Arbeitsteilung mit den MOEL zu den Berufsstrukturveränderungen innerhalb der Branchen und den Beschäftigungsverschiebungen zwischen den Branchen bei.

7. Die Berufshauptgruppen-Profile in den tertiären Branchen Wiens 2001

Tabelle 6 enthält die Verteilungen der wohnansässigen und der einpendelnden Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) auf die zehn Berufshauptgruppen in den einzelnen Wirtschaftsklassen (konsolidierten ÖNACE-Abteilungen) des Wiener Dienstleistungssektors im Jahre 2001, und Tabelle 7 zeigt die entsprechenden Prozentanteile an der jeweiligen Gesamtheit der Berufstätigen. Ordnet man die tertiären Branchen nach dem jeweiligen Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe (Hauptgruppen <1> Führungskräfte, <2> Akademische Berufe und <3> Technische und nichttechnische Fachkräfte, nichtakademische Lehrkräfte), so ergibt sich folgendes Bild:

* Sehr hoch qualifiziertes Berufsprofil: Die höchsten Anteile von hoch qualifizierten Angestelltenberufen wiesen die drei wissensbasierten Wirtschaftsklassen Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung sowie Unterrichtswesen auf. In allen drei Branchen waren jeweils mehr als 70% der Erwerbspersonen in den Berufshauptgruppen 1, 2 oder 3 tätig. Im Unterrichtswesen übte fast die Hälfte (48,1%) einen Akademischen Beruf aus, in Forschung und Entwicklung über ein Drittel (35,5%) und in der Datenverarbeitung über ein Viertel (27,8%). Die Quote der Angestelltenberufe (Hauptgruppen 1 bis 5) belief sich in allen drei Wirtschaftsklassen mit ‚sehr hoch qualifiziertem‘ Berufsprofil auf jeweils über 90%.

* Hoch qualifiziertes Berufsprofil: In den drei tertiären Branchen Kultur und Unterhaltung, Versicherungswesen sowie Großhandel betrug der

Tabelle 6: Berufstätige im Wiener Dienstleistungssektor 2001 nach Berufshauptgruppen und Wirtschaftsklassen (in Tsd.)

Wirtschaftsklassen (konsolid. ÖNACE-Abteilungen)	Führungs- kräfte	Akadem. Berufe	Fachkräfte	Büro- angestellte	DL-Berufe, Verkäufer	Landw. Fachkräfte	Handwerks- berufe	Maschinen- bediener	Hilfsarbeits- kräfte	Soldaten	Berufstätige insges.
Kfz-Handel u. -Reparatur, Tankst.	2,7	0,2	3,4	2,8	2,5	0,0	8,1	1,3	2,9	0,0	24,0
Großhandel	13,5	3,2	26,4	12,1	4,5	0,1	3,1	3,0	6,3	0,0	72,1
Einzelhandel, Reparatur	12,5	2,2	17,0	9,6	31,8	1,0	5,5	1,5	6,2	0,0	87,4
Verkehrswesen	2,8	0,6	4,7	6,1	2,5	0,0	3,7	18,6	3,7	0,0	42,7
Lagerung, Spedition, Reisebüros	1,4	0,3	4,8	4,3	0,7	0,0	0,4	1,5	2,2	0,0	15,6
Nachrichtenübermittlung	2,9	1,7	6,5	9,6	0,3	0,0	1,9	0,9	2,6	0,0	26,5
Bankwesen	3,1	2,5	10,7	17,1	0,7	0,0	0,4	0,2	1,4	0,0	36,2
Versicherungswesen	1,0	1,3	5,9	3,8	0,1	0,0	0,1	0,1	0,4	0,0	12,8
Realitätenwesen, Vermietung	2,1	0,9	6,8	3,8	0,8	0,0	1,3	0,7	12,8	0,0	29,2
Datenverarbeitung	3,7	6,8	9,2	2,8	0,5	0,0	0,5	0,2	0,8	0,0	24,6
Forschung u. Entwicklung	0,5	1,8	1,4	0,7	0,3	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	5,1
Unternehmensbez. Dienstl.	8,1	14,6	24,0	16,6	3,7	0,1	5,5	2,1	22,4	0,0	97,0
Beherberg.- u. Gaststättenwesen	7,5	0,5	3,3	4,1	26,7	0,1	1,8	1,3	12,5	0,0	57,8
Kultur, Sport u. Unterhaltung	2,4	11,8	7,5	4,3	2,2	0,1	1,3	0,4	3,1	0,0	33,0
Wäscherei, Körperpf., Bäder	1,2	0,2	1,5	0,8	8,0	0,2	0,4	1,8	1,4	0,0	15,3
Haushaltsdienste	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	1,2
Unterrichtswesen	2,0	30,6	13,5	4,5	7,1	0,1	1,0	0,4	4,4	0,0	63,6
Gesundheits- u. Sozialwesen	1,7	15,3	28,9	7,0	23,6	0,1	2,1	1,1	9,3	1,4	90,5
Öffentl. Verwalt., Sozialvers.	3,8	9,7	17,0	21,6	10,3	0,2	1,7	0,9	4,1	5,8	75,0
Entsorgung	0,3	0,1	0,5	0,7	0,1	0,0	0,3	0,8	3,5	0,0	6,3
Interessenvertretungen, Vereine	1,7	2,6	3,4	4,6	1,1	0,0	0,2	0,2	1,3	0,0	15,1

Tabelle 7: Berufstätige im Wiener Dienstleistungssektor 2001: Anteile der Berufshauptgruppen in den Wirtschaftsklassen (in %)

<i>Wirtschaftsklassen (konsolid. ÖNACE-Abteilungen)</i>	Führungs- kräfte	Akadem. Berufe	Fachkräfte	Büro- angestellte	DL-Berufe, Verkäufer	Landwi. Fachkräfte	Handwerks- berufe	Maschinen- bediener	Hilfsarbeits- kräfte	Soldaten	Berufstätige insges.
Kfz-Handel u. -Reparatur, Tankst.	11,4	1,0	14,2	11,7	10,2	0,0	33,7	5,6	12,1	0,0	100,0
Großhandel	18,7	4,5	36,6	16,8	6,2	0,1	4,2	4,1	8,8	0,0	100,0
Einzelhandel, Reparatur	14,3	2,6	19,4	11,0	36,4	1,2	6,2	1,7	7,1	0,0	100,0
Verkehrswesen	6,6	1,4	11,0	14,2	5,9	0,0	8,8	43,5	8,7	0,0	100,0
Lagerung, Spedition, Reisebüros	9,2	2,1	30,8	27,3	4,6	0,0	2,5	9,4	14,1	0,0	100,0
Nachrichtenübermittlung	11,1	6,5	24,5	36,4	1,2	0,0	7,2	3,3	9,8	0,0	100,0
Bankwesen	8,7	6,8	29,6	47,4	1,8	0,0	1,0	0,6	4,0	0,0	100,0
Versicherungswesen	8,2	10,1	46,0	30,1	1,1	0,0	1,0	0,5	3,0	0,0	100,0
Realitätenwesen, Vermietung	7,1	3,2	23,2	13,0	2,7	0,1	4,3	2,5	43,8	0,0	100,0
Datenverarbeitung	15,2	27,8	37,4	11,5	2,1	0,0	2,1	0,7	3,2	0,0	100,0
Forschung u. Entwicklung	10,1	35,5	27,7	12,7	5,4	0,4	2,2	1,4	4,5	0,0	100,0
Unternehmensbez. Dienstl.	8,4	15,0	24,7	17,1	3,8	0,1	5,7	2,1	23,1	0,0	100,0
Beherberg.- u. Gaststättenwesen	13,0	0,9	5,6	7,2	46,2	0,1	3,1	2,3	21,6	0,0	100,0
Kultur, Sport u. Unterhaltung	7,3	35,6	22,6	13,0	6,6	0,2	4,0	1,1	9,5	0,0	100,0
Wäscherei, Körperpf., Bäder	7,5	1,0	9,6	5,0	52,0	1,3	2,4	12,0	9,2	0,0	100,0
Haushaltsdienste	1,4	0,4	1,9	1,6	15,6	1,0	1,9	1,7	74,4	0,0	100,0
Unterrichtswesen	3,2	48,1	21,2	7,1	11,2	0,2	1,5	0,6	6,9	0,0	100,0
Gesundheits- u. Sozialwesen	1,8	16,9	32,0	7,7	26,0	0,1	2,3	1,2	10,3	1,6	100,0
Öffentl. Verwalt., Sozialvers.	5,1	12,9	22,7	28,7	13,7	0,2	2,2	1,2	5,5	7,8	100,0
Entsorgung	5,3	1,5	7,3	10,4	1,5	0,4	5,3	12,0	56,3	0,0	100,0
Interessenvertretungen, Vereine	10,9	17,3	22,4	30,7	7,5	0,2	1,3	1,2	8,6	0,0	100,0

Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe jeweils zwischen 55% und 70%. Mehr als acht von zehn Erwerbspersonen waren jeweils in Angestelltenberufen tätig. In der Sparte Kultur und Unterhaltung übte mehr als ein Drittel der Erwerbspersonen (35,6%) einen Akademischen Beruf aus; dies stellte die zweithöchste Quote unter allen Wirtschaftsklassen dar. Sowohl im Versicherungswesen als auch im Großhandel bildete die Hauptgruppe der Fachkräfte das dominante Berufssegment (46,0% bzw. 36,7% der Erwerbspersonen). Der Großhandel verzeichnete mit 18,8% den höchsten Anteil an Führungskräften.

* **Mittelhoch qualifiziertes Berufsprofil:** In vier tertiären Wirtschaftsklassen wiesen die hoch qualifizierten Angestelltenberufe jeweils einen leicht überdurchschnittlichen Berufstätigenanteil auf (45-55%): Gesundheitswesen, Interessenvertretungen und Vereine, Unternehmensbezogene Dienstleistungen sowie Bankwesen. Die Quote der Angestelltenberufe überschritt mit Ausnahme der Unternehmensbezogenen Dienste überall die 80%-Marke. Entsprechend der starken Heterogenität der Wirtschaftsklasse war das Berufsprofil der Unternehmensbezogenen Dienstleistungen deutlich polarisiert: Einerseits entfielen 15,1% der Erwerbspersonen auf die Akademischen Berufe und 24,7% auf die Fachkräfte-Berufe, andererseits 23,1% auf Hilfstätigkeiten. Sowohl bei den Interessenvertretungen und Vereinen als auch im Bankwesen bildeten die Fachkräfte (22,4% bzw. 29,7%) und die Büroangestellten (30,7% bzw. 47,4%) die bedeutendsten Berufshauptgruppen. Im Gesundheitswesen belief sich der Anteil der Fachkräfte auf fast ein Drittel (32,0%) und jener der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe auf mehr als ein Viertel (26,1%).

* **Mittel qualifiziertes Berufsprofil:** In den drei Branchen Nachrichtenübermittlung, Spedition und Reisebüros sowie Öffentliche Verwaltung und Sozialversicherung entsprach der Anteil der Berufshauptgruppen 1 bis 3 jeweils etwa dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnittswert (43,1%), lag jeweils im Intervall von 40% bis 45%. Die Quote der fünf Hauptgruppen der Angestelltenberufe belief sich überall auf über 70%. Büroangestellte und Fachkräfte stellten in allen drei Wirtschaftsklassen mit ‚mittel qualifiziertem‘ Berufsprofil die beiden wichtigsten Berufssegmente dar.

* **Mittelniedrig qualifiziertes Berufsprofil:** Leicht unterdurchschnittlich (30-40%) war der Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe in den Branchen Einzelhandel und Reparatur sowie Realitätenwesen und Vermietung. Während in erstgenannter Wirtschaftsklasse 83,7% der Erwerbspersonen in Angestelltenberufen tätig waren, betrug diese Quote in Realitätenwesen und Vermietung lediglich 49,2%. In Einzelhandel und Reparatur entfiel das Gros der Berufstätigen auf die Hauptgruppe Verkäufer und Personenbezogene Dienstleistungsberufe (36,4%) sowie die Fachkräfte (19,4%). Infolge der betrieblichen Struktur deutlich überdurchschnittlich war auch der Anteil der Führungskräfte (14,3%). In der Sparte

Realitätenwesen und Vermietung hingegen bildeten die Hilfskräfte das dominante Berufssegment (43,8%).

* Niedrig qualifiziertes Berufsprofil: Im Jahre 2001 hatte lediglich eine einzige Wirtschaftsklasse, nämlich Kfz-Handel, Kfz-Reparatur und Tankstellen, ein Berufsprofil mit einem Anteil von hoch qualifizierten Angestellten zwischen 20% und 30%. Dort übte ein Drittel der Erwerbspersonen (33,7%) einen Beruf aus der Hauptgruppe Mechaniker, Metallberufe, sonstige Handwerksberufe aus, rund die Hälfte (48,6%) war in Angestelltenberufen tätig.

* Sehr niedrig qualifiziertes Berufsprofil: In weiteren fünf tertiären Wirtschaftsklassen blieb der Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe jeweils unter der 20%-Marke. In der Wirtschaftsklasse Wäscherei, Körperpflege, Bäder stellten die Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer die mit Abstand wichtigste Berufshauptgruppe dar (52,0%), im Fremdenverkehr gehörte fast jede zweite Erwerbsperson (46,3%) diesem Berufssegment an, und jede fünfte übte eine Hilfstätigkeit aus (21,6%). Neben Kfz-Handel und -Reparatur etc. bildete das Verkehrswesen die zweite Wirtschaftsklasse, wo die Fertigungsberufe das Berufsprofil prägten: 43,5% der Berufstätigen zählten zur Hauptgruppe der Fahrzeug- und Maschinenbediener. Und in den beiden Branchen Entsorgung und Haushaltsdienste schließlich dominierten jeweils die Hilfstätigkeiten klar.

8. Die Verteilung der Beschäftigungszuwächse der WissensbearbeiterInnen

Hier soll kurz zusammengefasst werden, auf welche Dienstleistungsbranchen sich die Beschäftigungszuwächse im Berufssegment der WissensbearbeiterInnen (Führungskräfte, Akademische Berufe, Fachkräfte) in Wien zwischen 1991 und 2001 konzentrierten:

Die Zahl der Erwerbspersonen in Akademischen Berufen stieg in der Bundeshauptstadt während des Beobachtungszeitraums um 46.100 (vgl. Tabelle 1). Auf das Unterrichtswesen allein entfiel rd. ein Drittel (32,2% bzw. 14.800 Personen) dieses Zuwachses. Drei tertiäre Branchen, nämlich Unterrichtswesen, Kultur und Unterhaltung (16,1% bzw. 7.400 Personen) sowie die Unternehmensbezogenen Dienste (12,9% bzw. 5.900 Personen) absorbierten fast zwei Drittel der Zunahme, fünf Branchen – neben den drei genannten Wirtschaftsklassen die Öffentliche Verwaltung (9,6% bzw. 4.400 Personen) und das Gesundheitswesen (9,2% bzw. 4.200 Personen) – achtzig Prozent derselben.

Die Zahl der Fachkräfte erhöhte sich in Wien um insgesamt 32.100, im Dienstleistungssektor sogar um 40.000. Diese Zunahme konzentrierte sich auf die vier Wirtschaftsklassen Unternehmensbezogene Dienstleistungen (27,1% bzw. 8.700 Personen), Großhandel (26,0% bzw. 8.400

Personen), Einzelhandel (24,4% bzw. 7.900 Personen) und Datenverarbeitung (24,4% bzw. 7.800 Personen). Der Zuwachs in diesen vier tertiären Branchen im Ausmaß von insgesamt 32.800 Personen entsprach etwa dem Gesamtzuwachs. Absolut bedeutende Steigerungen der Nachfrage nach Fachkräften verzeichneten weiters das Gesundheitswesen (15,7% bzw. 5.000 Personen) und die Nachrichtenübermittlung (14,2% bzw. 4.600 Personen). Diesen Zunahmen stand eine Verringerung der Zahl der Fachkräfte (v. a. Nichtakademische Lehrkräfte) im Unterrichtswesen um 10.900 gegenüber.

Die Zahl der Führungskräfte schließlich wuchs in Wien um insgesamt 28.200, im Dienstleistungssektor um 23.600. Mehr als vierzig Prozent dieser Gesamtzunahme entfielen auf nur drei tertiäre Wirtschaftsklassen: Unternehmensbezogene Dienstleistungen (19,9% bzw. 5.600 Personen), Großhandel (12,5% bzw. 3.500 Personen) und Datenverarbeitung (11,1% bzw. 3.100 Personen). Dies spiegelt v. a. die hohe Zahl von Unternehmensgründungen in diesen Sparten der intermediären Dienstleistungen wider.

9. Zusammenfassung

Zwischen 1991 und 2001 erhöhte sich die Zahl der wohnansässigen und der einpendelnden Berufstätigen (=Erwerbspersonen ohne geringfügig Beschäftigte) in Wien von 982.000 um 40.800 bzw. 4,2% auf 1.022.800. Berücksichtigt man den darin enthaltenen Anstieg der Arbeitslosigkeit und die Zunahme der Teilzeitarbeit, so gelangt man zu dem Schluss, dass die neunziger Jahre eine Phase stagnierenden Beschäftigungsvolumens waren.

Der sektorale, wirtschaftsbereichs- und branchenbezogene Strukturwandel war weiterhin sehr stark. Die Beschäftigung verschob sich aus dem sekundären in den tertiären Sektor, und innerhalb des Dienstleistungssektors verzeichneten die Produktionsbezogenen, die Sozialen und die Konsumorientierten Dienste die absolut und relativ höchsten Beschäftigungszuwächse.

In Wien erfolgte die Änderung der Berufsstruktur der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 noch ausgeprägter als im Bundesdurchschnitt zugunsten der Angestelltenberufe mit höheren und hohen Bildungsanforderungen und zulasten der Fertigungsberufe mittlerer Qualifikation.

Hohe absolute und relative Zuwächse der Zahl der Berufstätigen sind jeweils für die Berufshauptgruppen Akademische Berufe (+66,3%), Fachkräfte (+16,2%) und Führungskräfte (+42,1%) zu verzeichnen, leichte Zunahmen für die Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer (+2,5%) und die Hilfsarbeitskräfte (+2,8%). Im Gegensatz zum bundesweiten Trend sank die Zahl der Büroangestellten (-5,6%). Die Beschäfti-

gung in Handwerksberufen verringerte sich um rund ein Drittel (-31,9%), die Zahl der Maschinenbediener um etwa ein Fünftel (-18,4%).

In der Wiener Sachgüterproduktion sank die Zahl der Erwerbspersonen in den neunziger Jahren um fast vierzig Prozent. Gleichzeitig veränderte sich die Berufsstruktur erheblich: Die Arbeitskräftenachfrage von Seiten der Industrie und des verarbeitenden Gewerbes verschob sich von den Facharbeitern und Maschinen- und Anlagenbedienern zu den Dienstleistungsberufen, insbesondere zu den Angestelltenberufen mit höheren und hohen Qualifikationsanforderungen, in geringem Maße aber auch zu den Hilfskräften.

In den fünf Wirtschaftsbereichen des tertiären Sektors der Bundeshauptstadt waren die Veränderungen der beruflichen Strukturen der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 durchaus uneinheitlich.

Mit Ausnahme der Sozialen Dienste nahm in allen tertiären Wirtschaftsbereichen zwischen 1991 und 2001 der Anteil der hoch qualifizierten Angestelltenberufe (Hauptgruppen 1-3) zu, und zwar auf Kosten der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation (Hauptgruppen 4-5). In den Sozialen Diensten erfolgten indes gegenläufige Beschäftigungsverschiebungen.

In den Distributiven Diensten erhöhte sich der Berufstätigenanteil der Fachkräfte zulasten jenes der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer, in den Produktionsbezogenen Diensten auf Kosten des Anteils der Büroangestellten. Sowohl in den Öffentlichen als auch in den Konsumorientierten Diensten stieg der Anteil der Akademischen Berufe sehr stark. In Letzteren ging dies v. a. zulasten des Anteils der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer. In der Veränderung der Berufsstruktur der Sozialen Dienste schließlich fand die Akademisierung des Lehrpersonals deutlichen Niederschlag. Außerdem nahm dort die Quote der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe wesentlich zu.

Verschiebungen in der Berufsstruktur der Beschäftigung können sich aus Änderungen der Branchenstruktur bei unveränderten Berufsprofilen innerhalb der einzelnen Branchen (Branchenstruktureffekt) und aus einem Wandel der Berufsanteile in den einzelnen Branchen bei konstanter Verteilung der Gesamtbeschäftigung auf die Branchen (Berufsstruktureffekt) ergeben.

Ursachen von Verschiebungen in der Branchenstruktur der Beschäftigung urbaner Ökonomien können erstens Veränderungen in der Zusammensetzung der Nachfrage der privaten Haushalte nach Sachgütern und Dienstleistungen sein, und zwar infolge von unterschiedlichen Einkommenselastizitäten der Nachfrage, von Geschmacksänderungen, von exogen induzierten Änderungen der relativen Preise, aber auch infolge von Änderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung etc. Zweitens können Branchen auch aufgrund von überproportionalem Wachstum der intermediären Nachfrage und der Endnachfrage (Investitionen, Exporte) von

Seiten der Unternehmungen an Bedeutung gewinnen. Und drittens können Änderungen der städtischen Standortbedingungen Umschichtungen in der Branchenstruktur bewirken.

Änderungen der Berufsstrukturen innerhalb der Branchen resultieren aus fortschreitender funktioneller Arbeitsteilung und Spezialisierung, aus der Diffusion neuer Techniken (insbesondere der modernen IKT), damit verbundenen und zusätzlichen organisatorischen Anpassungen sowie aus Produktinnovationen. Auch für die Berufsstrukturen können Änderungen der urbanen Standortbedingungen bedeutsam sein.

Zur quantitativen Einschätzung von Branchen- bzw. Berufseffekt wird die Methode der Komponentenzerlegung verwendet. Führt man die Komponentenzerlegung der Änderungen der Beschäftigung in Wien zwischen 1991 und 2001 für das Merkmal Branche auf der Ebene der Wirtschaftsbereiche und für das Merkmal Beruf auf der Ebene der Berufshauptgruppen durch, so ergibt sich, dass – gemessen an den Absolutbeträgen aller Beschäftigungsänderungen in dieser Wirtschaftsbereiche-Berufsgruppen-Matrix (ohne Niveaueffekte!) – 40,3% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 47,4% auf den Berufseffekt zurückgingen (Interaktionseffekt 12,4%).

Der Vergleich dieser Ergebnisse mit den entsprechenden Resultaten für Österreich zeigt, dass die Bedeutung der Brancheneffekte in Wien größer und die Bedeutung der Veränderungen der Berufsprofile innerhalb der einzelnen Branchen (Berufseffekte) geringer für die gesamten Verschiebungen in der Wirtschaftsbereiche-Berufshauptgruppen-Matrix der Beschäftigung war als in Österreich.

Anmerkungen

- ¹ Die Zuordnung zu Arbeitern bzw. Angestellten sollte jeweils nach der kollektivvertraglichen Einstufung im Betrieb erfolgen, im öffentlichen Dienst je nach dienstrechtlicher Stellung (Beamte/r, Angestellte/r, Vertragsbedienstete/r).
- ² Siehe dazu Bauer (2004b).
- ³ Zur Beschäftigungsentwicklung in Wien nach Sektoren, Wirtschaftsbereichen und -klassen seit den siebziger Jahren siehe: Mayerhofer (1993, 1999, 2000, 2006); Mesch (2000a, 2000b); Huber, Mayerhofer (2005). Zur Beschäftigungsentwicklung in Österreich nach Sektoren, Wirtschaftsbereichen und -klassen seit den siebziger Jahren siehe: Prenner (1998); Mesch (1998a, 1998b, 2005a); Prenner und Mesch (2000).
- ⁴ Siehe dazu im Einzelnen Mesch (2005b, 2005c).
- ⁵ Zusätzliche Nachfrage nach hoch qualifizierten Arbeitskräften resultiert freilich nicht nur aus den Branchenstruktur- und den Berufsstruktureffekten, sondern auch aus den Tätigkeitsstruktureffekten, d. h. den Veränderungen der Tätigkeitsstruktur in den einzelnen Berufen. Leider existieren über die Tätigkeitsstruktur, ihre Veränderungen und die Auswirkungen auf die Qualifikationsnachfrage in Österreich keine Daten. Für Westdeutschland liegt nun eine einschlägige Untersuchung vor: Spitz-Oener (2006) analysiert anhand von Befragungsdaten von BIBB und IAB aus dem Zeitraum 1979-1999 die

Zusammenhänge zwischen den Entwicklungen der Tätigkeits-, Berufs- und Bildungsstrukturen der Beschäftigung in der Sachgüterproduktion und Teilen des Dienstleistungssektors. Die Tätigkeiten werden dabei in fünf Gruppen gegliedert: Analytische Nicht-Routine-Tätigkeiten, Kommunikative Nicht-Routine-Tätigkeiten, Kognitive Routine-Tätigkeiten, Manuelle Routine-Tätigkeiten, Manuelle Nicht-Routine-Tätigkeiten. Routine-Tätigkeiten können teilweise durch IKT-Kapital substituiert werden. Die Autorin zeigt, dass sich die Tätigkeitsstrukturen während der Beobachtungsperiode zugunsten der bildungsbezogen anspruchsvollen Tätigkeiten verschoben: „In recent decades, occupations have experienced a shift toward analytical and interactive activities and away from cognitive and manual routine tasks. This development was ubiquitous in the sense that it occurred within occupations, within occupation-education groups, and within occupation-age groups. In addition, the results indicate that these changes have been intensified by the diffusion of computer technologies in the workplace. This is due to the fact that computers substitute for workers performing manual and cognitive routine tasks but complement workers in performing analytical and interactive activities.“ (S. 263f) „Moreover, the analysis suggests that changing occupational skill requirements explain a significant part of the educational upgrading of recent decades.“ (S. 237) Die Tatsache, dass ein Großteil der Veränderungen der Tätigkeitsstruktur in den einzelnen Berufen stattfand und die Tätigkeitsverschiebungen in Berufen mit intensiver IKT-Anwendung besonders ausgeprägt waren, sieht Spitz-Oener als Beleg für die These vom nicht-qualifikationsneutralen technischen Fortschritt (*skill-biased technical progress*).

⁶ Vgl. Wolfmayr (2004) 237.

⁷ Vgl. Acemoglu (2002): „The recent consensus is that technical change favors more skilled workers, replaces tasks previously performed by the unskilled, and exacerbates inequality.“ (S. 7) „Personal computers, computer-assisted production techniques, and robotics appear to complement skilled workers, replacing many labor-intensive tasks.“ (S. 8)

⁸ „The direct substitution and organizational complementarity channels both predict that an increase in the relative demand for highly educated workers should be associated with computerization.“ Autor, Katz, Krueger (1998) 1186.

⁹ Siehe Tichy (2002) 173.

¹⁰ Siehe dazu Dachs u. a. (2000) 94f.

¹¹ Siehe dazu Krenn, Flecker, Stary (2003): „Neue IKT ermöglichen es, neue Varianten der Arbeitsorganisation zu entwickeln. Umgekehrt wirken sich organisatorische Vorstellungen, Vorgaben oder Beschränkungen auf die Form der Techniknutzung aus. Informations- und Kommunikationstechnik einerseits und Arbeitsorganisation andererseits können also in vielfältiger Weise miteinander in Verbindung stehen.“ (S. 43) Falk (2001a) befasst sich u. a. auch mit den Ursachen organisatorischen Wandels in deutschen Dienstleistungsunternehmen zwischen 1993 und 1995. Die Ergebnisse seiner ökonometrischen Schätzungen stützen die Hypothese, wonach die Einführung der modernen IKT eine der wesentlichsten Auslöser von organisatorischen Änderungen war.

¹² Auf der Basis von Betriebs- oder Branchendaten für die Sachgüterproduktion, den Dienstleistungssektor oder die Gesamtwirtschaft einzelner Länder oder mehrerer OECD-Staaten belegen zahlreiche empirische Studien die relative Komplementarität von IKT-Kapital und qualifizierten Arbeitskräften, einige sogar die Kausalität von Ersterem zu Letzterem. Siehe Autor, Katz und Krueger (1998); Bellmann und Boeri (1998); Falk und Seim (1999); Falk (2001); Falk (2002); Maurin und Thesmar (2004); Falk (2004).

¹³ Generelle Fähigkeiten: Kommunikations-, Problemlösungs-, Entscheidungsfähigkeit, Kreativität, Eigeninitiative, Flexibilität, Fähigkeit zur Gruppenarbeit.

- ¹⁴ Schlüsselfähigkeiten: Fähigkeit zur beruflichen Weiterbildung, zum Erlernen von neuen Fähigkeiten und Kenntnissen, auch außerhalb des erlernten Fachgebiets; Anpassungsfähigkeit an geänderte technische und organisatorische Bedingungen. Siehe Dachs u. a. (2000) 98.
- ¹⁵ Vgl. Bresnahan, Brynjolfsson, Hitt (2002) 344.
- ¹⁶ Siehe dazu Lindbeck, Snower (2000, 1996).
- ¹⁷ Die These vom hinsichtlich der Arbeitskräfte unterschiedlicher Qualifikationen nicht-neutralen organisatorischen Fortschritt wird von vielen empirischen Untersuchungen gestützt. Siehe Alda und Bellmann (2002); Arvanitis et al. (2003).
- ¹⁸ Siehe Alda, Bellmann (2002) 526f.
- ¹⁹ Auch über den Zusammenhang zwischen Produktinnovationen und Verbesserungen der Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte liegen mittlerweile empirische Untersuchungen vor. Siehe Zwick (2001); Bellmann et al. (2002); Machin und van Reenen (1998); Pfeiffer und Falk (1999); Bresnahan, Brynjolfsson und Hitt (2002).
- ²⁰ Vgl. zur wachsenden Bedeutung von Dienstleistungs-Inputs: Kratena (2005).
- ²¹ Vgl. Wolfmayr (2004). Zu den Auswirkungen intraindustrieller Importe von Intermediärprodukten auf die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie Großbritanniens siehe Hijzen, Görg und Hine (2005).

Literatur

- Acemoglu, Daron, Technical Change, Inequality, and the Labour Market, in: *Journal of Economic Literature* 60 (2002) 7-72.
- Alda, Holger; Bellmann, Lutz, Organisatorische Änderungen und betriebliche Beschäftigungs- und Qualifikationseffekte 1999-2001, in: *MittAB* 4 (2002) 523-545.
- Arvanitis, Spyros; Donzé, Laurent; Hollenstein, Heinz; Marmet, David; Staib, Daniel, Technologischer und organisatorischer Wandel, Qualifikationserfordernisse und ihre Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit von Unternehmen (Eidgenössische Technische Hochschule Zürich, Konjunkturforschungsstelle, Zürich 2003).
- Autor, David H.; Katz, Lawrence F.; Krueger, Alan B., Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?, in: *Quarterly Journal of Economics* 113 (1998) 1169-1213.
- Bauer, Adelheid, Volkszählung 2001: Berufliche und wirtschaftliche Struktur der Erwerbstätigen, in: *Statistische Nachrichten* 5 (2004) 382-390.
- Bellmann, Lutz; Boeri, Tito, Internal and external adjustment to new technologies, in: *Economics of Innovation and New Technology* 5 (1998) 325-343.
- Bresnahan, Timothy F.; Brynjolfsson, Erik; Hitt, Lorin M., Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-level Evidence, in: *Quarterly Journal of Economics* 117/1 (2002) 339-376.
- Dachs, Bernhard; u. a., Die Rolle der Politik beim Übergang der österreichischen Wirtschaft in eine Knowledge Based Economy. Informations- und Kommunikationstechnologien, Innovation und struktureller Wandel (Austrian Research Centers Seibersdorf, IHS, Wien 2000).
- Falk, Martin, Diffusion of Information Technology, Internet Use and the Demand for Heterogeneous Labor (=ZEW Discussion Paper 2001-48, Mannheim 2001).
- Falk, Martin, Diffusion der Informations- und Kommunikationstechnologien und die Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte, in: *MittAB* 3 (2002) 397-410.
- Falk, Martin, Diffusion von Informations- und Kommunikationstechnologien und Einsatz von qualifizierten Arbeitskräften. Beschleunigung des technischen Fortschritts, in: *WIFO-Monatsberichte* 3 (2004) 213-222.

- Falk, Martin; Seim, Katja, Worker's Skill Level and Information Technology: Evidence from German Service Firms, in: BeitrAB 229 (1999) 79-120.
- Hijzen, Alexander; Görg, Holger; Hine, Robert C., International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom, in: Economic Journal 115 (Oktober 2005) 860-878.
- Huber, Peter; Mayerhofer, Peter, Aktuelle Chancen und Probleme des Wiener Beschäftigungssystems (WIFO, Wien 2005).
- Kratena, Kurt, Strukturwandel und Dynamik im tertiären Sektor – eine Input-Output-Analyse, in: Mesch (Hrsg.) (2005) 87-146.
- Krenn, Manfred; Flecker, Jörg; Stary, Christian, Die informationstechnische Revolution – Fortschritte und Rückschritte für die Arbeit (=Beiträge zur Wirtschaftspolitik 13, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2003).
- Lindbeck, Assar; Snower, Dennis J., Reorganization of Firms and Labor-Market Inequality, in: American Economic Review 86/2 (1996) 315-321.
- Lindbeck, Assar; Snower, Dennis J., Multitask Learning and the Reorganization of Work: From Tayloristic to Holistic Organization, in: Journal of Labor Economics 18/3 (2000) 353-376.
- Machin, Stephen; Van Reenen, John, Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from Seven OECD-Countries, in: Quarterly Journal of Economics 113 (1998) 1215-1244.
- Maurin, Eric; Thesmar, David, Changes in the Functional Structure of Firms and the Demand for Skill, in: Journal of Labor Economics 22/3 (2004) 639-664.
- Mayerhofer, Peter, Wiens Rolle als Standort hochwertiger Dienstleistungen, in: WIFO-Monatsberichte 10 (1993) 531-541.
- Mayerhofer, Peter, Räumliche Effekte des strukturellen Wandels: Stadtregionen als Gewinner der Tertiärisierung? (WIFO, Wien 1999).
- Mayerhofer, Peter, Regionale Effekte der Tertiärisierung in Österreich. Wachstumsgewinne vor allem für die Zentren?, in: Schmee, Mesch (2000) 39-68.
- Mayerhofer, Peter, Stadtwirtschaft im Umbruch – Wiens Beschäftigungssystem unter neuen Rahmenbedingungen (=unveröff. Manuskript, Studie im Auftrag der AK Wien, Wien 2006).
- Mesch, Michael (Hrsg.), Neue Arbeitsplätze in Österreich. Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor (Wien 1998).
- Mesch, Michael, Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor 1970-97, in: Mesch (1998a) 117-198.
- Mesch, Michael, Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor 1971-97. Ein Überblick nach Bereichen und Branchen, in: Prenner, Mesch (1998b) 85-101.
- Mesch, Michael, Einleitung: Zur Tertiärisierung der österreichischen und der Wiener Wirtschaft, in: Schmee, Mesch (2000a) 11-38.
- Mesch, Michael, Die Tertiärisierung der österreichischen und der Wiener Wirtschaft: ein kurzer Überblick, in: Prenner, Mesch (2000b) 1-28.
- Mesch, Michael (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe (Wien 2005).
- Mesch, Michael, Strukturwandel in Produktion und Beschäftigung: ein Überblick, in: Mesch (Hrsg.) (2005a) 15-86.
- Mesch, Michael, Der Wandel der beruflichen Struktur der österreichischen Beschäftigung 1991-2001, in: Mesch (Hrsg.) (2005b) 219-285.
- Mesch, Michael, Die Berufslandschaft in Österreich 1991-2001. Die Beschäftigung nach Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereichen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 31/1 (2005c) 41-80.

- Mesch, Michael, Die Bildungsstruktur der Beschäftigung in Wien, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/4 (2006) 471-504.
- Pfeiffer, Friedhelm; Falk, Martin, *Der Faktor Humankapital in der Volkswirtschaft (=ZEW Wirtschaftsanalysen, Band 35, Baden-Baden 1999).*
- Prenner, Peter; Mesch Michael, Beschäftigungstendenzen im österreichischen Dienstleistungssektor 1971-97. Eine Auswertung nach Wirtschaftsklassen unter besonderer Berücksichtigung geschlechtsspezifischer Entwicklungen (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 70, Wien 1998).
- Prenner, Peter, Die Entwicklung der Berufstätigenstruktur in Österreich im Zeitraum 1971 bis 1991, in: Prenner, Mesch (1998) 1-84.
- Prenner, Peter; Mesch, Michael, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im tertiären Sektor Wiens in den achtziger und neunziger Jahren (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 77, Wien 2000).
- Schmee, Josef; Mesch, Michael (Hrsg.), *Dienstleistungsstandort Wien. Beschäftigung – Innovation – Wettbewerbsfähigkeit* (Frankfurt am Main u. a. 2000).
- Spitz-Oener, Alexandra, Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking outside the Wage Structure, in: *Journal of Labor Economics* 24/2 (2006) 235-270.
- Tichy, Gunther, Die Herausforderung der Wissensgesellschaft. Trügerische versus Erfolg versprechende Strategien für die e-society, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 28/2 (2002) 171-184.
- Wolfmayr, Yvonne, Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern, in: *WIFO-Monatsberichte* 4 (2004) 231-249.
- Zwick, T., Beschäftigungsmöglichkeiten von Fachkräften mit dualer Ausbildung in informationsintensiven Dienstleistungsunternehmen, in: *MittAB* 34 (2001) 74-81.

Zusammenfassung

In Wien erfolgte die Änderung der Berufsstruktur der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 noch ausgeprägter als im Bundesdurchschnitt zugunsten der Angestelltenberufe mit höheren und hohen Bildungsanforderungen und zulasten der Fertigungsberufe mittlerer Qualifikation.

Hohe absolute und relative Zuwächse der Zahl der Berufstätigen sind jeweils für die Berufshauptgruppen Akademische Berufe, Fachkräfte und Führungskräfte zu verzeichnen, leichte Zunahmen für die Personenbezogenen Dienstleistungsberufe und Verkäufer und die Hilfsarbeitskräfte. Im Gegensatz zum bundesweiten Trend sank die Zahl der Büroangestellten. Die Beschäftigung in Handwerksberufen verringerte sich um rund ein Drittel, die Zahl der Maschinenbediener um etwa ein Fünftel.

Zur quantitativen Einschätzung von Branchen- bzw. Berufseffekt wird die Methode der Komponentenzerlegung verwendet. Führt man die Komponentenzerlegung der Änderungen der Beschäftigung in Wien zwischen 1991 und 2001 für das Merkmal Branche auf der Ebene der Wirtschaftsbereiche und für das Merkmal Beruf auf der Ebene der Berufshauptgruppen durch, so ergibt sich, dass – gemessen an den Absolutbeträgen aller Beschäftigungsänderungen in dieser Wirtschaftsbereiche-Berufsgruppen-Matrix (ohne Niveaueffekte!) – 40,3% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 47,4% auf den Berufseffekt zurückgingen.

Stagnation der Reallöhne und zunehmende Einkommensunterschiede 1990-2005

Christa Schlager

Die Lohn- und Gehaltsentwicklung kann je nach Wahl der Datenquelle und des Untersuchungszeitraumes variierende Bilder ergeben. Diese Arbeit hat zum Ziel, eine längere Periode zu untersuchen, um besser Auskunft über allgemein wirksame Trends geben zu können. Es wird die Verteilung der Verdienste in Fünfjahresschritten von 1990 bis 2005 untersucht, interpretiert und mit der Entwicklung des Verbraucherpreisindex verglichen. Hiefür liegen vom Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger Daten für Angestellte und ArbeiterInnen vor. In weiterer Folge soll der Frage nachgegangen werden, ob von den Entwicklungen ArbeiterInnen und Angestellte bzw. Männer und Frauen gleich stark betroffen waren. Zudem soll der Frage nachgegangen werden, ob sich die niedrigen und hohen Einkommen ungleich entwickelt haben, das heißt ob die Lohnspreizung zugenommen hat.

