

AUSWIRKUNGEN DER WIRTSCHAFTS- UND WÄHRUNGS-UNION AUF DIE INFLATION IN ÖSTERREICH

Die Errichtung der Wirtschafts- und Währungsunion ist ein entscheidender Integrationsschritt der Europäischen Union. Die damit verbundene Einführung des Euro wird die Wettbewerbseffekte verstärken, die von der Errichtung des Binnenmarktes ausgehen. Die größten Vorteile der WWU liegen in der Vollendung des europäischen Binnenmarktes und im Wegfall von Wechselkursrisiken. Erst mit einer gemeinsamen Währung kann der Binnenmarkt ähnlich effizient wie in den USA funktionieren.

Die europäische Wirtschafts- und Währungsunion bedeutet die Vollendung des freien europäischen Binnenmarktes. Die Einführung der einheitlichen Währung bewirkt einen wirtschaftlichen Zusammenhalt, der nicht erreicht werden kann, solange die Vielzahl von Währungen besteht, zwischen denen die Wechselkurse stark schwanken. Die Verflechtung der Wirtschaft und Integration der Bevölkerung wird dadurch enger und fördert damit auch die politische Sicherheit in Europa.

Die Währungsunruhen der letzten Jahre haben deutlich vor Augen geführt, daß die Schaffung des Europäischen Währungssystems (EWS) nicht genügt, die Wechselkurse zu stabilisieren. Es ist jedoch ein Grunderfordernis für das klaglose Funktionieren des Binnenmarktes, daß Wechselkursschwankungen nicht mehr die Rentabilität der Produktion und der Investitionen sprunghaft und unvorhersehbar verändern und Investoren und Exporteure verunsichern. Solange die Wirtschafts- und Währungsunion nicht verwirklicht ist, besteht noch ein gewisses Risiko, daß das Binnenmarktgebäude zusammenbricht.

Eine einheitliche Währung schaltet nicht nur das Wechselkursrisiko aus, sondern schließt insbesondere auch Währungsspekulationen innerhalb der WWU aus. Diese Spekulationen hatten in der Vergangenheit bedeutende Kursschwankungen zur Folge und brachten einzelne Volkswirtschaften in große Schwierigkeiten, indem Abwertungen die Inflation anheizten bzw. Aufwertungen die Wettbewerbsfähigkeit schmälerten. Nach Berechnungen der Europäischen Kommission drückten die Währungsturbulenzen 1995 die gesamtwirtschaftliche Leistung in der EU um etwa ½ Prozentpunkt, in Deutschland um 1 Prozentpunkt (EG, 1996).

Der Autor dankt Kurt Kratena und Michael Wüger für wertvolle Anregungen und Hinweise. Aufbereitung und Analyse der Daten erfolgten mit Unterstützung von Annamaria Rammel. • Der vorliegende Artikel bezieht sich auf eine Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten: Pollan, W., Preiseffekte von Integration und Währungsunion, Wien, 1998 (20 Seiten, S 150,-; Bestellungen bitte an Christine Kautz, Tel. (++43 1) 798 26 01/282, Fax (++43 1) 798 93 86, E-Mail kautz@wifo.ac.at).

KOSTEN DER EINFÜHRUNG DER EINHEITLICHEN WÄHRUNG

Die Einführung der einheitlichen Währung ist eine Investition enormen Ausmaßes, eine Investition in die Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsposition Europas in der Welt. Als solche verursacht sie auch große Kosten, die in der Anfangsphase anfallen werden. Banken und Handel sind jene Bereiche, die mit der stärksten Kostenbelastung rechnen müssen.

Die Wirtschaftskammer Österreich schätzt die Kosten des Umstellungsprozesses für den *Bankensektor* auf etwa 7 bis 8 Mrd. S. Diese Schätzung basiert auf einer Untersuchung der *Banking Federation of the European Union* (1995). Danach fallen in der Umstellungsphase, die 3 bis 4 Jahre dauern dürfte, jährliche Kosten von etwa 2% des Betriebsaufwands an. Mehr als 50% der gesamten Umstellungskosten entfallen auf den Bereich Informationstechnologie, 20% auf Marketing und PR-Aktivitäten, etwa 10% auf Mitarbeiterschulung. Naturgemäß liefert diese Schätzung nur ein grobes Bild der zu erwartenden Kosten. Für den Bereich Informationstechnologie ist zudem nur schwer zu unterscheiden, welche Umstellungskosten ursächlich durch den Euro verursacht werden und welche Kosten durch die laufende Erweiterung der EDV-System bzw. durch eine vorgezogene Anpassung in Hinsicht auf das Jahrtausendwende problem anfallen (*Baumgartner et al.*, 1997, S. 141-142).

