

WuG

Wirtschaft und Gesellschaft

EDITORIAL

Judith Derndorfer, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer

Wie hat sich der materielle Lebensstandard in der Covid-19-Pandemie entwickelt? Ein evidenzbasierter Rückblick

ARTIKEL

Christian Reiner, Christian Bellak

Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2

Benjamin Bittschi

Lohnführerschaft in Österreich: Relikt der Vergangenheit oder sozialpartnerschaftlicher Dauerbrenner?

Maximilian Mayerhofer

Simulating the Economic Effects of an Employer of Last Resort Programme for Austria

Carina Altreiter

Arbeitssoziologie als transformative Wissenschaft?
Ein Debattenbeitrag



WIEN

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Arbeiterkammer wieder.

Redaktion	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut: Judith Derndorfer, Michael Ertl, Georg Feigl, Daniel Haim, Julia Hofmann, Markus Marterbauer, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Reinhold Russinger, Matthias Schnetzer, Jana Schultheiss, Eva Six, Thomas Zotter, Josef Zuckerstätter
Redaktionelle Leitung	Matthias Schnetzer
Geschäftsführende Redaktion	Judith Derndorfer, Michael Ertl, Daniel Haim, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Josef Zuckerstätter
Redaktionssekretariat	Susanne Fürst, (Tel. 01/501 65/12283), E-Mail: susanne.fuerst@akwien.at
Wissenschaftlicher Beirat	Joachim Becker (WU Wien), René Böheim (Univ. Linz), Jörg Flecker (Univ. Wien), Eckhard Hein (HWR Berlin), Arne Heise (Univ. Hamburg), Jakob Kapeller (Univ. Duisburg-Essen), Max Kasy (Oxford University), John King (LaTrobe Univ., Melbourne), Bernhard Kittel (Univ. Wien), Heinz Kurz (Univ. Graz), Fabian Lindner (HTW Berlin), Özlem Onaran (Univ. Greenwich, London), Susanne Pernicka (Univ. Linz), Miriam Rehm (Univ. Duisburg-Essen), Waltraud Schelkle (London School of Economics), Engelbert Stockhammer (King's College, London), Richard Sturn (Univ. Graz), Achim Truger (Univ. Duisburg-Essen, Sachverständigenrat), Till van Treeck (Univ. Duisburg-Essen), Rudolf Winter-Ebmer (Univ. Linz)
Medieninhaber	LexisNexis Verlag ARD ORAC GmbH & Co KG, A-1030 Wien, Marxergasse 25, Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140 E-Mail: verlag@lexisnexus.at
Herausgeber	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22, Tel. 01/501 65/12283
Lektorat	Florian Praxmarer, Maria Slater
Satz	Alexander Franz, fa@fann.at
Hersteller	Druckerei Janetschek GmbH, A-3860 Heidenreichstein, Brunfeldstraße 2, Tel: (02862) 522 78 411, E-Mail: office@janetschek.at
Preise	Einzelnummer € 12,50; Jahresabonnement € 39; ermäßigtes Studierenden-Jahresabonnement € 19,50 (alle Preise inkl. MwSt).

Einreichungen von Beiträgen zur Begutachtung und Veröffentlichung erfolgen über das Online-Portal des Journals.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ im Internet: journals.akwien.at/wug
Auf EconPapers unter: econpapers.repec.org/article/clarwugarc
Das Archiv seit 1987 unter: wug.akwien.at

Österreichische Post AG, PZ 21Z042594 P, LexisNexis, 1030 Wien, Marxergasse 25, ISSN 0378-5130



49. Jahrgang (2023), Heft 2

INHALT

EDITORIAL

<i>Judith Derndorfer, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer</i> Wie hat sich der materielle Lebensstandard während der COVID-19-Pandemie entwickelt? Ein evidenzbasierter Rückblick	5
--	---

ARTIKEL

<i>Christian Reiner, Christian Bellak</i> Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2	17
--	----

<i>Benjamin Bittschi</i> Lohnführerschaft in Österreich: Relikt der Vergangenheit oder sozialpartnerschaftlicher Dauerbrenner?	79
--	----

<i>Maximilian Mayerhofer</i> Simulating the Economic Effects of an Employer of Last Resort Programme for Austria	103
--	-----

<i>Carina Altreiter</i> Arbeitssoziologie als transformative Wissenschaft? Ein Debattenbeitrag	125
--	-----

BUCHBESPRECHUNGEN

<i>Butschek, Felix/Tichy, Gunther/Walterskirchen, Ewald (2022).</i> Von der Konjunkturforschung zum Kompetenzzentrum. 95 Jahre Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Rezensiert von Günther Chaloupek	149
--	-----

<i>Caldwell, Bruce/Klausinger, Hansjoerg (2022).</i> Hayek. A Life. 1899–1950. Rezensiert von Markus Marterbauer	161
<i>Gerstle, Gary (2022).</i> The Rise and Fall of the Neoliberal Order. America and the World in the Free Market Era. Rezensiert von Sepp Zuckerstätter	167
<i>Mazzucato, Mariana/Collington, Rosie (2023).</i> The Big Con. How the Consulting Industry Weakens our Businesses, Infantilizes our Governments and Warps our Economies. Rezensiert von Miriam Frauenlob	177
<i>Pistor, Katharina (2020).</i> Der Code des Kapitals. Rezensiert von Florian Penz und Kai J. Lingnau	183
<i>Prainsack, Barbara (2023).</i> Wofür wir arbeiten. Rezensiert von Wilfried Gschwandtner	187
<i>Strobl, Natascha/Mazohl, Michael (2022).</i> Klassenkampf von oben. Rezensiert von Adi Buxbaum	191
<i>Tsoufidis, Lefteris (2021).</i> Capital Theory and Political Economy. Prices, Income Distribution and Stability. Rezensiert von Patrick Mokre	197

Wie hat sich der materielle Lebensstandard während der COVID-19-Pandemie entwickelt? Ein evidenzbasierter Rückblick

*Judith Derndorfer, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer**

ZUSAMMENFASSUNG

Der Ausbruch der COVID-19-Pandemie im Frühjahr 2020 hat die Weltwirtschaft erschüttert und in vielen Ländern zu sozialen Verwerfungen geführt. Doch detaillierte empirische Befunde über die Entwicklung von Einkommensungleichheit oder Armutsbetroffenheit in Österreich gibt es erst seit Kurzem, da die Verfügbarkeit von Echtzeitdaten zur sozialen Lage in Österreich stark begrenzt ist. Die schon vor der Gesundheitskrise bestehenden und dokumentierten Ungleichheiten dienten oft als einzige Anhaltspunkte, um die Auswirkungen der Krise sowie der sozial- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen bewerten und einordnen zu können. Darüber hinaus waren vereinzelte Stichprobenerhebungen wie das „Austrian Corona Panel Project“ der Universität Wien und „So geht’s uns heute“ von Statistik Austria wichtige Informationsquellen über Veränderungen der sozialen Lage während der Pandemie. Mit den im April 2023 publizierten Daten aus dem EU-SILC 2022 sind nun fundierte retrospektive Analysen möglich, da diese Erhebung auch die Grundlage für offizielle Statistiken zu Armut und Einkommensungleichheit in Österreich bildet. Die neuen Daten ermöglichen einen Rückblick auf die Entwicklung sozialer Ungleichheiten sowie eine evidenzbasierte Bewertung der Krisenpolitik.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

COVID-19, Armut, Einkommensungleichheit, Vermögen, Umverteilung

DOI

10.59288/wug492.206

* Editorials in „Wirtschaft und Gesellschaft“ spiegeln die Debatte und Positionierung der wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragestellungen wider. Als Autor:innen sind die Verfasser:innen des Entwurfs des Editorials genannt.

Kaum zwei Wochen nach dem ersten Lockdown wurde das „Austrian Corona Panel Project“ (ACPP) ins Leben gerufen und bis Februar 2023 in 34 Befragungswellen als Panelerhebung durchgeführt. Dieser Initiative eines interdisziplinären Teams von Wissenschaftler:innen ist es zu verdanken, dass es schon in der Frühphase der Pandemie erste Einschätzungen zur Entwicklung der Haushaltseinkommen gab. In diesen Monaten mussten Arbeitnehmer:innen in Kurzarbeit moderate, Personen mit Jobverlust jedoch kräftige Einkommensverluste hinnehmen, da die Arbeitslosigkeit trotz des zügig von Regierung und Sozialpartnern ausgearbeiteten Kurzarbeitsmodells auf den höchsten Stand der Nachkriegszeit kletterte. Bereits im April 2020 zeigten die ACPP-Daten einen Anstieg der Zahl jener Haushalte, die mit einem sehr niedrigen Haushaltseinkommen von unter 1.100 Euro pro Monat auskommen mussten (Kalleitner/Schiestl 2020). Bis September 2020 meldeten vermehrt auch Haushalte in der Mitte und am oberen Ende der Einkommensverteilung Einkommensverluste, besonders Selbstständige waren betroffen (Resch 2020). Diese Indizien aus der gut 1.500 Respondent:innen zählenden Erhebung waren sehr wertvoll, aber nicht dafür ausgelegt, belastbare Zahlen zur Evaluierung politischer Maßnahmen bereitzustellen.

Zudem erhebt auch Statistik Austria seit Ende 2021 jedes Quartal Daten mit Fokus auf Einkommensveränderungen und finanzielle Schwierigkeiten. Während Ergebnisse aus großen Haushaltsbefragungen aufgrund intensiver Datenarbeit zur Qualitätssicherung oft mit großer Zeitverzögerung veröffentlicht werden, sollten Auswertungen aus dem sogenannten „SILC-express: So geht’s uns heute“ zeitnah ermöglicht werden. Diese Erhebung lieferte aussagekräftige Informationen über die aktuelle soziale Lage inmitten der Krise und half somit bei der Früherkennung sozialer Problemlagen. In der ersten Welle der Befragung wurden rund 7.500 Personen mittels geschichteter Wahrscheinlichkeitsstichprobe ausgewählt, womit die Ergebnisse repräsentativ für die in Österreich lebende Bevölkerung zwischen 16 und 69 Jahren waren. Die Panelerhebung wurde bis dato in sechs Wellen (Q4 2021 bis Q1 2023) durchgeführt.

Angesichts der kürzlich veröffentlichten Daten aus dem EU-SILC 2022 unternimmt dieses Editorial eine Rückschau auf die Veränderung der sozialen Lage während der COVID-19-Pandemie mit besonderem Fokus auf Armutsbetroffenheit, Einkommensungleichheit, Vermögenskonzentration und Präferenzen in der Bevölkerung für Umverteilungsmaßnahmen.

Soziale Sicherungssysteme in der Krise

Der Sozialstaat bzw. dessen Ausgestaltung ist in der politischen Arena stark umkämpft. Während neoliberale Kräfte regelmäßig einen Rückbau sozialstaatlicher Leistungen fordern, möchten progressive Akteur:innen den Sozialstaat ausbauen und inklusiver gestalten. Österreich ist ein im internationalen Vergleich gut ausgebauter Sozialstaat, der die unmittelbaren sozialen Folgen der Corona-Krise besser als viele andere Länder abfedern konnte. Dafür sorgten das umfassende Gesundheits- und Sozialversicherungswesen, aber auch zusätzliche Maßnahmen wie das viel beachtete Kurzarbeitsmodell. Die von Neoliberalen gebetsmühlenhaft vorgetragene Kritik am umfassenden Sozialstaat, etwa am Beispiel der vielen Spitalsbetten,

entpuppte sich als kurzsichtig und verstummte in den ersten Wochen der Pandemie rasch. Aber es zeigten sich auch Ungleichheiten und Leerstellen in der Abdeckung durch soziale Sicherungssysteme, etwa bei der unterschiedlichen Absicherung von Arbeitslosen und Kurzarbeitenden, bei Mehrfachbelastungen von Frauen oder bei prekär Beschäftigten. Eine detaillierte Analyse zum österreichischen Sozialstaat in der COVID-19-Krise wurde als Editorial in *Wirtschaft und Gesellschaft* 46 (4) veröffentlicht (Wirtschaft und Gesellschaft 2020).

Die COVID-19-Pandemie offenbarte auch Lücken in den sozialen Sicherungsnetzen bei (Schein-)Selbstständigen und Ein-Personen-Unternehmen. Für viele wurden die wirtschaftlichen Einschränkungen auf dem Höhepunkt der Pandemie angesichts ihrer mangelnden sozialen Absicherung zu einer existenziellen Gefahr. Diese Situation offenbarte eine Mischung aus Lücken im Sozialversicherungswesen, unzureichender Beteiligung an den vorhandenen freiwilligen Sicherungssystemen und einer mangelnden Interessenvertretung. Zwar haben freie Dienstnehmer:innen grundsätzlich Anspruch auf Krankengeld, jedoch reicht die oft geringe Versicherungsleistung aufgrund der niedrigen Grundvergütung (zum Beispiel bei Essenzusteller:innen) kaum aus. Maßnahmen wie Arbeitslosengeld oder Kurzarbeit griffen bei Selbstständigen nicht, auch weil viele die grundsätzliche Möglichkeit einer freiwilligen Arbeitslosenversicherung nicht in Anspruch genommen hatten. Um die Einkommenseinbußen von Selbstständigen durch die Pandemie abzufedern, wurde von der Regierung ein Härtefall-Fonds ins Leben gerufen, der allerdings im Verlauf der Pandemie mehrmals nachgeschärft werden musste.

Armut wieder gestiegen

Mit den kürzlich veröffentlichten Daten der Statistik Austria (2023) zu Einkommen und Lebenssituation der österreichischen Bevölkerung (EU-SILC) lässt sich der Anstieg der Armutsbetroffenheit während der COVID-19-Krise nun erstmals quantifizieren. Bei der Interpretation der EU-SILC-Erhebungen ist allerdings zu beachten, dass Informationen zur materiellen Deprivation aus dem Erhebungsjahr, die Einkommensdaten aber aus dem Vorjahr stammen. Somit misst der jüngst publizierte EU-SILC 2022 zwar die materielle Deprivation im Jahr 2022, aber die anhand der Einkommen gemessene Armutgefährdung bezieht sich auf das Jahr 2021. Die veröffentlichten Zahlen bestätigen, was Expert:innen bereits vermutet hatten, nämlich dass die Armutsbetroffenheit leicht zugenommen hatte und jene Bevölkerungsgruppen, die schon vor der Krise ein hohes Armutrisiko hatten (z. B. Arbeitslose, Menschen nichtösterreichischer Herkunft und Ein-Eltern-Familien), am stärksten betroffen waren (Heitzmann 2020).

Aus der EU-SILC-Befragung werden drei Kennzahlen zur Armut erhoben. Die Armutgefährdungsquote bezieht sich auf das relative Einkommen eines Haushaltes. Liegt dieses unter der Armutgefährdungsschwelle – im Jahr 2021 betrug diese 1.392 Euro pro Monat für einen Ein-Personen-Haushalt (12-mal jährlich und bezogen auf das Nettoeinkommen inklusive öffentlicher und privater Transfers) –, so gelten der Haushalt und seine Mitglieder als armutgefährdet. Während es in den Jahren vor der COVID-19-Krise einen sinkenden Trend in der

Armutsgefährdungsquote gab, ist diese in der Krise wieder angestiegen. Im Jahr 2021 lebten 14,8 % der Bevölkerung, also 1,3 Millionen Menschen, unter der Armutsgefährdungsschwelle. 2020, im ersten Corona-Krisenjahr, waren es ähnlich viele, nämlich 14,7 %, vor der Pandemie (2019) noch 13,9 %. Da die Armutsgefährdungsquote ein relatives Maß ist und die Veränderungen daher meist gering ausfallen, ist der Anstieg um fast einen Prozentpunkt bemerkenswert groß. Dass sich die soziale Lage während der Krise verschärft hat, sieht man auch am Anstieg in der Armutsgefährdungslücke. Betrug die Differenz zwischen dem durchschnittlichen Einkommen der Armutsgefährdeten und der Armutsgefährdungsschwelle 2020 noch 22 %, waren es 2021 bereits 24 %. Das sind bei einem Ein-Personen-Haushalt monatlich 333 Euro (Statistik Austria 2023).

Tabelle 1: Überblick über die Betroffenheit von Armut oder Ausgrenzung in Österreich, 2021

	Armutsgefährdung		Erhebliche materielle und soziale Deprivation		Geringe Erwerbsintensität		Armuts- oder Ausgrenzungsgefährdung	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Männer	466.000	13 %	70.000	2 %	144.000	6 %	551.000	16 %
Frauen	533.000	14 %	95.000	3 %	142.000	6 %	651.000	18 %
Kinder	316.000	19 %	36.000	2 %	77.000	5 %	353.000	22 %
Gesamt	1.314.000	15 %	201.000	2 %	363.000	6 %	1.555.000	18 %

Quelle: Statistik Austria (2023)

Ein alternatives Maß ist die **materielle und soziale Deprivation**, bei der anhand von 13 Merkmalen abgefragt wird, ob sich Menschen bestimmte Güter oder Aktivitäten, die zu einem guten Leben dazugehören, leisten können. 2022 waren 5 % der Bevölkerung depriviert (5 von 13 Merkmalen) und 2 % erheblich depriviert (7 von 13 Merkmalen). Das sind 460.000 bzw. 201.000 Personen in Österreich. Während der COVID-19-Krise im Jahr 2021 waren es 4 % bzw. 2 % der Bevölkerung (Statistik Austria 2022). 19 % konnten sich keine unerwarteten Ausgaben leisten, 5 % waren mit Zahlungen im Rückstand, 6 % konnten es sich nicht leisten, zumindest einmal im Monat Freund:innen oder Familie zum Essen einzuladen, und 12 % konnten aus finanziellen Gründen nicht auf Urlaub fahren.

Das dritte Maß, das von Statistik Austria erhoben wird, ist die **geringe Erwerbsintensität**. Diese liegt vor, wenn von den erwerbsfähigen Haushaltsmitgliedern weniger als 20 % des maximal möglichen Erwerbspotenzials (also wenn alle Mitglieder, die nicht in Ausbildung oder Pension sind, Vollzeit arbeiten würden) ausgeschöpft wird. Im ersten Corona-Krisenjahr ist der Anteil der Haushalte mit 7 % konstant geblieben, im Jahr 2021 ist er durch die positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt leicht auf 6 % gesunken. Dennoch waren in Österreich immer noch 363.000 Personen betroffen.

Als **armuts- oder ausgrenzungsgefährdet** gelten jene Personen, auf die zumindest eine dieser drei Kennzahlen zutrifft. In Österreich waren das im Jahr 2021 18 %, also 1,6 Millionen Men-

schen. Die Zahl ist damit im Vergleich zum Vorkrisenjahr um einen Prozentpunkt gestiegen. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist erneut auf die zeitliche Ungenauigkeit, die sich aus den unterschiedlichen Erfassungszeiträumen für materielle Deprivation und Einkommensdaten ergibt, zu achten.

Am stärksten betroffen waren jene Bevölkerungsgruppen, die bereits zuvor überproportional häufig armuts- oder ausgrenzungsgefährdet waren. Unter Arbeitslosen und besonders Langzeitarbeitslosen sowie Ein-Eltern-Haushalten waren es mehr als 50 %. Unter Haushalten mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft, allen voran unter jenen aus Drittstaaten, waren es 47 % und unter Haushalten mit mehr als drei Kindern 30 %. Unter Personen in Haushalten, die ihr Haupteinkommen aus Sozialleistungen beziehen, waren sogar 59 % armuts- oder ausgrenzungsgefährdet. Dies verdeutlicht die Dringlichkeit, Sozialleistungen auf ein armutsfestes Niveau zu heben. Bei den Selbstständigen, die sich meist außerhalb von sozialen Sicherungssystemen bewegen, ist die Betroffenheit von 15 % auf 19 % gestiegen. Frauen sind öfter armuts- oder ausgrenzungsgefährdet als Männer. Bei alleinlebenden Pensionist:innen ist der Geschlechterunterschied besonders deutlich: Während unter den alleinlebenden Frauen 28 % armuts- oder ausgrenzungsgefährdet sind, sind es unter den Männern mit Pensionsbezug nur 19 %.

Besonders besorgniserregend und einer Chancengleichheit entgegenstehend ist das Problem der Kinderarmut. 353.000 Kinder wachsen in einem von Armut oder Ausgrenzung gefährdeten Haushalt auf, somit ist etwa jedes fünfte Kind (22 %) davon betroffen. Der Anteil bei den 0- bis 17-Jährigen ist also höher als in allen anderen Altersgruppen. 19 % der Kinder leben unter der Armutsgrenze, und 4 %, also 64.000 Kinder, sind mehrfach ausgrenzungsgefährdet – auf sie treffen also zumindest zwei der drei Armutsmäße zu. Kinder, die in Armut aufwachsen, haben eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit, auch im Erwachsenenleben von Armut und Ausgrenzung betroffen zu sein. Aufgrund der durch die Schulschließungen bedingten Bildungsrückstände wird es für diese Kinder besonders schwierig, die Armutsspirale zu durchbrechen (Volkshilfe 2020).

Einkommensverluste bei vulnerablen Gruppen

Im Rahmen von „SILCexpress: So geht’s uns heute“ wurde erhoben, ob sich das Haushaltseinkommen der Respondent:innen in den vergangenen zwölf Monaten verändert hat. In der ersten Welle im vierten Quartal 2021 gaben rund 34 % der Befragten an, dass sich das Haushaltseinkommen verringert habe. Von diesen Haushalten führte jeder Dritte sogar an, dass das Haushaltseinkommen viel weniger geworden sei. Die Ergebnisse der fünften Welle ein Jahr später zeigten, dass sich der Anteil jener mit Einkommensverlusten geringfügig auf rund 36 % erhöht hat. Etwa 14 % der Befragten gaben an, deutliche Einkommensverluste wahrgenommen zu haben (BMSGPK 2023). Personen in Haushalten mit geringem Einkommen oder von Arbeitslosigkeit Betroffene nahmen deutlich häufiger einen Einkommensverlust wahr als der Durchschnitt in der Bevölkerung. Die Befragten wurden zudem noch nach den Ursachen

für die Einkommensveränderung gefragt. Ende 2021 waren noch verringerte Arbeitszeit und/oder weniger Lohn die Hauptursache für Einkommenseinbußen (28 %), was vermutlich auf die Corona-Kurzarbeit zurückzuführen ist. Ein Jahr später nannten nur mehr 14 % Veränderungen bei Arbeitszeit oder Lohn als Hauptursache. Ein zunehmender Anteil der Befragten sah hingegen einen Zusammenhang zwischen ihren subjektiv wahrgenommenen Einkommensverlusten und der steigenden Inflation. Während Ende 2021 rund 14 % aller Befragten angaben, laufende Haushaltsausgaben nur mit Schwierigkeiten tätigen zu können, lag der Anteil ein Jahr später leicht erhöht bei 17 % (was hochgerechnet etwas mehr als einer Million Menschen entspricht). Der Anteil war besonders hoch bei Haushalten mit niedrigen Haushaltseinkommen (Q4 2022: 47 %) oder die von Arbeitslosigkeit betroffen waren (Q4 2022: 37 %) (BMSGPK 2023).

Die „Values in Crisis“-Erhebung, die im Mai 2020, März 2021 und Juni 2022 von den Universitäten Graz, Salzburg und Linz durchgeführt wurde (Aschauer et al. 2021), zeigt auf, dass auch die Unzufriedenheit mit der finanziellen Situation im Zeitverlauf stieg. Hier wurden die Befragten gebeten, ihre Zufriedenheit mit der finanziellen Situation auf einer 10-Punkte-Skala (1 = überhaupt nicht zufrieden; 10 = völlig zufrieden) anzugeben. In der ersten Erhebungswelle gaben knapp 6 % an, überhaupt nicht zufrieden zu sein. Dieser Anteil erhöhte sich in der zweiten Welle geringfügig auf 7 % und erreichte im Juni 2022 mit fast 9 % den Höchstwert. Weiters wurde auch abgefragt, wie schwer oder leicht das Auskommen mit dem Haushaltseinkommen zum Erhebungszeitpunkt bzw. vor der Corona-Krise war. Hier zeigt sich, dass zu Beginn der Corona-Krise etwa 16 % eine Verschlechterung konstatierten und dieser Anteil sich auf 38 % im Juni 2022 erhöhte. Besonders stark war die Veränderung im unteren Einkommensdrittel ausgeprägt. In der dritten Welle gab beinahe die Hälfte der Befragten in Haushalten mit niedrigen Einkommen an, dass das Auskommen nun schwieriger als vor der Corona-Krise sei.

Trotzdem ist festzuhalten, dass die Lohnentwicklung durch die breite Abdeckung von Kollektivverträgen auch in den Pandemie Jahren 2020 und 2021 relativ stabil gehalten werden konnte. Während die Wertschöpfung 2020 real um 6,5 % zurückging, erhöhten sich die Bruttolöhne und Gehälter pro Kopf um 0,8 %. Im Jahr 2021 sanken die Löhne und Gehälter jedoch real um 0,3 %, während das Bruttoinlandsprodukt um 4,6 % stieg. Die bereinigte Lohnquote gemessen am Nettonationaleinkommen sank somit im Vergleich zum Vorkrisenniveau von 69,2 % im Jahr 2019 leicht auf 68,6 % im Jahr 2021.

Vermögenskonzentration bleibt weiterhin hoch

Die Datenlage zur Vermögensverteilung war schon vor der COVID-19-Pandemie unzureichend und in Österreich nur vom „Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS) der Europäischen Zentralbank abgedeckt. Die mittlerweile vierte Erhebungswelle des HFCS fand von Mai 2021 bis Februar 2022 statt und wurde im Juni 2023 präsentiert. Diese Erhebung beruht auf freiwilliger Teilnahme, was die Durchführung mitten in der Pandemie erschwerte und die Datenqualität vor allem am oberen Rand erheblich schwächt. Die Daten können also nur

bedingt Aufschluss über die Entwicklung der Vermögensungleichheit in den letzten Jahren geben, es fehlt weiterhin eine umfangreiche Erfassung beispielsweise durch ein Vermögenskataster. Einschätzungen auf Basis journalistisch recherchierter Reichenlisten legen nahe, dass sich die Vermögenskonzentration sogar weiter verschärft haben könnte. Laut Analyse der Nichtregierungsorganisation Attac mit aktuellen Reichenlisten von Forbes, Vermögensmagazin und Trend hat sich das Vermögen der 100 reichsten Familien im Jahr 2021 um 14 % bzw. um 25 Milliarden auf 205 Milliarden Euro erhöht. Vor allem Milliardär:innen konnten Zugewinne von 28 % bzw. 19 Milliarden Euro verbuchen (Attac 2021).

Extrem reiche Personen waren schon in früheren HFCS-Erhebungswellen nicht abgedeckt, weshalb Vermögensveränderungen bei den Überreichen auch in den jüngst von der Oesterreichischen Nationalbank publizierten Verteilungsmaßen nicht abgebildet sind – im Gegenteil, es haben sogar weniger reiche Menschen am HFCS 2021 teilgenommen als in früheren Wellen. Bemerkenswert ist allerdings die mitten in der Pandemie veröffentlichte Studie der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), wonach das reichste 1 % der Bevölkerung in Österreich bis zu 50 % des gesamten Nettovermögens besitzen könnte, wenn man die Spitze der Vermögensverteilung zu den lückenhaften Befragungsdaten hinzuschätzt (Kennickell et al. 2021). Die Ergebnisse decken sich mit verwandten Arbeiten (Heck et al. 2020; Disslbacher et al. 2020) und zeigen eine schon vor COVID-19 demokratiegefährdende und die Klimakrise befeuernde Schieflage bei den Vermögen.

Die vorhandenen Informationen über Struktur und Höhe der Vermögen entlang der Verteilung deuten jedenfalls nicht darauf hin, dass sich die Vermögenskonzentration während der Pandemie entspannt haben könnte. Während die negativen Folgen der Gesundheitskrise auf Realwirtschaft und Arbeitsmarkt für mehrere Quartale anhielten, erholten sich die Finanzmärkte relativ schnell, und der drastische Anstieg der Immobilienpreise setzte sich in dieser Zeit weiter fort. Vor dem Hintergrund, dass sich Wertpapiere und (vermietbarer) Immobilienbesitz vor allem am oberen Ende der Vermögensverteilung häufen, während der Vermögensaufbau für die breite Masse vom Arbeitseinkommen abhängt, ist von einem Anstieg der Ungleichheit auszugehen.

Menschen wünschen sich stärkere Umverteilung

Die Verdeutlichung der gesellschaftlichen Ungleichheit hat sich in der Krise auch auf die sozialpolitischen Präferenzen der Bevölkerung ausgewirkt. Die bereits erwähnte Online-Umfrage „Values in Crisis“ hat ergeben, dass sich in der Corona-Krise ein Großteil der Bevölkerung dafür aussprach, den Sozialstaat aufgrund der Erfahrungen aus der Krise auszubauen. Dieser Zuspruch zieht sich über alle Einkommensgruppen und besteht, obwohl in der Fragestellung deutlich wird, dass dies zu einem Anstieg der Staatsschulden führen könnte. Jede:r dritte Befragte zählt Armutsbekämpfung zu den drei wichtigsten Prioritäten, die von der Politik gesetzt werden sollten.

In der Krise gab es jedoch nicht nur eine Mehrheit für die Unterstützung der Notleidenden in der Gesellschaft, sondern auch für eine stärkere Besteuerung hoher Einkommen und Vermögen. Auf dem Höhepunkt der Krise im Jahr 2020 sprachen sich 58 % klar für mehr Umverteilung durch den Staat aus und wollten hohe Einkommen stärker besteuern. Die Zustimmung zur Einführung einer Erbschaftsteuer war mit 63 % noch höher, wobei sich die Mehrheit für sehr hohe Freigrenzen aussprach (Derndorfer et al. 2023). Auch in vergleichbaren Umfragen fällt die Zustimmung zu vermögensbezogenen Steuern hoch aus und schwankt im Falle der Erbschaftsteuer zwischen 48 % (Zandonella/Schönherr 2023) und 70 % (IFES 2023) sowie zwischen 54 % (Profil 2021) und 70 % (IFES 2023) im Falle der Vermögensteuer.

Auch schon vor der Krise gab es in Österreich viel Zustimmung zur Verringerung von Einkommensungleichheiten, Unterstützung für Arme und einer progressiven Besteuerung (Haller et al. 2015). Die Panel-Befragung in „Values in Crisis“ hat gezeigt, dass der Zuspruch für umverteilende Maßnahmen auf dem Höhepunkt der Krise stärker als in der letzten Befragungswelle im Sommer 2022 war. Gründe dafür könnten darin liegen, dass die gesellschaftliche Schieflage in einer akuten Krisenzeit stärker im Bewusstsein der Menschen ist und auch die eigene (mögliche) Betroffenheit eine wichtige Rolle spielt (Derndorfer et al. 2023).

Fazit

Die soziale Lage in Österreich hat sich während der COVID-19-Pandemie vor allem für die vulnerablen Gruppen verschlechtert. Neu veröffentlichte Daten zeichnen nun ein fundierteres Bild darüber, wie sich Armut und Einkommensungleichheit in den Jahren der Wirtschaftskrise und der Arbeitsmarktverwerfungen entwickelt haben. Dabei zeigt sich, dass die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierung die objektiv gemessenen und subjektiv empfundenen Notlagen nur mäßig abfedern konnten. Allerdings dürften die gut ausgebauten Institutionen des Sozialstaates, etwa das Sozialversicherungswesen, die Kollektivverträge und sozialpartnerschaftlich abgestimmte Soforthilfen, noch schlimmere Folgen verhindert haben.

Es bleibt allerdings die Erkenntnis aus der Pandemie, dass der Sozialstaat in Österreich an verschiedenen Stellschrauben noch erheblichen Nachbesserungsbedarf hat. In einem der reichsten Länder der Welt ist es nicht hinnehmbar, dass Erwachsene und vor allem Kinder von Armut betroffen oder armutsgefährdet sind. Das unbestrittene Ziel der Sozialpolitik muss eine Null-Armut-Strategie sein, um zumindest unmittelbar Kinderarmut völlig abzuschaffen. Dazu braucht es eine breite Maßnahmenpalette von einer Kindergrundsicherung über höhere Unterstützungsleistungen bei Arbeitslosigkeit und bessere Qualifizierungsangebote als Ausweg aus der Niedriglohnbeschäftigung bis hin zu tatsächlich existenzsichernden Hilfsleistungen für alle, die in schweren Lebenslagen Unterstützung der öffentlichen Hand benötigen.

Die Vorzüge eines gut ausgebauten Gesundheits- und Sozialwesens haben sich in der Krise gezeigt, wobei auch einige Lücken im sozialen Netz offengelegt wurden. Ein weiterer Ausbau vor allem in den Bereichen Pflege, Kinderbetreuung und Armutsbekämpfung ist die Vorausset-

zung für einen krisenfesten, wohlstandssichernden Sozialstaat der Zukunft. Eine Quelle für die Finanzierung dieser gesellschaftlich notwendigen Leistungen sind die bislang unangetasteten Vermögen, die während der COVID-Pandemie weiter gestiegen sind. Faire Steuerbeiträge aus sehr großen Vermögen und Erbschaften finden in der Bevölkerung hohe Zustimmung und scheitern lediglich am politischen Willen der Entscheidungsträger:innen. Progressive vermögensbezogene Steuern sollen nicht nur einen Beitrag zur Null-Armut-Politik leisten, sondern können gleichzeitig eine Null-Milliardär:innen-Politik verfolgen, die die Vermögenskonzentration mit ihren negativen Auswirkungen auf die Demokratie und die Klimakrise drastisch reduziert.

LITERATUR

Aschauer, Wolfgang/Seymer, Alexander/Ulrich, Martin/Kreuzberger, Markus/Bodi-Fernandez, Otto/Höllinger, Franz/Eder, Anja/Prandner, Dimitri/Hadler, Markus/Bacher, Johann (2023). Values in Crisis Austria – Wave 1, Wave 2 and Wave 3 combined (SUF edition). Online verfügbar unter <https://doi.org/10.11587/EYJMEZ> (abgerufen am 05.07.2023).

Attac (2021). Plus 25 Milliarden Euro: Österreichs Reichste profitieren auch im Pandemiejahr 2021. Online verfügbar unter <https://www.attac.at/news/details/plus-25-milliarden-euro-oesterreichs-reichste-profitieren-auch-im-pandemiejahr-2021> (abgerufen am 05.07.2023).

BMSGPK (2023). So geht's uns heute: die sozialen Krisenfolgen im vierten Quartal 2022 – Schwerpunkt: Erfahrungen mit Wohnungslosigkeit. Ergebnisse einer Statistik Austria Befragung.

Derndorfer, Judith/Premrov, Tamara/Schnitzer, Matthias (2023). Wahrnehmungen zu sozialer Ungleichheit und Verteilungsgerechtigkeit in der Covid-19-Pandemie. In: Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die österreichische Gesellschaft. Ergebnisse der Längsschnittstudie „Werte in der Krise“ 2020–2022 (im Erscheinen).

Disslbacher, Franziska/Ertl, Michael/List, Emanuel/Mokre, Patrick/Schnitzer, Matthias (2020). On Top of the Top – Adjusting wealth distributions using national rich lists. INEQ Working Paper Series 20. Wien.

Filipič, Ursula/Schönauer, Annika (Hg.) (2021). Ein Jahr Corona: Ausblick Zukunft der Arbeit. Sozialpolitik in Diskussion, Band 23. Wien.

Fink, Marian/Moreau, Caroline/Rocha-Akis, Silvia (2020). Auswirkungen der Covid-19-Krise auf die Einkommenslage der privaten Haushalte. In: BMSGPK (Hg.). COVID-19: Analyse der sozialen Lage in Österreich. Wien.

Haller, Max/Eder, Anja/Kmet, Bernadette (2015). Drei Wege zur Zählung des Kapitalismus. Österreichische Zeitschrift für Soziologie 40 (1), 1–31.

Heck, Ines/Kapeller, Jakob/Wildauer, Rafael (2020). Vermögenskonzentration in Österreich – Ein Update auf Basis des HFCS 2017. AK Working Paper Reihe 206. Wien.

Heitzmann, Karin (2020). Armut und soziale Ausgrenzung während der COVID-19 Pandemie. In: BMSGPK (Hg.). COVID-19: Analyse der sozialen Lage in Österreich. Wien, 60–87.

IFES (2023). Millionärssteuer 2022. Online verfügbar unter <https://www.ifes.at/wp-content/uploads/2023/02/20019114-GPA-Millionaerssteuer-PK.pdf> (abgerufen am 05.07.2023).

Kalleitner, Fabian/Schiestl, David W. (2020). Einkommenseinbußen in der Frühphase der Corona-Krise. Online verfügbar unter <https://viecer.univie.ac.at/corona-blog/corona-blog-beitraege/blog07/> (abgerufen am 05.07.2023).

Kennickell, Arthur B./Lindner, Peter/Schürz, Martin (2021). A new instrument to measure wealth inequality: distributional wealth accounts. *Monetary Policy & The Economy* Q4/21, 61–84.

Profil (2021). Staatsschulden durch Pandemie: Mehrheit für neue Erbschafts- und Vermögenssteuern. Online verfügbar unter <https://www.profil.at/oesterreich/staatsschulden-durch-pandemie-mehrheit-fuer-neue-erbschafts-und-vermoegenssteuern/401360711> (abgerufen am 05.07.2023).

Resch, Thomas (2020). Veränderungen der Haushaltseinkommen in der Corona-Krise: Wer ist betroffen? Online verfügbar unter <https://viecer.univie.ac.at/corona-blog/corona-blog-beitraege/blog80/> (abgerufen am 05.07.2023).

Statistik Austria (2022). Tabellenband EU-SILC 2021 und Bundesländertabellen mit Dreijahresdurchschnitt EU-SILC 2019 bis 2021. Armut, Einkommen und Lebensbedingungen. Wien.

Statistik Austria (2023). Tabellenband EU-SILC 2022 und Bundesländertabellen mit Dreijahresdurchschnitt EU-SILC 2020 bis 2022. Armut, Einkommen und Lebensbedingungen. Wien.

Volkshilfe (2020). Armutsbetroffene Schüler_innen im Corona-Bildungswesen. Policy Paper. Online verfügbar unter https://www.volkshilfe.at/fileadmin/user_upload/Media_Library/PDFs/Positionspapierre/20201125_Policy_Paper_Bildung_und_Corona_web.pdf (abgerufen am 05.07.2023).

Wirtschaft und Gesellschaft (2020). Editorial der Redaktion: Der österreichische Sozialstaat in der Covid-19-Krise. *Wirtschaft und Gesellschaft* 46 (4), 487–500. Online verfügbar unter https://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2020_46_4/2020_46_4_0487.pdf (abgerufen am 05.07.2023).

Zandonella, M./Schönherr, D. (2023). Umverteilung – So denken die Vielen. Steuer-, arbeitsmarkt- & sozialpolitische Vorhaben aus Sicht der Bevölkerung. Wien, SORA – Institute for Social Research and Consulting. Online verfügbar unter <https://www.momentum-institut.at/system/files/2023-04/umverteilung-so-denken-die-vielen-sora-momentum-institut-marz-2023.pdf> (abgerufen am 05.07.2023).



YOUNG
ECONOMISTS
CONFERENCE

12th Young Economists Conference

Funding the Welfare State and Social Infrastructure

6. und 7. Oktober 2023, Jägermayerhof in Linz

mit Keynotes von
Professorin Emma Dowling
und Professor Jakob Kapeller Anmeldungen
unter yec@akwien.at

Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2

*Christian Reiner, Christian Bellak**

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Beitrag thematisiert die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich und stellt die Frage, ob diese – wie auch in anderen OECD-Ländern – zugenommen hat. Auf Basis unterschiedlicher Methoden, Indikatoren und Daten werden empirische Schätzungen zu Markups diskutiert und damit die Grundlage für eine aktuelle Einschätzung der Entwicklung der Marktmacht österreichischer Unternehmen im internationalen Vergleich geschaffen. Die Evidenz über Markups wird durch weitere Indikatoren, wie Konzentrationsraten, Unternehmensdynamik oder Profitabilität ergänzt. Zusammengenommen lässt sich – mit entsprechender Vorsicht – schlussfolgern, dass die Macht von Unternehmen in Österreich in der jüngsten Vergangenheit gestiegen ist. Die Markups österreichischer Unternehmen sind nicht nur vergleichsweise hoch, sondern zeigen auch einen positiven Trend. Insbesondere die ebenfalls zunehmenden Profitindikatoren zeigen, dass die höheren Markups nicht nur wegen steigender Fixkosten zugenommen haben. Die Einbettung der heimischen Entwicklungen in die internationale Diskussion über Unternehmensmacht zeigt nicht nur viele Parallelen zu einigen anderen europäischen Ländern sowie den USA, sondern beweist auch die Notwendigkeit einer Debatte für Österreich.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Unternehmensmacht, Wettbewerb, Markups, Konzentration, Österreich

JEL-CODES

D22, L1, L22, N1

DOI

10.59288/wug492.153

* **Christian Reiner:** Lauder Business School
Kontakt: christian.reiner@lbs.ac.at
Christian Bellak: Wirtschaftsuniversität Wien, Department Volkswirtschaft
Kontakt: christian.bellak@wu.ac.at

*„Österreich galt immer als Land mit wenig ausgeprägter Wettbewerbsfreudigkeit und einem starken Hang zu protektionistischen Maßnahmen, sei es durch Vereinbarungen von Unternehmen oder durch die Einschaltung der Verbände und des Staates“
(Suppanz in Nowotny et al. 1978, 366).*

1. Einleitung

Empirische Untersuchungen zeigen eine Zunahme der Macht von Unternehmen in Nordamerika und Europa (z. B. Akcigit et al. 2021; IMF 2019). Eine Diskussion der mittlerweile umfangreichen und teils widersprüchlichen Evidenz sowie der konzeptuellen Grundlagen von Unternehmensmacht erfolgt in Teil 1 dieses Aufsatzes (Reiner/Bellak 2023). Daran anschließend stellt sich die Frage, ob dieser globale Befund auch für Österreich zutrifft. Bemerkenswerterweise gibt es zu dieser für die österreichische Wirtschaftspolitik zentralen Frage nur sehr wenige Studien, und diese berücksichtigen aufgrund ihres Publikationsjahres nicht auf die neuere Literatur.

In den folgenden empirischen Analysen wird primär auf die Länder Belgien, Italien und Deutschland Bezug genommen, weil zu diesen Ländern eine Reihe von Untersuchungsergebnissen über einen längeren Zeitraum vorliegen. Darüber hinaus zeigen bisherige Analysen strukturelle Unterschiede zwischen den Markups in diesen Ländern, wodurch eine Validitätsprüfung der hier präsentierten Ergebnisse ermöglicht wird. Letztlich sei noch angemerkt, dass diese vier Staaten ein vergleichbares Entwicklungsniveau und eine relativ ähnliche Wirtschafts- und Institutionenstruktur aufweisen (Hall/Soskice 2001; Peck/Theodore 2007).

Der Aufsatz ist wie folgt aufgebaut: Kapitel zwei gibt einen systematischen Überblick über die empirischen Studien zum Thema Wettbewerbsintensität in Österreich, wobei die älteste der berücksichtigten Studien aus dem Jahr 1951 stammt und die jüngste von 2016. Das darauffolgende Kapitel enthält die Ergebnisse unserer empirischen Analyse zu den erwähnten drei Ländern und setzt diese mit Resultaten zu Österreich, soweit sie in rezenten internationalen Studien publiziert wurden, in Bezug. Ebenfalls in Kapitel drei wird der Indikator der Markups als Maß für Monopolmacht diskutiert. Kapitel vier ergänzt diese Analyse mit zusätzlichen Indikatoren der Unternehmensmacht für Österreich, um dem umfassenderen Konzept von ökonomischer Macht ein Stück weit gerecht zu werden (siehe die konzeptuelle Diskussion in Reiner/Bellak 2023). Ein Resümee fasst Hauptergebnisse zusammen und zieht wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen.

2. Empirische Studien zur Wettbewerbsintensität in Österreich: Konzentration und Markups

Im Folgenden werden empirische Studien zur Wettbewerbsintensität in Österreich beschrieben (vgl. Tabelle 1). Dabei fällt zunächst deren geringe Anzahl auf. Nowotny et al. haben im Jahr

1978 eine große Untersuchung zur Wettbewerbsintensität der österreichischen Wirtschaft des Ludwig Boltzmann Institutes für Wachstumsforschung vorgelegt. Im Vorwort wurde Folgendes erwähnt: „Die vorliegenden Studien stellen den – meines Wissens nach – ersten Versuch dar, ein umfassendes Bild des für die österreichische Wirtschaft charakteristischen ‚Wettbewerbsklimas‘ zu erarbeiten“ (Nowotny et al. 1978, I). Seit dieser Untersuchung sind 45 Jahre vergangen. Vorschläge und Versuche, die gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsintensität der österreichischen Wirtschaft detaillierter zu messen, wurden schließlich von Janger (2009), Böheim (2006) und Aiginger (2009) präsentiert. Böheim (2006, 50) bezieht sich zwar auf die auf Janger (2006) zurückgehenden Wettbewerbsindikatoren zur Identifizierung von Sektoren mit geringer Wettbewerbsintensität,¹ jedoch verblieb dies in der konzeptuellen Phase. Selbst im Jahr 2009 musste Janger (2009, 14) konstatieren, dass „[d]ie Wettbewerbsintensität in Österreich [...] derzeit nur rudimentär bestimmt werden [kann] [...]“. Ebenfalls im Jahr 2009 berichtete das WIFO, dass Österreich hinsichtlich der Wettbewerbsintensität (gemessen an zwölf Indikatoren)² nur an „11. Stelle unter 29 Ländern“ lag und „vor allem im Dienstleistungsbereich erhebliche Liberalisierungsdefizite“ aufwies.

Tabelle 1: Empirische Studien zu Themen der Marktmacht in Österreich seit dem Zweiten Weltkrieg (geordnet nach Publikationsjahr)

Autor:innen	Zentraler Fokus (M = Marktmacht; K = Konzentration; W = Wettbewerbsintensität; G = Markup; R = Regulierung)	Analyseebene(n) (1 = Unternehmen; 2 = Branche bzw. Sektor; 3 = Gesamtwirtschaft) Länder Datenbasis	Methode und Zeitraum
Johnstone (1951)	Kartelle	AT	1951
WIFO (1963a)	K Betriebskonzentration (Beschäftigte)	2 AT Monatliche Statistik der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Sektion Industrie	Gini-Koeffizient 1947, 1952, 1962
WIFO (1963b)	K Produktionskonzentration	2 AT Statistik des österreichischen Statistischen Zentralamtes	Konzentrationsrate (Anzahl der Erzeuger) 1960 und 1956–60
Nowotny/Guger/ Suppanz/Walther (1978)	K, M, W	1 AT	„Momentaufnahme“ Deskriptiv und Regressionsanalyse zur Erklärung der Preisveränderungen

-
- 1 Aiginger (2009) führt dazu aus: „Es ist Böheim zuzustimmen, dass für die Branchen, für die es Anzeichen geringer Wettbewerbsintensität gibt, nach dänischem Vorbild Marktanalysen durchzuführen sind. Die Indikatoren sind mit Sonderauftrag an Statistik Austria (oder durch gesetzlichen Auftrag!) verfügbar zu machen, die Sektoren, in denen die Inflation 2008 höher war als im Ausland, würden nach diesen Kriterien wahrscheinlich vorweg als Problemsektoren aufscheinen.“ Jedoch wurde dieser Vorschlag unseres Wissens nach nie umgesetzt.
 - 2 Diese stammen teilweise aus qualitativen Einschätzungen von Führungskräften, teilweise aus Daten über Zeit und Kosten von Betriebsgründungen, die Häufigkeit von Förderungen und Subventionen, die Höhe und Persistenz von Gewinnen und die Höhe der Export- und Importströme).

Autor:innen	Zentraler Fokus (M = Marktmacht; K = Konzentration; W = Wettbewerbsintensität; G = Markup; R = Regulierung)	Analyseebene(n) (1 = Unternehmen; 2 = Branche bzw. Sektor; 3 = Gesamtwirtschaft) Länder Datenbasis	Methode und Zeitraum
Guger/Nowotny/Walther (1978)	K, Marktstruktur und Preisverhalten	1 AT	
Aiginger/Brandner/Wüger (1995)	M, K	2 2 Branchen AT WIFO Macroeconomic Database	Marktmacht, Konzentrationsraten, Herfindahl-Index, Breshnan-Methode, Zeitreihenanalyse 1960–1990
Oliviera-Martins et al. (1996)	G	OECD STAN	Roeger (1995) 1970–1979 1980–1992
Böheim (2004)	G	2 ausgewählte AT vs. ausgewählte OECD-Länder: BE, CAN, SF, FR, DE, IT, JP, NL, GB, USA OECD STAN	Roeger (1995) 1981–2002
Badinger/Breuss (2005)	K G	2 AT 46 Branchen, 7 Sektoren Statistik Austria	Roeger (1995) 1978–2001
Roeger et al. (2007)	G ist zentraler Fokus in Appendix 7	2 Sektorale Ebene (Sachgüterindustrie und einzelne Dienstleistungsbranchen) EUKLEMS	Roeger (1995) 1980–2004 1995–2004
Christopoulou/Vermeulen (2008 u. 2012)	G	1, 2 50 Branchen Länder: DE, FR, IT, ES, NL, BE, AT, SF, US EUKLEMS	Roeger (1995) 1981–2004
Schmidt-Dengler/Janger (2010)	G	2 15 Länder 34 Sektoren EUKLEMS	Roeger (1995) 1991–2005
Thum-Thyssen/Canton (2015)	G (Table A2a)	2 Dienstleistungssektor EU-Länder, US, JP	1995–2007 Roeger (1995)
Böheim/Pennerstorfer/Sinabell (2016)	K	1 Lokale Ebene Registerzählung der Statistik Austria 2011 (räumliche Daten)	Herfindahl-Hirschmann-Index; räumliche Konzentration 2015
Deutsche Bundesbank (2017)	G	2 7 Länder: AT, BE, DK, SF, FR, DE, IT 27 Sektoren AMECO und OECD STAN	Roeger (1995) 1996–2014

Autor:innen	Zentraler Fokus (M = Marktmacht; K = Konzentration; W = Wettbewerbsintensität; G = Markup; R = Regulierung)	Analyseebene(n) (1 = Unternehmen; 2 = Branche bzw. Sektor; 3 = Gesamtwirtschaft) Länder Datenbasis	Methode und Zeitraum
Böheim/Pichler (2016)	G	2 Sektor OECD STAN 14 Länder, IT, CZ, BE, FR, HU, DE, AT, USA, SF, NL, S, SLO, NOR, DK	Verhältnis Wertschöpfung zur Lohnsumme 1995–2010
Branchenstudien der Bundeswettbewerbsbehörde (BWB)	M, K, R	2 Branchen: Gas, mobile Datenverkehr, Zement- und Betonmarkt, Taxi- und Mietwagenmarkt, Gesundheitsbranchen etc.	Vor allem beschreibend

Das Österreichische Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO 1963a u. 1963b) hat erstmals im Jahr 1963 zwei Untersuchungen zur Konzentration durchgeführt. WIFO (1963a) hat eine starke Zunahme der Betriebskonzentration, sowohl gemessen an der Produktion als auch an der Beschäftigung, festgestellt. So stieg zwischen 1947 und 1962 der Anteil der Großunternehmen (mehr als 250 Beschäftigte) von 5,6 % auf 10,8 % an.

WIFO (1963b) fokussierte dann auf die Produktionskonzentration und stellte, wie auch bereits Johnstone (1951), eine hohe Konzentration der Industrieproduktion fest. Nach der Anzahl der Industrieprodukte werden über ein Fünftel der Industrieprodukte von nur einem Erzeuger, über ein Drittel von zwei Erzeugern und 57 % von ein bis fünf Erzeugern hergestellt. Nach dem Bruttoproduktionswert der Industrieprodukte entfallen 3,1 % auf Waren, die von einem Erzeuger hergestellt werden, 6 % auf Waren, die von zwei Erzeugern hergestellt werden, und ein Drittel wird von ein bis fünf Erzeugern produziert.

Noch in den 1970er-Jahren des vorigen Jahrhunderts haben Nowotny et al. (1978) sowie Guger et al. (1978) als dominierende Marktform in Österreich das enge Oligopol (siehe S. 115) identifiziert.³

Eine Fallstudie zweier Branchen haben Aiginger et al. (1995) publiziert. Die Unternehmen der Glasindustrie haben eine höhere Marktmacht als die Unternehmen in der nichtelektrischen Maschinenbranche. Die Autoren äußern die Vermutung, dass es aufgrund des europäischen Integrationsprozesses zu abnehmender Marktmacht über die Zeit kommen könnte.

3 Von Kantzenbach konzipierte Marktform eines Oligopols mit einer geringen Anzahl an Anbietern und einer hohen (potenziellen) Wettbewerbsintensität. Die effektive Wettbewerbsintensität ist hingegen gering, da die Oligopolisten aufgrund der hohen Verhaltensinterdependenz zu wettbewerblichem Parallelverhalten oder sogar zu einer Verhaltensabstimmung neigen (<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/enges-oligopol-32450/version-255993>).

Noch im Jahr 1996 haben Oliviera-Martins et al. festgestellt, dass die Daten für Österreich „insufficient“ sind (Oliviera-Martins et al. 1996, 9), als es um die Ermittlung von Markups für einen internationalen Vergleich ging. Seither wurde die österreichische Situation jedoch in einigen Studien über Markups analysiert, wenngleich das Datenproblem bis heute fortbesteht, aber durch das 2022 neu gegründete „Austrian Micro Data Center“ abgemildert werden könnte.

Einige Branchen stehen immer wieder im Zentrum wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Kontroversen. So zeigt der österreichische Lebensmitteleinzelhandel nicht nur eine starke Zunahme der Konzentration in den letzten Jahrzehnten, sondern auch eine der höchsten Konzentrationsraten in der EU. Dies wird von der Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) unter anderem auf die hohe Nachfragemacht auf den Beschaffungsmärkten zurückgeführt (Bundeswettbewerbsbehörde 2007). Klar wird das Potenzial für einen Missbrauch „von Nachfragemacht gegenüber den Lieferanten“ hervorgehoben.⁴ Böheim et al. (2016) analysieren mittels detaillierter räumlicher Daten die Marktkonzentration aufgrund einer Fusion von Supermarktketten im Gefolge eines Konkurses und stellen eine beträchtliche Zunahme der Marktkonzentration fest, da die Marktführer die meisten Filialen übernommen haben. Ein weiterer Sektor, in dem sich Österreich von anderen Ländern unterscheidet, ist der Mediensektor. Dieser weist sowohl im nationalen und regionalen Printmedienmarkt als auch in anderen Teilbereichen sehr hohe Konzentrationsraten sowie intransparente Eigentümerstrukturen auf (Grünangerl et al. 2021, Trappel 2019; Dammerer et al. 2023).

In Guger et al. (1978; basiert auf Nowotny et al. 1978) wird die Preispolitik österreichischer Unternehmen detailliert charakterisiert. Diese wird als „flexible Vollkostenpreissetzung“⁵ beschrieben, die vor allem von Unternehmen mit mehr als 50 % Marktanteil eingesetzt wird. Guger et al. (1978) stellen allerdings fest, dass quasi-monopolistische Preisspielräume nur in einem geringen Ausmaß genutzt werden und diese gering sind. Denn obwohl 68 % der Unternehmen in der Befragung angeben, einen Preisspielraum zu haben, beträgt dieser für die Hälfte der Unternehmen nur ca. 4 % des Preises, sodass die preispolitische Bedeutung als „eher gering“ (ebd., 110) einzuschätzen ist. Jedoch zeigt sich mit steigendem Marktanteil eine tendenzielle Zunahme des Preisspielraumes, die allerdings statistisch nicht signifikant ist.

Böheim (2004) verwendet Markups als Maß für die Wettbewerbsintensität. Im Vergleich zur EU weist Österreich überdurchschnittliche Gewinnaufschläge im Dienstleistungsbereich auf (Groß- und Einzelhandel, Hotel- und Gastronomiebereich), in der Sachgütererzeugung vor al-

4 Generell ist die wettbewerbspolitische Einschätzung von Nachfragemacht ambivalent (Wey 2011). Diese kann nämlich unter bestimmten Voraussetzungen (z. B. darf Nachfragemacht keine substantielle Reduktion der Beschaffungsmenge bewirken, wie dies im Monopson-Modell der Fall wäre) auch wettbewerbsfördernde Effekte haben, von denen insbesondere die Konsument:innen profitieren können, wenn billigere Einkaufspreise an diese weitergegeben werden (pass-through). Diese Weitergabe findet aber nur bei intensiver Konkurrenz zwischen den Handelsunternehmen statt.

5 Vollkostenprinzip bedeutet, dass die Preise durch einen Aufschlag (Markup) für den kalkulierten Gewinn und die fixen Kosten auf die variablen Stückkosten gebildet werden. Nowotny et al. (1978, 269): $p(x) = AVC(x) + AFC(x) + \pi$ mit x ... Normaloutput, AVC ... variable Stückkosten, AFC ... fixe Stückkosten und π ... Normalgewinn je Stück. Der Preis ist damit eine Funktion der Stückkosten bei normaler Auslastung der Kapazitäten und der angestrebten Profitrate. Zu flexiblen Vollkostenprinzip siehe Nowotny et al. (1978, 24 u. 32).

lem in der Eisen- und Stahlindustrie sowie der Tabakindustrie. Die unterdurchschnittlichen Preisaufschläge in einigen Netzwerkbranchen könnten einerseits als Ergebnis erfolgreicher Liberalisierungsprozesse, andererseits als Konvergenz zum europäischen Durchschnitt interpretiert werden. Niedrige Preisaufschläge würden zudem auf geringen Gewinn- und Rationalisierungsdruck für die öffentlichen Eigentümer hinweisen (Böheim 2004, 758). Insgesamt stellt Böheim fest, dass sich „der Wettbewerb auf den Produktmärkten [...], wie die empirische Evidenz zeigt, in Österreich seit den neunziger Jahren deutlich belebt“ hat (764). Dies führt er auf die Preisentwicklung in bislang geschützten Sektoren sowie Indikatoren zurück, die die Regulierungsintensität abbilden, allerdings nicht auf eine umfassende Messung der Wettbewerbsintensität.

Badinger/Breuss (2005) analysieren, ob es eine Verstärkung der Wettbewerbsintensität durch den EU-Beitritt Österreichs im Jahr 1995 gegeben hat. Dieser sollte zu einer Verringerung von Markups führen. Bedeutende Reduktionen von Markups waren allerdings nur in den Sektoren Bergbau, Groß- und Einzelhandel sowie Kreditwesen und Immobilien festzustellen. Statistisch signifikante Zunahmen der Markups zwischen 1993 und 1998 gab es beispielsweise in den Branchen Papier, Büromaschinen und Computer, Großhandel sowie im Bankensektor und bei anderen Finanzintermediären. Anders als Böheim schlussfolgern daher die Autoren, dass keine (!) substantielle Wettbewerbsintensivierung in der Dekade seit dem EU-Beitritt in Österreich stattfand.

In mehreren Studien von Breuss (2021, 2020, 2015, 2012, 2006) wurde verstärkter Wettbewerb als ursächlich für positive Effekte der EU-Integration angeführt. Meist handelt es sich dabei allerdings um Ergebnisse von theoretischen Modellen oder berechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen und nicht um die detaillierte empirische Ermittlung der Wettbewerbsintensität im Zeitablauf.⁶

Die in Österreich intensiv rezipierte Studie von Christopoulou/Vermeulen (2008 u. 2012) findet für Österreich einen gewichteten Markup, der statistisch signifikant unterschiedlich von 1 ist, in 45 Branchen. Der gewichtete Markup für die Gesamtwirtschaft ist mit 1,31 relativ hoch (siehe Christopoulou/Vermeulen 2012, Tabelle 1). Während Deutschland mit 1,33 einen de facto gleich hohen Wert aufweist, liegt die Gewinnspanne nur in Italien als einzigem von acht Vergleichsländern deutlich über jener Österreichs. Für den Dienstleistungssektor wird eine höhere Gewinnspanne ermittelt als für den Sachgüter- und Bausektor (siehe Tabelle 3: 1,45 vs. 1,20 bzw. gewichtet 1,17). Christopoulou/Vermeulen (2012) teilen die Gesamtperiode in zwei Abschnitte und stellen fest, dass die Markups in der österreichischen Industrie zwischen 1981

6 Daneben gab es noch eine Vielzahl von Studien, die lediglich positive Wettbewerbswirkungen behaupteten bzw. diese aus den oben genannten Studien ableiteten. Stellvertretend soll hier die folgende genannt werden: „Durch den EU-Beitritt haben insbesondere die Konsumenten durch billigere Produkte, Verbilligung der Nahrungsmittel durch die Teilnahme an der EU-Agrarpolitik, dem Zollabbau gegenüber Drittländern sowie vor allem durch die Intensivierung des Wettbewerbs durch die Teilnahme am EU-Binnenmarkt profitiert“ (Hervorhebung nicht im Original; <https://www.arbeit-wirtschaft.at/archiv-posts/fast-alle-haben-gewonnen/>, o.J.).

und 1992 sowie zwischen 1993 und 2004 von 1,13 auf 1,35 gestiegen (!) sind.⁷ Die vielfach behauptete Zunahme des Wettbewerbs in Österreich durch Ostöffnung und EU-Beitritt erweist sich damit als erstaunlich schwach empirisch bestätigt (vgl. Badinger/Breuss 2005). Die Analyse von Christopoulou/Vermeulen (2008 u. 2012) war auch deshalb bedeutend, da sich unter anderem das WIFO auf deren Resultate berief, als es darum ging, die als relativ gering eingeschätzte Wettbewerbsintensität Österreichs im internationalen Vergleich darzustellen (siehe z. B. Böheim 2010; Janger 2009).

Schmidt-Dengler/Janger (2010) berechnen Markups, um deren Effekt auf die Inflationsrate zu ermitteln. Da sie jedoch keine Ergebnisse in Zahlenform veröffentlichen, sondern nur in Grafiken, können die Ergebnisse nur grob charakterisiert werden. So liegt der durchschnittliche Markup für Österreich mit 1,28 im Mittelfeld der untersuchten Länder, wobei die Dispersion über die Länder sehr gering ist. Der Vergleich zwischen Sachgüter- und privatem Dienstleistungssektor zeigt, dass Markups in letzterem mehr als doppelt so hoch sind. Diese Unterschiede werden von den Autoren nicht nur auf die Wettbewerbsintensität, sondern auch auf steigende Skalenerträge (diese führen im verwendeten Modell zur Unterschätzung von Markups, siehe Abschnitt 3.2) zurückgeführt. Die Unterschiede zwischen den Perioden 1991–2005 und 1980–1990 sind nicht besonders ausgeprägt, und die Annahme konstanter Markups scheint angemessen, wenngleich die Mehrzahl der Branchen eine (geringfügige) Zunahme der Markups aufweist. Ähnlich wie bei Badinger/Breuss (2005) zeigt sich, dass die Integrations Schritte Österreichs offenbar zu keiner messbaren signifikanten Wettbewerbsintensivierung führten.

Böheim/Pichler (2016, Abbildung 1) zeigen schließlich, dass die Markups in Österreich sowohl im verarbeitenden Sektor als auch im Dienstleistungssektor über 2 liegen (2,1 vs. 2,3) und dass damit Österreich (1995–2010) im Mittelfeld der betrachteten Länder lag, die Gewinnspannen zwischen 1,5 und 3,2 aufwiesen.

Zusammenfassend muss festgestellt werden, dass bis heute empirische Evidenz für Österreich nur spärlich vorhanden ist und es keine systematische bzw. periodische Analyse der Entwicklung von Marktmacht österreichischer Unternehmen gibt. Die Ergebnisse in Bezug auf Konzentration und Markups deuten darauf hin, dass Monopolpreissetzung und Preissetzungsspielräume existieren und daher Marktmacht österreichischer Unternehmen und unvollkommener Wettbewerb in verschiedenen Bereichen der österreichischen Wirtschaft gegeben sind. Dies hat sich gemäß jenen empirischen Studien, die eine direkte und methodisch etablierte Erfassung von Marktmacht vornehmen, auch nur unwesentlich durch internationale Integrations Schritte verändert, wenngleich dies oft behauptet wurde und wird.

7 Sie vergleichen ihre Ergebnisse mit jenen von Oliveira-Martins et al. (1996) und betonen die Ähnlichkeit: Oliveira-Martins et al. (1996) berichten für nahezu dieselbe Periode einen Anstieg von 1,17 (1970–1979) auf 1,20 (1980–1992) für Österreich. Diese Ergebnisse konnten allerdings von uns nicht in der zitierten Studie gefunden werden. Unserer Einschätzung nach sind die Niveaus aber zumindest in der zweiten Periode höchst unterschiedlich.

3. Rezente Entwicklungen von Markups in Österreich und im internationalen Vergleich

In der empirischen Literatur finden sich verschiedene methodische Ansätze zur Schätzung von Markups (OECD 2021; Basu 2019; ECB 2004). Diese Ansätze unterscheiden sich hinsichtlich ihrer getroffenen Annahmen (z. B. konstante oder variable Skalenerträge), ob sie sich aus einem mikroökonomischen Optimierungskalkül ableiten lassen, ob Mikrodaten oder aggregierte Daten verwendet werden, ob gesamtwirtschaftliche oder auf einzelne Märkte bezogene Markups ermittelt werden, sowie hinsichtlich ihrer sich daraus ergebenden Stärken und Schwächen. Keiner der Ansätze ist ohne Kritik geblieben (Berry et al. 2019; Syverson 2019; Bond et al. 2021).

Während in der jüngeren, in diesem Aufsatz rezipierten Literatur die Identifikation gesamtwirtschaftlicher Markups im Zentrum des Interesses steht, ist seit den 1980er-Jahren im Rahmen der „New Empirical Industrial Organization“ ein Ansatz entwickelt worden, der mit hohem Datenaufwand⁸ und Detailgrad die Wettbewerbsparameter und -dynamiken einzelner Märkte modelliert (Bresnahan 1989). Dieser „industriökonomische Ansatz“ bzw. *demand approach* ermöglicht auf Basis von Nachfragemodellen und Annahmen über das dominante Wettbewerbsverhalten der Unternehmen eine kausale Erklärung von Markup-Veränderungen im Sinne von *proximate causes*. Damit können in weiterer Folge wohlfahrtsökonomische Schlussfolgerungen gezogen werden, deren Heterogenität beachtlich ist, wie Berry et al. (2019, 52) anmerken: „The diversity of results across these industries is evidence of the value and richness that can be obtained from careful industry studies. It also serves as a caution of the difficulties of drawing useful inferences from aggregate studies across industries.“⁹ Diesen Vorteilen steht der Nachteil gegenüber, dass kein gesamthaftes Bild der Entwicklung der Marktmacht konstruiert werden kann (Bresnahan 1989), was jedoch mithilfe der im Folgenden dargestellten drei Methoden geleistet werden kann.¹⁰

In rezenten Studien über gesamtwirtschaftliche Markup-Trends wird vor allem der „mikroökonomische Ansatz“ nach De Loecker/Warzynski (2012) verwendet. Dieser ermöglicht durch die Ermittlung jährlicher Markups für einzelne Unternehmen insbesondere auch eine Analyse der Veränderung der Verteilung der Markups. Bevor die Verfügbarkeit von Mikrodaten zunahm, wurde vor allem in Europa die Methode von Roeger (1995) verwendet, die wir im Weiteren als „makroökonomischen Ansatz“ bezeichnen, weil zumeist sektoral aggregierte Daten verwendet wurden. Drittens besteht eine große Breite an sogenannten „Buchhaltungs-

8 Es werden etwa Preisdaten benötigt, die oft nur sehr eingeschränkt verfügbar sind.

9 Einschränkend ist anzumerken, dass diese Studien zumeist auf Konsumenten- und Produzentenwohlstand fokussieren und politökonomische Prozesse, wie sie in Reiner/Bellak (2023) diskutiert werden, zumeist ausblenden.

10 Wie Döpfer et al. (2022) zeigen, können mit dem industriökonomischen Ansatz auch größere Segmente des Unternehmenssektors untersucht werden. Die Autoren untersuchen für die USA (2006–2019) die Entwicklung der Markups für über 100 verschiedene Produktkategorien der Konsumgüterindustrie. Ein interessantes Detailergebnis ihrer Studie ist, dass Konsument:innen eine zunehmend geringere Nachfrageelastizität aufweisen.

methoden“, um mittels aggregierter Daten aus der VGR grobe Abschätzungen von Markups zu erhalten.¹¹

Im Folgenden werden empirische Ergebnisse für diese drei Methoden vorgestellt, wobei wir uns im Einklang mit der aktuellen Literatur explizit auf die auf Länderebene aggregierten Ergebnisse konzentrieren, um gesamtwirtschaftliche Trends zu identifizieren.

3.1 Mikroökonomische Schätzergebnisse von Markups

Die meisten neueren Untersuchungen zur Entwicklung von Markups verwenden die von De Loecker/Warzynski (2012) entwickelte Methode (siehe auch z. B. Ganglmair et al. 2020; IMF 2019; De Loecker/Eeckhout 2018; De Loecker et al. 2020). Dieser Ansatz ermöglicht die unternehmensspezifische Schätzung von Markups aus Bilanzdaten auf Basis eines variablen Inputfaktors unter der Annahme der Kostenminimierung von Unternehmen. Der Markup

$$\mu_{i,t} = \varepsilon_{v,t} / s_{v,i,t}$$

eines Unternehmens i in Periode t ist demnach gleich dem Verhältnis der für alle Unternehmen einer Branche als konstant angenommenen Output-Elastizität $\varepsilon_{v,t}$ bezüglich eines variablen Inputfaktors v dividiert durch den Umsatzanteil $s_{v,i,t}$, der von Unternehmen i für den Inputfaktor v ausgegeben wird. Während $s_{v,i,t}$ direkt aus Bilanzdaten ermittelt werden kann, muss $\varepsilon_{v,t}$ ökonomisch durch die Spezifikation einer Produktionsfunktion geschätzt werden. Gesamtwirtschaftliche Markups werden in einem weiteren Schritt als gewichteter Durchschnitt unternehmensspezifischer Markups berechnet.

Die Popularität dieser Schätzmethode hat zu einer näheren methodischen Überprüfung und Kritik geführt. Beispielhaft sei hier auf drei Punkte hingewiesen: Raval (2023) zeigt, dass die Verwendung von unterschiedlichen variablen Inputfaktoren zu unterschiedlichen Markup-schätzungen führt und die Ergebnisse – entgegen der theoretisch hergeleiteten Markupgleichung – daher sensitiv sein könnten im Hinblick auf die Wahl eben dieses Inputfaktors.¹² Ein weiteres Problem betrifft die Schätzung von $\varepsilon_{v,t}$ mittels einer Produktionsfunktion bei Marktmacht. Dabei wird zumeist nicht der physische Output, sondern der Umsatz als abhängige Variable verwendet. Dass marktmächtige Unternehmen ihre Preise reduzieren müssen, um ihren Absatz zu steigern, führt nach Bond et al. (2021) zu verzerrten Schätzern im Sinne einer Unterschätzung der Outputelastizitäten (vgl. auch die Diskussion dieser Kritik in De Ridder

11 Die hier verwendeten Bezeichnungen für die drei Schätzmethode für Markups sind das Ergebnis einer pragmatischen Wahl, um wesentliche Unterschiede so zu erfassen, wie sie sich in der Forschungspraxis zeigen. In der Literatur finden sich davon abweichende Bezeichnungen. So wird etwa der „mikroökonomische Ansatz“ auch als „direct measurement of markups with accounting data“ (Syverson 2019, 28) oder „production function approach“ (Berry et al. 2019, 49) bezeichnet.