Das von der Hauptverbandsstatistik ausgewiesene, bereinigte Brutto-Monatseinkommen ergibt sich aus der Summe der in einem Kalenderjahr erzielten beitragspflichtigen Einkommen, dividiert durch die Zahl der Kalendertage mit einer pensionsversicherungspflichtigen Beschäftigung, multipliziert mit 30. Es handelt sich also um Daten zur Verteilung personeller Einkommen, die bereits um die erheblichen Unterschiede in der Zahl der Versicherungstage bereinigt sind.¹ In den Tabellen werden die Werte mit einem 1/14 des Jahreseinkommen ausgewiesen.

Nicht erfasst in der Auswertung der Zeitreihe der Jahre 1990-2005 sind der Personenkreis der pragmatisierten DienstnehmerInnen des Bundes, der Länder und Gemeinden, die Lehrlinge sowie alle geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse.

Aufgrund der Höchstbeitragsgrundlage der Sozialversicherung können über die Verteilung der höheren Einkommen aus unselbstständiger Beschäftigung keine Aussagen getroffen werden. Dies betrifft insbesondere die Gruppe der männlichen Angestellten. Über die wöchentliche Arbeitszeit liegen keine Angaben vor. Die Arbeitszeit ist aber ein entscheidender Faktor bei der Entwicklung der Fraueneinkommen. Auch das Ausmaß der Überstundenleistung ist nicht bekannt. Ebenfalls nicht erfasst werden bei-

tragsfreie Bezüge wie Tages- und Nächtigungsgelder, Schmutzzulagen und Abfertigungen.²

Die Datenquelle Hauptverbandsstatistik wurde gewählt, weil auf dieser Grundlage für längere Zeiträume detaillierte Aussagen gemacht werden können. Die Lohnsteuerstatistik, die den Vorteil hätte, auch die untersten und obersten Einkommen zu erfassen, gibt es mit einer sozialstatistischen Auswertung erst seit 1996. Besonders bei den unteren Einkommensdezi- len sind aber so viele Struktureffekte zu beobachten, dass hier die Lohn- steuerstatistik nur bedingt Aufschluss geben kann. Die umfassendste Darstellung über die horizontale Verteilung bietet der Einkommensbericht des Rechnungshofs, verfasst von der Statistik Austria, der aber erst seit kurzem erscheint und daher erst ab dem Jahr 1998 Informationen liefern kann.³

1. Wirtschaftliche Einflussfaktoren

1.1 Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit

Sowohl die Zahl der unselbstständigen Beschäftigungsverhältnisse als auch die Arbeitslosigkeit sind in den letzten 15 Jahren stark angestiegen. Das Arbeitskräfteangebot ist um über 300.000 Personen, dies sind über 10%, angewachsen.

Der überwiegende Teil der Beschäftigungszunahme entfällt auf Frauen. Der Trend zur Beschäftigung höher Qualifizierter hält an, in den oberen Bildungssegmenten sogar mit zunehmender Dynamik. Zudem nahm die ausländische Beschäftigung in den 90er Jahren um mehr als ein Drittel zu. Der Anteil unqualifizierter Personen ist in dieser Personengruppe dop- pelt so hoch wie bei inländischen Beschäftigten.⁴

Gleichzeitig hat sich aber auf Grund der Rezession 1993 der Stagna- ti- onsphase 2001-03 und der starken Zuwanderung die Arbeitslosigkeit von 5,4% im Jahr 1990 auf 7,3% im Jahr 2005 erhöht. Damit waren im Jahr 2005 um rund 85.000 Personen mehr arbeitslos als 1990. Einem stei- genden Arbeitskräfteangebot steht somit eine weniger stark gestiegene Nachfrage nach Arbeitskräften gegenüber.

Über 70% der unselbstständig Erwerbstätigen sind schon im Dienst- leistungssektor tätig, der langfristige Trend des Wandels in eine Dienst- leistungsgesellschaft setzte sich damit auch in den letzten 15 Jahren fort. Dem Zuwachs im tertiären Sektor steht ein Beschäftigungsabbau in der Sachgütererzeugung und in der Land- und Forstwirtschaft gegenüber.⁵

1.2 Arbeitslosenquote nach Geschlecht

Im Gegensatz zu den vergangenen Perioden lag die Arbeitslosenquote der Frauen auf Basis der AMS-Daten zwischen 2001 und 2005 erstmals

Tabelle 1: Unselbstständig Beschäftigte und Arbeitslose in Österreich

Jahr	Unselb. Besch.	Arbeitslose	ALQ
1990	2.928.662	165.795	5,4
1995	3.068.186	215.716	6,6
2000	3.133.738	194.314	5,8
2005	3.230.286	252.654	7,3

ALQ = Arbeitslosenquote (in %) gemäß AMS.

Quelle: BMWA.

Tabelle 2: Arbeitslosenquoten nach Geschlecht

Jahr	Gesamt	Männer	Frauen
1990	5,4	4,9	6,0
1991	5,8	5,3	6,5
1992	5,9	5,7	6,2
1993	6,8	6,7	6,9
1994	6,5	6,4	6,7
1995	6,6	6,4	6,8
1996	7,0	6,9	7,3
1997	7,1	6,9	7,4
1998	7,2	6,9	7,5
1999	6,7	6,5	6,9
2000	5,8	5,8	5,9
2001	6,1	6,2	5,9
2002	6,9	7,2	6,4
2003	7,0	7,5	6,5
2004	7,1	7,5	6,6
2005	7,3	7,7	6,8

Quelle: AMS-Daten

unter der Arbeitslosenquote der Männer. In den 1990ern lag sie hingegen immer darüber. Die Spitze erreichte die Frauenarbeitslosigkeit 1996-98, während die Männerarbeitslosigkeit 2002-05 ihren vorläufigen Höhepunkt erreichte. Die Gesamtarbeitslosenrate lag in den Jahren 1996-98 und ab 2003 über 7%. In den letzten 15 Jahren sank die Arbeitslosigkeit niemals unter 5%, Österreich war also von Vollbeschäftigung weit entfernt. Dies wirft die Frage auf, ob sich lange Phasen mit hohem Wachstum des Arbeitskräfteangebots und niedrigem Wachstum der Arbeitskräftenachfrage negativ auf die Lohnentwicklung auswirken.

1.3 Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigung

Von 1995 bis 2005 ist eine Abnahme der Vollzeitarbeitsplätze zu beobachten, die auf Grund einer Erhebungsumstellung (Labour Force-Konzept) im Jahr 2003 nicht exakt beziffert werden kann. Für Männer ist die Abnahme mit rund 49.000 Stellen ausgewiesen, für Frauen mit rund 5.000 Stellen. Diese Abnahmen sind auch beeinflusst von der hohen Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren. Die Teilzeitbeschäftigung hingegen stieg für beide Personengruppen an. Die Männer hatten in den letzten 10 Jahren eine Zunahme von rund 40.000 Teilzeitkräften, die Frauen von rund 306.000. Die Entwicklung der Teilzeitquote der Erwerbstätigen zeigt dementsprechend einen stark ansteigenden Verlauf. Bei den erwerbstätigen Frauen nähert sie sich der 40%-Marke, bei Männern lag sie 2005 bei etwa 6%.

Tabelle 3: Teilzeitquoten*

Jahr	Männer	Frauen	Insgesamt
1995	4,0	27,2	13,5
2000	4,0	32,1	15,9
2005	6,1	39,3	21,1

*Erwerbstätige ohne KarenzurlauberInnen und Präsenzdienster

Quelle: Statistik Austria (Labour Force-Konzept); 2003=Reihenbruch

Der überwiegende Teil der Teilzeitbeschäftigten arbeitet im Dienstleistungssektor, Mesch berechnete auf Basis des Mikrozensus eine jährliche Zuwachsrate von 5,9% in diesem Bereich, am stärksten war der Zuwachs im Gaststättenwesen. Demnach sind bereits fast 90% aller Teilzeitbeschäftigten im Dienstleistungssektor tätig. Nach Wirtschaftsklassen weist das Gesundheits- und Sozialwesen, neben dem kleinen Bereich der Haushaltsdienste, die höchste Teilzeitquote auf. Danach folgen Handel, Realitäten- und Wirtschaftsdienste, Fremdenverkehr, Unterrichtswesen und sonstige konsumorientierte und öffentliche Dienste. Deutlich geringer ist der Teilzeitanteil in der Öffentlichen Verwaltung, im Bank- und Versicherungswesen sowie im Verkehrs- und Nachrichtenwesen.⁶ In absoluten Zahlen finden sich im Handel die meisten Teilzeitbeschäftigten, gefolgt vom Gesundheits- und Sozialwesen und vom Realitätenwesen. Alle drei Branchen weisen unterdurchschnittliche Medianeinkommen aus und zählen daher zu den Niedriglohnbranchen.⁷

1.4 Lohnquote

Sowohl die unbereinigte als auch die um die Verschiebungen zwischen Selbstständigen und Unselbstständigen bereinigte Lohnquote waren zwi-

schen 1990 und 1995 leicht steigend, seitdem aber stetig fallend. Dies weist schon auf eine schlechtere Entwicklung der Einkommen in den letzten zehn Jahren hin.⁸

Tabelle 4: Lohnquotenentwicklung

Jahr	Lohnquote	
	unbereinigt	bereinigt
1990	71,8	72,4
1995	73,4	72,7
2000	70,4	69,8
2005	66,3	65,8

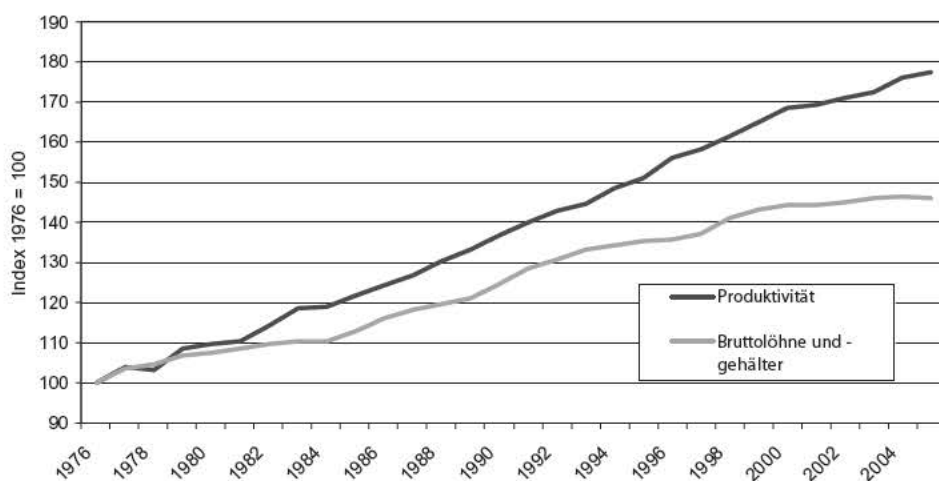
Lohnquoten: nominelle Lohnquoten in % des NNE zu Faktorkosten, Basisjahr 1992.

Quelle: AK-Wien, Russinger

1.5 Reale Arbeitsproduktivität

Im Aggregat betrachtet, haben sich die realen Bruttolöhne und -gehälter pro Kopf in den letzten dreißig Jahren fast durchwegs langsamer als der Anstieg der realen Arbeitsproduktivität entwickelt. Seit 1990 stieg die Produktivität um 41%, während die Bruttolöhne und -gehälter im Aggregat nur um 21% anstiegen (Basis 1976 = 100). Auffällig ist dabei, dass sich die Produktivität und die Bruttolöhne und -gehälter gerade in den letzten Jahren immer stärker auseinander entwickelten.

Abbildung 1: Entwicklung von Reallöhnen und realer Arbeitsproduktivität



Quelle: AK-Wien, Russinger

2. Die Entwicklung der Bruttoverdienste 1990-2005

Bei der Interpretation der Einkommenszuwächse ist zu beachten, dass diese nicht Einkommenslängsschnitte für dieselben Personen sind, sondern einen Vergleich von Einkommensquerschnitten zu mehreren Zeitpunkten darstellen. Daher gehen die ausgewiesenen Einkommenssteigerungen teilweise auch auf Verschiebungen in der Beschäftigungsstruktur zurück und sind nicht mit individuellen Einkommenserhöhungen gleichzusetzen.⁹

2.1 Löhne und Gehälter der ArbeiterInnen und Angestellten

Entwicklungen im mittleren Einkommensbereich: Im Median¹⁰ der Verdienste gab es in den letzten 15 Jahren eine stetige Verlangsamung der Reallohnzuwächse (siehe Tabelle 5). Während in der ersten Hälfte der 1990er Jahre die Durchschnittslöhne und Gehälter über fünf Jahre hindurch im Schnitt um 1,6% pro Jahr stiegen, lag der Lohnzuwachs über der Inflationsrate in der zweiten Hälfte der 1990er nur mehr im Schnitt bei 0,4% pro Jahr. In den letzten fünf Jahren stagnierten die Reallöhne und -gehälter in Österreich überhaupt.

Tabelle 5: Entwicklung der mittleren Einkommen (Median)

1990-1995	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	126,7	117,3	8,1%	1,6%
Männer	125,4	117,3	7,0%	1,4%
Frauen	127,3	117,3	8,5%	1,7%

1995-2000	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,0	107,6	2,2%	0,4%
Männer	111,2	107,6	3,3%	0,7%
Frauen	108,3	107,6	0,7%	0,1%

2000-2005	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,8	110,6	0,2%	0,0%
Männer	110,6	110,6	0,0%	0,0%
Frauen	110,8	110,6	0,2%	0,0%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.

Quelle: HV; STA; eig. Berechnungen

Dabei ist eine gegenläufige Entwicklung der unteren und oberen Einkommen zu beobachten:

Löhne und Gehälter im unteren Bereich: Die unteren Einkommen sind von der negativen Einkommensentwicklung stärker betroffen als die oberen (vergleiche Tabelle 6). Anfang der 1990er Jahre war die Entwicklung zwar schon etwas schwächer als im Durchschnitt, aber in der zweiten Hälfte der 1990er schlug die schlechte Entwicklung der unteren Fraueneinkommen negativ auf die Gesamtentwicklung durch. Seit 2000 ist aber auch bei den unteren Einkommensdezilen der männlichen Verdienste ein negativer Trend zu beobachten, sodass sich die Reallohnverluste insgesamt vergrößert haben. Bedenklich ist jedenfalls diese mittlerweile lange Periode der schlechten Dynamik der unteren Verdienste der Frauen.

Löhne und Gehälter im oberen Bereich: Bei den höheren Löhnen und Gehältern ist auch eine Abschwächung der Einkommensentwicklung abzulesen (siehe Tabelle 7). In der zweiten Hälfte 1990er Jahre hat sich der Reallohnzuwachs gegenüber der ersten Hälfte im Schnitt mehr als halbiert. Bis 2005 reduzierte sich der Reallohnzuwachs gegenüber 2000 aber nochmals fast um die Hälfte. Trotzdem ist diese Entwicklung aber noch immer positiv.

Es kam also in den letzten zehn Jahren zu einer starken Differenzierung der Werte unterhalb und oberhalb des Medians. Die unteren Einkommen blieben hinter der Durchschnittsentwicklung zurück und mussten in letzter Zeit reale Verluste hinnehmen. Die oberen Dezile hingegen entwickelten sich überdurchschnittlich gut und konnten trotz insgesamt stagnierender Lohn- und Gehaltsentwicklung leichte Zugewinne lukrieren.

2.2 Die Lohn- und Gehaltsentwicklung nach dem Geschlecht

Wie in den vorangegangenen Tabellen abzulesen ist, entwickelten sich die Verdienste der weiblichen Beschäftigten in den letzten 15 Jahren sehr ungleich. Die niedrigen Einkommen blieben weit hinter den hohen zurück. Die oberen Fraueneinkommen konnten mit der Lohn- und Gehaltsentwicklung der männlich Beschäftigten mithalten, genauer gesagt mit den Lohnzuwächsen. (In Absolutbeträgen sind die Einkommensunterschiede aber auch im oberen Segment sehr hoch.) Die unteren Einkommen der Frauen entwickelten sich aber noch schwächer als die Männereinkommen. Diese Entwicklung beinhaltet aber einen Struktureffekt, nämlich den steigenden Anteil der Teilzeit bei den beschäftigten Frauen.¹³

Bei den männlichen Beschäftigten lag die Entwicklung der niedrigen Verdienste zwar immer unterhalb der höheren, in den letzten fünf Jahren war aber das Auseinandergehen der niedrigen und höheren Verdienste verstärkt zu sehen.

Tabelle 6: Einkommen im unteren Bereich (2. Dezil¹¹)

1990-1995	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	125,5	117,3	7,0%	1,4%
Männer	126,2	117,3	7,6%	1,5%
Frauen	123,5	117,3	5,3%	1,0%

1995-2000	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	106,3	107,6	-1,2%	-0,2%
Männer	110,5	107,6	2,7%	0,5%
Frauen	105,7	107,6	-1,8%	-0,4%

2000-2005	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	107,7	110,6	-2,6%	-0,5%
Männer	108,9	110,6	-1,6%	-0,3%
Frauen	108,3	110,6	-2,1%	-0,4%

Tabelle 7: Einkommen im oberen Bereich (8. Dezil¹²)

1990-1995	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	126,3	117,3	7,7%	1,5%
Männer	126,5	117,3	7,9%	1,5%
Frauen	129,4	117,3	10,4%	2,0%

1995-2000	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,8	107,6	3,0%	0,6%
Männer	112,6	107,6	4,7%	0,9%
Frauen	110,0	107,6	2,2%	0,4%

2000-2005	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	112,4	110,6	1,7%	0,3%
Männer	113,1	110,6	2,3%	0,5%
Frauen	113,0	110,6	2,1%	0,4%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.
 Quelle zu Tab. 6 und 7: HV; STA; eig. Berechnungen

2.3 Gehaltsentwicklung

Entwicklung der mittleren Angestelltegehälter: Auch bei den Angestellten kam es in den letzten 15 Jahren zu einem starken Rückgang der Reallohnzuwächse (vergleiche Tabelle 8). Die Entwicklung der Durchschnittseinkommen lag aber insgesamt über der Gesamtentwicklung. Insbesondere die männlichen Angestellten konnten in allen Perioden Reallohnzuwächse lukrieren. Weibliche Angestellte hatten in den letzten fünf Jahren im Schnitt stagnierende Einkommen.

Tabelle 8: Entwicklung der mittleren Angestelltegehälter (Median)

1990-1995	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	125,8	117,3	7,3%	1,4%
Männer	124,6	117,3	6,2%	1,2%
Frauen	126,3	117,3	7,7%	1,5%

1995-2000	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	109,4	107,6	1,7%	0,3%
Männer	110,7	107,6	2,9%	0,6%
Frauen	108,3	107,6	0,7%	0,1%

2000-2005	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,8	110,6	0,2%	0,0%
Männer	112,4	110,6	1,6%	0,3%
Frauen	110,6	110,6	0,0%	0,0%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.
Quelle: HV; STA; eig. Berechnungen

Entwicklung der niedrigen Angestelltegehälter: Bei den unteren Einkommensdezilen schlägt auch bei den Angestellten die negative Gesamtentwicklung der Einkommen durch (siehe Tabelle 9). Auch hier gab es in den letzten fünf Jahren stärkere Reallohnverluste. Bei den Frauen besteht dieser negative Trend schon seit zehn Jahren. Der starke Anstieg der Teilzeitbeschäftigung dämpft die statistisch ausgewiesene Entwicklung der unteren Gehälter weiblicher Angestellter. Auch die höhere Arbeitslosigkeit der Frauen in den 1990er Jahren dürfte zu dieser Tendenz beigetragen haben.

Tabelle 9: Angestelltegehälter im unteren Bereich (2. Dezil)

1990-1995	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	123,1	117,3	5,0%	1,0%
Männer	123,9	117,3	5,7%	1,1%
Frauen	122,2	117,3	4,3%	0,8%

1995-2000	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	107,3	107,6	-0,2%	0,0%
Männer	111,5	107,6	3,6%	0,7%
Frauen	106,4	107,6	-1,1%	-0,2%

2000-2005	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	107,1	110,6	-3,2%	-0,6%
Männer	110,3	110,6	-0,3%	-0,1%
Frauen	107,8	110,6	-2,5%	-0,5%

Tabelle 10: Angestelltegehälter im oberen Bereich (8. Dezil)

1990-1995	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	126,7	117,3	8,1%	1,6%
Männer	-	117,3	-	-
Frauen	127,6	117,3	8,8%	1,7%

1995-2000	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,5	107,6	2,7%	0,5%
Männer	-	107,6	-	-
Frauen	109,1	107,6	1,4%	0,3%

2000-2005	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	113,0	110,6	2,2%	0,4%
Männer	-	110,6	-	-
Frauen	112,6	110,6	1,8%	0,4%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.
Quellen der Tab. 9 und 10: HV; STA; eig. Berechnungen.

Entwicklung der hohen Angestelltegehälter: Da das Einkommen von mehr als 20% der männlichen Angestellten über der Höchstbeitragsgrundlage lag, können sie hier nicht ausgewiesen werden. Im 3. Quartil (75% der Gehälter) zeigt sich aber mit 114,6% eine überdurchschnittlich gute Entwicklung, über alle untersuchten Perioden weist das 3. Quartil der männlichen Angestellten die höchsten Werte aus (vergleiche Tabelle 10). Die Gehälter der weiblichen Angestellten ab dem Medianeinkommen entwickelten sich ähnlich dem Niveau der männlichen Angestellten, d. h. überdurchschnittlich gut. Da Frauen bei den Bildungsabschlüssen aufgeholt haben, gelingt es ihnen besser, mit den männlichen Angestellten mitzuhalten.

Die Gehaltsentwicklung der weiblichen Angestellten hat einige Parallelen zu der im folgenden dargestellten Lohnentwicklung der Arbeiterinnen, auch hier gibt es große Unterschiede in der Dynamik unterhalb und oberhalb des Medianeinkommens.

2.4 Lohnentwicklung

Entwicklung der mittleren ArbeiterInnenlöhne: Während sich die Löhne anfangs der 1990er Jahre noch gut entwickelten, kam es zu einer rasanten

Tabelle 11: ArbeiterInnen: Entwicklung der mittleren Einkommen (Median)

1990-1995	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	126,7	117,3	8,0%	1,6%
Männer	125,4	117,3	6,9%	1,3%
Frauen	125,3	117,3	6,9%	1,3%

1995-2000	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	109,3	107,6	1,6%	0,3%
Männer	110,4	107,6	2,6%	0,5%
Frauen	106,0	107,6	-1,5%	-0,3%

2000-2005	Median	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,4	110,6	-0,2%	0,0%
Männer	109,8	110,6	-0,7%	-0,1%
Frauen	109,2	110,6	-1,3%	-0,3%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.
Quelle: HV; STA; eig. Berechnungen.

Tabelle 12: Löhne der ArbeiterInnen im unteren Bereich (2. Dezil)

1990-1995	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	126,2	117,3	7,6%	1,5%
Männer	127,0	117,3	8,3%	1,6%
Frauen	120,4	117,3	2,7%	0,5%

1995-2000	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	104,9	107,6	-2,5%	-0,5%
Männer	109,5	107,6	1,7%	0,3%
Frauen	102,1	107,6	-5,1%	-1,0%

2000-2005	2. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	108,2	110,6	-2,2%	-0,4%
Männer	108,3	110,6	-2,1%	-0,4%
Frauen	108,6	110,6	-1,8%	-0,4%

Tabelle 13: Entwicklung der höheren ArbeiterInnenlöhne (8. Dezil)

1990-1995	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	124,6	117,3	6,3%	1,2%
Männer	123,5	117,3	5,3%	1,0%
Frauen	124,5	117,3	6,2%	1,2%

1995-2000	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	109,5	107,6	1,8%	0,4%
Männer	109,7	107,6	2,0%	0,4%
Frauen	107,9	107,6	0,2%	0,0%

2000-2005	8. Dezil	VPI	Reallohn- änd.	Reallohn- änd. p.a.
Insgesamt	110,6	110,6	0,0%	0,0%
Männer	110,3	110,6	-0,3%	-0,1%
Frauen	111,3	110,6	0,7%	0,1%

Basisjahr (Indexwert 100) der Indizes jeweils erstes Jahr der Vergleichsperiode.
Quellen der Tab. 12 und 13: HV; STA; eig. Berechnungen.

Abschwächung Mitte der 90er Jahre, und schließlich sogar zu Reallohnverlusten in den Durchschnittslöhnen in den letzten fünf Jahren (vergleiche Tabelle 11). Arbeiterinnen haben hier eine besonders negative Entwicklung, da bei ihnen der Trend schon länger anhält. Da die Arbeitszeitflexibilisierung sicher mitbewirkt, dass die Reallohnverluste nicht nur bei niedrigen Dezilen, sondern anhaltend bei Durchschnittslöhnen auftreten, ist die Frage, ob hier nicht dringend verstärkt Maßnahmen für qualifizierte, d. h. existenzsichernde Teilzeit ergriffen werden müssen.

Entwicklung der unteren ArbeiterInnenlöhne: Das zweite Dezil zeigt bei den ArbeiterInnen eine besonders negative Entwicklung in den letzten Jahren (siehe Tabelle 12). Bei den Frauen beginnt der negative Trend schon früher, nämlich bereits vor zehn Jahren, die Löhne der Männer haben sich erst in den letzten fünf Jahren negativ entwickelt. Die schlechte Konjunktur und damit stark angestiegene Arbeitslosigkeit hat augenscheinlich Lohndruck erzeugt, worunter besonders die niedrigen Einkommen leiden. Bei den Frauen kommt der bereits beschriebene Struktureffekt durch die Teilzeit hinzu.

Entwicklung der höheren ArbeiterInnenlöhne: Bei den ArbeiterInnen zeigt sich, dass sich auch die höheren Verdienste in den letzten 10 Jahren nur schwach entwickelt haben und in den letzten 5 Jahren stagnierten. Dies unterscheidet sie von den Angestellten, wo ja die höheren Verdienste überproportional anstiegen. Neben der schlechten Arbeitsmarktlage kommt hier auch der anhaltende Strukturwandel der Wirtschaft zum Tragen.

3. Die Streuung der Löhne und Gehälter

3.1 Einkommensrelationen

Die Einkommensrelationen zwischen Männern und Frauen waren in den letzten Jahrzehnten – gemessen am Medianeinkommen – relativ geringen Schwankungen unterworfen, die Einkommen haben sich nach einer leichten Annäherung 1995, wieder leicht auseinander entwickelt. Dies ist gemessen am enormen Aufholen der Frauen im Bildungswesen kein besonders erfreuliches Ergebnis. Die Einkommensrelationen innerhalb der Angestellten zwischen Männern und Frauen entwickelten sich leicht auseinander. Beim Lohnverhältnis von Arbeitern und Arbeiterinnen gab es trotz der schwachen Entwicklung der Männerverdienste ebenfalls eine Ausweitung der Unterschiede, was mit der starken Teilzeitzunahme zu tun haben könnte. Sowohl für Männer als auch für Frauen zeichnet sich ein Zurückbleiben der Lohn- gegenüber den Gehaltszuwächsen ab. Die Ungleichheit der Verdienste der Männer ist sowohl bei den Angestellten als auch bei den Arbeitern beim Vergleich der Durchschnittswerte höher als bei den Frauenverdiensten. Bei den weiblichen Verdiensten gibt es eine stetige Veränderung zugunsten der weiblichen Angestellten.

Tabelle 14: Verhältnisse der Medianeinkommen nach Gruppen

	1990	1995	2000	2005
Erw.tät.: Männer/Frauen	1,475	1,454	1,492	1,490
Ang.: Männer/Frauen	1,658	1,635	1,671	1,698
Arb.: Männer/Frauen	1,551	1,551	1,617	1,626
Männer: Ang./Arb.	1,441	1,432	1,435	1,469
Frauen: Ang./Arb.	1,348	1,358	1,388	1,407

Quelle: HV; eigene Berechnungen.

3.2 Einkommensspannweiten innerhalb der Gruppen

Ein Vergleich des achten und des zweiten Dezils zeigt die Breite der Entlohnung innerhalb einer sozialen Gruppe: So verdienen beispielsweise weibliche Angestellte im 8. Dezil 2,5 mal so viel wie ihre Kolleginnen im 2. Dezil. Der Vergleich in den einzelnen Gruppen ergibt bereits bekannte Ergebnisse: Insgesamt entwickeln sich die Löhne und Gehälter auseinander. Die einzige Gruppe, wo sich nichts änderte, sind die männlichen Arbeiter: Deren Löhne hatten insgesamt in den letzten 15 Jahren eine unterdurchschnittliche Entwicklung. Bei den Arbeiterinnen stiegen die Unterschiede hingegen auf das 2,12-fache an. Ansonsten kommt es in den

Tabelle 15: Einkommensspannweiten (8. Dezil/2. Dezil) innerhalb der Gruppen

	Gesamt	Männer	Frauen
1990	2,21	1,96	2,15
1995	2,22	1,97	2,25
2000	2,32	2,01	2,34
2005	2,42	2,08	2,44
Angestellte	Gesamt	Männer	Frauen
1990	2,51	-	2,21
1995	2,59	-	2,31
2000	2,66	-	2,37
2005	2,81	-	2,47
ArbeiterInnen	Gesamt	Männer	Frauen
1990	1,95	1,69	1,89
1995	1,92	1,64	1,96
2000	2,01	1,65	2,07
2005	2,05	1,68	2,12

Quelle: HV; eigene Berechnungen.

neunziger Jahren, getragen durch das Zurückbleiben der unteren Einkommensdezile, aber auch durch eine überdurchschnittliche Steigerung der obersten Dezileinkommen, zu einer weiteren Auseinanderentwicklung. Bei den Frauen ist diese Entwicklung besonders dynamisch, der hohe Wert für Angestellte insgesamt von 2,81 lässt auf eine überdurchschnittliche Entwicklung der hohen Verdienste bei männliche Angestellten schließen, wofür die Lohnsteuerstatistik Argumente liefert.¹⁴

4. Schlussfolgerungen

Die Daten des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger zeigen, dass die Realeinkommen im Arbeiter/innen und Angestellte sich insbesondere in den letzten 10 Jahren nur schwach entwickelten. Dies wird auch durch den jüngsten Einkommensbericht des Rechnungshofs, der den Zeitraum 1998-2005 untersucht hat, bestätigt:

Tabelle 16: Durchschnittliche Einkommenszuwächse

	Frauen	Männer	Gesamt
Unselbst. Eink.	1,7%	1,9%	1,5%
Selbst. Eink.	4,6%	5,0%	5,1%
Inflation	1,9%	1,9%	1,9%

Quelle: STA im Auftrag des Rechnungshofs

Auch dieser Bericht zeigt stagnierende Realeinkommen für die unselbstständigen Beschäftigten im untersuchten Zeitraum.

4.1 Warum stagnieren die Realeinkommen?

Stärkeres Arbeitskräfteangebot von Frauen, höhere Ausländerbeschäftigung und längere Perioden hoher Arbeitslosigkeit führten zu einem höherem Arbeitskräfteangebot, dem zu wenig Arbeitsnachfrage gegenüberstand. Dies erzeugte Lohndruck und lässt damit in konjunkturell schlechten Zeiten die Zuwächse in den Reallöhnen sinken. Es zeigt sich eine deutliche Übereinstimmung von schlechter Einkommensentwicklung und hohen Arbeitslosenraten. Dies trifft insbesondere die niedrigen Verdienste, bei den ArbeiterInnen aber auch bereits mittlere. Hier muss eine entschiedene Konjunkturpolitik entgegenwirken, um die Binnennachfrage zu stärken. Gerade dies ist aber in den letzten Jahren vernachlässigt worden. Das Wachstum des privaten Konsums ist in den letzten Jahren stark zurückgegangen, im Fünfjahresschnitt von 2,1% in den Jahren 1992-96 auf 1,4% 2002-2006.¹⁵

Als weiterer Grund kann die zunehmende Instabilität der Beschäftigungsverhältnisse als Ursache für die schlechte Einkommensentwicklung genannt werden. Werden die Beschäftigungstage einzelner Gruppen miteinander verglichen, kann festgestellt werden, dass in den letzten Jahren insbesondere bei den Arbeiter/innen die Beschäftigungstage pro Jahr stark zurückgingen.

Tabelle 17: Beschäftigungstage nach Gruppen

	2000	2005	Änd.
WArb	282	276	-2,1%
WAng	320	319	-0,3%
MArb	297	288	-3,0%
MAng	328	326	-0,6%

Quelle: AK-Wien, J. Zuckerstätter

Um diesen Struktureffekt auszuschalten wurde im Einkommensbericht des Rechnungshofs auch die Entwicklung der Individualeinkommen von durchgängig ganzjährig Beschäftigten ohne Änderung des Beschäftigungsverhältnisses analysiert. Diese Gruppe umfasste lediglich 29% der zwischen 2000 und 2005 unselbstständig Beschäftigten. Der Medianzuwachs der Einkommen in dieser Gruppe betrug für Angestellte 4% pro Jahr und für ArbeiterInnen 2,7% pro Jahr.¹⁶

Es zeigt sich damit, dass die Stabilität von Arbeitsverhältnissen ein zentraler Aspekt für eine positive Einkommensentwicklung ist. Diese Tatsache wird in der Diskussion von Arbeitszeitflexibilisierung weitgehend ausgeblendet.

4.2 Wie kommt die höhere Streuung der Verdienste zustande?

Wagner-Pinter nennt als einen Grund für diese unterschiedliche Einkommensentwicklung, dass die Zahl der Arbeitsplätze mit sehr geringen und sehr hohen Wochenarbeitszeitkontingenten auch relativ zu der Zahl aller Arbeitsplätze zugenommen hat.¹⁷ Ein wesentlicher Faktor dafür dürfte auch hier ein verstärkter Druck am Arbeitsmarkt, ausgelöst durch das Ansteigen der Arbeitslosigkeit gewesen sein.

Aber auch der technologische Wandel hin zur wissensbasierten bzw. Informationsgesellschaft hat Einfluss auf die Einkommensstruktur. Neue Qualifikationen werden nachgefragt, die anfangs zumindest knapp sind, andere Fertigkeiten verlieren an Wertigkeit. Zahlreiche empirische Studien belegen, dass die breite Anwendung der modernen Informations- und Kommunikationstechniken und die damit einhergehenden organisato-

rischen Veränderungen in den Betrieben wesentlich zur Vergrößerung der Unterschiede zwischen den Einkommen der Beschäftigten beigetragen haben.¹⁸

Am unteren Ende der Einkommen kommt der Strukturwandel hin zum Dienstleistungssektor zu tragen. Der hohe Anteil an (freiwilliger und unfreiwilliger) Teilzeitbeschäftigung in bestimmten Wirtschaftsklassen der Dienstleistungsberufe (Handel/Reparatur; Gesundheit und Soziales) verstärkt die Zunahme der Streuung von Einkommen.¹⁹

Die erwähnte Zunahme der Teilzeitarbeit der Frauen (ohne geringfügige Beschäftigung) spiegelt sich in deren Einkommensdaten. Sie lässt die unteren Dezile weniger stark wachsen, weil sie in schlecht bezahlten Branchen überproportional stark auftritt und auch in manchen Branchen zu einem Rückgang der Vollzeitarbeitsplätze führt. Dagegen lässt die höhere Qualifikation der Frauen die oberen Einkommen ansteigen. Tatsächlich sind aber Frauen im untersten Qualifikationsbereich nach wie vor deutlich überrepräsentiert, auch wenn sie massiv bei den Bildungsabschlüssen aufgeholt haben. Bedeutsam dabei ist die Tatsache, dass auch in den jüngsten Jahrgängen am Erwerbsarbeitsmarkt noch immer signifikant mehr niedrig qualifizierte Frauen pro Jahrgang auftreten als Männer.²⁰

Bei den männlichen Beschäftigten lässt sich ein deutlicher Anstieg des formalen Qualifikationsniveaus zeigen. Es gab eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung. Die Beschäftigung in den Berufsfeldern mit hoch qualifizierten Wissensbearbeitern stieg lt. Volkszählung am weitaus stärksten. Führungskräfte, Akademische Berufe sowie Technische und nichttechnische Fachkräfte waren stark nachgefragt.²¹ Damit ergaben sich für männliche Angestellte und Arbeiter Veränderungen, die sich auf die Lohn- und Gehaltsentwicklung auswirkten. Die Einkommensrelation von männlichen Angestellten zu Arbeitern hat sich wie oben gezeigt wurde, zu Ungunsten der Arbeiter entwickelt.

Die Lohneinkommen der männlichen Arbeiter weisen in den letzten 15 Jahren nur unterdurchschnittliche Steigerungen auf, eine steigende Einkommensungleichheit innerhalb der Arbeitereinkommen lässt sich hingegen nur bedingt feststellen. Mesch (1993) ortete eine verstärkte Arbeitsmarktsegmentierung als Erklärung des Auseinanderklaffens der Lohn- und Gehaltseinkommensentwicklung für männliche Beschäftigte: Für Arbeiter wirkten insbesondere die verstärkte Beschäftigung unqualifizierter ausländischer Arbeitskräfte, das Ansteigen der Arbeitslosigkeit und Anteilsverschiebungen von Berufen, Tätigkeitsfeldern und Qualifikationsstufen innerhalb der Branchen auf die Arbeiterlöhne.²²

Für männliche Angestellte gab es in den letzten Jahrzehnten hingegen teilweise andere Voraussetzungen. Es kam in diesen Jahren beständig zu Verlagerungen von unqualifizierten zu qualifizierten Tätigkeiten. Innerhalb der einzelnen Tätigkeiten wird die Tendenz zum Einsatz von quali-

fizierten und hochqualifizierten Arbeitskräften anhalten. Damit gewinnen „F&E-Tätigkeiten“, „Organisation und Management“ und „Beratungs- und Betreuungstätigkeiten“ zunehmend an Gewicht.²³ Dies dürfte sich positiv auf die Gehälter der Angestellten im oberen Einkommensbereich ausgewirkt haben, die besonders in den neunziger Jahren kräftigere Steigerungen in der Gehaltsentwicklung hatten. Qualifizierte Angestellte können sich eher gegen die Schwankungen der Marktlage schützen, hohe interne Ausbildungskosten veranlassen Unternehmen zu langfristigen Bindungsversuchen an den Betrieb. Außerdem wirkt sich die Existenz interner Arbeitsmärkte in Großunternehmen stabilisierend auf die Angestelltengehälter aus.²⁴

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die schlechte Wirtschaftslage und damit steigende Arbeitslosigkeit, das steigende Arbeitsangebot und die Flexibilisierung am Arbeitsmarkt zu Lohndruck und damit zu einer schwachen Entwicklung der Reallöhne geführt haben. Die schlechte Entwicklung trifft insbesondere die niedrigen Einkommen stark.

Die genannten Gründe und der Strukturwandel hin zum Dienstleistungssektor, der technologische Wandel sowie die zunehmende Qualifikation der Beschäftigten sind Einflussfaktoren, die ein Ansteigen der Streuung der Verdienste der unselbstständig Beschäftigten im privaten Sektor in den letzten 15 Jahrzehnten bewirkt haben.