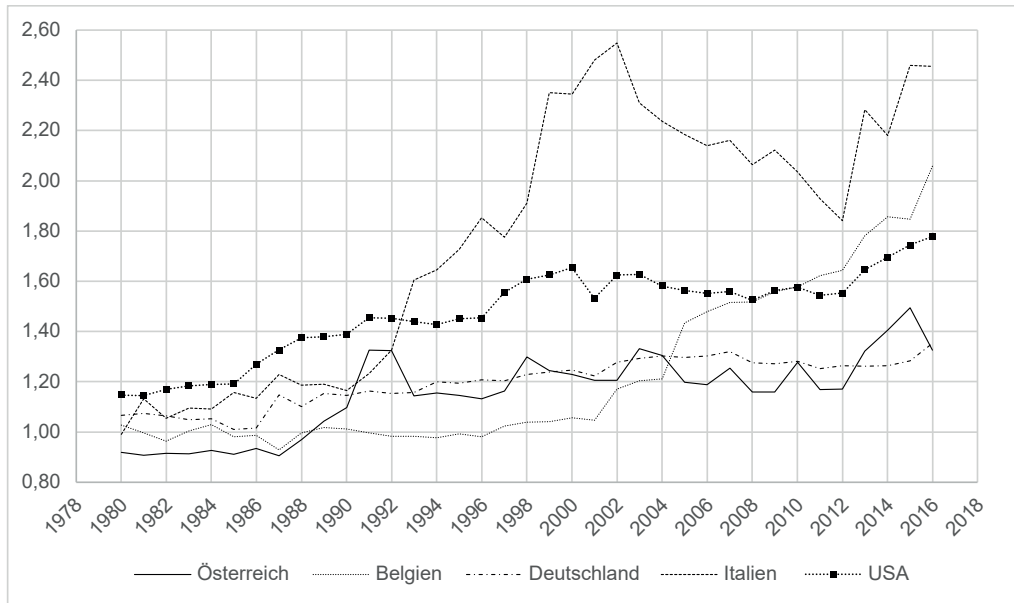
12 Raval (2023) verwendet in seiner Untersuchung die Faktoren labour, materials und eine Kombination dieser beiden. De Loecker et al. (2020) verwenden Cost of Goods Sold (COGS) als variablen Inputfaktor. Syverson (2019) verweist jedoch darauf, dass COGS auch Fixkosten enthalten könnten.

et al. 2022). Drittens basiert der mikroökonomische Ansatz von De Loecker/Warzynski (2012) auf der Annahme kompetitiver Inputmärkte. Ist diese Annahme verletzt, so wie etwa Mertens/Mottironi (2023) oder Diez et al. (2022) für europäische Unternehmen zeigen, dann kommt es zur Überschätzung der Markups, weil durch die Schätzmethode Monopsonmacht und Monopolmacht nur zusammen erfasst werden können (Syverson 2019).

Die verwendeten Daten stammen vor allem aus der Worldscope- bzw. der Orbis-Datenbank, die primär Buchhaltungsdaten (*accounting data*) von großen, börsennotierten Unternehmen beinhalten. Diese Datenlage wirft freilich Fragen bezüglich der externen Validität der Ergebnisse auf. Um mögliche dadurch verursachte Verzerrung zu überprüfen, replizieren De Loecker et al. (2020) die Ergebnisse für die USA auf Basis von Unternehmenszensusdaten, und dabei ergeben sich keine substantiellen Abweichungen der Ergebnisse. Kouvavas et al. (2021) gewichten ihre Markupschätzungen mit Daten der Leistungs- und Strukturhebung der EU und können ebenfalls zeigen, dass ihre Ergebnisse robust sind. Weche/Wambach (2018) argumentieren, dass ihre für Europa höher geschätzten Markups im Vergleich zu den USA dadurch erklärt werden könnten, dass sie für Europa Zensusdaten verwenden und gerade kleinere Unternehmen aufgrund lokaler Monopole oder Nischenmarktpositionierungen höhere Markups erzielen könnten. Dies würde bedeuten, dass ein Daten-Set mit großen, börsennotierten Unternehmen tendenziell eher zur Unterschätzung von Markups führen könnte.

Abbildung 1 zeigt die Ergebnisse der Studie von De Loecker/Eeckhout (2018) für die in dieser Studie verwendeten europäischen Vergleichsländer inklusive USA. Zunächst ist festzustellen, dass sich für alle Länder eine Zunahme der Markups im betrachteten Zeitraum 1980–2016 beobachten lässt. Die Spannweite der Zunahme liegt zwischen +27% in Deutschland und +147% in Italien. Der geschätzte Markup Österreichs nimmt in den Jahren 1980–1988 Werte unter 1 an und steigt dann bis 2016 um 44% auf 1,33. Interessanterweise erfolgte seit dem EU-Beitritt 1995 jedenfalls kein Rückgang der Marktmacht, sondern nach einer Periode der Stagnation setzte seit 2012 eine Zunahme der Markups ein, und zwischen 1995 und 2016 nahmen die Markups um ca. 16% zu. Bezüglich der Niveaus der Markups fällt auf, dass Österreich am unteren Ende der Verteilung positioniert ist und gemeinsam mit Deutschland die niedrigsten Markups aufweist, während die Marktmacht in den USA nur von jener in Italien übertroffen wird.

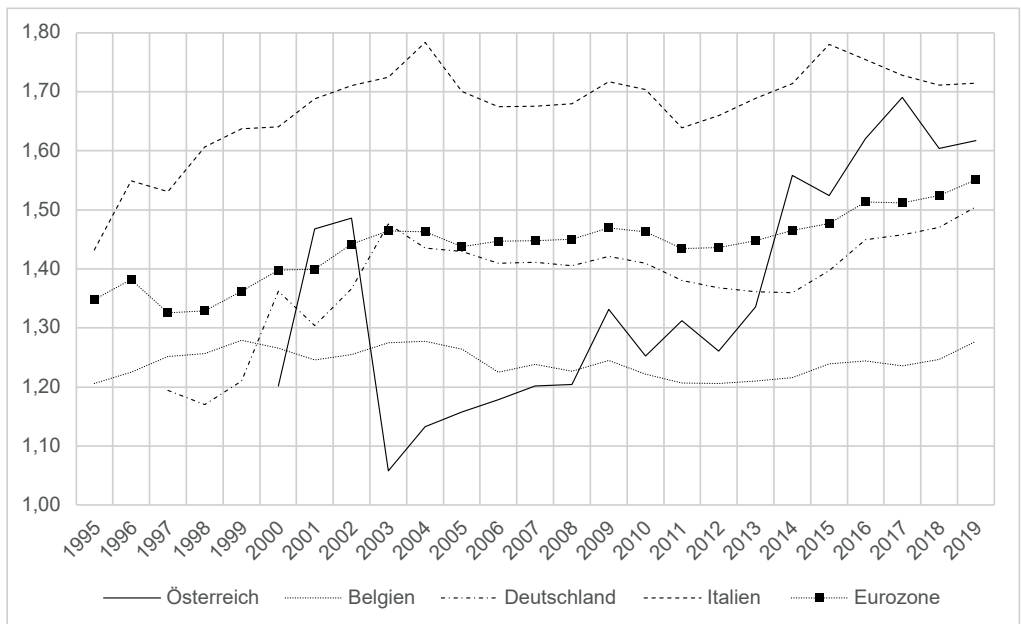
Abbildung 1: Markups nach De Loecker/Eeckhout (2018), 1980–2016



Anmerkungen: Schätzergebnisse von De Loecker/Eeckhout (2018) auf Basis der Worldscope-Datenbank; diese enthält vor allem große, börsennotierte Unternehmen.

Kouvavas et al. (2021) haben im Rahmen des von der EZB geleiteten Forschungsprojekts „Price Micro Setting Analysis Network“ eine Studie über den Zusammenhang von Markup- und Inflationsentwicklung publiziert. Gemäß Abbildung 2 ergibt sich auch bei dieser Studie – mit der Ausnahme Belgiens – eine trendhafte Zunahme der Markups von 1995 bis 2019. Die stärkste Zunahme erfolgte mit etwa 35 % in Österreich. Seit 2000 stieg der Markup in Österreich von ca. 1,2 auf 1,6 an. In Deutschland sowie in der Eurozone lässt sich eine Zunahme von ca. 10 % verzeichnen, wobei der Markup in der Eurozone im Jahr 1995 bereits bei 1,35 lag. Hatte Österreich im Jahr 2000 noch den niedrigsten Markup, so war die Marktmacht im Jahr 2019 nur mehr in Italien höher; lag der Markup in Österreich zunächst unter dem Wert für die Eurozone, so liegt dieser seit 2014 darüber.

Im Vergleich zu den Ergebnissen von De Loecker/Eeckhout (2018) (siehe Abbildung 1) zeigen sich für Österreich bei Kouvavas et al. (2021) durchwegs höhere Markups sowie insbesondere auch eine Position über dem Medianmarkup. Die Gemeinsamkeit besteht in der Diagnose steigender Markups auf Basis jeweils unterschiedlicher Datensätze.

Abbildung 2: Markups nach Kouvavas et al. (2021), 1995–2019

Anmerkungen: Schätzergebnisse von Kouvavas et al. (2021) auf Basis von Bilanzdaten aus der Orbis-Datenbank; diese enthält vor allem große Unternehmen. Die Daten wurden freundlicherweise von Omiros Kouvavas zur Verfügung gestellt.

Aufgrund der Verwendung von Mikrodaten können über eine Dekomposition der Markupveränderungen und mittels einer Analyse der zeitlichen Veränderung der Verteilung der Markups im Querschnitt der Unternehmen Aussagen über mögliche Ursachen der Zunahme der Markups gemacht werden. Wird die Zunahme eher durch eine generelle Zunahme der Markups aller Unternehmen in allen Sektoren verursacht oder durch Entwicklungen in Teilsegmenten der Unternehmenspopulation? Bezüglich der Markupverteilung auf Unternehmensebene argumentieren vor allem Autor et al. (2020) und De Loecker et al. (2020) sowie IMF (2019), dass die Zunahme primär durch eine kleine Gruppe von Unternehmen verursacht wurde. Diese Unternehmen, auch als „Superstar Firms“ bezeichnet, verfügten bereits in der Ausgangsperiode über höhere Markups und bewirkten über Marktanteilsgewinne und weitere Markupsteigerungen eine deutliche Zunahme des arithmetischen Mittelwerts bei gleichzeitiger Konstanz des Medians der Markupverteilung.

Dieses Ergebnis einer zunehmenden Polarisierung findet sich jedoch nicht in den Studien zur Markupentwicklung in Deutschland (Ganglmeier et al. 2020; Weche/Wagner 2020; Monopolkommission 2022). Nach Ganglmeier et al. (2020) ist die Zunahme der Markups „driven by increases across *all* [Herv. i. O.] firms“. Weche/Wambach (2018) sehen hierin einen wichtigen Unterschied zwischen der Entwicklung in den USA und Europa, während Kouvavas et al. (2021) auch für Europa das Phänomen der „Superstar Firms“ beobachten. Für Österreich finden Sellner et al. (2023) einen positiven Trend in der Entwicklung der Varianz der Markups im

Unternehmenssektor zwischen 2008 und 2018. In diesem Zeitraum hat die Varianz um 40 % zugenommen, wobei das Niveau der Dispersion im Industriesektor deutlich niedriger liegt als in den Dienstleistungsbranchen. Jedoch liefert die Studie keine weiteren Detailergebnisse über die Entwicklung ausgewählter Quantile der Markupverteilung. Auf sektoraler Ebene zeigt sich grundsätzlich eine Zunahme der Markups über alle Branchen hinweg, wobei auch hier die Ergebnisse heterogen sind. Kouvavas et al. (2021) finden für die Eurozone eine deutlich höhere Zunahme der Markups in den Branchen Finanz-, Versicherungs- und Immobiliendienstleistungen sowie sonstige Dienstleistungen; Akcigit et al. (2021) wiederum identifizieren für einen Datensatz mit Fokus auf OECD-Länder eine besonders hohe Zunahme in der pharmazeutischen Industrie sowie in Technologiesektoren, wobei alle der von ihnen analysierten zehn Branchen steigende Markups aufweisen.¹³ Für ein breites Ländersample und den Zeitraum 2000–2015 kommt der Internationale Währungsfonds zum Ergebnis, dass die stärksten Markupzunahmen in „nonmanufacturing industries“ und „industries that use digital technologies most intensively“ stattfanden (IMF 2019, 60). Die deutsche Monopolkommission (2022) untersucht in ihrem Hauptgutachten 19 Branchen und findet in sieben Branchen eine Abnahme der Markups zwischen 2008 und 2017. Die größten Zunahmen erfolgten bei „Kokerei und Mineralölverarbeitung“ (+21,1 %) und „Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen“ (+9,2 %). Die stärksten Reduktionen erfolgten primär in Dienstleistungsbranchen, aber interessanterweise auch in der Branche „Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen“, deren Markup um 7 % schrumpfte. Weche/Wagner (2020) sehen für die deutsche Industrie keine Evidenz für einen durch zunehmende Digitalisierung verursachten Anstieg der Marktmacht. Dem widersprechen die Ergebnisse der Monopolkommission (2022), die einen um 3 % höheren Preisaufschlag für digitalisierte Wirtschaftszweige im verarbeiteten Gewerbe schätzen; im Dienstleistungsbereich ergibt sich interessanterweise ein negativer Zusammenhang. Zusammenfassend lässt sich für die branchenspezifischen Ergebnisse festhalten, dass die Studien zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen und eine länderspezifische Komponente eine wichtige Rolle zu spielen scheint. Untersuchungen zur Rolle digitaler Technologien erbringen ebenfalls keine eindeutigen länder- und sektorübergreifenden Ergebnisse.

3.2 Makroökonomische Schätzergebnisse von Markups (Roeger-Methode)

Die Methode von Roeger (1995) verwendet die Differenz der Solow-Residuen des primalen und des dualen Gewinnmaximierungsproblems von Unternehmen als abhängige Variable, um folgende Schätzgleichung für den Lerner-Index herzuleiten: $y_{i,t} = B_i \Delta x_{i,t} + u_{i,t}$, wobei i die Branche, t die Zeit und B_i den zeitinvarianten Lerner-Index für Branche i bezeichnet.¹⁴

13 Es handelt sich hierbei um folgende Branchen gemäß ICB-Klassifikation (die Branchen sind in aufsteigender Reihenfolge nach Stärke zu Markupzunahme angeordnet): Basic Materials, Consumer Goods, Industrials, Oil & Gas, Telecommunications, Financial Services, Consumer Services, Utilities, Technology, Health Care.

14 Für eine genaue Herleitung von $y_{i,t}$ und $\Delta x_{i,t}$ in der Schätzgleichung für das Roeger-Modell siehe Appendix A.1.

Der branchenspezifische Markup μ_i ergibt sich dann aus

$$B_i = 1 - \frac{1}{\mu_i}$$

und daher ist der Markup

$$\mu_i = \frac{1}{1 - B_i}.$$

Vorteile des Roeger-Modells sind u. a. die mikroökonomische Fundierung, die wenig restriktiven Annahmen bezüglich der Technologie sowie aus empirischer Sicht die Lösung des Endogenitätsproblems in der Schätzung von Markups. Dies ermöglicht es, Markups mittels eines OLS-Ansatzes zu schätzen, was aufgrund des (dem Roeger-Modell zugrunde liegenden) Modells von Hall (1988) nicht möglich war.

Problematisch an der Roeger-Methode ist u. a. die Annahme eines vollkommenen Wettbewerbs auf Inputmärkten; eine Eigenschaft, die auch auf einige mikroökonomische Schätzmodelle zutrifft (Soares 2020; Syverson 2019). Wie bereits unter 3.1 erwähnt, führt dies zu einer tendenziellen Überschätzung der Markups. Weiters basiert die Roeger-Methode auf der Annahme konstanter Skalenerträge; bei zunehmenden (abnehmenden) Skalenerträgen erfolgt eine Unterschätzung (Überschätzung) der Markups (Christopoulou/Vermeulen 2008). Sunk Costs führen, so wie andere Messfehler in den Kapitalkosten, zu einer Überschätzung der Markups (Boulhol 2008).

In der überwiegenden Zahl der Studien nach der Methode von Roeger werden die Markups mittels Daten auf Branchenebene geschätzt, daher klassifizieren wir diese Methode bzw. deren Anwendungsergebnisse als makroökonomisch. Untersuchungen mit Branchendaten sind allerdings wegen der impliziten Marktabgrenzung auf Branchenebene problematisch, weil die ermittelten Effekte die Entwicklungen auf Firmenebene überlagern und keine Aussagen über die Verteilung der Markups über die Unternehmen oder über die Zeit möglich sind. Zu beachten ist daher, dass mittels der Roeger-Methode ohne weitere Modifikationen keine jährlichen Markups ermittelt werden können (Ausnahme: Badinger 2007) und somit die Höhe der Markups unter anderem vom analysierten Zeitraum abhängig ist.

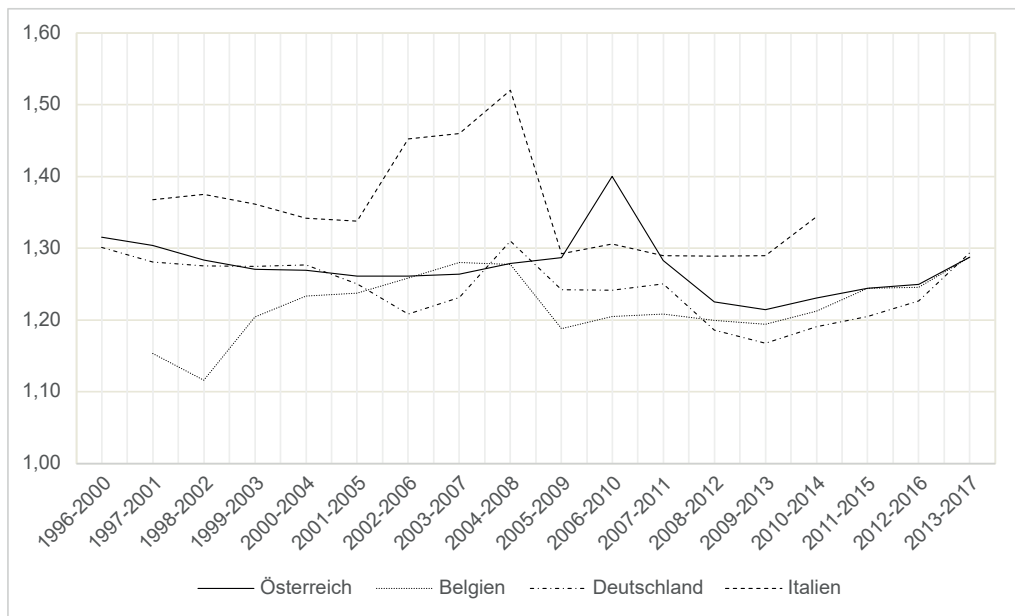
Die Resultate sind in Tabelle 2 zusammengefasst. Bezüglich des Niveaus liegen die Werte deutlich über 1, aber durchwegs unter den mikroökonomisch geschätzten Markups. Die Ergebnisse weisen, was die Rangfolge der Länder betrifft, große Ähnlichkeiten auf und auch – allerdings in einem geringeren Ausmaß – in Bezug auf die Größenordnung der Markups. Belgien weist eher niedrige und Italien eher hohe Marktmacht auf. Österreich zeigt annähernd konstante Werte über die Studien hinweg, während die Ergebnisse für Deutschland stärker variieren. Die Markups in Österreich liegen in allen Studien in Tabelle 2 über jenen von Deutschland und Belgien und unter jenen von Italien (vgl. auch die Ergebnisse in Amountzias 2019, Tabelle 2, für den industriellen Sektor).

Tabelle 2: Ergebnisvergleich von Berechnungen von Markups nach Roeger (1995)

	Roeger et al. (2007) ¹	Christopoulou/Vermeulen (2012) ²	Deutsche Bundesbank (2017) ³	Schmidt-Dengler/Janger (2010) ⁴	Eigene Resultate (2022) ⁵
Österreich	1,28/1,33	1,31	1,28	1,28	1,28 (0,00)
Belgien	-	1,22	1,20	1,23	1,20 (0,00)
Deutschland	1,19/1,25	1,33	1,33	1,25	1,26 (0,00)
Italien	1,28/1,28	1,61	1,35	1,29	1,33 (0,00)
Daten	EUKLEMS USA: andere Datenquelle	EUKLEMS	OECD, AMECO, STAN	EUKLEMS	EUKLEMS
Zeitperiode	1980-2004; 1995-2004	1981-2004	1996-2014	1991-2005	1996-2017

Anmerkungen: 1) Annex 7; Daten beziehen sich auf unterschiedliche Zeitperioden; Abgrenzung: „total private sector“. Annahme: Die veröffentlichten Zahlen sind die Werte der Koeffizienten, die im Roeger-Modell dem Lerner-Index entsprechen. Die Umrechnung in Markups erfolgte durch die Autoren. 2) Table 1, gewichtet. 3) Tabelle auf S. 58; ohne Sektoren 19 und 68. 4) Chart 1; hier handelt es sich um ungefähre Werte, die aus einer Grafik abgemessen wurden. Annahme: Die veröffentlichten Zahlen sind die Werte der Koeffizienten, die im Roeger-Modell dem Lerner-Index entsprechen. Die Umrechnung in Markups erfolgte durch die Autoren. 5) Ungewichtet; Abgrenzung „market economy“ in EUKLEMS; p-Werte in Klammern.

Abbildung 3: Markups nach Roeger (1995), gleitende Durchschnitte, 1996-2017



Anmerkung: eigene Berechnung auf Basis EUKLEMS-Daten für „market economy“ (alle Branchen außer L, O, P, Q, T und U).

Die zeitliche Entwicklung der Markups zeigt Abbildung 3. Um die Veränderung in der Zeit darstellen zu können, wurden gleitende Durchschnitte für Intervalle von fünf Jahren berechnet. Während das Niveau der Zeitreihen differiert, folgen alle einem ähnlichen Trend: Auf einen Anstieg der Markups in den Jahren vor der Finanzkrise 2008 folgte eine teils starke Abnahme, worauf seit etwa 2010 erneut ein Anstieg zu beobachten ist. Dieses Muster ist im Einklang mit den Ergebnissen von Weche/Wambach (2018) auf Basis von Mikrodaten. Für Österreich und Deutschland zeigt sich eine sehr ähnliche Entwicklung; Beide Länder haben mit ca. 1,3 am Ende der Zeitreihe fast den gleichen Markup wie in der ersten Periode. Italien und Belgien bilden Maximum und Minimum der Verteilung.

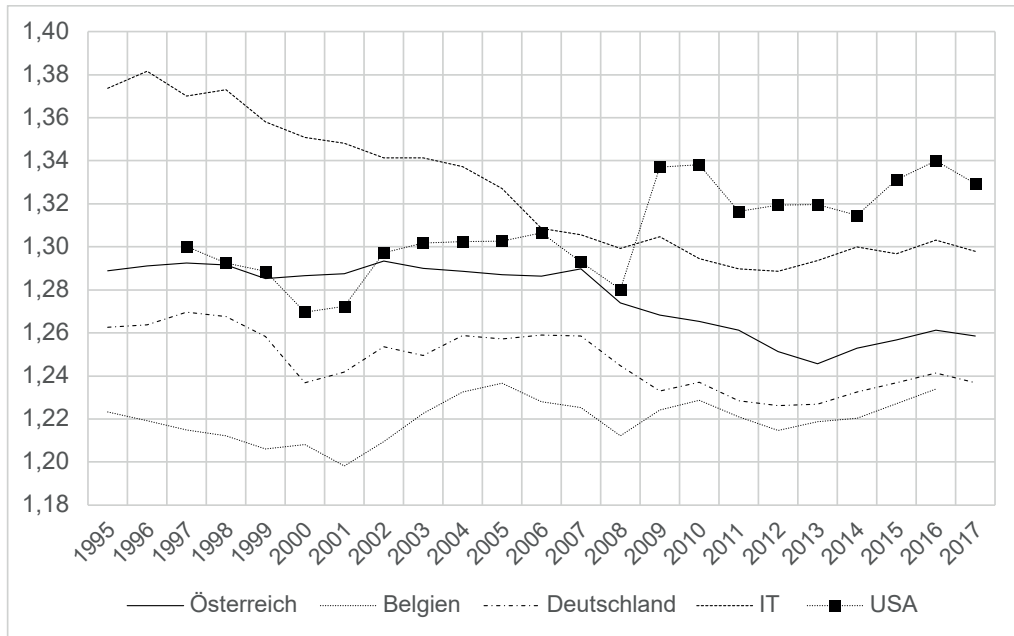
3.3 Markups nach Buchhaltungsmethoden

Buchhaltungsmethoden stellen eine pragmatische und einfache Möglichkeit zur Berechnung von Markups dar. Dabei werden zumeist Größen aus der VGR verwendet, um das Verhältnis von Preisen zu Grenzkosten zu approximieren. Dem Vorteil der Einfachheit und Datenverfügbarkeit stehen methodische Probleme gegenüber, die eine vorsichtige Interpretation der Ergebnisse nahelegen (Basu 2019; Soares 2020).¹⁵ Anwendungen von Buchhaltungsmethoden finden sich in Autor et al. (2020), Cavalleri et al. (2019), Philippon (2019), Antràs et al. (2017) oder ECB (2004).

Abbildung 4 zeigt Markups, die als Verhältnis von Produktionswert zur Summe der Ausgaben für Zwischengüter und Beschäftigte berechnet wurden. Dies kann als makroökonomische Annäherung an das Verhältnis von Umsatz zu variablen Kosten interpretiert werden, das auch in Antràs et al. (2017) als Proxy für Markups verwendet wird. Alle Markups liegen im Beobachtungszeitraum über 1, womit auch nach dieser Methode die These von Marktstrukturen gemäß dem Modell der vollkommenen Konkurrenz zurückgewiesen werden muss. Insgesamt sind die beobachtbaren Veränderungen relativ klein; die Änderungsraten zwischen 1995 und 2017 liegen zwischen –5,5 % in Italien und +2,3 % für die USA. Österreich weist im betrachteten Zeitraum eine geringfügige Abnahme der Markups von 1,29 auf 1,26 (–2,3 %) auf, die, wie auch in anderen Ländern, in den Zeitraum der Finanzkrise und Eurokrise fiel. Dies ist ein Hinweis auf den prozyklischen Charakter von Markups (Deutsche Bundesbank 2017). Während die europäischen Länder noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht haben, liegen die US-Markups bereits darüber (vgl. Weche/Wambach 2018). Vom Niveau her betrachtet liegen die österreichischen Markups über jenen von Deutschland und Belgien, aber niedriger als in Italien; ein Ergebnis, welches damit ähnlich zu Ergebnissen in Tabelle 2 ausfällt. Der positive Trend für die USA und die tendenziell konstanten bzw. leicht sinkenden Markups für die europäischen Staaten stützen die These von strukturellen Unterschieden zwischen den USA und Europa (Philippon 2019).

15 Im Gegensatz zu den beiden anderen Methoden in 3.1 und 3.2 findet sich in der Literatur keine detaillierte Kritik an den einzelnen Buchhaltungsmethoden und wann es zur Über- oder Unterschätzung der Markups kommt.

Abbildung 4: Gesamtwirtschaftliche Markups nach Buchhaltungsmethoden, 1995–2017



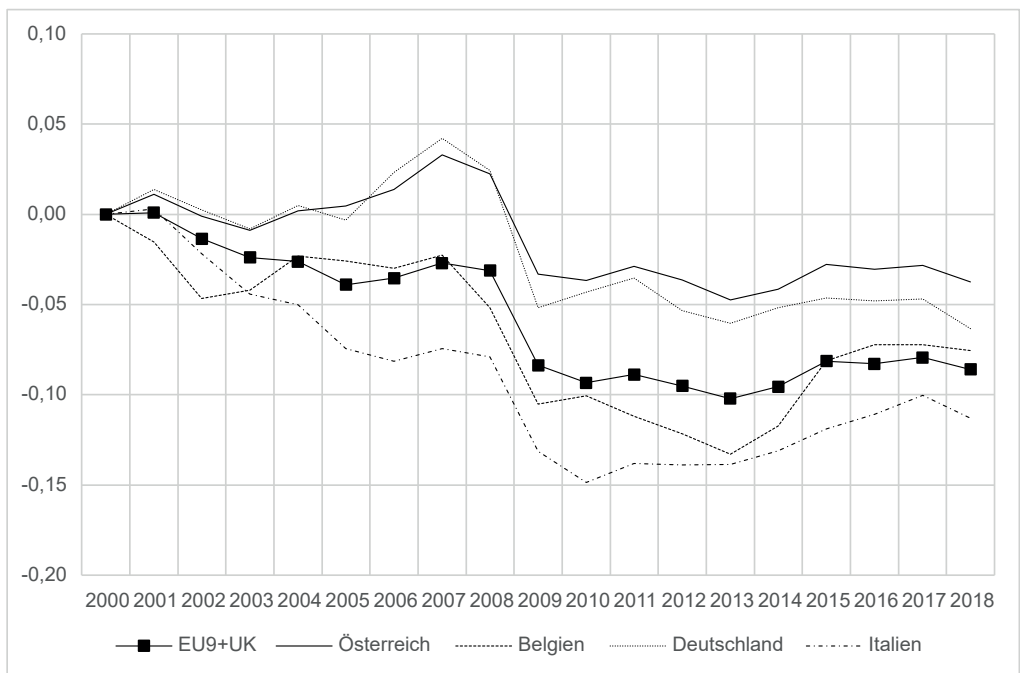
Anmerkungen: Indikator nach Cavalleri et al. (2019). Daten: EU-KLEMS (Release 2019). Exakte Definition des Markups gemäß den Variablenamen in EU-KLEMS (Release 2019): $\mu = \frac{GO}{II+COMP}$. GO ... Produktionswert, II ... Zwischengüter, COMP ... Löhne und Gehälter.

Gutiérrez/Philippon (2018) verwenden ein Markupmaß, welches in der Makroökonomie und hier insbesondere im Zusammenhang mit der neuklassischen Preissetzungsgleichung für Unternehmen diskutiert wird (Burda/Wyplosz 2017). Die Verhaltensannahme lautet, dass Unternehmen ihre Preise so hoch wie möglich über ihren nominalen Stückkosten setzen, wobei die lohnunabhängigen Stückkosten aus Vereinfachungsgründen weggelassen werden, da lohnabhängige Stückkosten den größten Teil der Produktionskosten ausmachen. Der von den Unternehmen gesetzte Preis P ist dann ein Aufschlag (μ) auf die nominalen Lohnstückkosten (LSK): $P = (1 + \mu) \frac{WL}{Y}$. Unter der Annahme konstanter Skalenerträge ist die Annäherung der Grenzkosten durch die (lohnabhängigen) Stückkosten akzeptabel, da diese für die langfristige Kostenfunktion übereinstimmen. Um für institutionelle Unterschiede zwischen Ländern zu kontrollieren, berechnen Gutiérrez/Philippon (2018) im ersten Schritt die kumulative Veränderung der logarithmierten Markups $M_{i,t}$ für die einzelnen Länder ($i=1, \dots, I$) und Zeit ($t=1, \dots, T$) gemäß $\Delta M_{i,t} = \Delta \log(P_{i,t}) - \Delta \log(LSK_{i,t})$. Für P wird der Deflator der Wertschöpfung verwendet, und ULC bezeichnet die nominalen Lohnstückkosten. In einem zweiten Schritt wird die kumulierte relative Veränderung zu den USA berechnet: $\Delta \hat{M}_{i,t} = \Delta M_{i,t} - \Delta M_{US,t}$, die in Abbildung 5 dargestellt ist.

Alle europäischen Länder haben im Vergleich zu den USA relativ geringere Markups im Jahr 2018 als im Jahr 2000, wobei in den Jahren vor der Krise eine leichte Zunahme der Markups in

Deutschland und Österreich relativ zu den USA erfolgte: Bis 2007 haben die Markups dieser beiden Länder etwa um 3,5 % relativ zu jenen in den USA im Jahr 2000 zugenommen. Danach erfolgte eine substantielle Abnahme im Zuge der Finanzkrise 2008, welche die europäischen Markups deutlich negativer beeinflusste als jene der US-Unternehmen. Für den gesamten Beobachtungszeitraum ergibt sich die geringste relative Abnahme für Österreich und die stärkste für Italien. In Österreich haben die Markups in Summe zwischen 2000 und 2008 um 3,7 % und in Italien um 11,3 % relativ zu den USA abgenommen. Dieses Resultat passt zu den Ergebnissen in Abbildung 4.

Abbildung 5: Kumulative Veränderung der Markups relativ zu den USA, 2000–2018



Anmerkungen: Berechnung nach Gutiérrez/Philippon (2018). Daten: OECD STAN (VALP) und OECD Productivity Statistics (Unit Labor Costs). EU9+UK: AT, BE, FI, FR, DE, IT, NL, ES, SE, UK.

Die Evidenz auf Basis der Buchhaltungsmethoden zur Markupberechnung zeigt zum einen, dass die europäischen Markups relativ zu den USA weniger stark gestiegen bzw. teilweise auch gefallen sind (z. B. im Dienstleistungssektor). Zum anderen erweist sich Österreich im Vergleich zu Deutschland, Belgien und Italien als das Land mit den höchsten relativen Markups. Allerdings lässt sich aus der Evidenz kein Trend für signifikant steigende Markups ableiten, wenngleich zumindest im Sachgütersektor eine leichte Tendenz zu höheren Markups identifiziert werden kann.

Die Studien zur Monopolmacht lassen sich wie folgt zusammenfassen: Das Niveau der für Österreich geschätzten Markups liegt zwischen 1,26 und 1,62. Im Vergleich zu den anderen Ländern liegt Österreich durchwegs am oberen Ende (wichtige Ausnahme sind die Ergebnisse von De Loecker/Eeckhout 2018 in Abbildung 1) der Verteilung, und zumeist liegt nur Italien über den österreichischen Markups. Betrachtet man den Trend, so weisen mikroökonomische Studien auf eine steigende Tendenz hin, während die makrodatenbasierten Ergebnisse eher auf eine Konstanz der heimischen Markups hindeuten. Allerdings gilt der mikroökonomische Ansatz als State-of-the-Art-Methode, und insofern beanspruchen diese Ergebnisse eine relativ höhere Validität. Daher ergibt sich folgendes empirische Bild der Marktmacht in Österreich: Diese fällt relativ höher aus als in Deutschland und Belgien und nimmt seit dem EU-Beitritt zu.

4. Alternative Indikatoren der Unternehmensmacht

4.1 Profitabilität

Markups berücksichtigen nur die variablen bzw. marginalen Kosten eines Unternehmens.¹⁶ Eine zunehmende Bedeutung von Fixkosten würde höhere Markups verlangen, damit das Unternehmen in der Lage ist, die Kosten zu decken. Eeckhout (2021) weist etwa darauf hin, dass der Anteil der Gemeinkosten mit Fixkostencharakter in den letzten Jahrzehnten von 15 % (1980) auf 22 % zugenommen hat. Daher sind steigende Markups alleine noch keine hinreichende Evidenz für steigende Profite bzw. ökonomische Renten.

In einem Wettbewerbsmarkt sollten die Profite, verstanden als Kompensation für den Produktionsfaktor Kapital, gerade hoch genug sein, damit das Kapital nicht in einen anderen Sektor wechselt. Alle Zahlungen darüber hinaus verletzen die Nullgewinnbedingung (ökonomischer Gewinn) und stellen ökonomische Renten dar, die nur dann dauerhaft bestehen können, wenn Markteintrittsbarrieren bestehen. Daher sind „übernormale“, generell steigende und persistente Profite ein Hinweis für zunehmende Unternehmensmacht.

Studien für die USA belegen einen Anstieg der Unternehmensprofite. Der Economist (2016) spricht von „too much of a good thing“ und argumentiert, dass die Profite in den USA zu hoch und das Resultat von zu wenig Wettbewerb wären. Shapiro (2018) zitiert einen Profitratenindikator des Bureau of Economic Analysis, wonach die *profits from current production* als Anteil am BIP trendhaft von etwa 7–8 % in den 1980er-Jahren auf ca. 11–12 % in den 2010er-Jahren gestiegen sind – eine Zunahme um 50 %. Diese Zunahme zeigt sich auch bei Mikrodaten für die

¹⁶ In Kapitel 4.1 fokussieren wir auf die längerfristigen strukturellen Veränderungen der Profitabilität von Unternehmen. Die aktuelle Debatte der letzten beiden Jahre ist stark geprägt durch die überdurchschnittlich hohen Inflationsraten und deren Determinanten. Es gibt einige Hinweise, dass Gewinninflation eine wichtige Rolle hierbei spielt. In OECD (2022) wird die theoretische und wettbewerbspolitische Literatur zum Zusammenhang Wettbewerb und Inflation zusammengefasst. Empirische Evidenz für Deutschland präsentiert Ragnitz (2022), für Österreich siehe Tölgyes/Picek (2023), und die Entwicklung in der Eurozone analysieren Arce et al. (2023).

USA (De Loecker et al. 2020): So nahm die durchschnittliche Profitrate von 1 % (1980) auf 8 % (2016) zu; dieses Resultat interpretieren De Loecker et al. (2020, 565) als Evidenz dafür, dass Markups nicht nur wegen steigender Fixkosten zunahmen¹⁷ und dass „firms charge an excess markup that more than compensates for overhead“. Valetti et al. (2018) identifizieren eine ähnliche Zunahme der Nettoprofitquote in Europa wie in den USA seit den 1990er-Jahren. Mit einer Steigerung um mehr als 50 % fällt die Zunahme der Profitabilität ähnlich hoch aus wie bei Shapiro (2018) (siehe hierzu auch Koltay et al. 2022; Koltay/Lorincz 2021). Philippon (2019) verwendet für den Vergleich zwischen EU und USA die sogenannten *profit margins*, welche die volkswirtschaftlichen Gewinne laut VGR in ein Verhältnis zum Produktionswert setzen (ECB 2004), und findet eine markante Zunahme für die USA seit den frühen 1990er-Jahren und eine Abnahme in der EU. Eine positive Korrelation von Markups und Profitabilität (EBIT margin und EBITDA margin) für europäische Unternehmen finden Weche/Wambach (2018) für den Zeitraum 2007–2015.

In der volkswirtschaftlichen Einkommensentstehungsrechnung gibt es drei Aggregate, die zur Darstellung der Gewinnentwicklung von Unternehmen geeignet sind; aus Gründen einer möglichst eindeutigen Interpretation im Sinne unternehmerischer Profitabilität sollte deren Verwendung möglichst auf nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften eingeschränkt werden (Eurostat 2014).

(1) Betriebsüberschuss (*operating surplus*): Der Betriebsüberschuss erfasst den wirtschaftlichen Erfolg der betrieblichen Geschäftstätigkeit von Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit. Als Bruttobetriebsüberschuss ist er definiert als Differenz zwischen Bruttowertschöpfung und Arbeitnehmerentgelt; subtrahiert man vom Bruttobetriebsüberschuss die Abschreibungen, erhält man den Nettobetriebsüberschuss. Der Betriebsüberschuss repräsentiert eine Vielfalt von unterschiedlichen Zahlungsströmen, wie etwa Zinseinkommen, Gewinnsteuern oder Dividenden. Dabei ist er weder mit dem Bilanzgewinn ident, noch entspricht er der ökonomischen Interpretation von Profit (Schwarz 2008). Im Rahmen der VGR wird der Betriebsüberschuss vielmehr als Entlohnung für den Faktor Kapital interpretiert (Lequiller/Blaides 2014). Konzeptuell ist diese Interpretation aber ungenügend, weil hier die Faktorentlohnung für Kapital und Profite (*pure profits*) vermischt werden. *Pure profits* haben im Gegensatz zum Faktorentgelt zur Nutzung von Kapitalgütern den Charakter einer ökonomischen Rente und sind daher besonders gut geeignet, um Aspekte von ökonomischer Macht zu erfassen. Barkai (2020) analysiert die Konsequenzen einer solchen Differenzierung und kommt zum Ergebnis, dass nicht nur die Lohnquote, sondern auch die Kapitalquote in den letzten Jahrzehnten sank, während die „reine Profitrate“, stark zunahm, in den USA etwa von 5 % auf 15 % zwischen 1985 und 2015 (siehe hierzu auch die Ausführungen in Eeckhout 2021, Kapitel 4).

17 Allerdings wäre auch eine ausschließlich durch steigende Fixkosten (etwa durch vermehrte Investitionen in immaterielle Vermögensgüter; Eberly 2022) verursachte Zunahme der Markups problematisch, weil hohe Fixkosten eine wichtige Markteintrittsbarriere darstellen (Monopolkommission 2022). Höhere Markups als Folge höherer Fixkosten würden dann zu einer reduzierten Bestreitbarkeit des Marktes führen, was die Macht der bereits etablierten Unternehmen wiederum erweitern würde.

(2) Selbstständigeneinkommen (*mixed income*): Dieses Aggregat ist – mit wichtigen Einschränkungen – das Äquivalent des Bruttobetriebsüberschusses für Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit. Der englische Begriff *mixed income* weist darauf hin, dass dieses Aggregat eine Mischung aus der Arbeitsleistung des Eigentümers und dem erzielten Kapitaleinkommen darstellt (Lequiller/Blades 2014).

(3) Unternehmensgewinne (*entrepreneurial income*): Unternehmensgewinne sind die Summe aus Betriebsüberschüssen, Selbstständigeneinkommen und den Vermögenseinkommen aus unternehmerischer Tätigkeit; Das Vermögenseinkommen kann als das Finanzergebnis von Unternehmen interpretiert werden (Schwarz 2008). Beschränkt man die Analyse auf den Sektor der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften, so wird das Problem der Vermischung von Kapitaleinkommen und Selbstständigeneinkommen vermieden, weil letztere in diesem Sektor nicht vorkommen.

Wie bereits deutlich wurde, ist die Messung von gesamtwirtschaftlichen Profiten mit einer Reihe von methodischen Problemen verknüpft, und es existieren verschiedene Indikatoren, die nicht nur durch eine verwirrende Begriffsvielfalt gekennzeichnet sind, sondern auch nicht notwendigerweise ein einheitliches Bild vermitteln (OECD 2021; Fenz et al. 2020; Pionnier/Guidetti 2015). Es wird daher empfohlen, verschiedene Indikatoren und deren langfristige Trends in den Blick zu nehmen. Um eine bestmögliche Vergleichbarkeit und Aussagekraft zu erreichen, folgen wir der einschlägigen Literatur und analysieren die Profitentwicklung für den VGR-Sektor nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften.

In Tabelle 3 wird die zeitliche Entwicklung von sieben verschiedenen Profitabilitätsindikatoren gezeigt. Die Indikatoren basieren darauf, dass Profitmaße in Beziehung zur Wertschöpfung oder zum eingesetzten Kapital gesetzt werden. Exakte Definitionen finden sich in den Anmerkungen zu Tabelle 3. Die Indikatoren (1) bis (5) basieren auf VGR-Kennzahlen; (1), (4) und (5) werden in Deutsche Bank (2017) verwendet, Indikator (3) wird von der Generaldirektion Wettbewerb genutzt und (1) und (4) sind direkt von Eurostat übernommene Indikatoren. Die Nettoprofitquote (Indikator 3) ist konzeptuell den anderen Maßen überlegen, weil eine Berücksichtigung der Kapitalkosten eine Abschätzung der *pure profits* ermöglicht. Die Indikatoren (2) und (3) sind durch Lequiller/Blades (2014) motiviert, die die Verwendung von Nettogrößen empfehlen, d. h. die um Abschreibungen bereinigten Bruttogrößen, weil diese die Performance von Unternehmen besser abbilden. Die Maße (6) und (7) sind aus Unternehmensbilanzdaten abgeleitet, direkt in der BACH-Datenbank verfügbar und werden auch in der Studie der OeNB von Fenz et al. (2020) als Profitabilitätsindikatoren herangezogen. Zusammen bilden diese Indikatoren eine breite Auswahl an Indikatoren über einen Zeitraum von etwa 25 Jahren, womit den Empfehlungen in der Literatur entsprochen wird.

Tabelle 3: Indikatoren zur Profitabilität nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften im internationalen Vergleich, 1995–2020

	Österreich					Belgien					Deutschland					Italien									
	1995	2000	2005	2010	2015	2020	1995	2000	2005	2010	2015	2019	2020	1995	2000	2005	2010	2015	2020	1995	2000	2005	2010	2015	2020
(1) Bruttogewinnquote ¹	37,6	42,1	46,8	44,4	42,5	43,6	36,5	36,6	40,4	40,4	41,2	41,5	36,8	38,3	39,2	43,0	42,2	39,7	36,8	51,3	49,4	46,5	43,2	41,8	43,0
(2) Nettogewinnquote ¹	24,4	29,2	34,5	30,8	28,0	26,6	23,9	22,5	26,3	24,1	25,1	25,9	21,9	25,3	26,0	30,5	29,1	26,7	21,9	41,3	38,5	34,1	28,0	25,7	26,5
(3) Nettoprofitquote ²	-7,4	-2,5	13,1	11,0	12,8	19,2	5,0	4,7	12,8	12,2	13,6	18,0	-0,1	2,8	-0,1	8,9	11,1	14,5	15,1	26,3	23,0	26,7	20,6	20,7	22,5
(4) Unternehmensgewinnquote ¹	36,0	41,8	51,6	48,4	45,6	46,5	39,8	43,9	44,3	52,9	52,2	56,3	43,3	37,9	39,6	47,4	47,9	44,5	43,3	45,5	48,6	50,1	44,9	42,6	44,1
(5) Kapitalrendite ¹	27,6	27,7	30,4	33,2	34,9	29,8	26,3	28,3	22,7	23,8	19,8	23,9	-	-	-	-	-	-	-	32,5	22,6	17,6	16,4	15,0	18,2
(6) Profitabilität ¹	-	12,5	13,1	15,1	16,7	18,8	-	16,3	15,3	16,3	16,3	18,2	-	-	14,5	13,6	14,9	11,9	12,1	-	12,7	11,5	10,7	10,7	11,7
(7) Eigenkapitalrendite ³	-	13,7	13,2	12,5	12,4	13,4	-	7,0	10,9	8,6	6,0	9,6	-	-	10,9	10,8	12,3	7,6	7,6	-	6,7	5,3	3,7	5,0	8,3

¹ Die Indikatoren (1) bis (5) sind auf Basis von VGR-Daten für nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften (S11) berechnet. Die Indikatoren (1) (Bruttogewinnquote) und (4) (Kapitalrendite) sind bei Eurostat verfügbar. Definitionen: Bruttogewinnquote = Bruttobetriebsüberschuss / Bruttowertschöpfung = (B.2g) / (B.1g); Nettogewinnquote = Nettobetriebsüberschuss / Nettowertschöpfung = (B.2g - P.51c) / (B.1g - P.51c); Unternehmensgewinnquote = Bruttounternehmensgewinn / Bruttowertschöpfung = (B.4g) / (B.1g); Kapitalrendite = Bruttobetriebsüberschuss / Investiertes Kapital = (B.2g) / ((AF2+AF3+AF4+AF5). Passiva minus Aktiva).

² Die Nettoprofitquote unterscheidet sich von der Nettogewinnquote insbesondere durch die Berücksichtigung der Kapitalkosten. Die Verwendung des Begriffs Nettoprofitrate sowie deren Definition und Berechnungsmethode stammen von Koltay et al. (2022), die sich wiederum an Barkai (2020) orientieren. Definition: Nettoprofit/Bruttoinlandsprodukt. Nettoprofit = Nettobetriebsüberschuss - Kapitalkosten. Kapitalkosten = L(realer Nettokapitalstock)*Zinssatz für AAA Unternehmensanleihen nach Moody's - erwartete Kapitalinflation + Abschreibungen. L bezeichnet den Lagoperator. Daten: AMECO, FRED. Die Daten wurden freundlicherweise von Koltay et al. (2022) zur Verfügung gestellt.

³ Datengrundlage ist die BACH-Datenbasis und die dort verfügbaren Indikatoren R33 (Profitabilität) und R_38 (Eigenkapitalrendite). Definitionen: Profitabilitätsquote = EBITDA / Nettumsatz; Eigenkapitalrendite = Nettoprofit / Eigenkapital. Die letztverfügbaren Zahlen beziehen sich auf 2019. Es erfolgte eine Einschränkung auf Branchen, die in der Leistungs- und Strukturhebung erfasst sind, d. h. Abschnitte B-N und Abteilungs S95. Die Aggregation von Branchen erfolgte mittels einer Gewichtung der Branchen mit ihrem Wertschöpfungsanteil.

Die Indikatoren in Tabelle 3 zeigen deutliche Unterschiede zwischen den vier Ländern. Während die Profitabilitätsindikatoren für Österreich und Belgien durchwegs steigende Trends zwischen 1995 und 2020 aufweisen, ist für Deutschland und Italien ein teilweise abnehmender Trend zu beobachten. In Österreich zeigt sich für alle Maße der Profitabilität – mit Ausnahme der Eigenkapitalrendite, die weitgehend konstant bleibt – eine Zunahme, die im Median aller Indikatoren (außer (3)) bei 12,5 % liegt. Insbesondere die Indikatoren (1)–(2) und (4)–(5) zeigen eine ausgeprägte zyklische Komponente: Die Profitabilität steigt von 1995 bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise an und nimmt danach wieder ab, wobei die letzte Beobachtung in der Zeitreihe stets über dem Ausgangswert liegt. Besonders hoch sind die Steigerungen der Profitabilitätsquote (+50 %) und bei der Nettoprofitquote (+27 Prozentpunkte), am geringsten bei der Kapitalrendite mit +8 %. In Belgien beträgt die Medianzunahme über alle Indikatoren (außer (3)) 12,8 % und ist damit de facto ident mit der Entwicklung in Österreich; die entsprechenden Werte für Deutschland und Italien sind –13,5 % und –12,0 %. Österreich weist bei fünf von sieben Indikatoren die höchsten Steigerungsraten auf.

Die dargestellten Entwicklungen weisen auf eine trendhaft steigende Profitabilität der österreichischen Unternehmen hin. Diese Zunahme fällt in Österreich stärker aus, als in den Vergleichsländern. Dies kann als weiterer Hinweis für steigende Unternehmensmacht interpretiert werden.

4.2 Konzentration

Konzentration ist neben der Analyse von Markups ein vielverwendetes, aber auch umstrittenes Maß zur Analyse von Unternehmensmacht (OECD 2018; Shapiro 2018; Reiner/Bellak 2023).¹⁸ Grundlegende Beiträge zum theoretischen Verständnis von Konzentrationsprozessen stammen dogmengeschichtlich betrachtet zunächst von Karl Marx (Marx 1957; Davis/Orhangazi 2021) und dann im 20. Jahrhundert von industrieökonomischen Modellen über das Structure-Conduct-Performance-Paradigma, Produktlebenszyklen und endogene sowie exogene *sunk costs* (Cabral 2017; Berry et al. 2019).

Gesellschafts- und wettbewerbspolitisch ist zumeist die von Marx als Zentralisation bezeichnete Verschmelzung von Einzelkapitalien, modern als externes Unternehmenswachstum oder Mergers & Acquisitions bezeichnet, im Zentrum der Diskussion über Konzentrationsprozesse. Eine Zunahme der Konzentration über endogenes Unternehmenswachstum (von Marx als „Konzentration“ bezeichnet) findet dagegen eher Akzeptanz. Nach Lamoreaux (2019, 111) ist dies jedoch zu hinterfragen, weil „companies that grow large through innovation are no less likely than those that grow large by merger to turn to anticompetitive practices to maintain their advantage“.

18 Eine ausführliche Diskussion der Interpretationsprobleme von Konzentrationsindikatoren als Metrik zur Erfassung von Unternehmensmacht findet sich in Teil 1 zu diesem Beitrag (Reiner/Bellak 2023).

Neben der Marktkonzentration wird in empirischen Analysen zumeist die Branchenkonzentration auf nationaler Ebene analysiert. Konzentrationsmaße werden zumeist für Umsätze ermittelt, aber in Abhängigkeit von der Datenlage werden auch eine Beschäftigten- oder Wertschöpfungskonzentration berechnet. Für eine kleine offene Volkswirtschaft wie Österreich spielen Importe und eine dadurch möglicherweise induzierte Importkonkurrenz eine wichtige Rolle. Diese Effekte bleiben bei Konzentrationsanalysen aber aus Gründen der Datenverfügbarkeit zumeist – wie auch in dieser Studie – unberücksichtigt.¹⁹

Eine Analyse von Konzentrationsmaßen sollte im Idealfall Unternehmensmikrodaten verwenden. Weil dies in Österreich nur sehr eingeschränkt gegeben ist, besteht kaum Wissen über gesamtwirtschaftliche Konzentrationstendenzen. Dies steht in Kontrast etwa zu den USA oder Deutschland, wo regelmäßige Konzentrationsmaße vom Census Bureau bzw. der Monopolkommission publiziert werden.

Für die Zeitperiode 1997–2006 gibt es berechnete Herfindahl-Hirschman-Indizes im Rahmen des EU-KLEMS-Projektes (Release 2008). Je nach Land ist dieser Indikator für etwa 40 2-Steller-Branchen verfügbar. Um die Länder zu vergleichen, wurde der Anteil an Branchen mit steigenden HHI berechnet: Deutschland 44 %, Belgien 39 %, Österreich 31 % und Italien 14 %. Damit überwiegt in allen Ländern der Anteil der Branchen mit abnehmender bzw. konstanter Konzentration. Dieses Ergebnis steht jedenfalls in starkem Kontrast zur vielzitierten Untersuchung des Economist (2016), wonach in den USA etwa 67 % aller Branchen zunehmende Konzentrationsraten zwischen 1997 und 2012 aufweisen. Dieser Vergleich ist neben dem Zeitraum allerdings auch deswegen eingeschränkt, weil die US-Ergebnisse auf einer deutlich stärker disaggregierten Branchenebene (893 Branchen) sowie dem CR4 und nicht dem HHI basieren.

Der Anteil der Beschäftigten in Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten an allen Beschäftigten einer Branche entspricht konzeptuell der *megafirm ratio* bei Hall (2018), wengleich Hall 10.000 Beschäftigte als Schwellenwert für US-Daten wählt und 2-Steller analysiert. Für Österreich kann die WKO-Größenklassenauswertung nach Sparten verwendet werden; die Leistungs- und Strukturhebung hat 250 Beschäftigte als höchsten Schwellenwert und ist daher nur bedingt nützlich. In Tabelle 4 wird zusätzlich auch der Anteil der Beschäftigten in Unternehmen mit 500–999 Beschäftigten dargestellt, um etwaige Verschiebungen zwischen den beiden größten Beschäftigungsgrößenklassen zu erfassen. Im Folgenden wird der Beschäftigtenanteil in Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten in Anlehnung an Hall (2018) als *megafirm ratio* bezeichnet. Der Vergleich der Jahre 2019 und 2021 ermöglicht eine grobe Einschätzung, inwieweit es durch die COVID-19-Pandemie zu einer steigenden Konzentration kam, so wie dies etwa vom Internationalen Währungsfonds aufgrund steigender Insolvenzrisiken von v. a. Klein- und Mittelunternehmen erwartet worden ist (Akcigit et al. 2021; Diez 2021).

19 Bezüglich Importkonkurrenz und Konzentration weisen Cowling/Tomlinson (2005) darauf hin, dass aufgrund der Entstehung von globalen Produktionsnetzwerken, die überwiegend von Oligopolunternehmen aus dem globalen Norden gesteuert werden, steigende Importe nicht notwendigerweise ein Hinweis auf mehr Konkurrenz und Dekonzentration sind.

Die höchste Beschäftigtenkonzentration in Großunternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten weisen 2022 gemäß Tabelle 4 Banken und Versicherungen (47,6 %), Industrie (38 %) sowie Transport und Verkehr (35 %) auf. Der Anteil der Großunternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten bzw. 500–999 Beschäftigten nahm in jeweils vier (drei) Branchen zwischen 2009 und 2022 zu (ab). Während bei Hall (2018) etwa 80 % der Branchen in den USA eine zunehmende *megafirm ratio* aufweisen, liegt der Anteil auf Basis von Tabelle 4 damit bei etwa 60 %. Über alle Sparten zusammen ergibt sich für Österreich eine Zunahme der *megafirm ratio* von 20,9 % auf 21,8 %. Am eindeutigsten sind die Konzentrationsprozesse in Gewerbe und Handwerk sowie bei Banken und Versicherungen, weil hier die Beschäftigtenanteile sowohl in Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten als auch in jenen mit 500–999 Beschäftigten zunahmen. Die stärksten Zunahmen der Beschäftigtenkonzentration verzeichneten mit +50,9 % Handwerks- und Gewerbeunternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten, gefolgt von Industrieunternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten (+31,8 %). Allerdings ist anzumerken, dass die Konzentrationszunahme in der Industrie von einem deutlich höheren Konzentrationsausgangsniveau im Jahr 2009 aus stattfand und daher besondere Aufmerksamkeit verdient.

Die kurzfristigen Veränderungen zwischen 2019 und 2022 zeigen bei vier von sieben Sparten sowie für alle Sparten zusammen eine leichte Abnahme der *megafirm ratio*. Dieses überraschende Ergebnis kann wohl mit den relativ hohen Unterstützungszahlungen an österreichische Unternehmen während der COVID-19-Pandemie erklärt werden (Elsinger et al. 2022). Allerdings könnten die erwarteten Konzentrationseffekte auch erst mit einiger Verzögerung eintreten und daher 2022 noch nicht vollständig in den Daten sichtbar sein (KSV1870 2023).

Freilich führt das hohe Aggregationsniveau der Branchenklassifikation nach Sparten der WKO dazu, dass markante Unterschiede verdeckt werden. Beispielsweise ergibt sich für den Lebensmitteleinzelhandel ein Marktanteil nach Umsatz im Jahr 2022 der Top-5-Unternehmen von ca. 95 %; in den Branche Drogerie/Parfümerie und Sporthandel liegt der entsprechende Anteilswert mit jeweils über 85 % ebenfalls sehr hoch (Regio Data 2022). Auch verborgen bleibt etwa die Tatsache, dass einige wenige Großunternehmen und wohlhabende Familien eine überragende Rolle als Eigentümer im Mediensektor spielen (Dammerer et al. 2023).

Tabelle 4: Beschäftigtenanteile von Unternehmen nach Spartengliederung der Wirtschaftskammer Österreich mit 500–999 und mehr als 1.000 unselbstständig Beschäftigten, 2009–2022

	Gewerbe und Handwerk		Industrie		Handel		Bank und Versicherung	
	>1.000	500–999	>1.000	500–999	>1.000	500–999	>1.000	500–999
2009	7,2 %	5,8 %	28,8 %	19,5 %	28,8 %	6,1 %	46,5 %	13,5 %
2015	11,7 %	4,3 %	30,4 %	19,0 %	29,5 %	6,3 %	48,7 %	11,8 %
2019	11,3 %	5,7 %	35,8 %	18,2 %	29,3 %	5,8 %	49,4 %	11,7 %
2021	10,4 %	6,2 %	36,5 %	17,7 %	29,8 %	5,5 %	47,5 %	14,2 %
2022	10,8 %	6,1 %	38,0 %	16,9 %	30,2 %	5,2 %	47,6 %	13,8 %
Veränderung 2009–2022 in %	50,9 %	4,6 %	31,8 %	-13,2 %	4,9 %	-14,8 %	2,5 %	2,5 %
	Transport und Verkehr		Tourismus und Freizeitwirtschaft		Information und Consulting		Alle Sparten	
	>1.000	500–999	>1.000	500–999	>1.000	500–999	>1.000	500–999
2009	42,5 %	2,6 %	3,2 %	3,0 %	12,0 %	5,0 %	20,9 %	8,1 %
2015	40,0 %	2,8 %	1,4 %	2,2 %	11,7 %	6,8 %	21,9 %	7,6 %
2019	38,3 %	3,5 %	1,6 %	3,6 %	10,1 %	6,2 %	22,0 %	7,8 %
2021	35,8 %	3,5 %	1,4 %	3,1 %	8,1 %	7,2 %	21,4 %	7,9 %
2022	35,0 %	4,4 %	2,3 %	2,7 %	8,5 %	7,2 %	21,8 %	7,7 %
Veränderung 2009–2022 in %	-17,6 %	71,1 %	-27,8 %	-9,7 %	-29,1 %	43,9 %	4,4 %	-5,0 %

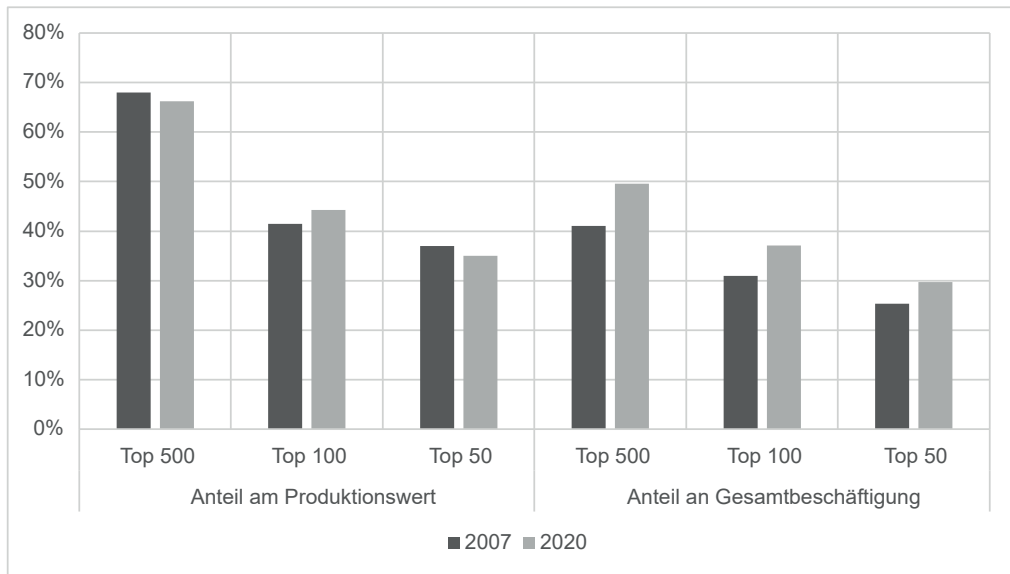
Quelle: WKO Statistik; eigene Berechnungen.

Als weitere Datenquelle zur Konzentration in Österreich verwenden wir die Mikrodaten zu den 500 größten Unternehmen (Trend top 500). Umsatzsummen und Beschäftigungssummen für die Top 500, Top 100 und Top 50 werden zum Produktionswert laut VGR (dieser ist dem betriebswirtschaftlichen Umsatzkonzept ähnlich) ins Verhältnis gesetzt sowie zu den unselbstständig Erwerbstätigen gemäß Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung. Diese Maßzahlen entsprechen konzeptuell der „aggregierten Unternehmenskonzentration“, die von der deutschen Monopolkommission in dem alle zwei Jahre erscheinenden sogenannten Hauptgutachten publiziert wird. Hierfür werden die Anteile der 100 bzw. 10 größten Unternehmen an gesamtwirtschaftlicher bzw. branchenspezifischer Wertschöpfung, Beschäftigung und Umsatz analysiert. Die aggregierte Unternehmenskonzentration soll unter anderem die Tatsache erfassen, dass Großunternehmen neben ihrer wirtschaftlichen Bedeutung auch eine erhöhte „politische Aufmerksamkeit“ (Monopolkommission 2022, 9) erfahren.

Die Entwicklung von 2007 bis 2020 lässt sich folgendermaßen charakterisieren (Abbildung 6): Für die Top 500 liegt der Umsatzanteil am Produktionswert bei fast 70 % und nimmt von 2007 bis 2020 leicht ab. Für die Top-100-Unternehmen nach Umsatz ergibt sich demgegenüber eine

leichte Zunahme der aggregierten Unternehmenskonzentration und für die Top 50 erneut eine Abnahme. Diesem Befund einer mehr oder weniger konstanten Konzentration nach Umsatz steht ein eindeutig positiver Trend bei der Betrachtung von Beschäftigungsdaten gegenüber. So stieg etwa der Anteil der Top-500-Unternehmen an den unselbstständig Erwerbstätigen innerhalb von 14 Jahren von ca. 41 % auf 50 %.

Abbildung 6: Entwicklung des Anteils der größten Unternehmen Österreichs an Produktionswert und Gesamtbeschäftigung, 2007–2020



Anmerkungen: Die Top 100 und Top 50 bei der Gesamtbeschäftigung beziehen sich auf die 100 bzw. 50 größten Unternehmen nach Beschäftigung aus der Menge der Trend Top-500-Unternehmen. Daten: Trend Top 500, versch. Jahrgänge, Statistik Austria (VGR, Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung).

Eine alternative Verwendung von Konzentrationsmaßen zur Schätzung der Wettbewerbsintensität findet sich bei Friesenbichler/Reinstaller (2020). Darin wird der Hirschmann-Herfindahl-Index verwendet, um die Marktkonzentration bei exportierten Waren zu erfassen. Dahinter steht folgende vereinfachende Annahme: Je höher die Konzentration auf einem Exportmarkt, desto geringer die Wettbewerbsintensität und desto höher die Marktmacht. Dieses Maß ist insofern eine sinnvolle Ergänzung für traditionelle Konzentrationsmaße, als letztere zumeist nur den Wettbewerb für die im Inland ansässigen Unternehmen erfassen. Die Ergebnisse zeigen einen U-förmigen Trend: Nach einer Abnahme der Marktkonzentration in den Jahren 2000–2010 nimmt die Marktkonzentration wieder zu und ist 2018 beinahe auf einem vergleichbaren Wert wie 2000. Das Niveau der Marktkonzentration liegt auf Österreichs Exportmärkten unter jenem der führenden europäischen Innovationsnationen (Innovation Leaders).

Zusammengenommen sind die Ergebnisse der Konzentrationsindikatoren ambivalent und aufgrund der Datenlage mit Vorsicht zu interpretieren. Es zeigen sich in verschiedenen Branchen und Größenklassen Tendenzen zur Dekonzentration und Konzentration. Letzteres trifft auf Exportmärkte und vor allem für die Beschäftigung zu. So stieg der Beschäftigtenanteil von Großunternehmen in Österreich sowohl innerhalb einiger Branchen als auch in der Volkswirtschaft. In Summe überwiegen seit der Finanzkrise 2008 die Hinweise auf steigende Konzentrationstendenzen in Österreich.

4.3 Unternehmensdynamik

Zwischen Unternehmensdynamik, Marktmacht, Profiten sowie Konzentration besteht eine wechselseitige Abhängigkeit (Naudé 2022; Philippon 2019). Hohe Profite in vermachteten Märkten und kommerziell ungenutzte Technologien motivieren Markteintritte durch Neugründungen, die wiederum einen Effekt auf die Profite der bestehenden Unternehmen haben können. Die ausgelöste Unternehmensdynamik kann die Machtposition von etablierten Unternehmen bedrohen, die Persistenz der Dominanz von etablierten Unternehmen beenden und die Dekonzentration von Märkten fördern. Diese Zusammenhänge werden in der Theorie der *contestable markets* untersucht, die das Kriterium der Offenheit von Märkten für Neueintritte als zentrales Charakteristikum zur Einschätzung der Wettbewerbsintensität hervorhebt (Baumol et al. 1982). Im Extremfall von *perfect contestability* verhalten sich auch Monopolisten wie bei vollkommener Konkurrenz, weil überhöhte Preise unmittelbar zu Markteintritten im Sinne einer Hit-and-Run-Strategie führen würden. Dieses Modell setzt die Abwesenheit von Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren voraus. Allerdings: „There are few known examples of such markets“ (Carlton/Perloff 2015, 30).²⁰ Trotzdem spielte diese Argumentationsfigur der *perfect contestability* eine wichtige Rolle in der Formierung der „Chicago School of Antitrust“. Robert Bork (1978), der die theoretischen Grundlagen für dieses Paradigma in dem Buch „The Antitrust Paradox“ zusammenfasste, kritisierte den *barriers-to-entry approach* der „Harvard School of Antitrust“ und definierte Eintrittsbarrieren gleichsam als „out of existence“, wie Oliver Williamson (1979, 529) in einer Buchrezension anmerkt. Die wettbewerbspolitisch folgenreiche Schlussfolgerung von Bork war nun, dass die Marktstruktur keinerlei Information über ökonomische Machtverhältnisse biete, weil aufgrund der Annahme einer ständig gegebenen Bestreitbarkeit von Märkten Marktergebnisse nur das Ergebnis von Effizienz seien können.

Aber auch hohe Gründungs- und Schließungsraten sind nicht notwendigerweise ein Hinweis auf eine hohe Wettbewerbsintensität (Competition & Market Authority 2022). Wettbewerbs erhöhende Effekte durch Unternehmensgründungen werden vor allem unter den folgenden

20 Zu beachten ist, dass nicht jeder Markteintritt eine Neugründung eines Unternehmens voraussetzt. So kann etwa ein etabliertes Unternehmen beispielsweise durch Exporte in einen neuen Markt eintreten, oder ein Unternehmen aus einer verwandten Branche erweitert seine Produktpalette innerhalb bestehender institutioneller Unternehmensgrenzen. Unter bestimmten Voraussetzungen kann es bei freiem Markteintritt auch zu Gründungsraten kommen, die vom Standpunkt der gesamtgesellschaftlichen Effizienz aus zu hoch (niedrig) sind (Cabral 2017).

Bedingungen realisiert: wenn die Markteintritte aufgrund neuer Geschäftsmodelle oder Technologien eine wirksame Konkurrenz entfalten (Shane 2009), die Marktzutrittsbarrieren niedrig sind (Kritikos 2014) und keine Übernahme der potenziellen Konkurrenz durch dominante Unternehmen in einem frühen Stadium des Unternehmenslebenszyklus von Start-ups stattfindet (*preventive merger*), wie dies etwa bei den Übernahmen von Instagram und WhatsApp durch Facebook der Fall war (Canon 2020).

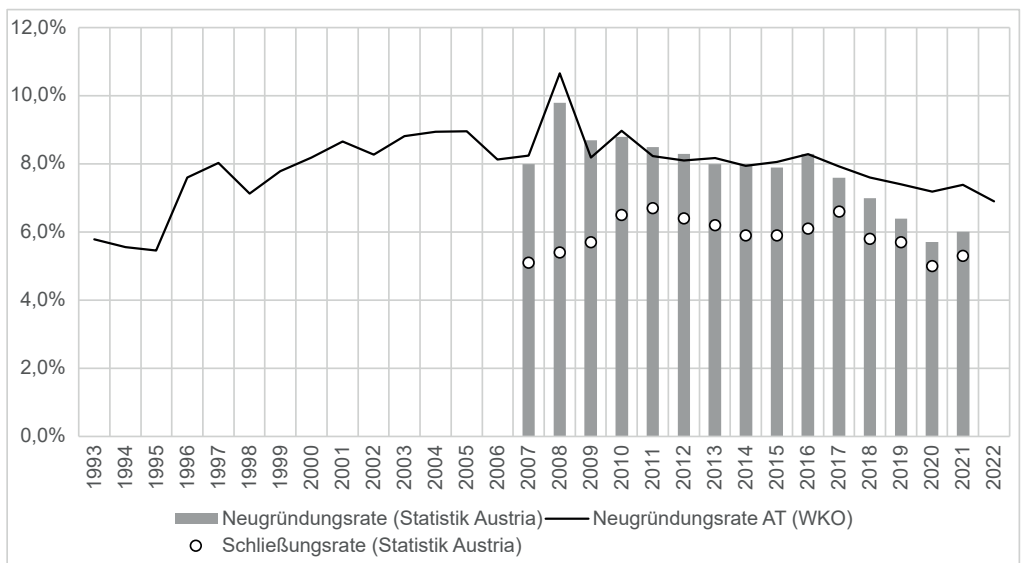
Die Empirie zeigt jedoch, dass der Beitrag der Unternehmensdynamik zur Wettbewerbssteigerung zunehmend geringer ausfällt. In den USA nehmen die Gründungs- und Schließungsraten seit den 1980er-Jahren ab. Seit den 2000er-Jahren sind alle Branchen von diesem Trend erfasst worden (Decker et al. 2016). Philippon (2019) und Furman (2016) interpretieren dies als Evidenz für eine abnehmende Wettbewerbsintensität in den USA. Neuere Untersuchungen für Europa ergeben, dass die Abnahme der Unternehmensdynamik seit 2000 in Europa mit einer kumulativen Abnahme der Gründungsrate um 3 % ähnlich stark ausgeprägt war wie in den USA (Calvino et al. 2020; vgl. kritisch hierzu Cavalleri et al. 2019). Der Befund eines negativen Trends in der Unternehmensdynamik lässt sich nach Naudé (2022) für die Gruppe der reichen Länder verallgemeinern. Anstatt der in den 1990er-Jahren erwarteten und politisch geförderten Wachstumsdynamik durch junge, kleine und innovative Unternehmensgründungen ergibt sich nunmehr ein gänzlich anderes Bild: „If anything, advanced economies are experiencing a very *undynamic* [Herv. i. Orig.] form of capitalism, amounting to a move away from the entrepreneurial toward the ‚ossified economy‘ (...)“ (Naudé 2022, 106). Weniger Markteintritte und Marktaustritte, eine abnehmende Bedeutung von jungen und kleinen Unternehmen sowie eine geringere Produktivitätsdynamik sind einige Merkmale einer *ossified economy*.²¹

Für Österreich zeigt Abbildung 7 die Entwicklung der Unternehmensdynamik für alle Branchen auf Basis von Daten der WKO und der Statistik Austria. Die Neugründungsrate laut WKO-Mitgliedern stieg von 1993 bis 2001 auf 9 % an, um dann auf diesem Wert bis 2010 zu stagnieren; danach setzte ein Abwärtstrend auf knapp unter 7 % ein. Für die kürzere Zeitreihe der Daten zur Unternehmensdemografie der Statistik Austria lässt sich eine ähnliche Tendenz nachweisen, wobei der negative Trend vor allem in den Jahren 2017–2020 deutlich stärker ausgeprägt ist. Die COVID-19-Pandemie hat damit im Jahr 2020 einen bereits bestehenden negativen Trend vermutlich lediglich verstärkt. Zwischen 2007 und 2021 kam es insgesamt zu einer Abnahme der Gründungsrate um 25 % auf 6 %. In absoluten Häufigkeiten entspricht dies einem Rückgang von 39.181 (2007) auf 35.371 (2021) Gründungen. Demgegenüber steht eine Zunahme um 3,9 % bei der Schließungsrate, woraus sich zusammen mit der sinkenden Gründungsrate eine substantielle Abnahme der Nettoneuzutritte von 14.508 (2007) auf 4.239 (2021) errechnen lässt, ergibt (-71 %).