Anmerkungen

¹ Vgl. Mesch (1998) 148.

² Vgl. Juch, Wolf (1989) 492ff.

³ Bericht gemäß Art 1 § 8 Bezügebegrenzungs-gesetz.

⁴ Vgl. Prenner, Steiner (2005) 199.

⁵ Vgl. Mesch (2005) 47.

⁶ Vgl. Mesch (2005) 71.

⁷ Rechnungshof (2006) 125.

⁸ Zur langfristigen Entwicklung der funktionellen Einkommensverteilung, siehe insbesondere Guger, Marterbauer (2004).

⁹ Vgl. Mesch (1993) 273.

¹⁰ 50% der Personen verdienen mehr, 50% der Personen verdienen weniger als diesen Betrag.

¹¹ 20% der EinkommensbezieherInnen verdienen weniger als diesen Betrag.

¹² 80% der EinkommensbezieherInnen verdienen weniger als diesen Betrag.

¹³ Wie bereits anfangs dargestellt, beinhaltet die SV-Statistik keine geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse. Trotzdem kommt es zeitgleich mit der Einführung der Geringfügigkeitsgrenze 1994, zu einer schlechteren Entwicklung der unteren Dezile.

¹⁴ Siehe dazu die sozialstatistischen Auswertungen der Lohnsteuerstatistiken der letzten Jahre.

¹⁵ EK (2006) Statistical Annex, 136.

¹⁶ Rechnungshof (2006) 17.

¹⁷ Vgl. Wagner-Pinter u. a. (2001) 29.

- ¹⁸ „Income and wage inequality is rising in the United States, as well as in several other countries. Started in the 1970's, this large increase in earnings dispersion results from both absolute gains at the top, and absolute losses at the bottom, of the wage distribution. ... (A) growing consensus attributes a significant role to skill-biased technical change. The Information-Technology Revolution is the obvious suspect.“ Caselli (1999) 78. „The recent consensus is that technical change favors more skilled workers, replaces tasks previously performed by the unskilled, and exacerbates inequality.“ Acemoglu (2002) 7. „First, we provide new evidence, based on firm-level data, that information technology is a source of increased demand for skilled labor and rising wage inequality. ... Second, we identify an important set of mechanisms by which labor demand is influenced through organizational redesign. Skill-biased organizational changes, induced by technical change may have a much larger effect on skills than raw technical change.“ Bresnahan, Brynjolfsson, Hitt (2002) 370f.
- ¹⁹ Vgl. Wörster (2001) 23.
- ²⁰ Siehe AK Wien (2005).
- ²¹ Vgl. Mesch (2005) 274.
- ²² Vgl. Mesch (1993) 277ff und (1998) 125ff.
- ²³ Vgl. Mesch (1998) 149.
- ²⁴ Vgl. Mesch (1993) 277ff.

Literatur

- Acemoglu, Daron, Technical Change, Inequality, and the Labour Market, in: *Journal of Economic Literature* 60 (2002) 7-72.
- AK Wien, AK Frauenbericht 1995-2005, Arbeit – Chancen – Geld (Wien 2005); <http://wien.arbeiterkammer.at/www-397-IP-26965.html>.
- BMSG, Bericht über die soziale Lage in Österreich 1999. Analysen und Ressortaktivitäten (Wien 2001).
- Bresnahan, Timothy F.; Brynjolfsson, Erik; Hitt, Lorin M., Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-level Evidence, in: *Quarterly Journal of Economics* 117/1 (2002) 339-376.
- Caselli, Francesco, Technological Revolutions, in: *American Economic Review* 89/1 (1999) 78-102.
- Europäische Kommission, Herbstprognose 2006, Statistical Annex (Brüssel 2006).
- Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Verteilung der beitragspflichtigen Arbeitseinkommen nach Altersgruppen und Wirtschaftsklassen, Berichtsjahre 1990-2005 (Wien 1991-2006)
- Guger, Alois; Marterbauer, Markus, Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich (Wien 2004).
- Juch, Josef; Wolf, Walter, Neue Einkommenstatistiken aus der Sozialversicherung, in: *Soziale Sicherheit* 11 (1989) 492-506.
- Mesch, Michael, Die Löhne und Gehälter nach Wirtschaftsklassen 1980/91. Einige Beobachtungen zur Lohnentwicklung und -verteilung anhand der Sozialversicherungsstatistik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 19/3 (1993) 265-290.
- Mesch, Michael (Hrsg.), Neue Arbeitsplätze in Österreich. Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor (Wien 1998).
- Mesch, Michael (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe (Wien 2005).
- Mesch, Michael, Strukturwandel in Produktion und Beschäftigung, in Mesch (Hrsg., 2005) 15-86.

- Prenner, Peter; Steiner, Peter, Der Wandel der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigung 1991-2001. Die Berufstätigen nach Wirtschaftsklassen, Ausbildung und Geschlecht, in Mesch (Hrsg., 2005) 157-217.
- Rechnungshof, Bericht gemäß Art 1 § 8 Bezügebegrenzungsgesetz, BGBl. I Nr. 64/1997 für die Jahre 2004 und 2005 (Wien 2006); http://www.rechnungshof.gv.at/Berichte/Einkommen/Einkommen_2006_01/Einkommen_2006_01.pdf.
- Statistik Austria, Lohnsteuerstatistiken 1998-2004, Lohnzettelverarbeitung (Wien 1999-2005).
- Wagner-Pinter, Michael; u. a., Einkommen, Lebensstandard und Sozialtransfers, in: BMSG (2001) 23-38.
- Wörster, Karl, Atypische Beschäftigung in Österreich, in: Arbeit und Wirtschaft 4 (2001) 20-26.

Zusammenfassung

In diesem Beitrag wird die Entwicklung der Brutto-Monatseinkommen der österreichischen ArbeiterInnen und Angestellten im Zeitraum 1990 bis 2005 untersucht, interpretiert und mit der Entwicklung des Verbraucherpreisindex verglichen.

Stärkeres Arbeitskräfteangebot von Frauen, höhere Ausländerbeschäftigung und längere Perioden hoher Arbeitslosigkeit führten zu einem höheren Arbeitskräfteangebot, dem auf Grund der schlechten Konjunkturlage eine zu geringe Arbeitsnachfrage gegenüberstand. Dies erzeugte Lohndruck und ließ damit die Reallohnzuwächse sinken. Die unteren Einkommen waren von der negativen Einkommensentwicklung stärker betroffen als die oberen. Anfang der 1990er Jahre war deren Entwicklung schon etwas schwächer als im Durchschnitt, aber in der zweiten Hälfte der 1990er schlug die schlechte Entwicklung der unteren Fraueneinkommen negativ auf die Gesamtentwicklung durch. Seit 2000 sind aber auch bei den unteren Einkommensdezilen der männlichen Verdienste Reallohnverluste zu beobachten, sodass sich die Reallohnverluste insgesamt vergrößert haben. Durch die schlechte Entwicklung der unteren Einkommen kam es auch zu einer Zunahme der Streuung der Verdienste.

Besteuerung von Körperschaften und ausländische Direktinvestitionen in zentral- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten der EU

Markus Leibrecht, Christian Bellak

1. Einleitung

Passive ausländische Direktinvestitionen (PDI) sind in den zentral- und osteuropäischen Ländern (ZOL) und insbesondere in den sieben neuen EU-Mitgliedsstaaten in den letzten Jahren stark gestiegen. Gleichzeitig hat eine Reihe von ZOL die Besteuerung von Körperschaften und damit auch von multinationalen Unternehmen (MNU) stark zurückgenommen. Ein Grund für diese Reduktion in der Steuerlast für Körperschaften ist das Bestreben, durch relativ niedrige Gewinnsteuern PDI anzulocken. Daraus ergibt sich eine Reihe von wirtschaftspolitischen Problemstellungen. Zwei davon werden in diesem Beitrag diskutiert: (i) Ist eine verstärkte Koordination der Unternehmensbesteuerung auf Ebene der Europäischen Union (EU) angesichts der teilweise starken Reduktionen in der (effektiven) Gewinnbesteuerung von Körperschaften aus ökonomischer Perspektive notwendig? (ii) Sind die starken Reduktionen in der Unternehmensbesteuerung geeignet, PDI nachhaltig zu verankern?

Der zweite Abschnitt gibt einen Überblick über die Entwicklung der PDI in den ZOL, wobei der Fokus auf den sieben neuen EU-Mitgliedsländern liegt. Abschnitt drei zeigt anhand verschiedener Steuerparameter und Kennzahlen die Entwicklung der Gewinnbesteuerung von Körperschaften in den NMS-7. Abschnitt vier analysiert, ob PDI empirisch signifikant auf Senkungen der Körperschaftsteuer (KöSt) reagieren. Abschnitt fünf widmet sich den beiden genannten wirtschaftspolitischen Problemstellungen, wobei auch ökonomische Aspekte der Harmonisierungsbestrebungen auf EU-Ebene erläutert werden.

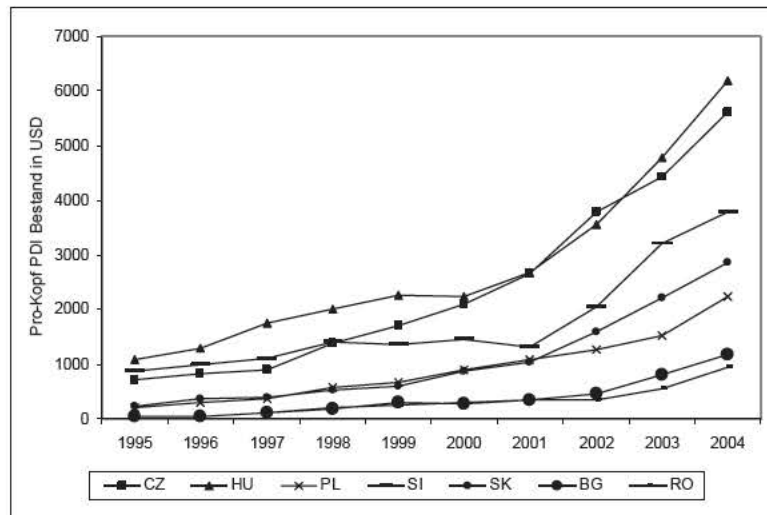
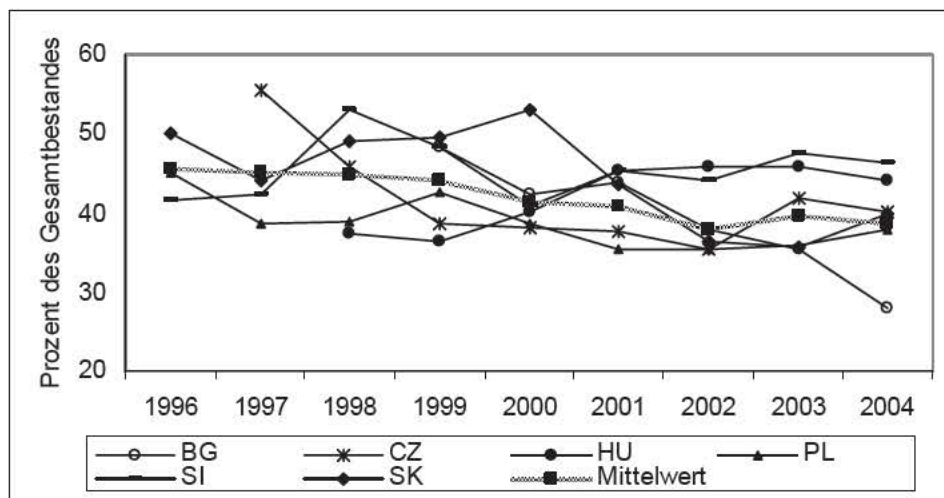
2. Direktinvestitionen in den zentral- und osteuropäischen Ländern

Ausländische Direktinvestitionen sind jener Teil von internationalen Investitionen, bei dem die Absicht besteht, einen strategischen Einfluss auf das ausländische Unternehmen auszuüben. Dabei wird z. B. ein Aktienanteil von mindestens zehn Prozent als Ausdruck des nachhaltigen Einflusses gesehen.¹ PDI stellen für ZOL einerseits ein zentrales Instrument zur Überwindung von internen Kapitalbildungshemmnissen dar, andererseits können PDI zu *Spillover*-Effekten verschiedener Art (z. B. Technologie- und Wissens-*Spillover*) führen. Beides wird als Motor für kurz- und langfristiges Wirtschaftswachstum gesehen.²

PDI haben in vielen ZOL seit Beginn der 1990er Jahre stark an Bedeutung gewonnen. Gemäß UNCTAD-Daten³ beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bestandes an PDI von 1995 bis 2005 ca. 24 Prozent für die ZOL-5 (Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Slowakische Republik und Slowenien) und ca. 49 Prozent für die ZOL-11 (Weißrussland, Russland, Moldawien, Ukraine, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Mazedonien, Rumänien, Serbien und Montenegro). Im Vergleich dazu steigt der Bestand an PDI in China jährlich um durchschnittlich 12 Prozent und in den EU-15 um 14 Prozent. Der durchschnittliche jährliche Zufluss 1995-2005 an PDI beträgt 16 Mrd. USD (ZOL-5), 13 Mrd. USD (ZOL-11) sowie 49 Mrd. USD (China) und 295 Mrd. USD (EU-15). Diese Zahlen machen deutlich, dass ein Großteil der weltweiten PDI-Flüsse in hoch entwickelte Volkswirtschaften geht, zugleich aber auch, dass die zentral- und osteuropäischen Transformationsökonomien mit einer besonders dynamischen Entwicklung der PDI konfrontiert sind.⁴

Für Österreich besonders relevant sind dabei Direktinvestitionen und deren Determinanten in den sieben neuen EU-Mitgliedsländern (NMS-7): Tschechische Republik (CZ), Ungarn (HU), Polen (PL), Slowakische Republik (SK), Slowenien (SI), Bulgarien (BG) und Rumänien (RO). Für diese Länder zeigen die Abbildungen 1 und 2 die Entwicklung des Gesamtbestandes an PDI bzw. des Bestandes an PDI im verarbeitenden Sektor von 1995 (1996) bis 2004.⁵

Abbildung 1 zeigt, dass relativ zur Landesgröße vor allem Ungarn und die Tschechische Republik Zielländer von PDI sind. Polen, das absolut am meisten PDI empfängt, sowie die beiden 2007 der EU beigetretenen Länder Rumänien und Bulgarien fallen deutlich ab. Ersichtlich ist auch der relativ starke Anstieg der PDI in einigen Ländern um die Jahrtausendwende. Dieser Anstieg ist zum Teil mit der Aufnahme der EU-Beitrittsverhandlungen (1998: HU, PL, CZ, SI) und mit den starken Steuersenkungen

Abbildung 1: Pro-Kopf Bestand an PDI in den NMS-7**Abbildung 2: Bestand an PDI im verarbeitenden Sektor in Prozent des Gesamtbestandes**

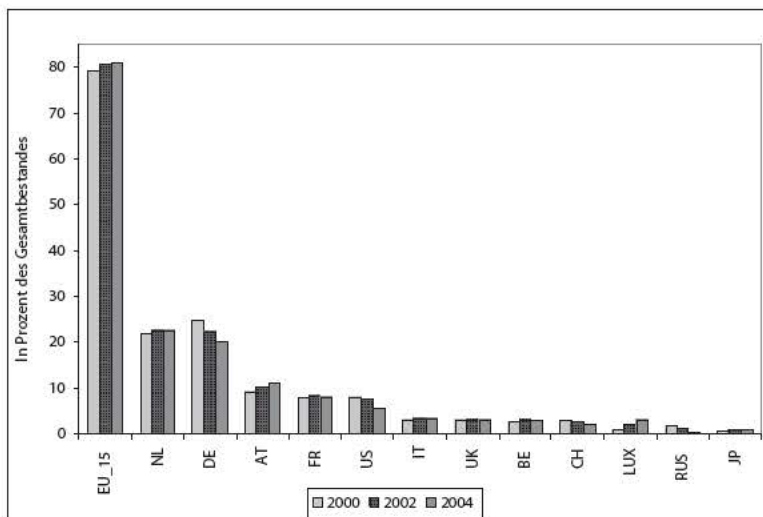
Datenquelle der Abb. 1 und 2: WIIW (2006).

in einigen der NMS-7 zu begründen. Beide Aspekte werden in verschiedenen Studien⁶ als signifikante Determinanten von PDI in ZOL isoliert.

Abbildung 2 weist darauf hin, dass sich die branchenbezogene Verteilung des PDI-Bestandes im Zeitablauf zu Lasten des verarbeitenden Sektors verschiebt. Diese strukturelle Verschiebung ist insofern interessant, als sich dadurch die Rolle von Gewinnsteuern als Determinante von PDI verändern könnte. Zum Beispiel findet Stöwhase (2005), dass die Bedeutung der Gewinnbesteuerung als Standortfaktor im Dienstleistungssektor ausgeprägter ist als im primären und sekundären Sektor. Eine Begründung dafür könnte sein, dass PDI im primären Sektor vor allem von der Ausstattung mit natürlichen Rohstoffen bestimmt ist. PDI in den sekundären Sektor könnten z. B. aufgrund hoher Transportkosten und Größenvorteile in der Produktion weniger steuerreagibel sein als PDI in den Dienstleistungssektor.

Abbildung 3 gibt Auskunft über die Herkunft der PDI. Die mit Abstand wichtigsten Investorenländer in den NMS-7⁷ sind die Niederlande (NL), Deutschland (DE) und Österreich (AT), ein Indiz für die Bedeutung von geographischer, kultureller und historischer Nähe als Determinante von PDI. Die Verflechtungen der NMS-7 via PDI untereinander sind im Vergleich dazu sehr gering. Jedoch ist in den letzten Jahren eine deutliche Zunahme von PDI aus anderen ZOL zu erkennen.⁸ Insbesondere hat sich in der Periode 2000 bis 2005 der Anteil von Ungarn am PDI-Bestand der restlichen NMS-7 mehr als verdreifacht.⁹ Diese Zunahme der PDI aus

Abbildung 3: Bestand an PDI nach Herkunftsländern



Datenquelle: WIIW (2006)

ZOL ist u. a. ein Indiz für das zunehmende Ausmaß an firmenspezifischen Vorteilen in den ZOL.

3. Überblick über die Besteuerung von Körperschaften in den NMS-7

3.1 Ökonomische und politische Rechtfertigungen einer Körperschaftsteuer

Die KöSt erfasst im Wesentlichen das Einkommen von juristischen Personen des Privatrechts.¹⁰ Aus ökonomischer und polit-ökonomischer Perspektive werden zahlreiche Argumente für bzw. gegen die Erhebung einer KöSt vorgebracht.¹¹ Gegner der KöSt lehnen diese aus Effizienzgründen ab, wenn sie z. B. zu Verzerrungen der Investitions-, Finanzierungs- oder Standortentscheidungen führt. Auch aus verteilungspolitischer Perspektive wird eine KöSt abgelehnt, weil juristische Personen nicht die Träger der Steuerlast sein können. Träger sind stets die „hinter dem Unternehmen stehenden“ Anteilseigner und/oder die Beschäftigten des Unternehmens und/oder die Konsumenten der erzeugten Güter und Dienstleistungen.¹² Da die effektive Inzidenz der KöSt besonders unklar ist,¹³ zielen aus dieser Perspektive Argumente für eine KöSt, die auf der Fähigkeit von Körperschaften, Steuern zu zahlen („finanzielle Leistungsfähigkeit“) basieren, ins Leere: Körperschaften sind nicht die Träger der Steuerlast, und es ist unklar, ob die KöSt von natürlichen Personen mit höherer finanzieller Leistungsfähigkeit getragen wird.

Neben diesen Sichtweisen wird eine Reihe von ökonomischen und politischen Gründen für eine KöSt in der Literatur genannt. Zum Beispiel kann die KöSt als eine Steuer zur Internalisierung von negativen externen Effekten oder als eine Äquivalenzsteuer („*benefit tax*“) für die Benützung von produktionsnaher öffentlicher Infrastruktur gesehen werden. Die Rolle der KöSt als Äquivalenzsteuer legt es nahe, dass Kapitalgesellschaften, die reale Investitionen tätigen, auf Steuersatzunterschiede zwischen Investitionsstandorten nicht in dem Ausmaß reagieren wie reine Finanzinvestitionen, wenn die Steuer als „Lindahl-Preis“ für die bereitgestellte Infrastruktur und die institutionellen Rahmenbedingungen gesehen wird.¹⁴ Ausgestaltet als Steuer auf ökonomische Reingewinne (z. B. in Form einer *Cash-Flow*-Steuer) könnte die KöSt weiters z. B. verteilungspolitischen Zwecken dienen (via Staatsausgabentätigkeit), ohne marginale Finanzierungs- oder Investitionsentscheidungen zu beeinflussen.¹⁵ Eine KöSt ist in vorherrschenden Steuersystemen notwendig, um zu verhindern, dass Kapitalgesellschaften als „Sparbüchsen“ angesehen werden, da „Sparen im Unternehmen“ gegenüber Ausschüttung und Anlage

am Kapitalmarkt bei Besteuerung von Zinserträgen in der Einkommensteuer und Fehlen einer KöSt steuerlich besonders bevorzugt wäre. Zudem würde ohne KöSt insofern ein Druck auf die veranlagte Einkommensteuer und in weiterer Folge auch auf die Lohnsteuer entstehen, da Kapitalgesellschaften gegenüber Personengesellschaften besondere steuerliche Vorteile hätten.¹⁶ Aus polit-ökonomischer Perspektive ist die KöSt eine geeignete Steuer, da sie in integrierten Volkswirtschaften zum Teil von ausländischen Nicht-Wählern getragen wird (zumindest potenziell getragen werden könnte (Steuerexport)). Zudem wird auf eine KöSt von Stimmen maximierenden Regierungen nicht verzichtet, wenn die politischen Kosten der KöSt relativ gering sind. Diese knappen Überlegungen zeigen, dass eine geeignet ausgestaltete KöSt aus ökonomischer und politischer Perspektive ein zentrales Element vorherrschender Steuersysteme ist bzw. sein sollte.

Aus Sichtweise eines privatwirtschaftlich orientierten Unternehmens ist die KöSt ein Kostenfaktor, der die Profitabilität des Unternehmens reduziert.¹⁷ Unternehmen werden daher versuchen, durch Ausweich- (z. B. räumliche, zeitliche, sachliche Ausweichung, Ausnützung von Spielräumen im Steuerrecht), Steuereinholungs- und Überwälzungsmaßnahmen die KöSt-Schuld zu vermeiden bzw. zu reduzieren. In Hinblick auf die Gewinnbesteuerung der NMS-7 rangieren insbesondere räumliche Steuerausweichmaßnahmen von MNUs etwa in Form der Verlegung von Produktionsstandorten, Firmensitzen und Profiten prominent in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Ausschlaggebend dafür ist die relativ niedrige KöSt-Belastung, mit der auch die NMS-7 versuchen, PDI anzulocken.

3.2 Aspekte der Besteuerung von PDI in den NMS-7

Die ersten Jahre nach der Wende sind nicht nur vom Vorhaben geprägt, das Steuersystem so zu gestalten, dass es privatwirtschaftlich orientierten Transaktionen entspricht, sondern auch von spezifischen Steuervergünstigungen für PDI. Dabei spielen in den ersten Jahren insbesondere auf Steuerbemessungsgrundlagen bezogene Vergünstigungen wie z. B. Sonderabschreibungen, Freibeträge und Steueraussetzungen eine prominente Rolle. Jedoch ist schon früh die Tendenz zu erkennen, dass die meisten der NMS-7 (insbesondere CZ, BG, SK, HU) viele spezifische Steuervergünstigungen dieser Art, die ausschließlich ausländischen MNU gewährt wurden, abschaffen und damit heimische und ausländische Investoren steuerlich gleichstellen.¹⁸ Dennoch sind die KöSt-Systeme der NMS-7 auch danach deutlich darauf ausgerichtet, PDI via Sonderabschreibungen, steuerbegünstigte Wirtschaftsparks etc. zu attrahieren.¹⁹

Ein wesentliches Merkmal dieser frühen Periode der Transformation sind die relativ hohen nominellen KöSt-Sätze in den meisten NMS-7 (vgl. Tabelle 1).²⁰ Mit Ausnahme von Slowenien und Ungarn liegen die KöSt-Sätze bis 1999 nicht unter jenen der beiden wichtigen Investorenländer Niederlande und Österreich. Die steigende Intensität der Steuersatzsenkungen ab 1998/1999 hängt zum Teil mit den oben beschriebenen Reduktionen in den auf die Steuerbemessungsgrundlagen bezogenen Vergünstigungen zusammen. Aber insbesondere nehmen Steuersatzsenkungen ab diesem Zeitraum aufgrund des Beginns der EU-Beitrittsverhandlungen und damit der Übernahme des „*acquis communautaire*“ der EU (insbesondere auch der Regelungen des EU-Beihilfenrechts²¹) zu: Steuersätze werden zur Kompensation der Bemessungsgrundlagenerweiterungen gesenkt.²²

Möchte man die Anreizwirkungen, die eine niedrige KöSt auf PDI ausübt, analysieren, reicht ein Vergleich der nominellen KöSt-Sätze nicht aus.²³ Es sind Maße zu verwenden, die (i) versuchen, die Bemessungsgrundlage zu erfassen; welche (ii) die vorausschauende Eigenschaft von Investitionen berücksichtigen, d. h. gegenwärtiges und zukünftiges Steuerrecht abbilden, und die (iii) alle relevanten steuerlichen Bestimmungen (insbesondere KöSt-Satz des Ziel- und des Herkunftsstaates von PDI, Quellensteuern auf repatriierte Gewinne und Zinsen; Steuern des Herkunftsstaates auf repatriierte Gewinne und Zinsen; Abschreibungsregeln) erfassen. Zudem sollte das verwendete Maß berücksichtigen, dass (iv) PDI zumeist profitable Projekte finanzieren,²⁴ und es sollte (v) die Wirkungen von Steuerausweichmaßnahmen in Form von Gewinnverschiebungen (via Transferpreise oder „*thin capitalisation*“) auf die steuerliche Belastung von MNU erfassen.

Ein Maß, das die Punkte i) und ii) sowie iv) umsetzt, sind die auf der neoklassischen Investitionstheorie und auf der Annahme eines hypothetischen (Auslands-)Investitionsprojekts basierenden Bilateralen Effektiven Durchschnittlichen Steuersätze (BEDS) nach Devereux und Griffith (1998).²⁵ Jedoch können diese Kennzahlen die Wirkungen von Steuerausweichmaßnahmen via Gewinnverschiebungen auf die Steuerlast (Punkt v)) nur in einem sehr eingeschränkten Ausmaß abbilden. So ist es z. B. möglich, BEDS nach der Art der Finanzierung (Fremd- vs. Eigenkapital) und nach der Art des Investitionsgutes getrennt zu ermitteln. Anreize zu Steuerausweichmaßnahmen in Form der Wahl der steuerlich günstigsten Finanzierungsart (v. a. *thin capitalisation*) sind damit über den nach der Finanzierungsart getrennten Ausweis von Minimumsteuersätzen skizzierbar. Auch können praktisch nur allgemeine Bestimmungen zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage berücksichtigt werden, womit Bedingung (iii) nicht im vollen Ausmaß erfüllt ist. BEDS sollten daher eher als eine Obergrenze der Belastung von PDI mit KöSt, Quellensteuern auf Dividenden und Zinsen etc. angesehen werden.

Tabelle 1: Nominelle Körperschaftsteuersätze in den NMS-7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
BG	40,0	40,0	36,0	30,0	27,0	25,0	20,0	15,0	23,5	19,5	15,0	15,0
CZ	41,0	39,0	39,0	35,0	35,0	31,0	31,0	31,0	31,0	28,0	26,0	24,0
HU	18,6	19,0	19,0	19,1	19,4	19,6	19,6	19,6	19,6	17,8	17,7	17,7
PL	40,0	40,0	38,0	36,0	34,0	30,0	28,0	28,0	27,0	19,0	19,0	19,0
RO	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	16,0	16,0
SI	30,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
SK	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	29,0	29,0	25,0	25,0	19,0	19,0	19,0
AT	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	25,0	25,0
NL	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	34,5	34,5	34,5	30,5	29,6
DE	57,4	57,4	57,4	56,7	52,3	51,9	38,7	38,7	39,5	38,7	38,7	38,7

Quellen: KPMG (2006), International Bureau of Fiscal Documentation (verschiedene Jahre)

Tabelle 2: Durchschnittliche BEDS der NMS-7

	CZ	HU	PL	SK	SI	BG	RO	MIN	MAX	Std. Abw.
1995	44,03	30,80	40,38	43,24	30,58	41,93	40,56	30,58	44,03	5,69
2000	35,26	27,96	33,55	34,96	27,75	29,25	31,03	27,75	35,26	3,22
2001	36,08	28,99	33,01	35,79	28,62	27,31	32,37	27,31	36,08	3,52
2002	35,05	27,23	31,86	31,93	27,36	23,48	31,16	23,48	35,05	3,89
2003	35,03	27,22	31,15	30,96	28,34	27,15	31,15	27,15	35,03	2,81
2004	28,78	22,30	22,96	22,80	24,10	24,81	30,26	22,30	30,26	3,14
2005	27,03	21,78	22,47	22,32	23,63	22,18	24,44	21,78	27,03	1,85

Quelle: eigene Berechnungen
BEDS ... bilateraler effektiver durchschnittlicher Steuersatz

Tabelle 3: DES der NMS-7 in 1995 und 2005

	CZ	HU	PL	SK	SI	BG	RO	MIN	MAX	Std. Abw.
1995	37,99	16,08	34,98	37,16	21,80	34,87	32,40	16,08	37,99	9,67
2005	22,88	15,58	16,58	16,41	19,17	11,49	13,60	11,49	22,88	3,70

Quelle: eigene Berechnungen
DES ... durchschnittlicher effektiver Steuersatz

Tabelle 2 zeigt die BEDS der NMS-7, gemittelt über die sieben wichtigsten Herkunftsländer der PDI²⁶ und bei einer angenommenen Profitabilität (finanzielle Ertragsrate p) von 20%.

Da die nominellen KöSt-Sätze ein wesentlicher Bestandteil der BEDS sind, ist es nicht verwunderlich, dass letztere einen ähnlichen Verlauf wie die in Tabelle 1 gezeigten KöSt-Sätze aufweisen. Zu beachten ist, dass die BEDS zumeist über den KöSt-Sätzen liegen. Dies ist das Resultat der Inkludierung von zusätzlich relevanten Steuersätzen (insbesondere Quellensteuersätze auf repatriierte Dividenden sowie deren steuerliche Behandlung im Herkunftsland der PDI) in den BEDS.²⁷ Mit dem EU-Beitritt von CZ, HU, PL, SI und SK im Jahr 2004 traten auch die Mutter-Tochter- und die Zinsen- und Lizenzgebühren-Richtlinie in Kraft.²⁸ Die Anwendung der Mutter-Tochter-Richtlinie ist – neben der teilweise deutlichen Reduktion der nominellen KöSt-Sätze (insbesondere in BG, PL und SK; vgl. Tabelle 1) – der wesentliche Grund für die starke Reduktion der BEDS im Jahr 2004. Da mit Ausnahme von UK und US alle Herkunftsländer von PDI das Freistellungsverfahren als Methode zur Verhinderung von Doppelbesteuerung anwenden,²⁹ wirkt sich der Entfall der Quellensteuer auf Dividenden direkt auf die Höhe der steuerlichen Belastung von PDI aus.

Wären alle anderen Standortfaktoren gleich, dann ist gemäß Tabelle 2 Ungarn das bevorzugte Land im Jahr 2005 – aber auch davor zumindest die Nummer zwei. Slowenien hat dagegen stark verloren. Ein Grund dafür ist, dass Slowenien als einziges der untersuchten Länder den nominellen KöSt-Satz in der Periode 1996-2005 nicht senkte und zudem im Jahr 2003 die Bemessungsgrundlage erweiterte.³⁰ BG, PL und SK, welche 1995 noch „Hochsteuerländer“ waren, haben ihre Position insbesondere durch die deutliche Senkung der nominellen KöSt-Sätze verbessert. CZ nimmt – trotz der deutlichen Senkungen des nominellen Steuersatzes – zu fast allen Zeitpunkten den letzten Platz ein. Insgesamt ist das Ausmaß der Senkungen der BEDS in einer Periode von zehn Jahren beachtlich. Dabei ist aus Tabelle 2 anhand der sinkenden Standardabweichung (Std.Abw) auch ersichtlich, dass die BEDS der NMS-7 konvergieren.

Im Jahr 2005 waren zwei der NMS-7, Bulgarien und Rumänien, noch nicht Mitglieder der EU. Da die Anwendung der Mutter-Tochter-Richtlinie die BEDS deutlich drückt, sind auch die Durchschnittlichen Effektiven Steuersätze (DES), welche lediglich auf dem Steuerrecht des Ziellandes von PDI basieren, von Interesse. Sie können für Bulgarien und Rumänien als (grobe) Annäherung der nach dem EU-Beitritt gültigen BEDS gesehen werden.³¹ Ersetzt man die durchschnittlichen BEDS durch DES, ergibt sich eine deutliche Änderung in der Rangfolge der Länder: Bulgarien und Rumänien nehmen den ersten und zweiten Rang im Jahr 2005 ein. D. h., mit dem EU-Beitritt und der Gültigkeit der Mutter-Tochter-Richtlinie auch für diese Länder sinkt das Niveau der effektiven Körperschaftsbesteue-

rung in den NMS-7 nochmals deutlich (vgl. Tabelle 3).

Eine Forcierung des Steuerwettbewerbs um PDI und damit weiter sinkende Steuersätze könnten resultieren, wenn andere ZOL – oder „alte“ EU-Länder – auf die gestiegene steuerliche Attraktivität von Bulgarien und Rumänien für PDI mit Steuersenkungen reagieren.³² Aus Sicht eines einzelnen Staates ist dies aber nur rational, wenn PDI tatsächlich auf Steuersatzänderungen signifikant reagieren.³³

4. Reagieren PDI auf Senkungen der Körperschaftsteuer?

PDI können einen wichtigen Motor für Wirtschaftswachstum darstellen. Dies ist mit ein Grund für die zahlreichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Attrahierung von PDI, die Senkung der effektiven Gewinnbesteuerung im Speziellen. Abschnitt 3 hat gezeigt, dass die NMS-7 in den letzten Jahren ihre effektiven Körperschaftsteuersätze für PDI deutlich gesenkt haben. Eine zentrale Frage ist nun, ob PDI auf Reduktionen und Unterschiede in der Gewinnbesteuerung reagieren.

Eingangs ist zu fragen, warum PDI auf Veränderungen bzw. Unterschiede in der Gewinnbesteuerung reagieren sollten. Zunächst, weil die Steuerbelastung einen Kostenfaktor darstellt. Daher wird die Profitabilität von PDI durch höhere Steuern verringert. Aber auch, weil Steuersenkungen als ein Signal an die Investoren verstanden werden können, dass die Standortbedingungen allgemein günstig ausgestaltet sind. Dabei ist aber zu bedenken, dass insoweit MNUs durch die Gestaltung von Transferpreisen, die Art der Finanzierung von PDI oder die Zwischenschaltung von Gesellschaften mit Finanzierungs- oder Holdingfunktion³⁴ Gewinne verschieben können, die Bedeutung der effektiven Steuerbelastung für PDI deutlich sinken kann. Zudem können andere Standortfaktoren, wie etwa Arbeitskosten und Arbeitsproduktivität, die Marktgröße, Agglomerationsvorteile oder die öffentliche Infrastruktur, Investoren für höhere Steuerleistungen „entschädigen“. Je ungleicher diese anderen Standortfaktoren zwischen den Gastländern sind, desto geringer sollte die Bedeutung eines einzelnen Standortfaktors sein.

Letztlich ist die Frage nach der Wirkung von Steuersatzsenkungen auf PDI empirisch zu beantworten. Die empirischen Studien, die bisher publiziert wurden, sind zum großen Teil in DeMooij und Ederveen (2003 und 2005) zusammengefasst. Gemäß diesen Studien hängt die Steuerreagibilität, gemessen anhand der Steuerelastizität,³⁵ von einer Vielzahl von Faktoren ab, u. a. dem Maß für PDI (z. B. PDI gemäß Zahlungsbilanz oder Anzahl der gegründeten Auslandstöchter), dem Maß für die Steuerbelastung (z. B. BEDS, DES oder KöSt-Satz), der Zeitperiode, dem ökonometrischen Ansatz (z. B. Zeitreihen-, Querschnitts- oder Panelanalyse), den verwendeten Kontrollvariablen etc. Ein besonderer Verdienst der Analyse

von DeMooij und Ederveen ist, dass „typische“ Steuerelastizitäten anhand einer Meta-Analyse aus den vorhandenen Studien abgeleitet werden. Tabelle 4 zeigt beispielhaft, wie stark sich die Steuerelastizitäten nach der verwendeten ökonometrischen Methode und dem herangezogenen Steuerbelastungsmaß unterscheiden. Bezüglich der Wirkung von Steuern auf PDI ist die Spalte BEDS/DES relevant. Gemäß der Meta-Analyse von DeMooij und Ederveen (2005) ist daher von einer „typischen“ Steuerelastizität von PDI von ca. -5,90 auszugehen.

Tabelle 4: Typische Steuerelastizitäten nach DeMooij und Ederveen

Methode	KöSt-Satz	BEDS/DES	BEMS/MES
Zeitreihenanalyse	-0,79	-4,63	-2,22
Diskrete Modelle	2,31	-1,54	0,88
Paneldatenanalyse	-1,92	-5,77	-3,35
Querschnittsanalyse	-7,81	-11,65	-9,24
Mittelwert	-2,05	-5,90	-3,48

BEDS/BEMS: *Bilateraler* Effektiver Durchschnittlicher/Marginaler Steuersatz nach Devereux und Griffith (1998)³⁶

DES/MES: Durchschnittlicher/Marginaler Effektiver Steuersatz nach Devereux und Griffith (1998)

Quelle: DeMooij und Ederveen (2005)

Ein zentrales Merkmal der von DeMooij und Ederveen ausgewerteten Studien ist, dass sie überwiegend PDI zwischen wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern untersuchen. Jedenfalls haben sie keinen Fokus auf PDI in ZOL. Generell gibt es für die ZOL immer noch relativ wenig empirische Evidenz zur Wirkung der Gewinnbesteuerung auf PDI. Zudem basieren die vorhandenen Studien zum Großteil auf dem nominellen KöSt-Satz als Maß für die Steuerbelastung. Bellak et al. (2005) haben acht im Jahr 2005 erhältliche Studien für ZOL, inklusive der NMS-7, zusammengefasst und eine Steuerelastizität von -1,45 (Medianwert) abgeleitet. Dabei sind nicht alle in den Lageparameter aufgenommen Elastizitäten auch statistisch signifikant. PDI reagiert gemäß diesen Studien nicht statistisch signifikant auf Änderungen in der KöSt-Belastung. Eine notwendige Voraussetzung für Steuerwettbewerb³⁷ um PDI wäre daher nicht erfüllt.

Da für die Analyse der Anreizeffekte der KöSt-Besteuerung für PDI BEDS verwendet werden sollten³⁸ (siehe oben) haben Bellak und Leibrecht (2005 und 2007a) die vorhandenen Studien durch die Verwendung von BEDS ergänzt. Die Ergebnisse signalisieren eine deutlich höhere Steuerelastizität (vgl. Tabelle 5). Zudem sind die geschätzten Koeffizienten

stets statistisch signifikant. Die ermittelten Steuerelastizitäten liegen im Rahmen der Ergebnisse von DeMooij und Ederveen (zum Vergleich am besten geeignet: -5,77 in Tabelle 4). Zudem ist der Schluss gerechtfertigt, dass die vergleichbar niedrige Elastizität in anderen Studien zu ZOL jedenfalls zum Teil auf die Verwendung des KöSt-Satzes zurückgeführt werden kann. Wird der BEDS durch den KöSt-Satz im empirischen Modell von Bellak und Leibrecht ersetzt, sinkt die Steuerelastizität deutlich im Absolutbetrag und ist nur mehr marginal statistisch signifikant.³⁹

Tabelle 5: Steuerelastizitäten von PDI in ZOL

Steuerbelastungsmaß	Anzahl der vorhandenen Elastizitäten	Median
KöSt-Satz	38*	-1,71
BEDS	18**	-4,43
BEMS	5***	-0,10

* Elastizitäten nicht immer statistisch signifikant

** Elastizitäten immer statistisch signifikant

*** Elastizitäten nicht statistisch signifikant

Quellen: Bellak et al. (2005); Bellak und Leibrecht (2005 und 2007a); eigene Zusammenstellung

Die Studien von Bellak und Leibrecht implizieren daher, dass bei Verwendung eines geeigneten Steuermaßes im Gegensatz zur bis dahin vorhandenen Literatur auf eine signifikante Steuerreagibilität von PDI in ZOL (bzw. NMS-7) geschlossen werden kann. Damit ist eine notwendige Bedingung für die Existenz von Steuerwettbewerb um PDI erfüllt. Daraus ergeben sich zahlreiche wirtschaftspolitische Problemstellungen. Zwei davon werden im Folgenden knapp diskutiert.

5. Ausgewählte wirtschaftspolitische Problemstellungen

5.1 Steuerwettbewerb versus Steuerharmonisierung

Die aufgezeigten deutlichen Reduktionen in der effektiven Steuerlast (nicht nur⁴⁰) in den NMS-7 und die umgesetzten bzw. geplanten Senkungen der Steuerlast in den wichtigsten Investorenländern⁴¹ werden oft als Indiz für die Existenz von Steuerwettbewerb um PDI gesehen.⁴² Verstärkte Steuerkoordinierung bzw. Steuerharmonisierung auf EU-Ebene wird eingefordert.

Es lassen sich mindestens vier Theorien des Steuerwettbewerbs um mobiles Kapital (Portfoliokapital, PDI) isolieren, die Ausgangspunkt für

zahlreiche Erweiterungen sind:⁴³ (i) Ansätze in der Tradition des Tiebout-Modells, die zeigen, dass fiskalischer Wettbewerb zu einer effizienten Allokation von Ressourcen führt; (ii) Ansätze in der Tradition von Zodrow und Mieskowski (1986), welche – schon bei geringfügiger Änderung der dem Tiebout-Modell unterliegenden Annahmen (Beschränkungen im vorhandenen Steuerinstrumentarium) – eine Effizienz erhöhende Rolle für Steuerkoordinierung aufgrund der Internalisierung fiskalischer Externalitäten ableiten;⁴⁴ (iii) Ansätze in der Tradition von Brennan und Buchanan (1980), die bei Unterstellung von inhärent verschwenderischen und ineffizienten politischen Strukturen aufgrund der „Zügelung des Leviathans“ und vermehrter Politikinnovationen zu einer Effizienz erhöhenden Wirkung des Steuerwettbewerbs kommen; (iv) Ansätze, die der Neuen Ökonomischen Geographie folgen. Baldwin und Krugman (2004) argumentieren, dass im Falle verschieden strukturierter Staaten (Kernländer und Peripherie) Agglomerationsvorteile der Kernländer⁴⁵ dazu führen, dass die Peripherie Steuern nicht verwendet, um Kapital zu attrahieren: Agglomerationsvorteile resultieren in ökonomischen Renditen, die nur in den Kernländern existieren. Diese können angemessen besteuert werden, ohne dass sich PDI reduzieren. Auf Steuersatzsenkungen der Peripherie können die Kernländer zudem mit einer Reduktion der eigenen Steuerlast reagieren. Die Peripherieländer werden aus diesen Gründen auf eine Steuersenkung zur Attrahierung von PDI verzichten. In diesem Modell resultiert Steuerharmonisierung in einem Wohlfahrtsverlust von mindestens einer Ländergruppe. Zum Beispiel führt eine Steuerharmonisierung auf „mittlerem Niveau“ zu einer Schlechterstellung beider Ländergruppen. Es käme zu einer Versteinerung der Trennung in Kern- und Peripherieländer.⁴⁶ Die Peripherie würde eine Möglichkeit verlieren, PDI, die nicht von Agglomerationsvorteilen der Kernländer profitieren (z. B. *Call Centers*; Buchhaltung), durch niedrigere Gewinnsteuern anzulocken. Die Kernländer würden Steueraufkommen verlieren.

Neben diesen auf die Effizienzwirkungen des Steuerwettbewerbs fokussierenden Ansätzen sind stets auch die Verteilungswirkungen eines Steuerwettbewerbs um mobiles Kapital zu bedenken. Aus der Verteilungsperspektive kann Steuerwettbewerb um mobiles Kapital zu negativen Effekten z. B. aufgrund einer Verschiebung der Steuerlast auf immobile Bemessungsgrundlagen (Änderung der Steuerstruktur) oder aufgrund der Änderung der Staatsausgabenstruktur hin zu produktionsnaher Infrastruktur und weg von „Umverteilungsausgaben“ führen.

Verschiedene Simulationsstudien zu den Wohlfahrtseffekten einer Steuerharmonisierung liegen vor.⁴⁷ Die Studien unterscheiden sich deutlich in verschiedenen Hinsichten (Modellstruktur, Art der Harmonisierung etc.). Die Modelle abstrahieren notwendigerweise von der Realität und inkludieren deswegen auch einige wesentliche steuerliche Aspekte, wie die

Effekte eines grenzüberschreitenden Verlustausgleichs oder die Effekte reduzierter Steuerentrichtungs- und -erhebungskosten (noch) nicht.⁴⁸ Dennoch lassen sich einige allgemeine Schlussfolgerungen ableiten: i) Die aggregierten Wohlfahrtseffekte einer Harmonisierung sind zwar positiv, aber relativ gering, insbesondere wenn nur die Bemessungsgrundlage der KöSt harmonisiert wird, wie es im „Bolkestein-Report“⁴⁹ vorgesehen ist.⁵⁰ ii) Die Ergebnisse hängen stark von den Details des unterstellten Harmonisierungsszenarios ab; die Wohlfahrtswirkungen einer Steuerharmonisierung sind daher unsicher. iii) Wird Leviathan-Verhalten unterstellt, dann verschwinden die positiven Wohlfahrtseffekte einer Steuerharmonisierung rasch. iv) Die Wohlfahrtswirkungen hängen auch davon ab, wie Staaten etwaige Reduktionen des Steueraufkommens kompensieren (z. B. Verschiebung auf indirekte Steuern oder auf Lohnsteuern), und es gibt v) Gewinner- und Verliererländer, was eine politische Einigung auf eine Harmonisierung ohne Ausgleichsmechanismen aufgrund des Einstimmigkeitsprinzips⁵¹ schwierig macht.

Weder die theoretischen noch die empirischen Ansätze legen also eine Steuerharmonisierung auf EU-Ebene eindeutig nahe. Insbesondere die Ergebnisse des Ansatzes von Baldwin und Krugman (2004) sprechen gegen eine rasche volle Harmonisierung der Gewinnbesteuerung von Körperschaften in der EU-27. Umgekehrt legen die Ansätze aber auch keineswegs eindeutig nahe, dass eine Koordinierung bzw. Harmonisierung aus volkswirtschaftlicher Perspektive schädlich ist. Es ist daher sinnvoll, sich vermehrt mit steuerpolitischen Maßnahmen zu befassen, welche die Vorteile einer Steuerharmonisierung mit jenen des Steuerwettbewerbs verbinden könnten (siehe unten 5.2). Jedoch muss für jedes Harmonisierungsszenario berücksichtigt werden, dass sich der Wettbewerb um PDI auf Teile des Steuersystems verlagern wird, die keiner Harmonisierung unterliegen.⁵² Auch werden MNU auf einen „Steueranstoß“ mit Ausweichmaßnahmen reagieren. Nur wenn die Wirkungen dieser neuen Art von Steuerwettbewerb bzw. der Ausweichreaktionen transparenter und weniger volkswirtschaftlich schädlich sind als jene vor Steuerharmonisierung, ist letztere zu befürworten. Letztlich hat die Entscheidung für bzw. gegen eine Harmonisierung aber stets auf politischer Ebene zu erfolgen.

5.2 Harmonisierungsmaßnahmen auf EU-Ebene

Die Europäische Kommission sieht die Unternehmensbesteuerung als ein Instrument zur Erreichung der wirtschaftspolitischen Ziele der EU: „(T)he question is not of having either tax competition or tax harmonisation. The real issue is the right mix of policies needed to reach our common objectives in the EU.“⁵³ Die Europäische Kommission erkennt etwaige negative Effekte von Steuerwettbewerb nicht, jedoch spricht sich

der EU-Kommissar László Kovács deutlich gegen eine Steuerharmonisierung aus: „A large part of our tax policies in the direct tax field are not aimed at harmonising Member States' tax rules. Rather, we [...] want to ensure that the Member States' tax systems are mutually compatible and that they respect the European Treaties.“

Auch die im „Bolkestein-Report“ vorgesehenen kurz- und langfristig („gezielte und umfassende Maßnahmen“) wirkenden steuerlichen Maßnahmen passen in dieses Bild. Das Ziel des Reports ist die Identifizierung von steuerlichen Hemmnissen für die grenzüberschreitenden Aktivitäten in der EU und nicht das Ausmachen möglicher Effekte des Steuerwettbewerbs bzw. einer Steuerharmonisierung für die EU.⁵⁴ Als eine wichtige langfristig wirkende Maßnahme wird die Einführung einer einheitlichen konsolidierten KöSt-Bemessungsgrundlage (EKB) propagiert. Eine Harmonisierung auch der Steuersätze ist jedoch keinesfalls geplant.⁵⁵ Durch eine EKB soll es insbesondere zu einer Reduktion in den Steuerentrichtungskosten für MNU, zu einer Reduktion von Gewinnverschiebungen durch Transferpreise sowie zur Einführung eines grenzüberschreitenden Verlustausgleichs kommen.⁵⁶

Allerdings braucht die Einführung einer EKB auch einen geeigneten Mechanismus zur Aufteilung der einheitlichen Bemessungsgrundlage auf die einzelnen EU-Mitgliedsländer, in denen das MNU tätig ist. Von Seiten der Kommission werden derzeit zwei mögliche Mechanismen diskutiert: Aufteilung der Bemessungsgrundlage auf Basis von makroökonomischen Kennzahlen (z. B. Bruttoinlandsprodukt) und Aufteilung anhand von firmenspezifischen Indikatoren wie Wertschöpfung und Formelzerlegung. Die Kommission selbst spricht sich für die Anwendung der Formelzerlegung (FZ) aus. Demnach soll die EKB anhand einer festzulegenden Formel, deren Elemente sich aus Faktoren wie z. B. die von einem MNU in einem Mitgliedsland gezahlte Lohnsumme oder die erzielten Umsätze zusammensetzen, aufgeteilt werden.⁵⁷ Eine FZ kann jedoch zu erheblichen Verzerrungen etwa aufgrund von Ausweichreaktionen von MNUs oder der Möglichkeit, dass die KöSt im Falle einer FZ zu einer impliziten Steuer auf die in der Formel inkludierten Faktoren wird, führen.⁵⁸ Es ist daher wahrscheinlich, dass eine einheitliche KöSt-Bemessungsgrundlage mit Formelzerlegung nicht zu Wohlfahrtserhöhungen führt. Diese Sicht wird auch durch die Simulationsstudie von Bröchner et al. (2006) gestützt (siehe oben).

Eine Alternative zu einer einheitlichen konsolidierten KöSt-Bemessungsgrundlage mit Formelzerlegung wäre es, zusätzlich zur Bemessungsgrundlage auch die Steuersätze zu harmonisieren und die KöSt zu einer eigenen EU-Steuer zu machen.⁵⁹ Letzteres ist im Bolkestein-Report auch als eine der umfassenden Maßnahmen vorgesehen. Eine eigene EU-Steuer ist aus Sicht der ökonomischen Theorie des Föderalismus (Prin-

zip der „fiskalischen Äquivalenz“) und aufgrund des Aufgabenspektrums der EU zu befürworten. Jedoch bedarf ihre Realisierung eines grundlegenden Wandels der EU von einem Staatenbund zu einem Bundesstaat, der nicht in Sichtweite ist.⁶⁰ Auch sprechen die Ergebnisse der Neuen Ökonomischen Geographie gegen eine rasche und volle Harmonisierung der Besteuerung von Körperschaften und damit auch gegen die rasche Einführung der KöSt als eigene EU-Steuer.

Eine Möglichkeit, die Vorteile einer Steuerharmonisierung, insbesondere die Reduktion in Gewinnverschiebungen aufgrund von Transferpreisen und das Verhindern eines „Wettlaufs nach unten“, mit den Vorteilen eines Steuerwettbewerbs (Politikinnovationen, „Zügelung des Leviathans“) zu verknüpfen, ist die Einführung eines Mindeststeuersatzes für die KöSt.⁶¹ Da Gewinnverschiebungen von Unterschieden in den nominellen KöSt-Sätzen ausgelöst werden,⁶² schiebt ein Mindeststeuersatz einen Riegel vor den Wettbewerb um Profite. Strategische Interaktionen zwischen den Mitgliedsstaaten in der Steuerpolitik und damit Steuerwettbewerb bleiben aber erhalten.⁶³ Aufgrund der Verknüpfung der Vorteile von Harmonisierung und Wettbewerb dürfte ein Mindeststeuersatz auch politisch einfacher durchzusetzen sein als weitergehende Harmonisierungsmaßnahmen. Die Vorteile einer Steuerharmonisierung könnten schneller generiert werden.

Aber auch im Falle eines Mindeststeuersatzes sind etwaige (Ausweich-) Reaktionen der Mitgliedsstaaten und von MNUs sowie deren volkswirtschaftliche Effekte zu berücksichtigen. Insbesondere ist ein Wettbewerb über die Bemessungsgrundlage wahrscheinlich. Daher muss die Realisierung eines Mindeststeuersatzes mit einer strikten Umsetzung des EU-Beihilfenrechts sowie des Verhaltenskodex in der Unternehmensbesteuerung einhergehen. Zudem ist die EU-weite Einführung eines grenzüberschreitenden Verlustausgleichs zweckdienlich, da dieser die Steuerreagibilität der Investitionsentscheidungen von MNUs reduzieren kann.⁶⁴

Ein Mindeststeuersatz hat auch den Vorteil, dass sich die Dispersion der DES und der BEDS für hochprofitable Investitionen reduzieren kann.⁶⁵ DES und BEDS hochprofitabler Investitionen werden vor allem von den nominellen KöSt-Sätzen bestimmt. Ein Mindeststeuersatz könnte daher zu einer Reduktion der steuerlichen Verzerrung von Standortentscheidungen beitragen. Klarerweise stellt sich aber die Frage nach der Höhe des Mindeststeuersatzes.⁶⁶ In einigen EU-Ländern haben die derzeit vorherrschenden nominellen KöSt-Sätze ein niedriges Niveau erreicht (z. B. Irland, Bulgarien; vgl. Tabelle 1). Soll der Mindeststeuersatz auf einem höheren Niveau verankert werden, was aufgrund der „Backstop-Funktion“ der KöSt für die Einkommensteuer auch geboten ist, dann ist eine politische Zustimmung wohl nicht ohne Kompensationsmaßnahmen möglich.

5.3 Körperschaftsteuer und Nachhaltigkeit von PDI

Die bisherigen Ausführungen basieren auf der Annahme, dass Staaten, die NMS-7 im Speziellen, anhand niedriger (effektiver) Steuersätze versuchen, PDI zu attrahieren. Damit verbunden ist die Frage, ob ein Fokus auf steuerliche Anreize zweckmäßig ist, um vorhandene PDI nachhaltig in einem Land zu verankern. Nachhaltigkeit hängt dabei mit der Dauer des Bestandes der PDI sowie deren Wirkungen im Gastland zusammen. Über die Zeit können sich allerdings sowohl die Standortfaktoren des Gastlandes als auch die Wertschöpfungsstufen, die ausländische Unternehmen verlagern, verändern. Eine PDI wird dann langfristig bestehen, wenn die Wertschöpfungsstufen und die Standortfaktoren zusammenpassen. Nachhaltige PDI sind damit das Gegenteil hochmobiler PDI, die auf eine Veränderung der Standortfaktoren mit Abwanderung reagieren und nicht mit einer Veränderung ihrer Aktivitäten. Daher sollten sich industriepolitische Maßnahmen daran orientieren, ob Standortfaktoren und Wertschöpfungsaktivitäten von Firmen Disparitäten aufweisen.

Abschnitt 4 legt es nahe, dass niedrige effektive Steuern mit ein Instrument sind, um PDI zu attrahieren. Gewinnsteuern sind aber weit weniger probat, um PDI nachhaltig zu verankern. Die Nachhaltigkeit von PDI ist im Allgemeinen von jenen Standortfaktoren abhängig, welche die PDI immobil machen, d. h. zu ökonomischen Renten führen. Baldwin (2005) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass die Standortfaktoren in unterschiedlichem Ausmaß beeinflusst werden können. Während natürliche Ressourcen im Großen und Ganzen gegeben sind und kaum veränderbar sind, können die geschaffenen Faktoren, wie etwa branchenspezifische Infrastruktur oder Humankapital, langfristig verändert werden. Sie sind jene Faktoren, welche die Agglomeration von Unternehmen beeinflussen können (z. B. nationales Innovationssystem, lokale Arbeitsmärkte) und im Mittelpunkt einer kurz- und mittelfristigen Industrie- und Regionalpolitik zur Erhöhung der Nachhaltigkeit von PDI stehen sollten.

Politikmaßnahmen können dabei vorausschauend oder reaktiv gestaltet werden, wobei die ersteren eher auf die Attrahierung von PDI gerichtet sein sollen und beispielsweise die Auswahl bestimmter Sektoren umfassen. Letztere beinhalten die Bereitstellung von Standortfaktoren. Diese Standortfaktoren müssen umso spezifischer sein, je feiner die Unternehmen die Wertschöpfungskette aufspalten. Denn jede Wertschöpfungsstufe erfordert unterschiedliche Standortfaktoren. Dies impliziert aber auch, dass unspezifische wirtschaftspolitische Maßnahmen, wie allgemeine Gewinnsteuersenkungen, nicht vordringlich zur nachhaltigen Verankerung von PDI sind.⁶⁷ Sie sollten daher nicht im Mittelpunkt einer zielorientierten Industriepolitik stehen. Im Gegenteil, die Versorgung der Wirtschaft mit branchenspezifischen öffentlichen Gütern und Dienstleistungen bedarf

eines ausreichenden Steueraufkommens. Dabei ist die Rolle der KöSt als Äquivalenzsteuer oder „Lindahl-Preis“ zu sehen (siehe oben 3.1).

Gemäß dieser Sichtweise sollten die NMS-7 weitgehend auf die weitere Reduktion von Gewinnsteuern verzichten und einen stärkeren Fokus auf die Einhebung von ausreichenden Äquivalenzsteuern zur Finanzierung von industriespezifischer Infrastruktur legen. Dann würde sich auch der Steuerwettbewerb um PDI abschwächen. Die aus diesem Steuerwettbewerb möglicherweise resultierenden negativen volkswirtschaftlichen Effekte (Verschiebung der Steuerlast auf immobile Faktoren, ineffizientes Ausmaß an öffentlichen Gütern und Dienstleistungen etc.) könnten vermieden werden.

Anmerkungen

- ¹ IMF (2007).
- ² Z. B. Blomström und Kokko (2003); Carkovic und Levine (2005).
- ³ UNCTAD (2006).
- ⁴ Der Bestand an PDI beträgt 2005 in China 318 Mrd. USD, 4225 Mrd. USD (EU-15), 229 Mrd. USD (ZOL-5) und 209 Mrd. USD (ZOL-11).
- ⁵ Für Rumänien sind nur wenige Daten über PDI im verarbeitenden Sektor vorhanden, weshalb dieses Land in Abbildung 2 fehlt.
- ⁶ Z. B. Bevan und Estrin (2004), Clausing und Dorubantu (2005); Carstensen und Toubal (2003).
- ⁷ Die Werte in Abbildung 3 sind aufgrund fehlender Daten ohne Rumänien.
- ⁸ Siehe dazu Svetličić und Jaklič (2006).
- ⁹ Vgl. WIIW (2006).
- ¹⁰ Doralt, Ruppe (2003).
- ¹¹ Im Folgenden können aus Platzgründen nur einige Argumente skizziert werden. Für eine ausführliche Darlegung der Vor- und Nachteile einer KöSt siehe Bird (1996).
- ¹² Vgl. Devereux und Sørensen (2005).
- ¹³ Vgl. z. B. Auerbach (2006).
- ¹⁴ Z. B. Zimmermann und Henke (2005).
- ¹⁵ Aber auch eine Steuer auf ökonomische Reingewinne kann in einer offenen Volkswirtschaft zu Verzerrungen führen, da Standortentscheidungen von MNUs vom effektiven Durchschnittssteuersatz und nicht vom effektiven Grenzsteuersatz beeinflusst werden; siehe unten und insbesondere Devereux und Sørensen (2005).
- ¹⁶ „Backstop“-Funktion der KöSt für die Einkommensteuer; siehe DeMooij und Nicodème (2006) für Evidenz; Farny et al. (2006); Devereux und Sørensen (2005).
- ¹⁷ Z. B. Fontagné und Mayer (2005).
- ¹⁸ Vgl. OECD (1995), Martinez-Vazquez und McNab (1997) sowie Mitra und Stern (2002) für Details.
- ¹⁹ Mitra und Stern (2002) 42.
- ²⁰ Für Deutschland ist bis 2000 der Satz auf einbehaltene Gewinne angegeben. Die Sätze inkludieren lokale Gewinnsteuern.
- ²¹ Einige der NMS profitieren von Übergangsbestimmungen. Siehe dazu Farny et al. (2006).
- ²² Vgl. Grabowski (2005); Devereux (2006a).

- ²³ Farny et al. (2006).
- ²⁴ Devereux und Hubbard (2004); Hajkova et al. (2006).
- ²⁵ BEDS sind effektiv, da sie neben den nominellen Steuersätzen auch die Steuerbasis berücksichtigen. BEDS sind durchschnittliche Steuersätze, da sie für eine profitable Investition ermittelt werden. BEDS werden auf der bilateralen Ebene ermittelt, da sie auch steuerrelevante Aspekte von internationalen (z. B. Doppelbesteuerungsabkommen) und supranationalen Abkommen (z. B. Mutter-Tochter- und Zinsen- und Lizenzgebühren-Richtlinie der EU) mit einbeziehen.
- ²⁶ Im Folgenden auch „durchschnittliche BEDS“ genannt. Herkunftsländer sind: AT, DE, IT, FR, NL, UK, US. Die für die Ermittlung der BEDS gemachten Annahmen folgen weitgehend Devereux und Griffith (1998). Investitionen in Lagerbestände erhalten jedoch ein deutlich geringeres Gewicht (10%) als bei Devereux und Griffith.
- ²⁷ Devereux und Griffith (1998) zeigen, dass der BEDS mit steigendem p sich dem um den Gesamtsteuersatz auf repatrierte Dividenden erweiterten KöSt-Satz des Ziellandes der PDI annähert. Der Gesamtsteuersatz inkludiert dabei eine etwaige Quellensteuer auf Dividenden als auch die steuerliche Behandlung der Dividenden im Herkunftsland der PDI.
- ²⁸ Vgl. Farny et al. (2006); Übergangsbestimmungen für PL und SK.
- ²⁹ Vgl. Spengel (2003) Tab. A 11.
- ³⁰ Die Rangfolge ändert sich nur geringfügig, wenn eine niedrigere finanzielle Ertragsrate ($p = 10\%$) angenommen wird. Jedoch verbessert sich die Lage von Slowenien deutlich, da sich mit niedrigerer Profitabilität der PDI Abschreibungsregeln wesentlich stärker auf den BEDS auswirken. Slowenien weist nach wie vor relativ generöse allgemeine Abschreibungsregeln auf. Vgl. auch Eichler et al. (2005).
- ³¹ Für CZ, HU, PL, SI und SK sind die DES in 2005 trotz Gültigkeit der Mutter-Tochter Richtlinie nicht mit den BEDS für 2005 in Tabelle 2 identisch. Dies insbesondere, weil mit den USA ein Nicht-EU-Land inkludiert ist und zudem für einige der EU-Herkunftsländer (z. B. UK, IT) der Gesamtsteuersatz auf repatrierte Dividenden nicht Null ist (Anrechnungsverfahren bzw. 95%-Freistellungsverfahren). Daher sind die für Rumänien und Bulgarien gezeigten DES ebenfalls nur eine grobe Annäherungen für die BEDS nach dem EU-Beitritt.
- ³² Vgl. Griffith und Klemm (2005).
- ³³ So senkt z. B. Slowenien, welches Gewinne von Körperschaften seit 1996 konstant mit einem KöSt-Satz von 25 Prozent belegte, diesen bis 2010 schrittweise auf 20 Prozent (2007: 23 Prozent).
- ³⁴ Vgl. Spengel (2003) und Farny et al. (2006) für Beispiele.
- ³⁵ Diese ist definiert als Prozentänderung in den PDI aufgrund einer Prozentpunktänderung im Steuerbelastungsmaß.
- ³⁶ BEMS sind für die Analyse der Anreizwirkungen der Besteuerung auf eine marginale Investition relevant. Eine marginale Investition erwirtschaftet gerade die Kapitalkosten, das ist die Mindestrendite, die eine Investition bringen muss, um gerade noch durchgeführt zu werden. Sie bringt einen ökonomischen Gewinn von null (im Gegensatz zu profitablen oder infra-marginalen Investitionen).
- ³⁷ Griffith und Klemm (2005).
- ³⁸ Dies gilt insbesondere für die NMS-7, da Quellensteuern auf Dividenden und Zinsen bis zum EU-Beitritt ein wichtiger Bestandteil der Gesamtsteuerbelastung sind. Deshalb sind DES aufgrund des Wegfalls von Quellensteuern auf Dividenden für die Analyse von PDI zwischen EU-Mitgliedsländern eher geeignet als für PDI in Nicht-EU-Mitgliedsstaaten. Nominelle KöSt-Sätze sollten zwar nicht für die Analyse von PDI verwendet werden. Sie sind jedoch der relevante Maßstab, um Anreizwirkungen der Besteuerung zu Gewinnverschiebungen zu analysieren. Vgl. Devereux (2006b).

- ³⁹ Der Wert von -1,71 in Tabelle 5 inkludiert diesen Koeffizienten und unterscheidet sich daher von den -1,45 aus Bellak et al. (2005). Vgl. Bellak und Leibrecht (2005) für Details.
- ⁴⁰ Auch die baltischen Länder und Zypern weisen eine niedrige effektive Steuerbelastung auf. Vgl. ZEW und Ernst and Young (2004); Farny et al. (2006).
- ⁴¹ Z. B. AT 2005: DES sinkt um ca. 7 Prozentpunkte von etwa 29% auf etwa 22%; NL 2005: DES sinkt um ca. 3.5 Prozentpunkte von etwa 29.3% auf 25.8%; DE: Reform 2008, Absenkung des nominellen Satzes von knapp unter 40% (inklusive Gewerbesteuer, Solidaritätsbeitrag) auf unter 30% bei gleichzeitiger Ausweitung der Bemessungsgrundlage (vgl. Bundesministerium der Finanzen 2007).
- ⁴² Vgl. Nicodème (2006) für eine Diskussion.
- ⁴³ Details zu den nachstehenden und zu weiteren Ansätzen (z. B. Ansatz des Steuerexports („*tax exporting*“) finden sich neben Zodrow (2003) in Oates (2001) und insbesondere in Wilson (1999).
- ⁴⁴ Aus diesem Ansatz wird ein ruinöser Steuerwettbewerb – das „*race to the bottom*“ – abgeleitet. Wettbewerb führt im Extremfall zu einem effektiven Steuersatz von null. Das Resultat gilt sowohl für marginale Investitionen als auch für Investitionen mit einer ökonomischen Rente größer null. Vgl. Zodrow (2006).
- ⁴⁵ Kernländer verfügen über einen Agglomerationsvorteil z. B. aufgrund einer besseren Ausstattung mit öffentlicher Infrastruktur, aufgrund der geographischen Nähe zu kaufkräftiger Nachfrage oder aufgrund von vertikalen und horizontalen *Spillover*-Effekten. Vgl. z. B. Breuss und Schratzenstaller (2004).
- ⁴⁶ Siehe auch Breuss und Schratzenstaller (2004).
- ⁴⁷ Sørensen (2001, 2004), Parry (2003), Mendoza und Tesar (2003), DG-TCU (2004), Brøchner et al. (2006).
- ⁴⁸ Nicodème (2006).
- ⁴⁹ Europäische Kommission (2001).
- ⁵⁰ Dabei ist jedoch zu fragen: gering in Relation wozu? Nicodème (2006) argumentiert, dass die Wohlfahrtsgewinne in einer Simulation etwa jenen entsprechen, die für die Umsetzung der Dienstleistungs-Richtlinie erwartet werden.
- ⁵¹ Das Einstimmigkeitsprinzip wird durch den Vertrag von Nizza gelockert. Dieser sieht die Möglichkeit von verstärkter Zusammenarbeit („*Enhanced Cooperation Agreements*“) von mindestens acht Staaten ohne Vetomöglichkeit der anderen Staaten auch im Bereich der Steuerpolitik vor. Koordinierungsmaßnahmen werden dadurch politisch leichter durchsetzbar (siehe Vertrag von Nizza 2002).
- ⁵² So kann die effektive Steuerbelastung z. B. durch „*laxe*“ Steuereinhebung gesenkt werden. Vgl. dazu Stöwhase und Traxler (2005).
- ⁵³ Ansprache des für Steuern und Zoll zuständigen EU-Kommissar László Kovács (SPEECH/05/624) <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/05/624&format=PDF&aged=1&language=EN&guiLanguage=en> heruntergeladen am 13.2.2007.
- ⁵⁴ Devereux (2004).
- ⁵⁵ Nicodème (2006).
- ⁵⁶ Europäische Kommission (2006).
- ⁵⁷ Vgl. ebendort.
- ⁵⁸ Vgl. Feld (2005) und Nicodème (2006) für eine Diskussion.
- ⁵⁹ Vgl. auch Farny et al. (2006).
- ⁶⁰ Vgl. Cnossen (2005).
- ⁶¹ Siehe DeMooij (2004).
- ⁶² Vgl. Devereux (2006b).
- ⁶³ DeMooij (2004).
- ⁶⁴ Gérard und Weiner (2003).

⁶⁵ Vgl. Klemm (2004).

⁶⁶ Breuss und Schratzenstaller (2004).

⁶⁷ Vgl. z. B. Bellak und Leibrecht (2007b).

Literatur

- Arbeiterkammer Oberösterreich, Die Steuerbelastung der österreichischen Großunternehmen betrug 2003 nur 17,6 Prozent! (Linz 2005).
- Auerbach, A. J., Who Bears the Corporate Tax? A Review of What We Know, in: Poterba, J. M (Hrsg.), Tax Policy and the Economy (Cambridge, MA, 2006).
- Baldwin, R. E., Industry location: the causes, in: Swedish Economic Policy Review 12/1 (2005) 9-27.
- Baldwin, R. E.; Krugman, P., Agglomeration, Integration and Tax Harmonisation, in: European Economic Review 48 (2004) 1-23.
- Bellak, C.; Leibrecht, M., Do low corporate income tax rates attract FDI? – Evidence from Eight Central- and East European Countries(=Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, GEP Research Papers Series, no. 43, 2005).
- Bellak, C.; Leibrecht, M., Some Further Evidence on the Role of Effective Corporate Income Taxes as Determinant of Foreign Direct Investment in Central and East European Countries (=Vortrag bei: National Tax Association, Boston, November 2006; erscheint in den Proceedings 2007a).
- Bellak, C.; Leibrecht, M., How to Make FDI in Central- and East European Countries Sustainable? (=Vortrag bei der OeNB-Konferenz European Economic Integration 2006: The Changing Landscape of FDI in Europe, Wien, November 2006; erscheint in den Proceedings 2007b).
- Bellak, C.; Leibrecht, M.; Römisch, R., A note on the appropriate measure of tax burden on Foreign Direct Investment to the CEECs (=HWWA Discussion Paper, No. 336, Hamburg 2005).
- Bevan, A. A.; Estrin, S., The determinants of foreign direct investment into European Transition Economies, in: Journal of Comparative Economics 32 (2004) 775–787.
- Bird, R. M., Why Tax Corporations? (=International Centre for Tax Studies, University of Toronto, Toronto 1996).
- Blomström, M.; Kokko, A., The Economics of Foreign Direct Investment Incentives (=NBER Working Paper 9489, Washington, D. C., 2003).
- Brennan, G.; Buchanan, J., The Power to Tax (Cambridge 1980).
- Breuss, F.; Schratzenstaller, M., Unternehmenssteuerwettbewerb und internationale Direktinvestitionen, in: Wifo-Monatsberichte 8 (2004) 645-653.
- Brøchner, J.; Jensen, J.; Svensson, P.; Sørensen, P. B., The Dilemmas of Tax Coordination in the Enlarged European Union (=CESIFO Working Paper No. 1859, Category 1: Public Finance, München 2006).
- Bundesministerium der Finanzen, Referentenentwurf eines Unternehmensteuerreformgesetzes 2008 (Stand 5. Februar 2007, Wien 2007).
- Carkovic, M.; Levine, R., Does foreign direct investment accelerate economic growth?, in: Moran, T.; Graham, E.; Blomström, M. (Hrsg.), Does foreign direct investment promote development? (Institute for International Economics Publication, Washington, D.C., 2005) 195-220.
- Carstensen, K.; Toubal, F., Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis, in: Journal of Comparative Economics 3 (2004) 3–22.

- Clausing, K. A.; Dorubantu, C.L., Re-entering Europe: Does European Union candidacy boost foreign direct investment?, in: *Economics of Transition* 13 (2005) 77-103.
- Cnossen, S., The Future of the Corporate Income Taxation in the European Union (=Proceedings of OeNB Workshops, Capital Taxation after EU Enlargement, Wien 2005) 165-201.
- DeMooij, R. A., Does the enlarged European Union need a minimum corporate tax rate?, in: *Intereconomics* 39 (2004) 180-182.
- DeMooij, R. A.; Ederveen, S., Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research, in: *International Tax and Public Finance* 10 (2003) 673-693.
- DeMooij, R. A.; Ederveen, S., Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research (=The Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy (GEP), Conference on „Foreign Direct Investment and Taxation“, 2005).
- DeMooij, R. A.; Nicodème, G., Corporate Tax Policy, Entrepreneurship and Incorporation in the EU (=CESifo Working Paper No. 1883, München 2006).
- Devereux, M. P., Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union, in: *International Tax and Public Finance* 11 (2004) 71ff.
- Devereux, M. P., Taxes in the EU New Member States and the Location of Capital and Profit (=University of Warwick, mimeo, Warwick 2006a).
- Devereux, M. P., The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: A Survey of Empirical Evidence (=University of Warwick, mimeo, Warwick 2006b).
- Devereux, M. P.; Griffith, R., The taxation of discrete investment choices (=IFS Working Paper Series No. W98/16, 1998).
- Devereux, M. P.; Hubbard, G. R., Taxing Multinationals, in: *International Tax and Public Finance* 10/4 (2004) 469-487.
- Devereux, M. P.; Sørensen, P. B., The Corporate Income Tax: International Trends and Options for Fundamental Reform (=Paper prepared for the Working Party No. 2 of the Committee on Fiscal Affairs of the OECD, Paris 2005).
- DG-TCU, Economic effects of tax cooperation in an enlarged European Union: Simulations of corporate tax harmonization and savings tax coordination (=Final report, DG Taxation and Customs Union, Brüssel 2004).
- Doralt, W.; Ruppe, H. G., *Steuerrecht*, Band I (Wien 2003).
- Eichler, M.; Elschner, C.; Overesch, M., IBC Taxation Index 2005 – Effektive Steuerbelastung von Unternehmen und auf den Einsatz hoch qualifizierter Arbeitskräfte (BAK Basel Economics, 2005).
- Europäische Kommission, Company taxation in the internal market (=COM (2001) 582 final; „Bolkestein Report“, Brüssel 2001).
- Europäische Kommission, Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group (CCCTB WG), Progress to date and future plans for the CCCTB (=Working Document, CCCTB\WP\046\doclen, Brüssel 2006).
- Europäischer Rat Luxemburg, Schlussfolgerungen des Vorsitzes (=DOC/97/24, Luxemburg 1997).
- Farny, O.; Lunzer, G.; Saringer, M.; Wagner, N., Der Steuerwettbewerb in der Europäischen Union im Bereich der Unternehmensbesteuerung, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/3 (2006) 313-343.
- Feld, L. P., Capital Taxation in an Enlarged EU: The Case for Tax Competition (=Proceedings of OeNB Workshops, Capital Taxation after EU Enlargement, Wien 2005) 118-150.
- Fontagné, L.; Mayer, T., Determinants of Location Choices by Multinational Firms: A Review of the Current State of Knowledge, in: *Applied Economics Quarterly, Supplement* 56 (2005) 9-34.

- Gérard, M.; Weiner, J.M., Cross-Border Loss Offset and Formulary Apportionment: How Do They Affect Multijurisdictional Firm Investment Spending and Interjurisdictional Tax Competition? (=CESifo Working Paper, No. 1004, München 2003).
- Grabowski, M. H., Reforms of Tax Systems in Transition Countries, in: *Transition Studies Review* 12 (2005) 293-312.
- Griffith, R.; Klemm, A., What has been the tax competition experience of the last 20 years? (=The Institute of Fiscal Studies, Working Paper 04/05, 2005).
- Hajkova, D.; Nicoletti, G.; Vartia, L.; Yoo, K.Y., Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD countries (=OECD Economics Department Working Papers No. 502, Paris 2006).
- International Bureau of Fiscal Documentation, *European Tax Handbook* (Amsterdam, verschiedene Jahre).
- IMF, *Balance of Payments Manual* (Washington, D.C., 2007).
- Klemm, A., A minimum rate without a common base?, in: *Intereconomics* 39 (2004) 186-189.
- KPMG, *KPMG's Corporate Tax Rate Survey. An international analysis of corporate tax rates from 1993 to 2006* (KPMG in the United Kingdom, 2006).
- Martinez-Vazquez, J.; McNab, R., *Tax Reform in Transition Economies: Experience and Lessons* (=Georgia State University, Andrew Young School, Working Paper 97-6, 1997).
- Mendoza, E.G.; Tesar, L. L., *Winners and Losers of Tax Competition in the European Union* (=NBER Working Paper, No.10051, Washington, D.C., 2003).
- Mitra, P.; Stern, N., *Tax Systems in Transition* (=Policy Research Working Paper 2947, World Bank, Washington, D.C, 2002).
- Nicodème, G., Computing effective corporate tax rates: comparisons and results (=Directorate General for Economic and Financial Affairs, Economic Paper No. 153, Brüssel 2001).
- Nicodème, G., *Corporate Tax Competition and Coordination in the European Union: What do we know? Where do we stand?* (=Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Commission, Economic Papers, No. 250, Brüssel 2006).
- Oates, W. E., Fiscal competition or harmonisation? Some reflections, in: *National Tax Journal* 54 (2001) 507-512.
- OECD, *Taxation and Foreign Direct Investment: The Experience of the Economies in Transition* (Paris 1995).
- Parry, I. W. H., How Large Are the Welfare Costs of Tax Competition?, in: *Journal of Urban Economics* 54 (2003) 39-60.
- Sørensen, P. B., Tax coordination in the European Union: What are the issues?, in: *Swedish Economic Policy Review* 8 (2001) 143-195.
- Sørensen, P. B., International Tax Coordination: Regionalism versus Globalism, in: *Journal of Public Economics* 88 (2004) 1187-1214.
- Spengel, C., *Internationale Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union, Steuerwirkungsanalyse – Empirische Befunde – Reformüberlegungen* (Düsseldorf 2003).
- Stöwhase, S., Tax-Rate Differentials and Sector-Specific Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from the EU, in: *FinanzArchiv* 61 (2005) 535-558.
- Stöwhase, S.; Traxler, C., Tax Evasion and Auditing in a Federal Economy, in: *International Tax and Public Finance* 12 (2005) 515-531.
- Svetličič, M.; Jaklič, A., *Outward FDI from New European Union Member States* (=mimeo, Faculty of Social Sciences, University of Ljubljana, Laibach 2006).
- Treaty of Nice, http://europa.eu/scadplus/nice_treaty/cooperations_en.htm (Brüssel 2002; heruntergeladen im Februar 2006).
- UNCTAD, *Database on Foreign Direct Investment* (Genf 2006).