21 Die Ursachen für die abnehmende Unternehmensdynamik sind Gegenstand der wissenschaftlichen Diskussion. Konzentration und steigende Marktmacht aufgrund von Patenten und Datenmonopolen sind nach Akcigit/Ates (2019) eine mögliche Erklärung. Naudé (2022) betont neben angebotsseitigen Faktoren insbesondere auch die Rolle von langfristigen Nachfrageveränderungen.

Ähnlich wie in Deutschland und anderen OECD-Ländern ergibt sich damit zumindest für das letzte Jahrzehnt ein Befund rückläufiger Unternehmensdynamik, was angesichts der zahlreichen Gründungsförderprogramme, regulatorischer Vereinfachungen sowie der Propagierung von Entrepreneurship in Schulen und Universitäten unerwartet ist (World Bank 2020; Reiner et al. 2020). Eeckhout (2021, 13) merkt hierzu an: „If at a cocktail party you insist that startups are down, you risk not being taken seriously. [...] It may have come as a surprise, but the startup boom is a myth.“

Abbildung 7: Neugründungsraten und Schließungsrate in Österreich in Prozent, 1993–2022



Anmerkungen: Daten: WKO Statistik, Statistik Austria. Der Bruch in der Zeitreihe im Jahr 2008 ist auf eine geänderte rechtliche Lage und die damit geänderte Erfassung für die 24h-Personenbetreuung im Abschnitt Q „Gesundheits- und Sozialwesen“ zurückzuführen (https://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen_arbeitsstaetten/unternehmen_ab_az_2011/index.html). Die Unternehmensdemografie der Statistik Austria bezieht sich auf Unternehmen mit und ohne unselbstständig Beschäftigte (im Gegensatz zur Arbeitgeberunternehmensdemografie). Berücksichtigt werden dabei alle außer die folgenden Wirtschaftsabschnitte: A, Teile von K, O, T und U. Die Zeitreihe der WKO basiert auf Kammermitgliedschaften. Die Raten setzen Gründungen bzw. Schließungen ins Verhältnis zum Bestand an Unternehmen.

Abnehmende Dynamik lässt sich auch bei wissens- und forschungsintensiven Neugründungen beobachten (Statistik Austria 2022a). Im Zeitraum 2011–2019 nahmen diese um ca. 19 % ab, wobei die Abnahme bei Gründungen mit unselbstständig Beschäftigten, also jenen Gründungsprojekten, die über Einpersonenernehmen hinausgehen und daher vermutlich einen größeren Einfluss auf den Wettbewerb nehmen, besonders stark ausfiel. So nahm etwa die Anzahl der wissens- und forschungsintensiven Gründungen mit 1–4 bzw. 10 und mehr unselbstständig Beschäftigten um 53 % bzw. 40 % ab. Das Pandemiejahr 2020 brachte eine weitere

Reduktion in der Gründungsdynamik, sodass sich für alle wissens- und forschungsintensiven Neugründungen von 2011 bis 2020 eine Abnahme von 30 % ergibt. Auch dieses Ergebnis ist im Einklang mit Studien aus Deutschland, wonach die Gründungszahl in der Wissenswirtschaft von 2005–2020 um 21 % gesunken ist (Bersch et al. 2022), und auch die USA mit Silicon Valley als dem medial meistbeachteten Zentrum von Hochtechnologiegründungen können sich diesem negativen Trend nicht entziehen (Haltiwanger et al. 2014).

Hinweise auf eine geringere Dynamik im Unternehmenssektor bzw. eine hohe Persistenz zeigen sich nicht nur bei Gründungen, sondern auch bei börsennotierten Unternehmen. Eine Zunahme des Durchschnittsalters einer Unternehmenspopulation gilt als Evidenz für eine sinkende Unternehmensdynamik (OECD 2021). Die folgenden Zahlen ermöglichen zwar keine Aussagen über zeitliche Veränderungen, illustrieren aber zumindest für den Querschnitt eine hohe Persistenz in der Gruppe der dominanten Großunternehmen. Erixon/Weigl (2016) etwa berichten, dass keines der 100 wertvollsten Unternehmen Europas in den letzten 40 Jahren gegründet wurde. Von den seit 1980 in Österreich gegründeten Unternehmen sind lediglich drei im ATX gelistet (Do & Co, AT&S, Immofinanz; Stand 8/2022)²². Die geringere Unternehmensdynamik in Österreich spiegelt sich letztlich in einer statistisch berechneten abnehmenden Geschwindigkeit des Strukturwandels wider, die mittlerweile unter dem europäischen Durchschnitt liegt (Dachs 2023).

Zusammengefasst ergibt sich damit für Österreich das Bild einer abnehmenden Unternehmensdynamik. Damit folgt die österreichische Entwicklung dem negativen internationalen Trend.

4.4 Einschätzungen der Wettbewerbsintensität durch Manager:innen

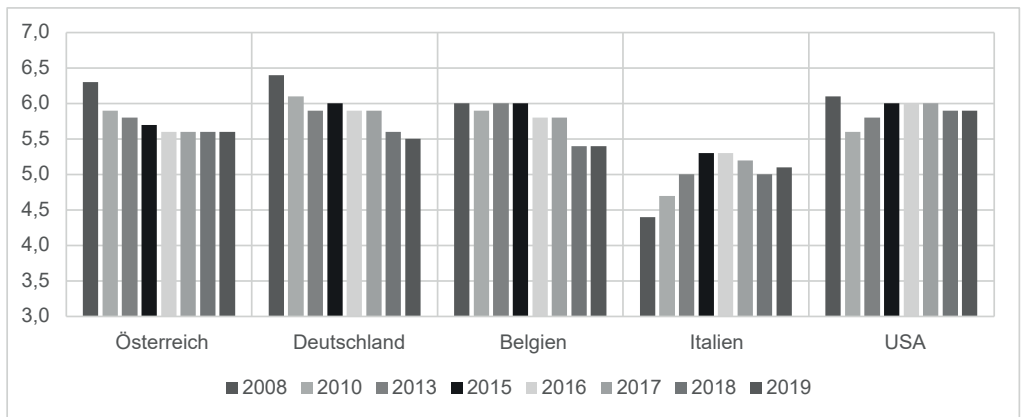
Als letzter Indikator wird die direkte Einschätzung der Wettbewerbsintensität durch Manager:innen verwendet. Im Fragebogen zu den Global Competitiveness Reports, publiziert vom World Economic Forum, finden sich zwei Fragen dazu (World Economic Forum 2019).²³ Erwähnt werden muss, dass Ökonom:innen Umfragedaten über *stated preferences* aus guten Gründen skeptisch betrachten. Fragt man daher direkt nach dem strategischen Kalkül, das Manager:innen bei der Beantwortung von Fragen zur Wettbewerbsintensität haben könnten, so kann vermutet werden, dass dieses darin liegt, eine höhere als die tatsächliche Wettbewerbsintensität anzugeben. Nicht zuletzt basiert ein Großteil der unternehmerischen Lobbyingaktivitäten auf dem Argument einer (zu) hohen Wettbewerbsintensität.

22 Do & Co ist jedoch das einzige der drei Unternehmen, welches als genuine Neugründung (Gründungsjahr 1981) interpretiert werden kann. AT&S entstand 1987 als Zusammenschluss von drei bereits bestehenden Unternehmen, und die Immofinanz, das jüngste unter den drei Unternehmen, wurde von zwei etablierten Bankinstituten gegründet.

23 Die Wettbewerbsindikatoren des World Economic Forums wurden auch von der EZB verwendet, um den Einfluss von Wettbewerbsintensität auf Inflationsraten zu untersuchen (Przybyla/Roma 2005).

Umso überraschender sind die Ergebnisse der Befragungen aus den letzten zwölf Jahren, die für Österreich eine Abnahme des Wettbewerbs indizieren. In Abbildung 8 ist die wahrgenommene Intensität des lokalen Wettbewerbs dargestellt. Für Österreich, Deutschland und Belgien zeigt sich eine rückläufige Wettbewerbsintensität, während in Italien eine Zunahme zu beobachten ist. Das Ergebnis für die USA ist demgegenüber nicht im Einklang mit der These steigender Unternehmensmacht.

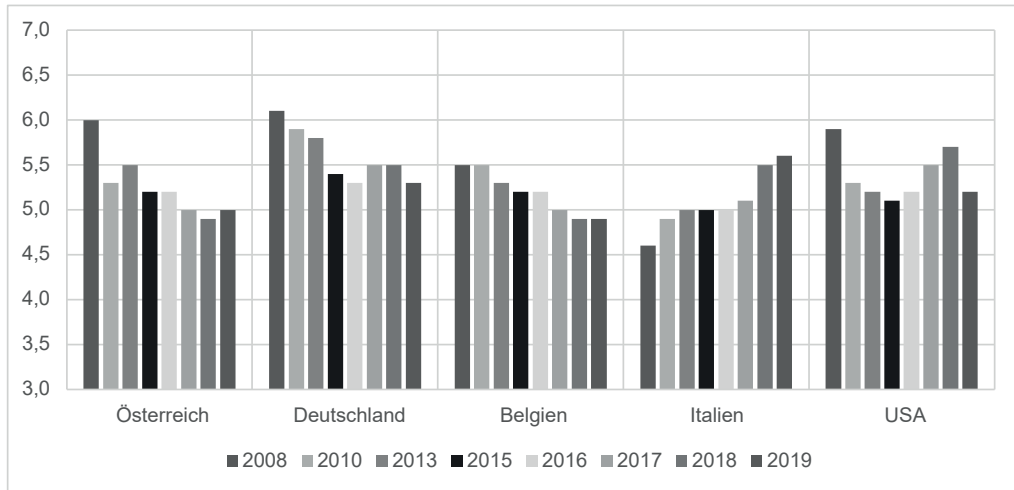
Abbildung 8: Intensität des lokalen Wettbewerbs (7 = extrem intensiv, 1 = sehr geringe Intensität)



Anmerkungen: Daten: Global Competitiveness Reports 2008/2009, 2010/2011, 2013/2014, 2015/2016, 2016/2017, 2017/2018, 2018, 2019. Beispielhaft seien hier die Stichprobengrößen der befragten Manager:innen in Österreich für die Reports 2008/2009 bzw. 2019 genannt: 73 bzw. 275. Die an Manager:innen gerichtete Frage lautet: „In your country, how intense is competition in the local markets?“

Als zweite Frage zur Unternehmensmacht wird im Global Competitiveness Report das Ausmaß der Marktdominanz erfragt, wobei niedrigere Werte einen Markt beschreiben, der zunehmend von einigen wenigen Unternehmen dominiert wird. Die Daten zeigen eine negative Tendenz und damit eine steigende Marktdominanz durch einige wenige Unternehmen für alle Länder, abermals mit der Ausnahme Italien. Für Österreich scheint diese Entwicklung sogar etwas stärker ausgeprägt als in den anderen Ländern.

Abbildung 9: Ausmaß der Marktdominanz (7 = viele gleich große Unternehmen, 1 = einige wenige Unternehmen dominieren)



Anmerkungen: Daten: Global Competitiveness Reports 2008/2009, 2010/2011, 2013/2014, 2015/2016, 2016/2017, 2017/2018, 2018, 2019. Beispielhaft seien hier die Stichprobengrößen der befragten Manager:innen in Österreich für die Reports 2008/2009 bzw. 2019 genannt: 73 bzw. 275. Die an Manager:innen gerichtete Frage lautet: „In your country, how would you characterize corporate activity?“

Ein ähnliches Ergebnis wie zu den Befunden auf Basis der Global Competitiveness Reports ergibt sich für Österreich bei einer Analyse des Community Innovation Surveys. Darin werden Unternehmen alle zwei Jahre über ihre Innovationsaktivitäten befragt, und ein Fragebogenteil ist den Innovationsbarrieren von Unternehmen gewidmet. Die entsprechende Frage lautet: „Wie wichtig waren in den drei Jahren von 2018 bis 2020 die folgenden Innovationshemmnisse für Ihr Unternehmen?“ Eine Antwortkategorie lautet: „Zu hoher Wettbewerb im Markt.“²⁴ Vergleicht man den Anteil der Unternehmen, die einem zu intensiven Wettbewerb als Hindernis eine große Wichtigkeit zugemessen haben, so nahm dieser Anteil von 15,9 % (2014–2016) über 12,6 % (2016–2018) auf 8,5 % (2018–2020) ab (Statistik Austria 2018; Statistik Austria 2022b).²⁵

24 Theoretisch ist die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Innovation und Wettbewerb komplex und Gegenstand einer umfassenden Literatur (Bester 2010; Shapiro 2012; Cabral 2017). Ein zu intensiver Wettbewerb könnte etwa aufgrund der raschen Imitation durch Konkurrenzunternehmen die Anreize für Innovationsaktivitäten senken. Dies erklärt sich dadurch, dass die Fixkosten einer Innovation über eine (temporäre) Monopolrente erwirtschaftet werden müssen. Philippon (2019, 288 f.) argumentiert demgegenüber, dass Unternehmen durch ihr ständiges Streben nach Monopolmacht dahin wirken, dass die „empirical distribution of industries is biased toward insufficient competition“. Daher sei ein Zuviel an Wettbewerb zwar theoretisch denkbar, aber im Hinblick auf die wirtschaftliche Realität sei dies als ein „dog who did not bark“ einzustufen.

25 Ein Zweistichprobentest für die Differenz der Anteilswerte auf eine Abnahme im Zeitablauf ergibt signifikante Ergebnisse auf dem Niveau von 1 % für alle drei Differenzen zwischen den drei CIS-Erhebungen: $P(2014-2016) - P(2016-2018)$, $P(2016-2018) - P(2018-2020)$ und $P(2014-2016) - P(2018-2020)$. P bezeichnet dabei den Anteil in der Grundgesamtheit an innovativen Unternehmen, die intensiven Wettbewerb als großes Innovationshemmnis einschätzen.

Eine weitere Bestätigung über die sich verändernde Einschätzung von Manager:innen folgt aus einer Auswertung von Geschäftsberichten amerikanischer Unternehmen. Dabei zeigt sich, dass die Begriffe Wettbewerb („competition“), Konkurrenten („competitors“) und Wettbewerbsdruck („pressure“) seit etwa 20 Jahren immer seltener verwendet werden (The Economist 2017).

Im Ergebnis kann festgestellt werden, dass die Manager:innen eine tendenziell sinkende Wettbewerbsintensität in Österreich identifizieren.

5. Resümee und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Die Debatte in Österreich war bislang durch eine Vielzahl von Erwartungen bezüglich einer gesteigerten Wettbewerbsintensität etwa aufgrund von Ostöffnung und EU-Beitritt geprägt, allerdings kaum durch empirische Befunde gestützt. Dies sowie die intensive internationale Debatte über steigende Unternehmensmacht, die interessanterweise bislang kaum in Österreich rezipiert wurde, stellten eine zentrale Motivation dar, diese Befunde zu analysieren und durch eigene Datenanalysen zu ergänzen.

Zusammengefasst spricht einiges dafür, dass die Macht von Unternehmen in Österreich gestiegen ist. Dazu wurde ein Bündel von Indikatoren untersucht, da es keinen einzelnen Indikator gibt, der die unterschiedlichen Dimensionen von Unternehmensmacht bzw. Wettbewerbsintensität widerspruchsfrei abbildet. Aufgrund der eingeschränkten Datenverfügbarkeit ist jedoch eine zurückhaltende Interpretation der empirischen Evidenz geboten. Insbesondere weist der Indikator der Markups auf eine steigende Monopolmacht – nicht nur in Österreich – hin. Die makro- und mikroökonomische Evidenz zeigt zwar Schwankungen der Markups über die Zeit, jedoch gerade für die Periode seit der Finanzkrise 2008 zeigen Studien einen Anstieg in den hier analysierten Ländern, so unterschiedlich die Niveaus der Markups in den Ländern auch sein mögen. Untersuchungen auf Basis von Mikrodaten und unter Verwendung moderner Methoden zeigen für Österreich eine langfristige Zunahme der Monopolmacht, die über zyklische Schwankungen hinausgeht. Auch Profitabilitätsindikatoren, Konzentrationsraten, Marktein- und -austritte sowie Umfragen weisen auf unternehmensmachtverstärkende Tendenzen in Österreich hin. Damit kann die Frage im Titel dieses Beitrags „Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?“ auf Basis der diskutierten Daten und Indikatoren mit einem vorsichtigen „Ja“ beantwortet werden.

Will man die ökonomische Macht von Unternehmen wirtschaftspolitisch mitbestimmen, ist, wie in Teil 1 zu diesem Aufsatz gezeigt wird (Reiner/Bellak 2023), ein Fokus auf den traditionellen Begriff der Marktmacht nicht ausreichend. Vielmehr geht es um eine neue Balance zwischen wettbewerbsfördernden Maßnahmen und wettbewerbsbeschränkenden Politikinterventionen, welche die Rolle von Unternehmensmacht differenziert adressieren. Eine solche Agenda geht über die traditionellen Aufgaben von Wettbewerbsbehörden hinaus und verlangt einen *whole-of-government approach*. Vorbild könnten hier etwa die zwei Executive

Orders zur Steigerung des Wettbewerbs unter den Präsident Obama und Biden sein,²⁶ die beide vom folgenden Prinzip getragen sind: „Promoting competitive markets and ensuring that consumers and workers have access to the information needed to make informed choices must be a shared priority across the Federal Government.“²⁷ Im Rahmen dieser breiten Aktivitäten kommt dem öffentlichkeitswirksamen Hinweis auf den Missbrauch von Unternehmensmacht durch die Wettbewerbsbehörden aber freilich eine zunehmend wichtige Rolle zu (*competition advocacy*). Tatsächlich muss aber betreffend die Akteurskonstellation über Exekutivorgane der Politik und traditionell gut vertretene Akteure (wie z. B. die Sozialpartner) hinausgedacht werden. Relevante Gruppen der Zivilgesellschaft einzubinden und mit hochwertigen Informationen zu versorgen, um so einen öffentlichen Diskurs zu befördern, erscheint angesichts der Komplexität der mit Unternehmensmacht verbundenen Probleme als notwendige Maßnahme einer liberalen Demokratie im 21. Jahrhundert. Die Komplexität wiederum ergibt sich zum einen aus der Interaktion von Unternehmensmacht mit weiteren Ursachen des Marktversagens (z. B. negative Umweltexternalitäten, asymmetrische Information) und zum anderen aus den positiven Rückkoppelungen zwischen den unterschiedlichen Formen von Unternehmensmacht, insbesondere jener zwischen ökonomischer und politischer Macht (Reiner und Bellak 2023).

Die steigende Unternehmensmacht hat mittlerweile zu einer Reihe von wichtigen Reformvorschlägen für eine verschärfte Wettbewerbspolitik geführt, die z. B. in Akcigit et al. (2021), Berry et al. (2019) oder Stiglitz (2017) zusammengefasst sind. Wir möchten im Folgenden ausgewählte Reformoptionen erörtern:

(i) *Überwindung der ausschließlich ökonomischen Betrachtung von Unternehmensmacht als Grundlage der Wirtschaftspolitik*: Mit anderen Worten muss die Tatsache, dass Unternehmensmacht in politischer Macht münden kann, Handlungsanleitung für wirtschaftspolitische Interventionen sein. Unternehmensmacht gemäß der in diesem Aufsatz erarbeiteten breiten Definition muss in den Mittelpunkt der Diskussion über die Rolle von Unternehmen in kapitalistisch-demokratischen Systemen gestellt werden, da sie vielfältige Konsequenzen hat. In der amerikanischen Debatte wird dieser Zugang als *antimonopoly* bezeichnet, ein Begriff, der auf den Richter Louis Brandeis zurückgeht und von der Überzeugung getragen ist, dass die Konzentration ökonomischer Macht die Konzentration von politischer Macht fördert. Daher würde die Struktur von Märkten einen Einfluss auf die demokratische Ausgestaltung von Gesellschaften haben (Khan 2018). Diese Überzeugung war übrigens eine zentrale Motivation für den Sherman Act von 1890, dem ersten expliziten Gesetz zur gesellschaftlichen Kontrolle von

26 Für die Executive Order vom 15.04.2016 (Obama) siehe <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/04/15/executive-order-steps-increase-competition-and-better-inform-consumers> und für jene vom 09.07.2021 (Biden) siehe <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/07/09/executive-order-on-promoting-competition-in-the-american-economy/> (abgerufen am 06.02.2023).

27 Executive Order vom 15.04.2016, „Steps to Increase Competition and Better Inform Consumers and Workers to Support Continued Growth of the American Economy“. Online verfügbar unter: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/04/15/executive-order-steps-increase-competition-and-better-inform-consumers> (abgerufen am 06.02.2023).

Unternehmensmacht; das heute im Zentrum stehende Konzept der Konsumentenwohlfahrt spielte damals keine dominante Rolle (Glick 2022; Wilson 2019).

Wirtschaftspolitik, welche die Unternehmensmacht im Fokus hat, muss breiter sein als eine auf Konsumentenrente fokussierte Wettbewerbspolitik. Wie Khan (2017) anhand der Strategien des Unternehmens Amazon überzeugend gezeigt hat, ist ein enger Fokus zudem bereits aus rein wettbewerbspolitischer Sicht problematisch: „[...] the current framework in antitrust – specifically its pegging competition to ‘consumer welfare’, defined as short-term price effects – is unequipped to capture the architecture of market power in the modern economy.“

(ii) *Einbezug der Wettbewerbsintensität auf Inputmärkten:* Die empirischen Untersuchungen zu Markups vernachlässigen die Analyse von Inputmärkten (Dobbelaere/Mairesse 2011). Allerdings zeigt nicht nur die von uns zitierte Literatur zu allgemeinen Gleichgewichtseffekten von Marktmacht, dass hohe Markups beispielsweise zu geringerer Beschäftigung führen können, sondern die Ergebnisse der empirischen Literatur zu Monopsonmacht der Inputproduzenten deutet vielfach auf eine geringe Wettbewerbsintensität in diesen Märkten hin. Auch für Arbeitsmärkte wird immer deutlicher, dass die Annahme eines Konkurrenzmarktes nicht der Realität entspricht, weil auch hier Unternehmen über verschiedene Mechanismen Macht ausüben können.

(iii) *Strengere Fusionskontrollen* auf nationalem und supranationalem Niveau, weil diese für Unternehmensmacht relevante Unternehmensgrößen zentral mitgestaltet und das wichtigste Ex-ante-Instrument der Wettbewerbspolitik ist. Akcigit et al. (2021) sprechen in diesem Zusammenhang von einem „underenforcement in merger control“ (siehe auch Berry et al. 2019).

(iv) *Stärkung öffentlicher Institutionen* (nicht nur Wettbewerbsbehörden, sondern auch Steuer-, Finanz- und Regulierungsbehörden, des Konsumentenschutzes sowie der unabhängigen Wirtschaftsforschung): Eine solche muss erfolgen, nicht nur, um den effizienten Vollzug der gesetzlichen Bestimmungen zu gewährleisten bzw. den im internationalen Vergleich bestehenden Rückstand Österreichs aufzuholen, sondern um eine wirksame Gegenmacht zum Unternehmenssektor zu schaffen, die der gestiegenen Unternehmensmacht Rechnung tragen kann.

(v) *Wohlbegründete Definition von Bereichen, in denen kein marktwirtschaftlicher Wettbewerb herrschen soll:* In kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systemen ist eine hohe Wettbewerbsintensität essenziell – und zwar kurz- und langfristig. Kurzfristig, um eine effiziente Allokation knapper Ressourcen und eine leistungsorientierte Entlohnung der Produktionsfaktoren zu erreichen. Wettbewerb ist daher ein zentrales Instrument zur Erreichung allokativer und distributiver Ziele. Langfristig geht es um die Förderung dynamischer Effizienz durch Innovationsaktivitäten und Strukturwandel sowie um eine Verhinderung des Aufbaus und Missbrauchs ökonomischer Machtpositionen, die zur systematischen Beeinflussung von Politik und Gesellschaft genutzt werden können.

Das ordnungspolitische Ziel von Wettbewerbspolitik muss daher grundsätzlich die Förderung des Wettbewerbs sein, allerdings ebenso bedeutend ist es, anzuerkennen, dass Beschränkungen des Wettbewerbs im gesamtgesellschaftlichen Interesse sein können. Dies betrifft unter anderem Bereiche der Industriepolitik, wobei Technologiepolitik ein wichtiges Beispiel dafür ist, wie temporäre Monopolmacht innovationsfördernd wirken kann. Auch die Daseinsvorsorge ist einer speziellen Politik zu unterwerfen, da das primäre Ziel der Versorgungssicherheit nicht gegen das Ziel der Profitmaximierung eingetauscht werden darf. Wettbewerbsreduzierende Regulierungen sollten jedenfalls methodisch nachvollziehbar mittels Kosten-Nutzen-Analyse (KNA) und Multikriterienanalyse (MKA) in ihren volkswirtschaftlichen Auswirkungen analysiert und öffentlich diskutiert und nicht durch mehr oder weniger ideologische Vorannahmen beurteilt werden (OECD 2020).

Um die oben angeführten Maßnahmen zu evaluieren, ist ein konsequentes Monitoring der Unternehmensmacht, mit dem Ziel, diese zu begrenzen, unumgänglich. Darauf haben auch bereits die Sozialpartner mehrmals hingewiesen (Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen 2010). Nur so kann die Bedeutung und Entwicklung von Unternehmensmacht eingeschätzt werden, nur so kann eine breite gesellschaftliche Debatte über Vor- und Nachteile von Wettbewerb gestaltet werden, nur so können die komplexen Unternehmensverflechtungen im Sinne von *common ownership* (Vorbild: Hauptgutachten der deutsche Monopolkommission 2022) und verteilungspolitische Implikationen (Vorbild: „The State of UK Competition“ der Competition & Markets Authority 2022) aufgezeigt werden, und nur so kann somit die erforderliche Balance in der Wettbewerbsintensität zur Hintanhaltung exzessiver Unternehmensmacht hergestellt werden.

DANKSAGUNG

Wir bedanken uns bei zwei anonymen Gutachter:innen für hilfreiche Kommentare und wertvolle Anregungen zur Überarbeitung dieses Artikels.

LITERATUR

Aiginger, Karl (2009). Die Bedeutung von Konkurrenz für Wachstum und Beschäftigung in Österreich. Vortrag anlässlich der Tagung des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend „150 Jahre Gewerbeordnung“. WIFO-Vorträge Nr. 106. Wien.

Aiginger, Karl/Brandner, Peter/Michael Wüger (1995). Measuring Market Power for Some Industrial Sectors in Austria. *Applied Economics* 27, 369–376.

Akcigit, Ufuk/Ates, Sina (2019). What happened to U.S. Business Dynamics? Working Paper 25756. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w25756> (abgerufen am 23.02.2020).

Akcigit, Ufuk/Chen, Wenjie/Diez, Frederico/Duval, Romain/Engler, Philipp/Fan, Jiayue/Maggi, Chiara/Mendes Tavares, Marina/Schwarz, Daniel/Shibata, Ippei/Villegas-Sánchez, Carolina (2021). Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues. IMF Discussion Note. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619> (abgerufen am 16.02.2022).

Amountzias, Chrysovalantis (2019). Pricing Decisions and Competitive Conduct Across Manufacturing Sectors: Evidence from 19 European Union Manufacturing Industries. *Journal of Industry, Competition and Trade* 19, 413–440.

Antràs, Pol/Fort, Teresa C./Tintelnot, Felix (2017). The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from US Firms. *American Economic Review* 107 (9), 2514–2564.

Arce, Oscar/Hahn, Elke/Koester, Gerrit (2023). How Tit-for-tat Inflation Can Make Everyone Poorer. *The ECB Blog*, 30.03.2023. Online verfügbar unter: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb.blog.230330~00e522ecb5.en.html> (abgerufen am 04.07.2023).

Autor, David/Dorn, David/Katz, Lawrence/Patterson, Christina/Van Reenen, John (2020). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 645–709.

Badinger, Harald (2007). Has the EU's Single Market Programme fostered competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69 (4), 497–519.

Badinger, Harald/Breuss, Fritz (2005). Has Austria's Accession to the EU Triggered an Increase in Competition? A Sectoral Markup Study. *Empirica* 32, 145–180.

Barkai, Simcha (2020). Declining Labor and Capital Shares. *The Journal of Finance* 75 (5), 2421–2463.

Basu, Susanto (2019). Are Price-Cost Markups Rising in the United States? A Discussion of the Evidence. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 3–22.

Baumol, William/Panzar, John/Willig, Robert (1982). Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.

Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (2010). Studie des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen zum Thema „Zukunft der Wettbewerbspolitik in Österreich“. Beiratsstudie 84. Wien.

Berry, Steven/Martin Gaynor/Fiona Scott Morton (2019). Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 44–68.

Bersch, Johannes/Berger, Marius/Füner, Lena (2022). Unternehmensdynamik in der Wissenswirtschaft in Deutschland 2020. Gründungen und Schließungen von Unternehmen, Gründungsdynamik in den Bundesländern, Internationaler Vergleich, Wagniskapital-Investitionen in Deutschland und im internationalen Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem, Nr. 3/2022. Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI). Berlin.

Beste, Helmut (2010). Theorie der Industrieökonomik. 5. Aufl. Berlin/Heidelberg, Springer.

Böheim, Michael (2004). Wettbewerb, Wettbewerbspolitik und Wirtschaftswachstum: Theoretische Grundlagen und empirische Evidenz für Österreich. *WIFO Monatsberichte* 10, 751–768.

Böheim, Michael (2006). WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Teilstudie 19: Wettbewerb und Regulierung. Wien, WIFO.

Böheim, Michael (2010). Wettbewerbspolitik nach der Wirtschaftskrise. *WIFO Monatsberichte* 10, 831–846.

Böheim, Michael/Pennerstorfer, Dieter/Sinabell, Franz (2016). Strukturanpassung im österreichischen Lebensmittelhandel. WIFO Monatsberichte 89 (3), 171–183.

Böheim, Michael/Pichler, Eva (2016). Österreich 2025: Wettbewerb, Bürokratie und Regulierung. Wien, WIFO.

Bond, Steve/Hashemi, Arshia/Kaplan, Greg/Zoch, Piotr (2021). Some Unpleasant Markup Arithmetic: Production Function Elasticities and Their Estimation from Production Data. Journal of Monetary Economics 121 (5), 1–14.

Bork, Robert (1978). The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. New York, Basic Books.

Boulhol, Hervé (2008). The Upward Bias of Markups Estimated from the Price-Based Methodology. Annales d'Économie et de Statistique 89, 131–156.

Bresnahan, Timothy (1989). Empirical Studies of Industries with Market Power. In: Richard Schmalensee/Robert Willig (Hg.). Handbook of Industrial Organization. Vol. 2. Amsterdam, North-Holland, 1011–1057.

Breuss, Fritz (2006). Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung: Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich. WIFO Working Paper 270. Wien, WIFO.

Breuss, Fritz (2012). EU-Mitgliedschaft Österreichs. Eine Evaluierung in Zeiten der Krise im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich. Wien.

Breuss, Fritz (2015). Meilensteine in der wirtschaftlichen Entwicklung der Integration. In: Stefan Griller/Arno Kahl/Benjamin Kneiss/Walter Obwexer (Hg.). 20 Jahre EU-Mitgliedschaft Österreichs: Auswirkungen des Unionsrechts auf die nationale Rechtsordnung aus rechtswissenschaftlicher, politikwissenschaftlicher und wirtschaftswissenschaftlicher Sicht. Wien, Verlag Österreich, 77–108.

Breuss, Fritz (2020). Makroökonomische Effekte der 25-jährigen EU-Mitgliedschaft Österreichs. Monetary Policy and the Economy, Austrian National Bank, 1–2, 27–48.

Breuss, Fritz (2021). A Simple Model in EViews. WIFO Working Papers 638. Wien, WIFO. Online verfügbar unter https://www.wifo.ac.at/publikationen/working_papers/detail-view=yes&publikation_id=68004 (abgerufen am 06.01.2021).

Bundeswettbewerbsbehörde (2007). Allgemeine Untersuchung des österreichischen Lebensmittelhandels unter besonderer Berücksichtigung des Aspekts der Nachfragemacht. Online verfügbar unter https://www.bwb.gv.at/branchenuntersuchungen/untersuchung_lebensmittelhandel (abgerufen am 16.02.2022).

Bundeswettbewerbsbehörde – diverse Branchenstudien. Online verfügbar unter <https://www.bwb.gv.at/> (abgerufen am 16.02.2022).

Burda, Michael/Wyplosz, Charles (2017). Macroeconomics: a European Text. Oxford, Oxford University Press.

Cabral, Luis (2017). Introduction to Industrial Organization. Cambridge et al., MIT Press.

Calvino, Falvio/Crisuolo, Chiara/Verlhac, Rudy (2020). Declining Business Dynamism: Structural and policy determinants. Science, Technology and Innovation Policy Papers 94. Paris, OECD.

Canon, Gabrielle (2020). Facebook Faces Antitrust Allegations Over Deals for Instagram and WhatsApp. The Guardian (08.12.2020). Online verfügbar unter <https://www.theguardian.com/technology/2020/dec/08/facebook-antitrust-lawsuits-instagram-whatsapp> (abgerufen am 16.02.2022).

Carlton, Dennis/Perloff, Jeffrey (2015). *Modern Industrial Organization*. Fourth Edition, Boston et al., Pearson.

Cavalleri, Maria Chiara/Eliet, Alice/McAdam, Peter/Petroulakis, Filippos/Soares, Ana/Vansteenkiste, Isabel (2019). *Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area*. Working Paper 2253. Frankfurt, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 26.04.2019).

Christopoulou, Rebekka/Vermeulen, Philip (2008). *Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981–2004: A Comparison of 50 Sectors*. Working Paper 856. Frankfurt, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 26.05.2018).

Christopoulou, Rebekka/Vermeulen, Philip (2012). *Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981–2004: A Comparison of 50 Sectors*. *Empirical Economics* 42, 53–77.

Competition & Markets Authority (2022). *The State of UK Competition*. Online verfügbar unter <https://www.gov.uk/government/publications/state-of-uk-competition-report-2022> (abgerufen am 02.02.2023).

Cowling, Keith/Tomlinson, Philip (2005). *Globalisation and Corporate Power*. *Contributions to Political Economy* 24 (1), 33–54.

Dachs, Bernhard (2023). *Strukturwandel in Österreich? Alles bleibt, wie es ist*. *Die Presse* (16.01.2023). Online verfügbar unter https://www.diepresse.com/6237802/strukturwandel-in-oesterreich-alles-bleibt-wie-es-ist?ref=reco_a_packages (abgerufen am 02.02.2023).

Dammerer, Qurin/Hubmann, Georg/Theine, Hendrik (2023). *Wealth taxation in the Austrian Press from 2005 to 2020: a critical political economy analysis*. *Cambridge Journal of Economics* 47 (3), 633–666.

Davis, Leila/Orhangazi, Özgür (2021). *Competition and Monopoly in the U.S. Economy: What do the Industrial Concentration Data Show?* *Competition & Change* 25 (1), 3–30.

Decker, Ryan/Haltiwanger, John/Jarmin, Ron/Miranda, Javier (2016). *Declining Business Dynamism: What We Know and the Way Forward*. *American Economic Review* 106 (5), 203–207.

De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan (2018). *Global Market Power*. Working Paper 24768. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w24768> (abgerufen am 23.08.2019).

De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan/Unger, Gabriel (2020). *Rise of Market Power*. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 561–644.

De Loecker, Jan/Warzynski, Frederic (2012). *Markups and Firm-Level Export Status*. *American Economic Review* 102 (6), 2437–2471.

De Ridder, Maarten/Grassi, Basile/Morzenti, Giovanni (2022). *The Hitchhiker's Guide to Markup Estimation*. CEPR Discussion Paper 17532. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/publications/wp17532> (abgerufen am 30.11.2022).

Deutsche Bundesbank (2017). *Mark-ups of firms in selected European countries*. *Monthly Report*, Dezember 2017, 53–67.

Diez, Federico/Duval, Romain/Fan, Jiayue/Garrido, Jose/Kalemli-Ozcan, Sebnem/Maggi, Chiara/ Soledad Martinez Peria, Maria/Pierri, Nicola (2021). Insolvency Prospects Among Small-and-Medium-Sized Enterprises in Advanced Economies: Assessment and Policy Options, IMF Staff Discussion Note 2021/002. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/25/Insolvency-Prospects-Among-Small-and-Medium-Sized-Enterprises-in-Advanced-Economies-50138> (abgerufen am 30.12.2022).

Diez, Federico/Malacrino, Davide/Shibata, Ippei (2022). The Divergent Dynamics of Labor Market Power in Europe. Working Paper 2022/247. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2022/12/09/The-Divergent-Dynamics-of-Labor-Market-Power-in-Europe-526838> (abgerufen am 30.12.2022).

Dobbelaere, Sabienne/Mairesse, Jaques (2011). Panel data estimates of the production function and product and labor market imperfections. *Journal of Applied Econometrics* 28 (1), 1–46.

Döpfer, Hendrik/MacKay, Alexander/Miller, Nathan/Stiebale (2022). Rising Markups and the Role of Consumer Preferences. Working Paper 22-025. Harvard, Harvard Business School. Online verfügbar unter <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=61401> (abgerufen am 21.12.2022).

Eberly, Janice (2022). The Value of Intangible Capital. *NBER Reporter* 3/2022, 16–19.

ECB (2004). Measuring and Analysing Profit Developments in the Euro Area. *ECB Monthly Bulletin* January. Frankfurt, Europäische Zentralbank, 63–73. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/mb/html/index.en.html> (abgerufen am 19.12.2018).

Eckhout, Jan (2021). The Profit Paradox. How Thriving Firms Threaten the Future of Work. Princeton/Oxford, Princeton University Press.

Elsinger, Helmut/Fessler, Pirmin/Kerbl, Stefan/Schneider, Anita/Schürz, Martin/Wiesinger, Stefan/Wuggenig, Michael (2022). Where have all the insolvencies gone? *Monetary Policy & The Economy* 3/22, 43–57.

Erixon, Fredrik/Weigl, Bjorn (2016). The Innovation Illusion. New Haven, Yale University Press.

Eurostat (2014). Europäisches System der volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung. *ESVG 2010*. Luxemburg, Europäische Union.

Fenz, Gerhard/Vondra, Klaus/Ragacs, Christian/Schneider, Martin (2020). Entwicklung von Produktivität und Profitabilität heimischer Unternehmen während der EU-Mitgliedschaft. *Monetary Policy and the Economy* Q1–Q2/20, 60–74.

Friesenbichler, Klaus/Reinstaller, Andreas (2020). Die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportindustrie. WIFO Research Seminar/FIW Webinar, 22. Oktober 2020.

Furman, Jason (2016). Beyond Antitrust: The Role of Competition Policy in Promoting Inclusive Growth. Online verfügbar unter https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916_search_conference_competition_furman_cea.pdf (abgerufen am 16.02.2022).

Gabler's Wirtschaftslexikon. Online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/> (abgerufen am 16.02.2022).

Ganglmeier, Bernhard/Hahn, Nadine/Hellwig, Michael/Kann, Alexander/Peters, Bettina/Ilna, Tsanko (2020). Price Markups, Innovation, and Productivity: Evidence from Germany. Gütersloh, Bertelsmann Stiftung.

Glick, Mark (2022). An Economic Defense of Multiple Antitrust Goals: Reversing Income Inequality and Promoting Political Democracy. Working Paper 181. New York, Institute for New Economic Thinking. Online verfügbar unter <https://www.ineteconomics.org/research/research-papers/an-economic-defense-of-multiple-antitrust-goals-reversing-income-inequality-and-promoting-political-democracy> (abgerufen am 06.11.2022).

Grünangerl, Manuela/Trappel, Josef/Tomaz, Tales (2021). Austria: Confirmed Democratic Performance while Slowly Digitalising. In: Josef Trappel/Tales Tomaz (Hg.). *The Media for Democracy Monitor 2021: How Leading News Media Survive Digital Transformation* (Vol. 1). Nordicom, University of Gothenburg, 95–152. Online verfügbar unter <http://norden.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1557368&dsid=896> (abgerufen am 16.02.2022).

Guger, Alois/Nowotny, Ewald/Walther, Herbert (1978). Marktstruktur und Preisverhalten in der österreichischen Industrie. *Empirica* 5 (1), 101–125.

Gutiérrez, Germán/Philippon, Thomas (2018). How EU Markets Became Free: A Study of Institutional Drift. Working Paper 24700. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <http://germangutierrez.com/research.html> (abgerufen am 16.02.2022).

Hall, Robert E. (1988). The Relation between Price and Marginal Cost in US Industry. *Journal of Political Economy* 96 (5), 921–947.

Hall, Robert E. (2018). New Evidence on the Markup of Prices over Marginal Costs and the Role of Mega-Firms in the US Economy, Hoover Institution and Department of Economics, Stanford University, April 27. Online verfügbar unter <https://web.stanford.edu/~rehall/Evidence%20on%20markup%202018> (abgerufen am 16.02.2022).

Hall, Peter/Soskice, David (Hg.) (2001). *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage.* Oxford, Oxford University Press.

Haltiwanger, John/Hathaway, Ian/Miranda, Javier (2014). Declining Business Dynamism in the U.S. High-Technology Sector. Erwing Marion Kaufmann Foundation.

IMF (2019). *World Economic Outlook: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers.* Washington DC, International Monetary Fund Publication Services.

Janger, Jürgen (2009). Rahmenbedingungen: Ihre Bedeutung für Innovation und Wechselwirkung mit der österreichischen Innovationspolitik. In: *Systemevaluierung der österreichischen Forschungsförderung und -finanzierung*, April, Wien.

Johnstone, H. W. (1951). *The Restraint of Competition in the Austrian Economy.* Wien.

Kahn, Lina (2017). Amazon's Antitrust Paradox. *The Yale Law Journal* 126 (3), 710–805.

Khan, Lina (2018). The New Brandeis Movement: America's Antimonopoly Debate. *Journal of European Competition Law & Practice* 9 (3), 131–132.

Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs (2021). Industry Concentration and Competition Policy. Competition Policy Brief, Issue 2021/02, November. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/competition-policy/publications/competition-policy-briefs.en#competition-policy-brief> (abgerufen am 16.02.2022).

Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs/Valetti, Tommaso (2022). Concentration and Competition: Evidence from Europe and Implications for Policy. Working Paper 9640. München, CESifo. Online verfügbar unter <https://www.cesifo.org/en/publications/2022/working-paper/concentration-and-competition-evidence-europe-and-implications> (abgerufen am 09.11.2022).

Kouvavas, Omiros/Osbat, Chiara/Reinelt, Timo/Vansteenkiste, Isabel (2021). Markups and Inflation Cyclicity in the Euro Area. Working Paper 2617. Frankfurt am Main, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 26.06.2022).

Kritikos, Alexander (2014). Entrepreneurs and Their Impact on Jobs and Economic Growth. IZA World of Labor 8.

KSV1870 (2023). Unternehmensinsolvenzen um 27 Prozent gestiegen. Online verfügbar unter https://www.ksv.at/KSV1870_Insolvenzstatistik_Unternehmen_Q1-2023_PDF (abgerufen am 04.07.2023).

Lamoreaux, Naomi (2019). The Problem of Bigness: From Standard Oil to Google. Journal of Economic Perspectives 33 (3), 94–117.

Lequiller, François/Blades, Derek (2014). Understanding National Accounts. Paris, OECD Publishing.

Marx, Karl (1957). Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie. Im Zusammenhang ausgewählt und eingeleitet von Benedikt Kautsky. Stuttgart, Kröner Verlag.

Mertens, Matthias/Mottironi, Bernardo (2023). Do Larger Firms Have Higher Markups? IWH Discussion Papers 1/2023. Online verfügbar unter <https://www.iwh-halle.de/publikationen/iwh-compnet-discussion-papers/> (abgerufen am 30.01.2023).

Monopolkommission (2022). Wettbewerb 2022. XXIII. Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB. Online verfügbar unter <https://www.monopolkommission.de/de/gutachten/hauptgutachten/385-xxiv-gesamt.html> (abgerufen am 02.02.2023).

Naudé, Wim (2022). From the entrepreneurial to the ossified economy. Cambridge Journal of Economics 46 (1), 105–131.

Nowotny, Ewald/Guger, Alois/Suppanz, Hannes/Walther, Herbert (Hg.) (1978). Studien zur Wettbewerbsintensität in der österreichischen Wirtschaft. Wien, Orac.

OECD (2020). Regulatory Impact Assessment and Regulatory Oversight in Austria. Paris.

OECD (2021). Methodologies to Measure Market Competition. OECD Competition Committee Issues Paper. Online verfügbar unter <https://www.oecd.org/daf/competition/methodologies-to-measure-market-competition-2021.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).

OECD (2022). Competition and Inflation. OECD Competition Policy Roundtable Background Note. Paris. Online verfügbar unter: <https://www.oecd.org/daf/competition/competition-and-inflation-2022.pdf> (abgerufen am 04.07.2023).

Oliveira-Martins Joaquim/Scarpetta, Stefano/Pilat, Dirk (1996). Mark-Up Ratios in Manufacturing Industries: Estimates for 14 OECD Countries. Economics Department Working Papers 162. Paris, OECD. Online verfügbar unter <https://dx.doi.org/10.1787/007750682315> (abgerufen am 16.02.2022).

Peck, Jamie/Theodore, Nik (2007). Variegated capitalism. Progress in Human Geography 31 (6), 731–772.

Philippon, Thomas (2019). The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets. Cambridge, MA/London, The Belknap Press of Harvard University Press.

Pionnier, Pierre-Alain/Guidetti, Emmanuelle (2015). Comparing Profit Shares in Value-added in Four OECD Countries: Towards More Harmonised National Accounts. Statistics Working Papers 2015/03. Paris, OECD.

Przybyła, Marcin/Roma, Moreno (2005). Does Product Market Competition Reduce Inflation? Evidence from EU Countries and Sectors. Working Paper Series 453. Frankfurt am Main, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp453.pdf> (abgerufen am 04.07.2023).

Ragnitz, Joachim (2022). Gewinninflation und Inflationsgewinner. Ifo Dresden berichtet (5), 24–28.

Raval, Devesh (2023). Testing the Production Approach to Markup Estimation. The Review of Economic Studies. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1093/restud/rdad002> (abgerufen am 01.06.2023).

Regio Data (2022). Konzentration im österreichischen Einzelhandel spitzt sich weiter zu! Online verfügbar unter <https://www.regiodata.eu/oesterreich-konzentration-im-einzelhandel-spitzt-sich-weiter-zu/> (abgerufen am 04.07.2023).

Reiner, Christian/Bellak, Christian (2023). Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1. Wirtschaft und Gesellschaft 49 (1), 21–59.

Reiner, Christian/Kronenberg, Christopher/Gassler, Helmut (2020). The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria. Economics and Business Review 22 (2), 233–259.

Roeger, Werner (1995). Can Imperfect Competition Explain the Difference Between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for US Manufacturing. Journal of Political Economy 103 (2), 316–330.

Roeger, Werner/Koszerek, Douglas/Havik, Karel/Mc Morrow, Kieran/Schönborn, Frank (2007). An Overview of the EU KLEMS Growth and Productivity Accounts: Appendix 7. European Economy: Economic Papers 290.

Schmidt-Dengler, Philipp/Janger, Jürgen (2010). The Relationship between Competition and Inflation. Monetary Policy and the Economy Q1/10, 53–65.

Schwarz, Norbert (2008). Einkommensentwicklung in Deutschland. Wirtschaft und Statistik (3), 197–206.

Sellner, Richard/Pintar, Nico/Ernst, Norbert (2023). Resource Misallocation and TFP Gap Development in Austria. Working Paper 246. Wien, Oesterreichische Nationalbank. Online verfügbar unter: <https://www.oenb.at/dam/jcr:b8670478-d500-4ac3-9c89-06d9fd13cf44/WP-246.pdf> (abgerufen am 04.07.2023).

Shane, Scott (2009). Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy. Small Business Economics 33, 141–149.

Shapiro, Carl (2018). Antitrust in a Time of Populism. International Journal of Industrial Organization 61, 714–748.

Shapiro, Carl (2012). Competition and Innovation: Did Arrow Hit the Bull's Eye? In: Josh Lerner/Scott Stern (Hg.). The Rate and Direction of Inventive Activity Revisited. Chicago, University of Chicago Press, 361–404.

Soares, Ana Christina (2020). Price-cost Margin and Bargaining Power in the European Union. Empirical Economics 59, 2093–2123.

Statistik Austria (2018). Innovation im Unternehmenssektor 2014–2016. Wien.

Statistik Austria (2022a). Statistik zur Unternehmensdemografie 2019: Wissens- und forschungsintensive Neugründungen nach Beschäftigtengrößeklasse. Online verfügbar unter: https://pic.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen_arbeitsstaetten/unternehmensdemografie_ab_2015/index.html (abgerufen am 16.02.2022).

Statistik Austria (2022b). Innovation in Unternehmen 2018–2020. Wien.

Stiglitz, Joseph (2017). Towards a Broader View of Competition Policy. In: Tembinkosi Bonakele /Eleanor Fox/Liberty Mncube (Hg.). Competition Policy for the New Era: Insights from the BRICS Countries. Oxford, Oxford University Press, 4–21.

Syverson, Chad (2019). Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 23–43.

The Economist (2016). Too Much of a Good Thing. Online verfügbar unter <https://www.economist.com/briefing/2016/03/26/too-much-of-a-good-thing> (abgerufen am 16.02.2022).

The Economist (2017). What annual reports say, or do not, about competition. Online verfügbar unter: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2017/11/16/what-annual-reports-say-or-do-not-about-competition> (abgerufen am 16.02.2022).

Thum-Thysen, Anna/Canton, Eric (2015). Estimation of service sector mark-ups determined by structural reform indicators. Economic Papers No. 547. Brüssel, Europäische Kommission. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2015/pdf/ecp547_en.pdf (abgerufen am 17.04.2017).

Tölgyes, Joel/Picck, Oliver (2023). Die Profit-Preis-Spirale in Österreich. Policy Brief 01/2023. Online verfügbar unter <https://www.momentum-institut.at/news/profit-preis-spirale> (abgerufen am 04.07.2023).

Trappel, Josef (2019). Medienkonzentration – trotz Internet kein Ende in Sicht. In: Matthias Karmasin/Christian Oggolder (Hg.). Österreichische Mediengeschichte. Band 2: Von Massenmedien zu sozialen Medien (1918 bis heute). Wiesbaden, Springer VS, 199–226.

Valetti, Tommaso et al. (2018). Concentration trends. European Commission. Online verfügbar unter https://www.ecb.europa.eu/pub/conferences/shared/pdf/20180618_ecb_forum_on_central_banking/Valetti_Tommaso_Presentation.pdf (abgerufen am 16.02.2022).

Weche, John/Wagner, Joachim (2020). Markups and Concentration in the Context of Digitization: Evidence from German Manufacturing Industries. Working Paper Series in Economics 391. Lüneburg, University of Lüneburg. Online verfügbar unter <https://ideas.repec.org/p/lue/wpaper/391.html> (abgerufen am 16.03.2021).

Weche, John/Wambach, Achim (2018). The Fall and Rise of Market Power in Europe. ZEW Discussion Paper 18-003. Online verfügbar unter <https://www.zew.de/publikationen/the-fall-and-rise-of-market-power-in-europe> (abgerufen am 29.09.2019).

Weiss, Christoph R. (2000). Mark-ups, Industry Structure and the Business Cycle. *Applied Economics Letters* 7 (3), 189–191.

Wey, Christian (2011). Nachfragemacht im Handel. Ordnungspolitische Perspektiven, Nr. 21.

WIFO (1963a). Wachstum und Konzentration der Industriebetriebe, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung 1, 16–19.

WIFO (1963b). Die Konzentration der Industrieproduktion, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung 8, 299–304.

WIFO (2009). Die Bedeutung von Wettbewerb für Wachstum und Beschäftigung in Österreich, Presseausendung, 21.10.2009. Wien.

Williamson, Oliver (1979). Review of *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself* by Robert H. Bork. *The University of Chicago Law Review* 46 (2), 526–531.

Wilson, Christine (2019). Welfare Standards Underlying Antitrust Enforcement: What You Measure is What You Get. Luncheon Keynote Address at George Mason Law Review 22nd Annual Antitrust Symposium: Antitrust at the Crossroads? Online verfügbar unter <https://www.ftc.gov/news-events/news/speeches/welfare-standards-underlying-antitrust-enforcement-what-you-measure-what-you-get> (abgerufen am 16.02.2022).

World Bank (2020). *Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Countries*. Washington.

World Economic Forum (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Genf.

Appendix

A.1 Die Ableitung einer Schätzgleichung aus dem Roeger-Modell

Das Modell von Roeger (1995) hat international große Bedeutung zur Ermittlung von Markups erlangt. Häufiger zitierte Studien in alphabetischer Reihenfolge sind: Amador/Soares 2014; Amountzias 2017, 2018 u. 2019; Badinger, 2007; Banco De España (2019); Bloch/Olive 2003; Cavalleri et al. 2019; Christopoulo/Vermeulen 2008 u. 2012; Deutsche Bundesbank 2017; Dobbelaere 2004; Estrada 2009; Mazumder 2014; Montero/Urtasun 2014; Polemis/Fotis 2016; Rezitis/Kalantzi 2011, 2012a, 2012b, 2013, 2016; Roeger 1995; Roeger et al. 2020; Shapiro 1987; Soares 2020; Wilhelmsson 2006.

Der Anspruch des Roeger-Modells ist, das Endogenitätsproblem des sogenannten Hall-Modells (Hall 1988) zu lösen, dessen empirische Schätzung „variables correlated with output which are neither the cause nor the consequence of technological change“ (Badinger 2007, 499) für eine konsistente und valide Schätzung erfordert (siehe auch Konings/Vandenbussche 2005; Vermeulen/Christopoulo 2012). Das bedeutet, dass die nominelle Wachstumsrate der Produktivität unabhängig von der Wachstumsrate des Solow-Residuale geschätzt werden kann (Amountzias 2017, 452).

Ein gewinnmaximierendes Unternehmen trifft eine Entscheidung über die gewinnmaximale Preis-Mengen-Kombination. Dies stellt ein klassisches Maximierungsproblem dar, welches einem dualen Problem, nämlich der Kostenminimierung, zugeordnet werden kann. An dieser Dualität setzt die Methode von Roeger (1995) an.

Die zentrale Idee des Roeger-Modells war nun, diese Dualität in der Optimierung zu verwenden, um das Solow-Residuum, welches den unerklärten Teil des Produktivitätswachstums (Technologie) abbildet, nicht empirisch ermitteln zu müssen. Die Dualität, also Gewinnmaximierung als primales Problem und die Kostenminimierung als duales Problem, führt zwar zum gleichen Ergebnis hinsichtlich der gewinnoptimalen Mengen und Preise, jedoch analysieren sie unterschiedliche Determinanten.

Im Modell von Roeger werden daher Gewinnspannen aufgrund der Gewinnmaximierungsentscheidung des Unternehmens als Verhältnis von Grenzkosten zu Marktpreis definiert. Sind im Roeger-Modell Grenzkosten und Marktpreis als Ergebnis des dualen Problems gleich, dann ist die Gewinnspanne null, und das Wachstum des Outputs entspricht makroökonomisch genau dem Wachstum der Inputs (bzw. das Wachstum der Marktpreise entspricht dem Wachstum der Inputkosten im dualen Problem): Marktform der vollkommenen Konkurrenz.

Sind jedoch Marktpreise höher als die Grenzkosten, ist das ein Hinweis auf die Marktform der unvollkommenen Konkurrenz: Im primalen Problem ist damit nominell die Wachstumsrate des Outputs höher als jene der Inputfaktoren. Das Roeger-Modell bietet die Möglichkeit,

diesen Unterschied zu ermitteln, und das Ergebnis kann in eine direkt schätzbare Gleichung transformiert werden.²⁸

Ausgangspunkt des Roeger-Modells ist die folgende Produktionsfunktion:

$q_t = A_t q_t(k, l, M)$, wobei q_t ... Output, l ... Arbeit, M ... Vorleistungen, k ... Kapital, A ... Produktivität.

Zu den zugrunde liegenden Annahmen ist Folgendes zu bemerken:

An die Form des technischen Fortschritts werden keine Restriktionen gestellt. Es wird angenommen, dass der Einsatz der Produktionsfaktoren nicht mit Anpassungskosten verbunden ist. Unterstellt wird, dass technischer Fortschritt Hicks-neutral ist²⁹ und mit einer konstanten Rate zunimmt: Dann ist $A_t = A e^{-\theta t}$ (zur Erläuterung siehe unten Abschnitt A.2).

Problematisch ist, dass Roeger (1995) zwar unvollkommenen Wettbewerb auf Gütermärkten annimmt,³⁰ aber nicht auf Inputmärkten. Inzwischen gibt es auch Erweiterungen des Roeger-Modells, insbesondere wurde die Annahme vollkommenen Wettbewerbs auf dem Arbeitsmarkt aufgegeben (siehe z. B. Estrada 2009; Soares 2020). Dies ist nicht nur aufgrund der offensichtlichen realen Marktstrukturen auf dem Arbeitsmarkt von Bedeutung, sondern auch, weil „Blanchard and Giavazzi (2003) points out that product and labour markets are intimately connected. In other words, the market power of the firm determines the size of the rents, and the bargaining between the firm and the workers determines the distribution of these rents.“ Eine Verschiebung des Anteils von Kapital und Arbeit (z. B. aufgrund einer gesunkenen Verhandlungsmacht des Faktors Arbeit) würde somit im Roeger-Modell c. p. zu einer unterschiedlichen Gewinnspanne führen.

Ebenfalls unzureichend im Roeger-Modell ist dem Aspekt der Marktabgrenzung Rechnung getragen: Untersuchungen auf Branchenebene sind problematisch, weil die ermittelten Effekte die Entwicklungen auf Firmenebene überlagern, da die Markups als Durchschnitt über die Firmen interpretiert werden müssen.³¹ Das primale Problem ist nun: $\max_q \pi = R(q) - C(q)$,

28 Die Relevanz einer Analyse von Gewinnspannen mittels des Roeger-Modells für die Wettbewerbspolitik ist in Amountzias (2017, 451) diskutiert: Aus theoretischer Sicht zeigen positive Gewinnspannen, dass „consumer surplus is exploited by firms“, was sowohl einen gewissen Fokus der Wettbewerbspolitik auf Konsument:innen als auch einen Fokus auf Branchen bzw. dominante Unternehmen rechtfertigen kann.

29 „Hicks-neutral technical change is change in the production function of a business or industry which satisfies certain economic neutrality conditions. [...] A change is considered to be *Hicks neutral* if the change does not affect the balance of labor and capital in the products' production function.“ Bei konstanter Kapitalintensität bleibt also auch die Lohnquote konstant, da die Wirkung des technischen Fortschritts proportional auf beide Faktoren ist.

30 Das Modell von Hall (1988), auf dem Roeger aufbaut, nahm dagegen vollkommenen Wettbewerb auch auf Gütermärkten an.

31 Beispielsweise berichten Cavalleri et al. (2017), dass „[t]he aggregate euro area markup has been fairly stable, varying around a value of 10–15 % and has even declined marginally since late 1990s/early 2000s, driven largely by developments in Manufacturing, and potentially the impact of trade and monetary integration in the euro area. There are industries and firms that have high (and rising) markups but such firms are not those with particularly high market shares; thus they do not impart a trend in the aggregate markup.“

wobei $R(q)$... Erlöse und $C(q)$... Kosten; das duale Problem ist somit: $\min_{l,m,k} C = wl + mM + rk$, wobei die Lagrange-Multiplikatoren dieser beiden Probleme invers verknüpft sind. Beide Probleme werden in der Regel unter Nebenbedingungen formuliert und mittels der Lagrange-Funktion gelöst.

Die Herleitung des Markups erfolgt in vier Schritten, die im Folgenden erläutert werden:

1. Die Bestimmung der Grenzkosten als Teil der Markup-Formel
2. Die Ermittlung des primalen und des dualen Solow-Residuals
3. Die Ermittlung des Markups μ durch Verknüpfung von Inputs und Outputs
4. Die Elimination des Produktivitätsschocks zur Herleitung der Schätzgleichung

1. Die Bestimmung der Grenzkosten als Teil der Markup-Formel

Die Grenzkosten sind für uns von Interesse: Sie werden durch den Lagrange-Multiplikator aus der Kostenminimierung unter Nebenbedingungen ermittelt (siehe Abschnitt „Wachstumsraten“ unten für die Herleitung der Entwicklung der Grenzkosten aus einer allgemeinen Kostenfunktion).

Da konstante Skalenerträge in der Produktionsfunktion angenommen werden, wird vorerst die Beziehung des Skalenparameters zu den Kosten der Produktion erläutert: Der Skalenparameter drückt aus, um wie viel sich der Output erhöht, wenn die Inputfaktoren proportional erhöht werden. Das bekannte und wichtige Ergebnis der Gewinnmaximierung ist, dass das Output-Wachstum gleich dem Wachstum der Inputfaktoren mal Skalenertragsparameter plus Wachstum des Solow-Residuals ist.

Vom Skalenparameter sind die Skalenerträge (economies of scale) zu unterscheiden, die angeben, wie sich die (Durchschnitts-)Kosten entwickeln, wenn der Output erhöht wird, wobei das Verhältnis der Inputfaktoren nicht gleich bleiben muss (siehe Pindyck/Rubinfeld 2017, 264) (Ausnahme: konstante Skalenerträge, welche dann gegeben sind, wenn das Verhältnis der Inputfaktoren fix ist.)

Skalenerträge werden durch die sogenannte Kosten-Output-Elastizität operationalisiert, die

angibt, wie sich die Kosten entwickeln, wenn der Output um 1 % steigt: $\varepsilon = \frac{\frac{\delta C}{C}}{\frac{\delta q}{q}}$.

Durch Umformung erhält man: $\varepsilon = \frac{\frac{\delta C}{\delta q}}{\frac{C}{q}}$, was genau dem Verhältnis der Grenzkosten zu den

Durchschnittskosten entspricht.

Liegen nun die Grenzkosten (GK) über den Durchschnittskosten (DK), dann steigen letztere (und vice versa). Benötigt man beispielsweise bei gegebenen Faktorpreisen zur Steigerung des

Outputs um eine Einheit weniger als eine Einheit von jedem Input, dann liegen die Grenzkosten unter den Durchschnittskosten, und das bedeutet, dass die Durchschnittskosten sinken. Der Skalenparameter, der dem Verhältnis $\frac{DK}{GK}$ entspricht, ist daher >1 : steigende Skalenerträge. Sinkende Durchschnittskosten sind mit steigenden Skalenerträgen kompatibel (und vice versa).

Dieses Ergebnis gilt auch für die Wachstumsformulierung der Produktionsfunktion, wie in Basu/Fernald (1997, 253, Gleichung (2)) gezeigt: „Cost minimization implies that returns to scale equals the ratio of average to marginal cost.“ Da das Kostenminimum eines profitmaximierenden Unternehmens im Schnittpunkt der Grenzkosten mit dem Durchschnittskostenminimum liegt, diese beiden Kosten also gleich sind, ist die Kosten-Output-Elastizität 1, und damit sind die Skalenerträge konstant.³² Wie oben ausgeführt, bedeutet dies auch, dass der Skalenparameter 1 ist.³³

2. Die Ermittlung des primalen und des dualen Solow-Residuals

Unter der Annahme konstanter Skalenerträge und gewinnmaximierender Unternehmen werden die beiden Solow-Residuale ermittelt:

Das primale SR (PSR) ist „quantity based“, das heißt, dass es auf der Gewinnmaximierung beruht.

Das duale SR (DSR) ist „cost based“, das heißt, dass es auf der Kostenminimierung beruht.

Das primale Solow-Residual (PSR) wird, ausgehend von der Produktionsfunktion, aus der Gewinnmaximierungsbedingung abgeleitet und lautet in der Version mit Vorleistungen:

$$\text{PSR} = \frac{\Delta q_t}{q_t} - \alpha \frac{\Delta l_t}{l_t} - \delta \frac{\Delta M_t}{M_t} - (1 - \alpha - \delta) \frac{\Delta k_t}{k_t}.^{34}$$

In unserer Darstellung wird lediglich ein zeitspezifischer Effekt unterstellt, wobei zusätzlich auch firmenspezifische bzw. branchenspezifische Effekte unterstellt werden können.

Die Herleitung des dualen Solow-Residuals (DSR) aufgrund des Kostenminimierungsproblems wird im Detail in Abschnitt „Wachstumsraten“ weiter unten gezeigt. Es lautet:

$$\text{DSR} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + \delta \frac{\Delta m_t}{m_t} + (1 - \alpha - \delta) \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta p_t}{p_t}.^{35}$$

32 Badinger/Breuss (2005, 149 und Appendix A3) zeigen, dass bei steigenden Skalenerträgen die Gewinnspanne unterschätzt wird: „It follows that the estimates of α and δ are downward biased in the presence of increasing returns. Similarly, the markup over marginal costs is underestimated in the presence of sunk costs, downward rigidities of the capital stock or labour hoarding; thus it has been suggested to interpret the markup implied by the estimate of β from (5) as lower bound.“

33 Siehe auch Walheer (2019) zu einem empirischen Argument.

34 Siehe Hall (1988).

35 Siehe Roeger 1995. Ausführliche Darstellungen des Roeger-Modells finden sich etwa in Christopoulou/Vermeulen 2008 u. 2012; Moreno/Rodriguez 2011, Rezitis/Kalantzi 2011, 2012a, 2012b, 2013; Soares 2020.)

3. Die Ermittlung des Markups μ durch Verknüpfung von Inputs und Outputs

Für das PSR verknüpft man Inputmengen und Outputmengen. Da sich detaillierte Darstellungen in vielen Publikationen finden, wird auf eine Darstellung der Ableitung hier verzichtet. Für unsere Analyse ist vor allem von Bedeutung, dass gemäß Hall (1988) das PSR in zwei Terme zerlegt werden kann:

Erstens das Ausmaß der Unvollkommenheit des Wettbewerbs: $B \left(\frac{\Delta q_t}{q_t} - \frac{\Delta k_t}{k_t} \right)$, wobei B der Lerner-Index ist.

Zweitens das Ausmaß des Produktivitätsschocks: $(1 - B) \frac{\Delta \theta_t}{\theta}$.

Daher: $PSR = B \left(\frac{\Delta q_t}{q_t} - \frac{\Delta k_t}{k_t} \right) + (1 - B) \frac{\Delta \theta_t}{\theta}$.

In Bezug auf das DSR (Roeger 1995) wird die Ableitung hier im Detail in der Version ohne Vorleistungen gezeigt. Wie auch im PSR werden hier Inputs und Outputs, allerdings Preise, also Inputpreise und Outputpreise, verknüpft. Unter der Bedingung, dass der Gewinnaufschlag μ über die Zeit konstant ist (was zugegebenermaßen eine starke Annahme ist), weshalb wir bei μ kein Subskript t schreiben, ist die Ausgangsbedingung:

$$\frac{\Delta p_t}{p_t} = \frac{\Delta mc_t}{mc}$$

Zur Verknüpfung der Inputpreise und der Outputpreise wendet man μ oder B wie folgt:

$\mu = 1 + \frac{P}{MC} = \frac{1}{1-B}$, daher $B = \frac{P-MC}{P}$, wobei B wieder der Lerner-Index ist.

Wir verwenden die in Abschnitt „Wachstumsraten“ unten abgeleiteten Grenzkosten und setzen sie der Preisentwicklung gleich:

$$\frac{\Delta p_t}{p_t} = \frac{\Delta mc_t}{mc} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + (1 - \alpha) \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}, \text{ wobei } r_t \dots \text{ Kapitalkosten}$$

(siehe Abschnitt „User costs of capital“).

Nun wird der zentrale Schritt für unvollkommenen Wettbewerb gesetzt: Man multipliziert die Anteile der Produktionsfaktoren α mit μ und fügt somit die Möglichkeit des Gewinnaufschlags ein (grau unterlegt):

$$\frac{\Delta p_t}{p_t} = \alpha \frac{1}{1-B} \frac{\Delta w_t}{w_t} + (1 - \left(\alpha \frac{1}{1-B} \right)) \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t} \quad \text{bzw.} \quad \alpha \frac{1}{1-B} \frac{\Delta w_t}{w_t} + \Delta r_t - \Delta r_t (\alpha) \frac{1}{1-B} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}.$$

Nun mit $(1 - B)$ multiplizieren:

$$(1 - B) \frac{\Delta p_t}{p_t} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + (1 - B) \Delta r_t - \Delta r_t (\alpha) - (1 - B) \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}; \text{ und umformen:}$$

$$\Delta p_t - B\Delta p_t + (1 - B) \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + \Delta r_t - B\Delta r_t - \Delta r_t(\alpha).$$

Nun Terme mit B auf die linke Seite bringen:

$$\Delta p_t - B\Delta p_t + B\Delta r_t + (1 - B) \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + \Delta r_t(1 - \alpha).$$

Daher ist das DSR gemäß Roeger (1995), das heißt ohne Vorleistungen:

$$DSR = -B_t \left(\frac{\Delta p_t}{p_t} - \frac{\Delta r_t}{r_t} \right) + (1 - B_t) \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}.^{36}$$

Die beiden Komponenten des DSR spiegeln – analog zum PSR – erstens das Ausmaß der Unvollkommenheit des Wettbewerbs wider sowie den Produktivitätsschock.

4. Die Elimination des Produktivitätsschocks zur Herleitung der Schätzgleichung

Die Ergebnisse aus den Schritten 1 und 2 werden nun dazu verwendet, um den Produktivitätsschock zu eliminieren, indem man das DSR vom PSR abzieht. Definiert man als abhängige und unabhängige Variable nun wie folgt:

$$y_t = PSR - DSR = \left(\frac{\Delta p_t}{p_t} + \frac{\Delta q_t}{q_t} \right) - \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} - (1 - \alpha) \left(\frac{\Delta k_t}{k_t} + \frac{\Delta r_t}{r_t} \right),$$

$$x_t = \left(\frac{\Delta q_t}{q_t} - \frac{\Delta k_t}{k_t} \right) + \left(\frac{\Delta p_t}{p_t} - \frac{\Delta r_t}{r_t} \right),$$

dann lautet die Schätzgleichung, welche in der folgenden empirischen Analyse verwendet wird:

$y_t = B_i \Delta x_{i,t} + u_{i,t}$, wobei i ... Branche und t ... Zeit, wobei $t = 1, 2, \dots, 23$ (siehe Abschnitt „Vorleistungen“ unten zur Herleitung der Schätzgleichung unter Einbeziehung der Vorleistungen).