- WIIW, Database on Foreign Direct Investment (Wien 2006).
- Weichenrieder, A., (Why) Do we need corporate taxation?, (=Proceedings of OeNB Workshops, Capital Taxation after EU Enlargement, Wien 2005) 60-72.
- Wilson, J. D., Theories of Tax Competition, in: National Tax Journal 52 (1999) 269-304.
- Zimmermann, H.; Henke, K.-D., Finanzwissenschaft (9. Auflage, München 2005).
- ZEW, Ernst and Young, Company Taxation in the New EU Member States: Survey of the Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors (Frankfurt am Main, Mannheim 2004).
- Zodrow, G.R., Tax Competition and Tax Coordination in the European Union, in: International Tax and Public Finance 10 (2003) 651-671.
- Zodrow, G.R., Capital Mobility and Source-Based Taxation of Capital Income in Small Open Economies, in: International Tax and Public Finance 13 (2006) 269-294.
- Zodrow, G.R.; Mieskowski, P., Pigout, Tiebout, Property Taxation and the Underprovision of Local Public Goods, in: Journal of Urban Economics 19 (1986) 356-370.

Zusammenfassung

Zentral- und osteuropäische Länder, insbesondere auch die sieben neuen EU-Mitgliedsländer (NMS-7) Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Polen, Rumänien und Bulgarien, haben in den letzten Jahren die Steuerbelastung für ausländische Investoren sukzessive gesenkt und damit ausländisches Kapital (passive Direktinvestitionen, PDI) angezogen. Dieser Zusammenhang lässt sich für die Periode 1995-2005 empirisch deutlich belegen. Dieser Beitrag zeigt im ersten Teil diese Zusammenhänge anhand der Entwicklung der Steuerbelastung einerseits und der Direktinvestitionszuflüsse andererseits auf. Zwei eng verknüpfte wirtschaftspolitisch relevante Fragestellungen, eine in Bezug auf die NMS-7 und eine in Bezug auf die EU-Ebene, werden im zweiten Teil knapp diskutiert. Aus der Sicht der NMS-7 stellt sich die Frage, welche Rolle die Besteuerung beim Übergang von PDI, welche vor allem die Kostenvorteile in den NMS-7 nutzten und in der Anfangsphase der Transformation dominierten, zu nachhaltigen PDI spielt. Hier wird die Position vertreten, dass aufgrund der Erosion kostenbezogener Standortfaktoren weitere Steuersenkungen in den NMS-7 kein geeignetes Mittel darstellen, um die für nachhaltige PDI erforderlichen Standortfaktoren zu entwickeln, insbesondere industriespezifische Infrastruktur. Aus der Sicht der EU ist zu fragen, ob die erfolgten Reduktionen in der Steuerbelastung für PDI eine stärkere Koordination oder sogar Harmonisierung der Gewinnbesteuerung von Körperschaften aus ökonomischer Perspektive notwendig macht. In diesem Beitrag wird argumentiert, dass aufgrund der Vor- und Nachteile des Steuerwettbewerbs aus ökonomischer Sicht Koordinierung vorteilhaft sein kann, dass dabei aber nicht nur der Verlust der positiven Wirkungen des Steuerwettbewerbs, sondern auch die Möglichkeit bzw. die ökonomischen Effekte einer Verlagerung des Wettbewerbs um PDI auf andere Faktoren stets berücksichtigt werden müssen.

NEUERSCHEINUNGEN

Arno Bammé

Die Neuordnung des Sozialen durch Technologie

Die Gesellschaft der Zukunft wird eine technologisch geprägte sein. Mit den Technologien, die wir heute entwickeln, entwerfen wir gesellschaftliche Zukünfte. Die handlungspraktische Um- und Neukonstruktion der Welt nimmt die Form eines gigantischen Experiments an. Zukunftsszenarien stellen sich deshalb oft als Horrordisvisionen dar. Was dabei vernachlässigt wird, ist, dass sich die Gesellschaft und die Menschen in ihr mit der Technologie, die sie entwickeln, selbst verändern.

176 Seiten, 22,80 €, ISBN 978-3-89518-590-8 (Februar 2007)

Thomas von der Vring

Welche Politik schafft Arbeitsplätze ?

Eine empirisch-statistische Überprüfung theoretischer Behauptungen über den Einfluss von Löhnen, Zinsen, Steuern und Staatsausgaben auf wirtschaftliches Wachstum und Beschäftigung. Dem Autor geht es dabei vor allem um die Größe von zu erwartenden Wirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen.

204 Seiten, Großformat, 22,80 €, ISBN 978-3-89518-596-0 (Februar 2007)

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

Ökonomie und Religion

Mit dem Jahrbuch wird erstmalig ein Sammelband zur Thematik „Ökonomie und Religion“ vorgelegt, der unterschiedliche Ansätze in einer großen Bandbreite zur Diskussion stellt, welche Religion auf verschiedenartige Weisen in ökonomische, soziologische und kulturwissenschaftliche Erklärungsansätze integrieren.

352 Seiten, 26,80 €, ISBN 978-3-89518-593-9 (Februar 2007)

metropolis Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

BÜCHER

Wien und die Osterweiterung der EU

Rezension von: Peter Mayerhofer, Wien
in einer erweiterten Union. Ökonomische
Effekte der Ostintegration auf die Wiener
Stadtwirtschaft, LIT Verlag, Wien 2006,
502 Seiten, € 29,90.

Die Frage, welche ökonomischen Effekte von der Öffnung und Transformation der mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) auf eine Region wie Wien ausgehen, ist vor dem Hintergrund der lange Jahre relativ geschlossenen Grenze und der rasch erfolgten Öffnung im Jahre 1989 sowohl aus wirtschaftswissenschaftlicher als auch aus regionalpolitischer Sicht äußerst interessant. Natürlich ist die vorliegende Arbeit nicht die erste zu diesem Thema, aber es ist die erste, die diese Frage in einer solchen Gründlichkeit sowohl in Bezug auf theoretische Fundierung auch als in Bezug auf empirische Breite und Tiefe untersucht. Der Autor kann hier auch auf eigene Vorarbeiten, Studien und Datenmaterialien zurückgreifen, die in dem vorliegenden Werk geschickt mit neueren Daten und Analysen verwoben werden.

Im ersten Kapitel des Buches steht zunächst die theoretische Analyse im Vordergrund. Es werden die traditionelle und die neue Integrationstheorie, die Standorttheorie, die *New Economic Geography* und die Theorie multinationaler Unternehmen zur Frage der möglichen Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf regionale Wirtschaften, insbesondere jene der Region

Wien, herangezogen und analysiert. Das Ergebnis sind theoretische Erwartungen und teils komplementäre, teils rivalisierende Hypothesen, die die Basis für die empirischen Analysen der folgenden Kapitel darstellen und einen komplexen Hypothesensatz ergeben.

So werden im Rahmen der traditionellen Außenhandelstheorie Produktivitätsunterschiede und Spezialisierung nach der Faktorausstattung der sich integrierenden Teilräume betont, während im Rahmen der „neuen“ Integrationstheorie dynamische Aspekte der Faktor- und Technologieentwicklung miteinbezogen werden. Auf Basis der neuen Außenhandelstheorie werden Marktgröße und Produktdifferenzierung im theoretischen Rahmen berücksichtigt. Gestützt auf die *New Economic Geography* werden schließlich Aspekte der räumlichen Konzentration an begünstigten Standorten und Differenzierungen innerhalb der Teilräume WEST und OST in die Überlegungen eingeführt. Basierend auf der Theorie der multinationalen Unternehmen werden Fragen der Direktinvestitionen und der funktionalen Spezialisierung über die Grenzen hinweg theoretisch untersucht, und der Hypothesenrahmen wird entsprechend erweitert.

In den folgenden empirischen Kapiteln werden dann die sektorale und regionale Wettbewerbsfähigkeit Wiens im neuen Integrationsregime (Kapitel 2 und 3), die Ausstattung mit wachstumsrelevanten Standortfaktoren und Veränderungen im Standortmuster (Kapitel 4) analysiert. Schließlich werden Veränderungen im regionalen Außenhandel (Kapitel 5), und die Rolle Wiens als Hauptquartier-Standort (Ka-

pitel 6) untersucht.

In Bezug auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit werden in Kapitel 2, beruhend auf den in Kapitel 1 behandelten Theorien, u. a. Spezialisierungsmuster Wiens nach der Faktorintensität, der Qualifikations-Intensität sowie internen und externen Skalenvorteilen untersucht. Es zeigen sich weitgehend die erwarteten Strukturen: In Wien sind Branchen mit Integrationsvorteilen sowohl in der Produktion als auch bei den Dienstleistungen vergleichsweise stärker vertreten als in Gesamtösterreich. Die Region besitzt somit aus dieser Perspektive klare strukturelle Vorteile in Bezug auf die EU-Osterweiterung.

Kapitel 3 geht sodann der Frage nach, inwieweit die günstige sektorale Position Wiens auch durch gute regionale Bedingungen der Wettbewerbsfähigkeit ergänzt wird. Auf der Basis ökonometrischer Querschnittsanalysen werden u. a. die Kapitalakkumulation regionaler Unternehmen, die Humankapitalausstattung, Zentralfunktionen bei international handelbaren Diensten sowie Agglomerationsvorteile und -kosten als wichtige Faktoren identifiziert. Auch bei diesen Standortfaktoren zeigen sich deutliche Vorteile Wiens, dämpfend wirken allerdings das bereits sehr hohe Einkommensniveau und gewisse Ballungsnachteile und -kosten.

Im Kapitel 4 wird die Frage untersucht, inwieweit durch die Ostintegration auch die räumlichen Entwicklungsmuster in Österreich verändert wurden, also ob sich etwa das traditionelle West-Ost-Gefälle der wirtschaftlichen Entwicklung verändert hat und ob grenznahe Gebiete von der Öffnung mehr profitiert haben als andere. Hier werden u. a. die Beschäftigungs- und Wertschöpfungsentwicklung vor und nach der Grenzöffnung auf der Basis

eines „*difference in difference*“-Tests und mit Hilfe panelökonometrischer Methoden untersucht. Das Ergebnis zeigt, dass es durch die Ostöffnung kaum grundlegende Veränderungen der Lagegunst und der vorhandenen räumlichen Entwicklungstrends in Österreich gegeben hat. Es lassen sich zwar gewisse Wachstumsimpulse nahe der Ostgrenze erkennen, kaum verändert wurden aber die Stadt-Land-Unterschiede der Beschäftigungsentwicklung (Gewinne der ländlichen Regionen, Verluste der Städte) und der Wertschöpfung (positive Entwicklung der Städte).

Kapitel 5 und 6 behandeln grenzüberschreitende Beziehungen zwischen Wien und den MOEL. Im fünften Kapitel werden die Effekte der Ostöffnung auf den Warenhandel untersucht. Es zeigt sich, dass langjährige Lagenachteile Wiens durch eine Ankurbelung der Exporte in die MOEL-10 deutlich abgebaut werden konnten, wobei auch keine negativen Struktureffekte erkennbar sind. Ähnlich positive Effekte zeigen sich im Bereich der Dienstleistungen, wobei insbesondere Nachrichtenübermittlung, Finanzbereich, F&E, EDV und Unternehmensdienstleistungen vom Handel mit den MOEL profitieren konnten. In Bezug auf die Rolle Wiens als Standort von Unternehmenszentralen gab es positive Impulse, allerdings nicht durch die Zuwanderung neuer Hauptquartiere, sondern durch die Aufwertung bestehender Auslandstöchter in deren Konzernverbünden. Die Wiener Ostzentralen haben nach der vorliegenden Studie wichtige Funktionen wie strategische Planung, Unternehmenskommunikation und Controlling im Personalwesen an sich gezogen und ausgebaut. Geringere Effekte in Bezug auf die Hauptquartier-Funkti-

onen, weder positiver noch negativer Art, werden vom Autor für die jüngste EU-Osterweiterung erwartet.

Das von Peter Mayerhofer verfasste Buch zu den wirtschaftlichen Effekten der Osterweiterung für die Region Wien ist derzeit sicherlich die umfassendste und fundierteste Studie zu diesem Thema. Der Autor leuchtet die relevanten Fragen sowohl aus theoretischer Sicht als auch auf Basis der verfügbaren Daten gekonnt aus, wobei die Hypothesen als Brücke dienen. Die empirischen Untersuchungen werden mithilfe anspruchsvoller statistischer und ökonometrischer Methoden und mit großer Sorgfalt durchgeführt. Das Schlusskapitel resümiert die wich-

tigsten Ergebnisse und leitet auch Schlussfolgerungen für die regionale Wirtschaftspolitik ab.

Kritisch ist angesichts der Länge von 500 Seiten allenfalls anzumerken, dass mitunter „weniger nicht unbedingt schlechter“ sein muss. Eine gewisse Straffung sowohl im Bereich der Hypothesen als auch in den empirischen Analysen hätte aus dem Werk zwar noch immer keine leicht verdauliche Lektüre gemacht, aber vermutlich die Lesbarkeit verbessert. Davon abgesehen ist das Buch allen einschlägig Interessierten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik aber unbedingt zum Lesen zu empfehlen.

Franz Tödtling

Österreichs Wandel zur Informationsgesellschaft

Rezension von: Michael Mesch (Hrsg.),
Der Wandel der Beschäftigungsstruktur
in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe, LIT Verlag, Wien/Münster
2005, 312 Seiten, € 29,90.

Wie verändert sich die Beschäftigungsstruktur in Österreich und wo steht Österreich im Hinblick auf den mit wechselnden Etiketten gekennzeichneten Wandel des Gesellschaftstyps? Antworten auf diese höchst aktuellen und für mehrere Politikfelder überaus wichtigen Fragen liefert der vorliegende Band in einer reichhaltigen und differenzierten, dabei theoretisch wie empirisch fundierten Weise, wie sie bislang als umfassende Analyse der Entwicklung in Österreich vermisst wurde.

In den wirtschaftlich am weitesten entwickelten Gegenwartsgesellschaften ist die Ablöse klassisch industriegesellschaftlicher Strukturen, die jahrzehntelang als prägendes Bestimmungsmerkmal für einen speziellen Typus von Gesellschaft standen, schon längst im Gange. Um die angemessene Deutung des sich herausbildenden neuen Typus konkurrieren Konzepte und Theorien von der „Informationsgesellschaft“ bzw. „informationellen Gesellschaft“ bis zur „Wissengesellschaft“. Dass dafür neben Faktoren wie der informationstechnischen Revolution vor allem die Beschäftigungsstrukturen eine Schlüsselrolle spielen, zeigt die Analyse am Beispiel Österreich.

Die Publikation basiert auf einer Studie der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer

für Arbeiter und Angestellte für Wien in Kooperation mit anderen Ökonomen. Sie schließt an die Mitte der neunziger Jahre betriebenen Untersuchungen im Rahmen des Forschungsschwerpunkts „Beschäftigung“ der AK Wien an und geht vor allem auf Anstöße zurück, die aus vermuteten Auswirkungen der breiten Diffusion von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sowie neu verfügbaren Datenquellen resultierten.

Von den insgesamt sechs Beiträgen des Bandes bietet das vom Herausgeber Michael Mesch verfasste erste und umfangreichste Kapitel „Strukturwandel in Produktion und Beschäftigung“ einen wertvollen Überblick über Theorie und Empirie des Strukturwandels sowie eine Zusammenfassung zentraler Ergebnisse der im Buch versammelten Teilstudien.

Ausgehend von einer prägnanten Zusammenfassung der Haupttendenzen des sektoralen und intrasektoralen Strukturwandels in Österreich werden die wichtigsten theoretischen Ansätze zu dessen Erklärung dargestellt und diskutiert. Die Drei-Sektoren-Hypothese bzw. deren Bezugnahme auf Verschiebungen in der Nachfrage privater Haushalte, Unterschiede in der Produktivitätsentwicklung und die sog. „Baumol'sche Kostenkrankheit“ werden dabei ebenso beleuchtet wie die intermediäre Nachfrage nach Dienstleistungen, der öffentliche Konsum von Dienstleistungen, Preiselastizitäten der Nachfrage, bis hin zu weiteren Einflussfaktoren wie Steuern und Abgaben, Lohnstruktureffekte, Frauenerwerbstätigkeit und demographische Veränderungen.

Der größte Beitrag zum Wachstum der Dienstleistungsnachfrage wird, so das Resümee aus bisherigen empirischen Studien, für die meisten hoch

entwickelten Volkswirtschaften der Nachfrage der Unternehmen nach intermediären Diensten zugeschrieben und nicht etwa einem überproportionalen Anstieg der privaten Nachfrage. An Gründen für Verschiebungen zu vermehrter Intermediärnachfrage, etwa nach Wirtschafts- und Finanzdiensten, werden marktbezogene Veränderungen (Internationalisierung der Produktion und Absatzmärkte, verschärfter Wettbewerb), technische Determinanten (Innovationen im Bereich IKT) und institutionelle Faktoren (Regulierungen) sowie die Ausgliederungshypothese diskutiert. Letztere wird nach einschlägigen Studien übrigens nicht als wesentlicher Erklärungsfaktor für die starke Zunahme der Beschäftigung in den Wirtschaftsdiensten angesehen, wiewohl sie für bestimmte Dienstleistungsfunktionen (z. B. Reinigung) Bedeutung hat. Dies gilt mit steigender Tendenz auch für die Auslagerung von Dienstleistungen aus dem öffentlichen Sektor. Besonders interessant ist weiters der Befund, dass die Tertiärisierung der gesamtwirtschaftlichen Produktion über die intermediären Dienstleistungen in Österreich nicht überwiegend von der Nachfrage Sachgüter produzierender, sondern von jener der Unternehmen des tertiären Sektors ausgeht.

Der zweite Teil des Kapitels fokussiert auf ökonomische Kenngrößen und Resultate der sektoralen Analyse von Entwicklungstendenzen für die Periode 1978-2002. Nomineller und realer Produktionswert, Preise, Wertschöpfung, Vorleistungen, die Komponenten der realen Dienstleistungsnachfrage und reale Arbeitsproduktivität werden sektoral verglichen und Perspektiven für die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsdynamik beleuchtet. Bei allen Schwierigkeiten der Produktivitätsmes-

sung im Dienstleistungssektor erweist sich der tertiäre Sektor hinsichtlich der längerfristigen Entwicklungstendenzen der realen Arbeitsproduktivität als überaus heterogen und lässt daher die Niveauunterschiede im Zeitablauf umso deutlicher hervortreten. 2002 lag das Niveau in der Sachgütererzeugung bereits um mehr als die Hälfte über dem gesamtwirtschaftlichen, während es im tertiären Sektor nur 80% des letzteren erreichte. Wie die Diskussion der Thesen von Baumol und deren Differenzierung durch Oulton zeigt, ist für die weitere Perspektive der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate der Produktivität entscheidend, ob es zu einer Verschiebung von Faktoreinsätzen in eine intermediäre Leistungserzeugende Branche kommt oder in eine rein für den Endverbrauch produzierende. Im ersteren Fall sind Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate der Produktivität positiv, sofern das Produktivitätswachstum in der intermediären tertiären Branche größer als null ist. Wie anhand der Daten für den Zeitraum von 1978-2002 gezeigt, war diese Bedingung in Österreich nahezu für alle überwiegend Vorleistungen erstellenden Dienstleistungsbranchen erfüllt.

Schließlich fasst Mesch die Befunde zur Beschäftigungsentwicklung in sektoraler, qualifikationsbezogener und beruflicher Hinsicht zusammen. In den neunziger Jahren vollzog sich der fortgesetzt starke Strukturwandel bei nahezu stagnierendem Beschäftigungsvolumen: Während sich in der Land- und Forstwirtschaft der langfristige Beschäftigungsrückgang fortsetzte und im sekundären Sektor der Abbau gegenüber der vorangegangenen Dekade beschleunigte, erhöhte sich die Beschäftigung im tertiären Sektor zwischen den Volkszählungen 1991

und 2001 massiv und bewirkte damit einen starken Anstieg des Dienstleistungsanteils auf über zwei Drittel der Gesamtbeschäftigung.

Zugleich fällt auf, dass sich der durchschnittliche jährliche Zuwachs in den neunziger Jahren im Vergleich zur Dekade davor reduzierte. Hinter diesem Rückgang der Wachstumsrate steht eine wesentlich uneinheitlicher gewordene Beschäftigungsentwicklung innerhalb des Dienstleistungssektors, wobei zwei Bereiche in der jüngsten Dekade durch sehr hohe Zuwächse hervorstechen: die Produktionsbezogenen Dienste mit 54% und die Sozialen Dienste mit 33%. Umgekehrt fällt die Kategorie öffentliche Dienstleistungen durch Rückgänge auf, die vorwiegend auf Ausgliederungen zurückgehen dürften.

Zusätzliche Aufschlüsse, v. a. zum intrasektoralen Wandel, liefern Ergebnisse auf Basis von Daten des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger über die unselbstständigen Beschäftigungsverhältnisse, die zum Teil auf andere Studien zurückgreifen und bis 2004 heraufreichen. So werden etwa Forschungsintensität und Bildungsgrad der Arbeitskräfte als Indikatoren für die Wissensintensität einer Branche herangezogen und eine Klassifikation der Sachgüterbranchen nach diesem Merkmal in drei Gruppen unterschiedlich hohen Niveaus an Wissensintensität vorgenommen (hoch bzw. mittelhoch, mittel und wenig wissensintensiv). Alle fünf wenig wissensintensiven Sachgüterbranchen verzeichneten deutliche, die mittel wissensintensiven durchschnittlich leichte Beschäftigungsrückgänge; bei hoher bzw. mittelhoher Wissensintensität divergierten die Trends stark, wobei der Fahrzeugbau die stärksten Gewinne verzeichnete. Insgesamt lässt sich

jedenfalls ein relativer Bedeutungszuwachs stärker wissensintensiver Sachgüterbranchen für die Beschäftigung feststellen. Auch die Daten für den Dienstleistungssektor zeigen in der zurückliegenden Dekade eine deutliche Verschiebung zugunsten stärker wissensintensiver Branchen, was sich gesamtwirtschaftlich auch im Wandel der Qualifikations- und Berufsstruktur entsprechend niederschlägt.

Im zweiten Kapitel unternimmt Kurt Kratena eine detaillierte und methodisch aufwändige Untersuchung der wachsenden Bedeutung der Intermediärnachfrage und der treibenden Kräfte dahinter auf Basis einer Input-Output-Analyse als Kernstück. Das gewählte Aggregierungsniveau umfasst im Dienstleistungsbereich 25 Wirtschaftszweige, für die Interpretation der Ergebnisse wird zusätzlich eine fünfstufige Klassifikation nach der Qualifikationsintensität herangezogen. Der langfristig überdurchschnittliche Wachstumstrend im Dienstleistungssektor ist nach nominellen Produktionswerten wesentlich stärker ausgeprägt als nach realen. Die relative Stagnation der Produktivitätsentwicklung von Dienstleistungen bedingt einen stärkeren Preisauftrieb, allerdings wird keine eindeutige Korrelation zwischen geringer Produktivitätsdynamik und Preisauftrieb gefunden. Im Unterschied zur These der „Kostenkrankheit“ wird auf zusätzliche Einflüsse auf den Preisbildungsprozess, insbesondere den Wettbewerbsgrad in einer Branche, verwiesen.

Insgesamt bestätigt sich das Bild eines wesentlich von der Intermediärnachfrage getragenen Strukturwandels in Richtung Dienstleistungen, allerdings sind innerhalb dieser nur teilweise die produktionsbezogenen und qualifikationsintensiven dafür verantwortlich.

Daneben expandiert in der Intermediärnachfrage vor allem die Telekommunikation, aber auch die Bereiche Kultur, Sport und Unterhaltung sind besonders relevant. Zugleich zeigt sich auch ein stark überdurchschnittliches Wachstum der produktionsbezogenen und qualifikationsintensiven Dienste in der Endnachfrage. Als entscheidende treibende Kraft hinter dieser Form der Tertiärisierung wird der organisatorische und technische Wandel in den Unternehmen gesehen. In Projektionen der Dienstleistungsbereiche bis 2020 setzt sich das bisher dominante Muster der stärksten Expansion im Bereich qualifikationsintensiver und produktionsbezogener Dienstleistungen fort.

Der Aspekt der Preisentwicklung von Dienstleistungen wird im anschließenden dritten Kapitel nochmals aufgenommen. Reinhold Russinger geht der Frage nach, ob der deutliche Unterschied zwischen der Steigerungsrate der Dienstleistungs- und Sachgüterpreise auch für die Verbraucherpreise gilt. Es zeigt sich u. a., dass die Dienstleistungspreise (für die Periode von 1996 bis 2004) in jedem Jahr stärker zunahmen als der Verbraucherpreisindex. In den Kategorien Soziale Dienste und Konsumorientierte Dienste war die Teuerung jeweils deutlich höher als der durchschnittliche Verbraucherpreisaufrtrieb (nicht zuletzt durch die Einführung der Studiengebühr).

Peter Prenner und Peter Steiner liefern mit einer weiteren Teilstudie eine gründliche Analyse des Wandels der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigung nach Wirtschaftsklassen, Ausbildung und Geschlecht mit einem Exkurs zu ausländischen Beschäftigten. Eine zentrale Schlussfolgerung lautet: „Unqualifizierte Beschäftigte werden es in Zukunft noch schwerer als bisher

haben, im Erwerbsarbeitsmarkt Fuß fassen zu können.“ (S.196) Neben der anhaltenden Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften bleiben allerdings in einem Teil des Arbeitsmarkts, vorwiegend im Segment der gewinnorientierten Dienstleistungen (z. B. Einzelhandel, Gastronomie und Tourismus, Reinigungs- und Sicherheitsdienste), auch niedrig qualifizierte Tätigkeiten und damit ein entsprechender Bedarf bestehen, der in hohem Maße mit prekären Arbeitsplätzen einhergeht.

Insgesamt sehen die Autoren in den Ergebnissen deutliche Anzeichen, dass Österreich auf dem Weg in eine wissensbasierte Erwerbsgesellschaft ist. Die sektorübergreifend beobachtbare Zunahme der Nachfrage nach (hoch) qualifizierten Arbeitskräften spricht im Großen und Ganzen für ein komplementäres Verhältnis zur Ausbreitung moderner IKT. Für Teilbereiche gilt auch hier anderes: Im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung etwa findet die „Substitutionsthese“ hohe Bestätigung, im Bereich der Unternehmensbezogenen Dienste dagegen hat die Nachfrage im Bereich niedrigster Qualifikation genauso stark zugenommen wie im höchstqualifizierten Bereich. Soweit es im Zuge des in der letzten Dekade deutlich verlangsamten Beschäftigungswachstums zu Zunahmen kam, entfielen diese fast zur Gänze auf weibliche Beschäftigte.

Weitere interessante Befunde sind, dass sich der lang andauernde Trend zur Höherqualifikation in der letzten Dekade in den oberen Bildungssegmenten bzw. im tertiären Bereich sogar mit steigender Dynamik fortsetzte. Im Zuge der anhaltenden Tertiärisierung besonders expandiert haben die Bereiche Unternehmensbezogene Dienste, Gesundheits- und Sozialwesen und Unterrichtswesen, sowie die Sonstigen

Öffentlichen und Persönlichen Dienste, während etwa die Öffentliche Verwaltung Rückgänge verzeichnete. Opfer der Beschäftigungsverluste in der Sachgütererzeugung waren vor allem unqualifizierte Personen sowie solche mit Lehrabschluss. Die ausländische Beschäftigung hat in der letzten Dekade mit mehr als einem Drittel Zuwachs überdurchschnittlich zugenommen, der Anteil unqualifizierter Personen ist im Vergleich zur inländischen Beschäftigung jedoch mehr als doppelt so hoch. Insgesamt unterstreichen die gut strukturiert und klar dargebotenen Ergebnisse (abgesehen von ein oder zwei Grafiken), dass die Frage der Beschäftigtenqualifikation und damit die Bildungs- und Ausbildungspolitik einen immer wichtigeren Stellenwert gewinnt.

Ein weiteres Kapitel von Michael Mesch bietet schließlich eine systematische Auseinandersetzung mit dem Wandel der beruflichen Struktur der österreichischen Beschäftigung im internationalen Kontext. Es enthält eine interessante Überprüfung von Thesen, die Aoyama und Castells auf Basis des Vergleichs von Entwicklungen zwischen 1980 und 2000 in den großen OECD-Ländern (D, F, GB, CAN, USA, J) aufstellten. Die Erwerbstätigen werden dabei in neun große Berufskategorien unterteilt, für Österreich bezieht sich die Analyse auf Volkszählungsdaten von 1991 und 2001.

These 1, die stärkste Zunahme in den Berufsfeldern hoch qualifizierter WissensbearbeiterInnen (Führungskräfte, Akademische Berufe und Technische Berufe) wird für Österreich mit einer Anteilssteigerung von 28% auf 35% klar bestätigt. Auch für These 2, eine deutliche Zunahme des Beschäftigtenanteils der Angestelltenberufe, finden sich in Österreich keine anders-

lautenden Anzeichen. Hingegen wird These 3, die eine Polarisierung der Beschäftigung in dienstleistungsorientierten Berufsgruppen feststellt, durch die österreichischen Daten widerlegt. These 4, ein deutliches Absinken des Anteils der Handwerksberufe und Maschinenbediener trifft für Österreich wiederum zu (von 27% auf 22%), ebenso These 5, eine Verringerung des Anteils der land- und forstwirtschaftlichen Fachkräfte. Und schließlich wird auch These 6, eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung und anderen Schlüsselqualifikationen, bestätigt. Auch wenn die Daten der internationalen Studie mit der österreichischen nicht hundertprozentig vergleichbar sind, lässt sich aus diesen Befunden herauslesen, dass Österreich in einigen Kennzahlen mittlerweile näher bei denen für Frankreich und Großbritannien liegt als bei jenen für Deutschland. Getrennte Analysen der Veränderung der Berufsstrukturen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen liefern aufschlussreiche Detail Einsichten. In den fünf dem tertiären Sektor zurechenbaren Wirtschaftsbereichen zeigt der Wandel ein sehr heterogenes Bild, eine gemeinsame Tendenz ist die leichte Abnahme des Anteils der Hilfskräfte.

Zu einem interessanten Resultat führt die Messung der Tertiärisierung der Beschäftigung am Merkmal Beruf: Demnach ist der Anteil der Erwerbspersonen in Dienstleistungsberufen zwischen 1991 und 2001 von zwei Drittel auf nahezu drei Viertel gestiegen. Mit dieser Quote für die Dienstleistungsberufe wird Österreich – verglichen mit den entsprechenden Zahlen aus der Studie von Aoyama und Castells – nur von den USA übertroffen. Ebenso bemerkenswert ist die ebenfalls vergleichend vorgenommene Untersuchung,

inwieweit sich Österreich auf dem Weg in eine informationelle Gesellschaft befindet. Als Kriterium hierzu wird der Anteil der InformationsbearbeiterInnen (Berufe, die überwiegend Aufgaben der Verarbeitung und Bearbeitung von Informationen ausführen) an der Gesamtzahl der Beschäftigten herangezogen. Mit dem 2001 erreichten Anteil von 40% InformationsbearbeiterInnen weist Österreich auch hier einen nicht viel unter dem der USA liegenden Wert auf und kommt eine beschleunigte Tendenz zur informationellen Gesellschaft zum Ausdruck. In weiteren Analysen zeigt sich u. a., dass für den Berufsstrukturwandel im Vergleich zu den siebziger und achtziger Jahren die Bedeutung nachfrageinduzierter Beschäftigungsänderungen (Brancheneffekt) als Motor abgenommen und die Bedeutung der Veränderungen der Berufsprofile innerhalb der einzelnen Branchen (Berufseffekt) zugenommen hat.

Eine weitere Teilstudie rundet schließlich die im Band versammelten

Analysen ab und untersucht einen von grundlegenden institutionellen Änderungen betroffenen Dienstleistungsbereich: die liberalisierten Dienstleistungssektoren der öffentlichen Daseinsvorsorge. Trotz teilweise mangelnder Datenlage gelingt es, wichtige Aspekte von Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeziehungen zu beleuchten und Entwicklungstendenzen herauszuarbeiten.

Insgesamt verdient dieser Band nicht nur aufgrund der fundierten und umfassenden Analyse der Veränderungen der österreichischen Beschäftigung große Anerkennung. Er sollte vor allem bereichs- und fächerübergreifend für all jene von hohem Wert sein, die an Beschäftigungsfragen, gesellschaftlichen Strukturveränderungen und darauf bezogener Politik interessiert sind, sei es aus wissenschaftlicher, insbesondere sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher, oder aus praktisch-politischer Perspektive.

Georg Aichholzer

John Maynard Keynes

Rezension von: Robert Skidelsky, John Maynard Keynes 1883-1946. Economist, Philosoph, Statesman, Pan Macmillan, London 2004, 1.056 Seiten, broschiert, £ 20.

Siebzehn Jahre liegen zwischen der Publikation des ersten Bandes von Robert Skidelskys großer Keynes-Biographie im Jahre 1983 und dem krönenden dritten Band „Fighting for Britain“, der im Jahr 2000 erschienen ist. Nun hat der Professor für politische Ökonomie an der Universität Warwick sein monumentales, von der Kritik in den höchsten Tönen gepriesenes Werk nochmals überarbeitet und eine einbändige „Kurzfassung“, vorgelegt, die immerhin auch 1.021 Seiten zählt. Und wieder regnet es Lob. Mark Archer nennt das Buch beispielsweise die „beste Biographie des 20. Jahrhunderts“, und William Keegan im „Observer“ freut sich, dass auch die gekürzte Version so brillant wie die Langfassung sei.

Vorweg gesagt: Auch der hier tätige Rezensent schließt sich dem allgemeinen Jubel an. Zugleich reizt es aber herauszufinden, wo das Geheimnis dieses ungeheuren Erfolges bei der Kritik, aber auch beim Publikum liegt. Die plausibelste These lautet wohl: Das literarische Rendezvous von Keynes und Skidelsky ist ein Zusammentreffen zweier Menschen, die enorme Sachkenntnis mit außergewöhnlicher Sprachmacht verbinden. Bei beiden ist die Lust am glänzenden, ja provokanten Bonmot ebenso ausgeprägt wie die Überzeugung, dass Argumente hieb- und stichfest sein oder wenigstens scheinen müssen.

Der Keynes'sche Lebensweg nach Skidelsky wurde in „Wirtschaft und Ge-

sellschaft“ schon bis ins Jahr 1936 gewürdigt. Deshalb sei hier vorwiegend auf das abschließende Lebensjahrzehnt des großen Ökonomen Bezug genommen – ein Jahrzehnt enormer geistiger und administrativer Regsamkeit ungeachtet schwerer gesundheitlicher Gefährdungen, die letztlich auch zum Tode führten. Anfang 1936 befand sich John Maynard Keynes auf einem Höhepunkt seines Lebens: Seine bahnbrechende „General Theory“ erschien, und das von ihm geförderte und propagierte Cambridge Arts Theatre wurde eröffnet – mit Keynes' Gattin Lydia in einer der ersten Produktionen als gefeierte Nora in Ibsens „Puppenheim“. Skidelsky vermerkt dazu mit Bewunderung, aber auch trockener Ironie: „Another of Keynes' dreams come true, another achievement to be ticked off.“ Wir erfahren freilich, dass Keynes es sich nicht leicht machte. Er kümmerte sich selbst um die Qualität des Essens im Theaterrestaurant. Auf der ersten Seite dieses Abschnittes (S. 555) begegnet uns jedenfalls wieder Keynes in allen seinen Facetten: Theoretiker und Kulturmensch, Spekulant und Bibliophiler. Eine Seite weiter erscheint er als boshafter Beobachter, auch eine seiner lebenslangen Rollen (und eine die ihm nicht nur Freunde eingetragen hat). Keynes bemerkt am Dichter Wystan H. Auden dessen höchst ungepflegte Fingernägel und meint, mit ihnen „etwas Ungenügendes“ auch im Werk von Auden verbinden zu können („Those horrid fingers cannot lie.“).

1937, im Frühjahr, begannen die schweren Herzprobleme des Ökonomen. Dennoch rang sich der stets rastlos Tätige weiter ein ungeheures Arbeitspensum ab. Keynes betätigte sich höchst geschickt als „Impresario der Keynes'schen Revolution“ (so eine spitzzüngige Kapitelüberschrift Skidels-

kys), indem er seine Theorie angesichts der absehbaren Rüstungskonjunktur von der antiinflationären Seite her aufzäumte und Rezepte entwickelte, wie der kommende Krieg durch Zwangssparen bewältigt werden könnte. (So in einer Artikelserie der „Times“ vom Jänner 1937 und später in seiner Schrift „How to Pay for the War“.) Keynes war übrigens kein *Appeasement*-Enthusiast, sondern eher ein Anhänger des „bewaffneten Pazifismus“ mit der Hoffnung auf eine breite Allianz gegen die von ihm als „Räuberstaaten“ gesehenen faschistischen Diktaturen. Der Unterschied zur Chamberlain'schen Position ist subtil, aber wesentlich. Skidelsky fertigt hier Keynes etwas von oben herab ab, wenn er ihn als außenpolitischen Amateur darstellt, der beispielsweise das antibritische Ressentiment in den USA weit unterschätzt habe. Immerhin prophezeite Keynes bei einem Mittagessen mit dem sowjetischen Botschafter am 12. Juni 1940, dass Hitler sein Waterloo (mit Unterstützung Englands) „weit im Osten von Berlin“ finden würde (S. 590). Zu dieser Zeit war Keynes Privatmann und die Sowjetunion mit dem deutschen Reich verbündet – aber so richtig Privatmann war Keynes nie.