36 Dies entspricht Gleichung (6) in Roeger (1995, 320).

A.2 Wachstumsraten

Dazu wird die Produktionsfunktion logarithmiert und in Wachstumsraten ausgedrückt:

$$\frac{\partial \ln q}{\partial t} = \theta + \alpha \frac{\partial \ln k}{\partial t} + (1 - \alpha) \frac{\partial \ln l}{\partial t},$$

wobei wir im Weiteren im Einklang mit der Literatur für die logarithmierte proportionale Wachstumsrate³⁷

$\left(\frac{\partial \ln q}{\partial t}\right)$ etc.) schlicht $\left(\frac{\Delta q_t}{q_t}\right)$ etc.) für alle Variablen schreiben.³⁸

Die Herleitung des dualen Solow-Residuals (DSR) aufgrund des Kostenminimierungsproblems erfolgt über die Ermittlung der Wachstumsraten der Grenzkosten (ΔMC).

Ausgangspunkt ist die folgende Kostenfunktion:

$$C_t(w_t, r_t, m_t, q_t, 1) = C_t(w_t, r_t, m_t, q_t, A(t)) = A(t) C_t(w_t, r_t, m_t, q_t, 1), \text{ wobei}$$

C_t ... Gesamtkosten,

w_t ... Lohnsatz,

r_t ... Kapitalkosten,

q_t ... Output,

$A(t)$... technischer Fortschritt (Hicks neutral) $A(t) = Ae^{\theta t} = \delta \ln A + \delta \theta t$, wobei θ ein konstanter Exponent ist, der angibt, dass technischer Fortschritt konstant ist.

$$\text{Daher ist } C_t(w_t, r_t, m_t, q_t) = q C_t(w_t, r_t, m_t, 1) = \frac{q C_0(w_t, r_t, m_t, 1)}{A(t)} = \frac{C_0(w_t, r_t, m_t, q_t)}{A(t)}.$$

Dies bedeutet, dass die Kosten genau mit der Rate des technischen Fortschritts (V) abnehmen:³⁹

$$V(t) = \frac{\partial(A(t))/\partial t}{A(t)} = \frac{\theta}{A(t)}, \text{ wobei } \frac{\partial(C_t)}{\partial t} \frac{1}{C_t} = \frac{C_0}{A(t)^2} \frac{\partial(A(t))}{\partial t} \frac{1}{C_t} = \frac{\partial(A(t))/\partial t}{A(t)} = V(t).$$

Nun werden die Grenzkosten ermittelt:⁴⁰ $MC = \frac{\partial(C_t)}{\partial q} = \frac{C_0(w_t, r_t, m_t)}{A(t)}$ bzw. in logarithmierten Differenzen:

$$\frac{\Delta mc_t}{mc_t} = \left[\frac{\partial(C_0)}{\partial w} w_t \right] \frac{\Delta w_t}{w_t} + \left[\frac{\partial(C_0)}{\partial m} m_t \right] \frac{\Delta m_t}{m_t} + \left[\frac{\partial(C_0)}{\partial r} r_t \right] \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}.$$

37 In der Literatur auch als das logarithmierte Wachstumsdifferential bezeichnet.

38 Siehe Roeger (1995). Darstellungen des Roeger-Modelles finden sich etwa in Christopoulou/Vermeulen (2008 u. 2012); Janger/Schmidt-Dengler (2010); Moreno/Rodriguez (2011); Rezitis/Kalantzi (2011, 2012a, 2012b, 2013); Soares (2020).

39 Siehe z. B. Nicholson/Snyder (2017, 344).

40 Siehe Gleichungen 4a–4d in Roeger (1995).

Nachdem aber $\frac{\partial(C_0)}{\partial w} = \frac{A(t)w_t l_t}{q_t}$ und $\frac{\partial(C_0)}{\partial m} = \frac{A(t)m_t M_t}{q_t}$ und $\frac{\partial(C_0)}{\partial r} = \frac{A(t)r_t k_t}{q_t}$, kann man durch An-

wendung von Shepard's Lemma die Grenzkostenfunktion folgendermaßen vereinfachen:

$$\frac{\Delta mc_t}{mc_t} = \left[\frac{A(t)w_t l_t}{q_t C_0(w_t, r_t, m_t, q_t)} \right] \frac{\Delta w_t}{w_t} + \left[\frac{A(t)m_t M_t}{q_t C_0(w_t, r_t, m_t, q_t)} \right] \frac{\Delta m_t}{m_t} + \left[\frac{A(t)r_t k_t r_t}{q_t C_0(w_t, r_t, m_t, q_t)} \right] \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}.$$

$\frac{A(t)}{q_t}$ kann nun gekürzt werden (siehe oben $C_t(w_t, r_t, m_t, q_t) = \frac{q_t C_0(w_t, r_t, m_t, 1)}{A(t)}$), und es bleibt:

$$\frac{\Delta mc_t}{mc_t} = \left[\frac{w_t l_t}{C_t} \right] \frac{\Delta w_t}{w_t} + \left[\frac{m_t M_t}{C_t} \right] \frac{\Delta m_t}{m_t} + \left[\frac{r_t k_t}{C_t} \right] \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t},$$

wobei $\frac{w_t l_t}{C_t}$... Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten, $\frac{m_t M_t}{C_t}$... Anteil der Vorleistungskosten an den Gesamtkosten und $\frac{r_t k_t}{C_t}$... Anteil der Kapitalkosten an den Gesamtkosten sind.

Diese werden üblicherweise durch griechische Symbole ersetzt, sodass man schreiben kann:

Diese werden üblicherweise durch griechische Symbole ersetzt, sodass man schreiben kann:

$$\frac{\Delta mc_t}{mc_t} = \alpha \frac{\Delta w_t}{w_t} + \delta \frac{\Delta m_t}{m_t} + (1 - \alpha - \delta) \frac{\Delta r_t}{r_t} - \frac{\Delta \theta_t}{\theta_t}.$$

Da die Markups konstant sind, werden im nächsten Schritt die Grenzkosten dann definitionsgemäß der Veränderung der Marktpreise gleichgesetzt, siehe Haupttext:

$$\frac{\Delta mc_t}{mc_t} = \frac{\Delta p_t}{p_t}.$$

A.3 User Cost of Capital

Der Preis des Kapitals (user cost of capital) geht in die Gesamtkosten der Produktion ein und ist somit erforderlich für die Ableitung der Gesamtkosten, der Grenzkosten sowie der Optimierungsbedingungen. Dieser Preis reflektiert die Kosten, um eine Einheit Kapital zu finanzieren, und kann damit als Opportunitätskosten des Kapitaleinsatzes in der Produktion interpretiert werden.

Definition:

„The user cost of capital is the unit cost for the use of a capital asset for one period—that is, the price for employing or obtaining one unit of capital services. The user cost of capital is also referred to as the ‘rental price’ of a capital good, or the ‘capital service price’“ (OECD 2001; siehe auch <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2826>).

Der Preis des Kapitals wird hier aufgrund von Hall/Jorgenson (1967) ermittelt:

$R = \text{PIGT} * (\text{ILRV}/100 + \text{dep})$,
 mit R ... Preis des Kapitalgutes (user cost of capital),
 PIGT ... fixed capital deflator for the total economy,
 ILRV ... long term real deflator GDP in percent,
 dep ... Abschreibungsrate.

A.4 Vorleistungen

Gleichung (4) in Reztis/Kalantzi (2011; siehe auch z. B. Weiss 2000; Moreno/Rodriguez 2011; Vermeulen/Christopoulos 2012; Polemis/Oikonomou 2016; Polemis/Fotis 2016) ist das Resultat der Subtraktion von PSR und DSR, also den Solow-Residualen des primalen und des dualen Optimierungsproblems: Gewinnmaximierung und Kostenminimierung. Aufgrund der Gleichung (4) und deren Umformung in Gleichung (5) in Reztis/Kalantzi (2011, 386) kann schließlich die Definition der Variablen für die Schätzequation ermittelt werden. Die Terme der Gleichung werden zur einfacheren Lesbarkeit durch folgende Buchstaben ersetzt:

A ... Outputwachstum real: $\frac{\Delta q_t}{q_t} + \frac{\Delta p_t}{p_t}$,

N ... Wachstum des Inputs Arbeit (Volumen und Preis): $\frac{\Delta l_t}{l_t} + \frac{\Delta w_t}{w_t}$,

C ... Wachstum des Inputs Kapital (Flussgröße): $\frac{\Delta k_t}{k_t} + \frac{\Delta r_t}{r_t}$, wobei r_t ... user cost of capital,

I ... Wachstum des Inputs Vorleistungen (Volumen und Preis): $\frac{\Delta M_t}{M_t} + \frac{\Delta m_t}{m_t}$, wobei m_t ... Vorleistungspreise.

Die Anteile der Inputfaktoren werden durch folgende griechische Symbole repräsentiert:

α ... Anteil des Faktors Arbeit,

δ ... Anteil der Vorleistungen.

Der Anteil des Faktors Kapital ergibt sich dann als $(1 - \alpha)$ bzw. $(1 - \alpha - \delta)$.

Die Differenz zwischen Output und Inputfaktoren wird schließlich durch β repräsentiert.

Der Gewinnaufschlag (Markup) wird mit μ bezeichnet, wobei gilt: $B = 1 - \frac{1}{\mu}$ und daher $\mu = \frac{1}{1-B}$.

$$A - \alpha N - (1 - \alpha)C = B(A - C) \quad (\text{Gleichung 4 in Reztis/Kalantzi 2011})$$

$$A - \alpha N - C + \alpha C = B(A - C)$$

$$A - C - \alpha(N - C) = B(A - C)$$

$$A - C = B(A - C) + \alpha(N - C)$$

ersetze $B = 1 - \frac{1}{\mu}$

$$A - C = A - C - \frac{A}{\mu} + \frac{C}{\mu} + \alpha(N - C)$$

$$\frac{A}{\mu} - \frac{C}{\mu} = \alpha(N - C)$$

und somit:

$$A - C = \mu\{\alpha(N - C)\}$$

Dies entspricht Gleichung (5) in Rezitis/
Kalantzi (2011).

Nun wird Gleichung (4) in Rezitis/Kalantzi (2011) um Vorleistungen erweitert:

$$A - \alpha N - \delta I - (1 - \alpha - \delta)C = B(A - C)$$

$$A - \alpha N - \delta I - C + \alpha C + \delta C = B(A - C)$$

$$A - C - \alpha(N - C) - \delta(I - C) = B(A - C)$$

$$A - C = B(A - C) + \alpha(N - C) + \delta(I - C)$$

ersetze $B = 1 - \frac{1}{\mu}$

$$A - C = A - C - \frac{A}{\mu} + \frac{C}{\mu} + \alpha(N - C) + \delta(I - C)$$

und somit:

$$A - C = \mu\{\alpha(N - C) + \delta(I - C)\}$$

Die abhängige und unabhängige Variable sind nun wie folgt definiert:

$$yt = A - C$$

$$xt = \alpha(N - C) + \delta(I - C)$$

LITERATUR ZUM APPENDIX

- Amador, João/Soares, Ana C. (2014).** Competition in the Portuguese economy: estimated price-cost margins under imperfect labour markets. Working Paper 1751. Frankfurt, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://ideas.repec.org/p/ecb/ecbwps/20141751.html> (abgerufen am 06.01.2017).
- Amountzias, Chrysovalantis (2017).** An Investigation of the Degree of Market Power in the Greek Manufacturing and Service Industries. *Journal of Industry Competition and Trade* 17, 447–464.
- Amountzias, Chrysovalantis (2018).** The Effects of Competition, Liquidity and Exports on Markups: Evidence from the UK Food and Beverages Sector. *Journal of Industry, Competition and Trade* 18 (2), 187–208.
- Amountzias, Chrysovalantis (2019).** Pricing Decisions and Competitive Conduct Across Manufacturing Sectors: Evidence from 19 European Union Manufacturing Industries. *Journal of Industry, Competition and Trade* 19, 413–440.
- Badinger, Harald (2007).** Has the EU's Single Market Programme fostered competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69 (4), 497–519.
- Badinger, Harald/Breuss, Fritz (2005).** Has Austria's Accession to the EU Triggered an Increase in Competition? A Sectoral Markup Study. *Empirica* 32, 145–180.
- Banco De España (2019).** Recent Developments in Euro Area Labour Costs and Mark-Ups. Quarterly Report on the Spanish Economy. *Economic Bulletin* 2, 17–18.
- Basu, Susanto/Fernald, John G. (1997).** Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications. *Journal of Political Economy* 105 (2), 249–283.
- Bloch, Harry/Olive, Michael (2003).** Influences on Pricing and Markup in Segmented Manufacturing Markets. *Journal of Industry, Competition and Trade* 3 (1–2), 87–107.
- Cavalleri, Maria Chiara/Eliet, Alice/McAdam, Peter/Petroulakis, Filippos/Soares, Ana/Vansteenkiste, Isabel (2019).** Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area, Working Paper 2253. Frankfurt, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 26.04.2019).
- Christopoulou, Rebekka/Vermeulen, Philip (2008).** Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981–2004: A Comparison of 50 Sectors. Working Paper 856. Frankfurt, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/259867c0-a679-11ea-bb7a-01aa75ed71a1/language-en> (abgerufen am 06.07.2017).
- Christopoulou, Rebekka/Vermeulen, Philip (2012).** Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981–2004: A Comparison of 50 Sectors. *Empirical Economics* 42, 53–77.
- Deutsche Bundesbank (2017).** Mark-ups of firms in selected European countries. Monthly Report, Dezember, 53–67.
- Dobbelaere, Sabienne (2004).** Estimation of price-cost margins and union bargaining power for Belgian manufacturing. *International Journal of Industrial Organization* 22 (10), 1381–1398.
- Estrada, Ángel (2009).** The Mark-Ups in The Spanish Economy: International Comparison and Recent Evolution. Working Paper (Documentos de Trabajo) Nr. 0905. Madrid, Banco de España. Online verfügbar unter <https://ideas.repec.org/p/bde/wpaper/0905.html> (abgerufen am 06.08.2016).

- Hall, Robert E. (1988).** The Relation between Price and Marginal Cost in US Industry. *Journal of Political Economy* 96 (5), 921–947.
- Hall, Robert E./Jorgenson, Dale (1967).** Tax Policy and Investment Behavior. *American Economic Review* 57, 391–414.
- Janger, Jürgen (2009).** Rahmenbedingungen: Ihre Bedeutung für Innovation und Wechselwirkung mit der österreichischen Innovationspolitik. In: *Systemevaluierung der österreichischen Forschungsförderung und -finanzierung*, April. Wien.
- Konings, Jozef/Vandenbussche, Hylke (2005).** Antidumping protection and markups of domestic firms. *Journal of International Economics* 65, 151–165.
- Mazumder, Sandeep (2014).** The Price-Marginal Cost Markup and its Determinants in US Manufacturing. *Macroeconomic Dynamics* 18 (4), 783–811.
- Montero, José Manuel/Urtasun, Alberto (2014).** Price-Cost Mark-Ups in the Spanish Economy: A Microeconomic Perspective. Working Paper (Documentos de Trabajo) Nr. 1407. Madrid, Banco de España. Online verfügbar unter <https://ideas.repec.org/p/bde/wpaper/1407.html> (abgerufen am 05.04.2017).
- Moreno, Lourdes/Rodriguez, Diego (2011).** Markups, Bargaining Power and Offshoring: An Empirical Assessment. *The World Economy* 34 (9), 1593–1627.
- Nicholson, Walter/Snyder, Christopher (2017).** *Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions*. Boston, Cengage Learning.
- Philippon, Thomas (2019).** *The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets*. Cambridge, MA/London, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pindyck, Robert S./Rubinfeld, Daniel L. (2017).** *Microeconomics*. New York, Pearson.
- Polemis, Michael L. /Fotis P. N. (2016).** Measuring the Magnitude of Significant Market Power in the Manufacturing and Services Industries: A Cross Country Approach. *Journal of Industry, Competition and Trade* 16 (1), 51–79.
- Polemis, Michael L./Oikonomou, Aikaterina (2016).** Does Regulation Affect Market Power? Evidence from Greek SMEs. *SPOUDAI Journal* 66 (4), 43–60.
- Rezitis, Anthony N./Kalantzi, Maria A. (2011).** Investigating Market Structure of the Greek Manufacturing Industry: A Hall-Roeger Approach. *Atlantic Economic Journal* 39, 383–400.
- Rezitis, Anthony N./Kalantzi, Maria A. (2012a).** Assessing competitive conditions and welfare losses in the Greek food and beverages manufacturing industry: An extended Hall-Roeger approach. *Economics Bulletin* 32 (2), 1413–1427.
- Rezitis, Anthony N./Kalantzi, Maria A. (2012b).** Investigating market structure of the Greek food and beverages manufacturing industry: A Hall-Roeger approach. *Agricultural Economics Review*, Greece.
- Rezitis, Anthony N./Kalantzi, Maria A. (2013).** Measuring the degree of market power in the Greek manufacturing industry. *International Review of Applied Economics* 27 (3), 339–359.
- Rezitis, Anthony N./Kalantzi, Maria A. (2016).** Evaluating the state of competition and the welfare losses in the Greek manufacturing sector: an extended Hall-Roeger approach. *Empirical Economics* 50, 1275–1302.

Roeger, Werner (1995). Can Imperfect Competition Explain the Difference Between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for US Manufacturing. *Journal of Political Economy* 103 (2), 316–330.

Roeger, Werner/Abraham, Filip/Bormans, Yannick/Konings, Jozef (2020). Price-cost Margins and Fixed Costs. Discussion Paper Nr. 85. Leuven, VIVES, KU Leuven. Online verfügbar unter <https://feb.kuleuven.be/VIVES/vivesenglish/publications/discussionpapers> (abgerufen am 26.09.2021).

Shapiro, M. D. (1987). Measuring Market Power in U.S. Industry. Working Paper 2212. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w2212> (abgerufen am 16.03.2017).

Soares, Ana Christina (2020). Price-cost Margin and Bargaining Power in the European Union. *Empirical Economics* 59, 2093–2123.

Walheer, Barnabé (2019). Is constant returns-to-scale a restrictive assumption for sector-level empirical macroeconomics? The case of Europe. *Applied Economics Letters* 26 (3), 231–236.

Weiss, Christoph R. (2000). Mark-ups, Industry Structure and the Business Cycle. *Applied Economics Letters* 7 (3), 189–191.

Wilhelmsson, F. (2006). Market Power and European Competition in the Swedish Food Industry. *Journal of Agricultural Food and Industrial Organisation* 4 (1), 1542–1585.

Lohnführerschaft in Österreich: Relikt der Vergangenheit oder sozialpartnerschaftlicher Dauerbrenner?

*Benjamin Bittschi**

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Beitrag untersucht, ob das österreichische System der Lohnfindung, trotz enormer Veränderungen der ökonomischen Rahmenbedingungen in den letzten Jahrzehnten, noch einer Lohnkoordination durch den Leitabschluss des Metallersektors folgt. Anhand einer quantitativen ökonometrischen Untersuchung auf Basis detaillierter Tariflohn­daten zeigt sich, dass der Prozess der Lohnfindung immer noch am besten durch die Lohnführerschaft des Metallersektors erklärt werden kann. Zudem hat sich die Lohnkoordinationsfunktion des Metallerabschlusses wohl durch eine zunehmende Konzentration von Kollektivvertragsabschlüssen, die im Jänner beginnen, verstärkt. Ein kürzerer zeitlicher Abstand zum Abschluss des Metallersektors könnte dafür sorgen, dass die Signalwirkung des Leitabschlusses steigt und die wirtschaftliche Entwicklung, die bei einem zeitlich größeren Abstand wichtiger wird, weniger Wirkung entfaltet.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Lohnführerschaft, Leitabschluss, externe Referenznormen der Lohnfindung, Lohnstaffelung, Tariflöhne

JEL-CODES

E24, E31, J30, J50, J52

DOI

10.59288/wug492.187

* Benjamin Bittschi: WIFO – Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
Kontakt: benjamin.bittschi@wifo.ac.at

1. Einleitung

Die Entwicklung der Löhne und Gehälter ist von zentraler Bedeutung für die Wirtschafts- und Sozialpolitik und betrifft mit privaten Haushalten, Unternehmen und dem Staat alle Akteur:innen einer Volkswirtschaft. Aus diesem Grund kommt den Lohnabschlüssen sowie deren Entwicklung über die Zeit eine hohe politische Relevanz zu.

Im institutionellen Gefüge der österreichischen Lohnpolitik hat sich seit Beginn der 1980er-Jahre ein Prozess von Lohnstaffelung und Lohnführerschaft herausgebildet. Lohnstaffelung bedeutet, dass Lohnverhandlungen laufend über das Jahr hinweg stattfinden und jährlich rund 450 Kollektivverträge zeitlich gestaffelt abgeschlossen werden. Somit finden sich auch die Veränderungen der wirtschaftlichen Umstände schrittweise in den Lohnabschlüssen wieder. Die Lohnstaffelung folgt dabei einem bestimmten zeitlichen Muster: Die Abschlüsse der meisten Kollektivverträge erfolgen zu Jahresbeginn, gefolgt von einer Häufung im Frühjahr („Frühjahrslohnrunde“) und im Herbst („Herbstlohnrunde“). Im Herbst werden vergleichsweise wenige Kollektivverträge abgeschlossen. Allerdings verhandeln im November die sechs Fachverbände der Metallindustrie (Bergwerke und Stahl, Fahrzeugindustrie, Gas- und Wärmeversorgungsunternehmen, Gießereiindustrie, Metalltechnische Industrie, Nicht-eisen-Metallindustrie; im Folgenden kurz: Metaller) ihren Kollektivvertrag (KV), dem eine Signalwirkung für die folgenden Verhandlungen zugesprochen wird. Der Metallerabschluss ist dabei als eine informelle Richtlinie bzw. Obergrenze für die Abschlüsse der anderen Sektoren zu verstehen. In diesem Sinne und aufgrund der Eigenständigkeit aller anderen KV-Verhandlungen entfaltet der Metallerabschluss eine koordinative Wirkung, weshalb im Folgenden auch von Lohnkoordination anstatt von Lohnführerschaft gesprochen wird. Diese koordinative Wirkung beruht nicht nur auf der großen medialen Aufmerksamkeit, die dieser Lohnabschluss im Vergleich zu anderen Abschlüssen auf sich zieht, sondern ist auch anhand empirischer Untersuchungen (z. B. Brandl/Traxler 2008; Knell/Stiglbauer 2012) bestätigt. Das Vorliegen von Lohnkoordination hat wirtschaftspolitisch – insbesondere in Phasen hoher Arbeitslosigkeit oder hoher Inflation – große Relevanz, denn mögliche makroökonomische Externalitäten der Löhne auf Arbeitslosigkeit, Preise und die internationale Wettbewerbsfähigkeit würden dann großteils durch den Leitabschluss bestimmt werden.

Die bis dato vorliegenden empirischen Untersuchungen zur Lohnkoordination durch den Metallersektor für Österreich beziehen sich auf einen Zeitraum von Anfang der 1980er-Jahre bis zur Mitte der 2000er-Jahre. Der Befund der Lohnkoordination wird somit seit beinahe 20 Jahren aus den Daten extrapoliert. Diese Annahme könnte sich als kritisch erweisen, da seitdem erhebliche strukturelle wirtschaftspolitische Veränderungen und ökonomische Schocks auf die österreichische Volkswirtschaft und den österreichischen Arbeitsmarkt eingewirkt haben. Hier ist zunächst die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 zu nennen, parallel zur Ostöffnung bzw. Erweiterung der Europäischen Union, die mit einem starken Zustrom ausländischer Arbeitskräfte und entsprechenden Folgen für das Lohngefüge einherging. Ein weiterer demografischer Einflussfaktor ist die zunehmende gesellschaftliche Alterung, die ein

abnehmendes Arbeitsangebot impliziert. Schließlich sind auch die voranschreitende Automatisierung der Industrie und die zunehmende Bedeutung des tertiären Sektors zu nennen.

Ziel dieses Beitrages ist es daher, die These der Lohnkoordination über einen Leitabschluss in Österreich erneut einer Überprüfung zu unterziehen. Im Ergebnis zeigt sich, dass nach wie vor empirische Evidenz für die Lohnführerschaft des Metallersektors gefunden werden kann. Die Bedeutung der Koordination hat dabei tendenziell sogar zugenommen. Der wesentliche Effekt dürfte dabei vor allem von der Signalwirkung für die nachfolgenden Branchen ausgehen. Dabei hat sich die Lohnkoordinationsfunktion des Metallerabschlusses wohl durch eine zunehmende Konzentration von Kollektivvertragsabschlüssen, die im Jänner beginnen, verstärkt. Ein kürzerer zeitlicher Abstand zum Abschluss des Metallersektors könnte dafür sorgen, dass die Signalwirkung des Leitabschlusses steigt und die wirtschaftliche Entwicklung, die bei einem zeitlich größeren Abstand wichtiger wird, weniger Wirkung entfaltet.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Abschnitt 2 liefert zunächst deskriptive Befunde zur Lohnentwicklung der letzten Jahrzehnte in Österreich. Abschnitt 3 definiert das Konzept der Lohnführerschaft, beschreibt den Stand der Literatur, das Forschungsdesign, die Datenquellen sowie die Datenaufbereitung. Abschnitt 4 beschreibt die ökonometrische Analyse, deren Ergebnisse in Abschnitt 5 interpretiert und diskutiert werden, bevor zum Schluss eine Zusammenfassung folgt.

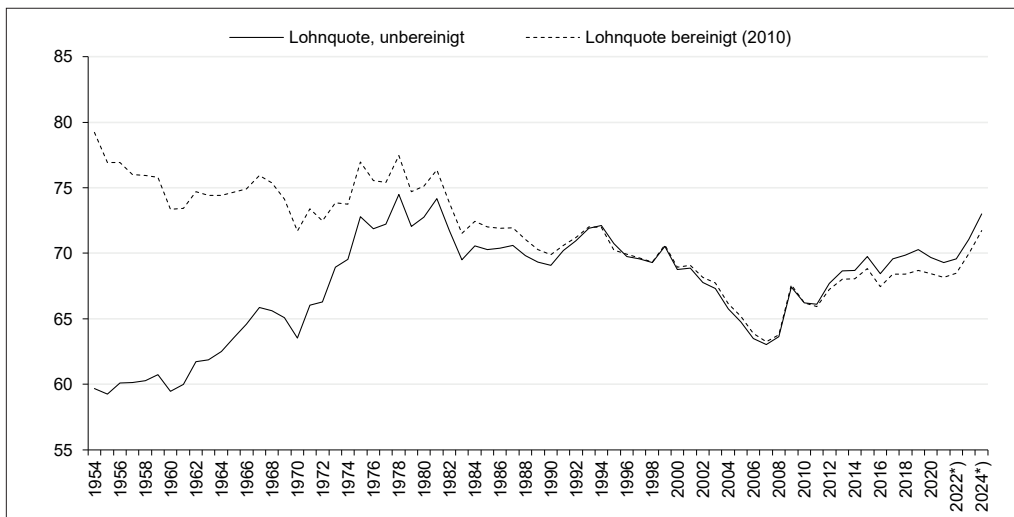
2. Deskriptive Befunde zur Lohnentwicklung in Österreich

Der Arbeitsmarkt und somit auch die Lohnentwicklung in Österreich waren in den letzten beiden Jahrzehnten von einem enormen Wandel geprägt. Aus diesem Grund werden zunächst, bevor explizit das Konzept der Referenzabschlüsse untersucht wird, einige dieser Veränderungen dargestellt und die möglichen Implikationen für die Lohnfindung diskutiert. Einen Wendepunkt stellt in diesem Zusammenhang die Wirtschafts- und Finanzkrise dar, einerseits aufgrund der ökonomischen Relevanz, aber andererseits auch, da die letzte vorliegende Untersuchung zum Thema in Österreich mit dem Jahr 2006 endet. Aus diesem Grund soll auch insbesondere auf die Veränderungen seit diesem Zeitraum eingegangen werden.

Eine aussagekräftige makroökonomische Darstellungsmöglichkeit der Lohnentwicklung bildet die Lohnquote (siehe Abbildung 1), die den Anteil der Arbeitnehmer:innenentgelte in Prozent des Volkseinkommens (Nettonationaleinkommen minus Produktionsabgaben plus Subventionen) zeigt. Ausgehend von Höchstwerten Mitte der 1970er-Jahre fiel dieser Indikator bis zum Ende der Nullerjahre konstant ab. Seitdem hat die Lohnquote ein erstaunliches Comeback verzeichnet und befindet sich wieder auf Werten nahe 70 %. Die Lohnquote wird neben kapitalseitigen Faktoren, wie Veränderungen der Gewinnspannen von Unternehmen, technologischem Fortschritt (Automatisierung und Digitalisierung) bzw. Veränderungen der Kapitalintensität, auch durch die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften beeinflusst (Bergholt et al. 2022). Weitere wichtige Bestimmungsfaktoren sind der Konjunkturzyklus und das Arbeitsan-

gebot (Marterbauer 2018b). Der Zeitraum bisheriger Untersuchungen zur Lohnführerschaft (bis 2006) hat sich somit immer mit einer fallenden Lohnquote überlappt, während die bisher nicht untersuchte Periode von einer zumindest stabilen bzw. leicht steigenden Lohnquote gekennzeichnet ist. Während der starke Anstieg der Lohnquote im Rahmen der Finanzkrise auf einen unmittelbaren Einbruch der Kapitaleinkommen und erst zeitlich verzögerte Rückgänge der Lohneinkommen zurückzuführen ist, blieb es dennoch seitdem bei einem tendenziellen Anstieg der Lohnquote, und auch die jüngsten Prognosen des WIFO deuten auf einen weiteren Anstieg hin. Bei der Interpretation der Lohnquote sollte man allerdings auch berücksichtigen, dass es eine langjährige Diskussion zu Messproblemen und empirischen Herausforderungen in deren Bestimmung gibt. Dies betrifft insbesondere die Zuteilung und Berechnung der Einkommen der Selbstständigen und die Behandlung des Immobiliensektors (siehe z. B. Elsby et al. 2013; Karabarounis/Neiman 2014; Gutiérrez/Piton 2020).

Abbildung 1: Die Lohnquote in Österreich



Quelle: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Lohnquote bereinigt um die Verschiebungen des Anteils der unselbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1995; ab 2022: lt. WIFO-Prognose v. Dez. 2022.

Trotz dieser Entwicklung erscheint eine gestiegene Verhandlungsmacht der Gewerkschaften keine vollständig überzeugende Erklärung für die steigende Lohnquote zu sein. Zunächst spricht die verhaltene Entwicklung der Reallöhne seit der Finanzkrise gegen diese These. Zudem ist das System der Kollektivvertragsverhandlungen seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 tendenziell unter Druck geraten. Dies betrifft zwar vor allem das internationale Umfeld, wobei insbesondere in den stark von der Krise betroffenen Ländern (z. B. Griechenland und Portugal) sozialpartnerschaftliche Lohnverhandlungen massiv in Bedrängnis geraten sind und sich ein deutlicher Rückgang der kollektivvertraglichen Abdeckung und

Koordinierung gezeigt hat, bei gleichzeitig zunehmender Bedeutung einzelbetrieblicher Verhandlungen (Visser 2016). Aber auch Österreich konnte sich diesem Trend einer abnehmenden Koordinierung im Zuge der Krise, zumindest formal, nicht entziehen, da seit dem Jahr 2012 die Lohnverhandlungen der Metaller auf Ebene der einzelnen Fachverbände geführt werden, auch wenn bis jetzt die Abschlüsse, nicht zuletzt auf Druck der Gewerkschaften, nahezu identisch waren.

Erklärungen jenseits gestiegener Verhandlungsmacht der Gewerkschaften erscheinen daher überzeugender. Für Österreich ist dabei insbesondere das stark gestiegene Arbeitsangebot, vor allem im Zuge der Osterweiterung der EU, zu nennen. Dies hat dazu geführt, dass vor allem die Arbeit(snachfrage) im Bereich der weniger kapitalintensiven Dienstleistungen stark gewachsen ist und zu einem anhaltenden Strukturwandel der österreichischen Wirtschaft beigetragen hat, bei dem ein Großteil des Beschäftigungswachstums im Dienstleistungssektor in Branchen und Berufen mit hohen Teilzeitanteilen stattfindet (Fink et al. 2019). In diesem Zusammenhang ist auf empirische Evidenz zu verweisen, wonach gerade Teilzeitarbeit in Verbindung mit einem generell niedrigeren Lohnwachstum steht (siehe z. B. Ramskogler 2021). Die Ausweitung arbeitsintensiver, aber tendenziell schlechter bezahlter und weniger kapitalintensiver Arbeit führt somit zu einem Anstieg der Lohnquote, ohne dass dies mit Zuwächsen im Verhandlungsspielraum einzelner Gewerkschaften einhergehen würde.

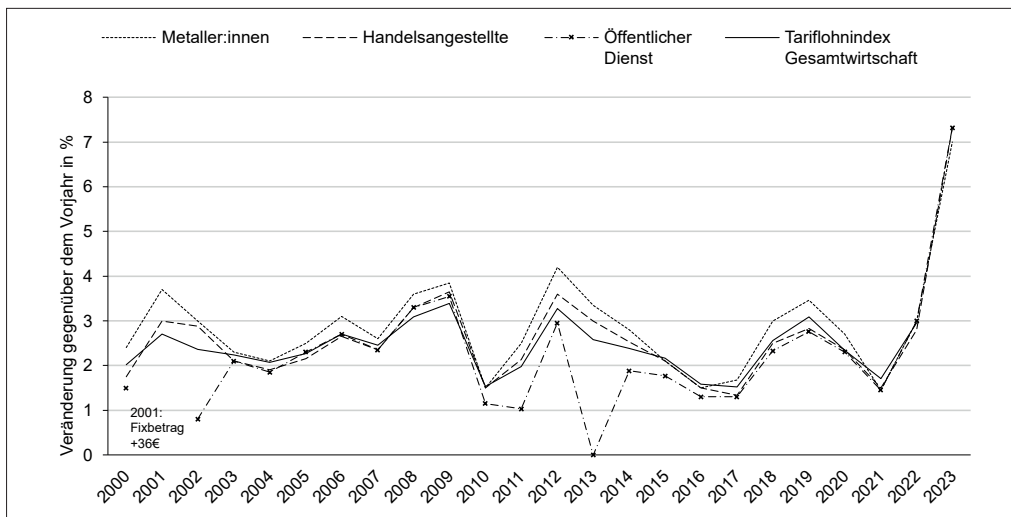
Andererseits gibt es Evidenz dafür, dass gerade der tertiäre Sektor bzw. bestimmte Branchen des tertiären Sektors über bestehende bzw. sich verschärfende Knappheiten an Arbeitskräften berichten. Zumindest teilweise spiegeln sich diese Knappheiten auch in den Lohnsteigerungen wider. So zeigt sich in der derzeit aktuellen Verdienststrukturerhebung des Jahres 2018, dass Dienstleistungssektoren wie Beherbergung und Gastronomie (ÖNACE I), das Gesundheits- und Sozialwesen (ÖNACE Q) sowie die sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (ÖNACE N) im Zeitraum 2010–2018, bei niedrigerem Ausgangsniveau, konstant höhere Zuwachsraten der Bruttostundenverdienste haben als alle Sektoren des produzierenden Bereichs (Geisberger 2020).¹ Gerade für Gesundheits- und Sozialdienstleistungen ist auch für die kommenden Jahre aufgrund des demografischen Wandels ein hoher Bedarf an Arbeitskräften zu erwarten, der zu den derzeit herrschenden Löhnen bzw. Arbeitsbedingungen wohl schwer gedeckt werden kann. Zudem ist bei steigenden Löhnen in Osteuropa auch zu erwarten, dass der Zustrom von Arbeitskräften in diesem Bereich nachlässt und dadurch zusätzlicher Lohndruck entsteht. Wenn Lohnführerschaft in der entsprechenden Literatur nun als Obergrenze für nachfolgende Abschlüsse definiert wird (wie z. B. bei Brandl/Traxler 2008 oder bei Knell/Stiglbauer 2012), kann dieser Befund die Lohnführerschaft der Industrie infrage stellen.

1 In der Verwendung der Verdienststrukturerhebung sind allerdings zwei Dinge zu berücksichtigen: 1.) Die Ziehung der Stichprobe erfolgt auf Basis des Unternehmensregisters in Österreich, wodurch insbesondere Beschäftigte aus dem Abschnitt O „Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung“ nicht erfasst werden. Dies betrifft in der Folge vor allem Beschäftigte im Erziehungs- und Unterrichtswesen (Abschnitt P) sowie in Teilen des öffentlichen Gesundheits- und Sozialwesens (Abschnitt Q), weshalb diese Werte mit Vorsicht zu interpretieren sind. 2.) Durch Kollektivverträge werden vielfach auch Nicht-Entgeltbestandteile (z. B. Arbeitszeiten, Sonderurlaub etc.) verändert, die nicht in der Verdienststrukturerhebung abgebildet sind.

Ein weiterer Punkt, der gegen ein Weiterbestehen dieser Form der Koordination in den letzten Jahrzehnten sprechen könnte, ist die Tatsache, dass der ökonomische Sinn der Lohnleitlinie in einem engen Zusammenhang mit der Geld- und Währungspolitik bzw. insbesondere mit der Inflationsentwicklung gesehen wurde. Brandl/Traxler (2008) weisen darauf hin, dass die Entstehung der Lohnkoordination mit der Hinwendung Österreichs zur Hartwährungspolitik und der Anbindung des österreichischen Schillings an die D-Mark zusammenfällt. Auch auf dieser Ebene gab es große institutionelle Veränderungen mit der Einführung des Euro als europäische Gemeinschaftswährung. Damit im Zusammenhang steht die These, dass es zu einer Verschiebung der Lohnführerschaft gekommen ist und diese jetzt nicht mehr national stattfindet, sondern vielmehr dem Exportsektor des ökonomischen Schwergewichts in der Eurozone, Deutschland, zukommt (Ramskogler 2012).

Trotz all dieser Veränderungen zeigt ein Blick auf die Entwicklung der kollektivvertraglichen Lohnabschlüsse der letzten beiden Jahrzehnte immer noch, dass die Abschlüsse der Metaller sowohl weiterhin konstant über denjenigen des Tariflohnindex der Gesamtwirtschaft liegen als auch oberhalb der Abschlüsse in weiteren bedeutenden Bereichen, wie etwa dem Handel oder dem öffentlichen Dienst. Auf Basis dieses deskriptiven Befundes könnte also weiterhin eine Lohnführerschaft des Metallersektors konstatiert werden.

Abbildung 2: Vergleich ausgewählter Kollektivvertragsabschlüsse

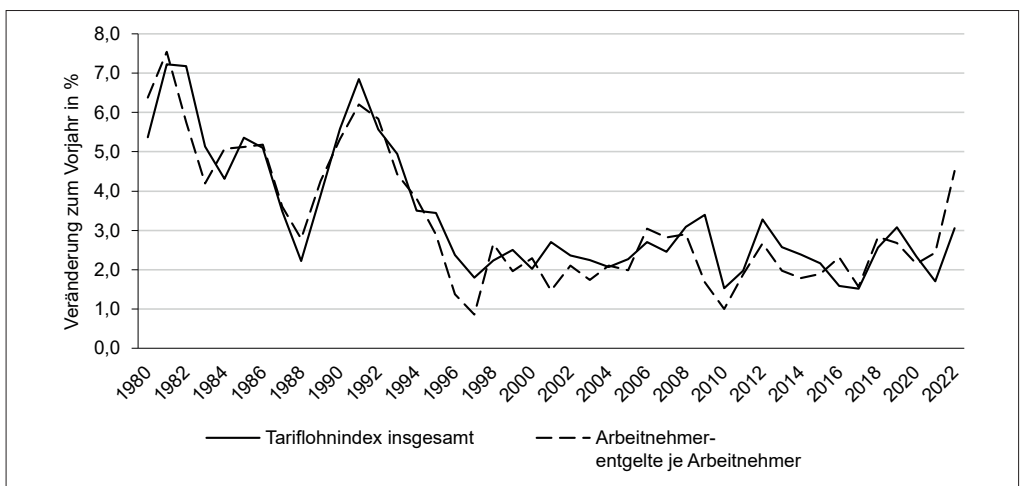


Quelle: Gewerkschaften, WIFO-Berechnungen.

Gegenüber den Darstellungen in Abbildung 2 ließe sich einwenden, dass kollektivvertraglich vereinbarte Lohnabschlüsse nicht zwingend tatsächliche Entwicklungen der Löhne widerspiegeln müssen. Abweichungen zwischen diesen beiden Größen ergeben die sogenannte Lohn-drift, die z. B. aufgrund von Überzahlungen der kollektivvertraglichen Löhne entstehen kann

oder durch strukturelle Veränderungen innerhalb der Sektoren, etwa der Qualifikationsstruktur, bedingt ist. Dieser Einwand ist insbesondere auch von Bedeutung, da eine hohe bzw. systematische Abweichung der kollektivvertraglichen Löhne von den tatsächlichen Entgelten auch den in dieser Arbeit (und den Vorgängerstudien) gewählten Ansatz der Verwendung von Tariflohnindizes infrage stellen würde. Abbildung 3 zeigt jedoch, dass die Entwicklung des Tariflohnindex (TLI) nach wie vor eng mit der Entwicklung der Arbeitnehmer:innenentgelte je Arbeitnehmer:in verbunden ist und im Allgemeinen die Entwicklung des TLI jener der Arbeitnehmer:innenentgelte gleicht.

Abbildung 3: Vergleich Tariflohnindex und Arbeitnehmer:innenentgelte je Arbeitnehmer:in



Quelle: Statistik Austria, VGR, WDS WIFO-Datensystem, WIFO-Berechnungen.

In Summe ergeben die deskriptiven lohnpolitischen Befunde ein teilweise widersprüchliches Bild: Einerseits gibt es bedingt durch die starken Zuwächse der Dienstleistungen in den letzten Jahren eine stetig steigende Lohnquote. Zudem zeigen die Daten der Verdienststrukturerhebung eine dynamischere Entwicklung der Löhne für bestimmte Dienstleistungssektoren. Dieser Trend könnte sich in den kommenden Jahren aufgrund des demografischen Wandels in bestimmten Sektoren, wie etwa dem Gesundheits- und Sozialwesen, noch weiter verstärken. Allerdings zeigt ein Blick auf die KV-Abschlüsse auch, dass nach wie vor die Abschlüsse der Metaller systematisch über dem Durchschnitt aller anderen Branchen liegen. Insofern erscheint es überprüfenswert, ob trotz der deutlich veränderten wirtschaftspolitischen und institutionellen Rahmenbedingungen weiterhin von einer Leitwirkung durch den KV-Abschluss des Metallersektors ausgegangen werden kann oder ob sich andere Normen der Lohnfindung etabliert haben. Die Abklärung dieser Frage mittels einer quantitativen ökonomischen Untersuchung ist daher das Ziel der nächsten beiden Abschnitte dieses Beitrags.

3. Empirische Analysen

3.1 Definition von Referenznormen und Leitabschluss

Zunächst gilt es dabei zu formalisieren, was unter Lohnkoordination durch einen Leitabschluss zu verstehen ist bzw. wie diese empirisch operationalisierbar ist. Dieser Beitrag orientiert sich dabei an den beiden bisher bestehenden quantitativen Analysen zur Lohnführerschaft, Brandl/Traxler (2008) sowie Knell/Stiglbauer (2009 bzw. 2012), die festhalten, dass die Lohnabschlüsse des Lohnführers eine Richtlinie für die Abschlüsse der anderen Sektoren darstellen und als eine Obergrenze verstanden werden können, die durch die anderen Sektoren nicht überschritten wird.² Im Extremfall würden sich dadurch uniforme Lohnabschlüsse nach dem Muster dieses Abschlusses ergeben, wobei Abbildung 2 grafische Evidenz entgegen diesem Sonderfall liefert. Insofern ist davon auszugehen, dass der Einfluss des Lohnführers auf die folgenden Abschlüsse eher partiell ist (Knell/Stiglbauer 2009). In der empirischen Umsetzung bedeutet dies, dass eine (statistisch signifikante) Korrelation zwischen dem Referenzabschluss und nachfolgenden Kollektivvertragsvereinbarungen ersichtlich sein sollte, die allerdings kleiner als 1 ist.

3.2 Literatur zur Lohnführerschaft in Österreich³

Empirische Arbeiten zur Lohnführerschaft in Österreich wurden von Pollan (2004) angestoßen. Entgegen dem bis dato vorherrschenden Konsens des Vorliegens von koordinierter Lohnpolitik zog Pollan diese anhand von Tariflohn Daten in Zweifel. Aufgrund einer hohen und im Zeitverlauf zunehmenden Lohnspreizung kommt er zu dem Schluss, dass dieser Befund nicht mit koordinierten Abschlüssen in Einklang zu bringen ist. Als wirtschaftspolitische Empfehlung leitet er aus seinem Beitrag basierend auf den Arbeiten von Calmfors/Driffill (1988) die Empfehlung ab, das österreichische Tarifs system entweder stärker zu zentralisieren oder aber zu dezentralisieren, um die bestehende Lohnspreizung zu verringern.

Auf die Arbeit von Pollan folgten weitere Arbeiten zur Lohnführerschaft. Zunächst verfasste Traxler (2005) eine konzeptionelle Replik, in der er die Ziele tariflicher Koordinierung und alternative Koordinierungsmechanismen beschreibt. Aufseiten der Ziele wird dabei zwischen Moderierungs- und Lohnstrukturzielen unterschieden, die mittels zentralisierter oder dezentralisierter Mechanismen erreicht werden können. Dabei ist es allerdings nicht möglich, beide Ziele gleichermaßen zu erreichen. In einer weiteren Arbeit legen Brandl/Traxler (2008) dann empirische Evidenz für das Vorhandensein von impliziter Lohnkoordination in Österreich vor. Als Datengrundlage dienen dazu die Erhöhungen von Kollektivverträgen, die beim Bun-

2 Diese Definition ist auch im Einklang mit internationalen Arbeiten zum „pattern bargaining“, die ähnliche Definitionen wählen (siehe z. B. Calmfors/Seim 2013).

3 Die im Folgenden diskutierte Literatur bezieht sich auf die Situation in Österreich. Einen guten Überblick zum gegenwärtigen internationalen Forschungsstand bieten z. B. Bhuller et al. (2022).

deseinigungsamt hinterlegt wurden. Im Ergebnis finden die Autoren, dass sich im Zuge des Übergangs Österreichs zu einer Hartwährungspolitik das heutige Muster der Lohnstaffelung herausgebildet hat und damit einhergehend ein statistisch signifikanter Einfluss des Metallereabschlusses auf die folgenden Kollektivverträge feststellbar ist.

Die wohl umfassendste Studie zur Lohnführerschaft in Österreich wurde dann von Knell/Stiglbauer (2009) vorgelegt.⁴ Im empirischen Teil der Arbeit verwenden die Autoren detaillierte Daten des Tariflohnindex von Statistik Austria über einen Zeitraum von 1980 bis 2006. In die Schätzgleichung der Autoren gehen dabei 100 Einzelreihen des Tariflohnindex ein, für die ein genauer monatlicher Zeitpunkt der Indexerhöhung ausgemacht werden kann. Ausgehend von einem theoretischen makroökonomischen Modell werden dabei neben der Lohnführerschaftsnorm auch weitere mögliche Normen der Lohnfindung untersucht bzw. auf Basis statistischer Tests miteinander verglichen. Dabei stellen die Autoren fest, dass monatliche externe Normen und die Metallerektor-Führungsnorm die Daten am besten beschreiben bzw. dass eine Kombination der beiden Normen zu besseren Ergebnissen führt als die Annahme jährlicher externer Normen, Gewohnheitsnormen oder Preisindexierungsnormen. Die Autoren schlussfolgern dabei, dass alle Spezifikationen die Hypothese unterstützen, dass der Referenzabschluss des Metallerektors eine entscheidende Rolle für die Lohnfindung in Österreich spielt. Im Vergleich zur Arbeit von Brandl/Traxler (2008) sehen die Autoren wesentliche Verbesserungen darin, dass ihre Arbeit von einem theoretischen Modell geleitet ist und dass als realwirtschaftliche Kontrollvariablen Prognosedaten verwendet und auch alternative Referenznormen überprüft werden.

3.3 Untersuchungsdesign

Als Ausgangspunkt der verschiedenen möglichen Referenznormen im Lohnfindungsprozess dienen die Überlegungen von Knell/Stiglbauer (2012) als Anhaltspunkte. Daher werden in den empirischen Analysen drei⁵ alternative Referenznormen der Lohnsetzung verglichen:

- a) Die erste Referenznorm ist der Leit- oder Referenzabschluss (von Knell/Stiglbauer als *Lohnführerschaft* bezeichnet). Diese Norm ist asymmetrisch in der Hinsicht, dass der lohnführende Sektor selbst keine Referenznorm hat, sondern in der Lohnbildung von Prognosen der Realwirtschaft und der Inflation abhängt. Die weiteren Sektoren der Volkswirtschaft orientieren sich in der Folge am Abschluss des lohnführenden Sektors.

4 Diese Arbeit wurde 2009 als EZB-Working-Paper sowie in einer deutschsprachigen Kurzfassung und 2012 in einer wissenschaftlichen Fachzeitschrift publiziert.

5 Für eine ausführliche Beschreibung der Referenznormen sei auch auf die Arbeit von Knell/Stiglbauer (2012) verwiesen. Darin wird zudem noch eine weitere Norm überprüft, eine sogenannte „habit-persistence norm“, bei der die Lohnfindung auf dem eigenen sektoralen Lohnwachstum der letzten Verhandlungsperiode beruht. Diese Annahme entstammt wohl eher Überlegungen aus theoretischen makroökonomischen Modellen, als dass diese den praktischen institutionellen Details der Lohnfindung in Österreich entsprechen würde. Daher wird diese Form der Lohnfindung als weniger plausibel betrachtet und dementsprechend auch nicht nochmals untersucht.

b) Als Zweites werden zwei *externe Referenznormen* überprüft:

- (1) Eine erste Möglichkeit ist, dass die Lohnfindung auf einem *Durchschnitt der Lohnabschlüsse der vergangenen 12 Monate* aller anderen Sektoren beruht. Diese Norm ist symmetrisch, wodurch die verschiedenen Sektoren den gleichen Lohnfindungsprozess haben.
- (2) Eine alternative externe Referenznorm ist, dass sich die Lohnfindung an *Prognosen der wirtschaftlichen Entwicklung* in Deutschland orientiert. Diese Referenznorm wird einerseits durch die Literatur gestützt, in der sich zeigt, dass Deutschland in der Europäischen Währungsunion einen starken Einfluss auf das nominelle Lohnwachstum anderer Länder ausübt (Ramskogler 2012). Zum anderen werden in der Vorbereitung der Lohnverhandlungen des Metallsektors den Gewerkschaften durch die Arbeiterkammer auch Unterlagen zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland aufbereitet. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass der Spielraum in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem wichtigsten Handelspartner eine wichtige Determinante der möglichen Lohnforderungen ist.

c) Als dritte Referenznorm der Lohnsetzung wird eine *Indexierungsnorm* betrachtet. Bei dieser Bezugsnorm basiert die Lohnfindung darauf, dass die Löhne im Wesentlichen an die kumulierte Inflation des vergangenen Jahres angepasst werden. Gerade im Zeitraum nach der Wirtschaftskrise von 2009 und aufgrund der schwachen Produktivitätsentwicklung der letzten Jahre erscheint dies keine unplausible Annahme. Ebenso deuten sowohl die schwache Entwicklung der Bruttoreallöhne der letzten Jahrzehnte, die sehr nahe an der Inflationsrate liegt, als auch die dynamische Entwicklung des Arbeitsangebots in diesem Zeitraum auf einen möglicherweise guten Erklärungswert dieser Norm hin.

3.4 Datenaufbereitung

Datengrundlage für die empirischen Arbeiten sind monatliche Datenreihen, die auf dem Tariflohnindex (TLI) 1986, dem TLI 2006 sowie dem TLI 2016 der Statistik Austria basieren. Die Daten beginnen mit Jänner 1986 und enden mit dem TLI-Wert von Mai 2022. Abbildung 4 veranschaulicht, dass somit der größte Teil der Lohnrunde 2021/2022 in den untersuchten Daten enthalten ist. Die Daten folgen größtenteils der Wirtschaftskammersystematik der Fachverbände, aber auch einzelne Kollektivverträge sowie Gruppierungen von Kollektivverträgen wurden herangezogen, um Lücken im Datenbestand zu schließen, insbesondere im Fall der öffentlich Bediensteten. Es wurde darauf geachtet, dass durch die Kombination verschiedener Systematiken keine Überschneidungen entstehen. Das bedeutet, dass keine Beschäftigungsverhältnisse doppelt gezählt werden. Eine vollständige Auflistung der verwendeten TLI-Reihen findet sich im Appendix.

Es wird grundsätzlich zwischen Angestellten und Arbeiter:innen sowie öffentlich Bediensteten unterschieden. Um einen möglichst großen Deckungsgrad der Beschäftigten in Österreich zu erreichen, wurden Reihen mit geringen Gewichtungen verschiedener sozialer Stellung (also Angestellte und Arbeiter:innen) aggregiert, und es wurde eine TLI-Zeitreihe mit entsprechender Gewichtung unter Verwendung der von Statistik Austria bereitgestellten Beschäftigungsgewichte erstellt. Reihen unter einem Gesamtgewicht von 0,25 % wurden, wie bei Knell/Stiglbauer (2012), nicht berücksichtigt. Sehr unregelmäßige Reihen wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wichtige Bereiche, die in der Analyse nicht berücksichtigt werden konnten, sind die Nahrungsmittelindustrie sowie die Textilindustrie. Diese Bereiche wurden aufgrund von signifikanten Inkonsistenzen bei den Indexänderungen ausgeschlossen.

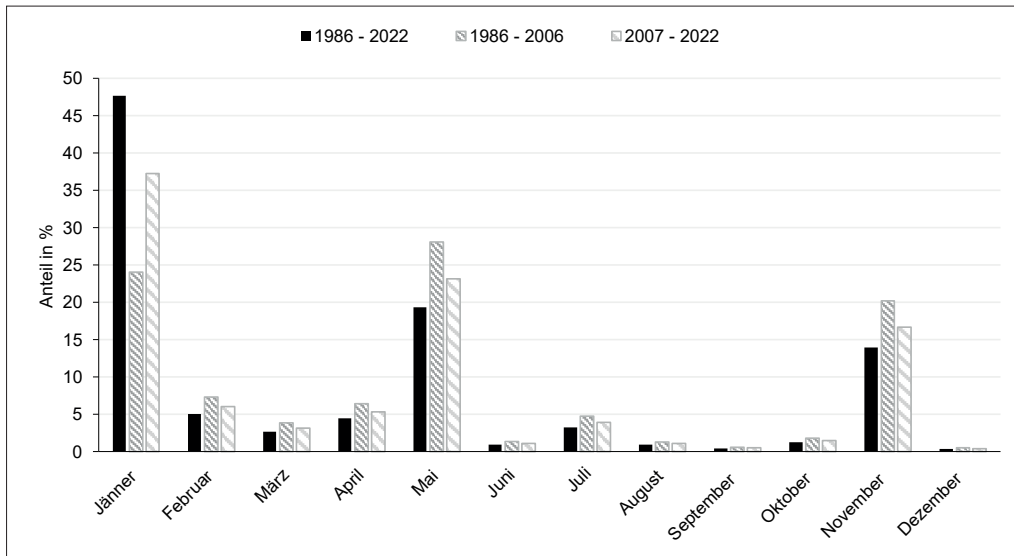
Die TLI-Indexreihen 1986 und 2006 wurden ab 01.01.2007 verkettet, wobei der Mittelwert des TLIs im Jahr 2006 als Verknüpfungsfaktor verwendet wurde. Des Weiteren wurden die TLI-Indexreihen 2006 und 2016 ab 01.01.2017 verkettet, mit Verwendung des Mittelwerts des TLIs im Jahr 2016. Da die Verkettung der Reihen aufgrund der Umstellungen der Tariflohnindexsystematik sowie Datenlücken nicht immer möglich war, werden Reihen in verschiedenen Zeiträumen betrachtet, nämlich von 1987 bis 2022, von 1987 bis 2019 sowie von 2007 bis 2022.

Insgesamt wird eine Abdeckung von 80,88 % der Beschäftigten (nach Gewichten des TLIs 2006) erreicht. In Summe ergibt sich somit für den Zeitraum 1986 bis 2006 eine Analysetichprobe mit 38 Reihen und für den Analysezeitraum 1986 bis 2022 68 Einzelreihen. Die Abweichung in der Anzahl der Reihen im Vergleich mit Knell/Stiglbauer (2012) bzw. die Tatsache, dass die Zahl der Reihen mit der Beobachtungsperiode zunimmt, ist dem Umstand geschuldet, dass der Ausgangspunkt der Verknüpfung der aktuelle Rand der Daten war (Mai 2022). Für weiter zurückliegende Jahre konnte daher, auch aufgrund fehlender Datendokumentationen, nicht immer eine zweifelsfreie Verknüpfung der Reihen über die verschiedenen TLIs hinweg vorgenommen werden bzw. kommt es aufgrund neu hinzukommender TLIs zu unbalancierten Paneldaten. Zusätzlich sind die Reihen in der Systematik 1986–2006 oftmals feiner gegliedert als 2006–2022 (z. B. Sägeindustrie & Holzverarbeitende Industrie bei TLI 1986, Holzindustrie bei TLI 2006 und 2016). In diesem Fall wurden Reihen zusammengelegt, wodurch sich eine reduzierte Anzahl der Reihen des TLI 1986 ergibt.

Auf Basis dieser Daten werden KV-Erhöhungen über Sprünge im TLI identifiziert. Abbildung 4 zeigt dazu die zeitliche Staffelung der Lohnerhöhungen im Vergleich von drei Perioden: 1986–2006, 2007–2022 sowie über den gesamten Zeitraum von 1986 bis 2022. Die zugrunde liegenden TLI-Reihen der dargestellten Daten sind dabei mit dem jeweiligen TLI-Gewicht gewichtet. Konzentriert man sich insbesondere auf den Vergleich der Perioden von 1986 bis 2006 sowie von 2007 bis 2022, fällt auf, dass der Monat Jänner deutlich an Bedeutung gewonnen und demgegenüber die Bedeutung aller anderen Monate abgenommen hat. Dies kann ein erster Hinweis sein, weshalb die Bedeutung der Lohnkoordination durch den Metallabschluss weiter zugenommen hat, da nun deutlich mehr Kollektivverträge in unmittelbarer zeitlicher Nähe folgen, als dies in früheren Perioden der Fall war. Da sich somit auch weniger Veränderungen in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ergeben, könnte sich die Signalwirkung

des Metallerabschlusses verstärkt haben. Im folgenden Abschnitt soll dies nun ökonomisch überprüft werden.

Abbildung 4: Lohnstaffelung von Kollektivvertragsabschlüssen im Zeitvergleich



Quelle: Statistik Austria, WIFO-Daten-System (WDS), Gewerkschaften, WIFO-Berechnungen. – Ohne Holzindustrie, ohne Energie- und Versorgungsmanagement. – Jede Lohn- bzw. Gehaltserhöhung wird gezählt und fließt gewichtet mit dem jeweiligen TLI-Gewicht in die Abbildung ein.

4. Ökonometrische Analyse

Die ökonometrische Überprüfung der verschiedenen Referenznormen der Lohnsetzung erfolgt anhand folgender Schätzgleichung, die sich an der Spezifikation von Knell/Stiglbauer (2012) orientiert:

$$(1) \Delta w_{j,t}^i = \beta_0^i + \beta_1^i \Delta rn_{j,t}^i + \beta_2^i \Delta p_{j,t} + \beta_3^i \Delta y_{j,t} + \beta_4^i X_{j,t}^i + \sigma_i + \tau_t + \varepsilon_{j,t}^i$$

Die Veränderung der Löhne in Sektor⁶ i , Monat j und Jahr t ist dabei die abhängige Variable. Diese wird im Wesentlichen durch drei Faktoren erklärt: die oben angeführten Referenznormen (rn), (erwartete oder realisierte) Veränderungen des Preisniveaus (p) sowie (erwartete oder realisierte) Veränderungen realwirtschaftlicher Aktivitäten. Zudem wird so weit wie möglich auf zusätzliche sektorspezifische Effekte kontrolliert (X), die einen Einfluss auf das sektorale Lohnwachstum haben (z. B. eine Maßzahl, welche die Laufzeit der Kollektivverträge angibt).

6 Unter „Sektor“ wird dabei ein Fachverband nach Wirtschaftskammersystematik verstanden.

Geschätzt wird Gleichung (1) in Anlehnung an Knell/Stiglbauer (2012) mittels einer linearen Panelregression mit sektorspezifischen fixen Effekten, σ_i , und Zeit-Dummys für die jeweiligen Dekaden, τ_t .⁷

Unabhängige Variablen. Für die Referenznorm, $\Delta r n_{j,t}^i$, der Lohnführerschaft wird der zum jeweiligen Zeitpunkt der Erhöhung der einzelnen KVs geltende Metallabschluss herangezogen. Das heißt, für die Lohnerhöhungen im Mai wird der Metallabschluss aus dem November des Vorjahres genommen. Für die erste externe Referenznorm, den Durchschnitt der Lohnabschlüsse der vergangenen 12 Monaten, wird ein rollierender Durchschnitt der vergangenen 12 Monate des gesamten TLI herangezogen. Das heißt, für Abschlüsse im Juli wird der prozentuelle Anstieg des TLI vom Juli des Vorjahres bis zum Juni des laufenden Jahres herangezogen. Für die zweite externe Referenznorm, die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, werden Prognosedaten des WIFO für die BIP-Entwicklung in Deutschland verwendet. Auch hier wird im jeweiligen Monat des Abschlusses ein gewichteter Prognosedurchschnitt berechnet. Für einen KV-Abschluss im April eines laufenden Jahres muss dazu auf die Märzprognose des WIFO zurückgegriffen werden. Somit wird das BIP Deutschlands für das laufende Jahr mit 9/12 gewichtet und das BIP des folgenden Jahres mit 3/12.⁸ Für die letzte Referenznorm, die Indexierungsnorm, wird, wie in den Lohnverhandlungen üblich, die rollierende zurückliegende Inflation der letzten 12 Monate herangezogen. Für Lohnverhandlungen z. B. im November ist dies die durchschnittliche Inflation von Oktober des laufenden Jahres bis November des Vorjahres.

Für das Preisniveau, $\Delta p_{j,t}$, werden zunächst ebenfalls Prognosedaten der Inflation aus den Prognosen des WIFO herangezogen. Der unterjährige gewichtete Durchschnitt ergibt sich dabei analog zum BIP Deutschlands (siehe auch Tabelle A 1 im Appendix). Die Wahl von Prognosedaten erfolgt, um mit der Analyse von Knell/Stiglbauer (2012) konsistent zu bleiben, und dient somit der Vergleichbarkeit der beiden Analysen. Demgegenüber wird in den Lohnverhandlungen in Österreich zumeist die zurückliegende rollierende Inflation der vergangenen 12 Monate verwendet. Dies wird in den ökonometrischen Analysen einerseits dadurch berücksichtigt, dass der Prognosefehler, die Abweichung von prognostiziertem und realisiertem Wert mit in die Regressionen aufgenommen wird. Zum anderen stellt die Indexierungsnorm genau auf diese Art von Referenznorm ab.

Für die realwirtschaftliche Entwicklung, $\Delta y_{j,t}$, wird die prognostizierte Arbeitslosigkeit laut den WIFO-Prognosen herangezogen. Für den jeweiligen Monat eines KV-Abschlusses wird

7 Knell/Stiglbauer (2012) schätzen dieses Modell auch mittels eines Random-Coefficient- und Random-Slope-Modells. In diesem Beitrag wird auf die Darstellung dieses Modells verzichtet, dessen Stärke in der Modellierung der Effektheterogenität der einzelnen Kollektivverträge liegt. Einerseits würde die Darstellung der Effekte für 68 verschiedene Kollektivverträge die inhaltliche Dimension des Beitrags überfrachten und andererseits ist für die wirtschaftspolitische Schlussfolgerung zur Lohnführerschaft der gepoolte Effekt, der mittels fixer Effekt-Regression dargestellt wird, entscheidend. Aus ökonometrischer Perspektive erreicht man zudem durch die Verwendung einer Regression mit fixen Effekten eine geringere Verzerrung.

8 Im Appendix findet sich eine genaue Übersicht zu den Berechnungen für alle Monate mit den jeweiligen Prognosen, auf die zurückgegriffen wird.

wiederum der gewichtete Durchschnitt analog der Berechnung des BIP für Deutschland bzw. der Inflation herangezogen. Für alle Daten, die aus den Prognosen des WIFO stammen, gibt es in einigen Jahren fehlende Prognosewerte. Damit wird in gleicher Weise wie in Knell/Stiglbauer (2012) umgegangen. Zwischen 1981 und 1988 gab es in der März-Prognose keinen Forecast für das folgende Jahr. In diesen Fällen wurden die Werte des laufenden Jahres fortgeschrieben. Im Juni 1997 gab es keine WIFO-Prognose. Diese fehlenden Werte werden mit einem einfachen Durchschnitt der März- und Septemberprognose 1997 interpoliert. Im Zuge der Corona-Krise gab es zum März-Termin ebenfalls keine Konjunkturprognose. In diesem Fall wurden die fehlenden Werte mit denjenigen der Juni-Prognose imputiert.⁹

Die weiteren Kontrollvariablen, X^i_{jt} , sind zunächst eine Dummy-Variable für den Monat des jeweiligen Abschlusses, der Prognosefehler für die Inflation sowie für die Arbeitslosigkeit, berechnet als realisierter Wert abzüglich des Prognosewerts, sowie eine Variable, welche die Laufzeit des Kollektivvertrages anzeigt.

In Summe kann die ökonometrische Analyse zwei Fragestellungen beantworten: Erstens: Tragen die Referenznormen, jenseits der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, zur Erklärung des Lohnwachstums bei, und wenn ja, in welchem Ausmaß? Zweitens, falls Referenznormen von Relevanz sind: Mit welcher Referenznorm kann die Veränderung der Löhne am besten erklärt werden?

Für die durchgeführten ökonometrischen Untersuchungen ist deutlich auf Limitationen hinzuweisen: Der hier gewählte Ansatz ist nicht geeignet, kausalanalytische Schlussfolgerungen zur Existenz von Lohnführerschaft darzustellen, und bildet dementsprechend nur Korrelationen ab. Allerdings ist der Anspruch, Lohnführerschaft kausal festzustellen, wohl insgesamt ein zu hoher und kann auch nicht von den Vorgängerarbeiten erfüllt werden. Einerseits liegt dies im institutionellen System der Lohnfindung in Österreich begründet, in dem Kausalanalysen generell nicht durchführbar sind. So ist die Frage, was in Schätzgleichung (1) eine Behandlungs- bzw. Kontrollgruppen sein sollte, unklar. Bekannte Untersuchungen zu kausalen Wirkungen von Mindestlöhnen nutzen hier z. B. regionale Variationen in deren Implementierung (Card/Krueger 1994). Für die Frage der Lohnführerschaft würde dies bedeuten, dass es z. B. Regionen geben müsste, in denen der Metallerkollektivvertrag nicht gilt bzw. unbekannt ist. Dies würde einen Vergleich von Folgekollektivverträgen in „behandelten“ und „nicht behandelten“ Regionen ermöglichen, deren Differenzen auf das Fehlen des Lohnführers zurückzuführen sein könnten. Ein Aussetzen oder Verlängern des Metallerkollektivvertrags über mehrere Jahre könnte ähnliche Möglichkeiten bieten, indem Kollektivverträge in Jahren mit und ohne Metallabschluss verglichen werden. All dies ist jedoch nicht möglich, und ohne solche exogene Variation erscheint eine empirisch saubere Trennung beispielsweise von einer simultanen Bestimmung der Lohnentwicklung der Metaller und anderer Branchen schwer möglich. Er-

9 Auch die Lohnverhandlungen zwischen März und Mai 2020 wurden konsensual ausgesetzt und zum Teil rückwirkend nachgeholt. Die Abschlüsse waren in der Regel zumeist ein Inflationsausgleich, bzw. wurden teilweise einmalige Prämien verhandelt.

schwerend kommt hinzu, dass das Problem der Simultanität auch zwischen der Entwicklung der KV-Löhne und den gewählten Kontrollvariablen, Arbeitslosigkeit und Inflation, vorliegt.

Auch wenn eine kausale Interpretation der Ergebnisse schwierig ist, ergeben sich doch weitere Möglichkeiten der Plausibilisierung. Im Sinne von Box' bekanntem Ausspruch „Essentially, all models are wrong, but some are useful“ gibt es zum einen statistische Tests, welche die Nützlichkeit der geschätzten Modelle einordnen können. Nützlich meint dabei die Frage, wie gut die gewählten Regressionen die zugrunde liegenden Daten beschreiben. Für den Modellvergleich bei Regressionen mit unterschiedlichen unabhängigen Variablen bieten sich zu diesem Zweck als Standardmaße das „Akaike information criterion“ (AIC) sowie das „Bayesian information criterion“ (BIC) an. Je kleiner diese beiden Maße sind, desto besser ist das jeweilige Modell im Vergleich. Auf Basis dieser Kriterien erfolgt im Folgenden auch eine Einordnung der jeweiligen Referenznormen.

Neben dieser rein statistischen Vorgangsweise kann es auch sinnvoll sein, sich von der ökonomischen Theorie leiten zu lassen. Dies ist, neben statistischen Tests, ebenfalls ein Ansatz, der von Knell/Stiglbauer (2012) genutzt wird. Aufbauend auf einem Taylor-Modell mit gestaffelter Lohnsetzung werden Referenznormen der Lohnsetzung inkludiert. Aus dem theoretischen Modell lässt sich dann ableiten, dass die Summe der Koeffizienten der Referenznorm und der Preisentwicklung zusammen den Wert 1 ergeben müssen. Diese Benchmark wird im Folgenden ebenfalls auf die Regressionsergebnisse angewandt. Allerdings ist auch dies letzten Endes eine Hilfskonstruktion, die das fundamentale Problem fehlender kausaler Schätzung nicht lösen kann. In Summe sollte sich jedoch eine akzeptable Plausibilisierung der Resultate ergeben.

Tabelle 1 liefert eine Übersicht über die Regressionsergebnisse:

Tabelle 1: Regressionsergebnisse für verschiedenen Referenznormen zur Lohnfindung

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Referenznorm: Lohnführerschaft 1986-2006	Referenznorm: Lohnführerschaft 1986-2022	Externe Referenznorm 1986-2006	Externe Referenznorm 1986-2022	Referenznorm: Deutschland 1986-2006	Referenznorm: Deutschland 1986-2022	Referenznorm Indextierung 1986-2006	Referenznorm Indextierung 1986-2022
Metaller-Abschluss	0.582** (11.29)	0.667** (22.57)						
TLI			0.646** (10.41)	0.788** (20.07)				
BIP DEU					0.339** (3.43)	-0.004 (-0.07)		
VPI realisiert							0.538** (8.22)	0.613** (15.71)
VPI-Prognose	0.617** (8.15)	0.446** (10.43)	0.530** (6.39)	0.397** (8.72)	1.128** (15.47)	0.806** (17.26)		
ALQ-Prognose	-0.220* (-2.17)	-0.032 (-0.78)	-0.582** (-6.59)	-0.294** (-7.59)	-0.671** (-6.25)	-0.421** (-9.85)	-1.356** (-14.71)	-0.477** (-11.13)
N	740	1733	740	1733	740	1733	740	1733
Anzahl TLI-Reihen	38	67	38	67	38	67	38	67
AIC	1948.089	4657.712	1965.766	4646.674	2062.030	5025.381	2238.445	5085.421
BIC	2040.222	4677.780	2057.899	4765.742	2154.163	5145.449	2321.365	5194.573
Summe Ref.-Norm und VPI	1,199	1,113	1,176	1,185	1,4670	0,802	0,538	0,613

t-Statistiken in Klammern unter den Koeffizienten

* p < 0.05, ** p < 0.01

Tabellenquelle: eigene Berechnungen auf Basis der Tariflohndaten von Statistik Austria.

5. Interpretation und Diskussion der Ergebnisse

Die Spalten (1) und (2) von Tabelle 1 geben die Regressionsergebnisse für die *Lohnführerschaftsnorm* wieder. Trotz einer deutlich reduzierten Anzahl von Reihen sind die Ergebnisse aus Spalte (1) mit denjenigen von Knell/Stiglbauer (2012) im Einklang. Der in Tabelle 1 ausgewiesene Koeffizient zur Lohnführerschaft von 0,582 unterscheidet sich nur geringfügig vom Koeffizienten in Knell/Stiglbauer (2012), der 0,561 betrug. Inhaltlich bedeutet dies, dass eine Erhöhung des Metaller-KVs um einen Prozentpunkt im Durchschnitt eine Erhöhung der anderen KV's um 0,582 Prozentpunkte zur Folge hat. Inflation und Arbeitslosigkeit weisen für die Periode 1986–2006 die zu erwartenden Vorzeichen auf und sind beide statistisch signifikant. Ein Anstieg der Inflation um einen Prozentpunkt erhöht die Lohnsteigerungen um rund 0,6 Prozentpunkte, ein Anstieg der Arbeitslosigkeit um einen Prozentpunkt reduziert die Löhne um rund 0,2 Prozentpunkte.

Spalte (2) zeigt die Ergebnisse für die Referenznorm Lohnführerschaft bis an den aktuellen Datenrand (Mai 2022). Dabei findet sich nach wie vor ein signifikanter Koeffizient für den Metallerabschluss. Der Wert des Koeffizienten ist sogar höher als in der Periode bis 2006. Ein um einen Prozentpunkt höherer Metallerabschluss geht mit einer Erhöhung der anderen KV's um 0,667 Prozentpunkte einher. Ein möglicher Grund, warum dieser Koeffizient über den gesamten Zeitraum ansteigt, könnte die oben erwähnte weitere Konzentration von KV-Abschlüssen im Jänner sein. Ein kürzerer zeitlicher Abstand zum Abschluss der Metaller könnte dafür sorgen, dass dieser eine direktere Signalwirkung entfaltet, als wenn ein größerer zeitlicher Abstand besteht. Der Einfluss der Inflation über den gesamten Zeitraum ist etwas geringer mit einem Koeffizienten von 0,446. Auffallend ist demgegenüber, dass der Koeffizient für die Arbeitslosigkeit in der gesamten Periode nicht mehr statistisch signifikant ist und auch die ökonomische Signifikanz der Arbeitslosigkeit deutlich abgenommen hat. Die abnehmende Bedeutung der Arbeitslosigkeit als Einflussfaktor der Lohnentwicklung könnte mit der Flexibilisierung auf dem Arbeitsmarkt und der zunehmenden Zahl an „Nicht-Standard-Beschäftigungsverhältnissen“ zusammenhängen und somit auch mit der eingangs geschilderten Tertiärisierung. Die dämpfende Wirkung dualer Arbeitsmärkte auf die Lohnentwicklung ist z. B. auch eine Feststellung in Ramskogler (2021).

Die Resultate für die *externe Referenznorm* einer Orientierung an der allgemeinen zurückliegenden *TLI-Entwicklung* findet sich in den Spalten (3) und (4). Auch hier zeigt sich ein statistisch signifikanter Zusammenhang mit den durchschnittlichen Erhöhungen aller KV-Löhne. Der Koeffizient für die Periode 1986–2006 kann wiederum mit Knell/Stiglbauer (2012) verglichen werden. Es ergeben sich ebenfalls nur sehr geringe Abweichungen. Die Schätzung in Tabelle 1 weist einen Koeffizienten in Höhe von 0,646 aus, während der vergleichbare Koeffizient bei Knell/Stiglbauer 0,636 ist. Wie im Fall der Lohnführerschaftsnorm ist bei einer Betrachtung inklusive der Daten am aktuellen Rand zudem ersichtlich, dass die Höhe des Koeffizienten der Referenznorm zugenommen hat. Dies spricht für eine insgesamt angestiegene Lohnkoordination bzw. geringere Abweichungen in Abschlüssen zwischen den einzelnen Kollektivverträgen. Abbildung 2 liefert hierzu zusätzliche grafische Evidenz. Relative geringe Wachstumsra-

ten bzw. eine geringe Variation von Wirtschaftswachstum, Inflation und Produktivität haben in den letzten 20 Jahren zu relativ geringen Abweichungen zwischen den einzelnen Kollektivvertragsabschlüssen geführt. Dies spiegelt sich somit auch im erhöhten Koeffizienten der externen jährlichen Norm wider.

Die Ergebnisse für die zweite externe Referenznorm, die *Orientierung an der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland*, finden sich in den Spalten (5) und (6). Für die Periode bis 2006 ergibt sich ein statistisch signifikanter Einfluss für die Orientierung am deutschen BIP im Rahmen der österreichischen Lohnverhandlungen. Eine Zunahme des deutschen BIP um einen Prozentpunkt steht mit steigenden Tariflöhnen in Höhe von rund 0,3 Prozentpunkten in Verbindung. Dieser Einfluss ändert sich jedoch deutlich, wenn auch die rezenten Daten in die Schätzgleichung mit einbezogen werden. Statistische und ökonomische Signifikanz verschwinden vollkommen und sind nicht von null unterscheidbar. Mögliche Erklärungsansätze sind, dass durch die zunehmende Globalisierung und die Öffnung der EU nach Osten eine alleinige Orientierung an den wirtschaftlichen Gegebenheiten in Deutschland zu wenig ist und der Fokus im Rahmen der Lohnfindung auf weltwirtschaftliche Entwicklungen gerichtet ist.

In den Spalten (7) und (8) finden sich die Werte für die *Indexierungsnorm* der realisierten Inflation der vergangenen 12 Monate. Auch hier ergeben sich statistisch signifikante Koeffizienten mit den erwarteten Effektgrößen für Inflation und Arbeitslosigkeit. Die realisierte zurückliegende Inflation trägt dabei je nach der gewählten Zeitperiode bei einer Steigerung um einen Prozentpunkt zu höheren KV-Löhnen um rund 0,5 bzw. 0,6 Prozentpunkte bei.

Abschließend kann man nun, wie oben beschrieben, versuchen einzuordnen, welche Referenznorm die zugrunde liegenden Daten am besten beschreibt. Die entsprechenden statistischen Maßzahlen AIC und BIC finden sich am Ende von Tabelle 1, und je geringer die ausgewiesenen Werte sind, desto besser erklärt das Modell die Daten. Für beide Zeitperioden zeigt sich dabei, dass dies für die Lohnführerschaftsnorm mit den jeweils niedrigsten Werten von AIC und BIC der Fall ist. Ebenfalls eine gute Erklärung der Daten liefert die externe Referenznorm der zurückliegenden TLI-Entwicklung der vergangenen 12 Monate. Die Referenznorm der wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands liefert im Einklang mit den Regressionsergebnissen einen relativ guten Erklärungswert für die Periode bis 2006, aber einen deutlich schlechteren, wenn man aktuelle Beobachtungen miteinbezieht. Im Vergleich der vier Referenznormen schneidet die reine Indexierungsnorm am schlechtesten ab.

Interpretiert man die Regressionsergebnisse im Hinblick auf die Parameterrestriktionen, die sich aus dem Taylor-Modell in Knell/Stiglbauer (2012) ergeben, zeigt sich ebenfalls, dass die Referenznorm der Lohnführerschaft bzw. die externe Referenznorm für die Lohnfindung die beste Erklärung liefern. Unter Einbeziehung der aktuellen Daten zeigt sich für die Koordination über den Leitabschluss, dass die Summe aus dem Referenznormkoeffizienten und dem Koeffizienten der VPI-Prognose am nächsten bei 1 liegt und somit nach wie vor die höchste Übereinstimmung mit den Vorgaben des theoretischen Modells ergibt. Zudem ist dieser Wert

weitgehend in Übereinstimmung mit dem Resultat von Knell/Stiglbauer (2012), das für das Modell mit fixen Effekten einen Wert von 1,081 ausweist.

Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag ist der Frage nachgegangen, inwieweit das österreichische System der Lohnfindung noch einer Lohnkoordination durch den Leitabschluss des Metallsektors folgt. Eingangs wurden anhand deskriptiver Darstellungen und der Literatur die enormen Änderungen auf dem österreichischen Arbeitsmarkt der letzten Jahrzehnte nachvollzogen. Diese großen Veränderungen werfen dabei die Frage auf, ob es noch zeitgemäß ist, davon auszugehen, dass der Metallabschluss eine Referenznorm ist. Diese Frage sollte daher einer quantitativen ökonomischen Überprüfung unterzogen werden.

Auf Basis der jährlichen Veränderung detaillierter Tariflohn Timer wurden demzufolge ökonomische Modelle zu verschiedenen möglichen Referenznormen der Lohnfindung geschätzt. Als Vergleichswert wurde dabei die bislang detaillierteste empirische Arbeit zur Lohnführerschaft in Österreich von Knell/Stiglbauer (2012) herangezogen. Einem vergleichbaren empirischen Design folgend zeigt sich dabei, dass das Modell der Lohnkoordination nach wie vor am besten geeignet ist, die zugrunde liegenden Daten zu erklären. In Summe zeigt sich sogar eine etwas stärkere Koordination auf die nachfolgenden Kollektivvertragsabschlüsse, wenn man Daten seit dem Jahr 2006 berücksichtigt.

Für die Ergebnisse dieser Arbeit sind allerdings auch methodische und konzeptionelle Limitationen zu berücksichtigen. Eine wesentliche Einschränkung ist dabei, dass Löhne nur ein Aspekt von Kollektivvertragsverhandlungen sind. Wesentliche andere Bestandteile, insbesondere zu Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen, werden in dieser Arbeit nicht erfasst. Durch die zunehmende Tertiärisierung in Österreich kann es durchaus sein, dass diese Fragen gegenüber der Entlohnung an Bedeutung gewonnen haben. Wenn nun einzelne Branchen innovative Lösungen beispielsweise zur Gestaltung von Arbeitszeiten oder zur Vereinbarung von Familie und Beruf vorantreiben, die von anderen Kollektivverträgen übernommen werden, findet sich dies nicht in dieser Arbeit wieder. Traxler (2005) definiert dabei als ein wesentliches Merkmal der Lohnführerschaft, dass der lohnführende Sektor auch die Themenführerschaft z. B. im Bereich der tariflichen Arbeitszeitpolitik ausübt. Einen solchen Nachweis kann diese Arbeit nicht liefern, und es wäre ein spannendes Feld für zukünftige Arbeiten, ob die bestimmenden Themen von Kollektivvertragsverhandlungen noch von den Metallern ausgehen oder ob eine allfällige „Rahmenrechtsführerschaft“ von anderen Sektoren ausgeht.

DANKSAGUNG

Für hilfreiche Kommentare und Anregungen im Zuge der Erstellung dieses Beitrags bedanke ich mich bei Stefan Angel, Christine Mayrhuber, Markus Marterbauer, Patrick Mokre, Sepp Zuckerstätter sowie zwei anonymen Gutachter:innen.

LITERATUR

- Bergholt, Drago/Furlanetto, Francesco/Maffei-Faccioli, Nicolò (2022).** The Decline of the Labor Share: New Empirical Evidence. *American Economic Journal: Macroeconomics* 14 (3), 163–198.
- Bhuller, Manudeep/Moene, Karl Ove/Mogstad, Magne/Vestad, Ola L. (2022).** Facts and Fantasies about Wage Setting and Collective Bargaining. *Journal of Economic Perspectives* 36 (4), 29–52. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1257/jep.36.4.29> (abgerufen am 06.06.2023).
- Brandl, Bernd/Traxler, Franz (2008).** Das System der Lohnführerschaft in Österreich: Eine Analyse der empirischen Relevanz. *Wirtschaft und Gesellschaft* 34 (1), 9–31.
- Calmfors, Lars/Driffill, John (1988).** Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance. *Economic Policy* 3 (6), 13–61.
- Calmfors, Lars/Seim, Anna Larsson (2013).** Pattern Bargaining and Wage Leadership in a Small Open Economy. *Scandinavian Journal of Economics* 115, 109–140. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2012.01731.x> (abgerufen am 06.06.2023).
- Card, David/Krueger, Alan B. (1994).** Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania. *American Economic Review* 84 (4), 772–93.
- D'Adamo, Gaetano (2014).** Wage spillovers across sectors in Eastern Europe. *Empirical Economics* 47, 523–552.
- Elsby, Michael W./Hobijn, Bart/Sahin, Aysegül. (2013).** The Decline of the U.S. Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity* 44 (2), 1–63.
- Fink, Marian/Horvath, Thomas/Huber, Peter/Huemer Ulrike/Lorenz, Christoph/Mahringer, Helmut/Piribauer, Philipp/Sommer, Mark (2019).** Mittelfristige Beschäftigungsprognose für Österreich und die Bundesländer. *Berufliche und sektorale Veränderungen 2018 bis 2025*.
- Geisberger, Tamara (2020).** Verdienststrukturerhebung 2018. Entwicklung und Verteilung der Löhne und Gehälter. *STATISTISCHE NACHRICHTEN* 11/2020.
- Gutiérrez, Germán/Piton, Sophie (2020).** Revisiting the Global Decline of the (Non-housing) Labor Share. *American Economic Review: Insights* 2 (3), 321–338. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1257/aeri.20190285> (abgerufen am 06.06.2023).
- Karabarbounis, Loukas/Neiman, Brent (2014).** The Global Decline of the Labor Share. *The Quarterly Journal of Economics* 129 (1), 61–103. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1093/qje/qjt032> (abgerufen am 06.06.2023).
- Knell, Markus/Stiglbauer, Alfred (2009).** Lohnstaffelung und Lohnführerschaft in Österreich – Bestandsaufnahme und Implikationen. *GELDPOLITIK & WIRTSCHAFT* Q4/09.

- Knell, Markus/Stiglbauer, Alfred (2012).** Reference Norms, Staggered Wages and Wage Leadership: Theoretical Implications and Empirical Evidence. *International Economic Review* Vol. 53 (2), 569–592.
- Marterbauer, Markus (2018a).** Sozialpartnerschaftliche Lohnpolitik: Kern wirtschaftlichen Erfolgs und sozialen Ausgleichs. A&W-Blog v. 15.11.2018. Online verfügbar unter <https://awblog.at/sozialpartnerschaftliche-lohnpolitik/> (abgerufen am 06.06.2023).
- Marterbauer, Markus (2018b).** Die vier wichtigsten Gründe für den tendenziellen Fall der Lohnquote in Österreich. A&W-Blog v. 17.12.2018. Online verfügbar unter <https://awblog.at/gruende-fuer-fall-der-lohnquote/> (abgerufen am 06.06.2023).
- Pollan, Wolfgang (2004).** Zur Frage der Lohnführerschaft in Österreich. *WIFO-Monatsberichte* 3/2004, 197–211.
- Ramskogler, Paul (2012).** Is there a European wage leader? Wage spillovers in the European Monetary Union. *Cambridge Journal of Economics* 36, 941–962.
- Ramskogler, Paul (2013).** The National-Transnational Wage-Setting Nexus in Europe: What have We Learned from the Early Years of Monetary Integration? *Journal of Common Market Studies* 51 (5), 916–930.
- Ramskogler, Paul (2021).** Labour market hierarchies and the macro-economy: Do labour market dualities affect wage growth in Europe? *Structural Change and Economic Dynamics* 56, 154–165.
- Traxler, Franz (2005).** ‚Pattern Bargaining‘ als analytisches und empirisches Problem der Lohnpolitik. *Wirtschaft und Gesellschaft* 31 (2), 171–195.
- Visser, Jelle (2016).** What happened to collective bargaining during the great recession? *IZA Journal of Labor Policy* 5, 9.

Appendix

Tabelle A 1: Beispiel für die Gewichtungen des BIP Deutschlands, der Inflation sowie der Arbeitslosigkeit anhand der WIFO-Prognosen.

Monat	PROGNOSE	Gewicht
JANUAR	DEZ J-1	BIP _J
FEBRUAR	DEZ J-1	$(11/12 * \text{BIP}_J) + (1/12 * \text{BIP}_{J+1})$
MÄRZ	DEZ J-1	$(10/12 * \text{BIP}_J) + (2/12 * \text{BIP}_{J+1})$
APRIL	MÄRZ J	$(9/12 * \text{BIP}_J) + (3/12 * \text{BIP}_{J+1})$
MAI	MÄRZ J	$(8/12 * \text{BIP}_J) + (4/12 * \text{BIP}_{J+1})$
JUNI	MÄRZ J	$(7/12 * \text{BIP}_J) + (5/12 * \text{BIP}_{J+1})$
JULI	JUNI J	$(6/12 * \text{BIP}_J) + (6/12 * \text{BIP}_{J+1})$
AUGUST	JUNI J	$(5/12 * \text{BIP}_J) + (7/12 * \text{BIP}_{J+1})$
SEPTEMBER	JUNI J	$(4/12 * \text{BIP}_J) + (8/12 * \text{BIP}_{J+1})$
OKTOBER	SEPTEMBER J	$(3/12 * \text{BIP}_J) + (9/12 * \text{BIP}_{J+1})$
NOVEMBER	SEPTEMBER J	$(2/12 * \text{BIP}_J) + (10/12 * \text{BIP}_{J+1})$
DEZEMBER	SEPTEMBER J	$(1/12 * \text{BIP}_J) + (11/12 * \text{BIP}_{J+1})$

Für die Monate Jänner, Februar und März wird auf die Dezember-Prognose des Vorjahres zurückgegriffen. Von April bis Juni liegt die März-Prognose zugrunde, von Juli bis September die Juni-Prognose und von Oktober bis Dezember die September-Prognose.

VERWENDETE TLI-REIHEN UND SOZIALE STELLUNG FÜR DAS SAMPLE 1986–2006:

Eisen- und Metallindustrie, Arbeitnehmer:innen; Baugewerbe, Arbeiter:innen; Baugewerbe, Angestellte; Bauhilfsgewerbe, Arbeiter:innen; Kunststoffverarbeiter, Arbeiter:innen; Friseure, Arbeiter:innen; Stein- und Keramische Industrie, Angestellte; Stein- und Keramische Industrie, Arbeiter:innen; Glasindustrie, Arbeitnehmer:innen; Chemische Industrie, Angestellte; Chemische Industrie, Arbeiter:innen; Papierindustrie, Arbeitnehmer:innen; Papier- und Papierverarbeitende Industrie, Arbeitnehmer:innen; Bauindustrie, Angestellte; Bauindustrie, Arbeiter:innen; Holzindustrie, Angestellte; Holzindustrie, Arbeiter:innen; Handel, Angestellte; Handel, Arbeiter:innen; Banken und Bankiers, Angestellte; Sparkassen, Angestellte; Raiffeisenbanken, Angestellte; Versicherungsunternehmen, Angestellte; Schienenbahnen, Angestellte; Schienenbahnen, Arbeiter:innen; Spediteure, Arbeitnehmer:innen; Güterbeförderungsgewerbe, Arbeiter:innen; Gastronomie-, Schank- und Beherbergungsbetriebe, Angestellte; Gastronomie-, Schank- und Beherbergungsbetriebe, Arbeiter:innen; Metallgewerbe, Arbeiter:innen; Bäcker, Arbeitnehmer:innen; Fleischer, Arbeitnehmer:innen; Bund, Arbeitnehmer:innen; Bundesländer, Arbeitnehmer:innen; Gemeinden, Arbeitnehmer:innen; Interessenvertretungen, Arbeitnehmer:innen; Sozialversicherungsträger, Arbeitnehmer:innen; Religiöse Einrichtungen, Arbeitnehmer:innen.

VERWENDETEN TLI-REIHEN UND SOZIALE STELLUNG FÜR DAS SAMPLE 1986–2022:

Eisen- und Metallindustrie, Arbeitnehmer:innen; Baugewerbe, Arbeiter:innen; Baugewerbe, Angestellte; Dachdecker, Glaser und Spengler, Arbeitnehmer:innen; Maler und Tapezierer, Arbeitnehmer:innen; Bauhilfsgewerbe, Angestellte; Bauhilfsgewerbe, Arbeiter:innen; Holzbau, Arbeitnehmer:innen; Tischler und Holzgestalter, Angestellte; Tischler und Holzgestalter, Arbeiter:innen; Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker, Angestellte; Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker, Arbeiter:innen; Elektro-, Gebäude-, Alarm- und Kommunikationstechniker, Angestellte; Elektro-, Gebäude-, Alarm- und Kommunikationstechniker, Arbeiter:innen; Kunststoffverarbeiter, Arbeiter:innen; Gesundheitsberufe, Arbeitnehmer:innen; Lebensmittelgewerbe, Angestellte; Chemisches Gewerbe und Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger, Angestellte; Chemisches Gewerbe und Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger, Arbeiter:innen; Friseur, Arbeiter:innen; Gewerbliche Dienstleister, Angestellte; Gewerbliche Dienstleister, Arbeiter:innen; Stein- und Keramische Industrie, Angestellte; Stein- und Keramische Industrie, Arbeiter:innen; Glasindustrie, Arbeitnehmer:innen; Chemische Industrie, Angestellte; Chemische Industrie, Arbeiter:innen; Papierindustrie, Arbeitnehmer:innen; Papier- und Pappeverarbeitende Industrie, Arbeitnehmer:innen; Bauindustrie, Angestellte; Bauindustrie, Arbeiter:innen; Holzindustrie, Angestellte; Holzindustrie, Arbeiter:innen; Handel, Angestellte; Handel, Arbeiter:innen; Banken und Bankiers, Angestellte; Sparkassen, Angestellte; Raiffeisenbanken, Angestellte; Versicherungsunternehmen, Angestellte; Schienenbahnen, Angestellte; Schienenbahnen, Arbeiter:innen; Seilbahnen, Arbeitnehmer:innen; Spediteure, Arbeitnehmer:innen; Beförderungsgewerbe mit PKW, Arbeitnehmer:innen; Güterbeförderungsgewerbe, Angestellte; Güterbeförderungsgewerbe, Arbeiter:innen; Gastronomie-, Schank- und Beherbergungsbetriebe, Angestellte; Gastronomie-, Schank- und Beherbergungsbetriebe, Arbeiter:innen; Freizeit- und Sportbetriebe, Arbeitnehmer:innen; Entsorgungs- und Ressourcenmanagement, Arbeitnehmer:innen; Werbung und Marktkommunikation, Angestellte; Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie, Angestellte; Ingenieurbüros, Angestellte; Immobilien- und Vermögenstreuhandler, Arbeitnehmer:innen; Telekommunikations- und Rundfunkunternehmungen, Angestellte; Metallgewerbe, Angestellte; Metallgewerbe, Arbeiter:innen; Elektrizitätsversorgungsunternehmungen, Arbeitnehmer:innen; Bäcker, Arbeitnehmer:innen; Fleischer, Arbeitnehmer:innen; ÖBB, Angestellte; Bund, Arbeitnehmer:innen; Bundesländer, Arbeitnehmer:innen; Gemeinden, Arbeitnehmer:innen; Interessenvertretungen, Arbeitnehmer:innen; Sozialversicherungsträger, Arbeitnehmer:innen; Religiöse Einrichtungen, Arbeitnehmer:innen.

Simulating the Economic Effects of an Employer of Last Resort Programme for Austria

*Maximilian Mayerhofer**

ABSTRACT

Unemployment in Austria has increased considerably since the late 1970s, reaching its climax during the recent Covid-19 crisis with 409,639 individuals being registered unemployed in 2020. Conventional policy instruments appear insufficient to effectively address the persistent rise in unemployment over the decades. An increasingly prominent policy approach is the employer of last resort (ELR) which offers public employment at a base wage to everyone willing and able to work. The aim here is to simulate the economic effects of an ELR covering all registered unemployed people in Austria in 2020 using a static input-output model. The channel through which the ELR operates is the additional income generated by employing the unemployed. This income is assumed to translate into household consumption expenditure, ultimately spurring aggregate demand. The simulation results indicate that in a middle-bound scenario with respect to the programme wage, the ELR would raise output (*Produktionswert*) by 2.2% of GDP, value added by 0.9% of GDP, employee compensation by 0.4% of GDP and non-ELR employment by a total of 36,000 full-time equivalents. The results indicate that implementing an ELR programme would not only remove involuntary unemployment but also be accompanied by beneficial macroeconomic effects.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Employer of Last Resort, Job Guarantee, Simulation, Input-Output, Austria

JEL-CODES

E2, C67, J45, J48

DOI

10.59288/wug492.180

* Maximilian Mayerhofer: Stadt Wien – Wirtschaft, Arbeit und Statistik (MA 23)
Kontakt: maximilian.mayerhofer@wien.gv.at

1. Introduction

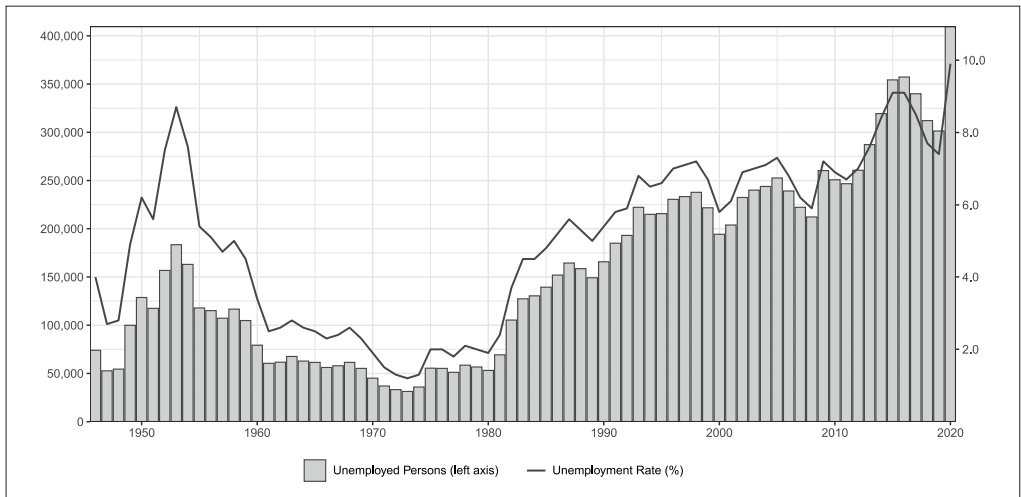
Unemployment in Austria has undergone a remarkable development since the end of the Second World War. While the first decade after the end of the war was marked by high levels of unemployment, the following post-war era from the mid-1950s onwards showed rapid economic recovery. This period was characterized by high economic growth and falling unemployment, eventually reaching full employment in the 1970s. With an unemployment rate of 1.2% and 31,327 registered unemployed, the year 1973 marked the lowest level of unemployment reached in Austria. Yet since the late 1970s, unemployment has again begun to rise from 1.9% (53,161 people unemployed) in 1980 to 7.4% (301,328 people unemployed) in 2019. Manifold reasons can be attributed to this development such as a slowdown in economic growth, departure from full employment policies, increasing labour supply or economic crises. In 2020, the worldwide Covid-19 pandemic and extensive governmental restrictions triggered a major economic downturn with unemployment levels reaching the highest observed since 1945. The unemployment rate increased to 9.9% and the number of people registered unemployed grew to 409,639 individuals.

The long-term rise in unemployment raises the question of adequate policy response since unemployment is associated not just with personal costs but also with public costs (social and economic costs). From an economic perspective, unemployment reflects an underutilization of existing resources and a potential loss in output. For instance, Mitchell (2012) estimates that the Great Recession resulted in a daily decline in real GDP of about \$9.7 billion due to the increased unemployment rate in the United States. According to Watts and Mitchell's (2000) findings for Australia, achieving an unemployment rate of 2% would result in a \$37.3 billion increase in output, equivalent to 6.6% of nominal GNP. Furthermore, unemployment constitutes a major determinant of poverty as it is typically accompanied by a substantial loss in income. The at-risk-of-poverty rate among the unemployed in the working age population lies at 40% compared to the national average of 13% (Statistics Austria, 2022). Longer periods of unemployment increase this rate even further.

At the individual level unemployment can negatively affect a person's physical and mental health (Brand, 2015; Krug and Eberl, 2018). The pioneering field study of Jahoda et al. (1975) demonstrated the detrimental effects of extended periods of unemployment on individuals, including symptoms such as depression, resignation, and apathy. In addition, the study highlighted the negative impact of unemployment on the local society. Periods of joblessness can also result in long-lasting effects on future earnings. Arulampalam (2001) found that unemployed individuals in Great Britain experience a wage penalty of 6% after they re-enter the workforce compared to their potential wages had they not been unemployed. Likewise, Gregg and Tominey (2005) show that experiences of unemployment during one's youth can lead to a significant decrease in future wages, developing a wage scar ranging from 13% to 21% at the age of 42. Nüß (2018) demonstrated that prolonged periods of unemployment can result in skill decay and labour market discrimination, which in turn reduce an individual's likelihood of being re-employed in the future. This likelihood of being re-employed was estimated by Eppel

et al. (2018) for Austria. They find a probability of 3.0% for long-term unemployed people finding employment in the following month, compared to 14.2% for the short-term unemployed. Moreover, unemployment also correlates with life expectancy, as was shown by Singh and Sihpush (2016). They identified a significant and adverse link between unemployment and life expectancy in the United States. The study revealed a strong negative correlation between the two, indicating that a higher unemployment rate is associated with a lower life expectancy.

Figure 1: Unemployment in Austria from 1946 to 2020



Source: AMS (2020), own representation.

Unemployment entails a variety of noteworthy consequences both on the personal and the public level. The employer of last resort (ELR) concept is a policy instrument that is gaining increasing attention in the scientific debate. It was revived by early post-Keynesian writers and has been developed further since then (for example in Minsky, 1968; Wray, 1997; and Tcherneva, 2019). The ELR aims to eliminate unemployment as the government offers a job to everyone willing and able to work at a base wage above the poverty line. It would act as an automatic stabilizer over the business cycle; however, instead of stimulating aggregate demand for goods and services, the demand for (unemployed) labour is spurred. In contrast to a traditional Keynesian demand stimulus, the advantage of the ELR lies in its direct impact on the unemployment rate. In the economic downturn the ELR would grow in size, whereas in the upswing it would shrink again as the private sector would hire those involved in the programme. The ELR would provide full employment, improve labour market conditions, decrease poverty and remedy some of the negative consequences of unemployment.

Examples of public job creation are manifold. Historically well-known large-scale public employment programmes were implemented in the context of President Franklin D. Roosevelt's

New Deal in the United States during the 1930s. They include the Works Progress Administration (WPA) which employed more than 8 million people for infrastructure projects. Argentina's Plan Jefes in 2001 put 2 million people in work, reflecting 5% of the population and 13% of the total labour force. An overview of international public job creation programmes can be found in Papadimitriou (2008). For the Austrian context, large public employment programmes involve the Aktion 8,000 during the 1980s and the Aktion 20,000 in 2017. The latter aimed at reducing long-term unemployment among individuals aged 50 and above but was abolished shortly after the start of the programme due to a change in government. Yet evaluation studies suggest markedly positive effects on the labour market reintegration and well-being of programme participants at relatively low fiscal costs (Hausegger and Krüse, 2019; Walch and Dorofeenko, 2020). More recently, the world's first pilot project of a universal job guarantee for long-term unemployed people was started in 2020 in the historic region of Gramatneusiedl in Lower Austria, where the studies of Jahoda et al. (1975) took place about 100 years before. The pilot aims at eliminating long-term unemployment in the region and offers a job in the public or private sector to everyone willing to work. A first evaluation study suggests a significant reduction in long-term unemployment and a causal impact of the programme (Kasy and Lehner, 2022).

This article aims to simulate the impact an employer of last resort programme would have had on the Austrian economy if all people registered unemployed in the year 2020 had received a public job at a base wage. In particular, the effects on output (*Produktionswert*), value added, employee compensation and additional employment are examined. The channel through which the ELR affects the economy is a stimulus of final household consumption expenditure as the programme wage is assumed to lie above current unemployment benefits. The simulation is conducted by means of a national input-output table for the year 2017.

2. Overview of simulation studies

A brief overview of some existing simulation studies on the employer of last resort approach is provided in the following. Dominant modelling strands are depicted in table 1 and include the macroeconomic US-Fair Model, stock-flow consistent frameworks, input-output analyses and microsimulations.

Studies using the macroeconomic US-Fair model (Fair, 2004) represent a common modelling approach especially for the United States. Majewski and Nell (2000) carried out the first simulation for the US spanning the period from 1989 to 2004. They show that an ELR would increase output and overall employment with minimal impact on prices. Since private sector employment would also increase, the reduction in the unemployment rate would surpass the number of individuals employed in the ELR. Public sector employment would have peaked at about 1.6 million during the recession of the early 1990s and fall to less than 400,000 in 2002. Programme spending would vary between 0.5% and 0.9% of GDP. If increasing tax receipts and extra output generated are considered, the benefits of the programme would exceed its costs. Subsequent studies for the United States were conducted by Majewski (2004), Fullwiler (2007, 2013), Mur-

ray (2017), and Wray et al. (2018). More recently, Mario (2021) performed simulations for the Argentine economy from 2003 to 2015 using an adapted version of the US-Fair model. He finds 4.4 million jobs being created at the peak of the programme and an average annual increase in real GDP of 5.4% over the simulated period. Total ELR-related spending would amount to 1.2% of GDP on average.

Table 1: Selected simulation studies on the employer of last resort approach (ordered by method)

Author	Year	Country	Method	Main findings
Majewski and Nell	2000	USA	US-Fair model	Simulated period 1989–2004
Majewski	2004	USA	US-Fair model	0.4 million to 1.6 million ELR jobs, varying with the historical business cycle Increase in real GDP ELR-related net spending between 0.5% and 0.9% of GDP Modest effects on inflation
Fullwiler	2007	USA	US-Fair model	Simulated period 1985–2005 1 million to 9 million ELR jobs, varying with the historical business cycle 1.3 million to 2.1 million additional private sector jobs permanently created Increase in real GDP ELR-related spending between 0.6% and 1.25% of GDP One-time increase in price level, no inflationary pressure
Fullwiler	2013	USA	US-Fair model	<i>Similar to Fullwiler (2007) but using a multi-country model and an expanded simulation period (1983–2010)</i>
Murray	2017	USA	US-Fair model	Simulated period 2011–2020 About 8 million to 13 million ELR jobs Average increase of real GDP by 5.8% over the simulated period ELR is modelled budget-neutrally and financed by increased personal income taxes. It is shown to still be effective at promoting full employment and economic growth

Author	Year	Country	Method	Main findings
Wray et al.	2018	USA	US-Fair model	<p>Simulated period 2018–2027</p> <p>11.6 million to 15.4 million public sector jobs at its peak in the lower and higher bound estimate, respectively</p> <p>2.95 million to 3.65 million permanent private sector jobs in the lower and higher bound estimate, respectively</p> <p>Increase in real GDP by \$445 billion and \$560 billion per year</p> <p>ELR-related net spending averages 1.53% of GDP in the first five years and 1.13% of GDP in the last five years of the programme (higher bound estimate)</p> <p>Modest effects on inflation</p>
Mario	2021	Argentina	US-Fair model (adapted)	<p>Simulated period 2003–2015</p> <p>4.4 million ELR jobs at the peak of the programme</p> <p>1.6 million additional non-ELR jobs on average during the simulated period</p> <p>Annual increase in real GDP averages 5.4%</p> <p>ELR-related spending of 1.2% on average</p> <p>Effects on inflation</p>
Godin	2013	-	Stock-flow consistent model	<p>Green job ELR removes involuntary unemployment, decreases poverty as well as carbon dioxide emissions</p> <p>ELR-related spending would increase by 6%</p> <p>0.4% increase in debt to GDP ratio</p>
Godin	2014		Stock-flow consistent model	<p>Comparison of ELR with traditional demand stimulus</p> <p>ELR is more efficient at tackling poverty and income inequality but less effective at attaining economic growth</p> <p>Achieving full employment through ELR could be possible while maintaining a balanced budget and with no inflationary pressure</p>
Papadimitriou	2008	USA	No model used	<p>7 million ELR jobs</p> <p>Increase in GDP</p> <p>ELR-related spending below 1% of GDP</p>

Author	Year	Country	Method	Main findings
Tamesberger and Theurl	2019, 2021	Austria	No model used	40,000 ELR jobs for long-term unemployed people ELR-related net spending below 1% of GDP
Antonopoulos et al.	2014	Greece	Input-output model	300,000 ELR jobs and additional 93,402 private sector jobs Increase in GDP by 4.2% ELR-related gross (net) spending of 3.2% (1%) of GDP
Murray	2012	Missouri, USA	Input-output model	426,150 ELR jobs Increase in output by \$5.2 billion, in private sector earnings by \$1.2 billion and additional 441,005 private sector jobs ELR-related spending of \$2.58 billion
Heinzle	2020	Austria	Input-output model	150,000 ELR jobs for long-term unemployed people Increase of €3.54 billion in output, €2.63 billion in GDP, €0.9 billion in employee compensation and 0.27 equivalents of CO ₂ Greenhouse gas emissions are shown to be lowest in an ELR scenario compared to other scenarios
Picek	2020	Austria	No model used	150,000 ELR jobs for long-term unemployed people ELR-related net spending between 0.19% and 0.36% of GDP
Haim	2021	Austria	Microsimulation	169,460 to 613,483 ELR jobs 10.8% to 29.0% reduction in the share of people at risk of poverty 1.5% to 3.5% drop in income inequality (GINI coefficient) ELR-related net spending between 0.9% and 3.7% of GDP
Premrov et al.	2022	Austria	Microsimulation	150,000 ELR jobs for long-term unemployed people 7% to 8% reduction in the share of people at risk of poverty, depending on the programme wage Self-financing rate of 67.9% to 69.6%, depending on the programme wage

Source: own representation.

The employer of last resort approach has also been examined within stock-flow consistent frameworks. Godin (2014) does so and compares the results to a traditional Keynesian demand stimulus. He finds that an ELR would be more efficient at tackling poverty and income inequality but less effective at attaining economic growth. With respect to inflation, the ELR is shown to be more flexible, leading to lower inflation rates. He demonstrates that achieving full employment through an ELR would be possible while maintaining a balanced budget and without having inflationary pressure. In addition, he models a green job ELR which would remove involuntary unemployment and decrease poverty while also reducing carbon dioxide emissions (Godin, 2013). The implementation would increase government spending by 6%, leading to a 0.4% increase in debt to GDP ratio.

Another strand of modelling involves input-output analyses. Antonopoulos et al. (2014) employ an input-output model for Greece to simulate the effects of an ELR on GDP and private sector employment varying the size and wage rate of the programme. In a middle-bound scenario of 300,000 directly created ELR jobs, they find an increase in GDP of 4.2%, the creation of an additional 93,402 private sector jobs and gross (net) costs of 2.3% (1%) of GDP. In a similar vein, Murray (2012) estimates the impact of an ELR for the US state of Missouri based on multipliers from an input-output model. He finds a \$5.2 billion increase in output, a \$1.2 billion increase in private sector earnings and an additional 441,005 private sector jobs due to the extra household consumption expenditure out of ELR wages. Papadimitriou (2008) conducts a rough estimation of an ELR implementation in the US with 7 million workers being employed, comprising a total annual wage bill of \$145.6 billion. He finds an increase of 2% in GDP and annual programme costs below 1% of GDP.

Simulations have also been carried out for the Austrian context. Heinzle (2020) estimates the economic effects of a job guarantee for 150,000 long-term unemployed people in Austria by conducting an input-output analysis. He finds an increase of €3.54 billion in output, €2.63 billion in GDP and € 0.9 billion in employee compensation. Picek (2020) proposes a job guarantee for 150,000 long-term unemployed people and estimates net costs between €0.68 and €1.34 billion (0.19% to 0.36% of GDP) depending on the programme wage. Building on his work, Tamesberger and Theurl (2019, 2021) follow a similar approach estimating the net costs of a job guarantee for 40,000 long-term unemployed people at €0.33 billion (below 1% of GDP) for the first year.

Moreover, Haim (2021) conducts microsimulations of a universal job guarantee in Austria with 169,460 to 613,483 people entering the programme. He finds that the overall share of people at risk of poverty could be reduced by between 10.8% and 29.0% and income inequality as measured by the GINI coefficient could drop by 1.5% to 3.5%. Net costs would vary between 0.9% and 3.7% of GDP depending on the eligibility criteria of the programme. Likewise, Premrov et al. (2022) carried out microsimulations of a job guarantee for 150,000 long-term unemployed people in Austria. They find a reduction in the at-risk-of-poverty rate of 7% to 8% and a self-financing rate of 67.9% to 69.6% depending on the programme wage.

The presented simulation studies suggest that implementing an employer of last resort pro-

gramme would remove involuntary unemployment, mitigate poverty and reduce income inequality, while incurring only moderate fiscal costs. An ELR would also be accompanied by a positive macroeconomic impact on output, employee compensation and private sector employment.

3. Input-output model

The economic effects here are simulated using an input-output model. For that purpose, the domestic table of the 2017 input-output table published at production prices and in CPA classification (Statistical Classification of Products by Activity) by Statistics Austria is used. The input-output table essentially consists of three parts. First, a symmetric $n \times n$ interindustry transaction matrix (i) with producing sectors in the rows and consuming sectors in the columns. This matrix represents the whole process from the origin to the destination of goods and services used within production (Miller and Blair, 2009). The interindustry transaction matrix comprises 65 product groups which were aggregated to 20 product groups consistent with the top-level CPA classification (ibid, pp. 160–168). Second, the input-output table consists of a final demand (ii) block which depicts the purchase of goods and services by households, firms, the government and abroad. These are represented in additional columns next to the interindustry transaction matrix and broadly summarized for the underlying case. Third, a value-added (iii) block at the bottom of the table consists of the compensation of employees, other net taxes on production, consumption of fixed capital and operating surplus. The table is fully consistent as summing over rows and columns yields equal figures for each sector.

Figure 2: Simplified version of an input-output table

	Agric.	Mining	Manuf.	Constr.	Transp.	Services	Other	Consumption	Investment	Net exports
Agriculture	(i) Interindustry transaction matrix							(ii) Final demand		
Mining										
Manufacturing										
Construction										
Transportation										
Services										
Other										
Compensation of employees	(iii) Value added									
Other taxes on production										
Consumption of fixed capital										
Operating surplus										

Source: own representation.

The input-output model here is closed with respect to firms, which means that private investment out of the operating surplus is considered to occur. The underlying rationale is that an exogenous increase in final (household consumption) demand raises profits and hence induces investment expenditures. The input-output model relies on basic modelling assumptions, the most important of which are:

- (1) A fixed input structure. The mix of intermediate consumption of goods and services remains unchanged; no substitution effect exists.
- (2) Constant returns to scale. Changes in exogenous final demand are always proportional to changes in the outcome variable.
- (3) Stability. The relationship between producers and consumers remains stable over time. It is therefore assumed that the input-output table for the year 2017 can be used to examine the economic effects in 2020.
- (4) No supply constraints. Inputs such as raw materials or labour can be supplied without limits at the current price.

4. Programme design and assumptions

Existing employer of last resort proposals for Austria mainly target the long-term unemployed (for example, Picek, 2020; Tamesberger and Theurl, 2019, 2021). The aim here is to provide estimates on the impact of an ELR covering all people registered unemployed in 2020. Potential programme effects on macroeconomic variables such as output (*Produktionswert*), value added, employee compensation and additional non-ELR employment are examined. The design of the simulated ELR as well as underlying assumptions are explained in the following.

The ELR is supposed to be universal in the sense that every unemployed person willing to work will be offered a public job. It will be assumed that everyone registered unemployed participates in the programme. This assumption is rather optimistic as one may expect at least some unemployed people not to enter the programme. Two main reasons can be postulated: first, unemployed individuals whose reservation wage exceeds the programme wage and/or who find the working conditions unattractive are likely to stay outside the programme; second, the programme is likely to be avoided by unemployed individuals who have a strong chance of quickly finding employment again. Since the aim here is to simulate the macroeconomic effects of an ELR encompassing all people registered unemployed it is assumed that all 409,639 unemployed individuals in 2020 participate in the programme. Inactive individuals who are willing to work but not actively seeking (*Stille Arbeitsmarktreserve*) as well as underemployed individuals are not considered in this analysis. Incorporating them would lead to a rise in the absolute impact of the programme while keeping the relative impact (that is, the multipliers) unchanged. It will further be assumed that all participants receive an equal monthly gross wage of €1,500 (net €1,237), which amounts to an annual wage of €21,000 (net €17,308). The wage is paid 14 times a year and reflects the minimum wage floor for full-time employment in collective bargaining agreements in Austria. It is thus implicitly assumed that all unemployed people would work on a full-time basis. The propensity to consume out of the additional ELR income is assumed to be roughly 92%. This is the inverse of the saving rates estimated in Fessler and Schürz (2017) and a reasonable value to assume for individuals located at the bottom of the income distribution.

The channel through which the ELR impacts the economy essentially follows the argument in Murray (2012). Once the unemployed participate in the programme, they are paid a programme wage instead of unemployment benefits, thereby increasing their net income. The additional income flows into the consumption of goods and services. This rise in final household consumption demand translates into additional output, value added, employee compensation and non-ELR employment.

5. Estimating additional consumption

Since only the *additional* net income from the employer of last resort programme is of interest here, existing unemployment benefits must be subtracted from the ELR net wage. Hence, the ELR wage does not add to existing benefits but is assumed to replace them. A yearly gross wage

of €21,000 is defined, which amounts to a net wage of €17,308. Most of the unemployed receive some sort of unemployment benefits. The total number of 409,639 registered unemployed in 2020 can be split into three groups: (i) recipients of unemployment benefits (*Arbeitslosengeld*), (ii) recipients of unemployment assistance (*Notstandshilfe*) and (iii) the unemployed who have no entitlement to benefits. The former comprised 184,717 individuals (45.1% of total unemployment) with an average daily allowance of €33.12, whereas the group receiving unemployment assistance comprised 177,444 individuals (43.3%) and had an average daily allowance of €29.06. Unemployed people with no entitlement to benefits amounted to 47,478 (11.6%) individuals. Daily allowances are multiplied by 365 for yearly allowances, subtracted from the yearly ELR net wage and multiplied by the number of individuals in the respective group. This results in an estimation of total additional income from the ELR. The additional income is then multiplied by the propensity to consume to receive additional consumption expenditure. In total, about €2.725 billion of additional private consumption expenditure is generated from the ELR by employing 409,639 people registered unemployed in 2020.

These €2.725 billion are used as exogenous household consumption demand to simulate the economic effects of the ELR programme. Consumption is distributed along CPA product groups according to the shares of the final household consumption expenditure vector from the input-output table depicted in table 2. Total national household consumption expenditure from the national table amounts to €141.111 billion. The largest shares occur in real estate services including imputed rents (€33.251 billion or 23.6%), wholesale and retail trade services (€30.745 billion or 21.8%) and accommodation and food services (€23.147 billion or 16.4%). Together these three account for about 62% of total final household consumption. The €2.725 billion are allocated along these shares as depicted in the last column of table 2. It is thus assumed that ELR participants essentially have the same spending pattern as Austrian households on aggregate.

Table 2: Distribution of additional household consumption expenditure

	Product group (CPA)	Final household consumption (mil €)	Share (%)	Additional consumption from the ELR (mil €)
A	Agriculture, forestry and fishing	1,190.0	0.8	23.0
B	Mining and quarrying	16.2	0.0	0.3
C	Manufactured products	9,056.9	6.4	174.9
D	Electricity	4,273.3	3.0	82.5
E	Water supply	0.0	0.0	0.0
F	Construction	774.4	0.5	15.0
G	Wholesale and retail trade services	30,745.5	21.8	593.7
H	Transportation and storage services	7,513.7	5.3	145.1
I	Accommodation and food services	23,146.6	16.4	447.0

J	Information and communication services	3,438.9	2.4	66.4
K	Financial and insurance services	6,622.0	4.7	127.9
L	Real estate services	33,250.5	23.6	642.1
M	Professional services	844.5	0.6	16.3
N	Administrative and support services	4,538.3	3.2	87.6
O	Public administration and defence	78.8	0.1	1.5
P	Education services	1,924.5	1.4	37.2
Q	Human health and social work	6,110.0	4.3	118.0
R	Arts and entertainment services	3,931.8	2.8	75.9
S	Other services	3,481.8	2.5	67.2
T	Services of households as employers	172.9	0.1	3.3
Total		141,110.7	100.0	2,724.9

Source: Statistics Austria (2020), own calculation.

6. Simulation results

The additional household consumption expenditure generated by the employer of last resort programme unfolds multiplicative effects due to economic linkages. For example, when final consumption demand in wholesale and retail trade services rises, producers need to increase their purchases from suppliers in order to meet the new demand. Then the suppliers, too, must increase their purchases and so on. This direct and indirect increase in production is captured by the multiplier. Since the underlying model is closed with respect to firms, induced investment effects out of capital income are considered as well. Table 3 depicts the multipliers for output (*Produktionswert*), value added, employee compensation and employment (self- and non-self-employment) in full-time equivalents. An increase in final household consumption demand for accommodation and food services (I) in the amount of €1 million increases output by €2.33 million, value added by €1.02 million, compensation of employees by €0.47 million and employment by 13 full-time equivalents. The last row of the table depicts total multipliers of final household consumption demand.

Table 3: Estimated multipliers

	Product group (CPA)	Output	Value added	Employee compensation	Employment (fte)
A	Agriculture, forestry and fishing	3.34	1.08	0.35	26
B	Mining and quarrying	2.97	0.99	0.40	7
C	Manufactured products	2.02	0.62	0.32	7
D	Electricity	3.49	0.78	0.34	5
E	Water supply	3.02	1.08	0.43	9
F	Construction	2.48	0.88	0.48	11
G	Wholesale and retail trade services	2.15	0.96	0.53	12
H	Transportation and storage services	2.38	0.99	0.49	11
I	Accommodation and food services	2.33	1.02	0.47	13
J	Information and communication services	2.18	0.88	0.48	8
K	Financial and insurance services	2.11	0.97	0.56	8
L	Real estate services	3.06	1.24	0.31	7
M	Professional services	2.24	1.00	0.53	11
N	Administrative and support services	2.13	1.03	0.53	13
O	Public administration and defence	1.82	1.01	0.68	12
P	Education services	1.50	1.01	0.79	14
Q	Human health and social work	1.85	0.98	0.63	14
R	Arts and entertainment services	2.39	1.06	0.48	12
S	Other services	2.09	1.03	0.57	17
T	Services of households as employers	1.00	1.00	1.00	26
	Total final HH consumption multiplier	2.43	1.02	0.45	10

Source: Statistics Austria (2020), own calculation. Explanation: An increase in final household consumption demand for accommodation and food services in the amount of €1 million increases output by €2.33 million, value added by €1.02 million, compensation of employees by €0.47 million and employment by 13 full-time equivalents (abbreviated in the table as fte).

The largest output multipliers are found in electricity (D), agriculture, forestry and fishing (A) and real estate services (L). Output multipliers always exceed unity since the amount produced must be at least the additional final demand initially required. With respect to value added, it is real estate services (L), agriculture, forestry and fishing (A) and water supply (E) that have the largest multipliers. Regarding compensation of employees, the highest multipliers occur in services of households as employers (T), education services (P) and public administration and defence (O) which have the highest share of labour income in total output. Services of households as employers have a multiplier of one since no inputs for production are required and output consists entirely of employee compensation. Employment multipliers are the highest

in agriculture, forestry and fishing (A), services of households as employers (T) and other services (S)¹ which are highly labour intensive.

Based on these multipliers, the effects of the employer of last resort programme can be estimated. The additional ELR consumption expenditure of product group I in table 2 is multiplied by the respective multiplier of I in table 3 to obtain the economic effect depicted in table 4. Of the €2.725 billion increase in final household consumption expenditure, total output would increase by €6.626 billion, total value added by €2.771 billion, total employee compensation by €1.236 billion and total employment by 28,569 full-time equivalents. The additional employment reflects jobs created on top of the ELR jobs. Overall employment would rise by 409,639 ELR employees plus about 29,000 full-time equivalents created due to an increase in final consumption expenditure. Where does the additional employment come from? Potential channels could be (i) involuntary part-time workers who increased their working hours, (ii) individuals outside the labour force, (iii) other registered statuses at the Public Employment Service Austria (AMS) such as training, or (iv) from abroad.

The highest economic effects occur for real estate services (L), wholesale and retail trade services (G) and accommodation and food services (I) as these constitute the largest proportion of additional consumption expenditure. For wholesale and retail trade alone, roughly 7,000 full-time equivalents are created. Real estate services (including imputed rents) represent the largest proportion of private consumption but have a relatively low labour intensity which is why less employee compensation and physical employment is created. However, with respect to output and value added, real estate services yield the largest impact. In sum, these three services account for up to two-thirds of total additional output (64.7%), value added (65.6%), employee compensation (58.5%) and non-ELR employment (60.7%).

1 Other services (S) comprise, for example, services by membership organizations and personal services such as hairdressers, laundry services or funeral services.

Table 4: Estimated economic effects

	Product group (CPA)	Output (mil €)	Value added (mil €)	Employee compensation (mil €)	Employment (fte)
A	Agriculture, forestry and fishing	76.8	24.9	7.9	608
B	Mining and quarrying	0.9	0.3	0.1	2
C	Manufactured products	353.4	108.3	56.4	1,190
D	Electricity	287.7	64.4	28.3	449
E	Water supply	0.0	0.0	0.0	0
F	Construction	37.1	13.2	7.2	159
G	Wholesale and retail trade services	1,275.3	568.0	314.7	7,222
H	Transportation and storage services	344.8	143.9	71.8	1,535
I	Accommodation and food services	1,042.3	456.1	212.2	5,858
J	Information and communication services	144.7	58.2	31.7	563
K	Financial and insurance services	270.1	124.2	71.4	1,064
L	Real estate services	1,966.9	794.7	196.3	4,259
M	Professional services	36.6	16.2	8.7	181
N	Administrative and support services	186.8	90.2	46.4	1,152
O	Public administration and defence	2.8	1.5	1.0	19
P	Education services	55.8	37.7	29.2	528
Q	Human health and social work	218.4	116.2	74.2	1,612
R	Arts and entertainment services	181.2	80.6	36.8	941
S	Other services	140.6	69.1	38.4	1,140
T	Services of households as employers	3.3	3.3	3.3	88
	Total	6,625.5	2,771.1	1,235.9	28,569

Source: Statistics Austria (2020), own calculation. Differences may occur due to rounding errors. The abbreviation “fte” stands for full-time equivalent.

7. Variation in the programme wage

The estimation so far assumed a monthly gross wage of €1,500, reflecting the minimum wage in collective bargaining agreements in Austria. Relative to GDP, the ELR could generate additional output of 1.7%, value added of 0.7% and employee compensation of 0.3% of GDP. Additional non-ELR employment could amount to roughly 29,000 full-time equivalents. Since the total impact of the ELR varies with the programme wage, a monthly gross programme wage of €1,700 and of €1,900 is added to the analysis to provide a middle and upper bound scenario; this is depicted in table 5. In the middle and upper bound scenario, the yearly consumption of the ELR wage amounts to €3.42 billion and €3.995 billion, respectively. Since the spending pattern

remains unchanged, the multipliers stay the same. The generated additional output increases to 2.2% (2.6%), value added to 0.9% (1.1%) and employee compensation to 0.4% (0.5%) of GDP in the middle (upper) bound scenario. The additional employment would rise by about 36,000 (42,000) full-time equivalents.

Table 5: Economic effects varying the ELR programme wage

		ELR stimulus (mil €)	Multiplier	Total effect	
				mil € or fte	% of GDP
Monthly gross wage of €1,500	Output	2,724.9	2.43	6,625.5	1.7
	Value added	2,724.9	1.02	2,771.1	0.7
	Employee comp.	2,724.9	0.45	1,235.9	0.3
	Employment (fte)	2,724.9	10	28,569	-
Monthly gross wage of €1,700	Output	3,420.0	2.43	8,315.5	2.2
	Value added	3,420.0	1.02	3,477.9	0.9
	Employee comp.	3,420.0	0.45	1,551.0	0.4
	Employment (fte)	3,420.0	10	35,856	-
Monthly gross wage of €1,900	Output	3,995.3	2.43	9,714.3	2.6
	Value added	3,995.3	1.02	4,062.9	1.1
	Employee comp.	3,995.3	0.45	1,812.0	0.5
	Employment (fte)	3,995.3	10	41,887	-

Source: Statistics Austria (2020), own calculation. Differences in total effects may occur due to rounding errors. The abbreviation “fte” stands for full-time equivalent.

8. Discussion

Unemployment in Austria has gone through a remarkable development since the end of the Second World War. The post-war era of the mid-1950s and 1960s was characterized by economic recovery leading to a decade of full employment in the 1970s. During that time the unemployment rate fell below 3%. However, by the beginning of the 1980s unemployment had again begun to rise steeply. The Covid-19 crisis exacerbated labour market tensions, leaving 409,639 people registered unemployed in 2020.

The employer of last resort (ELR) approach presents a potential cure for the problem of unemployment as it offers a public job to everyone willing to work at a base wage. Studies on the ELR for the Austrian context have been conducted by Tamesberger and Theurl (2019), Picsek (2020), Haim (2021) and Premrov et al. (2022). These primarily focus on estimating the net costs of an

ELR programme for long-term unemployed people and its potential for a reduction in poverty and income inequality. Heinzle (2020) examines the macroeconomic effects for the Austrian economy of an ELR for long-term unemployed people with respect to output, GDP, compensation of employees and CO2 equivalents. The aim here was to estimate the economic effects of an ELR programme encompassing all people registered unemployed. For that purpose, an input-output analysis was carried out with the underlying rationale that the ELR creates additional income that flows into the consumption of goods and services and thereby stimulates the economy.

In a lower bound scenario of a monthly gross wage of €1,500, the additional output would amount to 1.7%, value added to 0.7% and employee compensation to 0.3% of GDP. About 29,000 full-time equivalent jobs would be created on top of the 409,639 employed by the ELR programme, which is an increase of 7.1%. In a middle (upper) bound scenario of a monthly gross wage of €1,700 (€1,900) output, value added and employee compensation would amount to 2.2% (2.6%), 0.9% (1.1%) and 0.4% (0.5%) of GDP, respectively. Employment would rise by roughly 36,000 (42,000) full-time equivalents, representing additional non-ELR employment of 8.8% (10.2%). The findings indicate that an ELR programme could yield considerable positive impacts on the economy, over and above eliminating involuntary unemployment.

Yet it is important to bear in mind that these estimations represent a theoretical scenario which explores hypothetical possibilities. Several aspects of a theoretical and practical nature associated with implementing a large-scale public employment programme have remained outside the scope of the simulation. These involve estimates about the total costs of such a programme as well as its financing. Different methods of financing may affect the economic impact of the programme. Existing studies for Austria suggest modest net costs of a job guarantee for the long-term unemployed (Picek, 2020; Tamesberger and Theurl, 2019, 2021; Haim, 2021) and a high self-financing rate (Walch and Dorofeenko 2020; Premrov et al. 2022). With respect to programme participation, it was assumed here that all unemployed people would enter the ELR programme, which is quite optimistic. There are at least two main arguments that oppose this view. First, unemployed individuals whose reservation wage exceeds the programme wage and/or who find the working conditions unattractive are likely to stay outside the programme. Second, the programme is likely to be avoided by unemployed individuals who have a strong chance of quickly finding employment again. In addition, it is implicitly assumed that participants are employed full-time as they receive a full-time wage. However, in practice, there might be individuals who prefer or are obliged to work on a part-time basis. Another important aspect relates to the types of jobs to be created. Ideally, these jobs should be socially useful, in places where they are needed and taking people as they are (Haim, 2021) which poses an additional challenge for the practical implementation of the programme. Certainly, there is a large potential for future employment to help combat the issues of climate change, an ageing society, an increasing demand for healthcare, schooling, housing and so on. Moreover, the permanent adoption of an ELR programme may affect the price and wage structure of the economy and could be accompanied by displacement effects for the private sector. Such long-run effects

have not been analysed at present. To the best of the author's knowledge these have not been investigated for the Austrian context and should be considered a subject for future research.

From a modelling perspective, it is worth noting at least two central aspects for future refinement. First, exogenous final household consumption expenditure should ideally reflect the spending pattern of low-income households. Due to data limitations, it has been assumed here that the consumption expenditure of low-income households equals the expenditure of the average household. Second, the analysis is constrained to people registered unemployed, thereby not considering inactive and underemployed individuals or individuals in training. Including them in the analysis would increase the total effects of the programme while keeping multipliers unchanged. This is another recommended subject for further research.

ACKNOWLEDGEMENTS

I am grateful to two anonymous reviewers for helpful comments and valuable suggestions.

REFERENCES

- AMS (2020).** Arbeitsmarktservice Österreich (Public Employment Service Austria).
- Antonopoulos, R., Adam, S., Kim, K., Masterson, T. and Papadimitriou, D. B. (2014).** "After Austerity: Measuring the Impact of a Job Guarantee Policy for Greece". Public Policy Brief, No. 138, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Arulampalam, W. (2001).** "Is Unemployment Really Scarring? Effects of Unemployment Experiences on Wages", *The Economic Journal*, 111 (475), 585–606.
- Brand, J. E. (2015).** "The Far-Reaching Impact of Job Loss and Unemployment", *Annual Review of Sociology*, 41, 359–375.
- Eppel, R., Famira-Mühlberger, U., Horvath, T., Huemer, U., Mahringer, H., Eichmann, H. and Eibl, J. (2018).** Anstieg und Verfestigung der Arbeitslosigkeit seit der Wirtschaftskrise. Entwicklung, Ursachen und die Rolle der betrieblichen Personalrekrutierung Synthesebericht. WIFO, WIFO Studies No. 62227, June.
- Fair, R. C. (2004).** *Estimating How the Macroeconomy Works*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fessler, P., and Schürz, M. (2017).** "Zur Verteilung der Sparquoten in Österreich", *Monetary Policy & the Economy*, Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank), 3, 13–33.
- Fullwiler, S. T. (2007).** "Macroeconomic Stabilization through an Employer of Last Resort", *Journal of Economic Issues*, 41 (1), 93–134.
- Fullwiler, S. T. (2013).** "The Costs and Benefits of a Job Guarantee: Estimates from a Multicountry Econometric Model", in M. J. Murray and M. Forstater (eds.) *The Job Guarantee: Toward True Full Employment*. New York: Palgrave Macmillan, 73–94.

Godin, A. (2013). “Green Jobs for Full Employment, a Stock Flow Consistent Analysis”, in M. J. Murray and M. Forstater (eds.) *Employment Guarantee Schemes: Job Creation and Policy in Developing Countries and Emerging Markets*. New York: Palgrave Macmillan, 7–46.

Godin, A. (2014). “Job Guarantee: A Structuralist Perspective”, *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 16.

Gregg, P., and Tominey, E. (2005). “The Wage Scar from Male Youth Unemployment”, *Labour Economics*, 12 (4), 487–509.

Haim, D. (2021a). A Job Guarantee Proposal for Austria: Public Policy for Full Employment and the Reduction of Poverty and Inequality. Master’s thesis, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY. https://digitalcommons.bard.edu/levy_ms/32/

Haim, D. (2021b). “What Jobs Should a Public Job Guarantee Provide? Lessons from Hyman P. Minsky”. Working Paper, No. 981, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.

Hausegger, T. and Krüse, T. (2019). Evaluation der Aktion 20.000. Endbericht im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz, Vienna.

Heinze, M. (2020). Impact Analysis of a Job Guarantee for the Long-Term Unemployed in Austria. Master’s thesis, Vienna University of Economics and Business.

Jahoda, M., Lazarsfeld, P. F. and Zeisel, H. (1975). *Die Arbeitslosen von Marienthal. Ein soziographischer Versuch über die Wirkung langandauernder Arbeitslosigkeit. Mit einem Anhang zur Geschichte der Soziographie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp. First edition published by S. Hirtzel, Leipzig, in 1933.

Kasy, M. and Lehner, L. (2022). “Employing the unemployed of Marienthal: Evaluation of a guaranteed job program”, CESifo Working Paper No. 10394.

Krug, G. and Eberl, A. (2018). “What Explains the Negative Effect of Unemployment on Health? An Analysis Accounting for Reverse Causality”, *Research in Social Stratification and Mobility*, 55, 25–39.

Majewski, R. and Nell, E. J. (2000). “Maintaining Full Employment: Simulating an Employer of Last Resort Program”. Seminar Paper, No. 6, Center for Full Employment and Price Stability (CFEPS), Kansas City.

Majewski, R. (2004). “Simulating an Employer of Last Resort Program”, in G. Argyrous, M. Forstater and G. Mongiovi (eds.) *Growth, Distribution, and Effective Demand: Alternatives to Economic Orthodoxy*. New York/London: M.E. Sharpe, 163–180.

Mario, A. (2021). “Simulating an Employer of Last Resort Program for Argentina (2003–2015)”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 44 (2), 208–238.

Miller, R. E. and Blair, P. D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Minsky, H. P. (1968). “Effects of Shifts of Aggregate Demand upon Income Distribution”, *American Journal of Agricultural Economics*, 50 (2), 328–339.

Mitchell, W. (2012). “The Costs of Unemployment – Again”. Blog post. Available at: <https://billmitchell.org/blog/?p=17740> (Accessed: 16 May 2023).

Murray, M. J. (2012). “The Regional Benefits of the Employer of Last Resort Program”, *Review of Radical Political Economics*, 44 (3), 327–336.

- Murray, M. J. (2017).** “Public Policy for Working People”, in M. J. Murray and M. Forstater (eds.) *The Job Guarantee and Modern Money Theory: Realizing Keynes’s Labor Standard*. New York: Palgrave Macmillan, 25–46.
- Nüß, P. (2018).** “Duration Dependence as an Unemployment Stigma: Evidence from a Field Experiment in Germany”. Working Paper, No. 2018-06, Kiel University.
- Papadimitriou, D. B. (2008).** “Promoting Equality through an Employment of Last Resort Policy”. Working Paper, No. 545, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Picek, O. (2020).** “Eine Jobgarantie für Österreichs Langzeitarbeitslose”, *Momentum Quarterly – Zeitschrift für sozialen Fortschritt*, 9 (2), 103–126.
- Premrov, T., Geyer, L. and Prinz, N. (2022).** “Arbeit für alle? Kosten und Verteilungswirkung einer Jobgarantie für Langzeitbeschäftigungslose in Österreich”, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 48 (1), 59–82.
- Singh, G. K. and Siahpush, M. (2016).** “Inequalities in US Life Expectancy by Area Unemployment Level, 1990–2010”, *Scientifica*, 4, 1–12.
- Statistics Austria (2020).** Input-Output Table 2017. Available at: <https://www.statistik.at/statistiken/volkswirtschaft-und-oeffentliche-finanzen/volkswirtschaftliche-gesamtrechnungen/input-output-statistik> (Accessed: 1 July 2021).
- Statistics Austria (2022).** Poverty. Available at: <https://www.statistik.at/en/statistics/population-and-society/income-and-living-conditions/poverty> (Accessed: 21 July 2023).
- Tamesberger, D. and Theurl, S. (2019).** “Vorschlag für eine Jobgarantie für Langzeitarbeitslose in Österreich”, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 45 (4), 471–495.
- Tamesberger, D. and Theurl, S. (2021).** “Korrekturhinweis zu ‘Jobgarantie für eine Jobgarantie für Langzeitarbeitslose in Österreich’ im Ausgabe 45(4)”, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 47 (2), 294–294.
- Tcherneva, P. R. (2019).** “The Federal Job Guarantee: Prevention, Not Just a Cure”, *Challenge*, 62 (4), 253–272.
- Walch, D. and Dorofeenko, V. (2020).** Untersuchung der fiskalischen Effekte der Beschäftigungsaktion 20.000. Endbericht im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz, Vienna.
- Watts, M. and Mitchell, W. (2000).** “The Costs of Unemployment in Australia”, *The Economic and Labour Relations Review*, 11 (2), 180–197.
- Wray, L. R. (1997).** “Government as Employer of Last Resort: Full Employment without Inflation”. Working Paper, No. 213, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Wray, L. R., Dantas, F., Fullwiler, S., Tcherneva, P. R. and Kelton, S. A. (2018).** “Public Service Employment: A Path to Full Employment”. Research Project Report, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.

Arbeitssoziologie als transformative Wissenschaft? Ein Debattenbeitrag

*Carina Altreiter**

ZUSAMMENFASSUNG

Vor dem Hintergrund der immer verheerenderen Auswirkungen der Kommodifizierung von Arbeit und Natur im gegenwärtigen Kapitalismus wächst der Druck in Richtung sozial-ökologische Gesellschaftstransformation. Der Beitrag beschäftigt sich mit der Frage, welche Rolle die Sozialwissenschaft hierfür einnehmen kann und soll. Er tut dies aus der Perspektive der deutschsprachigen Arbeitssoziologie, die insbesondere in ihrer Entstehungsphase eng mit Kapitalismuskritik verzahnt war und auch mit einem transformativen Anspruch betrieben wurde. Nachdem der Arbeitssoziologie dieser kritische Impetus nach den 1980er Jahren zunehmend abhanden gekommen ist, mehren sich in den letzten Jahren Stimmen, die eine stärkere Hinwendung zu Gesellschaftskritik bzw. eine Veränderung in Richtung einer „Transformationsforschung“ einfordern. Der Beitrag knüpft an diese Diskussionen an und lotet aus, welche strukturellen Rahmenbedingungen, aber auch inhaltlichen Adjustierungen notwendig wären, um die Arbeitssoziologie als sozial-ökologische Transformation unterstützende bzw. vorantreibende Wissenschaftsdisziplin zu positionieren.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Arbeitssoziologie, sozialökologische Transformation, Kapitalismuskritik

JEL-CODES

Z1, Z13

DOI

10.59288/wug492.177

* **Carina Altreiter:** Arbeiterkammer Wien, Abteilung Frauen und Familie.
Wirtschaftsuniversität Wien, Department Sozioökonomie.
Kontakt: carina.altreiter@akwien.at und carina.altreiter@wu.ac.at

1. Einleitung

Die Kritiken an den Pathologien und Verwerfungen, die der Kapitalismus in seinen unterschiedlichen historischen Erscheinungsformen hervorgebracht hat, haben eine lange Tradition, erleben aber aktuell eine „Boom-Phase“, wie Nancy Fraser und Rahel Jaeggi (2020) konstatieren. Dies geschieht vor dem Hintergrund multipler Krisenerscheinungen (der Bogen spannt sich von wirtschaftlichen Krisen, Sorgenotständen, wachsender Ungleichheit und Gesundheitskrisen bis hin zum menschengemachten Klimawandel), weshalb Fraser und Jaeggi auch von einer „Krise kapitalistischer Gesellschaft“ (ebd., 9) sprechen. Die Zuspitzungen der negativen Auswirkungen kapitalistischen Wirtschaftens auf die Ökosysteme, die Bevölkerung und den gesellschaftlichen Zusammenhalt haben vielfach Forderungen nach gesellschaftlicher Transformation laut werden lassen. Ein wesentliches Puzzlestück in diesem Kontext tangiert die Frage, wie wir künftig Arbeitsprozesse und Arbeitsverhältnisse gestalten wollen. Arbeit ist mit allen Lebensbereichen „verwoben“, schreibt Barbara Prainsack (2023, 86), sie ist daher ein „Schlüssel zu einer weitergehenden Transformation unserer Gesellschaft“ (ebd.).