Zu Beginn und während des Krieges stieg der Ökonom, anstrengungslos wie immer, in eine formell undefinierte, aber einflussreiche Position im Schatzamt auf, zu einem „Mittelding zwischen einem hohen Beamten und einem Minister“. 1942 wurde er außerdem zum Peer gemacht. Lord Keynes oblag ein beachtlicher Teil der wirtschaftlichen Kontakte und Verhandlungen mit den USA. Seine auch physisch majestätische Präsenz – der groß gewachsene Ökonom bewegte sich aufgrund seiner Herzkrankheit gezwungenermaßen langsam und würdevoll – konnte freilich das reale ökonomische und militärische

Abhängigkeitsverhältnis zwischen den USA und Großbritannien nicht kompensieren. Keynes' Vorstellungen einer ökonomischen Nachkriegsordnung hatten daher keine Chance auf Realisierung. (Keynes hatte sich eher ein System internationalen Zahlungsausgleichs ähnlich dem deutschen Funk-Plan aus 1940 vorgestellt – S. 672f.) Immerhin: Einen gewissen Einfluss auf das Bretton Woods-Abkommen konnten Großbritannien und Lord Keynes nehmen – auch wenn die Hand des eigentlichen Siegers sichtbar federführend blieb.

John Maynard Keynes starb am Ostersonntag 1946, dem 21. April, an einem Herzanfall. Der Nachruf der „Times“ verglich ihn mit Adam Smith. Der Wert seiner Verlassenschaft betrug etwa 480.000 Pfund, das Äquivalent von heute 20 bis 30 Millionen Euro (S. 836). 400.000 Pfund davon waren in Wertpapieren angelegt. Trotz allem Auf und Ab war Keynes also auch praktisch ein enorm erfolgreicher Ökonom, sehr zum Unterschied etwa von einem Schumpeter. Wie es um die dauerhafte Wirkung der keynesianischen Revolution bestellt ist, muss allerdings die Zukunft entscheiden. Skidelsky zeigt sich hier skeptisch, aber er meint, es gäbe heute zwar viele Anti-Keynesianer unter den Ökonomen, aber keine „Präkeynesianer“ mehr (S. 851).

Skidelskys letzter Satz lautet schließlich: „Ideas do not disperse so quickly and Keynes's will live so long as the world has need of them“ (S. 853). Mit diesen Worten entlässt uns ein großes Werk, das ein großes Werk reflektiert. Auch Robert Skidelsky ist durch Keynes zum Lord geworden und auch er wohnt in Tilton, Keynes' einstigem Landsitz. Robert Skidelsky hat es sich wohl verdient.

Robert Schediwy

Österreichische Schule

Rezension von: Hansjörg Klausinger (Hrsg.), Machlup, Morgenstern, Haberler, Hayek und andere. Wirtschaftspublizistische Beiträge in kritischer Zeit (1931-1934), Metropolis, Marburg 2005, 387 Seiten, € 29,80; Carsten Pallas, Ludwig von Mises als Pionier der modernen Geld- und Konjunkturtheorie, Metropolis, Marburg 2004, 346 Seiten, € 36,80.

Das erstgenannte Buch enthält eine weitgehend vollständige Sammlung von Aufsätzen, mit denen die Autoren als Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie sich das Ziel gesetzt haben, ihre Erkenntnisse und Einsichten über die wirtschaftliche Lage Österreichs und die internationalen Wirtschaft, wie sie sich vom September 1931 bis August 1934 präsentierte, in einer möglichst untechnischen Sprache einem breiteren, ökonomisch interessierten Publikum näher zu bringen und mit entsprechenden Handlungsanleitungen für bzw. mit Kritik an der Wirtschaftspolitik zu verbinden.

Der erste Teil dieser Aufsätze aus dem „Neuen Wiener Tagblatt“ stammt von insgesamt sieben AutorInnen (außer den im Titel genannten noch Martha Stephanie Braun, Erich Schiff und Richard Strigl, möglicherweise auch noch weitere, da nicht in allen Fällen die Autorschaft ermittelt werden konnte) und unterlag keiner so engen Beschränkung des Umfangs wie die zweite Serie von 113 kurzen Glossen, die Fritz Machlup unter dem Titel „Zwei Minuten Volkswirtschaft“ ebenfalls für das Neue Wiener Tagblatt verfasst hat. Ideologisch ist diese konzertierte Initiative, die sich der Förderung aus Kreisen des Industrie- und Handelska-

pitals erfreuen durfte, als Kampagne zu sehen, mit der wirtschaftsliberalen Ansichten ein stärkerer Einfluss auf die Wirtschaftspolitik verschafft werden sollte.

Wohl nicht zufällig setzt die erste Serie von „Beiträgen zur wirtschaftspolitischen Vernunft“ mit einem Artikel Oskar Morgensterns vom 22. September 1931 ein, in dem er die am Tag zuvor erfolgte Aufgabe der Goldparität des englischen Pfundes kommentierte. Damit war eine wichtige Bastion der absoluten Verteidiger des Goldstandards gefallen, und es war zu befürchten, dass das Vorgehen der britischen Notenbank über kurz oder lang für andere Länder Beispiel gebend würde. Als Folge der Abwertung erwartete Morgenstern nicht nur „Inflation“ im tautologischen Sinn einer Ausweitung des Geldumlaufs, sondern auch eine Steigerung des Preisniveaus in England. England habe sich damit „zum Schrittmacher von Ideen (gemacht), die gerade auf dem Kontinent weitverbreitet sind, trotzdem bei uns die Erfahrungen der Inflation noch in lebhafter Erinnerung sein sollten.“ (S. 39) Hinter zweifelhaften kurzfristigen Belebungswirkungen sah Morgenstern schwerwiegende Gefahrenmomente, die er mit dem Hinweis auf „nackte Inflation“ bezeichnete, welche hinter den Schlagwörtern „Ankurbelung“ und „Hebung der Kaufkraft“ stünde. Gleichzeitig bedauerte Morgenstern die Voreingenommenheit der öffentlichen Meinung Englands gegen eine Deflationspolitik, der nach Morgensterns Ansicht der Vorzug bei der Suche nach einem Ausweg aus der Wirtschaftskrise zu geben wäre.

Damit ist das zentrale Thema der in dem Band versammelten Beiträge bezeichnet. Auch in Österreich verschärfte sich für die Wirtschaftspolitik

nach dem Zusammenbruch der Creditanstalt im Mai 1931 der Druck, zwischen „Inflation“ und „Deflation“ eine Entscheidung zu treffen. Als Folge des sinkenden Vertrauens in das Bankensystem, insbesondere was die Sicherheit der Spareinlagen betraf bzw. in die Währung überhaupt, war es zu einem erheblichen Anstieg der Geldmenge und zu einem raschen Rückgang der Devisenreserven der Oesterreichischen Nationalbank gekommen. Die Bemühungen um eine zweite Völkerbundanleihe zur Wiederaufstockung der Währungsreserven kamen jedoch lange Zeit nicht voran, sodass sich die Nationalbank zur Einführung von Kontrollen im Auslandszahlungsverkehr genötigt sah. In der Folge kam es zu einem gespaltenen Devisenmarkt, in dem für einen Teil der Transaktionen der offizielle Wechselkurs galt, für einen Teil des Außenhandels aber ein Privatclearing zugelassen wurde, in dem sich ein zweiter Wechselkurs mit einem 20- bis 25-prozentigen Disagio des Schillings ergab.

Jedenfalls als unakzeptabel wurden von den Autoren die Devisenkontrollen angesehen. Im Dilemma waren sie jedoch bei der Frage, wie dieser Zustand beseitigt werden könnte. Strigl drückte sicherlich die Schulmeinung aus, zu der die „Österreicher“ aus rein theoretischen Erwägungen gelangen mussten: „Will man die Währung wieder auf die alte Parität bringen, so muss durch eine ganz energische Restringierung des Notenumlaufs ein Druck auf das Preisniveau ausgeübt werden. Das wäre jene Politik, welche die ehrlichere und schon darum die bessere wäre.“ (S. 111, 29. Mai 1932) „Restringierung des Notenumlaufs“ hätte aber auch die Zulassung des Konkurses der Creditanstalt mit eingeschlossen, und davor scheinen die Autoren zurückge-

schreckt zu haben. Daher waren sie in dieser Frage letztlich pragmatischer, als es der doktrinen Engstirnigkeit der Theorie entsprochen hätte. Sie waren bereit, die von Locke aufgestellte Maxime, dass am „Standard (des) Geldes, wenn er einmal bestimmt ist, unverletzt und unveränderlich in alle Ewigkeit festgehalten werde“ (zitiert von Morgenstern, S. 41f, 4. Oktober 1931), über Bord zu werfen und zur Wiederherstellung eines freien Zahlungsverkehrs mit dem Ausland eine Abwertung des Schilling gegenüber dem Gold etwa im Verhältnis des auf dem Markt gebildeten Agios hinzunehmen und eine freie Wechselkursbildung zuzulassen.

Gleichzeitig aber sollte diese Abwertung möglichst gering ausfallen: „Die Art der Freigabe des Kurses lässt noch verschiedene Möglichkeiten offen, von denen sich eine streng durchzuhalten- de gleichzeitige Deflation am empfehlenswertesten darstellen dürfte.“ (S. 150, Morgenstern in einem Kommentar vom 10. September 1932) Ganz offen wurde ausgesprochen, dass für eine Bewältigung der Krise, die primär als Produkt der „Inflation“ (im Sinne von Ausweitung des Geldumlaufs, die als Ursache des Börsenkrachs im Oktober 1929 in den USA identifiziert wurde, ungeachtet der Tatsache, dass das Preisniveau viele Jahre lang davor eine fallende Tendenz hatte) gesehen wurde, zunächst eine weitere erhebliche Verschärfung dieser Krise in Kauf genommen werden müsste, bevor auf lange Frist ein Gleichgewichtszustand der Wirtschaft wiederhergestellt werden könnte.

Maßnahmen zur Belebung der Endnachfrage („Ankurbelung“), sei es des Konsums oder der Investitionen, lehnte die Österreichische Schule ab, mit dem Verweis auf weder empirisch

noch analytisch nachvollziehbare Vorgänge in einer unsichtbaren, weil im intermediären Bereich vor dem Endverbrauch angesiedelten Sphäre. Behebungsmaßnahmen wurden gleichsam a priori als Störung eines weitgehend mysteriösen Gleichgewichts gesehen. Demgegenüber käme es darauf an, „dass der kontinuierliche Ablauf der Produktion nicht gestört werden darf, der aber nur dann gewährleistet erscheint, wenn der ‚Konsum‘ verhältnismäßig verteilt wird, sowohl auf den Verbrauch von Fertigsgütern als auch auf den die Produktion von Fertigsgütern sichernden Verbrauch von Produktionsmitteln in allen Stufen der Produktion. Diese Verteilung des Konsums darf aber niemals durch zusätzliche Produktions- oder Konsumkredite erfolgen, sondern muss durch *Sparen* geschehen“ (S. 114f, anonymer Artikel vom 11. Juni 1932).

Sehr präzise charakterisiert der Herausgeber Hansjörg Klausinger in seiner Einführung zu dem Band diese Haltung so: „... (D)iese Teleskopisierung der langen in die kurze Frist (führte) dazu, dass der Rat der österreichischen Ökonomen dort, wo er tatsächlich befolgt wurde, mehr Schaden als Nutzen gestiftet hat ... Im Ergebnis produzierte dieser policy mix aus nachfrageseitiger Restriktion und angebotsseitiger Förderung von starren Preisen eine nachhaltige wirtschaftliche Katastrophe mit unabsehbaren Folgen. Zumindest für den mit monomanischer Obsession verfochtenen ‚Anti-Inflationismus‘ als den einen Teil der Rezeptur tragen die Austro-Liberalen eine Verantwortung, die einen Schatten auf ihr außergewöhnliches wissenschaftliches Wirken wirft“. (S. 31f) Auch legen ihre wiederholten Bemerkungen, dass eine konsequente Deflationspolitik an den politischen Realitäten,

spricht am politischen Einfluss und an der institutionalisierten Machtstellung der Gewerkschaften scheitern müsse, den Schluss nahe, dass die Austro-Liberalen einer „Form des Absolutismus“ (S. 127) durchaus etwas abgewinnen konnten, der diesen Widerstand brechen konnte.¹

Besonders hervorzuheben an der Publikation dieser Aufsatzsammlung ist die ausführliche und sorgfältige Kommentierung der Texte durch den Herausgeber, der sich der Mühe unterzogen hat, in zahllosen Fußnoten konkrete Bezüge der Artikel auf das laufende Geschehen zu erläutern und so die Texte verständlich und lesbar zu machen auch für jene Leser, die mit den historischen Hintergründen im Detail nicht vertraut sind.

Ebenfalls in der Reihe „Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie“ erschienen ist die Studie von Carsten Pallas über „Ludwig von Mises als Pionier der modernen Geld- und Konjunkturtheorie“. Über eine Darstellung und Evaluierung der Geld- und Konjunkturtheorie hinausgehend, enthält das Buch längere Ausführungen zur Biographie von Mises sowie zum historischen Hintergrund seiner geldtheoretischen Beiträge und versucht resümierend auch zu einer Beurteilung des Einflusses auf die Geld- und Währungspolitik zu kommen. Weiters beschäftigt sich Pallas auch eingehend mit der Frage, inwieweit die ordnungspolitischen Positionen Mises' als strikter Anti-Interventionist und Anti-Sozialist mit seiner Geld- und Konjunkturtheorie in Zusammenhang stehen.

Mit seiner „Theorie des Geldes und der Umlaufmittel“ wollte Mises vor allem eine Geldtheorie aus den Grundsätzen der subjektiven Wertlehre der Österreichischen Schule entwickeln. Schon in der ersten Auflage

1912 nahm die aus der Geldtheorie abgeleitete Konjunkturtheorie breiten Raum ein. Von der Geldsphäre ausgehende Einflüsse auf den Wirtschaftsaufbau lassen das Geld als maßgeblichen Grund dafür erscheinen, dass es zu Instabilitäten bzw. Krisen in der Marktwirtschaft überhaupt kommen kann, die – und das ist eine nicht klar ausgesprochene Prämisse – von sich aus immer zu einem Gleichgewichtszustand tendiert.

War in der ersten Auflage die „künstliche“ Senkung der Kreditzinsen unter den „natürlichen Zins“ durch die Bankpolitik *eine* von mehreren Ursachen der Instabilität, so wird sie in der zweiten Auflage, die nach den Erfahrungen der Hyperinflation in Österreich und Deutschland 1924 erschien, mehr oder weniger zur alleinigen Ursache gemacht. Die Konjunkturtheorien Wicksells oder Schumpeters werden damit verworfen – wohl vor allem deshalb, weil sie der Marktwirtschaft eine inhärente Instabilität zuschreiben, was der aus a priori-Argumenten abgeleiteten Auffassung von Mises diametral widersprach. Wie aus verschiedenen von Pallas zitierten Stellen hervorgeht, war Mises' ideologischer Anti-Interventionismus bereits in seiner Theorie des Geldes angelegt, und nicht erst das Resultat seiner Beschäftigung mit dem Sozialismus nach dem Ende des Ersten Weltkriegs, aus der Mises' berühmtestes Buch „Die Gemeinwirtschaft“ entstand.

Die Frage nach der Organisation des Geld- und Währungssystems hat Mises sein ganzes Leben beschäftigt, wahrscheinlich ohne dass er zu einer ihn selbst befriedigenden Antwort gekommen wäre. Ausgehend von Carl Mengers Unterscheidung bei der Veränderung des Geldwertes in „inneren“ und „äußeren“ Geldwert,² kommt Mises

ähnlich wie Menger zur Erkenntnis, dass eine Konstanthaltung des inneren Geldwertes zwar wünschenswert, in der Realität aber unmöglich sei, und dass ein auf dem Goldstandard beruhendes Geld- und Währungssystem die beste Gewähr dafür biete, die vom Geldsystem ausgehenden Störungen des marktwirtschaftlichen Gleichgewichts so gering wie möglich zu halten. Denn nur eine auf Gold basierende Währung ist einigermaßen immun gegen geldpolitische Interventionen des Staates, der nicht nur in Kriegszeiten dazu neigt, zur Finanzierung zusätzlicher Ausgaben und/oder zur Behebung der Nachfrage „Umlaufsmittel“ (Geldsurrogate) in Verkehr zu bringen, die seiner Gestaltungsmacht unterliegen.

Wenn Mises in der Frage der konkreten Ausgestaltung des Geld- und Banksystems eines Landes im Laufe seines langen Lebens durchaus wechselnde Positionen bezogen hat, so ist dies nicht durch Skrupel bedingt, dass eine strikte Goldwährung ein hohes Risiko an sich hat, zu wenig flexibel oder gar deflationistisch zu sein. Wenn Mises als ansonsten ideologisch sehr fixierter Denker hier zumindest zeitweilig Konzessionen an die Realität nicht völlig abgeneigt war, so dürfte dies eher dem Umstand zuzuschreiben sein, dass er die damals modernen Techniken des Zahlungsverkehrs und der Finanzierung nicht völlig verhindern wollte (siehe Pallas S. 183ff). Schon 1912 betrachtete Mises die Institution der Zentralbank an sich mit Argwohn, und erst recht die Idee eines „Weltkartells der Umlaufsmittelbanken“ (eine Vorahnung vom Internationalen Währungsfonds), bergen sie doch die Gefahr in sich, „über die individualistische Organisation der Produktion und Verteilung hinaus(zu)föhren zu neuen,

vielleicht kollektivistischen Organisationsformen der Sozialwirtschaft“ (zitiert auf S. 189). Hier findet sich – elf Jahre vor der Veröffentlichung der „Gemeinwirtschaft“ – die für die von Mises und Hayek geprägte Österreichische Schule charakteristische Obsession, dass jede Form der Intervention letztlich in „den Sozialismus“ münden muss. In den zwanziger Jahren plädierte Mises dafür, möglichst viele Goldmünzen zirkulieren zu lassen und dafür auch bewusst auf die Annehmlichkeiten der modernen Zahlungsformen zu verzichten.

Unbeeindruckt von der Entwicklung des internationalen Währungssystems nach dem Zweiten Weltkrieg mit ihrem allmählichen Abgehen vom Goldstandard³ trat Mises im hohen Alter gegen die exklusive Befugnis der Zentralbanken zur Notenausgabe ein und forderte stattdessen die „Bankfreiheit“, allerdings ohne die sichere Überzeugung, dass damit der Inflation definitiv ein Riegel vorgeschoben werden könnte.

Keynes, der als einziger englischer Ökonom Mises' „Wesen des Geldes“ 1914 rezensierte, lobte zwar die Belesenheit des Autors, kritisierte aber, dass das Buch wenig zu einem klaren und konstruktiven Verständnis der Materie beitrage (zitiert S. 16). Mises sah später in Keynes seinen Hauptgegner, nicht nur wegen dessen kritischer Haltung gegenüber dem Goldstandard, sondern hauptsächlich deswegen, weil Keynes die freie Marktwirtschaft als beste aller Welten in Frage stellte und mit seiner „General Theory“ dem Interventionismus die Tore öffnete. Vom Richtungswechsel des theoretischen und wirtschaftspolitischen *mainstream* seit 1970 erlebte Mises, der 1973 starb, nur noch die Anfänge.

Pallas geht abschließend der Frage nach, inwieweit Mises' theoretische

und politische Ansichten vom Geldwesen seither dadurch eine nachträgliche Bestätigung erhalten haben, dass (relative) Preisniveaustabilität und Zentralbankunabhängigkeit wieder zum weithin akzeptierten Bestandteil des wirtschaftspolitischen Denkens geworden sind. Seine Feststellung, dass „sich Mises als ein Ahnherr der in Chicago formulierten Gedanken einordnen“ lässt (S. 257), verkennt allerdings die eigentlichen Intentionen der ökonomischen Lehren des Ludwig Mises. Milton Friedmans Monetarismus und alles, was sich daraus entwickelt hat, baut auf der älteren Chicagoer Schule auf und ist wesentlich makroökonomischen Denkkategorien verpflichtet, wie z. B. den Konzepten eines allgemeinen Preisniveaus und den Aggregaten des Wirtschaftskreislaufs. Mises hat die Verwendung des Begriffes „Inflation“ für Steigerungen des allgemeinen Preisniveaus bzw. dessen Messbarkeit stets ebenso grundsätzlich bestritten wie das Denken in Kreislaufkategorien, ganz abgesehen von der Möglichkeit aktiver geldpolitischer Interventionen, für die Friedman unter bestimmten Umständen eintritt. Was Mises als geld- und wirtschaftspolitisches Idealbild vorschwebte, war eine viel radikalere Version des „Neoliberalismus“, wie sie heute von der vor allem in den USA vertretenen Schule der „Austrian economics“ propagiert wird.

Wirklich bedeutenden Einfluss auf die Politik hat die Österreichische Schule in der Version von Mises (und Hayek) weder in Österreich zwischen den Weltkriegen noch in den USA nach der anti-keynesianischen Wende erlangt. Andererseits ist ihre Bedeutung für die wirtschaftsliberale Ideologieproduktion nicht zu unterschätzen. Eine Auseinandersetzung mit ihren Thesen bleibt daher auf absehbare

Zeit eine theoretische und politische Notwendigkeit.

Günther Chaloupek

Anmerkungen

¹ Siehe dazu den Aufsatz von Hansjörg Klausinger, Von Mises zu Morgenstern. Der Austroliberalismus und der Ständestaat, in: Zeitgeschichte 32 (2005) 323-335.

² Ins seinem Artikel „Geld“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften hatte

Menger Veränderungen des „äußeren Tauscherts des Geldes“, die von der Seite der Waren ausgehen, von Veränderungen des „inneren“ Gelderts, die aus Veränderungen des Geldes entspringen, unterschieden.

³ Formal wurde der Goldstandard, der noch in einer hypothetischen wechselseitigen Goldeinlösungspflicht der Notenbanken untereinander bestand, durch die Sistierung dieser Einlösung seitens der USA 1973 beendet.

Was Adam Smith wirklich sagte

Rezension von: Jerry Evensky, *Adam Smith's Moral Philosophy. A Historical and Contemporary Perspective on Markets, Law, Ethics, and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge 2005, xv + 331 Seiten, gebunden, £ 45.

Vor 200 Jahren schrieb der deutsche Reformator Sartorius: „Die Werke, welche Smith veranlasst hat, machen bereits eine kleine Bibliothek aus, und es ist gar nicht zu bezweifeln, dass ihre Zahl im Laufe der Zeiten noch bedeutend zunehmen werde.“¹ Bis heute ist das Wachstum dieser Bibliothek noch nicht zu Ende gekommen. Das Buch von J. Evensky, Professor an der Syracuse University im Staate New York, ist ein weiteres Werk, das diese Bibliothek vergrößert. Es bietet eine Interpretation der Schriften von Adam Smith. In seinem Literaturverzeichnis werden zwölf weitere seit dem Jahr 1991 in englischer Sprache erschienene Monographien über Smith angeführt. Bei allen geht es wohl um die gleiche Frage, nämlich: Was sind die zentralen Aussagen von Smith? Ich vermute, dass dieses Thema Bedeutung bekam, als mit dem Rückgang der Hoffnung auf sozialistische Veränderungen auch das Interesse an Marx nachgelassen hatte.

Beide Theoretiker beschäftigten sich mit der gleichen Frage: Was hält Gesellschaften zusammen, in denen Menschen ihre eigennützigen Ziele verfolgen? Die Differenz zwischen den beiden: Marx bot eine Theorie, die zeigte, dass das Verfolgen eigennütziger Ziele eine Gesellschaft ergibt, die zum Nachteil des größeren Teils

der Bevölkerung ist, und dass letztlich eine solche Gesellschaft scheitern muss. Seine Schlussfolgerung: Gesellschaftliche Kooperation muss geplant erfolgen. Nach der Theorie von Smith hingegen ist eine Gesellschaft, in der Menschen ihre privaten Interessen ohne geplante Koordination verfolgen, zwar kein Paradies, aber doch eine lebenswerte Gesellschaft. Es ist das Beste, was erreicht werden kann. Zentrale politische Koordination ist nicht notwendig.

Gemeinsam ist beiden Theoretikern, dass sie jeder ein großes Werk hinterlassen haben, das Brüche und Widersprüche enthält. Will man das Werk eines der beiden zur Begründung politischer Positionen verwenden, so muss zuerst herausgearbeitet werden, was denn der jeweilige Autor wirklich gemeint hatte. Das erklärt wohl den Umfang der Bibliotheken zu dem Thema: Was Marx bzw. Smith wirklich sagte.

Das zentrale Problem bei Smith ist folgendes: In dem 1776 erschienenen Werk zur Ökonomie „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (WN) werden die positiven Seiten von Arbeitsteilung und Marktwirtschaft dargestellt: Durch Arbeitsteilung wird die Produktivität der Arbeit und der technische Fortschritt gefördert. Das ermöglicht steigenden Reichtum für alle. Der Vorteil des Marktes besteht darin, dass eine Person nur dann einem Vertrag zustimmt, wenn sie sich dabei besser stellt als ohne Vertrag. Wenn alle möglichst freien Zugang zu Märkten haben und es keine Verabredung zwischen den Anbietern gibt – Smith hatte dabei vor allem die Verabredungen der Kaufleute und Arbeitgeber im Auge –, dann können alle in einer solchen Ökonomie ein gutes Auskommen haben. Nur in

wenigen Fällen bedarf es staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft.

Das ist wohl jener Smith, der seit über zweihundert Jahren als geistiger Vater von Gewinnstreben und Marktwirtschaft gesehen wird. Von den einen wird er deswegen als großer Theoretiker gefeiert, für die anderen ist er der Ahnherr des Bösen. So etwa der negativ gezeichnete Held in Charles Dickens Roman „Harte Zeiten“, Mr. Gradgrind, dem alles berechenbar ist und der alles der wirtschaftlichen Ordnung unterwirft. Er nennt einen seiner Söhne Adam Smith. Heute wird Smith von radikal-liberalen Autoren gern zitiert und von wirtschaftsliberalen Politikern als Kronzeuge erwähnt, wenn es darum geht, staatlichen Schutz für Produzenten zu reduzieren.

In dem 1759 erschienenen Buch zur Ethik „The Theory of Moral Sentiments“ (TMS) findet sich hingegen eine andere Position: Die moderne bürgerliche Gesellschaft unterscheidet sich nämlich dadurch von den früheren, dass in ihr Menschen Sympathie für andere empfinden. Sie haben gelernt, sich selbst unparteiisch zu sehen und nicht nur die eigenen Interessen zu berücksichtigen. Die Gesellschaft wird nicht nur durch am Markt abgeschlossene Kontrakte zusammengehalten, sondern zunächst einmal durch die positiven Gefühle der Menschen füreinander. Dieses Werk von Smith, obwohl ebenso wie die WN oft aufgelegt und in viele Sprachen übersetzt, hat es nicht zur gesellschaftspolitischen Folklore gebracht.

Der Erste, der auf diesen Widerspruch aufmerksam gemacht hatte, war August Oncken im Jahr 1898. Der Titel seiner Arbeit ist in der Literatur zu Smith geblieben: „Das Adam Smith-Problem“. Wie können diese beiden Positionen vereinbart werden? Die

Vermutung, dass Smith seine Meinung zwischen den beiden Schriften geändert hatte, scheitert daran, dass Smith nach dem Erscheinen der WN eine Neuauflage der TMS besorgte. Diese unterscheidet sich zwar von der ersten Ausgabe aus 1759, aber es bleibt der wesentliche Unterschied in der Betrachtungsweise der beiden Werke bestehen.

Wenn man sich nicht mit der Hypothese begnügen will, dass Smith diesen Widerspruch gar nicht gesehen hatte, muss man wohl die Vereinbarkeit dieser beiden Positionen darstellen. Das Buch von Evensky gehört zu jenen Arbeiten, die das anstreben. Titel und Untertitel weisen bereits darauf hin: Im Ersteren wird Smiths Moralphilosophie angeführt, im Untertitel wird festgehalten, dass es dabei um „Markets, Law, Ethics, and Culture“ geht, also um alle Gebiete, die in den erwähnten Werken behandelt werden, sowie in den zeitlich dazwischenliegenden „Lectures on Jurisprudence“ (LJ). Behauptet wird also, dass Smith die Wirtschaft in einem System der Moral sah.

Im ersten Kapitel gibt Evensky als Einleitung ein Resümee seiner mittlerweile zwanzig Jahre dauernden Beschäftigung mit Smith unter dem Titel „Adam Smith's Vision“. Das ist zunächst im doppelten Sinn zu verstehen. Es handelt sich einerseits um die Darstellung der Vorstellung von Smith vom Funktionieren der Gesellschaft – positive Wissenschaft. Es ist aber auch die Darlegung eines von Smith als gut bezeichneten Zustands, fast im Sinn einer realen Utopie: Wenn die positive Analyse von Smith richtig ist, dann wird die wirklich existierende Gesellschaft letztlich eine gute Gesellschaft sein. Das ist eine Gesellschaft, in der alle Menschen in Sicherheit ein gutes Auskommen haben. Sie können

sich in Freiheit für jede Tätigkeit entscheiden und sich darauf verlassen, dass zwar jeder seinen eigenen Vorteil im Auge hat, aber niemand den anderen Böses will.

Evensky betont bereits in diesem einleitenden Kapitel, dass Smith eine Evolution der Gesellschaft vor Augen hatte. Das ist sicher richtig und ein wichtiger Aspekt des Werks von Smith. Ich habe ihn von keinem anderen Autor so hervorgehoben gesehen, muss aber gestehen, nur zwei der zwölf von Evensky angeführten Monographien zu Smith gelesen zu haben.

In den folgenden drei Kapiteln wird die Entwicklung der menschlichen Natur, sozialer Normen und der Rolle der natürlichen Selektion (Kapitel 2), der Bedeutung des positiven Rechts (Kapitel 3) und schließlich der Religion (Kapitel 4) für diese Evolution dargestellt. Dabei geht es vor allem um die in den TMS und LJ behandelten Themen: Menschen lernen, dass es besser ist, wenn sie in ihren Aktivitäten das Wohlergehen der anderen beachten. Es handelt sich dabei weder um eine anzustrebende Tugend, noch um eine Pflicht gegenüber anderen. Es geht vor allem darum, dass man, um gut zu leben, von anderen geachtet sein muss. Smith entwirft dazu eine komplexe, fast sensualistische Theorie von Empfindungen, die sich auf andere Menschen beziehen.

Sie lernen auch den Vorteil einer gesetzlichen Ordnung kennen, nämlich dass es besser ist, sich an Gesetze zu halten. Das war ein entscheidender Schritt für liberale Vorstellungen des Staates. Der über hundert Jahre früher schreibende Thomas Hobbes stellte hingegen den Staat als einen einmaligen Vertrag der Bürger dar, bei dem diese einen Teil ihrer Souveränität aufgeben, um sich vor den Angriffen

der anderen Bürger zu schützen – sie sind in der Situation eines Gefangen-dilemmas. Der Staat bei Hobbes hat daher viel Macht. Er ist der Leviathan. Das von Hobbes geprägte Wort für den Staat ist bis heute geblieben. Bei Smith hingegen wird das Handeln der Bürger durch sittliche Empfindungen beschränkt. Er bezog sich einerseits auf die Rechtsordnungen Englands und Schottlands, andererseits auf diejenige von Frankreich. Tatsächlich war im 18. Jahrhundert Großbritannien im Vergleich mit Frankreich ein liberaler Rechtsstaat. Smith schilderte in manchen Fällen einen Wettbewerb zwischen Rechtssystemen in Großbritannien. So waren etwa Zuständigkeiten von Gerichten nicht eindeutig geregelt. Die von Smith geschilderte Entwicklung, die dadurch ausgelöst wurde, wird von Evensky als positive Evolution gesehen.

Die Interpretation der WN in diesem evolutorischen Rahmen wird von Evensky in den folgenden fünf Kapiteln behandelt. Jedem der fünf Bücher der WN wird ein Kapitel gewidmet. Für das erste Buch der WN ist das besonders nahe liegend, geht es doch darin um dynamische Effekte der Arbeitsteilung. Durch diese wird höhere Geschicklichkeit und technischer Fortschritt ermöglicht. Die Konsequenz: Der Wohlstand auch der Arbeiter ist bei mehr Arbeitsteilung höher als bei geringerer. Während das in der modernen Ökonomie in komparativ-statischen Überlegungen dargelegt wird, schildert die Darstellung bei Smith eine historische Entwicklung. Der für Evensky entscheidende Punkt an der Darstellung von Smith ist, dass die Arbeitsteilung nicht geplant ist, sondern das Resultat von voneinander unabhängigen Handlungen von Personen, die jeweils nur am eigenen Vorteil orientiert sind.

Allerdings ist das Ausmaß der Arbeitsteilung auch bei Smith eine Frage der Politik und damit von koordinierten Handlungen: Je größer der Markt, also je einheitlicher die politische Ordnung, desto stärker ist die Arbeitsteilung und desto höher der Reichtum pro Person.

Auch das zweite Buch der WN fügt sich gut in diesen interpretatorischen Rahmen. Dabei geht es um eine Abfolge der Bedeutung der Wirtschaftsbereiche, um Akkumulation von Kapital und um die Funktion von Geld. Evensky hebt wiederum hervor, dass es für Smith nicht um eine optimale Wachstumsrate des Kapitals, um die zu organisierende Entwicklung der Wirtschaftssektoren und ähnliches geht, sondern um die Entwicklung von Strukturen durch nicht koordinierte Handlungen von unabhängigen Personen. Smith betone in diesem Zusammenhang, dass sich das Verhalten der Akteure im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung und durch Akkumulation verändert. Die gewerbliche Produktion bewirkt größere Disziplin und mehr Planung sowohl in der Erzeugung der Güter als auch im Konsum.

Schwieriger ist wohl die Einbeziehung der letzten drei Bücher der WN in diesen Rahmen. Das erste der drei (Buch drei der WN) hat die tatsächliche Entwicklung der Ökonomien zum Gegenstand. Evensky greift dabei auf eine im ersten Kapitel seines Buches eingeführte Unterscheidung zurück, nämlich die zwischen einer idealen Entwicklung und der wirklichen Geschichte. In den ersten beiden Büchern der WN habe Smith eine ideale Entwicklung gezeichnet: Wie wäre die Entwicklung verlaufen, wenn sie nicht durch historische Zufälligkeiten, wie etwa Kriege, Eroberungen, Umstürze etc. gestört worden wäre? Im dritten Buch werden diese Faktoren berück-

sichtigt – die wirkliche Entwicklung.

Die letzten beiden Kapitel dieses Teils, den Büchern vier und fünf der WN gewidmet, fügen sich am schlechtesten in diese Interpretation. Es geht dabei im ersten der beiden um frühere ökonomische Theorien – Merkantilismus und Physiokratie –, im zweiten um eine systematische Darstellung staatlicher Aufgaben.

Im dritten Teil des Buches von Evensky wird auf einige eher politische Behandlungen von Smith in der ökonomischen Literatur der letzten Jahrzehnte eingegangen – Chicago-Tradition, Buchanan u. a. Diese Kapitel sind nur von Interesse, wenn man diese Theorien kennt.

Insgesamt ist die Darstellung der Theorie von Smith überzeugend. Dennoch will das Buch nicht recht gefallen. Es ist nämlich nicht klar, was es zeigen will. Eine im engerem Sinn theoriegeschichtliche Arbeit ist es nicht. Es wird nirgendwo der theoretische Rahmen, mit dem Smith arbeitete, dargestellt – die Gesellschaftstheorie der französischen und schottischen Aufklärung. Adam Ferguson, Francis Hutcheson, Charles Montesquieu, Lord Kamen, John Millar, François Quesnay, Anne-Robert Turgot werden nicht erwähnt, bloß Hume wird angeführt. Ich nehme an, dass Evensky die Bedeutung dieser Autoren für Smith und seine Theorie kennt. Ebenso wenig wird ein Bezug zur stoischen Philosophie hergestellt, die für Smith wichtig war.

Evensky wollte offensichtlich nicht den spezifischen Beitrag von Smith für die Gesellschaftstheorie des 18. Jahrhunderts herausarbeiten, sondern zeigen, dass es einen einheitlichen theoretischen Rahmen für das Werk von Smith gibt. Das darzustellen ist gelungen. Aber dazu benötigt man nicht 300 Seiten. Voraussichtlich wird das Buch

vor allem von anderen Autoren gelesen, die Bücher über Smith geschrieben haben oder sonst einschlägig arbeiten. Die kennen Smith gut genug, um nicht noch einmal alle zitierten Stellen lesen zu müssen. Es entsteht jedenfalls durch diese Methode der Eindruck, als wäre Smith bei der Betonung der Evolution der Gesellschaft allein gewesen. Tatsächlich war dies aber ein wichtiges Thema für die Gesellschaftstheorie der Aufklärung.

Für eine These von Evensky ist diese Ausklammerung der zeitgenössischen Theorie von großer Bedeutung. Er behauptet nämlich, dass Smith diese Evolution zu einer guten Gesellschaft als einen Plan eines Gottes gesehen habe. Das mag durchaus richtig sein. Smith war kein Atheist, und das nicht nur aus opportunistischen Gründen – immerhin wurde sein Freund David Hume wegen Atheismus angeklagt. Aber im 18. Jahrhundert war es wohl keine Besonderheit, einen Schöpfer in theoretischen Konstruktionen anzuführen. Anders als heute wäre das Gegenteil ausführlich zu begründen gewesen. Evensky tut aber so, als wäre dieses Bekenntnis eine Besonderheit von Smith gewesen. Es wird auch nicht gesagt, was das eigentlich heißen kann. An vielen Stellen schreibt Smith das Wort *Nature* mit großem Anfangsbuchstaben, so wie man im Englischen auch das Wort *God* mit großem Anfangsbuchstaben schreibt. „Natur“ dürfte für Smith eine transzendente Bedeutung gehabt haben. Das alles ist für die Gesellschaftstheorie von Smith von untergeordneter Bedeutung. Das gilt auch für den Verweis auf Gott als Schöpfer. Evensky selbst schreibt, dass die Theorie diesen Verweis nicht benötigt. Warum macht er ihn dann zu einem zentralen Moment seines Buches?

Merkwürdigerweise fehlt hingegen jeder Bezug zur neuen evolutorischen Spieltheorie und anderen Bereichen dynamischer Wirtschaftstheorie. Das ist bedauerndswert, weil es seit einiger Zeit gelingt, mit deren Methoden einige der von Smith aufgeworfenen Fragen theoretisch genau zu untersuchen. Sie wurden für über 200 Jahre in der Wirtschaftstheorie nicht behandelt: Arbeitsteilung und steigende Skalenerträge, das Entstehen von Verhaltensregeln und Institutionen. Es wird auch nicht auf die experimentelle Ökonomie hingewiesen, die untersucht, welche Motive in spezifischen Situationen das Handeln von Personen determinieren. Ist es nur Eigennutz oder gibt es auch Vorstellungen von Gerechtigkeit? Das sind alles Themen, die nach Evensky für Smith von zentraler Bedeutung waren.

Peter Rosner

Anmerkung

¹ Sartorius (1806) VI.

Literatur

- Oncken, August, Das Adam Smith-Problem, in: Zeitschrift für Socialwissenschaft 1 (1898) 25-31; 101-108; 276-287.
- Sartorius, Georg, Von den Elementen des National-Reichthums und von der Staatswirthschaft nach Adam Smith (Göttingen 1806).
- Smith, Adam, The Theory of Moral Sentiments (Erstausgabe 1759; Indianapolis 1982).
- Smith, Adam, Lectures on Jurisprudence (Erstausgabe 1762; Indianapolis 1982).
- Smith, Adam, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Erstausgabe 1776; Indianapolis 1981).

Polen: Geschichte einer Wiederauferstehung

Rezension von: Jerzy Lukowski, Hubert Zawadzki, *A Concise History of Poland*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge 2006, 371 Seiten, broschiert, £ 14,99.