Welche Rolle kommt der Wissenschaft in diesem Prozess zu? Die Arbeitssoziologie war in ihren Anfängen eng mit Kapitalismuskritik verzahnt und wurde u. a. mit gesellschaftstransformativen Intentionen betrieben. Auch gegenwärtig finden wir (wieder) in zunehmendem Ausmaß Arbeitsforscher:innen, die dafür plädieren, dass die Wissenschaft eine aktive Rolle in der Gestaltung gesellschaftlicher Transitionsprozesse einnehmen muss, insbesondere wenn es darum geht, den notwendigen Wandel sozial gerecht zu gestalten.¹ Eingefordert wird eine stärkere Hinwendung zur Gesellschaftskritik (z. B. Mayer-Ahuja 2021) bzw. – vertiefter noch – eine Veränderung in Richtung „Transformationsforschung“.² Der Beitrag geht vor diesem Hintergrund der Frage nach, wie sich die Arbeitssoziologie sowohl strukturell als auch konzeptionell aufstellen müsste, um einen Beitrag zur sozial-ökologischen Transformation leisten zu können. Dazu werden zunächst im ersten Teil die Konjunkturen der Kapitalismuskritik und Kapitalismusanalyse in der Arbeitssoziologie diskutiert. Während gerade in den Gründungsjahren der Arbeitssoziologie Forschung mit gesellschaftstransformativen Ansprüchen betrieben wurde, löste sich die enge Verbindung von Arbeitssoziologie und Kapitalismuskritik im Zuge gesellschaftlicher Veränderungen und Paradigmenverschiebungen.³ Der zweite Teil des Beitrags lotet aus, welche strukturellen, organisatorischen, aber auch inhaltlichen Rahmen-

-
- 1 Die Proklamation einer „sozial-ökologischen Transformation“ oder „just transition“ hat ihre Ursprünge in der Gewerkschaftsbewegung und ist mittlerweile auch in andere Bereiche diffundiert. Im Kern geht es darum, dass Transformationsprozesse in Richtung klimaneutrale Gesellschaft „fair und inklusiv“ gestaltet sein und das Wohl aller Menschen im Blick haben sollen. Die Zielrichtung und legitimen Mittel divergieren allerdings erheblich zwischen unterschiedlichen Gruppierungen. Sie reichen von affirmativen Strategien mit dem Ziel, im bestehenden System Veränderungen zu erreichen (z. B. Schaffung von Green Jobs, Green Technology), bis hin zu transformativen Zugängen, die weitreichende strukturelle Veränderungen bis hin zu einer grundlegenden Neuausrichtung des Wirtschaftssystems, einer Veränderung der Eigentums- und Machtverhältnisse sowie Demokratie und Gesellschaftsordnung einfordern (für eine Systematisierung dazu siehe Just Transition Research Collaborative 2018).
 - 2 Klaus Dörre in der taz vom 17.09.2022, <https://taz.de/Zukunftsstrategie-Forschung/!5877703/> (abgerufen am 01.02.2023).
 - 3 Diese Aufarbeitung muss aufgrund der Kürze der Beitragsform skizzenhaft bleiben und sich notwendigerweise auf die groben Entwicklungslinien beschränken, auch wenn das zulasten einer differenzierteren Darstellung geht.

bedingungen notwendig wären, um die Arbeitssoziologie stärker als sozial-ökologische Transformation unterstützende bzw. vorantreibende Wissenschaftsdisziplin zu positionieren. Abschließend werden ausgewählte transformative Ansätze vorgestellt, die als Anregungen für eine Verständigung darüber dienen können, wie Arbeit (im weitesten Sinne) auf dem Weg hin zu einer sozial gerechten und ökologisch nachhaltigen Gesellschaft organisiert, verteilt und gestaltet sein soll.⁴ Der Beitrag verfolgt dabei das Anliegen, Anregungen zu schaffen, die Blicke über Disziplinen und (nationale) Forschungsgemeinschaftsgrenzen hinweg zu weiten und dadurch wertvolle Impulse für eine Weiterentwicklung der Arbeitssoziologie zu gewinnen, die wiederum für eine aktive Rolle im sozial-ökologischen Wandel fruchtbar gemacht werden können.

2. Arbeitssoziologie und Gesellschaftskritik

Die deutschsprachige Arbeits- und Industriesoziologie verstand sich in ihrer Etablierungsphase in den Nachkriegsjahren als „allgemeine Soziologie“ (Minssen 2006, 15) und hatte den Anspruch, über die Analyse von Industriearbeit Rückschlüsse auf die Gesellschaft insgesamt ziehen zu können. Ein damals weitverbreiteter sozialreformerischer Anspruch und kritischer Impetus unter Wissenschaftler:innen führte viele unmittelbar zur Gesellschaftstheorie von Karl Marx (Minssen 2006). Entsprechend galt das Forschungsinteresse den Entwicklungslinien des Kapitalismus und dessen Bedeutung für die Arbeiter:innenklasse. Neben Studien über die Veränderung der Arbeitsbedingungen durch Rationalisierung und Automatisierung entwickelte sich das Klassenbewusstsein der Arbeiter:innen in den 1960er- und 1970er-Jahren vor dem Hintergrund umfassender technologischer Veränderungen zu einem zentralen Thema arbeitssoziologischer Forschung. Diese wurde u. a. mit dem Anliegen betrieben, die Auswirkungen technologischer Veränderungen auf das Klassenbewusstsein der (vor allem männlichen) Industriearbeiterschaft und die Folgen für dessen transformatives Potenzial zu untersuchen. Forschungen über das kollektive Klassenbewusstsein nahmen in Deutschland ein beträchtliches Ausmaß an (Sperling 1973; Wiesenthal/Hinrichs 1983) und waren durch eine arbeitnehmer:innen- und gewerkschaftspositive Haltung – wenn auch in unterschiedlichen Schattierungen – gekennzeichnet. Man wollte mit den Befunden aktiv zu einer öffentlichen Debatte und einer gerechteren Gestaltung der Gesellschaft beitragen, wie Westerheide/Schott (2022) in ihrer Aufarbeitung der industriesoziologischen Ausrichtung zu dieser Zeit betonen. „Diese kritische, von Marx inspirierte Analyse kapitalistischer Arbeits- und Herrschaftsstrukturen bildete also mittels ihrer aufklärerischen Funktion den Kern des damaligen gesellschaftlichen Gestaltungsanspruchs“ (Westerheide/Schott 2022, 339). Bis Ende der 1970er-Jahre bestimmte die Auseinandersetzung mit dem Klassenbegriff und insbesondere mit dem Klassenbewusstsein wesentliche Teile der Arbeits- und Industriesoziologie (Deutschmann 2012, 215 ff.). Die Zunahme der Konfliktbereitschaft der Arbeiter:innenschaft in den 1970er-Jahren beflügelte die Forschung nochmals zusätzlich. Gleichzeitig wurde spätestens

4 Der Beitrag beschränkt sich auf die deutschsprachigen arbeitssoziologischen Debatten und recurriert insbesondere auf Beiträge aus Deutschland und Österreich.

in den 1970er-Jahren deutlich, dass die sozialpartnerschaftlich eingehegten Arbeitskonflikte weniger auf einen revolutionären Umsturz der Gesellschaft als auf Verbesserungen im bestehenden System abzielten (Beckenbach 1991). Die sogenannte „Arbeiterbewusstseinsforschung“ findet schließlich im Zuge einer generellen Perspektivenverschiebung innerhalb der Soziologie ein abruptes Ende, die weg von Fragen sozialer Klasse hin zum Individuum und Fragen sozialer Identität wie Subjektivität führte (Geißler 1998; Altreiter 2018). Nicht nur in der deutschsprachigen Soziologie breitete sich die Vorstellung aus, dass Modernisierungsprozesse zur Diffusion von Ungleichheiten nach Klasse oder Schicht – bei einer gleichzeitigen Pluralisierung der Lebenslagen – geführt hätten, die traditionelle Sozialstrukturansätze mit ihrer Betonung auf vertikale soziale Ungleichheiten obsolet werden ließen.

2.1 Der Arbeitssoziologie kommt die Kapitalismuskritik abhanden

Anfang der 1980er-Jahre löst sich die enge Verbindung von kritischer Gesellschaftstheorie und Arbeitsforschung zunehmend auf. Die Gründe dafür sind vielfältig. Folgen wir Axel Honneth (2008), ist dafür ein Auseinanderdriften der konkreten Arbeitsverhältnisse einerseits und der theoretisch formulierten Ansprüche an Arbeitsgestaltung andererseits verantwortlich zu machen. Er schreibt, „der Abstand zwischen den realen Arbeitsverhältnissen und den Emanzipationsbestrebungen [ist] so groß geworden, dass die Gesellschaftstheorie sich die vorläufige Vergeblichkeit all ihrer theoretischen Bemühungen eingestehen musste“ (ebd., 328). Die zunehmende Lösung der Verbindung von Gesellschafts- bzw. Kapitalismuskritik und Arbeitsforschung wäre in dieser Lesart Ausdruck einer Resignation angesichts einer nicht gelungenen bzw. eingelösten gesellschaftlichen Transformation.

Die Abkehr von einer Kapitalismuskritik ist aber auch vor dem Hintergrund einer grundlegenden Transformation der Sozialstruktur und entsprechender Verschiebungen in der soziologischen Analyse zu interpretieren (ausführlich dazu Altreiter 2018). Wohlstandszuwächse in den Nachkriegsjahren hätten, so eine Interpretation des Wandels, zu einer Ausdehnung der gesellschaftlichen Mitte beigetragen (Bolte 1986) und zu einer „Nivellierung“ (Schelsky 1965, 332) geführt, weshalb nicht mehr von einer klassenstrukturell geprägten Gesellschaft gesprochen werden könne. Diese Überlegungen wurden u. a. von Ulrich Beck (2008) aufgegriffen und zur These der „Individualisierung“ weiterentwickelt. Beck argumentiert, dass durch wachsenden Wohlstand, Bildungsexpansion und ausgebaute Wohlfahrtsstaaten Klassenherkunft, sozialer Stand, aber auch Familie oder Geschlecht in ihrer Wirkung brüchig geworden sind. Ungleichheiten liegen nicht in einer Klassenstruktur begründet und werden von Individuen selbst ebenfalls nicht im Kontext von Klassen gedeutet. Auch in der Arbeits- und Industriesoziologie kommt es zu einem Paradigmenwechsel, der als Verschiebung von Klassen hin zum Subjekt beschrieben werden kann. Diese Entwicklung vollzieht sich parallel zu einem postfordistischen Umbau der Arbeitswelt, in dem das Subjekt in neuer Weise Gegenstand von Ausbeutung wird (Nickel 2008; Kleemann 2012). Die Arbeitssoziologie wendet sich den Auseinandersetzungen und Aushandlungen der Subjekte im betrieblichen Geschehen zu und verabschiedet sich gleichzeitig vom (politischen) Kollektivsubjekt Arbeiter:innenschaft. Dieser Zu-

griff auf Phänomene der Arbeitswelt, der unter dem Schlagwort „Subjektivierung von Arbeit“ (Kleemann et al. 2002) firmiert, hat sich nach der Jahrtausendwende zu einem hegemonialen Diskursrahmen in der Arbeitssoziologie etabliert (Kleemann 2012; Lohr 2003). Mit der Hinwendung zum Subjekt und der gleichzeitigen Abwendung von vertikalen Ungleichheits- und Strukturkategorien, wie dem Klassenbegriff, trat jedoch auch der Kapitalismus als Analyseinheit in den Hintergrund. Kritik kann sich unter diesen Vorzeichen nur gegen eine betriebliche Ebene richten, die Gesamtzusammenhänge von sozialen Positionen, Abhängigkeiten und Ausbeutungsmechanismen bleiben jedoch unsichtbar.⁵

Die Abkehr von Kapitalismus- und Gesellschaftskritik mit marxistischem Vokabular hatte aber nicht nur mit gesellschaftlichen Transformationsprozessen zu tun, sondern war – nach Christoph Deutschmann (2012) – auch Folge eines gestiegenen Institutionalierungsgrads an den Universitäten und zunehmender Konkurrenz um Forschungsgelder, in der unter anderem auch die Anwendbarkeit der Arbeitssoziologie auf dem Prüfstand stand. Die Tendenz wies weg von den großen gesellschaftlichen Diagnosen hin zu einer Fokussierung auf den Betrieb (ebd.). Darüber hinaus habe die Hegemonie der betrieblichen Fallstudie als methodischer Königsweg auch eine Entwicklung hin zu einer stark betrieblich fokussierten Arbeitssoziologie befördert. „Die betriebliche und die gesellschaftliche Ebene der Analyse fielen immer weiter auseinander und das Interesse an der Diskussion großer gesellschaftstheoretischer Fragen ließ nach“ (ebd., 26). Diskussionen über das Ende der Arbeitsgesellschaft in den 1980er-Jahren trugen das Ihre dazu bei, den Gegenstandsbereich der Arbeits- und Industriesoziologie und damit auch Kapitalismuskritik zu marginalisieren.

2.2 Kritik an der fehlenden Kritik

Diese paradigmatischen Verschiebungen führten nach der Jahrtausendwende zu einer kritischen Auseinandersetzung mit der Entwicklung und Bedeutung der Arbeits- und Industriesoziologie. Folgen wir Minssen (2008), lässt sich die Kritik dabei in drei Punkten zusammenfassen: Erstens wurde der starke empirische Fokus ohne Rückbindung an die Gesellschaft als Gesamtes kritisiert (Kühl 2008), wodurch sich die Disziplin in weiterer Folge ihres kritischen Impetus beraube. „Denn mit dem Verlust der Fähigkeit an die ‚großen Erzählungen‘ über Gesellschaft anzuknüpfen, geht der Arbeitssoziologie mehr und mehr auch ihr kritischer Stachel verloren“ (Dörre et al. 2012a, 15). Der Kapitalismus als soziale Formation werde in der Regel vorausgesetzt oder mit Verweis auf die Klassiker (Karl Marx, Max Weber oder auch Karl Polanyi) als abgehandelt betrachtet. Er bleibt eine „Leerformel“ (ebd., 13) und wird nicht (mehr)

5 Es finden sich allerdings auch andere Interpretationen des postfordistischen Wandels. Bechtle/Sauer (2002) teilen beispielsweise die Verschiebungen hin zu neuer Subjektverwertung, interpretieren diese jedoch vor dem Hintergrund der spezifischen Gesellschaftsformation Kapitalismus. Auch der Verabschiedung der Klassenfrage haben sich keineswegs alle angeschlossen (z. B. Geißler 1996; Dietrich 1999; Dangschat 1998). Eine Studie von Andreas Wittel (1998) über die Implementierung von postfordistischen Arbeitsorganisationskonzepten in deutschen Industriebetrieben verdeutlicht beispielsweise die Bedeutung des Klassenhabitus im Zuge der Einführung von Gruppenarbeitskonzepten bei un- und angelernten Arbeitern.

zum Gegenstand der Analyse selbst (Deutschmann 2012, 29). Damit einher gehen auch (zweitens) eine Kritik an der ungenügenden Verbindung von Handlungs- und Strukturebene als Folge der „subjektorientierten Wende“ und (drittens) – wenig neu – die (anhaltende) Kritik an der Unfähigkeit der Arbeitssoziologie, die künstliche Trennung zwischen Erwerbsarbeit und nicht marktvermittelten Tätigkeiten (Aulenbacher 2008) zu überwinden. Insgesamt wird für die Soziologie im Allgemeinen, aber besonders auch für die Arbeitssoziologie im Speziellen, eine Abkehr von einer (kapitalismus)kritischen Gesellschaftsanalyse festgestellt, die in weitere Folge auch zu einem Erliegen eines Nachdenkens über Alternativen geführt habe.⁶ „Der die vergangenen beiden Jahrzehnte bestimmende, postkommunistische Siegeszug des Marktliberalismus ging auch und gerade in den akademischen Sozialwissenschaften mit einer nachhaltigen ‚Erschöpfung utopischer Energien‘ und einer faktischen Desavouierung des Denkens von und in gesellschaftlichen Alternativen zum Kapitalismus einher“ (Dörre et al. 2009, 10).

2.3 Kapitalismuskritik returns

Die Pleite der US-amerikanischen Bank Lehmann Brothers im Jahr 2008 löste eine globale Finanz- und Wirtschaftskrise aus, deren Folgen die bis dahin herrschende Selbstverständlichkeit des Kapitalismus und seiner Funktionsweisen grundlegend infrage gestellt haben. Nach langer Zeit war in den öffentlichen Debatten wieder vom „Kapitalismus“ statt der „Marktwirtschaft“ die Rede, und in den Feuilletons wurde über dessen Ende spekuliert. In diesem Kontext ist auch eine Belebung der Auseinandersetzung mit dem Kapitalismus in der Arbeitssoziologie zu beobachten, die hier nur grob umrissen werden kann. Unter dem Eindruck der globalen Finanzkrise bildeten die Entwicklung des „Finanzmarkt-Kapitalismus“ (Minssen 2012, 17 f.) und die Auswirkungen unterschiedlicher Modi der „Finanzialisierung“ (vgl. dazu u. a. Faust et al. 2017) auf Unternehmen, Beschäftigte und die Ausgestaltung von Arbeit einen zentralen Untersuchungsgegenstand. Klaus Dörre (2009a) deutet die Entwicklung des Finanzmarktkapitalismus, der sich mit dem auslaufenden 20. Jahrhundert durchgesetzt hat, als neue „Landnahme“. Kapitalistische Entwicklung ist auf eine ständige Inkorporation bzw. Kommodifizierung nichtkapitalistischer sozialer und geografischer Räume angewiesen. Die „finanzmarktgetriebene Landnahme“ (ebd., 54) schwächt „marktbegrenzende Institutionen“ und trägt damit zu einer Prekarisierung bei. Begleitet werden diese Entwicklungen von einer Transformation des Sozialstaates, der von der „Staatsversorgung“ (Lessenich 2009, 163) zur Aktivierung der Bürger:innen und Eigenverantwortung übergegangen ist, mit dem Ziel, dass diese möglichst der Gesellschaft nützlich sind. Beide Entwicklungen tragen zu einer verschärften Marktgängigkeit von Beschäftigten bei. Harmut Rosa (2013) sieht den gegenwärtigen Kapitalismus durch ein nie dagewesenes Tempo der „Beschleunigung“ technologischer Entwicklungen, aber auch sozialer Beziehungen und Lebenspraktiken charakterisiert. Dadurch gäbe es

6 Freilich findet diese Einschätzung zum Stand der Arbeits- und Industriesoziologie nicht ungeteilte Zustimmung. So streicht Heiner Minssen (2008, 269) kritisch die Limitierungen einer einseitigen Fokussierung auf eine „Großtheorie“, wie jener von Karl Marx, hervor und plädiert stattdessen für eine Fokussierung auf Theorien mittlerer Reichweite.

kaum mehr gesicherte Positionen, Menschen seien kontinuierlich gefragt, sich anzupassen, zu transformieren, zu adaptieren (ebd.). In den vergangenen Jahren war darüber hinaus eine Wiederentdeckung des Werks von Karl Polanyi und seiner Konzeptionalisierungen kapitalistischer Transformationsprozesse zu beobachten, die auch in Teilen der Arbeitssoziologie Niederschlag gefunden hat (vgl. z. B. Atzmüller et al. 2019). Bezug genommen wird auf Polanyis Konzept der dialektischen Verbindung von Prozessen der Landnahme/Ökonomisierung und Zerstörung einerseits und daraus entstehenden Gegenbewegungen sozialer Einhegung (von staatlichen Regulierungen bis hin zu sozialen Bewegungen) andererseits (ebd.).

Neben der Kapitalismusanalyse finden wir auch – u. a. mit Rückgriff auf Traditionen der kritischen Theorie – eine Zunahme an Vorschlägen für eine Kapitalismuskritik. Dörre, Rosa und Lessenich schreiben im Vorwort ihres Sammelbandes, Kritik sei „eine der Hauptaufgaben soziologischer Theoriebildung“, und die Stoßrichtung dieser Kritik sei „die Emanzipation von nicht zu rechtfertigender Herrschaft bzw. von sozial erzeugten, gesellschaftlich aber nicht kontrollierten Systemzwängen“ (Dörre et al. 2009, 12). In der Kritik am Kapitalismus werden dabei unterschiedliche Ankerpunkte gesetzt.⁷ Die zunehmenden Anforderungen nach Selbststeuerung im Arbeitsprozess verweisen auf eine neue Qualität in der Aneignung von Arbeit. „Ziel der neuen Unternehmenssteuerung ist es, die Individuen dazu zu bringen, dass sie selber ihre entfaltete Individualität für den Verwertungszweck mobilisieren“ (Nies/Sauer 2012, 44). Subjekte erhalten also eine aktive Rolle in der Transformation von Arbeitsvermögen in Arbeitsleistung – mit entsprechenden negativen Folgen. Diese neue Qualität der Ausbeutung erschöpft sich allerdings nicht in „Subjektivierungsprozessen“, sie geht einher mit Flexibilisierung und Deregulierung, die für die Beschäftigten Unsicherheiten erhöhen. Es verschärfen sich Polarisierungen zwischen Beschäftigtengruppen mit einigermaßen stabilen Arbeitsverhältnissen und Bereichen, in denen die Standards an sozialer Absicherung und Anerkennung deutlich unterschritten werden. Zunehmende Prekarisierung wirkt aber nicht nur auf Betroffene, sondern entfaltet als „Bedrohungsszenarien“ (ebd., 52) bis in die Mitte der Arbeitsgesellschaft disziplinierende Wirkung (Dörre 2009a, 66). Diese Kritik an der brüchigen sozialen Integration ist auch ein zentrales Moment der Kapitalismuskritik bei Axel Honneth (2008) – der zwar nicht als klassischer Arbeitssoziologe gilt, seine Gesellschaftskritik jedoch explizit in der „Arbeit“ verankert, weshalb er hier erwähnenswert erscheint. Sein Ausgangspunkt ist dabei ebenso die Funktion sozialer Integration von Erwerbsarbeit. Honneth rekurriert auf Hegel und argumentiert, dass sich die kapitalistische Form der Arbeitsorganisation in Verbindung mit der moralischen Voraussetzung herausgebildet habe, dass die Lohnabhängigen zumindest „die legitime Erwartung einer subsistenzsichernden Entlohnung und einer anerkennungswürdigen Arbeit hegen konnten“ (ebd., 337). Diese moralischen Prinzipien bleiben gültig, auch wenn die realen Arbeitsverhältnisse davon stark abweichen oder gegen sie verstoßen. Sie bilden ein normatives Fundament, auf dessen Grundlage die Funktionsweise kapitalistischer Ar-

7 Einen ersten Überblick über die vielfältigen Beiträge geben der Sammelband „Soziologie – Kapitalismus – Kritik“ von Klaus Dörre, Hartmut Rosa und Stephan Lessenich (2009) sowie der später erschienene Sammelband von Forscher:innen des SOFI Göttingen, ISF München und der Universität Jena: „Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik“ (Dörre et al. 2012b).

beitsorganisation (geringe Löhne, entwürdigende Arbeit etc.) infrage gestellt werden kann.⁸ Hartmut Rosa wiederum weist darauf hin, dass Leiden im Kapitalismus nicht ausschließlich auf eine ungerechte Verteilung von Ressourcen – Einkommen, Vermögen, Zeit, Risiken, (Un-)Sicherheiten etc. – zurückzuführen sind, sondern auch auf Erfahrungen der Entfremdung, die sich durch die zunehmende Beschleunigung im Gegenwartskapitalismus verstärken. Er stellt der Erfahrung der Entfremdung als „Negation des guten Lebens“ (Rosa 2013) jene der „Resonanz“ gegenüber, in der die „Welt den handelnden Subjekten als ein antwortendes, atmendes, tragendes, in manchen Momenten sogar wohlwollendes oder entgegenkommendes ‚Resonanzsystem‘ erscheint“ (Rosa 2012, 415). Kritik zielt aber auch auf die dem Kapitalismus innewohnenden Wachstumszwänge ab, mit ihren destruktiven Konsequenzen nicht nur für Arbeitskräfte, sondern für die Zerstörung natürlicher Ressourcen und der Umwelt (Atzmüller et al. 2019). Aus feministischer Perspektive zielt Kapitalismuskritik insbesondere auf die Sorglosigkeit“ (Aulenbacher/ Dammayr/ Décieux 2014, 212) des Kapitalismus, der durch die strukturelle Trennung von Lohnarbeit und Sorge-Arbeit seine reproduktiven Grundlagen verschleiert. Die Intensivierung der Kommodifizierung der Arbeitskraft birgt in Verbindung mit Tendenzen der Privatisierung und Finanzialisierung weiter Teile der Daseinsvorsorge, so die These, Risiken für die Regenerativität der Gesellschaft als Gesamtes (Jürgens 2010).

3. Beitrag zur sozial-ökologischen Transformation

Die multiplen Krisen der vergangenen Jahre und der Gegenwart haben die Debatte um Zukunft, Bedeutung und Aufgabe der Arbeitssoziologie wieder neu entfacht (vgl. z. B. Sonderheft der AIS-Studien 2021, Heft 2). Arbeit, das scheint sich zumindest seit der Jahrtausendwende grundlegend geändert zu haben, ist wieder eine zentrale Kategorie gesellschaftlicher Debatten – und das nicht zuletzt seit der COVID-19-Pandemie. Neu an dieser Debatte ist nun, dass nicht nur um theoretische Konzepte und Zugriffe gerungen wird, sondern auch verstärkt die Frage gestellt wird, ob die Arbeitssoziologie sich stärker in öffentliche gesellschaftspolitische Debatten einbringen soll.

Ich möchte im zweiten Teil dieses Beitrags an diese Diskussionen anknüpfen und spezifischer danach fragen, welchen Beitrag die Arbeitssoziologie für eine sozial-ökologische Transformation der Gesellschaft leisten kann und soll. Dabei stimme ich mit anderen darin überein, dass es angesichts multipler Krisen und eines drohenden Klimakollaps aller Anstrengungen einer Gesellschaft – eben auch der Wissenschaft – bedarf, um diese zu lösen. Klaus Dörre spricht in diesem Zusammenhang von der Notwendigkeit einer „breiter angelegten, interdisziplinären

8 Honneth argumentiert, dass eine Kritik der bestehenden Ordnung nur dann wirkmächtig werden kann, wenn sie dem System selbst entstammt. Er stellt seine Form der „immanenten“ Kritik einer „externen“ Kritik gegenüber, wie sie z. B. die sogenannte „Künstlerkritik“ repräsentiert. Diese lege, so Honneth, auf der Basis eines verklärten Ideals von handwerklichen und künstlerischen Tätigkeiten einen falschen Maßstab an gesellschaftlich organisierte Arbeit an (ebd., 330). Diese Form der Kritik könne ggf. der Maßstab für das „gute Leben des Einzelnen“ sein, funktioniere aber eben nicht als Maßstab für die „Beurteilung der gesellschaftlich organisierten Produktionsphäre“ (ebd., 216), „denn hier herrschen Zwänge und Bedingungen, die es auch bei einer denkbar weiten Auslegung erforderlich machen, Tätigkeiten von einem ganz anderen Charakter als dem des Handwerks oder der Kunst auszuführen“ (ebd.).

Transformationsforschung“.⁹ Dabei scheinen mir insbesondere drei Strukturänderungen für eine solche Entwicklung der Arbeitssoziologie bedeutsam. Erstens ist das eine Dekommodifizierung des Wissenschaftssystems und der wissenschaftlichen Wissensproduktion. Es bedarf zweitens einer Neubestimmung des Verhältnisses zwischen Arbeitssoziologie und Öffentlichkeit, wofür das von Michael Burawoy (2005) vorgeschlagene Konzept der „organic public sociology“ vielversprechend scheint. Drittens kann die Arbeitssoziologie von einer verstärkten Inter- und Transdisziplinarisierung profitieren. Es gibt vielversprechende Konzepte und Theorien aus anderen Disziplinen und Debattensträngen, die zu einer gehaltvollen Anreicherung des theoretischen Zugriffs auf Arbeit (und damit verbundene Ungleichheiten) beitragen können, die notwendig erscheint, um die Transformation von Arbeit und Arbeitswelten angemessen erfassen zu können.

3.1 Dekommodifizierung der Wissenschaft

Der Umbau der Universitäten in Richtung „unternehmerischer Hochschule“ (Münch 2011; Dörre/Neis 2010), die marktförmig agieren und um Studierende, Forschungsgelder und Reputation konkurrieren soll, hat eine universitäre Wissenschaftslandschaft befördert, die zunehmend weniger in der Lage scheint, zur Lösung der zukünftigen gesellschaftlichen Herausforderungen – insbesondere zu einem sozial-ökologischen Wandel – beizutragen. Die gegenwärtige Hochschulstruktur ist durch einen inhärenten Wachstumszwang geprägt, in dem es darum geht, kontinuierlich Markterfolge im Sinne von Drittmitteln und Zeitschriftenpublikationen zu produzieren (Münch 2011, Pühringer et al. 2021). Angetrieben wird diese Dynamik von zwei Seiten: einerseits durch die Universitäten, die ihre Beschäftigten dazu anhalten, Ergebnisse in diesen zwei „Währungen“ zu liefern, die schließlich wiederum gegen Finanzierung und Ansehen getauscht werden können. Andererseits treiben die Beschäftigten selbst diesen Motor an, schließlich gelten Drittmittel und Publikationen als zentrale Kriterien, wenn es um den Zugang zum umkämpften Stellenmarkt geht, insbesondere um die wenig unbefristeten Anstellungen (Ullrich 2016). Beides begünstigt ein an marktlichen Erfolgschancen ausgerichtetes Forschungsverhalten (Richter/Hostettler 2015), worunter Forschungszugänge und Fragestellungen leiden, die dem Mainstream einer Wissenschaftscommunity zuwiderlaufen (Maasen/Weingart 2006; Brand 2005; Aulenbacher et al. 2017) oder deren Beantwortung mehr Zeit als die engen Zeitspannen von Drittmittelforschungsprojekten in Anspruch nehmen würde. Der „akademische Kapitalismus“ (Münch 2011) bietet nur wenigen „Auserwählten“ große Freiheiten über Exzellenzinitiativen, die „Normalwissenschaft“ (Ullrich 2016, 394) ist hingegen gezwungen, „berechenbar und vorhersagbar“ zu sein, und „läuft damit Gefahr, geistig eng und streng instrumentell ausgerichtet an den Bedarfen der Geldgeber, nur in ausgetretenen Pfaden zu wandeln“ (ebd.).¹⁰

⁹ <https://taz.de/Zukunftsstrategie-Forschung/!5877703/> (abgerufen am 08.02.2023).

¹⁰ In der Literatur besteht Einigkeit darüber, dass die unternehmerische Universität aus verschiedensten Gründen eine „Innovationsbremse“ (Maasen/Weingart 2006) darstellt, wenn auch betont wird, dass das frühere Ordinarien-System dem Fortschritt auch nicht unbedingt zuträglich war (Dörre/Neis 2010, 146 f.).

Die aktuellen Bedingungen für Wissensproduktion bergen darüber hinaus die Gefahr einer sozialen Homogenisierung des Forschungspersonals. Die soziale Herkunft der Universitätsbeschäftigten und die damit verbundenen Möglichkeiten, ökonomische, kulturelle und soziale Kapitalien mobilisieren zu können (Bourdieu 1983), gewinnen in einer zunehmend verwettbewerlichten und prekarierten Wissenschaftslandschaft erneut als Exklusionsmechanismen an Bedeutung (Rogge 2015, 703). Aber nicht nur die Klassenherkunft, auch Geschlecht spielt eine Rolle, da die hohen Arbeits- und Mobilitätsanforderungen Schwierigkeiten für die Vereinbarkeit von Wissenschaft und Familie bergen (Fritsch 2016). Jüngste Studien zeigen hier bereits, dass die COVID-19-Pandemie bestehende Geschlechterungleichheitsrelationen noch mal zusätzlich verschärft hat (European Commission 2023). Eine Veränderung der sozialen Zusammensetzung der Forschenden hätte insbesondere in den Sozialwissenschaften gravierende Auswirkungen, denn die Art der Fragestellung, die Perspektiven und Interpretationen von Ergebnissen sind – auch wenn sie methodisch streng kontrolliert und angeleitet sind – auch durch den eigenen Erfahrungshintergrund strukturiert. Mit Bourdieu können wir hier von einem „scholastischen Epistemozentrismus“ sprechen, der wie eine „Schranke“ des Denkens wirkt. Der Epistemozentrismus besteht darin, „alles zu ignorieren, was der Analysierende aufgrund der Tatsache, dass er dem Objekt äußerlich ist, es von fern und von oben beobachtet, in seine Wahrnehmung dieses Objektes hinein projiziert“ (Bourdieu/Wacquant 1996, 100).¹¹

Entgegen einer neoliberalen Logik, dass mehr Leistung durch mehr Druck entsteht, braucht es für eine innovative, transformative Wissensproduktion eine angemessene Grundfinanzierung der Universitäten, Investitionen in die Grundlagenforschung, eine Abkehr der bisherigen Leistungs- und Bemessungslogiken und eine Absicherung der Beschäftigten, die es ihnen erlaubt, auch Risiken des unsicheren Ausgangs und Scheiterns einzugehen. Dadurch werden die Grundlagen für eine plurale Hochschule geschaffen, die transformative Forschung stärken.

3.2 Arbeitssoziologie als kritische Public Sociology

In weiterer Folge braucht es auch eine Transformation in der Auseinandersetzung von Wissenschaftler:innen mit der Gesellschaft, in der sie leben. Dabei geht es nicht darum, dass Forscher:innen Richtungsentscheidungen gesellschaftlicher Entwicklung vorwegnehmen oder im Alleingang treffen sollen. Vielmehr wäre es Aufgabe einer öffentlich finanzierten Wissenschaft, auf der Basis wissenschaftlicher Methoden gesellschaftliche Phänomene und Problemlagen zu analysieren und damit Wissen zu generieren, das die Gesellschaft dabei unterstützen kann, gegenwärtige Krisen zu bewältigen und die drängendsten Herausforderungen der Zukunft zu lösen. Die traditionelle Stärke der Arbeitssoziologie in der empirischen Forschung

¹¹ Am Beispiel der Arbeitskraftunternehmerthese lässt sich gut nachzeichnen, wie ein Mittelschichtsbias zu einer einseitigen Theoriebildung und damit zu mangelhafter empirischer Erklärbarkeit führt (Altreiter 2019a). Die Auswirkungen eines unreflektierten Androzentrismus z. B. in der Ausblendung der Bedeutung reproduktiver Tätigkeiten für die Gesellschaft, sind ebenso hinlänglich beschrieben worden (z.B. Haubner/Pongratz 2021).

kann hier sinnvoll genutzt werden und ist eine wichtige Grundlage. Dörre schreibt dazu: „Als Wirklichkeitswissenschaft hat die Arbeitssoziologie gut daran getan, ihren kritischen Stachel aus einer möglichst genauen Beschreibung und empirisch fundierten Rekonstruktion der Widersprüche, Paradoxien und Pathologien von Arbeitsprozessen und Abläufen in Betrieb, Unternehmen und Gesellschaft zu beziehen. Daran sollte sie festhalten“ (Dörre 2009b, 500).

Dazu ist es notwendig, dass die Arbeitssoziologie die bisher dominanten Auseinandersetzungsformen mit der Öffentlichkeit, die vor allem über Zeitungsformate, Buchpublikationen, Vorträge oder journalistische Interviews stattfinden, erweitert. Diese Formen werden aktuell auch an den Universitäten unter dem Schlagwort „Third Mission“¹² von den Rektoren forciert, weil sie sich ebenfalls messen und damit in die vorherrschende marktliche Leistungslogik des akademischen Kapitalismus einpassen lassen. In diesen Formaten bleibt die Öffentlichkeit jedoch weitestgehend unsichtbar, eine Interaktion und damit eine tatsächliche Auseinandersetzung bleiben außen vor. Es gibt jedoch eine andere Form von öffentlicher Soziologie, die der US-amerikanische Soziologe Michael Burawoy (2005, 350) „organic public sociology“ nennt und in deren Zentrum die unmittelbare Zusammenarbeit mit Teilen der Öffentlichkeit steht, wie z. B. Gewerkschaften, Nachbarschaftsverbänden, Gleichbehandlungseinrichtungen oder Vereinen aus der Zivilgesellschaft.¹³ „[...] the organic public sociologist directly engages publics that are narrower, local, visible, thick, active and often counter to the mainstream“ (Burawoy 2008, 355). Das zentrale Merkmal hier sind der Austausch und damit auch der wechselseitige Lernprozess zwischen Wissenschaft und (Zivil-)Gesellschaft. Burawoy sieht dabei einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Kapitalismus, dem jeweiligen Fokus der Kommodifizierung sowie der Antwort der Gesellschaft, aber eben auch der Soziologie darauf. In der aktuellen Phase – er spricht von „third wave commodification“ (ebd., 352) – stehen die Auswirkungen der globalen Unterwerfung und Aneignung von natürlichen Ressourcen im Mittelpunkt. Das verlangt nach einer öffentlichen Soziologie, die aktiv Bemühungen unterstützt, die Grundlagen gesellschaftlichen Zusammenlebens zu erhalten. Dieses lange Zeit eher randständige Engagement ist in den vergangenen Jahren wieder präsenter geworden.¹⁴ So haben beispielsweise Mitglieder der „Scientists for Future“ in Österreich Straßenblockaden von Klimaaktivist:innen mit einer Kundgebung unterstützt.¹⁵ Diese Form der organischen öffentlichen Soziologie kann die Schwachstellen einer rein medialen öffentlichen Soziologie überwinden, die im Zugang zur Öffentlichkeit auf die marktbeherrschenden Medien angewiesen ist und oftmals nur kleine Ausschnitte einer (privilegierten) Öffentlichkeit erreicht (Aulenbacher et al. 2017). Aulenbacher et al. (2017) verweisen darauf, dass es für einen

12 Neben Forschung und Lehre wird der Austausch mit der Öffentlichkeit (z. B. durch Wissensvermittlung, partizipative Formate) als „dritte Kernaufgabe“ oder „Third Mission“ von Hochschulen definiert. Diese ist seit 2016 auch Teil der offiziellen „Hochschulgovernance“ des österreichischen Bundesministeriums für Wissenschaft und Teil der Leistungsvereinbarungen mit den Hochschulen (<https://www.bmbwf.gv.at/Themen/HS-Uni/Hochschulgovernance/Leitthemen/Dritte-Mission.html> [abgerufen am 13.01.2023]).

13 Ähnliche Aufforderungen gibt es dazu auch aus der Politikwissenschaft (Brand 2005, 452).

14 Wie Klaus Dörre zeigt, gab es zumindest in der Arbeitsprekarisierungsforschung in Deutschland vielfältige Praktiken, die unter einer öffentlichen Soziologie einzuordnen sind (Dörre 2014).

15 ORF, 10. Jänner 2023, <https://wien.orf.at/stories/3189663/> (abgerufen am 19.06.2023).

transformativen Diskurs gelingen muss, über Formen der „organic public sociology“ ebenso in einen Austausch mit subalternen Gruppen und Gegenöffentlichkeiten zu gelangen (ebd.).

3.3 Anreicherung und Refokussierung zentraler theoretischer Konzepte

Für die Neuausrichtung als transformative Arbeitssoziologie bedarf es weiters einer Refokussierung theoretischer Zugriffe auf gesellschaftliche Phänomene. Hier kann ein Blick über Disziplingrenzen helfen, arbeitssoziologische Theorien anzureichern und zu erweitern. Dazu liegen bereits vielfältige Vorschläge auf dem Tisch, die ich aufgreifen und hier zusammenführen will. Erstens geht es um die Reetablierung einer fundierten Kapitalismus-Analyse, denn das transformative Potenzial der Arbeitssoziologie speist sich wesentlich aus der fundierten Erforschung herrschender Verhältnisse. Obwohl man seit der Finanz- und Wirtschaftskrise den Kapitalismus auch in der Wissenschaft wieder explizit als solchen benennt, wird er in der gängigen Forschung und Theoriebildung vielfach vorausgesetzt. Wie Dörre et al. (2012a, 14) konstatieren, ist der Arbeitssoziologie „der Kapitalismus als theoretisches Arbeitsfeld ausgegangen“. Es gibt wenig analytische Auseinandersetzungen mit dem Kapitalismus als Produktionsweise und Gesellschaftsformation, und entsprechend bestehen auch Schwierigkeiten, Veränderungen und Verschiebungen des gesamten Systems in den Blick zu bekommen. In eine ähnliche Kerbe schlagen auch Mayer-Ahuja (2021) und Menz (2021), wenn sie darauf hinweisen, dass der Kapitalismus als gesellschaftlicher Kontext in den sehr auf den Betrieb fokussierten arbeitssoziologischen Einzelfallstudien fehlt. Es geht also darum, eine fundierte Kapitalismusanalyse zu reetablieren und die verschiedenen analytischen Ebenen (Mikro, Meso, Makro) wieder vermehrt zu integrieren.

Kapitalismus als soziale Formation in die Analysen zu inkludieren bedeutet zweitens auch die Notwendigkeit einer Reetablierung von Klasse als (relationale) analytische Kategorie in der Arbeitssoziologie. In den letzten Jahren ist zwar eine Revitalisierung der Klassenforschung zu beobachten (z. B. Holst et al. 2022; Altreiter 2019b; Dörre 2020; Tullius et al. 2023), im Mainstream ist diese Perspektive allerdings noch wenig angekommen. Hinter dem Vorhang scheinbarer nivellierter Gesellschaften hat sich die Klassengesellschaft in den letzten Jahrzehnten deutlich polarisiert. Dieser Kontext werde in vielen Studien jedoch ausgeblendet, so Mayer-Ahuja (2021), „Veränderungen der Klassenstruktur [gehören] sicherlich zu den am wenigsten reflektierten“ (ebd., 12). Auch Stephan Voswinkel plädiert in seinen Überlegungen für eine neue Verbindung von Arbeitssoziologie und Gesellschaftstheorie für die Rethematisierung von Klassenverhältnissen (Voswinkel 2021, 18). Dazu gehören auch die entsprechenden Verschränkungen mit einer geschlechtlichen und rassifizierten Arbeitsteilung (z. B. Neuhauser/Birke 2021). Eine transformative Arbeitssoziologie, die in der Lage ist, soziale Ungleichheiten in all ihren Facetten zu berücksichtigen, bedarf einer Readjustierung der Konzepte sozialer Ungleichheit und kann hier vom Debattenstand anderer Disziplinen, aber auch aus anderen Ländern profitieren. Diese Erweiterungen scheinen notwendig, um die ungleichheitsbezogenen Verschiebungen der letzten Jahrzehnte angemessen erfassen zu können, aber auch um

Auswirkungen von Transformationsprozessen auf gesellschaftliche Ungleichheitsrelationen umfassend in den Blick zu bekommen. Es geht um die Frage, wer in welcher Form am gesellschaftlichen Wandel partizipieren, aber auch davon profitieren kann.

Drittens bedarf es einer Transformation im Arbeitsverständnis und eines Arbeitsbegriffs, der die unterschiedlichen Ausprägungsformen von Arbeit im Kapitalismus und damit verbundene Herrschaftsmechanismen in den Blick bekommt. Vorschläge, wie diese Erweiterung konkret aussehen könnte, gibt es viele (für eine detaillierte Aufarbeitung siehe Haubner/Pongratz 2021). Die deutsche Soziologin Regina Becker-Schmidt (2007) schlägt beispielweise vor, Arbeit als „Ensemble“ aus unterschiedlichen Tätigkeiten zu begreifen (Erwerbsarbeit, Pflege- und Hausarbeit, ehrenamtliches Engagement, Subsistenzarbeit), um den Wechselwirkungen verschiedener Arbeitsformen und deren strukturellen Einbettungen analytisch gerecht zu werden. Ähnlich entwickelte auch die britische Soziologin Miriam Glucksman (2005) mit ihrem Ansatz „Total Organization of Labour“ ein relationales Arbeitsverständnis, das sich auch nicht in einem Dualismus von bezahlter und unbezahlter Arbeit erschöpft, sondern vor allem darauf abzielt, die Rahmenbedingungen, aber auch Orte verschiedener Arbeitsformen, deren Wechselseitigkeit und auch historische Veränderung zu analysieren.¹⁶ Neben dieser Erweiterung der Begrenzung auf die „doppelt freie Lohnarbeit“ um die (unbezahlte) vergeschlechtlichte Sorgearbeit bedarf es – so Nancy Fraser – noch einer zusätzlichen Erweiterung, nämlich um unfreie, politisch entrechtete, stark rassifizierte Formen der Arbeit („expropriated labour“) (Fraser 2016). Dieser Zugang zu Arbeit macht die tiefen Verstrickungen von „class“, „gender“ und „race“ in der kapitalistischen Gesellschaftsordnung sichtbar. Ansprüche an einen erweiterten Arbeitsbegriff sind in Teilen eingelöst – so gibt es etwa einen Konsens über die Bedeutung von unbezahlter Haus- und Sorgearbeit in der Arbeitssoziologie – allerdings weisen Haubner/Pongratz (2021), Menz (2021), aber auch Voswinkel (2021) darauf hin, dass die Multiperspektivität auf Arbeit insbesondere in der Forschungspraxis nur begrenzt eingelöst ist. Eine sozial-ökologische Transformation bedeutet notwendigerweise eine andere Organisation, Verteilung und Bewertung von bezahlter und unbezahlter Arbeit. Hier liegen sowohl Nachhaltigkeitspotenziale (Jochum et al. 2020, 226) als auch Potenziale für mehr Geschlechtergerechtigkeit, die es zu bearbeiten gilt.

Der letzte Punkt: Zuletzt bedarf es einer Arbeitssoziologie, die den „methodologischen Nationalismus“ (Pries 2010, 10) überwindet und nationale Gesellschaften nicht als „natürliche Bezugseinheit“ (ebd.) für die Analyse sozialer Phänomene nimmt. „One central task we face is decoding particular aspects of what is still represented or experienced as national, which may in fact have shifted away from what historically has been considered or constituted as national“ (Sassen 2003, 3). Forschungen zur Transnationalisierung von Wertschöpfungsketten (Huws et al. 2009), aber auch von grenzüberschreitenden Arbeits- und Sorgebeziehungen (Flecker et al. 2013; Lutz 2010) und den Implikationen für gewerkschaftliche Interessenvertretung (Pernicka et al. 2021) verweisen darauf, dass sich grenzüberschreitende Institutionen, Sozialräume und

16 Haubner/Pongratz (2021, 20) schlagen den Ansatz von Glucksman (2005) auch als Grundlage für eine „transversale Arbeitssoziologie“ vor, die das „Ganze der Arbeit systematisch in den Blick“ bekommt.

Beziehungsstrukturen etabliert haben, die „genuin auf einer transnationalen Ebene konstituiert sind“ (Flecker 2017, 223). Die Relationalität ist nicht nur im Hinblick auf die sozialen Positionierungen und Privilegierungen einer nationalen Gesellschaft von Bedeutung, sondern auch im globalen Maßstab. Unsere westlichen Gesellschaften lassen sich als „Externalisierungsgesellschaften“ (Lessenich 2015, 24) begreifen, die auf Kosten anderer und deren Ausbeutung leben. Diese Perspektivenerweiterung ermöglicht es, Wechselwirkungen, Verflechtungen und Abhängigkeiten verschiedener Weltteile in den Blick zu nehmen.

4. Utopien andenken

Wie ich in der Zusammenführung unterschiedlicher Debattenstränge zu skizzieren versucht habe, erscheinen drei Aspekte für eine Ausrichtung der Arbeitssoziologie als transformative Wissenschaft bedeutsam. Neben einer umfassenden Dekommodifizierung von Wissenschaft(sarbeit) und einem verstärkten Engagement in gesellschaftspolitischen Debatten braucht es auch eine Refokussierung der theoretischen Zugriffe. Dazu gehören zunächst die Reetablierung einer fundierten Kapitalismusanalyse und eine systematische Einbeziehung gesamtgesellschaftlicher Verhältnisse. Die subjektorientierte Wende kann hier durchaus produktiv mit einer strukturellen Perspektive verschränkt werden und bietet das Potenzial, Voraussetzungen sozial-ökologischer Transformation nicht nur strukturell, sondern auch von den Subjekten her zu denken. Welche institutionellen (politischen, wohlfahrtsstaatlichen) Rahmenbedingungen braucht es, damit (möglichst viele) Beschäftigte Teil einer sozial-ökologischen Transformation werden können bzw. diese grundlegend gestalten und – aus einer Klassenperspektive – im Sinne ihrer Anliegen vorantreiben können? Wie kann der Einsatz von Technologien im Sinne der Beschäftigten/Klient:innen etc. gestaltet werden, und wie können wir Technologien für eine nachhaltige Gestaltung der Arbeitswelt einsetzen? Welche sozialpolitischen Maßnahmen, aber auch Änderungen gesellschaftlicher Anerkennungsordnungen braucht es, damit eine nachhaltige Umgestaltung von Arbeitsmärkten und Arbeitsorganisation unter Beteiligung der Beschäftigten gelingt? Weiters bedarf es auch einer Perspektivenerweiterung im Zugang zu Ungleichheiten, Arbeitsverhältnissen, aber auch globalen Arbeitsbeziehungen. In all den genannten Punkten kann die Arbeitssoziologie von den Analysen verwandter (internationaler) Wissenschaftsfelder (wie beispielsweise der Geschlechter- und Migrationsforschung, der Klassenforschung, der Nachhaltigkeitsforschung, der Sozialpolitikforschung, der feministischen und heterodoxen Ökonomie, der ökologischen Ökonomik usw.) profitieren und sollte in der theoretischen Ausrichtung und empirischen Praxis Transdisziplinarität stärken.

Ob die Rolle der Arbeitssoziologie sich dabei in der Bereitstellung von Analysen, Diagnosen und Kritik sowie der Einbringung in gesellschaftliche Diskurse erschöpft oder ob es darüber hinaus auch notwendig ist, konkrete alternative Gesellschaftsentwürfe zu entwickeln, wird unterschiedlich bewertet. Die sich häufenden Vorschläge und Konzepte zur Transformation von Arbeit und Gesellschaft, die in den vergangenen Jahren in unterschiedlichen Kontexten entstanden sind, scheinen allerdings ein Bedürfnis in der wissenschaftlichen Community zu reflektieren, eben nicht bei Analyse und Kritik stehen zu bleiben, sondern konkrete Vor-

schläge zu machen und diese auch öffentlich zur Diskussion zu stellen. Transformation wird dabei sehr unterschiedlich weit gedacht. Vorschläge, wie beispielweise von Isabelle Ferreras, Dominique Méda und Julie Battilana zur Demokratisierung der Arbeit zielen auf veränderte (staatliche) Regulative in der Einhegung des Kapitalismus, bleiben aber im bestehenden Wirtschaftssystem verhaftet.¹⁷ Das von den Autorinnen 2020 publizierte Manifest, das von über 3.000 Wissenschaftler:innen unterzeichnet wurde, forderte die Demokratisierung der Unternehmen, die Dekommodifizierung von Arbeit in Bereichen der Daseinsvorsorge, die Einführung einer Jobgarantie sowie die Regeneration natürlicher Ressourcen, mit dem Ziel, eine Gesellschaft zu befördern, die Mensch und Natur nicht als Ware und Ressource begreift.

Konkreter wird es beispielweise bei Klaus Dörre oder auch Erik Olin Wright. Dörre (2022) unternimmt in seinem Buch „Utopie des Sozialismus“ einen Entwurf für eine „ökosozialistische Alternative“ (nachhaltiger Sozialismus), denn – so Dörre – es brauche neben Analysen auch klare Vorschläge dazu, wie eine andere Gesellschaft aussehen könnte. Er möchte damit auch die Leerstellen der Postwachstums- und Degrowth-Debatten, insbesondere was das Produktionsmodell angeht, füllen. Es braucht einen Umbau der Produktionsweise, die anstelle von Privateigentum an Produktionsmitteln das kollektive Eigentum setzt, einen Übergang zur Produktion nachhaltiger Güter und Dienstleistungen und eine demokratische Organisation der Verteilung von Ressourcen (z. B. durch die Bildung von „Transformations- und Nachhaltigkeitsräten“). Auch der amerikanische Soziologe Erik Olin Wright sieht eine Notwendigkeit „emanzipatorische[r] Sozialwissenschaft“ (Wright 2010), die sich nicht nur auf die Analyse von bestehenden Ungleichheitsstrukturen beschränkt, wiewohl dies eine wichtige Grundlage darstellt, sondern darüber hinaus alternative, „radikal demokratisch gleichberechtigte“ (ebd., 12; eigene Übersetzung) Gesellschaftsentwürfe andenkt, die soziale und politische Gerechtigkeit als normative Richtschnur haben sollten. Er skizziert verschiedene Pfade der Transformation, betont allerdings, dass wir aus heutiger Sicht z. B. nicht wissen können, welche Partizipationsformen funktionieren, und dass Transformation damit letztendlich immer auch ein „experimenteller Prozess“ (ebd., 375) ist.

Während die Entwürfe in der Organisation bezahlter Arbeit bereits weiter fortgeschritten sind, scheinen die Leerstellen insbesondere dort zu liegen, wo es – im Sinne eines erweiterten Arbeitsverständnisses – um die Organisation unterschiedlicher gesellschaftlich notwendiger Arbeiten geht. Der Mangel an Vermögen, „über das Bestehende hinauszudenken“ (Honneth 2015, 15), den Honneth als charakteristisch für moderne Gesellschaften beschreibt, ist gerade dort, wo es um das konsequente Zusammendenken unterschiedlicher Ungleichheitsrelationen und Arbeit geht, besonders markant. Anregend sind hier die Debatten zur nachhaltigen Arbeit (für eine umfassende Aufarbeitung vgl. Littig/Spitzer 2011). Für die Etablierung nachhaltiger Arbeitsgesellschaften bedarf es einer Dekommodifizierung von Arbeit und auch einer Dekommodifizierung der Natur. Zentral ist bei diesen Konzepten, dass ihnen der Anspruch an ein erweitertes Arbeitsverständnis inhärent ist. Entsprechend steht im Mittelpunkt eine umfassende Umverteilung von Erwerbsarbeit und anderen Tätigkeiten, die perspektivisch auch

¹⁷ <https://democratizingwork.org/background> (abgerufen am 08.02.2023).

eine Veränderung der sozialen Absicherungs- und Anerkennungsmodi bedeutet. Für eine radikale Verabschiedung aktueller Arbeitspraktiken und -kulturen plädieren Konzepte einer „post-work“-Gesellschaft, in der Arbeit aufhört, die zentrale Drehscheibe für die Verteilung von sozialem Status, sozialer Sicherheit, Zugehörigkeit und Anerkennung zu sein (Weeks 2011; Chamberlain 2020). Spannend ist diese Perspektive gerade im Hinblick auf die Kritik einer Arbeitsethik, die harte Arbeit und Produktivität moralisch überhöht und Inaktivität als Faulheit abwertet (Hoffmann/Paulsen 2020, 349). Die feministische Forschung hat in diesem Kontext ebenfalls eine Vielfalt an Konzepten entwickelt. Der Vier-in-einem-Gesellschaftsentwurf von Frigga Haug (2008) sieht beispielweise eine radikale Gleichberechtigung der Tätigkeitsfelder Produktion, Reproduktion, Kultur und Politik vor. Er basiert auf einer drastische Verkürzung der Zeit, die für Lohnarbeit aufgewendet wird, und einer Umverteilung von Zeitressourcen, aber auch auf einer Aufwertung von reproduktiven Tätigkeiten sowie auf demokratischer Partizipation, Selbstentwicklung und Selbstverwirklichung, mit dem Ziel gleicher zeitlicher Ressourcen für die vier Bereiche. Unbeantwortet bleiben hier allerdings die Organisationsformen von Care-Arbeit – insbesondere, was das Verhältnis von Markt, Staat und Privathaushalt anlangt. Anregend scheinen hierfür Debatten aus der feministischen Ökonomie zur Reorganisation von Wirtschaft. Einigkeit besteht darin, dass eine nachhaltige und (geschlechter) gerechte Gesellschaft eine andere Form des Wirtschaftens benötigt, in deren Mittelpunkt die Versorgung und Sorge um und für Menschen stehen muss (Knobloch 2013; Jochimsen 2003). In diesem Kontext wird lokalen Gemeinschaften („communities“) – die aber meist undefiniert bleiben – eine zentrale Bedeutung zugeschrieben. So argumentieren Dengler/Lang (2022) mit Rückgriff auf Erkenntnisse von Elinor Ostrom, die in Studien gezeigt hat, dass selbstorganisierte Gruppen nachhaltig mit gemeinsamen Ressourcen haushalten (Ostrom 2011), für eine „commonization“ (Dengler/Lang 2022, 13) von Care-Arbeit. Sorge- und Versorgungsarbeit soll also in wesentlichen Teilen in einem freiwilligen, selbst organisierten Prozess in Communitys erfolgen, und damit sowohl die im Privathaushalt unbezahlt geleistete als auch die kommodifizierte marktliche und staatlich organisierte Care-Arbeit transzendieren. Barth et al. (2019) sehen ebenfalls Potenzial in der Fokussierung auf Communitys in der Reorganisation von Arbeit und Wirtschaft, betonen allerdings stärker die Limitationen dieses Zugangs und mögliche Implikationen im Hinblick auf Exklusion und Ausgrenzung bzw. auch eine Individualisierung von sozialen Risiken (Littig/Spitzer 2011).

Der „experimentelle Prozess“ des „ständigen Erkundens von ganz verschiedenen Ideen“ (Honneth 2015, 106) scheint – und hier sind sich alle Autor:innen einig – am besten zu gelingen, wenn dieser auf demokratischen Prinzipien beruht und unter größtmöglicher Beteiligung alle Gesellschaftsmitglieder stattfindet, denn er stärkt dadurch auch die Fähigkeit einer Gemeinschaft – um wiederum Honneth zu zitieren –, „möglichst viele der gegenwärtig brachliegenden Potentiale wahrzunehmen, die sich für eine produktive Lösung der hervorgetretenen Schwierigkeiten eignen würden“ (ebd., 100). Dazu braucht es innovative Ideen zur Entwicklung von betrieblichen und gesellschaftlichen Prozessen, die eine möglichst breite demokratische Beteiligung an der Gestaltung gesellschaftlicher Transformation ermöglichen und dadurch eine

Grundlage dafür schaffen, zu einer Verständigung darüber zu kommen, wie Arbeiten (im weitesten Sinne) in einer sozial gerechten, nachhaltigen Gesellschaft der Zukunft organisiert, verteilt, gestaltet sein soll.

LITERATUR

Altreiter, Carina (2018). Soziale Klasse in der Arbeitssoziologie. Zur Relevanz eines totgesagten Begriffs. Österreichische Zeitschrift für Soziologie 43 (3), 251–266. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1007/s11614-018-0310-1> (abgerufen am 15.06.2023).

Altreiter, Carina (2019a). Subjekt ohne Klasse? Zur sozialen Genese von Arbeitskraft in aktuellen Debatten um eine Subjektivierung von Arbeit. Arbeits- und Industriesoziologische Studien 12 (1), 103–118. Online verfügbar unter <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/64886> (abgerufen am 15.06.2023).

Altreiter, Carina (2019b). Woher man kommt, wohin man geht. Über die Zugkraft der Klassenherkunft am Beispiel junger IndustriearbeiterInnen. Frankfurt a. M./New York, Campus.

Altreiter, Carina/Atzmüller, Roland (2022). Arbeit und soziale Ungleichheit. In: Cornelia Dlabaja/Karina Fernandez/Julia Hofmann (Hg.). Handbuch Soziale Ungleichheiten: Von der Analyse zu ihrer Überwindung. Weinheim, Juventa Verlag, 15–29.

Atzmüller, Roland/Aulenbacher, Brigitte/Brand, Ulrich/Décieux, Fabienne/Fischer, Karin/Sauer, Birgit (2019). Polanyian perspectives on the movements and countermovements of “our time”: an introduction. In: Roland Atzmüller/Brigitte Aulenbacher/Ulrich Brand/Fabienne Décieux/Karin Fischer/Birgit Sauer (Hg.). Capitalism in Transformation. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 1–20.

Aulenbacher, Brigitte (2008). Arbeits- und Industriesoziologie auf der Suche nach ihrem Profil und ihren Perspektiven. In: Norbert Huchler/Brigitte Aulenbacher (Hg.). Ein Fach wird vermessen. Positionen zur Zukunft der Disziplin Arbeits- und Industriesoziologie. Berlin, Edition Sigma, 149–168.

Aulenbacher, Brigitte/Dammayr, Maria/Décieux, Fabienne (2014). Herrschaft, Arbeitsteilung, Ungleichheit. PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 44 (175). Online verfügbar unter <https://doi.org/10.32387/prokla.v44i175.171>.

Aulenbacher, Brigitte/Burawoy, Michael/Dörre, Klaus/Sittel, Johanna (2017). Sociology and the Public in the Discourse of Crisis. Working Paper der DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumsgesellschaften 3. Jena, Universität Jena.

Barth, Thomas/Jochum, Georg/Littig, Beate (2018). Nachhaltige Arbeit – die sozial-ökologische Transformation der Arbeitsgesellschaft befördern. GAIA – Ecological Perspectives for Science and Society 27 (1), 127–131. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.14512/gaia.27.1.7> (abgerufen am 15.06.2023).

Barth, Thomas/Jochum, Georg/Littig, Beate (2019). Transformation of what? Or: The socio-ecological transformation of working society. IHS Working Paper 1. Online verfügbar unter <https://irihs.ihs.ac.at/id/eprint/4938/> (abgerufen am 15.06.2023).

Bechtle, Günter/Sauer, Dieter (2002). Kapitalismus als Übergang – Heterogenität und Ambivalenz. Jahrbuch Arbeit, Bildung, Kultur (19/20), 49–61.

Beck, Ulrich (2008). Jenseits von Klasse und Nation: Individualisierung und Transnationalisierung sozialer Ungleichheiten. Soziale Welt 59 (5), 301–325.

Beckenbach, Niels (1991). Industriesoziologie. Berlin/New York, de Gruyter.

Becker-Schmidt, Regina (2007). Geschlechter- und Arbeitsverhältnisse in Bewegung. In: Brigitte Aulenbacher/Heike Jacobsen/Maria Funder et al. (Hg.). Arbeit und Geschlecht im Umbruch der modernen Gesellschaft. Forschung im Dialog. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 250–268.

Bolte, Karl Martin (1986). Von sozialer Schichtung zu sozialer Ungleichheit. Bericht über ein Forschungsprojekt der frühen 50er Jahre und einige seiner Weiterwirkungen. Zeitschrift für Soziologie 15 (4), 295–301.

Bourdieu, Pierre (1983). Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hg.). Soziale Ungleichheiten. 2. Aufl. Göttingen, Schwartz, 183–198.

Bourdieu, Pierre/Wacquant, Loic (1996). Reflexive Anthropologie. Frankfurt a. M., Suhrkamp.

Brand, Ulrich (2005). Die Produktion alternativen Wissens in neoliberal-imperialen Zeiten. Oder: Warum die PERIPHERIE wichtig bleibt. Peripherie 25 (100), 449–453.

Brand, Ulrich/Wissen, Markus (2017). Imperiale Lebensweise. Zur Ausbeutung von Mensch und Natur im globalen Kapitalismus. München, oekom.

Burawoy, Michael (2005). For Public Sociology. Soziale Welt 56 (4), 347–374.

Burawoy, Michael (2008). What is to be Done? Current Sociology 56 (3), 351–359. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1177/0011392107088228> (abgerufen am 15.06.2023).

Castel, Robert (2008). Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit. Köln, Herbert von Halem Verlag.

Chamberlain, James A. (2020). Undoing work, rethinking community. A critique of the social function of work. Ithaca and London, ILR CORNELL.

Dangschat, Jens S. (1998). Klassenstrukturen im Nach-Fordismus. In: Peter A. Berger/Michael Vester (Hg.). Alte Ungleichheiten – Neue Spaltungen. Opladen, Leske + Budrich, 49–87.

Dengler, Corinna/Lang, Miriam (2022). Commoning Care: Feminist Degrowth Visions for a Socio-Ecological Transformation. Feminist Economics 28 (1), 1–28. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1080/13545701.2021.1942511> (abgerufen am 15.06.2023).

Deutschmann, Christoph (2012). Irrtümer, Grenzen und Möglichkeiten arbeitssoziologischer Kapitalismuskritik. In: Klaus Dörre/Dieter Sauer/Volker Wittke (Hg.). Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik. Frankfurt a. M./New York, Campus Verlag, 25–33.

Dietrich, Ben (1999). Klassenfragmentierung im Postfordismus. Geschlecht, Arbeit, Rassismus, Marginalisierung. Münster, Unrast Verlag.

Dörre, Klaus (2009a). Die neue Landnahme. Dynamiken und Grenzen des Finanzmarktkapitalismus. In: Klaus Dörre/Stephan Lessenich/Hartmut Rosa (Hg.). Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte. Frankfurt a. M., Suhrkamp, 27–86.

Dörre, Klaus (2009b). Schluss. In: Klaus Dörre/Stephan Lessenich/Hartmut Rosa (Hg.). Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte. Frankfurt a. M., Suhrkamp, 488–507.

Dörre, Klaus (2014). Public Sociology – a Concept for Labor Research. Working Paper der DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumsgesellschaften 9. Jena, Universität Jena.

Dörre, Klaus (2020). In der Warteschlange. Arbeiter*innen und die radikale Rechte. Münster, Westfälisches Dampfboot.

Dörre, Klaus (2022). Die Utopie des Sozialismus. Kompass für eine Nachhaltigkeitsrevolution. Berlin, Matthes et Seitz.

Dörre, Klaus/Neis, Matthias (2010). Das Dilemma der unternehmerischen Universität. Hochschulen zwischen Wissensproduktion und Marktzwang. Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.

Dörre, Klaus/Rosa, Hartmut/Lessenich, Stephan (2009). Soziologie – Kapitalismus – Kritik: Zur Wiederbelebung einer Wahlverwandtschaft. In: Klaus Dörre/Stephan Lessenich/Hartmut Rosa (Hg.). Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte. Frankfurt a. M., Suhrkamp, 9–20.

Dörre, Klaus/Sauer, Dieter/Wittke, Volker (2012a). Einleitung. Kapitalismustheorie als Problem der Arbeitssoziologie. In: Klaus Dörre/Dieter Sauer/Volker Wittke (Hg.). Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik. Frankfurt a. M./New York, Campus Verlag, 9–24.

Dörre, Klaus/Sauer, Dieter/Wittke, Volker (Hg.) (2012b). Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik. Frankfurt a. M./New York, Campus Verlag.

European Commission (2023). The Covid-19 Impact on Gender Equality in Research & Innovation. Policy Report. Brussels, European Commission. Online verfügbar unter <https://data.europa.eu/doi/10.2777/171804> (abgerufen am 15.06.2023).

Faust, Michael/Kädtler, Jürgen/Wolf, Harald (Hg.) (2017). Finanzmarktkapitalismus? Der Einfluss von Finanzialisierung auf Arbeit, Wachstum und Innovation. Frankfurt a. M., Campus Verlag.

Flecker, Jörg (2017). Arbeit und Beschäftigung. Eine soziologische Einführung. Wien, facultas.

Flecker, Jörg/Haidinger, Bettina/Schönauer, Annika (2013). Divide and Serve: The Labour Process in Service Value Chains and Networks. *Competition & Change* 17 (1), 6–23. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1179/1024529412Z.00000000022> (abgerufen am 15.06.2023).

Fraser, Nancy (2023). Der Allesfresser. Wie der Kapitalismus seine eigenen Grundlagen verschlingt. Deutsche Erstausgabe. Berlin, Suhrkamp Verlag.

Fraser, Nancy/Jaeggi, Rahel (2020). Kapitalismus. Ein Gespräch über kritische Theorie. Frankfurt a. M./New York, Suhrkamp.

Fraser, Nancy (2016). Expropriation and Exploitation in Racialized Capitalism: A Reply to Michael Dawson. *Critical Historical Studies* 3 (1), 163–178. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1086/685814> (abgerufen am 15.06.2023).

Fritsch, Nina-Sophie (2016). Geschlecht in universitären Kontexten: eine qualitative Studie über Wissenschaftlerinnen in Österreich. *Swiss Journal of Sociology* 42 (1), 60–84. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1515/sjs-2016-0004> (abgerufen am 15.06.2023).

Geißler, Rainer (1996). Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48 (2), 319–338.

Geißler, Rainer (1998). Das mehrfache Ende der Klassengesellschaft. Diagnosen sozialstrukturellen Wandels. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50 (Sonderheft 38), 207–233.

Glucksmann, Miriam (2005). Shifting Boundaries and Interconnections: Extending the 'Total Social Organisation of Labour'. *The Sociological Review* 53 (Issue 2_suppl), 19–36. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.2005.00570.x> (abgerufen am 15.06.2023).

Haubner, Tine/Pongratz, Hans J. (2021). Die ganze Arbeit! Für eine transversale Arbeitssoziologie. *Arbeits- und Industriesoziologische Studien* 14 (2), 8–26.

Haug, Frigga (2008). Die Vier-in-einem-Perspektive. Politik von Frauen für eine neue Linke. Hamburg, Argument.

Herrington, Gaya (2022). The Limits to Growth model: still prescient 50 years later. Earth4all Deep Dive Paper 02.

Hoffmann, Maja/Paulsen, Roland (2020). Resolving the 'jobs-environment-dilemma'? The case for critiques of work in sustainability research. *Environmental Sociology* 6 (4), 343–354. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1080/23251042.2020.1790718> (abgerufen am 15.06.2023).

Holst, Hajo/Fessler, Agnes/Niehoff, Steffen (2022). Covid-19, Ungleichheit und (Erwerbs-)Arbeit – zur Relevanz sozialer Klasse in der Pandemie. *Zeitschrift für Soziologie* 51 (1), 41–65. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1515/zfsoz-2022-0004> (abgerufen am 15.06.2023).

Honneth, Axel (2008). Arbeit und Anerkennung. Versuch einer Neubestimmung. *Deutsche Zeitschrift für Philosophie* 56 (3), 327–341. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1524/dzph.2008.56.3.327> (abgerufen am 15.06.2023).

Honneth, Axel (2015). Die Idee des Sozialismus. Versuch einer Aktualisierung. 2. Aufl. Berlin, Suhrkamp.

Huws, Ursula/Dahlmann, Simone/Flecker, Jörg/Schönauer, Ursula/Holtgrewe Annika/Ramioul, Monique/Geurts, Karen (2009). Value chain restructuring in Europe in a global economy. Leuven, Katholieke Universiteit Leuven.

Jochimsen, Maren A. (2003). Careful Economics. Integrating Caring Activities and Economic Science. Boston, MA, Springer US.

Jochum, Georg/Barth, Thomas/Brandl, Sebastian/Tomažič, Ana Cárdenas/Hofmeister, Sabine/Littig, Beate/Matuschek, Ingo/Ulrich, Stephan/Warsewa, Günter (2020). Nachhaltige Arbeit. *Arbeit* 29 (3–4), 219–233. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1515/arbeit-2020-0016> (abgerufen am 15.06.2023).

Jürgens, Kerstin (2010). Deutschland in der Reproduktionskrise. *Leviathan* 38 (4), 559–587. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1007/s11578-010-0103-9> (abgerufen am 15.06.2023).

Just Transition Research Collaborative (2018). Mapping Just Transition(s) to a Low-Carbon World. UN-RISD. Online verfügbar unter www.unrisd.org/jtrc-report2018 (abgerufen am 15.06.2023).

Kleemann, Frank (2012). Subjektivierung von Arbeit – Eine Reflexion zum Stand des Diskurses. *Arbeits- und Industriesoziologische Studien* 5 (2), 6–20. Online verfügbar unter <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/64781> (abgerufen am 15.06.2023).

Kleemann, Frank/Matuschek, Ingo/Voß, G. Günter (2002). Subjektivierung von Arbeit. Ein Überblick zum Stand der soziologischen Diskussion. In: Manfred Moldaschl/G. Günter Voß (Hg.). *Subjektivierung von Arbeit*. München, Rainer Hampp, 53–100.

Kratzer, Nick/Sauer, Dieter (2003). Andere Umstände – Neue Verhältnisse: Ein Orientierungsversuch für Arbeitsforschung und Arbeitspolitik. *WSI Mitteilungen* (10), 578–584. Online verfügbar unter <https://www.wsi.de/de/wsi-mitteilungen-andere-umstaende-neue-verhaeltnisse-ein-orientierungsversuch-fuer-arbeitsforschung-und-11728.htm> (abgerufen am 15.06.2023).

Knobloch, Ulrike (2013). Sorgeökonomie als kritische Wirtschaftstheorie des Sorgens. In: Hans Baumann/Iris Bischel/Michael Gemperle et al. (Hg.). *Care statt Crash. Sorgeökonomie und die Überwindung des Kapitalismus*. Zürich, edition 8, 9–23.

Kühl, Stefan (2008). Von der Krise, dem Elend und dem Ende der Arbeits- und Industriesoziologie. In: Norbert Huchler/Brigitte Aulenbacher (Hg.). *Ein Fach wird vermessen. Positionen zur Zukunft der Disziplin Arbeits- und Industriesoziologie*. Berlin, Edition Sigma, 21–30.

Lessenich, Stephan (2009). Mobilität und Kontrolle. Zur Dialektik der Aktivgesellschaft. In: Klaus Dörre/Stephan Lessenich/Hartmut Rosa (Hg.). *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*. Frankfurt a. M., Suhrkamp, 126–177.

Lessenich, Stephan (2015). Die Externalisierungsgesellschaft. Ein Internalisierungsversuch. *Soziologie* 44 (1), 22–32.

Littig, Beate/Spitzer, Markus (2011). Arbeit neu. Erweiterte Arbeitskonzepte im Vergleich. Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.

Lohr, Karin (2003). Subjektivierung von Arbeit. Ausgangspunkt einer Neuorientierung der Industrie- und Arbeitssoziologie? *Berliner Journal für Soziologie* 14 (4), 511–529. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1007/BF03204689> (abgerufen am 15.06.2023).

Lutz, Helma (2010). Unsichtbar und unproduktiv? Haushaltsarbeit und Care Work – die Rückseite der Arbeitsgesellschaft. *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 35, 23–37. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1007/s11614-010-0052-1> (abgerufen am 15.06.2023).

Maasen, Sabine/Weingart, Peter (2006). Unternehmerische Universität und neue Wissenschaftskultur. Die Hochschule. *Journal für Wissenschaft und Bildung* (1).

Mayer-Ahuja, Nicole (2021). Arbeitssoziologie – wie weiter? In: Nicole Mayer-Ahuja/Wolfgang Menz (Hg.). *Arbeitssoziologie und Zeitdiagnose. IfS Working Paper #13. Perspektiven der Arbeitssoziologie 1*. Frankfurt a. M., Institut für Sozialforschung, 5–17. Online verfügbar unter <https://www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/professuren/menz/archiv/ifs-zum-zeitdiagnostischen-anspruch-der-arbeitssoziologie.pdf> (abgerufen am 15.06.2023).

Menz, Wolfgang (2021). Arbeitsanalyse und Zeitdiagnose. Perspektiven einer subjektorientierten Arbeitssoziologie mit gesellschaftsdiagnostischem Anspruch. In: Nicole Mayer-Ahuja/Wolfgang Menz (Hg.). *Arbeitssoziologie und Zeitdiagnose. IfS Working Paper #13. Perspektiven der Arbeitssoziologie 1*. Frankfurt a. M., Institut für Sozialforschung, 18–40. Online verfügbar unter <https://www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/professuren/menz/archiv/ifs-zum-zeitdiagnostischen-anspruch-der-arbeitssoziologie.pdf> (abgerufen am 15.06.2023).

Minssen, Heiner (2006). *Arbeits- und Industriesoziologie: eine Einführung*. Frankfurt a. M., Campus Verlag.

Minssen, Heiner (2008). Crisis? What Crisis? Zur Situation der Arbeits- und Industriesoziologie. In: Norbert Huchler/Brigitte Aulenbacher (Hg.). *Ein Fach wird vermessen. Positionen zur Zukunft der Disziplin Arbeits- und Industriesoziologie*. Berlin, Edition Sigma, 89–106.

Minssen, Heiner (2012). *Arbeit in der modernen Gesellschaft. Eine Einführung*. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Münch, Richard (2011). *Akademischer Kapitalismus. Zur politischen Ökonomie der Hochschulreform*. Frankfurt a. M., Suhrkamp.

Neckel, Sighard/Degens, Philipp/Lenz, Sarah (2022). Einleitung: Kapitalismus und Nachhaltigkeit. In: Sighard Neckel/Philipp Degens/Sarah Lenz (Hg.). *Kapitalismus und Nachhaltigkeit*. Frankfurt a. M., Campus Verlag, 7–20.

Neuhauser, Johanna/Birke, Peter (2021). Migrantische Arbeit unter Covid-19: Leerstellen in der Arbeitssoziologie. *Arbeits- und Industriesoziologische Studien* 14 (2), 59–69.

Nickel, Hildegard Maria (2008). Subjektivierung von Arbeit und Eigensinn der Subjekte. In: Karl-Siebert Rehberg (Hg.). *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006*. Frankfurt a. M., Campus Verlag, 4802–4809.

Nies, Sarah/Sauer, Dieter (2012). Arbeit – mehr als Beschäftigung? Zur arbeitssoziologischen Kapitalismuskritik. In: Klaus Dörre/Dieter Sauer/Volker Wittke (Hg.). *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*. Frankfurt a. M./New York, Campus Verlag, 34–62.

Ostrom, Elinor (2011). *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. Cambridge, MA, Cambridge University Press.

Pernicka, Susanne/Glassner, Vera/Dittmar, Nele/Neundlinger, Klaus (2021). Forces of reproduction and change in collective bargaining: A social field perspective. *European Journal of Industrial Relations* 27 (3), 345–363. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1177/0959680121998478> (abgerufen am 15.06.2023).

Prainsack, Barbara (2023). *Wofür wir arbeiten*. Wien, Brandstätter Verlag.

Pries, Ludger (2010). *Transnationalisierung. Theorie und Empirie grenzüberschreitender Vergesellschaftung*. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Pühringer, Stephan/Rath, Johanna/Griesebner, Teresa (2021). The political economy of academic publishing: On the commodification of a public good. *PLoS one* 16 (6), e0253226. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0253226>.

Pühringer, Stephan/Altreiter, Carina (2022). Woran scheitert transformative Wissensproduktion? Blog Postwachstum. Online verfügbar unter <https://www.postwachstum.de/postwachstum-und-kapitalismus-ein-widerspruch-5-20230112> (abgerufen am 15.06.2023).

Reinprecht, Christoph (2008). Prekarisierung und die Re-Feudalisierung sozialer Ungleichheit. *Kurswechsel* (1), 13–23.

Richter, Marina/Hostettler, Ueli (2015). Die Auswirkungen neoliberaler Steuerung auf die Forschung an Hochschulen. In: Hans Baumann/Roland Herzog/Beat Ringger et al. (Hg.). *Zerstörung und Transformation des Gemeinwesens. Jahrbuch Denknetz 2015*. Zürich, edition 8, 178–185.

Rogge, Jan-Christoph (2015). The winner takes it all? Die Zukunftsperspektiven des wissenschaftlichen Mittelbaus auf dem akademischen Quasi-Markt. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 67 (4), 685–707. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1007/s11577-015-0341-6> (abgerufen am 15.06.2023).

Rosa, Hartmut (2009). Kapitalismus als Dynamisierungsspirale – Soziologie als Gesellschaftskritik. In: Klaus Dörre/Stephan Lessenich/Hartmut Rosa (Hg.). *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*. Frankfurt a. M., Suhrkamp, 87–125.

Rosa, Hartmut (2013). *Beschleunigung und Entfremdung. Entwurf einer kritischen Theorie spätmoderner Zeitlichkeit*. Berlin, Suhrkamp.

Rosa, Hartmut (2012). Arbeit und Entfremdung. In: Klaus Dörre/Dieter Sauer/Volker Wittke (Hg.). Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik. Frankfurt a. M./New York, Campus Verlag, 410–420.

Sassen, Saskia (2003). Globalization or Denationalization? *Review of International Political Economy* 10 (1), 1–22. Online verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/4177449> (abgerufen am 15.06.2023).

Schelsky, Helmut (1965). Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze. Düsseldorf/Köln, Eugen Diedrichs.

Sperling, Hans-Joachim (1973). Einige neuere Forschungsansätze und -ergebnisse zum Arbeiterbewußtsein. *Gewerkschaftliche Monatshefte* (8), 468–477.

Tullius, Knut/Wolf, Harald (2023). „Soll mir das Angst machen?“ Transformationserfahrungen von Beschäftigten in der Automobil- und der Luftverkehrswirtschaft. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.21241/ssoar.86827> (abgerufen am 22.06.2023).

Ullrich, Peter (2016). Prekäre Wissensarbeit im akademischen Kapitalismus. Strukturen, Subjektivitäten und Organisationsansätze im Mittelbau und Fachgesellschaften. *Soziologie* 45 (4), 388–411.

Voswinkel, Stephan (2021). Arbeitssoziologie und Gesellschaftstheorie. Perspektiven der Arbeitssoziologie 2. IfS Working Paper 14. Frankfurt a. M., Institut für Sozialforschung.

Weeks, Kathi (2011). The problem with work. Feminism, Marxism, antiwork politics, and postwork imaginaries. Durham, Duke University Press.

Westerheide, Jule Elena/Schott, Arne (2022). Kritische Wissenschaft im Elfenbeinturm oder Gestaltungswissenschaft im Betrieb? *Zeitschrift für Soziologie* 51 (4), 335–349. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1515/zfsoz-2022-0024> (abgerufen am 15.06.2023).

Wiesenthal, Helmut/Hinrichs, Karl (1983). An den Grenzen des Arbeiterbewußtseins. Argumente für eine erweiterte Perspektive. *Gewerkschaftliche Monatshefte* (12), 775–788.

Wittel, Andreas (1998). Gruppenarbeit und Arbeitshabitus. *Zeitschrift für Soziologie* 27 (3), 178–192.

Wright, Erik Olin (2010). Envisioning Real Utopias. London/New York, Verso.

BUCHBESPRECHUNG

Der Wandel der Wirtschaftsforschung in neun Jahrzehnten

REZENSENT

Günther Chaloupek*

WERK

Butschek, Felix/Tichy, Gunther/Walterskirchen, Ewald (2022).

Von der Konjunkturforschung zum Kompetenzzentrum.

95 Jahre Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Wien, Böhlau Verlag; Brill Österreich Ges.m.b.H. 152 Seiten. Gebundenes Buch. 36,00 EUR.

ISBN 978-3-205-21566-0

ZUSAMMENFASSUNG

Das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung, gegründet 1927 als Österreichisches Institut für Konjunkturforschung, zählt zu den ältesten Forschungseinrichtungen dieser Art in Europa. Das Buch bietet einen Überblick über die Entwicklung seit seiner Gründung und damit auch über den Wandel der empirischen Wirtschaftsforschung, ihrer Themen und ihrer Methoden. Darüber hinaus spielten das Institut bzw. dessen Leiter eine wichtige Rolle in der Beratung der Wirtschaftspolitik. Ebenso behandelt wird die zentrale Frage der Unabhängigkeit des Instituts und seiner Finanzierung.

DOI

10.59288/wug492.197

In wenigen Jahren wird das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), gegründet 1926 und in Tätigkeit getreten 1927, auf eine hundertjährige Geschichte zurückblicken können, ein Jubiläum, das durch das vorliegende Buch antizipiert wird. Öster-

reich war mit dieser Gründung kein Nachzügler, sondern folgte innerhalb kurzer Zeit dem US-amerikanischen Vorbild des 1920 gegründeten National Bureau of Economic Research (NBER), nur kurz nach der Gründung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsfor-

* Günther Chaloupek
Kontakt: guenther@chaloupek.eu

schung (DIW) 1925, ursprünglich ebenfalls Institut für Konjunkturforschung genannt.

Die empirische Wirtschaftsforschung, mit der diese Institute beauftragt waren, gab es natürlich schon vorher, primär an den ökonomischen Lehrkanzeln der Universitäten, besonders intensiv in Deutschland unter dem Einfluss der Historischen Schule. Diese empirischen Untersuchungen widmeten sich einer Vielzahl von einzelnen Problemstellungen der Vergangenheit und der Gegenwart. Der Beobachtung und Berichterstattung der laufenden Entwicklungen nahm sich eine Art von Zeitschriften an, wie es sie seit Längerem kaum mehr gibt und die in Österreich durch den seit 1908 wöchentlich erscheinenden, von Walther Federn und später gemeinsam mit Gustav Stolper redigierten „Österreichischen Volkswirt“ repräsentiert war. Was neu war bei der Gründung eigener Institutionen für diese Aufgabe außerhalb der Universitäten, war die Idee einer systematischen laufenden Beobachtung auf wissenschaftlicher Grundlage dessen, was man zunächst etwas unscharf den „allgemeinen Geschäftsgang“ und dessen Konjunktur, also die wiederkehrenden Auf- und Abwärtsbewegungen, nannte. Die Ergebnisse der Arbeit dieser Institute sollten einerseits eine bessere und leichtere Orientierung der Unternehmungen für ihre Entscheidungen ermöglichen, gleichzeitig den zunehmenden Informationsbedürfnissen des Staates entsprechen, worin auch eine gestiegene Verantwortung der Wirtschaftspolitik für den kurzfristigen Wirtschaftsablauf zum Ausdruck kommt.

Die Initiative zur Gründung eines Konjunkturforschungsinstituts ging in Österreich von der Handelskammer Wien und deren Sekretär Ludwig Mises aus. Das Bemerkenswerte an der Konstruktion des österreichischen

Instituts war der Gedanke eines möglichst breit gestreuten Kreises von Träger- und Finanzierungsinstitutionen als Garantie seiner Unabhängigkeit von Staat und einzelnen Interessengruppen – ein Prinzip, das auch heute noch hochgehalten und nicht infrage gestellt wird. Mises musste für diese Form der Trägerschaft zuerst die Arbeiterkammer überzeugen, deren Sekretär Benedikt Kautsky zuvor für eine Ansiedlung eines solchen Instituts beim Bundesamt für Statistik, also unter staatlicher Ägide, plädiert hatte (12 f.). Neben den Handelskammern und der Arbeiterkammer scheinen u. a. der Hauptverband der Industrie, der Bankenverband, die Nationalbank und die Bundesregierung in der Liste der Geldgeber auf. Diese Institutionen waren in den Organen des Trägervereins vertreten, als Präsident fungierte der Präsident der Wiener Handelskammer. 1926 gegründet, nahm das Institut seine Tätigkeit 1927 auf, mit dem damals 27-jährigen Friedrich Hayek als Leiter und einzigem wissenschaftlichem Mitarbeiter, unterstützt von einer Sekretärin und einem Grafiker. Der Personalstand des Instituts wuchs unter der Leitung Oskar Morgensterns, der 1931 Hayek nachgefolgt war, stetig und für heutige Verhältnisse moderat an. Ab 1927 erschienen regelmäßig die „Monatsberichte“ des Instituts, und sie tun dies bis heute unter diesem Namen. Bei äußerlicher Kontinuität dokumentiert die Entwicklung dieser Publikation die tiefgreifende Veränderung, die sich in der empirischen Wirtschaftsforschung in den letzten hundert Jahren vollzogen hat.

Über die mühsame Arbeit insbesondere bei der Beschaffung von aktuellen Daten berichtete Hayek in seinem Vortrag bei der Veranstaltung zum 50-jährigen Institutsjubiläum. In den ersten Monaten des Instituts bestand seine Tätigkeit darin, „von Stelle zu Stelle

zu laufen, Ministerien und Wirtschaftsverbänden und einzelnen Industrien, und sie trotz des großen Misstrauens, das sie gegenüber Statistik hatten, zu überzeugen, dass die Mühe dafür stünde, solche Zahlen prompt und genau zusammenzustellen“ (Hayek 1977, 15). Zweifellos wurde auf dem Gebiet der Informationsbeschaffung und -aufbereitung viel nützliche Arbeit geleistet. Bei prognostischen Aussagen übte man sich in Zurückhaltung. Ein Indikator wurde nach dem Vorbild des damals berühmten „Harvard-Barometers“ konstruiert, für die laufende Entwicklung ein „Index des allgemeinen Geschäftsganges“, ein Sammelsurium von Daten über Produktion, Verbrauch, Preise, Löhne, Wagenstellungen der Bundesbahn, Giroumsätze etc. (15 f.). Es erscheint daher kaum verwunderlich, dass der spätere Institutsleiter 1928 in einer Monografie die Möglichkeit einer Konjunkturprognose schlicht negierte (16). Jedoch liegt diesem in seiner Absolutheit heute fast absurd erscheinenden Standpunkt eine im Fundamentalen wurzelnde Sicht der Österreichischen Schule der Nationalökonomie zugrunde, die in ihrer streng individualistischen Perspektive einer Gesamtansicht des Wirtschaftsprozesses in Form von Globalaggregaten skeptisch bis ablehnend gegenüberstand. Durch die von Mises, der eine solche Haltung in Extremform vertrat, geprägte Gründungskonstellation des Instituts und die damit verbundenen Personalentscheidungen war das Institut von vornherein auf einen Kurs gesetzt, der für eine kreative Entwicklung von Methoden und Praktiken empirischer Analyse alles andere als günstig war.

Hayek vertrat nachdrücklich auch in Bezug auf die Analyse der Konjunktur ein Primat der Theorie, wobei die Theorieansätze gerade der Österreichischen Schule für eine empirische Analyse denkbar wenig brauchbar

waren, insbesondere wenn man an ihre Fixierung auf „Disproportionalitäten“ denkt. Die Ablehnung der makroökonomischen Kreislaufanalyse führte dazu, dass das Institut an der Entwicklung einer gesamtwirtschaftlichen Volkseinkommensrechnung, an der damals z. B. vom NBER und vom DIW intensiv gearbeitet wurde, „keinerlei Interesse entgegenbrachte“ (17). Wenn die vielen später zu großer Prominenz gelangten Namen (nicht nur der Österreichischen Schule zugehöriger Ökonomen), die in der Liste der Institutsmitarbeiter in der Ära Morgenstern aufscheinen, diese erste Periode als „Glanzzeit“ erscheinen lassen, so ist dies alles andere als zutreffend, denn auf dem Gebiet seiner eigentlichen Aufgabenstellung war das Institut ein Nachzügler – obwohl es an ernsthaften Ansätzen dazu in Österreich nicht gefehlt hat – man denke z. B. an die Publikationen von Friedrich Hertz (1925 u. 1929). Einziger Versuch einer Berechnung des „Volkseinkommens“ war Adolf Kozliks erst 1937 in den Monatsberichten erschienener Beitrag, die erste Volkseinkommensrechnung wurde vom Institut erst 1950 veröffentlicht (Kausel 1973, 139 f.).

Wie sehr sich das Institut als Zentrum der Theoriediskussion verstand, zeigt die durch Hayeks Buch „Geldtheorie und Konjunkturtheorie“ 1929 eröffnete Publikationsreihe „Beiträge zur Konjunkturforschung“, in denen theoretische Fragestellungen dominieren. Attraktiv war das Institut auch als „Sprungbrett für eine akademische Karriere“ (Klausinger 2022, 59 f.) – freilich nicht in Österreich, wo die Chancen dafür gering waren. Erst im Laufe der 1930er-Jahre wurden aktuelle Probleme der Wirtschaftspolitik und Methodenfragen der Empirie in eigenen Beilagen zu den Monatsberichten ausführlich behandelt (Tichy 1973, 69).

Während in den Monatsberichten eine strenge Abstinenz von Politikempfehlungen befolgt wurde, war „privatim die Beratung der Regierung sowie der Notenbank in der Ära Morgenstern durch den Institutsleiter sehr intensiv“ (17). In den 1930er-Jahren kann man allerdings eine Öffnung gegenüber anderen theoretischen Ansätzen feststellen, die in der Aufnahme von links (u. a. Adolf Kozlik, Josef Steindl) und deutschnational (Reinhard Kamitz) orientierten Mitarbeitern zum Ausdruck kommt.

Nach der deutschen Okkupation wurde das Institut dem DIW und dessen Präsidenten Wagemann unterstellt, Kamitz fungierte bis zu seinem Wechsel in die Wiener Handelskammer 1939 als eine Art Geschäftsführer. Im März 1938 erschien ein von Kamitz verfasster umfangreicher Beitrag über die österreichische Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in der Ersten Republik mit dem Titel „Österreichs Wirtschaftsnot und Wirtschaftspolitik vor der Eingliederung in das Reich“. Ein Bezug auf Österreich als geografische und politische Einheit war jedoch zunehmend unerwünscht, Hauptaufgabe unter dem neuen Namen Wiener Institut für Wirtschaftsforschung, das dem Berliner DIW unterstellt blieb, war die Südosteuropaforschung (22 ff.). Die meisten Mitarbeiter waren 1938 zur Emigration gezwungen worden. Noch im März 1945 wurde das Börsegebäude, in dem das Institut seinen Sitz hatte, durch einen Bombentreffer schwer beschädigt.

Die Wiederbelebung als Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung erfolgte unmittelbar nach Ende des Zweiten Weltkriegs durch Franz Nemschak (1907–1992), der 1941 in das Institut eingetreten war. Nach seiner Entlassung aus dem Militärdienst im Jänner 1945 war Nemschak wieder im Institut tä-

tig und darum bemüht, gemeinsam mit seiner Mitarbeiterin Grete Kohlhauser (spätere langjährige Konsumreferentin des Instituts) die Bestände aus dem Schutt des zerbombten Gebäudes auszugraben. Nemschak ergriff entschlossen die Initiative zur Wiederbegründung und prägte das Institut bis zu seiner Pensionierung 1972 in maßgeblicher Weise. Politisch aus der steirischen Sozialdemokratie kommend, war er 1934 zur Kommunistischen Partei übergetreten. Wie lange er der Partei angehörte, wird in dem Buch nicht untersucht, zweifellos war diese Verbindung hilfreich bei der Wiederbegründung des Instituts, die von der sowjetischen Besatzungsmacht, die Ostösterreich kontrollierte, offensichtlich nicht behindert wurde.

Als glückliche Weichenstellung für die Zukunft sollte sich auch Nemschaks Entscheidung, die von Mises geschaffene Trägerstruktur (Interessenverbände, Nationalbank, Staat) in Form eines Vereins im Interesse einer größtmöglichen wissenschaftlichen Unabhängigkeit beizubehalten, sodass sich das Institut schon im Oktober 1945 formal unter der Präsidentschaft von Handelsminister Heidl mit Karl Mantler (Arbeiterkammer) und Hans Mayer (Universität Wien) als Vizepräsidenten konstituieren konnte. Personell war eine gewisse Kontinuität durch die erwähnten Personen und Ernst John gegeben, seit 1935 Mitarbeiter des Instituts, das er nach 1945 gemeinsam mit Nemschak leitete, allerdings immer in dessen Schatten stehend bis zu seinem Wechsel ins ERP-Büro im Bundeskanzleramt 1961.

Inhaltlich aber unterschied sich die Orientierung des Instituts von jener der Zwischenkriegszeit geradezu diametral. Zwar bestanden die ab 1946 wieder regelmäßig erscheinenden Monatsberichte anfangs über-

wiegend aus einer Berichterstattung über die laufende Wirtschaftsentwicklung, das Denken in Kategorien der modernen Makroökonomie prägte jedoch von Anfang an die Arbeit des neuen Instituts, und es wurde intensiv an der Erstellung einer volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gearbeitet, deren Ergebnisse erstmals 1950 und später regelmäßig veröffentlicht wurden. Wenn Nemschaks persönliche Stärken vor allem in der konzeptionellen Wirtschaftspolitik lagen, so gelang es ihm „in kurzer Zeit, eine Reihe hervorragender Mitarbeiter einzustellen“ (31 f.). Zu nennen sind u. a. Hans Seidel (später Institutsleiter und Staatssekretär im Finanzministerium) und Stephan Koren (langjähriger Industriereferent, später Finanzminister und Notenbankpräsident). Entscheidende Impulse angesichts der Rückständigkeit der ökonomischen Lehrstühle an den österreichischen Universitäten auf dem Gebiet der Theorie kamen von den aus der englischen Emigration zurückkehrenden Ökonomen Kurt Rothschild (1947) und Josef Steindl (1950), die ihre in der Emigration erworbene Kenntnis der modernen keynesianischen Theorie und der modernen Techniken empirischer Wirtschaftsforschung in die Institutsarbeit einbrachten. Ein pragmatischer Keynesianismus wurde so zur grundlegenden theoretischen Orientierung für die empirische Arbeit des Instituts. Damit steht das WIFO entschieden im Kontrast zur theoretischen Dominanz der Österreichischen Schule im alten Institut für Konjunkturforschung. Theoretische Studien von WIFO-Mitarbeitern wurden außerhalb des Hauses publiziert.

Eine besonders enge Verflechtung des Instituts mit der Wirtschaftspolitik ergab sich in der unmittelbaren Nachkriegszeit daraus, dass es über die für die noch bis in die 1950er-Jahre praktizierte Wirtschaftslen-

kung erforderlichen empirisch-statistischen Grundlagen verfügte. Dies führte zu einer Einbindung in die Verhandlungen über die Preis-Lohn-Abkommen (1947 bis 1951), der Betrauung Nemschaks mit der Leitung des ERP-Büros und der Vertretung Österreichs bei der OEEC (Vorgängerorganisation der OECD) durch Hans Seidel. Mit der zunehmenden Wiederherstellung marktwirtschaftlicher Verhältnisse trat die Funktion der wirtschaftspolitischen Beratung an die Stelle der Mitwirkung an administrativ-staatlichen Aufgaben.

Diese Aufgabe wurde öffentlichkeitswirksam von Franz Nemschak wahrgenommen. Während sich die Monatsberichte um eine sachliche, möglichst klare Darstellung bemühten und dabei Kritik an wirtschaftspolitischen Maßnahmen und auch Empfehlungen vermieden, wurden die öffentlichen Vorträge des Institutsleiters in einer eigenen Reihe „Vorträge und Aufsätze“ veröffentlicht (36). Nemschak sparte dabei nicht mit Kritik, was einige Male zu Konflikten mit der Politik führte, wie z. B. wegen seiner Kritik am 5. Lohn-Preis-Abkommen und seines Eintretens für eine raschere Abschaffung der Lenkungsmaßnahmen. Kam diese Kritik zwar politisch gesehen zu früh, obwohl sie in die richtige Richtung wies, so überschritt Nemschak mit seinem vehementen Eintreten für einen Beitritt Österreichs zur damaligen EWG bzw. seiner Ablehnung eines Beitritts zur EFTA doch eindeutig die Kompetenzen eines Wirtschaftsforschers (46 f.). Bei solchen und späteren ähnlichen Anlässen reagierten einzelne Trägerorganisationen mitunter mit Kürzungen der Finanzmittel, doch war dies nie so gravierend, dass die Unabhängigkeit des Instituts gefährdet gewesen wäre.

Die „Wandlung der Ökonomenszene“ (46) – Arbeiterkammer und Wirtschaftskammer hatten inzwischen eigene fachlich hoch qualifizierte Expertenstäbe aufgebaut, und 1963 wurde das Institut für Höhere Studien (IHS) als Ausbildungs- und Forschungseinrichtung etabliert – führte zu einem breiteren wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskurs. 1963 gründeten die Sozialpartner als dritten Unterausschuss der Paritätischen Kommission den Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, der sich rasch zur „Schnittstelle von Theorie, Empirie und Politik“ entwickelte. Das WIFO war im Beirat durch Hans Seidel als sogenannten „ständigen Experten“ vertreten,¹ von ihm kamen wichtige Impulse für die Arbeit des Beirats, der „auch vielen anderen WIFO-Mitarbeitern die Möglichkeit bot, ihre Ideen in die Wirtschaftspolitik einzubringen“ (63). Seidel, Felix Butschek, Gunther Tichy u. a. fungierten als Leiter von Arbeitsgruppen des Beirats, das WIFO leistete wichtige Analysebeiträge zu den Beiratsstudien. Dies gilt in besonderem Maße für die seit 1970 alle zwei Jahre erstellte mittelfristige Budgetvorschau des Beirats (zuletzt 1986–1990).

Auch die regelmäßige Erstellung von Jahresprognosen für die österreichische Wirtschaft in einem vierteljährlichen Revisionszyklus 1963 durch das WIFO erfolgte unter der Ägide des Beirats, wo es gelungen war, Bedenken gegen eine solche Praxis seitens der Wirtschaftskammer auszuräumen. Mit dem IHS war dem WIFO ein Konkurrent erwachsen, womit sein gewohntes „Monopol wirtschaftsempirischer Wahrheit“ beendet

war. Das Verhältnis der beiden Institute entwickelte sich aber nicht zu einer Rivalität, sondern war überwiegend vom Geist der Zusammenarbeit geprägt (50). Gunther Tichy (1973, 80) konstatierte einen Nachholbedarf auf dem Gebiet der gesamtwirtschaftlichen ökonomischen Modelle – ein Quartalsmodell für Prognosezwecke befand sich damals im Stadium der Entwicklung, in Kooperation der beiden Institute. Ab Mitte der 1970er-Jahre erstellte auch das IHS eine vierteljährliche Wirtschaftsprognose. Man einigte sich auf eine gemeinsame Präsentation der Ergebnisse, die nur selten merklich voneinander abwichen. Eine mittelfristige Prognose über einen Zeitraum von vier Jahren wurde erstmals 1970 erstellt. Diese Prognose ist seit dem EU-Beitritt Österreichs Grundlage der mittelfristigen Budgetplanung im Rahmen des Maastriht-Regimes.

Schon bevor er 1973 Franz Nemschak als Institutsleiter nachfolgte, übernahm Hans Seidel eine Schlüsselrolle in der wirtschaftspolitischen Beratung, „nicht allein deshalb, weil ihn seine ökonomische Sachkunde dazu befähigte, sondern auch, weil es seinem Temperament entsprach, stets Wege zu einer Übereinkunft zunächst widerstreitender Positionen zu suchen“ (52). Als Liberaler vertrat er einen Keynesianismus amerikanischer Spielart (Samuelson), für Marktwirtschaft und Vollbeschäftigungspolitik in einem „korporatistischen System“. Mit der Konzeption des „Austro-Keynesianismus“ erlangte die österreichische Wirtschaftspolitik internationale Anerkennung (64 f.).²

1 Hier ist eine Berichtigung notwendig, denn Seidel hatte nicht, wie auf S. 51 f. behauptet, den Beiratsvorsitz, der halbjährlich zwischen den Sozialpartnervereinigungen wechselt.

2 Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang neben dem im Buch genannten Österreich-Symposium des amerikanischen Enterprise-Instituts (65) die Publikation des US-amerikanischen Aspen Institute for Humanistic Studies (1987).

Helmut Kramer (Leiter des WIFO 1981 bis 2005) nahm in der Wirtschaftspolitik eine ähnliche Rolle ein wie Hans Seidel, wie dieser „um Ausgleich der verschiedenen politischen Interessen [...] und um allgemeinen Konsens in der Wirtschaftspolitik bemüht“, er hatte ein „sehr gutes wirtschaftspolitisches Gespür“, und durch seine ausgefeilte Diktion „war er wohl der beste Präsentator unter allen WIFO-Chefs“ (73 f.). In gewisser Weise knüpfte er durch seine viel beachteten Vorträge im Oktogon der damaligen Creditanstalt, wo er mit geschliffenen Formulierungen regelmäßig seinen Jahresausblick präsentierte, an Nemschak an.

In seine Zeit fielen wichtige wirtschaftspolitische Entscheidungen für Österreich: über den EU-Beitritt und über wichtige Fragen im Zusammenhang mit der Ostöffnung, die Einführung des Euro, intern über die Privatisierung der verstaatlichten Industrie. Gemeinsam mit Seidel (damals Direktor des IHS) beriet er Bundeskanzler Vranitzky.³ Kramers Haltung zum EU-Beitritt und zur Integration Osteuropas war klar und dezidiert positiv, in der Beurteilung der Auswirkungen bzw. möglicher Begleitmaßnahmen leistete das WIFO durch umfassende Gutachten wichtige Hilfestellungen. Besonders zu erwähnen ist die von der Bundesarbeitskammer beauftragte Studie über Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf den österreichischen Arbeitsmarkt (Walterskirchen/Dietz 1998). Die Studie bildete die empirische Grundlage für die Forderung Österreichs nach Beschränkungen des Arbeitsmarktzugangs während einer siebenjährigen Übergangsfrist – in der Erwartung, die Lohnunterschiede würde

dann so weit geschmolzen sein, dass die Zuwanderung bewältigbar wäre, und auch, um Zeit für Anpassungsmaßnahmen zu gewinnen (82).

Die Krise der verstaatlichten Industrie in der zweiten Hälfte der 1980er-Jahre gab pessimistischen Einschätzungen über die internationale Wettbewerbsfähigkeit Auftrieb, kritisiert wurde die Grundstofflastigkeit der österreichischen Industrie, vom „Weltmeister auf schrumpfenden Märkten“ war die Rede. Das WIFO wurde mit einer umfassenden Strukturberichterstattung beauftragt und konnte so zu einer Versachlichung der mitunter emotional geführten Debatte beitragen. Die pessimistischen Zukunftseinschätzungen erwiesen sich bald als nicht zutreffend.

Der Wechsel zur ÖVP-FPÖ-Koalition (2000–2007) bedeutete eine tiefgreifende Veränderung im politischen Umfeld des WIFO, die für Kramer als Institutsleiter schwierige Situationen heraufbeschwor. In ihrer zeitweise sozialpartnerschaftsfeindlichen Haltung erschien der Regierung und besonders Finanzminister Grasser das maßgeblich von den Sozialpartnerorganisationen mitgetragene Institut als nicht vertrauenswürdig, auch wenn regierungskritische Publikationen von Mitarbeitern (z. B. Marterbauer/Walterskirchen 2000) außerhalb des Instituts erschienen. Grasser verstieg sich sogar dazu, dem Institut die Ökonomik der Österreichischen Schule anstelle des Keynesianismus als theoretische Grundlage nahezulegen. In dieser Situation, in der die Unabhängigkeit des Instituts so massiv infrage gestellt wurde wie

3 Nicht ganz stimmig ist die Erwähnung einer „guten persönlichen Gesprächsbasis“ Kramers mit Finanzminister Androsch (75). Androsch schied zum Zeitpunkt des Wechsels von Seidel zu Kramer in der Institutsleitung aus der Regierung aus, Seidel wurde Staatssekretär im Finanzministerium.

nie zuvor, erwies sich die Vereinsstruktur mit ihrer diversifizierten Trägerschaft als Schutzschild, da die Sozialpartnerorganisationen gemeinsam mit der Nationalbank die Forderungen des Finanzministers nicht unterstützten. Entlastung kam auch von einer Evaluierung durch eine international zusammengesetzten Professorenkommission mit positivem Ergebnis (Editorial 2002). Die Situation war bereits entspannt, als Karl Aiginger 2005 von Kramer die Institutsleitung übernahm.

Aiginger hatte bereits als Industriereferent des Instituts die Bedeutung von Innovationen für die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft unermüdlich hervorgehoben, verstanden nicht „nur als Kosteneffizienz“, sondern in Ländern wie Österreich als „Qualitätsvorsprung durch Innovationen“ (100). In der Beratungsaufgabe des WIFO verfolgte Aiginger die Strategie, Politikempfehlungen zu einzelnen Bereichen in umfassenden Gesamtkonzepten zu präsentieren, Synergien durch die Abstimmung der Teilstrategien zu realisieren und so den Wachstumspfad der österreichischen Wirtschaft anzuheben. Er konnte die Sozialpartner und die Nationalbank für die Finanzierung eines „Weißbuchs über Wachstum und Beschäftigung“ (2006) gewinnen, das auch einen detaillierten Umsetzungsplan enthielt (109 f.). Die Bedingungen für die Umsetzung des Weißbuchs verschlechterten sich mit dem Ausbrechen der internationalen Finanzmarktkrise 2008/2009 drastisch, Priorität erlangten die Erfordernisse des Krisenmanagements. Noch ambitionierter war der Anspruch des EU-Projekts „WWWforEurope“ (2012–2016), für welches das WIFO als siegreiches Institut in der Ausschreibung für die Führungs- und Koordinationsfunktion hervorging. In der Wirkung war dieses Großprojekt „wohl

eher ein Beitrag zur Bewusstseinsbildung [...], doch selbst das gelang nur beschränkt“ (112).

So wie die Formen der Politikberatung hat sich die wissenschaftliche Ausrichtung des WIFO im Laufe der Jahrzehnte erheblich geändert. Inhaltlich ist der Wechsel vom makroökonomieaversen Ansatz der Österreichischen Schule zum Keynesianismus am bedeutendsten. Methodisch zeigt sich ein tiefgreifender Wandel in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zu immer mehr ausgefeilten und höher entwickelten Formen der empirischen Analyse, freilich um den Preis geringerer Anschaulichkeit und Verständlichkeit, welche die ersten Jahrzehnte charakterisierten. Zunächst „mangelte es dem Institut relativ lange an ausgebildeten Ökonomen“ (121). Es dauerte fast zwei Jahrzehnte, bis sich diese Situation durch die Gründung des IHS und die Einführung eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums (1966) änderte. Auch das Angebot an Wirtschaftsdaten war nach dem Zweiten Weltkrieg noch sehr bescheiden, Aussagen basierten zum Teil auf „Zahlengefühl“ und persönlichen Einschätzungen (121). Die Weiterentwicklung von Analysemethoden wurde wesentlich durch eine ständige Vergrößerung des Datenangebots ermöglicht.

Bei den Inhalten dominierte ursprünglich die Konjunkturbeobachtung und -analyse. Mit der Zeit wurde das Themenspektrum erheblich erweitert. „Das Themenfeld Konjunktur schrumpfte von zwei Fünftel der Publikationen in den 1970er-Jahren auf ein Viertel; alle anderen Forschungsbereiche wurden ausgeweitet“ (122). In den 1970er-Jahren waren Budget, Inflation und nach der Rezession 1975 Beschäftigung die beherrschenden Themen: Seidel verfasste mehrere Budgetberichte für das Finanzministerium, darüber hin-

aus eine Analyse über den längerfristigen Strukturwandel der österreichischen Wirtschaft (1974). Das erste Makromodell für die österreichische Wirtschaft wurde erstellt, das vor allem für Simulationen verwendet wird. Ein weiterer Schritt in Richtung Verwissenschaftlichung war die Gründung der Zeitschrift „Empirica“ 1974, die seit 1980 in Kooperation mit der Nationalökonomischen Gesellschaft herausgegeben wird.

Dem Strukturwandel galt das besondere Interesse von Helmut Kramer, der in den 1980er-Jahren zum zentralen Thema wurde. Unter seiner Leitung wurde die gewachsene Bandbreite der Themen, die das WIFO mit seinen wachsenden Kapazitäten abdeckte, zu fünf großen Forschungsbereichen zusammengefasst, die auch heute noch die innere Struktur des Instituts bestimmen. Unter der Leitung von Kramer „wurde das WIFO von einem rein nationalen zu einem stärker international orientierten Institut“ (79), es beteiligt sich seither an mehreren internationalen Netzwerken und EU-Projekten.

Mit der Verwissenschaftlichung folgte das WIFO einem internationalen Trend, der von Karl Aiginger, der „die Mitarbeiter dazu drängte, in internationalen Journalen zu publizieren“, stark gefördert wurde (122). Der bisher größte internationale Erfolg des WIFO war die Betrauung mit der Gesamtführung des EU-Projekts „WWFforEurope“. Die damit gemachten Erfahrungen sind jedoch unter dem Gesichtspunkt der Politikorientierung zwiespältig, denn Projekte dieser Art steigern den Personal- und Koordinationsaufwand und richten „sich primär an Experten, für ‚normale‘ Politiker und Laien sind sie schwer verständlich“ (124).

Die Kapitel des Buches sind nach den Funktionsperioden der Institutsleiter eingeteilt, die bis zu Karl Aiginger immer aus dem Personalstand des Instituts kamen. Christoph Badelt (Leiter von 2017 bis 2022) war zuvor Professor an der Wirtschaftsuniversität Wien und dem Institut als Vizepräsident verbunden, der aus Österreich stammende derzeitige Leiter Gabriel Felbermayr stand zuvor an der Spitze des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel. Es gibt eine bemerkenswerte Kontinuität ungeachtet der Unterschiede im persönlichen Stil – Ausdruck für die starke Identität des WIFO und seine Rolle in der öffentlichen Meinungsbildung.

Durch diese hervorgehobene Position unterscheidet sich die Rolle des WIFO von der Konstellation in Deutschland mit zahlreichen großen Wirtschaftsforschungsinstituten, von denen keines eine dem WIFO vergleichbare Bedeutung hat. Zwar gibt es heute neben dem IHS auch in Österreich andere Institutionen, die Prognosen erstellen (v. a. die Nationalbank), doch hat dies an der Dominanz des WIFO in diesem zentralen Aufgabengebiet wenig geändert. Das unverändert hohe Gewicht des Instituts in der politischen Öffentlichkeit hat wiederholt zu Spannungen und Konflikten mit den Finanzierungsgebern, meist vor allem mit der Regierung, geführt. Sowohl die Höhe der von konkreten Projektaufträgen unabhängigen Grundfinanzierung als auch die Vergabe von Projektaufträgen können als Instrumente der Einflussnahme auf Inhalte verwendet werden und bedeuten ein Risiko für die Unabhängigkeit des WIFO. Dennoch konnte in den nun bald 80 Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg die Unabhängigkeit des Instituts bewahrt, „gelegentliche Anfechtungen konnten abgewehrt werden“, wie es im Resümee des Buches (131 f.) heißt. „Maßgebend dafür war[en] die Organisation als

Verein mit breit gestreuter Mitgliedschaft, und das Renommee des Instituts. Diese Assets die diversifizierte Finanzierungsstruktur gilt es sorgfältig zu bewahren.“

LITERATUR

Aspen Institute for Humanistic Studies/Zentralsparkasse und Kommerzbank Wien (1987). Austria in the 1980's Heritage of the Past Contours of the Future. Queenstown, MD.

Chaloupek, Günther (2008). Grenzen der Wirtschaftspolitik. Rezension von: Oskar Morgenstern (2007). Die Grenzen der Wirtschaftspolitik. Unveränderter Nachdruck der 1. Auflage (1934). *Wirtschaft und Gesellschaft* 34 (2008), Nr. 4, 591–595.

Editorial (2002). Unabhängige Wirtschaftsforschung in einer pluralistischen Demokratie. *Wirtschaft und Gesellschaft* 28, Nr. 1, 1–7.

Hayek, Friedrich (1977). Zur Gründung des Instituts. In: 50 Jahre WIFO Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Wien, 12–19.

Hertz, Friedrich (1925). Zahlungsbilanz und Lebensfähigkeit Österreichs. In: *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, 167. Band, 2. Teil. München und Leipzig, Duncker & Humblot, 1–62.

Hertz, Friedrich (1929). Kapitalbedarf, Kapitalbildung und Volkseinkommen in Österreich. In: *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, 174. Band, 4. Teil. München und Leipzig, Duncker & Humblot, 39–96.

Kausel, Anton (1973). Der Werdegang der österreichischen Volkseinkommensrechnung. In: H. Seidel/H. Kramer (Hg.). *Wirtschaftsforschung in Österreich. Eine Standortbestimmung. Professor Dr. Franz Nemschak gewidmet.* Wien, 139–146.

Klausinger, Hansjörg (2022). Das Wiener Institut für Konjunkturforschung 1927–1938. In: *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie*, XL. Band. Berlin, Duncker & Humblot, 45–85.

Marterbauer, Markus/Walterskirchen, Ewald (2000). Verteilungseffekte des Regierungsprogramms. *Wirtschaft und Gesellschaft* 26, Nr. 2, 183–198.

Morgenstern, Oskar (2007). Die Grenzen der Wirtschaftspolitik. Reprint der 1. Auflage (1934), Berlin u. Heidelberg, Springer-Verlag.

Seidel, Hans/Kramer, Helmut (Hg.) (1973). *Wirtschaftsforschung in Österreich. Eine Standortbestimmung. Professor Dr. Franz Nemschak gewidmet.* Wien.

Tichy, Gunther (1973). Konjunkturforschung in Österreich. In: H. Seidel/H. Kramer (Hg.). *Wirtschaftsforschung in Österreich. Eine Standortbestimmung. Professor Dr. Franz Nemschak gewidmet.* Wien, 55–83.

Links lesen.

**JETZT UM
52,66%
REDUZIERT!**



Mit dem Gutschein-Code *#linkemedienstärken* erhältst du das Normalabo für ein ganzes Jahr jetzt um nur € 35,50 – zehn Mal gedruckt und unlimitiert online.

Jetzt abonnieren auf www.tagebuch.at/abo
oder via abo@tagebuch.at



BUCHBESPRECHUNG

„Fritz“ Hayek: ein großer, radikalliberaler Ökonom mit soziopathischen Zügen

REZENSENT

Markus Marterbauer*

WERK

Caldwell, Bruce/Klausinger, Hansjoerg (2022).

Hayek. A Life. 1899–1950.

Chicago, University of Chicago Press. 840 Seiten. Gebundenes Buch. 50,00 USD.

ISBN 978-0-226-81682-1

ZUSAMMENFASSUNG

Der erste Band der umfassenden Hayek-Biografie beschreibt die Lebensjahrzehnte des großen österreichisch-britischen Ökonomen bis zum wissenschaftlichen und privaten Neuanfang in den USA 1950. Damit deckt das Werk Hayeks Aufwachsen in einem reaktionären familiären Umfeld in Wien, die liberale Phase des Studiums an der Universität Wien und die enge Zusammenarbeit mit dem Mentor Ludwig Mises in Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik ab. Darauf folgen die Jahre der „high theory“ samt der epochalen und mit einer Niederlage endenden wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Keynes in England sowie die Hinwendung zur Sozialphilosophie. Die beiden Biografen stehen Hayeks wissenschaftlicher Leistung mit nicht verhohlener Bewunderung gegenüber, scheuen sich aber auch nicht, dessen eklatante Charakterschwächen anzusprechen.

DOI

10.59288/wug492.202

Friedrich Hayek war wichtiger Theoretiker der Österreichischen Schule der Nationalökonomie und des Neoliberalismus, Träger

des Preises der schwedischen Reichsbank für Wirtschaftswissenschaften (1974) und zusammen mit seinem Widerpart John Maynard

* **Markus Marterbauer:** Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: markus.marterbauer@akwien.at

Keynes wohl der größte liberale Ökonom des 20. Jahrhunderts.

Nun liegt – nach zehnjähriger Arbeit – die erste umfassende Biografie über Hayeks Leben vor, zumindest deren erster Teil, der die Jahre 1899 bis 1950 abdeckt und bereits mehr als 800 Seiten umfasst. Die beiden Biografen gehören zu den weltweit besten Hayek-Experten: Der Amerikaner Bruce Caldwell ist Professor für Geschichte der politischen Ökonomie an der Duke University, der Österreicher Hansjörg Klausinger war Professor an der Wirtschaftsuniversität Wien. Beide sind Herausgeber der gesammelten Werke Hayeks und schützen keine kritische Distanz vor. Sie bewundern die Beharrlichkeit in Hayeks wirtschaftswissenschaftlichem und staatsphilosophischem Werk ebenso, wie sie an den eklatanten Charakterschwächen von „Fritz“ leiden.

Friedrich Hayek wurde in der k. u. k. Monarchie in eine Familie des unteren Adelsstandes geboren. Sein Vater August war Arzt im Wiener städtischen Gesundheitsamt, seine Mutter Felicitas erbte ein erhebliches Landvermögen. Die Familie war konservativ und antisemitisch eingestellt, sehr früh auch nationalsozialistisch. Friedrich hingegen verabscheute den Antisemitismus ebenso wie die Nazis und erwarb sich 1938 Verdienste in der Hilfe für jene Wissenschaftler:innen, die aus Österreich flüchten mussten, selbst für ideologisch auf der ganz anderen Seite stehende Ökonomen wie Kurt W. Rothschild und Josef Steindl.

Hayek und Mises

Hayek studierte an der Universität Wien Philosophie, Psychologie und Wirtschaftswissenschaften. Dort war der junge Hayek ein im

besten Sinne liberaler, an Interdisziplinarität und Vielfalt interessierter Student, was etwa in dem von ihm mitbegründeten „Geistkreis“ zum Ausdruck kam. In der Wirtschaftswissenschaft begeisterte er sich kurz für die esoterische Lehre des Othmar Spann, doch bald geriet er ins berühmte Seminar und damit unter den Einfluss des radikalen Wirtschaftsliberalen und Exponenten der Österreichischen Schule der Nationalökonomie Ludwig von Mises, dessen Protegé er wurde. Mises, Professor an der Universität Wien und einflussreicher Angestellter der Handelskammer, ebnete ihm auch den Weg in die Ökonomie als Beruf. Hayek trat 1921 seinen ersten Job im Abrechnungsamt für Kriegsschulden an, wo er nicht nur in engem Arbeitszusammenhang mit Mises stand, sondern auch seine erste Frau Hella Fritsch kennenlernte, die er 1926 heiratete.

Auf Mises' Initiative wurde 1927 das Österreichische Institut für Konjunkturforschung (später WIFO) gegründet, dessen einziger wissenschaftlicher Mitarbeiter und Direktor Hayek zunächst war. Wiewohl auf Initiative der Handelskammer gegründet, war das Institut eines der wenigen Beispiele sozialpartnerschaftlicher Zusammenarbeit der Ersten Republik. Die Financiers, die die politische Unabhängigkeit des Instituts sichern sollten, bestanden aus der Handelskammer (Subvention 10.000 Schilling pro Jahr), der Arbeiterkammer (vertreten durch deren Sekretär Benedikt Kautsky, 3.000), der Bundesbahn (5.000), der Nationalbank (5.000), der Bankenvereinigung (5.000) und der Bundesregierung (5.000) – eine Finanzierungsstruktur, die in ähnlicher Form, wenn auch mit anderer Verteilung und Höhe, auch heute noch besteht. Hayek begründete am Institut – auch auf Basis der Erfahrungen eines 15-monatigen Forschungsaufenthalts in den USA

1923/24 – die moderne Konjunkturforschung in Österreich. Die beiden Biografen zeigen, wie bemerkenswert das war, auch weil Hayek die empirische, auf statistischer Basis fundierte Wirtschafts- und Konjunkturforschung wenig liebte und eher in der abstrakten Theorie zu Hause war.

Hayeks Mentor Ludwig von Mises war wirtschaftspolitisch sehr einflussreich. So war er etwa an der Konzeption der Austeritätspolitik der rechtskonservativen Regierung des Bundeskanzlers und Prälaten Ignaz Seipel 1924 wesentlich beteiligt. Diese brachte zwar Inflation und Budgetdefizit rasch zum Verschwinden, allerdings um den der Regierung nicht hoch erscheinenden Preis extremer Arbeitslosigkeit und Armut. Das Experiment der Austeritätspolitik prägte auch Hayek, der die Wirtschaftskrise in Österreich als Folge der zu hohen Ansprüche der aufstrebenden Arbeiterschaft auf Kosten des Kapitalstocks ansah.

Endlich im konservativen England

Bereits 1931 erhielt Hayek eine Einladung zu Gastvorlesungen an der London School of Economics, denen rasch eine Gastprofessur folgte, im Rahmen deren er sich dem Markt als Koordinations- und Entdeckungsverfahren widmete, seinem fruchtbringendsten wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsgebiet. Hayek ergriff sofort die Chance, zusammen mit seiner Frau Hella und Tochter Christine nach England zu gehen. Während er Geldorientierung und Kulturlosigkeit in den USA nicht mochte (sie später aber für seine Zwecke durchaus nutzte), liebte er die traditionelle, konservative Klassengesellschaft Englands: „Hayek famously loved England and its cultural and class traditions“ (402). 1938 wurde er britischer Staatsbürger, womit

auch sein Adelstitel „von Hayek“ wieder auflebte, dessen er ja in der österreichischen Republik verlustig gegangen war.

In England geriet er theoretisch und empirisch rasch in Gegensatz zu dem die wirtschaftspolitische Debatte dominierenden großen sozialliberalen Ökonomen John Maynard Keynes. Die intellektuelle Auseinandersetzung in diesen „years of high theory“ prägte Wirtschaftswissenschaften und Wirtschaftspolitik des 20. Jahrhunderts. Keynes entwarf mit seinen Mitstreiter:innen in Cambridge ein völlig neues wirtschaftstheoretisches und wirtschaftspolitisches Konzept zur Überwindung der Depression der 1930er-Jahre. Dieses umfasste unter anderem umfangreiche öffentliche Investitionen und eine aktive Politik öffentlicher Beschäftigung mit dem Zweck, die private Nachfrage wieder zu beleben und aus der Krise zu führen. Das politische Ziel von Keynes war, die Marktwirtschaft zu stabilisieren und so die liberale Demokratie vor den Extremismen der Zeit – Nationalsozialismus einerseits und Stalinismus andererseits – zu retten.

Hayek hingegen plädierte auf Basis der Theorien der Österreichischen Schule für Austerität. Er empfahl dem Staat und den Privaten, mehr zu sparen, Löhne und Ausgaben zu kürzen. Eine „Reinigungskrise“ sollte den von privaten Investitionen getriebenen Aufschwung einleiten. In Bezug auf die Wirtschaftspolitik war der Ton der Auseinandersetzung rau. Lionel Robbins, zu der Zeit noch Hayeks Freund und Förderer an der LSE, bezeichnete ihn bezugnehmend auf seine radikalen wirtschaftspolitischen Überlegungen als „sadistischen Deflationisten“. Hayek wiederum nannte die Keynes'schen Vorschläge „inflationistische Propaganda“ und schrieb

mit Blick auf Keynes: „More and more, this man becomes a public threat“ (305).

Doch den großen Ökonom:innen ging es nicht nur um öffentliche Auseinandersetzung und fundierte wirtschaftspolitische Ratschläge, sondern auch um eine genaue theoretische Fundierung. Sie veröffentlichten wegweisende wissenschaftliche Bücher und Fachartikel und setzten sich mit den Werken der Gegenseite in Rezensionen und Erwidern intensiv auseinander. Keynes' „Treatise on Money“ (1930) fand als Gegenpol Hayeks „Prices and Production“ (1931). Keynes' „General Theory of Employment, Interest and Money“ fand als Gegenstück Hayeks „The Pure Theory of Capital“ (1941). Allerdings weigerte sich Hayek, Keynes' „General Theory“ für die von ihm herausgegebene „Economica“ selbst zu rezensieren (und überließ das Arthur Pigou) – mit der fadenscheinigen Begründung, Keynes würde seine Meinung zu oft ändern, bevor er die Rezension beendet habe.

Hayek lieferte nachhaltige wissenschaftliche Erkenntnisse, etwa indem er den Marktprozess als Entdeckungsverfahren beschrieb, als Informations- und Koordinationsinstitution, die ohne Planung und Zustimmung auskommt. Obwohl er die Folgen unregulierter Märkte wenig beachtete, machen ihn die wissenschaftlichen Erkenntnisse zur Funktion von Märkten zum großen Ökonomen. Doch er verlor die theoretische und politische Auseinandersetzung mit Keynes – oder wie seine beiden Biografen martialisch schreiben: Ihm war die Niederlage am Schlachtfeld der Ideen der 1930er-Jahre beschieden.

Hinwendung zur Sozialphilosophie

Mehr und mehr wandte er sich deshalb der Sozialphilosophie zu. Ergebnis seiner Stu-

dien war das einflussreiche, als Polemik gegen wirtschaftliche Planung angelegte Buch „The Road to Serfdom“, das 1944 erschien. Bereits ein Jahr später wurde eine gekürzte Reader's-Digest-Fassung veröffentlicht, die sich in den USA enormer Popularität erfreute und für den Autor eine unverzichtbare Einnahmenquelle wurde. Hayek versuchte in der theoretischen Tradition Mises' zu begründen, warum wirtschaftspolitische Eingriffe in den Markt etwa zur Erreichung von Vollbeschäftigung, gerechter Verteilung und sozialer Sicherheit, selbst wenn das ursprünglich nicht beabsichtigt war, unweigerlich zu einer Planwirtschaft, zu Repression und in den „Totalitarismus“ führen. In diesem „political book“ (526) beschwor Hayek die Gefahren des Sozialismus. Hayek liebte es, seine Argumente auf die Spitze zu treiben, und scheute vor keiner Polemik und Übertreibung zurück. Nationalsozialismus und Faschismus wollte er nur als eine Variation von Sozialismus und Planung ansehen. 1945/46 unternahm er eine Reise in die USA, um die Verbreitung des Buches zu fördern und Kontakte mit Konservativen und Liberalen vor allem an der University of Chicago zu knüpfen. Diese Reise stellte entscheidende Weichen für sein weiteres Leben.

Bereits im April 1947 organisierte Hayek ein zehntägiges Treffen von 39 Liberalen aus Ökonomie, Philosophie, Politik und Journalismus im Hotel du Parc am Genfersee in der Schweiz. Die „Mont Pelerin Society“ war geboren, Hayek ihr Organisator und Präsident. Das Treffen wurde von Schweizer Banken und dem US William Volker Fund finanziert. Die Teilnehmer:innen, darunter Ludwig von Mises, Fritz Machlup, Milton Friedman und Walter Eucken, aber auch die politisch doch weit pragmatischer und sozialer eingestellten Karl Popper und Maurice Allais, diskutierten die wirtschaftspolitische Tendenz zu

Verstaatlichung und Wohlfahrtsstaat nach dem Krieg („Kollektivismus“), die Bedeutung des freien Unternehmertums und die Rolle des Staates, die Gefahren der Vollbeschäftigungspolitik und der Macht der Gewerkschaften. Die Debatten verliefen teils sehr kontrovers, selbst zwischen den Konservativen. Der immer auf besondere Radikalität gepolte von Mises, der jeden Staatseinfluss kategorisch ablehnte, stürzte mit den Worten aus dem Seminarsaal: „You’re all a bunch of socialists“ (665). Mit der Mont Pelerin Society war eine der wirkungsmächtigsten neoliberalen Organisation in der gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung der Nachkriegsjahrzehnte geboren.

Zu neuen Ufern

Bereits wenige Monate nach dem Treffen am Mont Pelerin nahm Hayek am nächsten neu gegründeten intellektuellen Treffen in den Bergen teil: den „europäischen Hochschulwochen“ in Alpbach in Tirol. Hayek wurde dort zu einem oftmaligen Teilnehmer und wichtigen Impulsgeber, und heute ist sogar ein Vortragssaal im neuen Konferenzgebäude nach ihm benannt. Doch die drei Wochen des Jahres 1947 in Alpbach waren neben den Seminaren vor allem seiner Cousine „Lenerl“ Bitterlich gewidmet, seiner neuen Liebe. Die beiden schmiedeten gemeinsame Pläne, die sie als nur in den USA verwirklicht ansahen.

Hayek machte sich deshalb auf die Suche nach einem akademischen Job mit einem ausreichend hohen Einkommen. Dabei kamen ihm seine Kontakte aus der Promotionstour für „Road to Serfdom“ und der Mont Pelerin Society zugute. Der Volker Fund war neuerlich zur Finanzierung bereit und zwar einer Stelle an der University of Chicago. Doch Hayeks Frau Hella weigerte sich, in die Scheidung

einzuwilligen, und in Chicago herrschte ein restriktives Scheidungsrecht. So quälten sich die beiden Biografen in den beiden letzten Kapiteln des Buches durch eine Unmenge an persönlichen Details im „annus horribilis 1949“ der Trennung von der Familie. Hayeks persönliches Verhalten führte auch zum Bruch mit Lionel Robbins, dem engen fachlichen und privaten Wegbegleiter in England. Am 28. Dezember 1949 verließ er seine Frau Hella und die beiden Kinder Christine und Laurence – im Bewusstsein, nicht zurückzukehren, aber ohne sich das auszusprechen zu trauen. Er nahm eine Gastprofessur an der University of Arkansas nur deshalb an, weil in diesem Staat ein liberaleres Scheidungsrecht gilt. Zur Betreuung seiner Frau Hella beorderte er seine Mutter Felicitas nach London. Selbst nach erreichter Scheidung im Juni 1950 blieb er kalt und abweisend gegenüber Hella. Er wechselte wie ursprünglich geplant an die University of Chicago und heiratete Lenerl in Wien.

Mit diesem beruflichen und persönlichen Neuanfang endet der erste Band der Biografie, der neue Einblicke in Berufsleben und Werk des radikalliberalen Ökonomen bietet. Viel schwerer tun sich die Biografen mit der soziopathische Züge aufweisenden Persönlichkeit Hayeks. Hier warten ob dessen notorischer Unterstützung für Diktatoren wie Antonio Salazar in Portugal und Augusto Pinochet in Chile neue Schwierigkeiten im zweiten Band, der hoffentlich nicht erst in zehn Jahren erscheinen wird.

BUCHBESPRECHUNG

Neoliberalismus: ein Nachruf oder doch nur Zwischenfazit?

REZENSENT

Sepp Zuckerstätter*

WERK

Gerstle, Gary (2022).

The Rise and Fall of the Neoliberal Order. America and the World in the Free Market Era.

New York, NY, Oxford University Press. 455 Seiten. Gebundenes Buch. 21,99 EUR.

ISBN 978-0197519-646

ZUSAMMENFASSUNG

Mit „The Rise and Fall of the Neoliberal Order“ legt Gary Gerstle eine erstklassige Zusammenschau der neoliberalen Epoche vor allem in den USA vor. Gary Gerstle lehrte lange Jahre amerikanische Geschichte des zwanzigsten Jahrhunderts in den USA und ist inzwischen Professor Emeritus in Cambridge, UK. Er beginnt sein Werk mit der Vorgeschichte in der „New Deal“-Ära, beschreibt dann den Aufstieg des Neoliberalismus in den 1970er-Jahren, seine Hegemonie von der Reagan-Ära bis zur Finanzkrise und seinem Niedergang im neuen Jahrtausend.

DOI

10.59288/wug492.204

Das Buch ist, wie schon der Untertitel verrät, stark US-zentriert, aber gerade deshalb auch für Nicht-Amerikaner:innen interessant – einerseits, weil es die spezifisch US-amerikanischen Entstehungsbedingungen dieser dominanten Ideologie zeigt, und andererseits, weil Ausbreitung und Durchsetzung des Neo-

liberalismus in weiten Teilen der Welt nur vor dem Hintergrund seines Aufstiegs in den USA zu verstehen sind. Gerstles Buch ist eine konzise Darstellung der ideologischen Entwicklung in den USA, vor deren Hintergrund die Leser:innen ihre eigenen national geprägten Erfahrungen einordnen können. Es ist

* **Sepp Zuckerstätter**: Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: josef.zuckerstaetter@akwien.at

nicht die einzige und auch nicht eine endgültige Abhandlung zur neoliberalen Epoche, in jedem Fall aber ist es ein wesentlicher Baustein zum Verständnis der neoliberalen Ära auch außerhalb der USA.

Gerstles Darstellung bezieht sich, wie er in der Einleitung betont, fast ausschließlich auf die US-amerikanische Entwicklung. Dies tut der Bedeutung der Abhandlung aber keinen Abbruch, denn die neoliberale Periode war diesseits des Eisernen Vorhangs durchgehend und spätestens ab 1989 auch jenseits der früheren Grenze zwischen Ost und West von den US-amerikanischen Debatten ganz wesentlich mitgeprägt. Das Buch ist eine wertvolle Quelle zum Verständnis der vielen Diskurse, die inzwischen die welt- oder zumindest internetweiten Debatten prägen. Die in diesem Buch aufgezeigten Entwicklungen zum neuen Puritanismus oder der Identitätspolitik helfen auch bei der Einordnung dieser Themen in die internationalen Debatten.

Das Buch gliedert sich in eine Einleitung und zwei inhaltliche Abschnitte, von denen Part I die Vorgeschichte in der „New Deal Order“ und Part II die neoliberale Ära bis zum Niedergang behandelt. Wenig überraschend nimmt dieser Teil mit knapp zwei Dritteln auch den Hauptteil des Buches ein.

Political Order als zentraler Begriff

Die Einleitung gibt bereits einen Überblick über die Motivation zum Verfassen des Buches, vor allem aber erklärt sie den Begriff der „Political Order“, der zentral für Gerstles Analyse ist. Eine „Political Order“ entspricht in etwa Gramscis hegemonialer Gesellschaftsordnung und ist eine politisch-ökonomische Weltanschauung, die nicht nur von der sie ursprünglich vertretenden Partei hochgehalten

wird, sondern auch nach deren Machtverlust von den ursprünglichen Gegner:innen übernommen wird.

Den Aufstieg der New-Deal-Politik zur „New Deal Order“ sieht Gerstle mit der Übernahme der New-Deal-Prinzipien durch Dwight D. Eisenhower, den ersten republikanischen Nachkriegspräsidenten, vollendet. Analog dazu ist die Fortsetzung neoliberaler Politik durch den Demokraten Bill Clinton das Signal, dass nunmehr der Neoliberalismus zur hegemonialen Ordnung geworden ist.

Gerstle erklärt auch bereits in der Einleitung einen fundamentalen, aber keineswegs den einzigen Unterschied zwischen der „New Deal Order“ und dem Neoliberalismus. Während der New-Deal-Ansatz aufgrund der Erfahrungen der Großen Depression die Meinung vertrat, dass ein kapitalistisches System nur mit starker öffentlicher Regulierung Wohlstand für alle erzeugt, ruht der Neoliberalismus auf dem Glauben, dass freie Märkte der einzige Weg zu einer freien und prosperierenden Gesellschaft sind.

Aufstieg und Fall der „New Deal Order“

Gerstle beschreibt dann, wie sich ausgehend von den zunehmenden sozialen Spannungen und den Problemen der Großen Depression die stärker interventionistische Politik der New Dealers durchsetzte.

Interessant dabei ist, dass der Faschismus und der Zweite Weltkrieg in der gesamten Erzählung kaum eine Rolle spielen, während der Kampf gegen den Kommunismus eine zentrale Position einnimmt. Der Zweite Weltkrieg war zwar insofern von Bedeutung, als die Notwendigkeiten einer Kriegswirtschaft einerseits Strukturen staatlicher

Interventionen in der Wirtschaft entstehen ließen, die für eine stärkere Regulierung notwendig waren, und weil die kriegsbedingte Vollbeschäftigung zu Zugeständnissen an Arbeiter:innen, Schwarze und Frauen führte. Wesentlich für die Beibehaltung nach dem Zweiten Weltkrieg war laut Gerstle die Angst vor dem Kommunismus. Während Eric Hobsbawm in „Das kurze 20. Jahrhundert“ noch fragt, warum der Antikommunismus in einem Land so bedeutend sei, in dem der Kommunismus etwa dieselbe Bedeutung habe wie „der Buddhismus in Irland“, beantwortet Gerstle die Frage, indem er argumentiert, dass die kommunistische Bedrohung in den USA die hegemoniale Stellung der „New Deal Order“ ermöglichte, weil sie die Republikaner zu Zugeständnissen bewog. Eisenhower sah in einem stärker interventionistischen Staat bessere Chancen, die Gefahr des Kommunismus abzuwenden.

Bei der Lektüre dieses ersten Teils entsteht der Eindruck, dass die sogenannte Systemkonkurrenz trotz der Ferne der USA vom Eisernen Vorhang in Amerika wichtiger für die Aufrechterhaltung des New-Deal-Kompromisses mit freier, aber staatlich beeinflusster Marktwirtschaft war als in Westeuropa, wo selbst die stärksten kommunistischen Parteien bei Wahlen stets unter 30 % blieben und ihre politische Relevanz erst mit dem Eurokommunismus einer von Moskau unabhängigen Richtung kurz zunahm und wo der Sowjetkommunismus spätestens nach dem Prager Frühling jegliche Attraktivität verloren hatte.¹

Interessant im ersten Teil ist auch die beschriebene Veränderung der Demokratischen Partei während des New Deals. Sie war ursprünglich eher die Partei der Weißen in den Südstaaten und wandelte sich dann zu einer Partei, die im Zuge des Aufschwungs von Massenproduktion und Massenkonsum die Interessen der Arbeiterklasse im Norden und die Frage der Emanzipation der Afroamerikaner:innen stärker vertrat. Gerstle erinnert auch daran, dass die USA bis in die 1960er-Jahre in vielen Teilen rassistisch segregiert waren. Ohne hier auf die Details einzugehen, wird in der Folge auch der beginnende Niedergang der „New Deal Order“ beschrieben. Dabei spielten die Bürgerrechtsbewegung, der Vietnamkrieg und natürlich auch das Versagen keynesianischer Krisenpolitik in der ersten Ölkrise eine Rolle.

Aufstieg und Fall des Neoliberalismus (und was darunter verstanden wird)

Auch Gerstle verweist auf die Rolle der neoliberalen Vordenker und ihrer „Geheimgesellschaften“, räumt diesen aber weniger Bedeutung ein, als dies in vielen anderen Büchern zum Thema der Fall ist. Vor allem zeigt er die oft stark divergierenden Ansichten innerhalb dieser Lager auf. Auch aus deutschsprachiger Perspektive interessant ist, dass auch in den USA der aktuell zu Ende gehende Neoliberalismus nicht die erste politische Strömung dieses Namens ist. So bezeichneten sich in Deutschland die Ordoliberalen wahlweise auch als Neoliberale, und ebenso wie die US-amerikanischen New Liberals suchten auch sie einen Weg aus den Krisen des klas-

1 Selbst die stärkste kommunistische Partei Europas, die italienische Partito Comunista Italiano (PCI), erreichte nach 1948 nur dreimal über 30 %: im Jahr 1948 im Bündnis mit der Sozialdemokratie und danach wieder 1976 und 1978, deutlich nach der Abwendung von der Sowjetunion und der Begründung des Eurokommunismus unter Enrico Berlinguer.

sischen Liberalismus, der spätestens in der Großen Depression seine Legitimation verloren hatte. Die Namensgleichheit zwischen deutschem und US-amerikanischem Neoliberalismus sollte in späteren Jahren noch einiges an Verwirrung in der deutschen Diskussion stiften. Die Ludwig Erhard Stiftung hat noch heute Artikel online,² die darlegen, dass „Neoliberalismus“ gar nicht marktradikal und sozialstaatsfeindlich sei, eine Sichtweise, die weniger verwirrt wirkt, wenn man sich bewusst macht, dass der Begriff „neoliberal“ schlicht schon mehrmals in der Geschichte für unterschiedliche Richtungen verwendet wurde. Eine Besonderheit von Gerstles Analyse zu den Anfängen der neuen politischen Ordnung ist dabei, dass er sich nicht damit begnügt, dass eben manche Begriffe in oft widersprüchlicher Weise verwendet wurden, sondern aufzeigt, dass es eine der Stärken jeder, und so auch der neoliberalen, Hegemonie ist, logisch unvereinbare Anforderungen unterschiedlicher Strömungen in sich zu vereinen – wobei er auf der einen Seite die Gruppe der konservativen Anhänger:innen eines (schwer bewaffneten) Nachtwächterstaates sieht, die Freiheit nur im Marktsystem – dort allerdings exzessiv – zulassen wollen, daneben die Strömung um Leute wie Gary Becker, die alle Lebensbereiche nach „Marktprinzipien“ organisieren und analysieren wollen, und als drittes die Richtung der Anhänger:innen der maximalen individuellen Freiheiten, also jenes Zweiges, den er später auch den „kalifornischen Zweig“ der Neoliberalen nennen wird.

Der Aufstieg

Mit Beginn der 1970er-Jahre gewann die neoliberale Ordnung an Schwung. Wesentliche Elemente des Aufstiegs waren sowohl die sich zunehmend politisch engagierenden Business-Kreise als auch die mit ihrer Unterstützung wachsenden bzw. entstehenden Thinktanks. Diese wurden mit dem Ziel gefördert, die vermeintliche Dominanz der „Liberals“ im öffentlichen Diskurs zu brechen – wobei „Liberals“ im US-amerikanischen Sinn zu verstehen ist, also Leute meint, die in Europa irgendwo zwischen Christdemokratie und Sozialdemokratie zu verorten wären.

Die neoliberale Ordnung etablierte sich in den 1970er- und 1980er-Jahren und wurde ab den 1990er-Jahren zur dominanten Weltansicht der politischen Eliten in den USA, und man darf ergänzen: auch weltweit. Der große Aufstieg an die Macht kam dann mit der Wahl Ronald Reagans (und in Europa würde man Margaret Thatcher hinzufügen). Auch hier schildert er sowohl die lange Liste an intellektuellen und finanziellen Unterstützer:innen dieses Aufstiegs und weist darauf hin, dass es Reagan war, der den Demokraten endgültig die Basis bei den Weißen in den Südstaaten abnahm. Auch die Rolle, die der Aufstieg privater Fernsehsender, privater Medienmacht und privat finanzierter Wissenschaftsinstitute spielte, wird hier sehr schön beschrieben. Gerstle stellt auch dar, wie in dieser Aufstiegsphase die autoritären Vertreter:innen des Neoliberalismus dominierten, inspiriert durchaus auch von Hayeks Dictum, dass ihm im Zweifel ein marktliberaler Diktator lieber wäre als ein demokratisch gewählter Interventionist.