Im Rahmen der Reihe „Cambridge Concise Histories“, deren Titel als Einführungen für historisch Interessierte und als Lehrbücher für Hochschulkurse konzipiert sind, erschien 2001 die erste Auflage der vorliegenden kurzen Geschichte Polens. Für die zweite Auflage haben die Autoren, die beide in England lehren, das erste Kapitel, das sich mit der Entwicklung Polens vom Mittelalter bis zur dritten Teilung (1795) befasst, erweitert und das achte Kapitel über die dritte Republik¹ bis zum EU-Beitritt im Jahre 2004 fortgeschrieben.

Rund sechzig Prozent des Bandes sind der Darstellung des 19. und des 20. Jahrhunderts gewidmet. Die Periode von 1795, als Polen von der Landkarte verschwand, bis 2004 war ganz überwiegend eine der Fremdherrschaft. Nur zwischen 1918 und 1939 sowie ab 1989 bzw. 1991 (Auflösung des Warschauer Pakts), also etwa ein Sechstel der Zeitspanne, war Polen ein wahrhaft unabhängiger Staat.

Vor dem Fall des Eisernen Vorhangs hatten die Polen nur kurze Erfahrung mit Demokratie: Die demokratische Phase der ersten Republik (1918–1939) währte nur von 1919 bis zum Putsch Piłsudskis 1926. Das folgende „Sanacja“-Regime war autoritär strukturiert.

Der Zweite Weltkrieg und die deutsche Okkupation bildeten die größte

Katastrophe der polnischen Geschichte. Das Land verlor rund ein Fünftel seiner Bevölkerung. Gemeinsam mit der Ukraine und Weißrussland zählte Polen zu den am stärksten verwüsteten Territorien, etwa zwei Fünftel der Produktionskapazitäten wurden zerstört. Der rassistisch motivierte Vernichtungskrieg des NS-Regimes wandte sich in erster Linie gegen die jüdische Minderheit, von der rund 90% umkamen, aber auch gegen die Bildungselite Polens: 15% der Lehrer, 18% der Priester, 45% der Ärzte, 50% der Ingenieure und 57% der Rechtsanwälte fielen Massenerschießungen oder den Konzentrationslagern zum Opfer. Der sowjetische Terror in den von der Roten Armee besetzten Gebieten Polens (September 1939 bis Juni 1941 und ab 1944) richtete sich gegen die alten Eliten der ersten Republik – Offiziere, hohe Beamte, Großgrundbesitzer, Priester, Intellektuelle u. a. – sowie gegen die Angehörigen der „Heimarmee“, die den Untergrundkampf gegen die deutschen Besatzer getragen hatte.

Der Traum von der Befreiung nach den Schrecken von Krieg und Besatzung zerschellte an der geopolitischen Realität. Die Präsenz der Roten Armee, Terror, Unterdrückung, Einschüchterung, Wahlbetrug und schrittweise politische Gleichschaltung sicherten die Eingliederung Polens als Satellitenstaat in das osteuropäische Imperium der Sowjetunion. Immerhin blieb dem Land das Schicksal der baltischen Staaten erspart.

Forschungen in den 90er Jahren brachten das Ausmaß der Manipulationen zutage, das zur Anwendung kam, um zu verhindern, dass der Wille der Bevölkerungsmehrheit politischen Ausdruck fand. Bei Abhaltung freier Wahlen, wie sie in Jalta von den Sie-

germächten in Aussicht gestellt worden waren, und einer unparteiischen Auswertung der Ergebnisse hätte die kommunistische „Polnische Arbeiterpartei“ (PPR) ein ähnliches Desaster erlitten wie die ungarischen Kommunisten im November 1945. Lange Zeit geheim gehaltene Unterlagen der PPR zeigen, dass bei dem Referendum im Juni 1946, bei dem es v. a. um den wirtschaftspolitischen Kurs der provisorischen, von der PPR dominierten Regierung ging, nur 27% der WählerInnen alle drei Fragen bejahten und nicht 68%, wie die PPR behauptete und veröffentlichte. Rezente Studien sind zu der Einschätzung gelangt, dass bei den Parlamentswahlen im Jänner 1947 trotz massiver Einschüchterungen, Behinderungen und Propaganda 60-70% der Stimmen (!) auf die von Mikołajczyk geführte „Polnische Bauernpartei“ (PSL) entfielen, die sich zu einer Art antikommunistischer Sammelbewegung entwickelt hatte.² Die folgende Ausschaltung aller oppositioneller Kräfte, die der bewährten stalinistischen „Salami“-Taktik folgte, war im Dezember 1948 abgeschlossen. Alle Macht innerhalb Polens lag von da an bei der kommunistischen „Vereinigten Polnischen Arbeiterpartei“ (PZPR), denn die Partei kontrollierte den Staat – die wahren Machthaber freilich saßen in Moskau. Die einzige nationale Institution, die ein gewisses Maß an Autonomie behalten konnte, war die katholische Kirche.

Die (fast) totale wirtschaftliche Transformation begann bereits im September 1944 mit einer radikalen Bodenreform. Diese brachte das Ende des adeligen Großgrundbesitzes. Im Januar 1946 wurden alle größeren Sachgüter erzeugenden Betriebe verstaatlicht. Die zwangsweise Kollektivierung der Landwirtschaft begann 1949, ging

jedoch nicht so weit wie in anderen osteuropäischen Ländern, sodass eine breite Schicht von privat wirtschaftenden Kleinbauern fortbestand. Der Dreijahresplan ab 1947 und der Sechsjahresplan ab 1950 folgten dem sowjetischen Vorbild und forcierten die Schwer- und die Produktionsgüterindustrien.

Zwei Phasen der Stabilisierung, in denen das kommunistische Regime ein gewisses Maß an Legitimität erlangte, währten jeweils nur kurz:

Nach dem Tod von Bierut leitete Gomułka im Herbst 1956 ein post-stalinistisches Tauwetter ein. Polen galt damals als das liberalste Land im Ostblock. Die Niederschlagung der ungarischen Revolution im November 1956 zeigte jedoch die Grenzen auf. Gomułka lehnte eine Demokratisierung der PZPR und die Arbeiterselbstverwaltung in den Betrieben ab und hielt an der rigiden Planwirtschaft fest.

Ab 1971 erlebte Polen eine wirtschaftliche Scheinblüte, die sich auch in steigenden Konsumstandards niederschlug. Erkauft wurde dieser kurze ökonomische Aufschwung allerdings durch eine hohe Auslandsverschuldung. Da es nicht gelang, eine auch im Westen konkurrenzfähige Exportindustrie aufzubauen, und der Strukturwandel in der Schwerindustrie ausblieb, die polnische Planwirtschaft somit den Übergang vom extensiven zum intensiven Wirtschaftswachstum nicht schaffte, geriet sie schon in der zweiten Hälfte der 70er Jahre in eine schwere Krise, von der sie sich nicht mehr erholen sollte. Bereits 1980 mussten vier Fünftel der Exporterlöse für den Schuldendienst verwendet werden.

Immer wieder (1956, 1968, 1970/1, 1976, 1980) entzündeten sich Protestwellen an wirtschaftlichen Missständen, insbesondere Preiserhöhungen

bei Nahrungsmitteln, und griffen jeweils rasch politische Ziele auf. 1976 formierte sich das „Komitee zur Arbeiterverteidigung“ (KOR) und bildete eine Brücke zwischen unzufriedenen Arbeitern und oppositionellen Intellektuellen. Die katholische Kirche, die durch die Wahl von Wojtyła, Erzbischof von Krakau, zum Papst im Oktober 1978 einen enormen Prestigegewinn erfuhr, unterstützte die breite Bewegung zur Verteidigung der Menschenrechte.

Der Anfang vom Ende der kommunistischen Herrschaft, darin sind sich die Historiker einig, begann im September 1980 mit der Gründung der unabhängigen Gewerkschaft „Solidarität“. Diese wurde unter Walesas Führung rasch zu einer Sammel- und Massenbewegung demokratischen Protests: Bereits nach zwei Monaten zählte sie 8 Mio. Mitglieder! De facto bestand in Polen dann eine Doppelherrschaft: auf der einen Seite die Regierung, auf der anderen die „Solidarität“.

Moskau übte starken Druck auf die polnische Regierung aus, die Opposition zu unterdrücken. Im Dezember 1981 verhängte der Premierminister General Jaruzelski das Kriegsrecht, das bis Juli 1983 in Kraft blieb. Nach wie vor wird Jaruzelski in Polen sehr unterschiedlich beurteilt: Für die einen ist er derjenige, der verhinderte, dass Polen das kommunistische Joch bereits Anfang der 80er Jahre abwarf. Andere weisen darauf hin, dass er möglicherweise eine sowjetische Invasion, einen Bürgerkrieg und den wirtschaftlichen Kollaps abwandte. Tatsache ist, dass Jaruzelskis Regierung die fundamentalen politischen und ökonomischen Probleme nicht zu lösen vermochte. Mitte der 80er Jahre existierte eine politische Patt-Situation. Nach weiteren Streikwellen stand die Regierung im Sommer 1988 vor der

Wahl zwischen der erneuten Verhängung des Kriegsrechts, verbunden mit anhaltendem wirtschaftlichem Niedergang, und einem Abkommen mit der Opposition, verbunden mit der Einleitung wirtschaftlicher Reformen.

Entscheidend war dann der von Gorbatschow eingeleitete politische Kurswechsel in Moskau. Am berühmten „Runden Tisch“ handelten Regierung und Opposition in Warschau ab Februar 1989 einen friedlichen Übergang zu parlamentarischer Demokratie und Marktwirtschaft aus. Die (halb)freien Parlamentswahlen im Juni 1989, die endlich das Versprechen von Jalta einlösten, endeten mit einem vollkommenen Desaster für die kommunistische PZPR und stellten einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung auf das Ende des sowjetischen Imperiums in Osteuropa dar. Im August wurde der angesehene katholische Intellektuelle Mazowiecki der erste nicht-kommunistische Ministerpräsident im (noch) sowjetischen Herrschaftsbereich. Die Autoren betonen die Bedeutung der Zurückhaltung und des Verantwortungsgefühls der politischen Führer beider Seiten für den Erfolg der ersten „samtenen“ Revolution. Ihr politischer Realismus, so Lukowski und Zawadzki, stehe in markantem Kontrast zu dem Verhalten der politischen Entscheidungsträger des 19. Jahrhunderts und auch des Jahres 1944, als das polnische Volk in schlecht vorbereitete und letztlich katastrophale Aufstände geführt wurde.

Außenpolitisch verzeichnete die dritte Republik mit dem Beitritt zur NATO 1999 und zur EU 2004 große Erfolge, die angesichts der Geschichte Polens im 18., 19. und 20. Jahrhundert gar nicht hoch genug eingeschätzt werden können. Zudem heben die Autoren hervor, dass es nicht zuletzt der ge-

schickten polnischen Außenpolitik zu verdanken sei, dass der Zusammenbruch des Kommunismus zwischen 1989 und 1993 im nordöstlichen Mitteleuropa nicht von einem Wiederaufkommen nationalistischen Hasses und irredentistischer Konflikte begleitet war wie in weiten Teilen Südosteuropas.

In wirtschaftlicher Hinsicht weist die Entwicklung Polens seit 1989 Licht und Schatten auf. Seit dem Ende der tiefen Übergangsrezession von 1990/1 befindet sich die Wirtschaft auf einem Wachstumspfad. Ausländische Investitionen strömten ins Land. Das durchschnittliche Realeinkommen ist deutlich gestiegen und hat mittlerweile über 40% des EU-Mittels erreicht. 1999 fiel die Inflationsrate erstmals unter die 10%-Marke, die Währung ist stabil.

Doch die Kosten und Nutzen des Übergangs zur Marktwirtschaft waren und sind sehr ungleich verteilt. Die Privatisierung staatlicher Betriebe, die schockartige Einführung von Marktpreisen und der Wettbewerbsdruck importierter Waren ließen die Arbeitslosigkeit stark ansteigen. Nach IAO-Definition lag die Arbeitslosenrate 2005 bei 18%. Mit nur 52,8% war die Erwerbsbeteiligung der 15- bis 64-Jährigen die niedrigste unter allen EU-Ländern. Die Einkommensunterschiede haben drastisch zugenommen. Zu den Verlierern zählen viele jener, die am meisten zum Triumph der Gewerkschaft „Solidarität“ beitrugen – die Industriearbeiter.

Zu den Herausforderungen, mit denen die polnische Gesellschaft konfrontiert ist, zählen ferner die politische Korruption, das mangelnde Vertrauen

in viele öffentliche Institutionen, die Apathie und das Gefühl des Ausgeschlossenenseins weiter Teile der Bevölkerung, was sich u. a. in sehr geringer Wahlbeteiligung niederschlug. Die großen Erfolge rechtspopulistischer Parteien wie der „Liga der Polnischen Familien“ (LPR) und der „Selbstverteidigung“ sind in vielerlei Hinsicht eindeutige Warnsignale. Es scheint, als sei die polnische Gesellschaft tief gespalten in einen liberaleren, urbanen, weltoffenen, der europäischen Integration positiv gegenüberstehenden Teil und einen konservativeren, provinziellen, nationalistischen, die EU ablehnenden Teil.

Dem Autorenduo ist eine sehr empfehlenswerte, gut lesbare Einführung in die polnische Geschichte gelungen. Besonders positiv hervorzuheben ist, dass sich die Verfasser immer wieder auf die langfristigen Tendenzen beziehen und damit interessante, manchmal überraschende Perspektiven eröffnen.

Michael Mesch

Anmerkungen

¹ In Polen wird gemeinhin die Wahlmonarchie 1572-1795 als „Erste Republik“ bezeichnet, die Phase 1918-39 als „Zweite Republik“ und die Zeit seit 1989 als „Dritte“ oder „Vierte Republik“.

² In den von Beobachtern der Westmächte und der Bauernpartei kontrollierten Wahllokalen wurden zwischen 60 und 68% der Stimmen für die PSL abgegeben: Hoensch, Jörg K., Geschichte Polens (2. Auflage, Stuttgart 1990) 303.

Vom Nazi zum Genossen?

Rezension von: Maria Mesner (Hrsg.),
Entnazifizierung zwischen politischem
Anspruch, Parteienkonkurrenz und Kaltem
Krieg. Das Beispiel der SPÖ, Olden-
bourg, Wien 2005, 362 Seiten, € 39,80.

Im Juli 1970, Bruno Kreisky hatte sein Kabinett vorgestellt, sandte eine Organisation amerikanischer Juden ein Protestschreiben an den Bundeskanzler ob der NS-Mitgliedschaft österreichischer Minister. In seinem Antwortschreiben entschuldigte das Büro Kreisky, „dass in den politisch und wirtschaftlich so turbulenten dreißiger Jahren viele Österreicher sich guten Glaubens dem Nationalsozialismus anschlossen“, meinte jedoch, dass inzwischen „genügend Zeit vergangen ist, um mit der pauschalen Verurteilung aller, die diesem Regime anhängen, ein Ende zu machen“. Es sei Meinung des Bundeskanzlers, „dass all jenen, welche sich keinen strafbaren Tatbestand zuschulde kommen ließen und sich in den vergangenen Jahren aktiv und eindeutig von ihrer Vergangenheit distanzieren und zum demokratischen System bekannt haben, aus der Vergangenheit kein Nachteil erwachsen soll.“ Infolge dessen wurden die „Angriffe und Gerüchte“ insbesondere gegen Hans Öllinger, Oskar Weihs und Otto Rösch „energisch zurückgewiesen“.

In der Tat war die Involvierung von ÖsterreicherInnen an der Errichtung und Aufrechterhaltung des NS-Regimes nach dem Abschluss der Entnazifizierung 1957/58 lange Zeit weder ein innenpolitisches noch ein zeitgeschichtliches Thema.¹ Es sollte bis Mitte der achtziger Jahre dauern, bis

– ausgelöst durch das Schweigen von Bundespräsident Kurt Waldheim über seine Involvierung in das NS-Regime – das bislang gängige Geschichtsbild der ÖsterreicherInnen von ihrer Vergangenheit breit thematisiert und als „Lebenslüge“ der Zweiten Republik entlarvt wurde.² Die „Gedächtniskultur“ des „neuen Österreich“, die Rückgabepolitik von so genannten „arisierten“ Vermögen sowie eine verfehlte Entnazifizierung werden nun vielfach als die Zweite Republik (mit-)konstituierende politisch-kulturelle Formung und Bewusstseinsbildung beschrieben und interpretiert.

Im Rahmen dieses seit Ende der achtziger Jahre (ver-)öffentlich(t)en Geschichtsbildes stand auch im Jahre 2000 der Auftrag des damals neuen Parteivorsitzenden Alfred Gusenbauer, die Rolle der Sozialdemokratie im Prozess der Entnazifizierung sowie Involvierung von späteren SPÖ-Mitgliedern in das NS-Regime historiographisch aufzuarbeiten. Hatte diese Beauftragung von HistorikerInnen, die Parteigeschichte zu durchforsten, bei ihrer Bekanntgabe nicht nur reges mediales Echo, sondern auch bis zur Ablehnung reichendes Erstaunen an manchen Funktionsrämmtischen ausgelöst, so blieb die Präsentation der wissenschaftlichen Untersuchung im Jahre 2005 unter der Wahrnehmungsschwelle einer breiteren Öffentlichkeit. Während der BSA (Bund Sozialdemokratischer Akademiker) die Forschungen über die Involvierung ehemaliger Nationalsozialisten in den BSA³ im Internet der Öffentlichkeit zugänglich macht,⁴ war es offenbar nicht beabsichtigt, die vorliegenden Studien zur Geschichte der Nachkriegs-SPÖ zur „Nachtkästchen-Lektüre“ für FunktionärInnen zu machen. Die AutorInnen der Beiträge des vorliegenden Bandes haben die-

se „Kindesweglegung“ jedenfalls nicht verdient.

In insgesamt sechs Beiträgen legen Sonja Niederacher, Maria Mesner, Doris Sottopiertra, Matthew Paul Berg und Theodor Venus mit dem vorliegenden Buch eine sehr profunde „Zwischenbilanz“ zum Entnazifizierungsdiskurs und zur Entnazifizierungspraxis der österreichischen Sozialdemokratie vor. Den AutorInnen gelingt es hervorragend, den öffentlichen und den parteiinternen Diskurs ebenso wie die Praxis der Partei im Umgang mit ehemaligen NS-Mitgliedern nachzuzeichnen. Besonders hervorhebenswert ist die Analyse über Elitenkontinuität und -austausch im Bereich der politischen Medien (Theodor Venus) sowie das gelungene Bemühen, die Frage der Mitgliedschaft und der politischen Beurteilung ehemaliger Nationalsozialisten nicht allein auf die Bundesebene zu beschränken, sondern auch bundesländerspezifisch zu betrachten.⁵

Zu Bedauern ist allerdings, dass die HistorikerInnen in manchen Bundesländern nur wenig vorhandenes Quellenmaterial vorfanden. In Niederösterreich war in der Landesgeschäftsstelle kein vor die siebziger Jahre reichendes Material mehr vorhanden, was einmal mehr einen (traurigen) Blick auf das historische Bewusstsein und die Traditionspflege einer sich bei diversen Jubiläen gerne mit Stolz an ihre Geschichte erinnernden Landesorganisation wirft.

Dass „viel Licht“ immer auch mit etwas „Schatten der Vergangenheit“ verbunden sein kann, zeigen rund zwei Dutzend biografische Skizzen (beispielsweise von Hans Czettel, Theodor Kery, Andreas Korp, Ludwig Leser, Hans Mayer, Hans Öllinger, Otto Rösch, Alfred Schachner-Blazizek, Oskar Weihs u. a.), wobei in der Tex-

tierung das Bemühen der AutorInnen sichtbar wird, die recherchierten Fakten wertfrei darzulegen und sich jeglicher Kommentierung zu enthalten.

Für jene mit der bisherigen Literatur über die „Entnazifizierung“ Vertrauten bestätigt der Band die bisherigen auf gesamtstaatlicher Ebene gemachten Erfahrungen: Nach der Nationalratswahl 1945, der Debatte um das „Nationalsozialistengesetz“ (1947) und der einsetzenden Amnestien wurde auch parteiintern in diversen Prüfungsausschüssen mit den ehemaligen Nationalsozialisten immer großzügiger verfahren. Mit der Entfernung von Wien schwächte sich das Interesse an einer Behinderung der Aufnahme ehemaliger Nationalsozialisten in die SPÖ merklich ab. Und drittens war, wie die AutorInnen nachwiesen, die Einbindung in sozialdemokratische Netzwerke vor 1934 und während des austrofaschistischen Systems und der NS-Herrschaft entscheidend für die Re-Integration in die Partei nach 1945. So gesehen unterschieden sich die Maßnahmen der SPÖ in ihrem Mitgliederbereich grosso modo kaum von der gesamtstaatlichen Entnazifizierungspraxis, welche die in der unmittelbaren Nachkriegszeit politisch formulierten und in der Entnazifizierungsgesetzgebung normierten hohen Maßstäbe nicht einhalten konnte und wollte.

Die Studie kommt zu dem quantitativen Schluss, dass etwa 10% der FunktionärInnen und MandatarInnen der SPÖ früher Mitglieder der NSDAP waren. In der Gruppe der ParlamentarInnen hatte die SPÖ etwas über 10% und die ÖVP unter 13% ehemalige Nationalsozialisten. Wie immer man dies beurteilen mag, es liegt nun an den ParteihistorikerInnen der ÖVP, eine von Ansatz und Methodik her in jeder Hinsicht vergleichbare Arbeit

über die zentrale Frage, wie denn die Nachkriegs-Volkspartei – bzw. deren Bünde – mit jenen umging, die der NS-DAP angehört bzw. vom NS-Regime in nachvollziehbarer Weise profitiert haben, vorzulegen. Die von Alfred Gusenbauer beauftragten HistorikerInnen haben ihre Aufgabe hervorragend erfüllt und das Wissen über den Entnazifizierungsdiskurs und die Entnazifizierungspraxis entscheidend erweitert. Trotz des sehr hohen Preises ist das Buch uneingeschränkt allen Interessierten zu empfehlen.

Klaus-Dieter Mulley

Anmerkungen

- ¹ Die ersten Studien, die sich mit der Entnazifizierung in Österreich beschäftigten, erschienen erst anfangs der 80er Jahre: Dieter Stiefel, *Die Entnazifizierung in Österreich* (Wien u. a. 1981); Sebastian Meissl, Klaus-Dieter Mulley, Oliver Rathkolb, *Verdrängte Schuld, verfehlte Sühne. Entnazifizierung in Österreich 1945-1955* (Wien 1986).
- ² Der österreichische Umgang mit der NS-Vergangenheit wurde durch die These charakterisiert, dass das Land im März 1938 zum „ersten Opfer“ des Nationalsozialismus wurde. Die durch

Waldheim 1986 ausgelöste Debatte markiert nach Uhl „eine geschichtspolitische Zäsur: die Erosion der Opferthese bzw. ihre Modifikation durch das Bekenntnis des offiziellen Österreich zu einer Mitverantwortung für die Verbrechen des NS-Regimes“: Heidemarie Uhl, *Zwischen Versöhnung und Verstörung. Eine Kontroverse um Österreichs historische Identität fünfzig Jahre nach dem Anschluss* (Wien u. a. 1992). In der Zwischenzeit ist eine kaum noch überschaubare Literatur zur Identitätsfindung der Zweiten Republik erschienen.

- ³ Der BSA (Bund Sozialdemokratischer Akademiker) beauftragte im Jahr 2002 Wolfgang Neugebauer und Peter Schwarz vom Dokumentationsarchiv des Österreichischen Widerstandes, die Rolle des BSA bei der Integration ehemaliger Nationalsozialisten zu beleuchten: Wolfgang Neugebauer, Peter Schwarz, *Der Wille zum aufrechten Gang. Offenlegung der Rolle des BSA bei der gesellschaftlichen Integration ehemaliger Nationalsozialisten* (Wien 2005).
- ⁴ Siehe: <http://www.bsa.at/new/bsa/pdf/buchganz.pdf>
- ⁵ Vgl. neuerdings auch den umfangreichen Sammelband von Walter Schuster, Wolfgang Weber (Hrsg.), *Entnazifizierung im regionalen Vergleich* (Linz 2004).

Die Urkatastrophe des 20. Jahrhunderts

Rezension von: David Stevenson,
1914-1918. Der Erste Weltkrieg,
Artemis & Winkler, Düsseldorf 2006,
800 Seiten, € 39,90.

Im Jahre 2003 erschien die englische Originalversion dieser umfassenden Geschichte des Ersten Weltkriegs. David Stevenson, Professor für internationale Geschichte an der London School of Economics, zählt zu den renommiertesten Historikern des „*Great War*“, wie er in Großbritannien auch nach 1945 bezeichnet wird. Zwanzig Jahre intensiver Forschung des Autors flossen in das vorliegende Übersichtswerk ein. Stevenson konnte dabei auf eine Fülle neuer wissenschaftlicher Spezialstudien, auf wichtige Neuinterpretationen und zusammenfassende Darstellungen zurückgreifen, die in jüngster Zeit publiziert worden sind.

Der Verfasser beabsichtigte, wie er in der Einleitung feststellt, „den Krieg als Ganzes darzustellen“, das heißt erstens in seinen politischen, militärischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Aspekten, und zweitens für alle (wichtigen) Krieg führenden Länder. Den komparativen Ansatz hält Stevenson konsequent durch, woraus sich viele interessante Einsichten ergeben. Die vergleichende und globale Perspektive unterscheidet diese Gesamtdarstellung von den meisten anderen, die aus einem engeren, nationalstaatlichen Blickwinkel erfolgen oder sich weitgehend auf den Hauptkriegsschauplatz Frankreich konzentrieren. Stevensons Vorhaben ist auf beeindruckende Weise gelungen.

Das Werk besteht aus vier Teilen. Der erste Abschnitt befasst sich mit den Ursachen und der Auslösung des Weltkriegs sowie mit der ersten Konfliktphase, dem Bewegungskrieg, der im Herbst/Winter 1914 endete. Im zweiten Teil legt Stevenson dar, warum die militärische Pattsituation nicht die Beendigung des Krieges, sondern eine beispiellosen Eskalation und Ausweitung der Gewalt bewirkte. Der dritte Abschnitt beschäftigt sich mit den Geschehnissen der letzten beiden Kriegsjahre, als die deutsche Führung zweimal alles auf eine Karte setzte und damit die Voraussetzungen für die eigene Niederlage schuf. Im Sommer 1918 erfolgte der militärische Gezeitenwechsel, der letztlich zum deutschen Ersuchen um Waffenstillstand führte. Der vierte Teil schließlich gilt den Nachwirkungen des Ersten Weltkriegs.

Stevenson betont eingangs, dass es Europa zu Beginn des 20. Jahrhunderts an gemeinsamen politischen Institutionen der Friedenssicherung fehlte. Intensive wirtschaftliche Verflechtungen, so sollte sich erweisen, waren kein Allheilmittel gegen Feindseligkeiten. Zwischen 1905 und 1914 bröckelten die Grundlagen für eine Abschreckung allmählich ab. Der Rüstungswettlauf zwischen den beiden großen Machtblöcken – der Triple-Entente und den Zweibund-Mächten – beschleunigte sich, und die politischen Gegensätze nahmen zu. Regional begrenzte Konflikte verschärften sich, und die allgemeine Spannung in Europa stieg dramatisch. „Obwohl keine von beiden Seiten einen Krieg als unvermeidlich ansah, waren sie doch zunehmend bereit, ihn in Betracht zu ziehen.“ (S. 21)

Auslöser der Krise im Sommer 1914 waren das Attentat von Sarajevo und

die österreichisch-ungarische Antwort darauf – eine Antwort, mit der ein militärisches Eingreifen angebahnt werden sollte. Die Führung Österreich-Ungarns ging davon aus, dass ein Krieg gegen Serbien mit hoher Wahrscheinlichkeit auch einen Krieg gegen Russland bedeutete, und nahm das in Kauf, hatte ihr doch der deutsche Reichskanzler am 6. Juli eine geheime Zusicherung der Unterstützung gegen Russland – die berühmt-berüchtigte „Blankovollmacht“ – gegeben.

In Übereinstimmung mit der deutschen Forschung zur Julikrise sieht Stevenson den Schlüssel zur Zerstörung des Friedens in Berlin. Die Einkreisungsphobie, die Perspektive des Unterliegens im Rüstungswettlauf und die daraus erwachsene Angst vor dem Verlust der Großmachtstellung erhöhten die Bereitschaft der deutschen Regierung, die Entfesselung eines europaweiten Krieges als Option zu erwägen. Im Juli ging die deutsche Führung, die einen begrenzten Krieg Österreich-Ungarns gegen Serbien befürwortete, bewusst die Gefahr eines kontinentalen Krieges gegen Frankreich und Russland ein und begann schließlich einen solchen.

Von einem „Hineinschlittern“ in einen allgemeinen Krieg kann also keine Rede sein: Die Opfer des Krieges „verdanken ihr Schicksal einer bewussten Politik von Staaten, beschlossen von Regierungen, die immer wieder die Alternativlösungen zur Ausübung von Gewalt abgelehnt hatten und nicht nur über die millionenfache Zustimmung ihrer Völker, sondern auch über deren aktive Unterstützung verfügten“ (S. 7).

Technische Veränderungen in der Landkriegsführung machten die Austragung kurzer Waffengänge, die eine rasche Entscheidung herbeiführten, nahezu unmöglich. Schon im Herbst

1914 erstarrte der Bewegungskrieg in Frankreich zu einem Grabenkrieg.

Auf die militärische Pattsituation reagierten die Krieg führenden Mächte mit einer Eskalation. Beide Seiten mobilisierten weitere ökonomische Ressourcen, steigerten die Rüstungsproduktion, erhöhten die Truppenzahlen und suchten nach zusätzlichen Verbündeten. Der Krieg wurde zunehmend ein totaler und globaler. Das scheinbare Gleichgewicht gestaltete sich allerdings nicht statisch, sondern dynamisch. Bis Anfang 1917 wechselte die Initiative mehrmals von einer Seite zur anderen: 1915 brachte den Mittelmächten die größten Erfolge, 1916 lag die Initiative wieder bei den Alliierten. Die Waagschale schien sich immer deutlicher zuungunsten der Mittelmächte zu neigen.

Das hohe Ausmaß der Rüstungsanstrengungen wird daran deutlich, dass 1916/17 die meisten Kriegsparteien mehr als die Hälfte des jeweiligen BNP für Kriegsausgaben verwendeten. Die ökonomische Mobilisierung erreichte dann die (relative) Dimension des Zweiten Weltkriegs. In Großbritannien beispielsweise betrugen die Militärausgaben 1917 70% des BNP gegenüber 54-57% 1943.

Alle Krieg führenden Länder deckten nur einen kleinen Teil ihrer Staatsausgaben über Steuern: z. B. Frankreich 15%, Deutsches Reich 17%, Großbritannien 26%. Die Regierungen nahmen vermehrt Zuflucht zum guten Willen der Bevölkerung und borgten Geld. Kriegsanleihen wurden zur wichtigsten Finanzierungsquelle der Kriegsanstrengungen. „Die europäischen Mittelschichten waren bereit, ihre eigene Prosperität und die Lebensperspektiven ihrer Kinder aufs Spiel zu setzen.“ (S. 272) Weiters sicherten sich die Regierungen – in unterschiedlichem

Ausmaß – Zentralbankkredite gegen kurzfristige Verbindlichkeiten. Österreich-Ungarn musste in besonders hohem Maße auf die Notenpresse zurückgreifen, da nur 45% der Kriegskosten durch Kriegsanleihen gedeckt werden konnten. Daher entwertete sich die Währung schneller.

An der militärischen Pattsituation änderte sich bis zum Winter 1916/17 nichts. Beide Seiten hofften nach wie vor, durch eine letzte große Anstrengung den Krieg gewinnen zu können.

Gravierende Fehlentscheidungen der dritten deutschen Obersten Heeresleitung (OHL), die de facto ein Vetorecht gegenüber der Politik besaß, begünstigten in der Folge die Alliierten. Der uneingeschränkte U-Boot-Krieg ab Februar 1917 verzeichnete zwar große Anfangserfolge, vermochte Großbritannien aber nicht in die Knie zu zwingen. Das Geleitzug-System rettete die Seeversorgung der britischen Inseln. Die Entscheidung für den uneingeschränkten U-Boot-Krieg zog den Kriegseintritt der USA nach sich, der sich freilich erst mit erheblicher Verzögerung auswirkte, aber eine wesentliche Voraussetzung für den Sieg der Alliierten bildete. Stevenson betont, dass die Amerikaner den wichtigsten Beitrag mit ihren Truppen leisteten und nicht mit ihren Rüstungsanstrengungen.

Im Frühjahr 1918 setzte die OHL nochmals alles auf eine Karte. Truppenverstärkungen aus dem Osten, welche durch den Zusammenbruch Russlands nach der März-Revolution 1917 ermöglicht wurden, Vorteile in der Taktik und hohe Ausrüstungsreserven sollten den entscheidenden Durchbruch im Westen herbeiführen. Das Urteil des Militärhistorikers Stevenson über den Strategen Ludendorff fällt vernichtend aus: Das politische Ziel

des Angriffs blieb vage, klare strategische Ziele gab es keine. Schon nach wenigen Tagen kam die Großoffensive wegen logistischer Probleme zum Stillstand. „Ihr Scheitern ruinierte die deutsche Armee und machte einen alliierten Sieg möglich, der sich ansonsten um mindestens ein Jahr verzögert hätte oder möglicherweise überhaupt nicht hätte errungen werden können.“ (S. 471)

Mit Recht zieht Stevenson Parallelen zwischen Juli 1914, Januar 1917 und März 1918, als sich die deutsche Führung jeweils als Vabanquespieler betätigte.

Der koordinierten alliierten Offensive in Frankreich Ende September 1918 waren die geschwächten und demoralisierten deutschen Truppen nicht mehr gewachsen. Der militärische Sieg der Entente beruhte auf der Kombination aus neuer Militärtechnik und verbesserter Taktik, auf überlegener Logistik, der Vorherrschaft zur See und dem eklatanten Rüstungsvorsprung. Unter dem Eindruck der Niederlage im Westen und dem Zusammenbruch Bulgariens forderte Ludendorff die politische Führung auf, um Waffenstillstand anzusehen. Eine neue, breiter abgestützte Regierung sollte die Verantwortung für das militärische Debakel übernehmen. Aus Sicht Ludendorffs galt es, den Zusammenbruch der Armee zu verhindern, welcher sie für die Bekämpfung der befürchteten Revolution unbrauchbar gemacht hätte.

Der wahnwitzige Befehl der deutschen Flottenleitung, die Schlachtschiffe zu einem Selbstmordangriff in den Kanal auslaufen zu lassen, löste am 3./4. November die Revolution in Kiel aus, die sich in den folgenden Tagen rasch über Deutschland ausbreitete. Die „Dolchstoß“-Behauptungen der extremen Rechten der Weimarer Re-

publik weist der Historiker entschieden zurück: „Die Revolution war eine Folge, nicht die Ursache der deutschen Niederlage.“ (S. 590)

Im letzten Abschnitt wendet sich Stevenson den kurz- und auch den langfristigen Nachwirkungen des Ersten Weltkriegs zu, insbesondere der Geburtshilfe für die kommunistische Diktatur in Russland und dem Aufkommen von Faschismus und Nationalsozialismus. Doch zum unheilvollen Vermächtnis zählen nicht nur die totalitären Regime, welche das 20. Jahrhundert wesentlich prägten, sondern auch die Konflikte auf dem Balkan sowie im

Nahen und Mittleren Osten.

Die furchtbaren Ereignisse von 1914-18 sieht Stevenson als eine „entfernte, aber machtvolle Warnung“: „Jede Entscheidung zum Krieg ... muss mit der historischen Tatsache konfrontiert werden, dass Krieg ein schrecklich stumpfes Instrument ist; seine Nachwirkungen können nicht zuverlässig vorhergesagt werden – und er kann die Dinge noch schlimmer machen.“ (S. 689) Eine angesichts der Vorgänge im Irak leider nur allzu aktuelle Warnung!

Martin Mailberg

Konfession und wirtschaftliche Entwicklung

Rezension von: Peter Hersche, *Muße und Verschwendung. Europäische Gesellschaft und Kultur im Barockzeitalter*, Verlag Herder, Freiburg im Breisgau, zwei Bände, 1.206 Seiten, € 80,20.

Hersche hat ein monumentales Werk verfasst. Dies dokumentiert sich nicht allein im Umfang, sondern auch in der Konzeption. Er unternahm es, eine umfassende Geschichte des Katholizismus in der frühen Neuzeit zu erarbeiten, und zwar im Hinblick auf sämtliche Aspekte der historischen Forschung, also von der Kirchen- über die Sozial- bis zur Wirtschaftsgeschichte.

Dieser Ansatz scheint für den Ökonomen gerade unter dem Gesichtswinkel der Neuen Institutionenökonomie (NIE) relevant, weil die historische wirtschaftliche Entwicklung einer Region in hohem Maße durch deren Institutionenstruktur determiniert wird und diese daher umfassend zu erforschen ist. Hier interessiert vor allem der lang andauernde Entwicklungsrückstand Süd- und Osteuropas. Wie weit kann dieser der katholischen Prägung dieser Gebiete zugeschrieben werden?

In der einleitenden Positionierung seiner Arbeit versteht sich Hersche als Gegenpol zur traditionellen deutschsprachigen Geschichtsschreibung. Diese sei seit der Aufklärung dem Fortschritt verpflichtet, sieht den historischen Prozess auf ein Ziel gerichtet, auf die „Modernisierung“. Sie sei daher tendenziell protestantisch und borussisch. Damit übersehe sie alternative Entwicklungen oder etikettiere solche als „rückständig“.

Hier hält man das erste Mal inne. Sicherlich ist dem Autor darin zuzustimmen, dass die Geschichtsschreibung bis in die jüngste Gegenwart oft ideologisch aufgeladen ist und damit Werturteile liebt. In diesem Zusammenhang scheint sicherlich auch der Begriff „Modernisierung“ problematisch. Und ganz gewiss muss nicht jede Ausprägung der zeitgenössischen westlichen Gesellschaft als optimaler Endpunkt einer Entwicklung gesehen werden. Andererseits darf man sich dadurch nicht den Blick auf den Prozesscharakter vieler historischer Abläufe verstellen lassen. Das gilt gewiss für die Industrialisierung, deren Voraussetzungen systematisch entstanden, sicherlich auch durch Zufälle vorangetrieben wurden und welcher gegenüber natürlich Alternativen existierten. Viele Regionen versuchten diese institutionellen Voraussetzungen von Europa zu übernehmen, manche nicht. Die islamische Welt findet heute ihre Identität in präindustriellen Strukturen. Das soll man als Historiker nicht bewerten, muss es aber zur Kenntnis nehmen.

Unterschiedliche Katholizismen

Im ersten Schritt seiner Untersuchung weist Hersche auf die unterschiedlichen Katholizismen der frühen Neuzeit hin. Da sind zunächst die südeuropäischen Länder Italien, Spanien und Portugal. Dort war die Konfession durch eine – auf die Einwohner bezogene – hohe Zahl von Klerikern gekennzeichnet, welche in ihrem niederen Teil wenig gebildet und für Korruption und weltliche Vergnügungen anfällig schienen. Die Religiosität dieser Region blieb stark emotionell bestimmt, mit Vorliebe für Feste, Wallfahrten, Feiertage und Heiligenverehrung. Die Architektur entwickelte die

notorischen üppigen barocken Formen mit prachtvollen Altären und zahllosen Heiligenstatuen.