² Siehe zum Beispiel <https://www.ludwig-erhard.de/erhard-aktuell/standpunkt/neoliberalismus-wegbereiter-der-sozialen-marktwirtschaft/>.

Aus heutiger Sicht ist auch seine Beschreibung von Reagans Positionierung als Anti-Establishment und Anti-Intellektueller interessant. Die Politik unter Reagan war dann geprägt von massiven Liberalisierungen im wirtschaftlichen Bereich, Fernsehsender, Telekommunikation, die Sparkassen und Fluglinien wurden (weiter) dereguliert. Zugleich kam es zu einer massiven Ausdehnung der Rüstungsausgaben, aber auch der Inhaftierungen. Gesellschaftspolitisch charakterisiert Gerstle diese Ideologie passenderweise auch als „Neo-Victorianism“, da sie weniger liberalen Grundsätzen folgte, sondern vielmehr der Überzeugung, dass ein starker Staat zum Erhalt der Marktfreiheiten notwendig sei. Ergänzend sei angemerkt, dass dies auch die Politik von Margaret Thatcher, dem britischen Pendant zu Ronald Reagan, war.

Der Triumph der neoliberalen Ordnung

Der große Sieg des Neoliberalismus war mit dem Fall der Berliner Mauer und dem folgenden Zerfall der Sowjetunion erreicht. Auch wenn es eher die inneren Widersprüche, die Unfähigkeit zur Systemreform und wie so oft Nationalitätenkonflikte waren, welche die Sowjetunion zu Fall brachten, so gelang es laut Gerstle den Neoliberalen dennoch, diesen historischen Wandel als ihren Sieg darzustellen.

Es ist eine Ironie der Geschichte, dass die Niederschlagung der Demokratiebewegung durch die chinesische KP und ihre Beschränkung auf marktliberale Reformen den Neoliberalen recht gaben. Es zeigte sich, dass Diktatur und Marktwirtschaft auch zusammenpassen, wie die radikalen Neoliberalen um Hayek meinten, was jedoch andererseits

auch ihre politische Propaganda, dass der Markt die Demokratie bringt, widerlegte.

Zweifelsohne trug das erfreuliche Ende des „real existierenden Sozialismus“ jedoch dazu bei, dass sich die neoliberale Ideologie in den ehemaligen Ostblockstaaten durchsetzen konnte.³ So war den sozialdemokratischen, keynesianischen und vom New Deal inspirierten Transformationsstrategien von vornherein die Chance an der Mitwirkung im Transformationsprozess genommen. Dass Gerstle hier en passant auch vom gebrochenen Versprechen, die NATO nicht nach Osten auszuweiten, schreibt, kann man angesichts der heftigen Diskussion zu diesem Thema wohl kaum so stehen lassen. Dass es zu einer Welle neoliberaler Begeisterung in den vormaligen COMECON-Staaten kam, ist allerdings unzweifelhaft – ebenso wie die Tatsache, dass diese von US-amerikanischen Berater:innen vorangetrieben wurde.

Da Gerstle allerdings vor allem über die USA berichtet, widmet er diesen Entwicklungen verständlicherweise nur einen kurzen Abschnitt, um sich dann wieder der amerikanischen Auseinandersetzung zuzuwenden. Dort übernahm nach zwei Perioden Reagan sein Vizepräsident George Bush senior das Amt des Präsidenten. Er beschreibt die eher glücklose Präsidentschaft Bushs, in deren Ende er allerdings – und wie sich zeigte, zu recht – den endgültigen Aufstieg des Neoliberalismus zu einer „Political Order“ sieht. Mit der Amtsübernahme durch Bill Clinton kam nicht nur ein dynamischer junger Politiker an die Macht, sondern in seinem Schlepptau auch eine inzwischen stark neoliberal geprägte Parteilite der Demokraten.

3 Die Ostblockstaaten waren damals militärisch im Warschauer Pakt als Gegenpol zur NATO und wirtschaftlich im Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) organisiert.

Während Bush nicht zuletzt an den inneren Spannungen der Republikanischen Partei zwischen neokonservativen Tendenzen zum Protektionismus, insbesondere der Gegnerschaft zu NAFTA und dem Reagan'schen Freihandelsdogma, scheiterte, kam Clinton durch die Verbindung der gesellschaftspolitisch liberalen, aber ebenso staats- und bürokratie-skeptischen neuen Linken an die Macht. Seine neue Basis bestand aus drei einander durchaus überlappenden Gruppen: Da waren erstens die Anhänger:innen der Nader'schen⁴ Konsument:innenschutzbewegung, die zwar nicht an die Perfektion der Märkte, wohl aber an die Konsument:innensouveränität glaubten. Zweitens gab es zunehmend Stimmen in der Demokratischen Partei, die frustriert von Wahlniederlagen die Überzeugung gewannen, dass eine Übernahme gewisser neoliberaler Reformen notwendig sei, um wieder an die Macht zu kommen. Drittes kamen die Anhänger:innen von der neuen Gruppe der sogenannten Silicon-Valley-Liberalen, auch als Atari-Demokraten bekannt, die im Zuge der PC/IT/Internet-Revolution ein stark individualistisches Weltbild verfolgten. Diese waren ökonomisch zwar den Konservativen, gesellschaftspolitisch aber den Demokraten näher.

Der Übergang zur neoliberalen Ausrichtung wurde Clinton auch dadurch erleichtert, dass mit dem Wegfall der laut Gerstle in den USA so bedeutenden Systemkonkurrenz auch die alternativen Entwürfe für eine Gestaltung der Wirtschaftspolitik weggefallen waren. Gerstle erwähnt nur am Rande die nach wie vor existierenden und teilweise auch erfolg-

reichen sozialdemokratischen Parteien in Europa, geht aber nicht weiter darauf ein.

In den USA verfolgte Clinton einerseits eine neoliberale Ordnungs- und Fiskalpolitik. Im Rahmen der letzteren setzte er auf die Sanierung des Budgets, wobei ihm eine geringfügige Steuererhöhung sowie vor allem eine boomende Wirtschaft Erfolg bescherten. Gerstles Andeutung, die Budgetsanierung wäre die Ursache für das Wachstum gewesen, ist dabei nicht wirklich belegt, da sie aber auch nicht im Zentrum der Analyse steht, sei ihm auch diese zweifelhafte Behauptung verziehen.

Ganz eindeutig neoliberale Züge zeigten hingegen die ordnungspolitischen Reformen, die Gerstle beschreibt: einerseits die Deregulierung des Telekom- und Mediensektors, die man als Auslöser, vermutlich aber genauso gut als Folge der technologischen Entwicklung im IT-Sektor interpretieren kann, und noch stärker die Deregulierung des Finanzsektors, die sich spätestens 2008 als fatal für die Gesamtwirtschaft erweisen sollte. Politisch sicherte sich Clinton mit ersterer die Unterstützung der Atari-Demokraten in Kalifornien, mit letzterer die kosmopolitischen Eliten in den Finanzzentren der Ostküste. Zugleich verlor die Demokratische Partei aber auch den Rückhalt weiter Teile ihrer ursprünglichen Unterstützer:innen in der Arbeiter:innenschaft, auch weil das größte sozialpolitische Projekt der Clinton-Administration, die Gesundheitsreform, scheiterte. Sehr schön beschreibt Gerstle die entstehende, viel stärker kulturell geprägte Auseinandersetzung der beiden Fraktionen

4 Ralph Nader ist ein US-amerikanischer Verbraucher:innenanwalt, der mehrmals als Präsidentschaftskandidat unter anderem der amerikanischen Grünen antrat. Bei der Wahl 2000 wurde vermutet, dass er aufgrund des knappen Ergebnisses in Florida den Demokraten Al Gore den Sieg gekostet hat.

im Neoliberalismus der ursprünglich republikanischen Neo-Viktorianer:innen auf der einen und der eher demokratischen Kosmopolit:innen auf der anderen Seite. Während sich die politische Auseinandersetzung zwischen neuen Linken und neuen Rechten auf Identitätspolitik und Multikulturalismus auf der einen versus traditionelle Werte auf der anderen Seite fokussierte, blieb der innere Widerspruch des Neoliberalismus, wie er sich in zunehmend radikalerer Durchsetzung von Staatsgewalt in Form hoher Inhaftierungszahlen und abnehmender Chancengleichheit im Zuge steigender Einkommensungleichheit zeigte, noch weitgehend unbeachtet.

Gerstle beschreibt auch die langsame und nicht immer freiwillige Bekehrung von demokratischen Dissidenten wie Robert Reich oder Joseph Stiglitz, die allerdings nicht nachhaltig war und auf die einzugehen hier leider der Platz fehlt.

Aus europäischer Sicht sind diese Beschreibungen insofern interessant, als es gerade die Deregulierungs- und Entstaatlichungsdebatten waren, die auch die hiesige Politik prägten. Gerstles Überlegungen, was wohl passiert wäre, hätte Gorbatschow so wie Deng die Demokratiebewegung niedergewalzt, sind zwar interessant, aber zumindest mit größerer Nähe zum ehemaligen Eisernen Vorhang gelesen wohl zu optimistisch. Wenn man den Zerfall Jugoslawiens unmittelbar vor der eigenen Haustür beobachten musste, fallen einem deutlich schlimmere Alternativen zum gesehene[n] Zerfall der Sowjetunion ein als nur Gerstles langsamerer Fortschritt des Neoliberalismus in den USA, aber wie gesagt: Das Buch ist eben aus US-Perspektive geschrieben.

Über Hochmut und Fall

Gerstle sieht den Übergang vom Triumph zum Hochmut und Fall des Neoliberalismus mit der Jahrtausendwende gekommen. Für Ökonom:innen ist es etwas enttäuschend, dass er die Dotcom-Blase und den Enron-Skandal hier kaum bis gar nicht beachtet. Dafür ist die ausführliche Darstellung der außenpolitischen Fehler in der Folge von 9/11 umso interessanter. Auch die Erinnerung, dass das Zustandekommen des Wahlsieges von George Bush im Jahr 2000 mit mehrfachem neuem Auszählen im Bundesstaat Florida unter dem Gouverneur Jeb Bush, dem Bruder des späteren Präsidenten, zusammenhängt, ist durchaus wertvoll, wenn man die jüngere Geschichte umstrittener Wahlen in den USA kennt.

Gut gelungen sind seine Ausführungen zum Desaster im Irak, wo Gerstle sehr schön zeigt, dass es nicht zuletzt das Vertrauen in selbst steuernde Märkte war, das den Aufbauprozess scheitern ließ. Ebenso interessant ist die Darstellung, wie die Mischung aus neoliberaler und neoviktorianischer Neigung zum Hauseigentum für alle gepaart mit einem fehlregulierten Hypothekenmarkt die Voraussetzung für die Krise von 2008 schuf.

Sowohl anhand der außen- als auch der innenpolitischen Entwicklung illustriert Gerstle, wie die neoliberale Ordnung begann, durch übermäßigen Glauben an die eigene Propaganda vom Erfolg unregulierter Märkte und schwacher staatlicher Überwachung an sich selbst zu scheitern.

Letztlich war es dann Barack Obama, dem die unangenehme Pflicht zufiel, die Trümmer der Krise von 2008 zu beseitigen. Sehr schön illustriert das Kapitel „Obamas Victory and

Burden“, wie das schiere Ausmaß der Krise einen fundamentalen Politikwechsel verhinderte. Die Notwendigkeit, einen vollkommenen Kollaps eines fehlregulierten Finanzsystems zu verhindern, machte tiefgreifende Reformen wie eine weitgehende Verstaatlichung oder eine wieder stärkere Regulierung der Banken fast unmöglich.

Obama schaffte es immerhin, seine Gesundheitsreform durchzusetzen, wobei die Details der Reform aber auch viel Kritik von links hervorriefen. Während das Scheitern des neoliberalen Projekts offensichtlich war, gab es allerdings noch kein Konzept für eine neue politische Ordnung.

Coming Apart

Gerstle beschreibt, wie einerseits die „abgehängten“ weißen Mittelschichten, die sich in der neoliberalen Phase mehr und mehr von den Demokraten entfernt hatten und zu den Republikanern gewechselt waren, sich zunehmend gegen einen aus ihrer Sicht zu elitenfreundlichen Staat auflehnten. Sie bildeten die Basis der neurechten Tea-Party-Bewegung. Obwohl auch diese sich vom bisherigen System benachteiligt fühlte, konnte es zu keinem Schulterchluss mit der Linken kommen. Ihre Anhänger:innen waren mit Donald Trump der Überzeugung, dass einer der Fehler des aktuellen amerikanischen Systems war, die europäischstämmigen Einwohner:innen nicht ausreichend zu bevorzugen. Gefördert wurde die Tea Party auch von den Koch-Brothers, die ihren Unmut auf eine Gegnerschaft zum angeblich übermächtigen Staat konzentrierten.

Im linken Spektrum waren es die Bewegungen „Occupy Wall Street“ und „Black Lives Matter“, welche die zunehmende Ungleich-

heit in der Gesellschaft, die der Neoliberalismus geschaffen hatte, anprangerten und sich in der Folge um Bernie Sanders gruppierten – eine Gruppe, die auch im wachsenden Prekariat der Gig-Economy eine weitere Basis fand.

Die steigende Ungleichheit verschärfte zudem die Rassendiskriminierung, da Schwarze in höherem Ausmaß von Armut betroffen sind und in armen Gemeinden wohnen, die unter dem nach wie vor stattfindenden Rückzug des Staates leiden. Gerstle beschreibt einerseits den Aufstieg von Bernie Sanders, der Clintons und Obamas Reste des neoliberalen Programms in der demokratischen Partei unter Druck setzte, und noch zentraler den Aufstieg Trumps, der nicht nur die Republikanische Partei, sondern auch jede Form rationaler politischer Auseinandersetzung an den Rand des Zusammenbruchs brachte.

The End

Das letzte Kapitel behandelt die Trump-Ära bis zu dessen Wahlniederlage. Dieses Kapitel zeigt sehr schön, wie eine politische Ordnung auseinanderfällt und dass dies auch für ihre Gegner:innen in der Regel kein uneingeschränkt erfreulicher Prozess ist. Sehr schön illustriert er hier, wie Trump einerseits die antistaatliche Rhetorik des Neoliberalismus übernahm und andererseits gerade mit der Kritik an der neoliberalen Politik und insbesondere am Freihandel seine Wahlkämpfe führte. In der Pandemie entpuppte sich die antistaatliche Haltung als desaströs, und möglicherweise war es auch der Verlust an Wähler:innenvertrauen in dieser Phase, der Trump letztlich die Wiederwahl kostete.

Es folgt eine Beschreibung der Biden-Administration, die sich stärker nach links geöffnet hat, wobei hier wie immer der Preis der

Aktualität in einem noch etwas unklaren Blick besteht.

Gerstle schließt mit der Beobachtung, dass eine neue politische Ordnung nie schmerzfrei endet und auch nach dem Neoliberalismus eine solche erst entstehen muss. Ganz richtig stellt er fest, dass die Frage, wie diese aussehen wird, wohl die zentrale politische Herausforderung der Gegenwart ist.

Fazit

Gerstles Buch ist weder das einzige noch ein endgültiges oder letztes Werk zu dieser Epoche. Dazu ist der zeitliche Abstand zum (möglichen) Ende der neoliberalen Ordnung noch zu gering und der Einfluss der jeweils eigenen Lebensgeschichte des Autors und der Leser:innen zu dominant.

Aus europäischer Sicht ist seine Betonung des Systemkonflikts mit dem Kommunismus etwas zu stark und sein weitgehendes Übersehen der sozialdemokratischen und christlich-sozialen Alternativen eine auffallende Lücke. Gerade bei der Beschreibung des Zerfalls des Sowjetimperiums, der, wie er schreibt, als der große Triumph des Neoliberalismus gesehen wurde und wird, hätte man als Europäer:in wohl den einen oder anderen Hinweis auf die Probleme des sowjetischen Systems eingefügt. Denn letztlich ist das sowjetische System vor allem auch durch eigenes Versagen gescheitert. Verspätete Reformen, mangelnde innere Legitimität und die Wirkung des niedrigen Ölpreises waren Bestandteile dieses inneren Zerfalls.

Auch das Aufkommen der neuen Autokraten in vielen Ländern behandelt Gerstle sehr wenig, obwohl die radikal neoliberalen Reformen nach 1989 – etwa in Polen, aber auch in

Ungarn – durchaus den Boden für die Autokraten bereitet haben. All das tut dem Wert des Buches aber keinen Abbruch. Der Titel lautet zwar „The Rise and Fall of the Neoliberal Order. America and the World in the Free Market Era“, aber wenn man ihm den Verweis auf „the World“, den es nicht erfüllt, verzeiht, bleibt es ein exzellenter Überblick über die amerikanische und eben auch ein wenig die weltweite Entwicklung des Neoliberalismus. Es ist somit ein hervorragender Einstieg in die Auswirkungen der neoliberalen Epoche, ob es auch der Beginn ihrer endgültigen Aufarbeitung ist, wird sich zeigen.

Technischer Nachtrag

Die Rezension erfolgte mit dem E-Book, das der Verlag als zeitlich beschränktes Abo zur Verfügung stellte. Das hat den Nachteil, dass es mit Kopierschutz versehen ist und nur mit dem entsprechenden Reader gelesen werden kann. Mit Ablauf des Abos verschwinden auch die eigenen Notizen und die Anmerkungen, wenn man sie nicht vorher sichert. Im Gegenzug kann man Wörter direkt aus dem Reader heraus nachschlagen. Das Lesen und die Möglichkeit des Markierens sind angenehm, das spätere Weiterverwenden aber sehr umständlich. Vor- und Nachteile der elektronischen Version halten sich derzeit die Waage; sobald der Zugriff universeller wird, könnte die elektronische Version die gedruckte überholen.

BUCHBESPRECHUNG

Von der Kunst, sich unersetzbar zu machen

REZENSENTIN

Miriam Frauenlob

WERK

Mazzucato, Mariana/Collington, Rosie (2023).

The Big Con. How the Consulting Industry Weakens our Businesses, Infantilizes our Governments and Warps our Economies.

Penguin Books. 368 Seiten. Gebundenes Buch. 28,45 EUR.

ISBN 978-0-241-57308-2

ZUSAMMENFASSUNG

Die großen Consultingunternehmen wie PwC, McKinsey oder Boston Consulting Group sind vielen ein Begriff, doch der Mehrwert ihrer Arbeit bleibt oft unklar. Obwohl sie in verschiedenen Bereichen – vom Bau von Krankenhäusern bis hin zur Planung von neuen Reisepässen – für Regierungen tätig sind, bleibt für die meisten Bürger:innen verborgen, welche Arbeit hier genau geleistet wird, wofür die Consultants verantwortlich sind und wie viel Steuergeld für ihre Leistungen aufgewendet wird. In ihrem Buch „The Big Con“ öffnen die Ökonomin Mariana Mazzucato und ihre Doktorandin Rosie Collington die Black Box der Consultingbranche und kommen zu dem Schluss, dass vieles davon mehr Schein als Sein ist.

DOI

10.59288/wug492.199

Serco, ursprünglich ein kleines Unternehmen in der Medienbranche, machte 2013 und 2014 Schlagzeilen. Als Beratungsunternehmen hatte die Firma öffentliche Aufgaben im

Bereich der Geflüchtetenunterbringung, der medizinischen Versorgung in Krankenhäusern und sogar in der Verwaltung von Gefängnissen übernommen – und dabei scho-

* **Miriam Frauenlob:** New School for Social Research
Kontakt: fraum444@newschool.edu

ckierend versagt. Im Krankenhaus gab es Probleme mit nicht sterilem Equipment, Menschenrechtsorganisationen kritisierten die unmenschlichen Bedingungen in den Flüchtlingscamps, und im Rahmen des Gefängnisbetriebs wurde Serco schlussendlich wegen Betrugs vom britischen Justizministerium angeklagt. Dennoch war die Karriere von Serco damit nicht vorbei, sondern das Unternehmen bekam in den 2010er-Jahren weitere staatliche Aufträge in Ländern auf der ganzen Welt.

Der Aufstieg der Berater:innen

Mariana Mazzucato und Rosie Collington stellen sich in „The Big Con“ die Frage, wie es die Consultingbranche geschafft hat, eine so zentrale Rolle in unseren Ökonomien zu spielen, und was dabei eigentlich die Leistung dieser Unternehmen ist. Die beiden Politökonominen gehen dabei zurück an den Ursprung der Consulting-Idee und verfolgen ihr Großwerden in den 1970ern und 1980ern. Im Fokus steht dabei stets die Frage, wie diese Industrie einerseits aktuelle Trends nutzen konnte, diese aber auch mitgeprägt hat und eine tragende Rolle in der Gestaltung der Funktionsweise heutiger Bürokratien spielt.

In den ersten Kapiteln analysieren Mazzucato und Collington den Aufstieg der Consultingbranche. Die Ursprünge der heutigen Consultants finden sie in der tayloristischen Revolution nach dem Zweiten Weltkrieg. Eng verbunden mit der modernen Buchhaltung, gelangte die Idee der „wissenschaftlichen“ Unternehmensführung in die Köpfe der Gesellschaft und ermöglichte es Beratern, am steigenden Wohlstand mitzuschneiden. Schon früh zeigte sich, dass Consultants unliebsame Aufgaben für Unternehmen erledigen können. Eine von McKinsey's – gegrün-

det vom Namensgeber James O. McKinsey im Jahr 1926 – ersten Tasks war es, einem Textilunternehmen, das mit Streiks zu kämpfen hatte, vorzuschlagen, 1.200 Mitarbeiter:innen zu kündigen und weite Teile des Betriebs auszulagern. Der Unternehmer konnte sich zurücklehnen – es war ja nicht seine Idee, sondern das Ergebnis einer vermeintlich objektiven, ja sogar wissenschaftlichen Entscheidung.

Der Mythos des schlanken Staats

Der große Durchbruch der Consultingbranche lässt sich aber auf die 1980er-Jahre zurückführen. Mit der neoliberalen Wende setzte sich die Idee durch, dass nur Märkte in der Lage wären, Mehrwert zu generieren, und dass der Privatsektor Dienstleistungen effektiver und effizienter als staatliche Institutionen verrichten könne. Damit wurde eine Lanze für weitreichendes Outsourcing gebrochen, und Consultingfirmen hielten in allerlei ehemals staatliche Domänen Einzug. Mazzucato und Collington zeigen auf, dass die Beratungsunternehmen ein gutes Beispiel für die These sind, dass diese Wende keineswegs zu „schlankeren“ Staaten geführt habe. Durch die Privatisierung ehemals intern angesiedelter Aufgaben kamen mehrere Schnittstellen hinzu, an denen Profitinteressen bedient werden müssen. Außerdem sind die Vertragskonstrukte zwischen Consultingfirmen und öffentlichen Institutionen oft so aufgesetzt, dass die Berater:innen faktisch kaum Verantwortung für Fehler übernehmen müssen und zudem fast grenzenlos die bei ihnen entstehenden Kosten auf ihre Auftraggeber überwälzen können. Dies führte dazu, dass viele der ausgelagerten Aufgaben – sei es der Bau öffentlicher Infrastruktur oder die Abwicklung von Impfkampagnen – durch das Outsourcing nicht billiger, sondern teurer

wurden. Wenngleich die Größe der Consultingindustrie schwer zu beziffern ist, schätzen die beiden Autorinnen, dass der Umsatz der Beratungsunternehmen 2021 zwischen 700 und 900 Milliarden US-Dollar betrug.

Was ist „The Big Con“?

Wie aber schaffen es Consultingfirmen, eine so zentrale Rolle in unserer Wirtschaft einzunehmen, und was ist dabei wirklich ihre Leistung? Hier kommt das ins Spiel, was Mazzucato und Collington „Big Con“ nennen. In Anlehnung an Taschenspielertricks beschreiben sie die Consultingbranche als eine, in der es oft mehr darum ginge, überzeugend zu wirken, als überzeugend zu sein. Consultants seien zwar keine reinen Hochstapler:innen, aber dennoch ist das, was sie anbieten oft eher das notwendige Selbstbewusstsein als tatsächliche Fähigkeiten, detaillierte Probleme zu lösen. So ist das Wissen, das Consultingfirmen haben, oft oberflächlicher, als es für wirklich individuelle Beratung notwendig wäre. PowerPoint-Slides werden recycelt, und Pläne zur Unternehmensumstrukturierung kommen teils aus Bereichen, die wenig mit dem aktuellen Klienten zu tun haben, und führen zu teils fatalen Ergebnissen. Selbst für die jungen Berater:innen führte das nur allzu häufig zu Enttäuschungen. Die Consultingbranche spricht selbst davon, hoch qualifizierte, aber vor allem ziellose Absolvent:innen von Eliteuniversitäten zu rekrutieren. Deren Hoffnungen, in der Beratung sektorspezifisches Insiderwissen oder gar eine sinnerfüllte Tätigkeit zu erlangen, stellt sich häufig als Fehleinschätzung heraus.

Trotz – oder gerade wegen – dieser schwer zu definierenden Fähigkeiten haben es Consultingfirmen geschafft, sich zu etablieren. Für Politiker:innen und Unternehmen erfüllen

sie oft die Rolle einer unabhängigen Instanz, die bei Unklarheit eine vermeintlich neutrale Meinung abgibt. So können unliebsame Entscheidungen abgewälzt werden, und die eigene Vorstellung kann noch einmal bekräftigt werden. Außerdem – und das ist einer der zentralsten Punkte für Mazzucato und Collington – ist es nicht so einfach, einmal outgesourcte Leistungen wieder inzusourcen. Das wissen auch die Consultingfirmen und bieten ihre Leistungen anfangs oft zu geringen Kosten oder gar gratis an. Die Institutionen, die sich darauf einlassen, geraten dadurch in ein Abhängigkeitsverhältnis, in dem mit der Zeit auch das Wissen und die Fähigkeiten zur Leistungserbringung verloren geht. Somit kommen die beiden Autor:innen zu dem Schluss, dass der Aufstieg der Consultants gleichzeitig zum Abstieg von Insiderwissen in Staatsbürokratien geführt hat. Die Konsequenz davon ist nicht nur, dass die Berater:innen ein Quasimonopol auf gewisse Tasks erlangen konnten, sondern es resultieren daraus auch demokratiepolitisch fragwürdige Entwicklungen, wo wirtschafts- und sozialpolitische Umstrukturierungen von Firmen mit nicht nur Profitinteressen, sondern womöglich auch Interessenskonflikten durchgeführt werden.

Schockierende Fallstudien

Die Analyse des verloren gegangenen Wissens und der fehlenden Fähigkeiten in öffentlichen Institutionen ist der größte theoretische Beitrag, den Mazzucato und Collington in ihrem grundsätzlich sehr empirischen Werk liefern. Während sich das Buch stark an Fallbeispielen entlanghangelt, kommt dieser Punkt in nahezu jedem Kapitel als die stärkste Kritik der Consultingindustrie vor. Hier merkt man die theoretische Verortung im Strukturalismus. Mit der These,

dass Entwicklung und ein funktionierender Staat nicht ohne die notwendigen „capabilities“ möglich sind, ordnet sich „The Big Con“ in die Literatur zum Entwicklungsstaat ein und stellt auch eine Kontinuität zu Mazzucatos früheren Büchern her. Dementsprechend ist auch die Alternative der Autorinnen eine Rückbesinnung auf die ursprünglichen Fähigkeiten von Staatsinstitutionen, die nur dann gut funktionieren können, wenn nicht nur PowerPoint-Folien, sondern auch „tacit knowledge“, also implizites Wissen, über Jahre weitergegeben werden kann.

Die größte Leistung von Mazzucato und Collington ist aber trotzdem das genaue Hinsehen in einem unterbelichteten Bereich. Angefangen mit dem Einfluss von Consultants

bei der Abwicklung der Sparmaßnahmen im Zuge der Eurokrise über den Bau eines schwedischen Spitals, dessen Kosten in exorbitante Höhen schossen, bis hin zur Rolle von Beratungsfirmen im Kampf gegen die Klimakrise geben die Autor:innen Einblick in das Geschäftsmodell der Größen wie PwC, McKinsey oder BCG und zeigen detailliert Widersprüche, Schwächen und Interessenkonflikte auf. Es wundert, dass diese Skandale selten auf den Titelseiten der Medien zu finden sind, so abstrus wirken sie zum Teil. Nach der Lektüre von „The Big Con“ wird man auf jeden Fall schneller hellhörig, wenn wieder einmal verkündet wird, dass Beratungsunternehmen die Abwicklung öffentlicher Leistungen übernehmen sollen – und wartet auf den nächsten Skandal.



REICH, REICHER, ESSAYPREIS

Vermögen ist in Österreich sehr ungleich verteilt. Doch hoch konzentrierte Vermögen gefährden die Demokratie. Daher würdigt die AK Wien erstmals Aufsätze zum Thema Überreichtum und Vermögenskonzentration.

- ◆ Einsendeschluss: 31.8.2023
- ◆ Alle Infos auf: wien.arbeiterkammer.at/essaypreis



[WIEN.ARBEITERKAMMER.AT](https://wien.arbeiterkammer.at)



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

BUCHBESPRECHUNG

„Der Code des Kapitals“ und die Rolle des Rechts im Kapitalismus

REZENSENTEN

Florian Penz, Kai J. Lingnau*

WERK

Pistor, Katharina (2020).

Der Code des Kapitals.

Berlin, Suhrkamp. 440 Seiten. Gebundenes Buch. 32,00 EUR.

ISBN 978-3-518-58760-7

ZUSAMMENFASSUNG

Mit „Der Code des Kapitals“ legt die Rechtswissenschaftlerin Katharina Pistor eine beeindruckende Studie zur zentralen Rolle des Rechts in der Schaffung und Reproduktion von Kapital und Ungleichheit vor. Das Buch bietet einen faszinierenden Einblick in die wichtigsten globalen Rechtssysteme und -module, mit deren Hilfe es privaten Akteur:innen gelingt, ihr Vermögen zu vermehren und vor Zugriff zu schützen. Obwohl Pisters Betonung des Rechts als die zentrale Institution des Kapitalismus letztendlich ein wenig eindimensional wirkt, kann die Lektüre wesentlich zum kritischen Verständnis des kapitalistischen Systems beitragen.

DOI

10.59288/wug492.201

„Der Code des Kapitals“ ist im Rahmen einer größeren Debatte um strukturelle Ungleichheit im Kapitalismus zu verorten, die spätestens seit der Finanzkrise 2007–2009 wieder deutlich an Fahrt aufgenommen hat. Pistor skizziert dabei auf knapp 440 Seiten die „Co-

dierung des Kapitals aus der Perspektive des Guts“ (9). Mittels der rechtlichen Module der „Priorität, Beständigkeit, Universalität und Konvertierbarkeit“ verwandelt das Recht aus Vermögen Kapital, erschafft neues und bildet somit die Voraussetzung für persistente Un-

* Florian Penz: WU Wien, Institut für Soziologie und empirische Sozialforschung
Kontakt: florian.penz@wu.ac.at
Kai J. Lingnau: Gesellschaft für plurale Ökonomie Wien

gleichheit. Nach Pistor ist das Recht dementsprechend ein fundamentales, konstituierendes Merkmal des kapitalistischen Systems. Dabei nimmt auch der Staat eine zentrale Rolle ein, indem er das Recht zwar mittels Zwang durchsetzt, die Kontrolle über dessen Entstehung und Weiterentwicklung aber größtenteils an global geschulte Jurist:innen und Anwält:innen („Die Meister des Codes“, Kapitel 7) verloren hat.

Um diese These zu untermauern, zeichnet Pistor die historische Entwicklung der rechtlichen Kodierung verschiedener Assets wie Immobilien (Kapitel 2), Unternehmen bzw. juristischer Personen (Kapitel 3) und Schulden und Finanztitel (Kapitel 4), aber auch der Natur (Kapitel 5) nach. In der Gegenwart angekommen, betont die Autorin das „Prinzip der Rechtswahl“, das es privaten Akteur:innen erlaubt, ein besonders günstiges Rechtssystem zu wählen und weltweit anzuwenden. Diskutiert wird dabei auch die Rolle des internationalen Rechts, das in internationalen Handels- und Investitionsabkommen festgehalten und durch private Schiedsgerichte durchgesetzt wird. Das Buch kumuliert in der These, dass die privat kontrollierte Kodierung von Vermögen in Kapital nicht nur zentral für die Reproduktion von Ungleichheit ist, sondern auch zur „schleichenden Erosion der Legitimität von Staaten“ beiträgt.

Institutionen, das Kapital und der Staat

Theoretisch bedient sich Pistor's Buch immer wieder am „legal institutionalism“, vertreten etwa durch Geoffrey Hodgson (2015), der die zentrale Rolle des Rechts für die Genese und Evolution des Kapitalismus betont. Darüber hinaus scheut sich Pistor auch nicht vor grundsätzlichen Diskussionen über das Wesen des Kapitals und bezieht sich dabei auch

auf Vertreter der institutionellen Ökonomie wie Thorstein Veblen oder John R. Commons. In der orthodoxen Ökonomie wird Kapital auf einen materiellen Produktionsfaktor reduziert, während institutionelle und soziale Verhältnisse aus dem Blick geraten. Im Gegensatz dazu definiert Pistor Kapital als „rechtliche Qualität“ (32), ein Zugang, der großes Potenzial für die Ungleichheitsforschung hat. Ihre Analyse des Kapitalismus ausgehend von der Institution des Rechts kontrastiert die Autorin immer wieder mit orthodoxen und marxistischen Ansätzen, die in ihrer Rezeption allerdings etwas vereinfacht und verkürzt dargestellt werden.

Im Zentrum des Buches steht immer wieder die Diagnose, dass vor allem zwei Rechtssysteme wesentlich, weil vorteilhaft, für die Kodierung des Kapitals seien: Das englische Common-Law auf der einen Seite und das Rechtssystem des Bundesstaats New York auf der anderen. Die beeindruckende Dominanz dieser beiden Rechtssysteme deutet auch auf ein massives internationales Regulierungsdefizit hin.

Zu kritisieren ist Pistor's Konzeption des Staates, der wiederholt als einzelner, monolithischer Akteur beschrieben wird. Das verwundert insofern, als im „legal institutionalism“ und allgemein in der kritischen Sozialforschung durchaus ein differenzierteres Staatsverständnis vorherrscht. Beispielsweise betont Krippner (2011) die komplexe Rolle des Staates im finanzierten Kapitalismus, die mit verschiedenen und oftmals widersprüchlichen Interessen innerhalb des Staatsapparates zusammenhängt. Darüber hinaus wirken manche historische Beispiele selektiv, und hin und wieder erhält man den Eindruck, dass Pistor's These des Rechts als fundamentaler Treiber der Ungleichheit als Ganzes doch

recht eindimensional bleibt. Wünschenswert wäre hier eine Einordnung der Bedeutung des Rechts und dessen Zusammenhang mit anderen zentralen kapitalistischen Dynamiken und Institutionen gewesen, wie etwa der Konkurrenz, dem technischen Wandel, fallenden Profitraten oder allgemeinen Klassenverhältnissen.

Das Recht in den kritischen Sozialwissenschaften

Man kann den Sozialwissenschaften durchaus vorwerfen, die Wirkmächtigkeit des Rechts in der wissenschaftlichen Analyse des Kapitalismus für lange Zeit sträflich ver-

nachlässigt zu haben. Pistors Buch trägt dazu bei, die Rolle des Rechts wieder in den Mittelpunkt kritischer Forschung zu stellen. Auch wenn „Der Code des Kapitals“ manchmal ein wenig eindimensional und reduktionistisch wirkt, so bietet es doch eine erhellende Perspektive auf die zentrale Rolle des Rechts in der Reproduktion von Ungleichheit, der vor diesem Buch wohl zu wenig Aufmerksamkeit zuteil wurde. Alleine dafür lohnt sich die Lektüre!

LITERATUR

Hodgson, G. (2015). *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future*. Chicago, University of Chicago Press.

Krippern, G. R. (2011). *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

Grundeinkommen als Allheilmittel auf dem Arbeitsmarkt?

REZENSENT

Wilfried Gschwandtner*

WERK

Prainsack, Barbara (2023).

Wofür wir arbeiten.

Wien, Christian Bandstätter Verlag. 140 Seiten. Gebundenes Buch. 20,00 EUR.

ISBN 978-3-7106-0688-5.

ZUSAMMENFASSUNG

Das vorliegende Buch ist als Teil der Reihe „Auf dem Punkt“ erschienen, in welcher, so der von Herausgeber Hannes Androsch formulierte Anspruch, zu den großen Themen unserer Zeit in kompakter Form Stellung bezogen werden soll. Im Band „Wofür wir arbeiten“ stehen Fragen zur fairen und menschenwürdigen Gestaltung der Arbeitswelt im Mittelpunkt des Interesses: Was zeichnet eine „worker’s world“, in der die Bedürfnisse arbeitender Menschen im Mittelpunkt stehen, aus? Und wie lässt sie sich verwirklichen?

DOI

10.59288/wug492.188

Sollen und Sein der Arbeitswelt

Barbara Prainsack beginnt ihr Buch mit einer kritischen Betrachtung der gegenwärtigen gesellschaftlichen Organisation von Arbeit: „Viele der am schlechtesten oder gar nicht bezahlten Tätigkeiten gehören zu den gesellschaftlich wertvollsten [...]“ Gemeint sind

damit zum einen jene unbezahlten Tätigkeiten der Reproduktions- und Sorgearbeit, die großteils von Frauen verrichtet werden, zum anderen aber auch Erwerbsarbeit in Bereichen, die schlecht bezahlt sind und deren soziales Prestige unterirdisch ist – jene Jobs also, „die [zumindest unter den gegenwärtigen Bedingungen] niemand machen will – und die

* Wilfried Gschwandtner
Kontakt: gschwandtnerwilfried@gmail.com

nur deshalb getan werden, weil Menschen ein Einkommen brauchen“. Am anderen Ende der Einkommenskala wiederum haben Vorstände großer börsennotierter österreichischer Unternehmen im Jahr 2021 innerhalb von fünf Tagen das Einkommen eines: einer durchschnittlichen Arbeitnehmers:Arbeitnehmerin verdient.

Die Autorin wendet sich dann der Frage zu, ob sich diese enormen Einkommensunterschiede rechtfertigen lassen. Sie kommt zum Schluss, dass ein Mehr an Verantwortung, an Stress über die unmittelbare Arbeitszeit hinaus und an Ausbildungskosten zwar (geringe) Unterschiede begründen könne. Doch lasse sich damit nicht rechtfertigen, dass ein durchschnittlicher Manager eines mittelständischen deutschen Unternehmens in etwa dreimal so viel wie eine Elementarpädagogin verdiene. Blicke als Kriterium noch übrig, dass man für manche Jobs außergewöhnliche Talente benötige: „Eine Konzertpianistin, eine Spitzensportlerin oder ein Schauspieler [vielleicht auch eine Top-Managerin] kann nicht jeder werden. Solche Fähigkeiten kann man nicht einfach lernen.“ Doch ist es fair, Menschen für angeborene Talente zu belohnen? Und sind es nicht auch die Umstände, die dafür sorgen, dass sich bestimmte Talente verwerten lassen? Dass die Arbeit dieser Menschen so viel mehr wert sei, liege schließlich auch an den „ökonomischen Prozessen der Wertschöpfung, in die diese Berufe eingebettet sind.“ Es handle sich also „um eine Mischung aus Begabung, harter Arbeit und Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein“. Was Barbara Prainsack hier mit anderen Begriffen beschreibt, meint im Wesentlichen, dass Spitzenverdiener:innen deshalb mehr erhalten, weil sie in der Lage sind, eine Tätigkeit mit einem höheren Grenzprodukt auszuüben, und dass dieses Grenz-

produkt durch die historischen Umstände definiert wird. Wer nicht durch neoklassisches Training unwiderruflich abgestumpft ist, wird ihr Urteil teilen, dass weder das Talent noch die historischen Umstände ein Verdienst eigener Leistung sind. Denn dass jemand durch sie eine gewisse Marktmacht erhält, ist ebenso wie das ererbte Vermögen Resultat einer Geburtslotterie.

Offen bleibt im Buch allerdings die Frage, ob es denn überhaupt der Wahrheit entspricht, dass jede:r nach seinem:ihrem marginalen Beitrag zur Wertschöpfung entlohnt wird. Betrachtet man einen beliebigen Betrieb, gibt es zwar Möglichkeiten, die von ihm erzielte Wertschöpfung zu beziffern (vor allem dann, wenn sie auf dem Markt verkauft wird). Doch wer soll entscheiden, wie hoch der Anteil des Managers, der durchschnittlichen Angestellten oder der Reinigungskraft am Betriebsergebnis war? Es wird schlussendlich die Verhandlungsmacht der jeweiligen Gruppe sein, die ihren Reallohn bestimmt. Ein hoher Grad an gewerkschaftlicher Organisation wird ihn hoch, die rechtliche Zulässigkeit von Leiharbeit oder gar von im Buch angesprochenen Null-Stunden-Verträgen wird ihn niedrig halten. Was im Buch über technologische Arbeitslosigkeit gesagt wird, kann man auch über die personelle wie über die funktionelle Einkommensverteilung sagen: Sie hängt in erster Linie nicht von der Produktionstechnik, sondern von politischen Rahmenbedingungen ab.

Gute Diagnose, fragwürdige Therapie

Im dritten und letzten Kapitel des Buches stellt sich Barbara Prainsack schließlich die Frage, wie politische Rahmenbedingungen geschaffen werden können, die sicherstellen, dass niemand in äußerster Not dazu gezwun-

gen wird, unter unwürdigen Bedingungen zu arbeiten. Sie setzt dabei auf ein einziges Mittel, nämlich auf die Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens (BGE). Dieses müsse eine existenzsichernde Höhe haben. Prainsack denkt dabei an die Armutsgefährdungsgrenze von 60 % des Medianeinkommens, welche in Österreich gegenwärtig bei rund 1.400 Euro pro Monat liegt. Damit wären Arbeitslose in die Lage versetzt, „ihre Energien darauf zu verwenden, wie sie gut leben und arbeiten können – und sich eventuell auch umschulen [zu] lassen, anstatt sinnlose Bewerbungen zu schreiben, nur um das Arbeitslosengeld nicht zu verlieren“.

Niemand wird in Abrede stellen, dass ein BGE Druck von Arbeitssuchenden nehmen würde. Doch die im Buch behauptete leichte Finanzierbarkeit eines BGE ist so nicht gegeben. Wenn im Buch die zusätzlichen Kosten für ein vom Verein „Generation Grundeinkommen“ vorgelegtes BGE-Modell mit maximal 28 Mrd. Euro beziffert werden, gilt es festzuhalten, dass dieses Modell wenig mit Prainsacks eigenen Vorstellungen von einem existenzsichernden BGE gemein hat. Schließlich werden für Erwachsene bloß 1.000 Euro monatliches Grundeinkommen veranschlagt und für Kinder die Hälfte. Nimmt man hingegen Prainsacks 1.400 Euro (für Kinder wiederum die Hälfte) als Maßstab und unterstellt man, dass das BGE sämtliche Geldleistungen unter den öffentlichen Sozialausgaben ersetzen würde, dann hätte sich für 2021 ein Mehrbedarf von rund 48 Mrd. Euro (oder umgerechnet 12 % des BIP) ergeben.¹ Will man all jene, die bisher eine Pension über 1.400 Euro erhalten, für ihre Verluste entschädigen, würden die Mehrkosten noch mal beträchtlich steigen.

Selbst wenn man wüsste, ob am Ende des Tages Kapitalbesitzer:innen, besser verdienende Arbeitnehmer:innen oder (wie von „Generation Grundeinkommen“ vorgeschlagen) alle Konsument:innen die Mehrkosten stemmen, lässt sich in Wahrheit einfach nicht seriös sagen, welche Verhaltenseffekte ein derartiger Eingriff in die Abgabenquote hätte. Insofern ist die Einführung eines Grundeinkommens kein risikoloser Schritt. Sicher ist nur, dass manche schlussendlich mehr und manche weniger Einkommen zur Verfügung hätten – und dass jeder:r merken würde, zu welcher Gruppe er:sie gehört. Der von der Autorin erhoffte solidaritätsstiftende Effekt wird also vermutlich ausbleiben. Und ebenso wenig sollte man sich drauf verlassen, dass die Stigmatisierung jener, die ausschließlich vom BGE leben, automatisch endet.

Fazit

Ein progressiv gestaltetes Grundeinkommen, das nicht in Summe einen Sozialstaatsabbau darstellt, ist eine teure Angelegenheit mit ungewissem Ausgang. Angesichts der bestehenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse ist eine Einführung nur schwer vorstellbar, es besteht sogar die berechtigte Sorge, dass unter dem Deckmantel „Grundeinkommen“ in Wahrheit Sozialstaatsabbau betrieben werden würde. Insofern stellt sich die Frage, ob es nicht sinnvoller ist, für den Ausbau des bestehenden sozialen Netzes einzutreten und es um wichtige Elemente, wie etwa eine Jobgarantie für Langzeitarbeitslose, zu ergänzen. Auch lässt das Grundeinkommen (und leider auch das Buch) die Frage nach einer Demokratisierung der Arbeitswelt größtenteils unberührt.

1 Quelle: Statistik Austria; eigene Berechnungen.

BUCHBESPRECHUNG

Klassenkampf von oben

REZENSENT

Adi Buxbaum*

WERK

Strobl, Natascha/Mazohl, Michael (2022).

Klassenkampf von oben.

Wien, ÖGB-Verlag. 268 Seiten. 29,90 EUR.

ISBN 978-3-99046-464-9

ZUSAMMENFASSUNG

Natascha Strobl und Michael Mazohl beleuchten in zehn Kapiteln – zu den Themen Arbeitszeit, Arbeitslosigkeit, Armut, Bildung, Einkommen, Gesundheit (und Pflege), Klima, Pensionen, Wohnen und Reichtum – zentrale gesellschaftspolitische Debatten unserer Zeit. Mit viel Empirie, Kontextualisierung und Diskursanalysen gelingt den Autor:innen die Bewertung wichtiger Trends der letzten Jahre und z. T. auch Jahrzehnte.

DOI

10.59288/wug492.203

Bereits das Cover – mit markantem Titel und einem Blitz, der bildlich aus einer Wolke, also von „oben“, Richtung Erde, somit nach „unten“, zielt – gibt gut die inhaltliche Ausrichtung des Buches vor: Rhetorische, aber letztlich oft auch ökonomisch spürbare Angriffe von politischen oder wirtschaftlichen „Eliten“ auf die „Vielen“ werden auf knapp 270 Seiten peu à peu beschrieben und dekonstruiert.

Der großzügige Umfang der Publikation und die rund 130 grafischen Aufbereitungen beeindrucken und machen die Texte gut nachvollziehbar. Jedes Themengebiet enthält in der Regel vier Teile: eine empirische Einordnung, eine Zusammenfassung der Zahlen, Daten und Fakten, eine Diskursanalyse und schließlich ein Verzeichnis von Quellen, die für die Aufbereitung dienlich sind.

* **Adi Buxbaum:** Arbeiterkammer Wien, Fachreferent in der Direktion
Kontakt: adi.buxbaum@akwien.at

Arbeitszeit

Im ersten Kapitel wird mit Ländervergleichen und ausgewählten Zeitreihen, u. a. zur Verteilung der Arbeitszeit zwischen den Geschlechtern, auf den Umstand hingewiesen, dass in Österreich eher zu viel – oft auch unbezahlt – gearbeitet wird als zu wenig. Damit wird bereits ein erster wichtiger Kontrapunkt zu – für die Arbeitnehmer:innen unvorteilhaften – Darstellungen seitens der Lobby der Industrie und der Unternehmen in diesem Bereich gesetzt. Dass durch die Einführung des 12-Stunden-Tages bzw. der 60-Stunden-Woche im September 2018 viele Schranken Richtung Entgrenzung der Arbeit und Überbeanspruchung gefallen sind und wichtige Initiativen zur Einführung von innovativen Arbeitszeitmodellen damit unterbunden wurden, sind weitere zentrale Ergebnisse der Ausführungen. Vom „Freiheitsversprechen“ vor der Ausweitung der Höchstarbeitsgrenzen ist nichts weiter geblieben als enorme Belastungen für die Arbeitnehmer:innen und eine substanzielle Verschlechterung der Arbeitsbedingungen.

Arbeitslosigkeit

Wie sehr das ökonomisch und gesellschaftlich relevante Ziel der Vollbeschäftigung aus dem Blickfeld der politisch Verantwortlichen – bei neoliberalen Regierungsvertreter:innen z. T. ja bewusst – verschwunden ist, wird im zweiten Kapitel beschrieben. Dass strukturelle Probleme auf dem Arbeitsmarkt nunmehr der individuellen Ebene zugeschrieben werden – nach dem Motto „Wer arbeitslos ist, ist doch selbst schuld“ – wird mit diskursiven Verschiebungen und Einschnitten in den Arbeitslosenversicherungssystemen v. a. in Deutschland und Österreich beschrieben.

Armut

Analog zur Arbeitslosigkeit werden auch die Ursachen für Armut im aktuellen politischen Diskurs kaum strukturell diskutiert, vielmehr wird auch im Bereich der Armut(sgefährdung) die kollektive Verantwortung oft negiert bzw. kleingeredet. Dass der Sozialstaat einen wesentlichen Teil der Armut abfedern kann, ist eine wichtige Erkenntnis. Gleichzeitig werden der teilweise Rückzug des Staates und damit die Unterversorgung von Gruppen, die es ohnedies schwer haben – wie z. B. Alleinerziehende oder Langzeitbeschäftigungslose –, kritisch angemerkt. Dass das Konzept von „Charity“ kein Ersatz für soziale Rechte ist, wird verständlich herausgearbeitet.

Bildung

Trotz der insgesamt stattfindenden „Bildungsexpansion“ sind viele Defizite im Bereich der Aus- und Weiterbildung unverändert augenscheinlich: Für Österreich charakteristisch bleiben die hohe Bildungsvererbung, Nachteile für Kinder mit Migrationsbiografie, Ungerechtigkeiten beim Übertritt von der Grundschule ins Gymnasium, mangelnde flächendeckende Angebote an (ganztägigen) Bildungseinrichtungen u. v. m. Die viel beschworene soziale Mobilität stößt im Alltag somit schnell an ihre Grenzen, und sie ist scheinbar auch unerwünscht, würde sie doch gesellschaftliche und sozioökonomische Rollenzuschreibungen aufbrechen.

Einkommen

In diesem Kapitel wird ganz besonders auf den Lohndruck als gewichtiges Instrument der Arbeitgeber:innen-Lobby eingegangen, den sie laufend – also konjunkturunabhängig

– einsetzt und mit „Studien“ ihrer installierten Thinktanks flankieren lässt. Analytisch wird hier auch auf die wichtigsten Trends und Entwicklungen relevanter Kennzahlen bzw. zentraler Determinanten der Lohnbildung eingegangen – u. a. Bruttoeinkommen, Gender-Pay-Gap, Produktivität, kollektivvertragliche Abdeckung, Anteil des Niedriglohnssektors. Dass „harte Arbeit“ nicht „reich“ macht, sollte als Befund nicht überraschen. Wichtig erscheint letztlich auch das Sichtbarmachen des Zynismus in Diskursen, in denen die Arbeitslosenunterstützung in Österreich im Vergleich zur Lohnarbeit als zu großzügig dargestellt wird. „Abstand“ wollen die Interessenvertretungen der Arbeitgeber:innen-Seite demnach zwischen Erwerbseinkommen und Sozialtransfers – im Sinne von „Leistung muss sich lohnen“ – nicht etwa durch substanzial höhere Einkommen herstellen, sondern vielmehr über die Kürzung von Transfers.

Gesundheit

In Kapitel sechs geht es um das hohe Gut der Gesundheit und die institutionellen bzw. fiskalischen Rahmenbedingungen der Gesundheitsversorgung. In der Corona-Pandemie sind sowohl die Stärken als auch die Schwächen im System besonders zutage getreten. Der breiten öffentlichen Absicherung von Gesundheitsrisiken stehen Versorgungsengpässe und widrige Arbeitsbedingungen im Gesundheits- und Pflegebereich selbst gegenüber, die wiederum zu einer (quantitativen und qualitativen) Einschränkung der Versorgungsleistungen führen. In der Arbeitswelt sind – natürlich abhängig von den Branchen und der jeweiligen Unternehmenskultur – mitunter hoher Arbeitsdruck und völlig zu kurz greifende appellative Forderungen nach individualisierter Verhaltensprävention all-

täglich. Viel gesundheitliches – psychisches und physisches – Leid wäre jedenfalls (leicht) vermeidbar. Die „Privatisierung“ dieses Leids, der Schmerzen bzw. des Gesundheitsrisikos insgesamt wird entsprechend kritisch verhandelt.

Klima

Über knapp 20 Seiten spannt sich ein Bogen von einem geschichtlichen Rückblick – beginnend mit dem Bericht des Club of Rome –, über eine Reflexion zu CO₂-Steuern als vermeintlichem Allheilmittel und Mobilitätsfragen bis hin zu Perspektiven für den sozial-ökologischen Umbau von Gesamtwirtschaft und Gesellschaft. Diskursiv besonders spannend erscheint auch hier die Ablenkung von zentralen Klassenfragen durch eine erneute „Individualisierung“ der Debatte, die u. a. mit „Verzichts-Appellen“ für die Vielen arbeitet und damit absichtlich Widerstand gegen die nötigen Veränderungen sät.

Pensionen

Bereits die analytische Zuspitzung in der ersten Überschrift dieses Kapitels – „Umlage statt Anlage“ – beeindruckt und gibt die Stoßrichtung der Aufbereitungen vor. Mit beeindruckend vielen Grafiken und Darstellungen wird sowohl auf die gesicherte Finanzierbarkeit der Pensionen – siehe Langfristprojektionen in Abhängigkeit unterschiedlicher Beschäftigungsszenarien – eingegangen als auch auf Schwächen der sozialen Absicherung im Alter insbesondere für Frauen, aber auch auf die strukturellen Schwächen privater Formen der „Alterssicherung“. Die Ausführungen darüber, wie sehr auch autoritäre Familienbilder die Debatte prägen und wie ein Generationenkonflikt konstruiert wird, machen dieses Kapitel besonders lesenswert.

Wohnen

Die über die letzten zwei Jahrzehnte beobachtbare Dynamik von Immobilienpreisen und Mietkosten macht politische Aussagen, wonach Wohneigentum die beste Altersvorsorge sei, zu einem besonders zynischen Zugang. Die moderate Einkommensentwicklung und die Beschränkungen bei der Kreditgewährung machen den Eigentumserwerb in den meisten Fällen und (Jung-)Familienkonstellationen – außer es gibt Erbschaften – unmöglich. Damit hat sich das Wohnen von einem Grundbedürfnis zum Luxusgut entwickelt.

Reichtum

Beim Reichtum gibt es keine Mittelschicht. Dieser Befund ist für Österreich besonders augenscheinlich, da die untere Hälfte der Haushalte nur 3 % der Vermögen besitzt, während rund die Hälfte der Vermögen den oberen 5–10 % zuzuordnen ist. Angesichts

dieser empirischen Befunde erscheint die notwendige Debatte zu Vermögen- bzw. Erbschaftsteuern völlig fehlgeleitet zu verlaufen. Dass die hohe Vermögenskonzentration auch demokratiepolitisch bedenklich ist – siehe machtpolitische Zuwendungen an Parteien, Beeinflussung der veröffentlichten Meinung, Etablierung von „Thinktanks“ zum Erhalt des Status quo –, sollte als alarmierend wahrgenommen werden.

Fazit

Um sprachlich an das zehnte Kapitel gut anzuschließen: Dieses Buch ist „reich“ an Empirie und macht nach dem Aufdecken der vielen verächtlichen Debattenstränge – im Sinne eines „Klassenkampfes von oben“ – schlichtweg nachdenklich und regt zur weiteren Reflexion darüber an, wie eine progressive Weiterentwicklung – trotz widriger machtpolitischer Voraussetzungen – gelingen kann.

BUCHBESPRECHUNG

Die Bedeutung mehr als die Messung des Kapitalstocks

REZENSENT

Patrick Mokre*

WERK

Tsoufidis, Lefteris (2021).

Capital Theory and Political Economy. Prices, Income Distribution and Stability.

New York, Routledge. 242 Seiten. Gebundenes Buch. 109,07 EUR.

ISBN 978-0-8153-7565-4

ZUSAMMENFASSUNG

Lefteris Tsoufidis' „Capital Theory and Political Economy“ bespricht die Diskussion von Kapital als ökonomischer Kategorie ausgehend von den Cambridge-Kapitalkontroversen und bringt die Analyse ins 21. Jahrhundert. Der Autor fasst sowohl die Auffassungen der klassischen Ökonom:innen im 18. und 19. Jahrhundert und Marx' Beiträge als auch die Debatten ab 1950 zusammen und stellt sie in einen Zusammenhang mit einer heutigen Kritik an Neoklassik und Neoricardianismus. Davon ausgehend arbeitet er zentrale theoretische Debatten in empirische Input-Output-Modelle ein und argumentiert für die Anwendung der Kapitalkontroversen in Fragen von Preisbildung und Verteilung. Tsoufidis kombiniert eine pädagogische Einordnung der Wissenschaftsgeschichte mit weiterverwendbaren empirischen Modellen, sein Buch ist für interessierte Studierende ebenso spannend wie für Forscher:innen mit Interesse an klassischer politischer Ökonomie.

DOI

10.59288/wug492.195

Die Cambridge-Kapitalkontroversen („CCC“) sind nicht vorbei. Die Auseinandersetzung über die Natur des Kapitalstocks zwischen den Neoklassiker:innen rund um Samuelson in Cambridge (USA) auf der einen und der Gruppe von Postkeynesianer:innen und Neo-

* Patrick Mokre: Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: patrick.mokre@akwien.at

ricardianer:innen in Cambridge (UK) auf der anderen Seite zog sich durch die 1950er- und 1960er-Jahre. In seinem Buch zeigt Lefteris Tsoulfidis, selbst Vertreter einer marxistischen Verwendung von Sraffas neoricardianischer Methode, dass die Kapitalkontroversen auch heute noch relevant sind. Darüber hinaus argumentiert Tsoulfidis, dass entsprechende Produktions- und Kapitalmodelle helfen, Fragen von Verteilung und technologischem Fortschritt zu klären. Angesichts der brennenden Fragen von Inflation, ökologischer Transformation und ungleicher Verteilung könnte diese Nützlichkeit der Modelle eine Neuentdeckung der klassischen politischen Ökonomie begründen.

Tsoulfidis' Buch ist eine ausgezeichnete Einführung in die Phasen und Fraktionen der Kapitalkontroversen bis in die späten 2010er-Jahre. Der Autor ist sorgfältig und bemüht, die Beiträge nicht nur als Serie von Einzeldebatten zu verstehen, sondern ihre jeweilige Positionierung zum heute dominanten neoklassischen Mainstream darzustellen. Gleich zu Beginn ordnet er zum Beispiel Sraffas wegweisendes „Production of Commodities by Means of Commodities“ ein: „Sraffa (1960) challenged the neoclassical principle that the prices of production depend directly on their relative scarcities.“

Wissenschaftsgeschichte und Wissenschaftsgegenwart

In der Kapitalkontroverse positionierten sich mehrere Denkschulen außerhalb der neoklassischen Lehre gemeinsam hinter den Cambridge-Analysen, was bestimmt auch durch die heterodoxe Zusammensetzung des englischen Instituts möglich wurde. Grob kann man Sraffas Beitrag als Neoricardianismus und Robinsons Arbeiten als postkeyne-

sianisch einordnen. Von Tsoulfidis werden diese neoricardianischen, marxistischen und frühen postkeynesianischen Analysen mit dem Überbegriff „klassische politische Ökonomie“ bezeichnet.

„Capital Theory and Political Economy“ bietet einen ausgezeichneten Überblick über die Debatten der klassischen Ökonom:innen (vor allem Smith, Ricardo und Mills), die Kritik der frühen Neoklassiker:innen (Jevons, Menger, Walras und Böhm-Bawerk) um die Jahrhundertwende sowie die Cambridge-Kapitalkontroverse zu Beginn der zweiten Jahrhunderthälfte.

Tsoulfidis geht hier über eine Nacherzählung und Zusammenfassung der Debattenbeiträge hinaus. Er argumentiert in der Tradition der klassischen und marxistischen politischen Ökonom:innen, dass der Charakter des Kapitals in kapitalistischen Gesellschaften zentral ist. Robinson zitierend arbeitet er die politische und wissenschaftstheoretische Bedeutung der Fragen heraus: „The real dispute is not about the measurement of capital but the meaning of capital“ (Robinson 1975, vi, deutsch: „Die tatsächliche Auseinandersetzung findet nicht über die Messung von Kapital, sondern über die Bedeutung des Kapitals statt“).

Smiths Kapitalanalyse schreibt der Autor zu, dass sie durch die Arbeitsteilung bedingt ist und im Umkehrschluss die Arbeitsteilung beschreibt. In Ricardos Arbeiten ist die produktive Verwendung von Kapital ursächlich für die Erklärung von relativen Preisen und letztlich für die Verteilung des gesellschaftlichen Mehrprodukts zwischen Arbeiter:innen und Kapitalist:innen. Mill schließlich schreibt Tsoulfidis ein technisch-materielles Kapitalverständnis zu (Kapital als alle erarbeiteten

Gegenstände, die weitere produktive Arbeit ermöglichen), das zum Ausgangspunkt der neoklassischen Auffassung wurde. In Abgrenzung davon erklärt das Buch schließlich Marx' Herangehensweise an Kapital als soziales Verhältnis, über das Arbeit geteilt und ihr Produkt aufgeteilt wird.

Der wissenschaftsgeschichtliche Überblick ist aber nur der Ausgangspunkt der Diskussion. Der Autor gehört zu einer kleinen Gruppe von Ökonom:innen, die sich die wachsende Verfügbarkeit von Input-Output-Matrizen und die wegweisenden Beiträge von Leontief (1937) sowie Sraffa (1960) für eine politisch-ökonomische Analyse der Gesamtwirtschaft zunutze macht.

In Aufkommens- und Verwendungstabellen werden Güterflüsse zwischen Industriesektoren aufgezeichnet. Daraus ergibt sich ein ganzheitliches Bild der Flüsse von Vorprodukten und anderen Produktionsinputs zwischen Güter- oder Sektorkategorien. Kombiniert mit einer sektoralen Aufzeichnung von Lohnkosten, Profiten, Steuern sowie Exporten und Importen errechnen Statistiker:innen in der Tradition von Leontief Flussmatrizen zwischen allen Sektoren der Wirtschaft (sowie mittlerweile zwischen verschiedenen Volkswirtschaften). Eine lineare Transformation der Input-Output-Flussmatrix, die Leontief-Inverse, bemisst schließlich alle direkten Inputs sowie indirekten Inputs in Vorprodukte pro Jahr und Güterklasse oder Sektor.

Empirische Anwendbarkeit von klassischer politischer Ökonomie

Der zweite Teil von Tsoulfidis' Buch ist der Verwendung von Input-Output-Tabellen zur Klärung grundsätzlicher ökonomischer Zusammenhänge gewidmet. Tsoulfidis arbei-

tet hier in der Tradition seines Doktorvaters Anwar Shaikh, der 1984 die Bedeutung der sraffianischen Analyse für die marxistische Gretchenfrage des Transformationsproblems einführte und dessen Student Eduardo Ochoa (1989) entsprechende empirische Untersuchungen zum Zusammenhang von Löhnen, Profiten und Preisen in der US-Ökonomie veröffentlichte. Diese empirischen Arbeiten nutzen die Vollständigkeit intermediärer Güterflüsse in Input-Output-Tabellen, um die direkten und indirekten Arbeitsinputs zusammenzuzählen und sich der marxistischen Kategorie des Arbeitswertes anzunähern. Die Überlegungen von Ricardo und Marx legen nahe, dass die Summe der direkten und indirekten Lohnkosten sowie der durchschnittlichen Profitrate das Gravitationszentrum von Preisbewegungen darstellen. Die Autor:innen verwenden Input-Output-Matrizen mit Löhnen als Numéraire-Gut, um den Zusammenhang von Preisen und Arbeitswerten zu überprüfen.

Diese Überlegungen entstanden in einer erhitzten Debatte, in der die neoricardianische Interpretation der Sraffa-Modelle argumentierte (Steedman 1977; Hodgson 1980), ein Rückgriff auf den Arbeitswert wäre eben nicht notwendig, um Preisschwankungen zu erklären. Tsoulfidis weist den frühen Sraffianer:innen den Versuch zu, aus linearen Produktionsfunktionen „objektive“ Preise zu ermitteln und in die keynesianische Nachfragefunktion einzufügen. Diese empirische Debatte wird bis heute geführt.

Die Prüfung eines linearen Zusammenhangs zwischen Preisen und Arbeitswerten ist aber nur eine Facette dieser Literatur. Methodisch setzt die Analyse von Preisen und Einkommensverteilung auf einer höheren Abstraktionsebene und damit früher innerhalb

der Argumentationsketten an. In der klassischen politischen Ökonomie würde der Produktionspreis in einer kapitalintensiven Industrie mit der Profitrate steigen, in einer arbeitsintensiven Industrie fallen. Sraffa selbst theoretisiert auch Industrien mit „Regime-Switching“, also nicht linearen Preis-Profitraten-Kurven. Tsoulfidis prüft diese These anhand mehrerer Modelle empirisch und führt den:die Leser:in pädagogisch in die Input-Output-Methode ein, er weist das Regime-Switching (und damit Sraffas Kritik an Ricardo und Marx) aber als empirisch unbegründet zurück.

In den weiteren empirischen Kapiteln widmet sich der Autor zunächst Lohn-Profitraten-Kurven. Diese sollen über das Zurückweisen der Kritik an der klassischen politischen Ökonomie diese positiv weiterentwickeln und die Bedeutung von lohnsparendem technologischem Fortschritt in der Einkommensverteilung zwischen Arbeit und Kapital bemessen. Schließlich diskutiert Tsoulfidis die Bedeutung von Eigenwerten, besonders des subdominanten Eigenwertes, und sogenannten „Eigenlabors“ für die Herleitung von Arbeitswerten, Preis-Profitraten- sowie Lohn-Profitraten-Kurven. Das Buch taucht in diesem zweiten Teil tief in die mathematische Debatte der Matrixeigenschaften ein, versorgt den:die Leser:in aber mit dem notwendigen Verständnis der dahinterliegenden Methode. Dem ausdauernden Teil des Publikums helfen auch die konkreten empirischen Beispiele im letzten Kapitel vor der Zusammenfassung sehr weiter, abstrakte Konzepte der „Eigenzerlegung“ in Linearität oder Nicht-Linearität von ökonomischen Kurven zu übersetzen und schließlich mit der ökonomischen Bedeutung von Kapital im Kapitalismus zu verknüpfen.

Für Jung und Alt, aber auch für Lehrende genauso wie für Forscher:innen

Lefteris Tsoulfidis hat mit „Capital Theory and Political Economy“ eine pädagogische Einführung in einen großen Teil seiner wissenschaftlichen Arbeit vorgelegt. Er verknüpft eine wissenschaftsgeschichtliche Einführung in die Kapitalkontroversen mit einer theoretischen Begründung ihrer Bedeutung, um anschließend tief in die mathematische und statistische Interpretation von Produktionsmatrizen einzutauchen.

Während der Autor die Seiten der Debatte gewissenhaft wiedergibt, stellt er vor allem die Autor:innen seiner eigenen Tradition vor, der Literaturüberblick gibt keine vollständige Zeitabfolge der Debatten und Unterdebatten wieder, sondern leitet seine empirische Methode her. Wo Tsoulfidis großzügig zitiert, unterstreicht er die Vielseitigkeit der klassischen politischen Ökonomie von Produktionsmatrizen, die Interpretation kommt aus seinem Verständnis und seiner Feder.

„Capital Theory and Political Economy“ ist eine gute Einführung in eine spezielle Nische der modernen klassischen politischen Ökonomie. Ihr konkreter Nutzen für Lehrende liegt im schrittweisen Erarbeiten von Hintergründen, Modell und Empirie. Für Forscher:innen bietet sie sowohl einen guten Literaturüberblick über die Anfänge der Auseinandersetzung sowie Ausgangspunkte für eigene Forschung und Interpretation.

LITERATUR

- Hodgson, G. (1980).** A Theory of Exploitation Without the Labor Theory of Value. *Science & Society* 44 (3), 257–273.
- Leontief, W. (1937).** Interrelation of process, output, savings and investment. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 19, No. 3 (August 1937), 109–132.
- Ochoa, E. (1989).** Values, prices and wage-profit curves in the US economy. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 13, No. 3 (September 1989), 413–429.
- Robinson, J. (1975).** *Collected Economic Papers. Volume Three.* Oxford, Blackwell.
- Shaikh A. (1984).** The Transformation from Marx to Sraffa. In: E. Mandel/A. Freeman (Hg.) (1984). *Ricardo, Marx, Sraffa, The Langston Memorial Volume.*
- Sraffa, P. (1960).** *Production of Commodities by Means of Commodities.* London, Cambridge University Press.
- Steedman, I. (1977).** *Marx after Sraffa.* London, NLB.

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“

Die Working Paper-Reihe der AK Wien

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sind vorrangig Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Gemeinschaft.

**Ab Heft 80 sind die Beiträge auch als pdf-Datei zum Herunterladen im Internet
<http://w.ak.at/mwug>**

243	Johann Bröthaler u.a.	Öffentliche Investitionen für den Klimaschutz in Österreich: Potenziale des öffentlichen Vermögens, Juni 2023
242	Markus Griesser u.a.	Faire Arbeit in der österreichischen Plattformökonomie?, April 2023
241	Bettina Stadler u.a.	Arbeitszeit zwischen Selbst- und Fremdbestimmung: Analysen des Mikrozensus Ad-hoc-Moduls 2019, Jänner 2023
240	Eva Six u.a.	Highbrow heritage: the effects of early childhood cultural capital on wealth, Dezember 2022
239	Peter Bräumann u.a.	Verfassungsrechtliche Überlegungen zur Besteuerung von Übergewinnen im Energiesektor, Dezember 2022
238	Stephan Pühringer u.a.	Networks of the super-rich in Austria: Evidence from an explorative case study, November 2022
237	Sophie Achleitner u.a.	Budgetanalyse 2023-2026: soziale Handschrift gefragt; November 2022
236	Thomas Neier u.a.	Sozial-ökologische Arbeitsmarktpolitik, Fördermaßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Österreich; Oktober 2022
235	Christian Bellak u.a.	Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?; Oktober 2022
234	Georg Feigl u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2022, Oktober 2022
233	Bettina Stadler	Lage und Wirkung der Mitbestimmung in österreichischen Unternehmen. Ergebnisse des European Company Survey 2019, Mai 2022
232	Peter Bräumann u.a.	Share Deals in der Grunderwerbsteuer, April 2022
231	Bernhard Zeiliger	Die Wirkmächtigkeit des Europäischen Semesters und ihre Auswirkung auf die Interessensvertretung durch Arbeitnehmer:innenverbände, November 2021
230	Judith Kohlenberger u.a.	Essential, yet Invisible: Working Conditions of Amazon Delivery Workers during COVID-19 and beyond, November 2021
229	Georg Feigl u.a.	Budget 2022: Unausgewogene Steuerreform, erkennbarer Klimaschwerpunkt, Mittel für Armutsbekämpfung, Pflege und Bildung fehlen, November 2021
228	Judith Kohlenberger u.a.	Systemrelevant, aber unsichtbar: Arbeitsbedingungen migrantischer und geflüchteter Amazon- Zusteller*innen während der COVID-19-Pandemie, Oktober 2021
227	Johanna Neuhauser u.a.	Als ich diese Halle betreten habe, war ich wieder im Irak; Oktober 2021
226	Jana Schultheiß u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2021, Oktober 2021
225	Tamara Premrov u.a.	Arbeit für alle? Kosten und Verteilungswirkung einer Jobgarantie für Langzeitbeschäftigungslose in Österreich, Juli 2021