Demgegenüber wirkte der Katholizismus im deutschsprachigen Raum etwas zurückgenommen. Die direkte Konfrontation mit den Protestanten erforderte eine strengere und stärker intellektuell bestimmte Position, die sich auch im starken Einfluss des Jesuitenordens manifestierte. Hier setzte sich die Gegenreformation, wie sie mit dem tridentinischen Konzil eingeleitet wurde, am stärksten durch. Nur im Süden dieser Region, also in den Habsburgischen Ländern, überwog eher der südeuropäische Charakter der Konfession.

Als spezieller Fall präsentiert sich der französische Katholizismus. Deswegen Unterschiedlichkeit lässt sich an einigen charakteristischen Merkmalen festmachen. Da ist zunächst der Umstand, dass der „Allerchristlichste König“ dem religiösen Aspekt in seiner Außenpolitik gar keinen Stellenwert einräumte, sondern aus nationalem Interesse ständig mit den Türken paktierte. Darüber entwickelte die französische Kirche im „Gallikanismus“ sehr eigenständige Züge und hielt deutlich Distanz zu Rom. Das langjährige Zusammenleben mit den Hugenotten zwang sie in eine konkurrenzfähige Position, die sich nicht nur in der spirituellen Literatur niederschlug, sondern auch in einem vergleichsweise sparsamen Kirchenbau und schließlich in einem eher asketischen Glaubensvollzug, der sich vor allem im Jansenismus manifestierte, welcher manche Ähnlichkeiten mit dem Protestantismus aufwies. Der Autor meint auch, dass jene französische Politik dafür charakteristisch gewesen sei, welche versuchte, der wirtschaftlichen Spitzenposition Englands und der Niederlande nahe zu kommen und

mit dem Namen Colbert verbunden war.

Die beiden Konfessionen wiesen unterschiedliche soziale Schwerpunkte auf. Während der Protestantismus seinen im Bürgertum fand, stützte sich der Katholizismus stärker auf den Adel sowie die Bauernschaft. Dies erkläre sich nicht allein daraus, dass Letzterer für die Landbevölkerung weit adäquatere Formen der Religiosität vermittelte, sondern auch daraus, dass es in der frühen Neuzeit im katholischen Raum zu einer gewissen Refeudalisierung gekommen sei.

Auch im Bevölkerungsanteil der Geistlichen ergaben sich gravierende Differenzen. Betrug die Quote bei den Protestanten etwa 0,2%, erreichte sie im katholischen Bereich deutlich höhere Werte – freilich mit beträchtlichen regionalen Unterschieden. Im deutschsprachigen Raum und in Frankreich lagen die Anteile bei etwa 0,5%, nahmen aber in Südeuropa deutlich zu. Hier erreichten sie Werte von bis zu 5%, wobei sie in den Städten manchmal weit darüber hinausgingen. Generell wuchs die Zahl der Kleriker im Laufe der frühen Neuzeit, erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts, als sich die Aufklärung durchsetzte, schlug die Entwicklung um.

Neben religiösem Engagement spielten im katholischen Raum für die Berufswahl Versorgungsüberlegungen eine zentrale Rolle. Das galt auch für den Adel, wo nach Einführung des Fideikommisses hier anderweitige Karrieremöglichkeiten offen standen. Dafür kam das Bischofsamt oder die Position eines Domherren in Frage. Die Pfarrer rekrutierten sich dagegen überwiegend aus dem städtischen Bürgertum; sie mussten sich mit weit bescheidenerem Lebensstil begnügen. Dazu gesellte sich insbesondere in Südeuropa noch

ein beträchtliches klerikales Proletariat. Das waren Geistliche, welche in keiner Pfarre einen Posten gefunden hatten und sich mit religiösen Gelegenheitsarbeiten durchbrachten.

Ihr Einkommen bezogen beide Kirchen aus dem Zehnt, der von den Pfarrern eingehoben wurde, diesen aber nur teilweise zufluss (Kongrua). Dazu kamen in der katholischen Kirche die Erträge aus ihrem umfangreichen Vermögen, bestehend vor allem aus Grund und Boden sowie städtischen Bauten. Die Pfarrer konnten für ihre Dienstleistungen Stolgebühren einheben. Hersche meint, dass das durchschnittliche Einkommen der Kleriker fünf- bis zehnmal höher gelegen sei als jenes der Bevölkerung. Solches konnte in Südeuropa mit seinem hohen Geistlichenanteil schon eine spürbare Belastung des Volkseinkommens bedeutet haben.

Der katholische Klerus teilte sich in die Weltgeistlichen sowie die Ordensangehörigen. Die Klöster erlebten im Barock eine Hochblüte. Zwischen 1781 und 1787 wurden in der Monarchie 24.000 Ordensangehörige gezählt und 1.200 bis 1.400 Klöster. In Südeuropa war deren Dichte noch höher. Für Europa insgesamt schätzt der Autor eine Zahl von 500.000. Auch hier begann sich die Aufklärung gegen Ende des 18. Jahrhunderts durchzusetzen und führte zur Aufhebung von Klöstern – nicht nur in der Habsburgermonarchie.

Hier stand der Versorgungsgedanke besonders stark im Vordergrund. Das gilt vor allem für die Frauenklöster. Töchter wurden, wenn sich nicht eine entsprechende Ehe anbot, durch Entscheidung der Familie ins Kloster geschickt. Allerdings blieb auch der Eintritt nicht kostenlos. In der Regel hatte die Novizin eine „Mitgift“ einzubringen, welche ihren kapitalisierten Unterhalts-

kosten entsprach. Freilich gab es hier beträchtliche Unterschiede. Aber auch Männer fanden in Klöstern nicht nur Sicherheit, sondern auch interessante Arbeitsmöglichkeiten, insbesondere wissenschaftlicher Natur.

Hersche neigt offenbar zu der Ansicht, die Lebensbedingungen hätten sich in den Klöstern in einem gewissen Rahmen gehalten. Das entspricht nicht den einschlägigen österreichischen Untersuchungen. Danach hatte sich im Barock eher ein luxuriöser Lebensstil durchgesetzt, der auch eheähnliche Verhältnisse – im Umland – einschloss.

Die Aufklärungsliteratur wandte sich oft scharf gegen den Müßiggang in den Klöstern. Der Autor hält diese Kritik für weit übertrieben. Zwar wurde keine physische Arbeit mehr verrichtet, diese Aufgabe fiel den Laienbrüdern zu, doch übernahmen Mönche die Seelsorge in zahlreichen Pfarreien und veranstalteten viele religiöse Feste, sie waren in der Bildung tätig – die Kosterschulen erreichten Berühmtheit – und stellten häufig auch universitäres Lehrpersonal. Ebenso betätigten sie sich karitativ – die Klosterapotheken erfreuten sich großer Beliebtheit.

Eines der hervorstechendsten Merkmale der Klöster im Barock liegt in ihrer überwältigenden Architektur. Seit Ende des Dreißigjährigen Krieges bzw. – für Österreich – nach der Türkenbelagerung Wiens entstanden wahre „Paläste des Glaubens“. Hersche meint, dass diese Spitzenleistungen der Barockarchitektur für eine Region kennzeichnend seien, welche von der Schweiz über Bayern bis nach Ober- und Niederösterreich reichte. Die übrigen katholischen Gebiete hätten ihre Anlagen sehr viel sparsamer gestaltet. Diese Baukonjunktur erreichte ihren Höhepunkt um 1700 und ging um 1770

zu Ende.

Finanziert wurden diese Bauten vorwiegend aus den Erträgen der Klostergüter und aus frommen Stiftungen, natürlich spielten auch Kredite hierbei eine Rolle.

Für das Entstehen dieser fulminanten Bauten werden verschiedene mehr oder minder einleuchtende Ursachen angeführt. Am ehestens überzeugt die These, die Prachtbauten seien der Ausdruck eines Gefühls der „*Ecclesia triumphans*“, das mit der doch zumindest teilweise erfolgreichen Gegenreformation einherging. Vielleicht müsste man diese Überlegung noch erweitern. Denn die Barockarchitektur erfasste ja praktisch alle Bereiche. Wenn auch weniger fulminant, wurde sie schließlich fast in allen Kirchen realisiert. Es existiert kaum ein österreichisches Gotteshaus, das seine ursprüngliche – gotische – Ausstattung bewahrt hätte. Bis in die kleinste Landkirche drang der Barock vor.

Doch gilt das Gesagte ja nicht nur für die klerikalen Bauten. Parallel zur kirchlichen Bauwelle verlief eine säkulare. Der gesamte Hochadel, einschließlich des Kaisers, errichtete Schlösser, die den kirchlichen Prachtbauten durchaus entsprachen. Eine Tendenz, die sich bis in großbürgerlichen städtischen Häuser fortsetzte und letztlich auch nicht vor den protestantischen Staaten Halt machte. Es könnte sein, dass nach Ende des Dreißigjährigen Krieges und dem Ende der Türkengefahr, mit der erstmals seit Jahrzehnten ungestörten wirtschaftlichen Aktivität, ein neues Gefühl der Sicherheit und Zuversicht entstanden war, das – neben den Erfolgen der Gegenreformation – seinen Ausdruck in der barocken Architektur fand.

Die katholische Rückständigkeit

Eines der interessantesten Kapitel dieser Studie betrifft die Frage nach den Ursachen der ökonomischen Rückständigkeit des katholischen Raumes in der frühen Neuzeit, oder genauer: Hat der Katholizismus diese Rückständigkeit herbeigeführt? Hersche leitet den Abschnitt mit einem kurzen theoretischen Rückblick ein, worin er sich auf Max Weber bezieht, Müller-Armack erwähnt und sich Karl Polanyis Ablehnung der Neoklassik als Instrument der wirtschaftshistorischen Analyse anschließt. Die gesamte neuere theoretische Entwicklung, die von Douglass North initiierte Neue Institutionenökonomie (NIE) und ihre Bedeutung für die Wirtschaftsgeschichte sind ihm ebenso fremd wie einschlägige Werke, welche – explizit oder implizit – auf dieser theoretischen Basis aufbauen.

Inhaltlich geht er von der Tatsache aus, dass diese ökonomische Rückständigkeit bereits von den Zeitgenossen diagnostiziert wurde, welche sogar kleinräumig – in der gemischtkonfessionellen Schweiz – gravierende Unterschiede im ökonomischen Verhalten der Bevölkerung feststellen konnten. Ebenso wurde dieses Faktum von einer Fülle zeitgenössischer Autoren festgestellt, nicht zuletzt von den österreichischen Kameralisten, die protestantische Deutsche waren.

Besonders ins Auge sprang der wirtschaftliche Abstieg der oberitalienischen Städte, welche im Mittelalter die höchstentwickelte europäische Region darstellten. Das Bankwesen hatte seinen internationalen Rang eingebüßt, der Handel schrumpfte dramatisch, und ihre berühmte Textilerzeugung war fast vollständig zusammengebrochen. Ebenso hatte Kastilien seine einstige wirtschaftliche Bedeutung verloren.

Als Ursachen dafür zitiert der Autor aus der Literatur die Verlagerung der Seewege, die Refeudalisierung und Prädominanz der adligen Werte, den Verrat des Bürgertums und den „Hidalgismus“ in Spanien. Argumente, welchen er offensichtlich beschränkte Relevanz zuordnet. Er geht daher der Frage nach, wie weit vom Katholizismus Einflüsse in diese Richtung ausgehen hätten können.

Ein Element sieht er in der agrarischen Ideologie der Kirche. Diese schätzte die Arbeit in der Landwirtschaft besonders hoch ein. Ein Umstand, der sich teilweise aus dem umfangreichen Grundbesitz der Kirche, insbesondere der Klöster, erkläre. Darüber hinaus entwickelte sich aber auch eine ideologische Präferenz für die Landwirtschaft, als die gesunde, ursprüngliche Produktionsweise. Eine Einstellung, die letztlich ihren Niederschlag auch bei den Physiokraten gefunden hätte.

Alles das führte im katholischen Europa zu einer Reagrarisierung. In Italien investierten die ehemaligen Inhaber von Handelshäusern und Banken in Latifundien und forcierten die landwirtschaftliche Produktion. Ein Paradebeispiel für diese Entwicklung fand sich auch in Deutschland durch die Person eines Fuggers. Hersche meint, dies sei eine auch ökonomisch durchaus rationale Entscheidung gewesen. Da man der nordwesteuropäischen Konkurrenz in der gewerblichen Produktion nicht gewachsen gewesen sei, hätte man eben in eine hoch qualifizierte landwirtschaftliche Produktion ausweichen können. Freilich muss er im Folgenden selbst konstatieren, dass im nordwestlichen Europa auch die agrarische Produktivität höher gelegen sei als im südlichen.

Aber natürlich stellt sich vor allem

die Frage, wodurch diese mangelnde Konkurrenzfähigkeit zu Stande kam. Schließlich repräsentierten die italienischen Stadtstaaten im Mittelalter die höchstentwickelten Produzenten Europas. Die Verlagerung der Handelswege nach Nordwesteuropa musste nicht notwendig die Produktion und das Geldwesen betreffen.

Jedenfalls resultierte daraus die Tatsache, dass sich die Protoindustrialisierung in den protestantischen Ländern vollzog und nicht im katholischen Südeuropa. Die signifikante Ausnahme hätte wieder Frankreich dargestellt, welches man ja als Mutterland des Merkantilismus bezeichnen kann. Interessant erscheint der Hinweis des Autors darauf, dass die Habsburgermonarchie in dieser Hinsicht eine Zwischenposition einnahm, ein Umstand, auf welchen er später noch im Detail eingeht.

Hersche sieht eine der Ursachen für die wirtschaftlichen Differenzen zwischen den katholischen und protestantischen Ländern in den Verhaltensweisen. In der protestantischen Bevölkerung dominierte das unternehmerische Bürgertum mit hohem Arbeitsethos und Disziplin. Demgegenüber wurde im katholischen Raum der Kaufmann gering eingeschätzt, und im Zuge einer „Refeudalisierung“ entstand eine Präferenz für Muße und Verschwendung. Letzteres prägte auch das Investitionsverhalten insofern, als ungeheure Ausgaben für Prachtentfaltung im Allgemeinen und religiöser im Besonderen aufgewandt wurden. Das betraf nicht nur die schon erwähnten fulminanten Klöster, Adelsschlösser und Kirchen, sondern die sakralen Landschaften mit ihren Kapellen, Bildstöcken, Kreuzen und Ähnlichem, den ephemeren Barock, den Funeralpomp und den Sakralprunk. Eine Präferenz,

die sich auch im profanen Bereich manifestierte. Freilich weist der Autor darauf hin, dass demgegenüber die protestantischen Mächte weit stärker militarisiert waren als die katholischen – mit Ausnahme Österreichs. Die Militärausgaben erreichten dort die Hälfte oder drei Viertel (Preußen) des Budgets.

Im Bildungsniveau scheint zwischen den Gebieten der beiden Konfessionen auf der Elementarstufe kein gravierender Unterschied existiert zu haben. Die Differenz ergab sich nur aus dem Träger Ausbildung. War es in den protestantischen Ländern vorwiegend die öffentliche Hand, welche die Bildung vermittelte, blieb es in den katholischen Gebieten ausnahmslos die Kirche. Im mittleren Bereich entstanden Unterschiede nicht nur durch stärkere naturwissenschaftliche Akzente der Protestanten, sondern auch dadurch, dass sich mehr und mehr die Volkssprache im Unterricht durchsetzte, wogegen vor allem die Jesuiten am Lateinischen festhielten. Auch die Universitäten wurden in Südeuropa ausschließlich von kirchlichem Lehrpersonal betreut, was zu einer gewissen Verengung des Horizonts führte. Daraus erklärt sich, dass die einstmals berühmten italienischen Hochschulen einen dramatischen Attraktivitätsverlust erlitten.

Sehr eindeutig unterschieden sich aber die Belesenheit sowie die Einstellung zu den empirischen Naturwissenschaften. Untersuchungen zeigten, dass in der frühen Neuzeit im protestantischen Deutschland weit über die Hälfte mehr Bücher von der Bevölkerung besessen wurden als im katholischen Österreich. Auch die Autoren gehörten verschiedenen Bevölkerungskreisen an. Während unter den Protestanten die Bürger weit überwogen, rekrutier-

ten sich im katholischen Bereich die Verfasser nahezu ausschließlich aus dem Klerikerstand.

Geradezu dramatisch erwiesen sich die Differenzen in der wissenschaftlichen Forschung. Immer wieder ergaben Vergleiche, dass die überwiegende Mehrheit der aktiven Forscher und Erfinder Protestanten waren. In diesen Ländern kam es zur Gründung von wissenschaftlichen Akademien, welche für die Weiterentwicklung der Forschung viel bedeutender waren als die Universitäten. Zwar wurden auch in Italien solche gegründet, doch gingen sie entweder nach kurzer Zeit zu Grunde oder litten unter Geldmangel und wurden von den Jesuiten angefeindet. Den Höhepunkt erlebte das wissenschaftliche Leben dieser Zeit in England, dessen „Royal Society of London for the Promotion of Natural Knowledge“ (1662) zur berühmtesten ihrer Zeit wurde. Und der Autor weist völlig zu Recht darauf hin, dass diese Entwicklung nicht auf einzelne Personen zurückgeführt werden kann, sondern auf die jeweils herrschende Atmosphäre – mit anderen Worten die Institutionenstruktur.

Hersche gelangt schließlich zu dem Ergebnis, dass die beiden Konfessionen für 200 Jahre zu „gänzlich verschiedenen“ Kulturen in Europa führten. Erst ab 1750 wird eine gewisse Angleichung angestrebt – und teilweise auch erreicht. Der entscheidende Unterschied scheint ihm in der „Verschwendung“ und der „Muße“ der katholischen Kultur zu liegen. Und das habe sich letztlich in geringen produktiven Investitionen niedergeschlagen.

Zusammenfassend kommt Hersche zu dem Ergebnis, dass sich der Barock als Ideologie des europäischen Katholizismus der frühen Neuzeit darbiete. Nur marginal habe er den Pro-

testantismus lutherischer Prägung beeinflusst. Seine Zeit ging in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts zu Ende; er erlag sowohl dem innerkirchlichen Wandel unter der Devise „zurück zum Tridentinum“, noch mehr aber dem Ansturm der Aufklärung von innen und außen.

Der Josephinismus

Die katholischen Staaten waren um diese Zeit der wirtschaftlichen Schwäche gegenüber dem protestantischen Norden gewahr geworden und entschlossen, dieses Problem in Angriff zu nehmen. Das galt nahezu für sämtliche dieser Länder, besonders akzentuiert erfolgte es jedoch in der Habsburgermonarchie, was den Autor veranlasste, diesen Prozess getrennt zu behandeln.

Tatsächlich kam es im Zuge dieser Entwicklung zu einer totalen Erneuerung der Institutionenstruktur. Eine solche Politik wurde bereits von Maria Theresia – welche persönlich noch in barocker Frömmigkeit aufgewachsen war – in Gang gesetzt und fand seinen Höhepunkt und Abschluss unter Joseph II. Im kirchlichen Leben wurde die barocke Pracht nicht nur der Bauten, sondern des gesamten sakralen Lebens vollständig abgeschafft, die Seelsorge nahm einen protestantischen Charakter an. Zahlreiche Klöster wurden aufgehoben, dafür entstanden 3.200 neue Pfarreien mit staatlicher Bezahlung und einfachen „josephinischen“ Kirchen. Die Geistlichen übernahmen staatliche Aufgaben, wie etwa die Bevölkerungsstatistik.

Die Verwaltung wurde gestrafft, die Qualifikation der Arbeitskräfte gehoben – es entstand der „josephinische Beamte“, für welchen das erste Mal in Europa eine Alterssicherung einge-

führt wurde: das „Pensionsnormale“. Das Gesundheitswesen erfuhr ebenso eine Ausweitung wie die Armenfürsorge – letztere freilich unter der Ägide der Arbeit: Die „Zucht- und Arbeitshäuser“ erlangten Berühmtheit. Zentrale Bedeutung hatten die Schulreformen. 1769 entstand in Wien die erste „Realschule“ und 1774 in den Erblanden die Elementarschule. Die Universitäten wandelten sich von Einrichtungen der Jesuiten zu solchen des Staates.

Aus diesen Andeutungen lässt sich entnehmen, dass der Autor durchaus zu Recht davon spricht, in Österreich habe sich zwischen 1750 und 1790 eine „religiös-kulturelle Revolution“ vollzogen, im kirchlichen Bereich eine „nachgeholte Reformation“.

Natürlich stießen diese Reformen, welche auf die Häupter des Volkes niederprasselten, teilweise auf wütende Ablehnung. Insbesondere die Bauern wollten sich die barocken Schönheiten der Religionsausübung, wie Wallfahrten und die Heiligenverehrung, nicht nehmen lassen. Das noch 200 Jahre zuvor protestantische Volk warf nunmehr den Behörden vor, sie wollten es „lutherisch machen“. In seinen letzten Jahren sah sich Joseph II. zu manchen Konzessionen gezwungen. Dennoch muss man zugeben, dass die Josephinische Reform einen einzigartigen Prozess darstellt, in welchem die Politik die gesamte Institutionenstruktur – die Kultur – umwandelte und das Land mit Erfolg auf die kapitalistische Entwicklung vorbereitete. Noch 1820 übertraf das Pro-Kopf-Einkommen des heutigen Bundesgebietes jenes des heutigen Deutschland.

Offene Fragen

Hersche ist es gelungen, mit seiner Arbeit eine wahrhaft umfassende Dar-

stellung des katholischen Barock zu präsentieren. Man wird von der Fülle des Materials fast erdrückt. Auch vermittelt er interessante Daten über die Zahl und regionale Verteilung des katholischen Klerus vom 16. bis zum 18. Jahrhundert. Sonst ist in der Arbeit keine tabellarische Darstellung zu finden.

Zur zentralen Frage, ob und, wenn ja, auf welche Weise der katholische Barock in der frühen Neuzeit die wirtschaftliche Entwicklung seiner Region behindert habe, werden gleichfalls zahlreiche Argumente vermittelt. Wesentlich scheint die Aussage, dass die beiden Konfessionen zwei vollkommen getrennte, spezifische Kulturen mit unterschiedlichen Verhaltensweisen prägten. Auf der einen Seite entstand so etwas wie der „*homo oeconomicus*“, auf der anderen der „*homo ludens*“. Das fand auch seinen Niederschlag in der Ausbildung mit ihrer säkular-naturwissenschaftlichen Orientierung im Protestantismus gegenüber der theologisch-philosophischen im Katholizismus, wie sich denn die „*scientific community*“ überwiegend in Nordeuropa etablierte. Manche Autoren meinen, dass die katholische Kirche nicht nur indirekt deren Entstehung behinderte, sondern sehr aktiv. So ging die Inquisition energisch gegen Forscher vor, welche unerwünschte Ergebnisse zu Tage förderten – der Fall Galilei wurde zum Symbol – und reglementierte die Publikationen durch den Index sowie ein Importverbot für ausländische Bücher strikte.

Den vom Autor betonten Einfluss der Verschwendung müsste man prüfen. Dem katholischen Prunk standen die hohen Militärausgaben der protestantischen Mächte gegenüber. Hier wären die Dimensionen wichtig. Grundsätzlich ist aber zu sagen, dass solche Ausgaben öffentlichen Konsum, im

Fall von Bauten öffentliche Investitionen darstellen. Ein restriktiver Effekt auf das Wachstum könnte davon nur dann ausgehen, wenn dadurch die gesamtwirtschaftliche Sparquote in einer Weise reduziert worden wäre, dass interessierten Unternehmern nicht ausreichend Kapital für Investitionen zur Verfügung gestanden wäre. Das war offenbar nicht der Fall, denn – wie Hersche sagt – im katholischen Raum investierten Unternehmer sehr wohl, aber eben nicht in zukunftssträchtige gewerbliche Bereiche.

Die Frage scheint sich daher auf etwas anderes zuzuspitzen. Wieso existierte im katholischen Süden nicht eine relevante Schicht bürgerlicher Unternehmer, welche den technischen Fortschritt im Rahmen ihrer unternehmerischen Dispositionen realisierten? Dieser Umstand scheint deshalb erstaunlich, weil ja bis in das späte Mittelalter im Handel wie in der Produktion und auch im technischen Fortschritt Norditalien an der Spitze Europas stand. Und noch zu Ende des Mittelalters zählte Venedig zu den Städten mit der höchsten Produktion in einigen wichtigen Branchen (Samt, Seide, Glas, Buchdruck, Luxusartikel). Auch brach der Mittelmeerhandel nicht zusammen; er wurde nur von den technisch wie kommerziell überlegenen Engländern und Franzosen übernommen. Was bewirkte die Lähmung einer Gesellschaftsschicht, ihres innovatorischen Impetus, welcher sie im Mittelalter ausgezeichnet hatte?

Alle die gewichtigen Argumente Hersches betreffen den Zeitraum von 1600 bis 1750. Aber entscheidende Änderungen müssen ja zuvor in Gang gekommen sein. Das heißt aber auch, dass die barocke Institutionenstruktur allein für den Rückstand der katholischen Region nicht verantwortlich ge-

macht werden kann, sie hat offenbar einen bereits in Gang gekommenen Prozess fortgesetzt und intensiviert.

Hier wäre die Spur von „Refeudalisierung“ und „Hidalgismus“, des „Verrats des Bürgertums“, wiederaufzunehmen. Offenbar bewegte sich das Bürgertum aus einer Position der Konkurrenz zum Adel zu einer der Anpassung, zu einer Übernahme des aristokratischen Wertekanons. Das bürgerliche Selbstbewusstsein, wie es sich noch im späten Mittelalter in Lehr- und Erbauungsbüchern, wie jenem von L. Alberti, „*Del governo della famiglia*“, ausdrückte, war verloren gegangen. Charakteristischen Ausdruck fand diese Position in den oberitalienischen Stadtrepubliken. Die venezianischen Patrizier, welche ihren erblichen Rang durch Eintragung im „Goldenen Buch“ demonstrierten, nannten sich „*nobili*“ und blickten voller Verachtung auf den Handel herab. In Mailand wurde diese Position normativ fixiert. 1652 schuf man den Rang

des „*cavaliere patrizio*“, eine Art adeliger Patrizier. Und 1716 erging ein Gesetz, wonach nur jene als Patrizier anerkannt wurden, die nachweisen konnten, dass u. a. seit drei Generationen kein Mitglied der Familie deren Ansehen durch eine kaufmännische Tätigkeit geschädigt habe. Im 18. Jahrhundert verkehrten die Familien der städtischen Patrizier mit dem Landadel des die Stadt umgebenden Herzogtums als Ebenbürtige miteinander. Diese Darstellung bezieht sich zwar auf das Barockzeitalter, doch weist sie darauf hin, dass dieser Prozess schon sehr viel früher in Gang gekommen sein muss.

Diese Überlegungen sollten natürlich den Wert dieser hochinteressanten Studie in keiner Weise einschränken. Ihre Bedeutung liegt eben, neben ihrem informativen Gehalt, auch darin, den Ausblick auf zentrale Fragen eröffnet zu haben.

Felix Butschek

Das universelle System

Rezension von: Ewald Walterskirchen,
Der Weg in die Informationsgesellschaft.
Zur Evolution von Natur, Technik und
Wirtschaft, Passagen Verlag, Wien 2005,
274 Seiten, € 29,90.

Es hat schon immer Bücher gegeben, die danach strebten, das Rätsel der Welt zu lösen, zumindest einen festen (theoretischen) Standpunkt zu gewinnen, von dem aus alle Phänomene analysiert und erklärt werden könnten. Da war etwa Talcott Parsons mit seinem funktionalistischen Quadranten, da war etwa Ludwig von Bertalanffy mit den Postulaten seiner „allgemeinen Systemtheorie“. Und da ist Ewald Walterskirchen, Ökonom am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), der eine umfassende Theorie zur Beschreibung systemischer Dynamik vorlegt, welche die belebte und die unbelebte Natur, die menschliche Person und die Gesellschaft, die Ideologien und den Kosmos umspannt. Es ist Geschmackssache, ob man zu solchen „*grand theories*“ neigt oder lieber zu „*middle range theories*“. Die Großtheorien haben allerdings durchaus eine reputierliche Ideengeschichte aufzuweisen, von Auguste Comte bis Herbert Spencer, von Karl Marx bis zu Varela, Maturana, Prigogine, Jantsch und weiter bis Luhmann.

Das Anliegen ähnelt jenem von Bertalanffy; aber Walterskirchen geht es nicht um „statische“ Systemeigenschaften, auch nicht nur um Rückkopplungen (wie bei Ashby und Wiener) oder um „*complex adaptive systems*“ (bei denen emergente Phänomene vorkommen dürfen), sondern um das

einheitliche Schema, dem Entwicklungsprozesse jeder Art folgen, also eigentlich um das „Entwicklungsgesetz“ schlechthin. Man muss solche Schemata nicht unbedingt als ontologische Theorien, sondern kann sie allenfalls auch als Beschreibungsmodi, als Deutungsschemata, als perspektivierende Theorien, als „Sprachen“ verstehen; weil wir die unendliche Vielfalt der Wirklichkeit schließlich in irgendwelche Kategorien fassen und bündeln müssen, um damit umgehen zu können.

Walterskirchen findet seine ideengeschichtliche Zuordnung bei jenen Autoren, welche die Geschichte als einen gesetzmäßigen Entwicklungsprozess betrachten: eine stufenweise innere Entfaltung von Strukturen und Organisationsformen. Mit „Entwicklungsbrüchen“ können Autoren wie Comte und Keynes, Freud und Piaget, Bachofen und Spengler gut umgehen. Demgegenüber stellt die herrschende (darwinistische) Auffassung auf den „kontinuierlichen Zufall“ ab: Variationen, Selektion der leistungsfähigen Veränderungen durch äußeren Druck, deshalb Höherentwicklung; aber im Großen und Ganzen handelt es sich um einen ungerichteten, unsystematischen Prozess, zufällig und unvorhersagbar. Mit der modernen Welt tut sich der Überlebens-Biologismus ohnehin schwer: Denn offenbar sind nicht jene Gesellschaften am erfolgreichsten, welche die höchsten Überlebensraten (Bevölkerungsexplosion) aufweisen. Was aber ist dann das Erfolgskriterium?

Ein Verlaufsgesetz also: Das ISAC-Muster, das in diesem Buch in vielen Variationen vorgestellt und durchgespielt wird, weist vier feste Schritte auf. Erste Phase I: Isolation kleiner Einheiten, Abgrenzung, Autarkie, Ab-

grenzung von der bisherigen Population, Autismus, Mikrowelt. Zweite Phase S: Bindungen, Symbiose, Zusammenschlüsse, Sesshaftigkeit. Dritte Phase A: Aggregation, Zusammenballung zu größeren Massen, hierarchische Strukturierung und Differenzierung, Organisation, Arbeitsteilung. Vierte Phase C: Informationsübertragung, Kommunikation, komplexe Netzwerke. Jede Systementwicklung durchläuft diese Stadien.

Es sind also deutlich unterschiedliche Stufen, Formationen, Logiken, denen Entwicklungsprozesse folgen, nicht wie in einem darwinistischen Schema fortlaufende, kontinuierliche Entwicklungen. Es gibt jeweils an der Grenze der Stufen einen Paradigmenwechsel, eine „Revolution“; Biologen haben solche „Sprünge“ auch schon wahrgenommen und sprechen von „Punktualismus“. Frühere Strukturen bleiben allerdings erhalten, als untere „biologische Schichten“, die von späteren Organisationsstrukturen überlagert werden. Gänzlich angepasste Strukturen werden in einer solchen Phase am stärksten gefährdet. Das Wesen der Entwicklung besteht nicht in der Konkurrenz und in der Ausrottung der nicht Angepassten, sondern in der Kooperation, in der Verbindung, die erst größere Einheiten möglich macht. Es handelt sich nicht um beliebige Variationen, sondern um einen Konstruktionsprozess zu größeren und komplexeren Einheiten, der jeweils auf den vorherigen Stufen aufbaut. Ein wenig gewagt ist Walterskirchens Gedankensprung: Es zeige sich dabei wohl auch die Kluft zwischen der angelsächsischen Ideologie von Zufall und Kampf ums Dasein und dem ganzheitlichen mitteleuropäischen Denken.

Spielen wir ein paar dieser Entwicklungen durch. Die großen welthisto-

rischen Epochen lassen sich beispielsweise in die vier Stufen fassen. Die Geschichte der Menschheit beginnt mit isolierten Jäger- und Sammlergruppen (I). Nach der neolithischen Revolution bilden (und binden) sich größere Gruppen in den Dörfern der Ackerbauern und Viehzüchter (S). Die städtische Revolution ballt Menschen in Städten und Staaten zusammen (A). In der Moderne bieten Informations- und Kommunikationsprozesse die Möglichkeit, noch größere Einheiten, bis hin zur Weltgesellschaft, zu verflechten und zu koordinieren (C).

Auch mit der These, dass Psyche und Gesellschaft, individuelle und gesellschaftliche Veränderungen, Ontogenese und Phylogenese einander entsprechen, steht Walterskirchen in einer großen Tradition. Sigmund Freud ist seine Bezugsperson für die psychische Entwicklung, die über folgende Phasen verläuft: die Phase des frühen Autismus (I), die orale Phase (S: enge Bindung zur Mutter), die anale Phase (A: Einordnung in Hierarchie, Disziplin, Sauberkeit) und die phallische Phase (C: narzisstische Haltung). Jean Piaget führt die Hand bei der kognitiven Entwicklung, die allerdings der psychischen zeitlich nachhinkt: sensomotorisch, präoperational, konkretes Denken und abstrakte Operationen; ebenfalls schön fassbar im ISAC-Schema.

Vom Individuum können wir auf die Makroebene springen, wo sich die Weltbilder finden: „In der Jäger- und Sammlergesellschaft dominiert das punkthafte magische Weltbild, in denen jede einzelne Naturerscheinung als beseelt gilt. Diesem folgt das mythisch-religiöse Weltbild der Ackerbaugesellschaften. Es ist bildhaft, spricht das Gefühl an. Religion bedeutet geistige Vereinigung mit einem personifi-

zierten Gott. Im mentalen Weltbild der Hochkulturen werden große philosophische beziehungsweise juristische Denksysteme aufgebaut und in ewig gewährnte Begriffe gefasst. Es ist die Zeit der ‚Ismen‘: Imperialismus, Kolonialismus, Nationalismus und Idealismus. Diese Ideologien verfolgen das Ziel, immer größere Räume ihrem Denken zu erobern. Den Expansionskriegen zwischen den Nationen entsprechen in dieser Epoche die ideologischen Kämpfe. In der Informationsgesellschaft der Zukunft werden Netzwerke von Denkmöglichkeiten zu einem integralen beziehungsweise universellen Weltbild führen, dass auch Platz für das Mögliche, das Fremde, das Unbewusste hat.“ (S. 185)

Persönlichkeitsentwicklung, Abfolge der Gesellschaftsformationen, Geschichte, Weltbilder lassen sich parallelisieren: die relativ autistischen Jäger und Sammler mit ihren magischen Weltbildern und animistischen Vorstellungen; die „oralen“ Aspekte bei den Ackerbauern, die Wichtigkeit von Nahrungsproduktion und Fruchtbarkeit, die stärkere Rolle der Frau, Erzählungen und religiöse Gleichnisse, Wiederkehr, Kreislauf, Gefühl; das Hervortreten der zwanghaften Charakterausprägungen in den Hochkulturen, die Verstärkung der (etwa von Norbert Elias beschriebenen) Selbstdisziplinierung, Technik und Weltgestaltung; schließlich das zunehmende Hervortreten eines narzisstischen Typs in der Moderne.

Manchmal gibt es Spannungen zwischen behaupteten Parallelen: Wenn wir jetzt auch noch Kunst, Religion, Philosophie und Wissenschaft (als Abfolge dominanter Denkprozesse) in dieses Schema fügen, dann bedarf es einiger Anstrengung, die moderne Wissenschaft mit dem narzisstischen Persönlichkeitsbild zu versöhnen (ob-

wohl man, zugestandenermaßen, das Gefühl hat, dass in der Tat beide Phänomene für die postmoderne Gegenwart kennzeichnend zu sein scheinen). Aber natürlich gilt das Vierschema auch für jedes einzelne dieser Phänomene, etwa für die Abfolge wissenschaftlicher Schwerpunkte, von der Physik (Isolation) über Chemie (Bindung) zu Biologie (Wachstum) und Humanwissenschaften (Information). Tröstlich: Die große Zeit der letzteren Disziplinen würde demgemäß noch bevorstehen, auch wenn es derzeit nicht so aussieht.

Freilich stellt sich bei einem derart hohen Anspruch die Frage, ob tatsächlich für alle Phänomene das Vierschema die einzige plausible Kategorisierung darstellt: Warum sollten Phänomene, die ansonsten nicht viel miteinander zu tun haben, nicht auch – trotz aller Systemlogik – plausibler in Dreier- oder Fünferstufen darstellbar sein? Ganz schwierig wird es mit dem Anspruch, dieselben Schemata auf Natur und Kosmos, auf Religion und Chemie, auf die Zell- und die Weltbildentwicklung anwenden zu können. So etwa die Evolution des Universums: (I) Elementarteilchen; (S) Bindungen zu Atomkernen; (A) Zusammenballung zu Galaxien; (C) Planetensysteme und Licht als Informationsprozess. Oder die chemische Evolution, die Grundelemente des Lebens: (I) Wasserstoff mit geringer Bindungsmöglichkeit, im Kosmos dominierend; (S) Sauerstoff, besonders bindungsfreudig, Hauptbestandteil der Erde; (A) Stickstoff, zuständig für Aggregation, Strukturbildung und Wachstumsprozesse, vorherrschend in der heutigen Erdatmosphäre; (C) Kohlenstoff als das bindungsfreudigste Element, tritt mit der biologischen Evolution in den Vordergrund. Dasselbe Abfolge gilt

für die Moleküle: Lipide, Kohlehydrate, Proteine, Polynucleotide. Die Entwicklung des Lebens: einfache Zellen, Eukaryotiden, Vielzeller, komplexe Mechanismen mit Nervensystem. Die Hauptarten von Geweben: Epithelien, Binde-, Muskel- und Nervengewebe. „Die Kette des Seins schreitet vom physikalisch-kosmischen zum klinischen, organisch-biologischen und soziokulturellen Bereich voran.“ (S. 46) Manchmal denkt man sich, dass es nicht unbedingt notwendig gewesen wäre, auch noch die sonderbarsten Phänomene in das Schema hineinzubugsieren.

Es ist nicht nur ein gelehrtes, sondern auch ein kühnes Buch. (Glücklich das Land, das solche Ökonomen hat.) Vielleicht ein Buch von jener Sorte,

die tatsächlich nur ein „Außenseiter“ des konventionellen Wissenschaftsbetriebes schreiben kann; denn im Einzelnen werden die Detailexperten wohl da oder dort die Stirne runzeln. Aber das Muster der Systementwicklung ist nicht weniger plausibel als universelle Systemtheorien. Wenn ein System sich aus isolierten Einheiten entwickelt, die sich verbinden, dann wachsen, schließlich strukturell differenzieren, dann ist damit ein interpretatives Paradigma entworfen, mit dem man Entwicklungsprozesse unterschiedlicher Art „konstruieren“ kann. Man muss nicht alles akzeptieren, was Walterskirchen an unterschiedlichen Materialien zusammengefügt hat; aber man kann nicht sagen, dass der Entwurf nicht anregend wäre.

Manfred Prisching