Der *Einzelhandel* dürfte ebenfalls stark von der Umstellung auf den Euro betroffen sein. Ein Studie von *Euro-commerce* (1996) schätzt die Umstellungskosten auf 0,7% bis 1,3% des Umsatzes, je nachdem ob der Handel die Umstellung auf den Euro auf freiwilliger Basis durchführt oder durch Rechtsvorschriften dazu verpflichtet wird. Falls Rechtsvorschriften erlassen werden, entsteht laut dieser Schätzung der Hauptteil der Kosten dadurch, daß die Einzelhandelsgeschäfte angehalten werden, zwei Währungen in Zahlung zu nehmen und Wechselgeld in zwei Währungen zurückzuerstatten (Handlingkosten und Kosten für Software und Hardware – doppelte Kassen). Im *Großhandel* dürften wesentlich geringere Kosten anfallen, da der Großhandel nicht im direkten Kontakt mit den Konsumenten steht und daher keinen erhöhten Aufwand für Kassen und Kassensoftware usw. hat.

Auch für den Bereich der *Industrie* stehen Kostenschätzungen für die Währungsumstellung zur Verfügung. Laut einer Umfrage der *Vereinigung der Österreichischen Industrie* (1997) erwarten 84% der befragten Unternehmen einen Umstellungsaufwand von weniger als 1% des Jahresumsatzes, 11% von 1% bis 2%, 5% von 2% bis 5% des Jahresumsatzes. Hochgerechnet auf Schillingbeträge ergeben sich Kosten von 4,3 bis 9,6 Mrd. S.

KOSTENENTLASTUNG DURCH DIE EINFÜHRUNG DER EINHEITLICHEN WÄHRUNG

Die Wirtschafts- und Währungsunion ist ihrer Natur nach ein Projekt, das erst über viele Jahre hinweg die vollen Vorteile entfalten wird; auch kurzfristig ergeben sich aber für manche Bereiche erhebliche Kostenentlastungen. Durch den Wegfall der Devisenmanagementkosten (Transaktionskosten des Währungsumtausches und der Wechselkursicherung) genießen alle in Auslands transaktionen involvierten Akteure sofort spürbare direkte Vorteile einer einheitlichen Währung. Eine vage Schätzung der Europäischen Kommission (*EG*, 1990) aus dem Jahre 1990 veranschlagt die potentiellen Einsparungen aus diesem Titel auf 0,4% des EU-BIP pro Jahr. Eine spätere Studie für die Europäische Kommission (*Ifo*, 1997) schätzt die Devisenmanagementkosten auf knapp 1% des Bruttoinlandsproduktes der EU 12. Auch wenn man berücksichtigt, daß anfangs nicht alle Mitgliedstaaten der EU 12 an der Währungsunion teilnehmen sowie daß weiterhin Devisengeschäfte etwa zwischen Euro und Dollar anfallen, ergibt sich ein beträchtliches Einsparungspotential an Devisenverwaltungskosten durch die WWU: Der Wohlfahrtsgewinn der Errichtung der Währungsunion könnte jährlich rund 0,8% des Bruttoinlandsproduktes der Gemeinschaft betragen. Für die nachfolgend angeführten Berechnungen wurde mit einer Kostenentlastung im Ausmaß von 0,7% des BIP gerechnet.

DER SALDO AUS BELASTUNGEN UND ENTLASTUNGEN

Um die Auswirkungen der Be- und Entlastungen der verschiedenen Wirtschaftssektoren im Zuge der Verwirklichung der Währungsunion auf die Konsumentenpreise zu berechnen, wurde das Input-Output-Modell des WIFO herangezogen, das die vielfältigen Verflechtungen der Wirtschaft abbildet. Diese Berechnungen führte Kurt Kratena durch. Dabei wurde eine vollständige Weitergabe der Kostenbelastung bzw. der Entlastung an die nachgelagerten Wirtschaftssektoren unterstellt. Für importierte Vorleistungen gilt die Annahme, daß sie im selben Ausmaß belastet bzw. entlastet werden wie heimische Vorleistungen. Für den Bankensektor unterstellt diese Rechnung, daß die Kosten von rund 7 Mrd. S, die über einen Zeitraum von 3 bis 4 Jahren anfallen, in einem Jahr konzentriert sind. Die Kostenbelastung für den Sachgüterbereich wurde mit 6 Mrd. S, jene für den Handel insgesamt mit gut 6 Mrd. S und jene für den Dienstleistungsbereich mit knapp 2 Mrd. S angesetzt.

Die Entlastung von den Kosten des Devisenmanagements wurde entsprechend der Aufteilung in der Ifo-Studie zu einem Viertel dem Bankensektor und zu drei Vier-

teln den anderen Sektoren angerechnet; ein Großteil entfällt dabei auf die exportorientierte Industrie, in der auch die Devisenmanagementkosten anfallen.

Nach Sektoren ergeben sich die weitaus höchsten Verteuerungen für den Handel sowie das Geld- und Kreditwesen, dagegen fallen im Sachgüterbereich durchwegs Entlastungen an. Die Dienstleistungsbereiche sind von der Einführung der gemeinsamen Währung kaum betroffen.

Für den privaten Konsum resultiert eine Erhöhung des Preisindex um knapp 0,2%. Laut dieser Rechnung, die die Ersteffekte in einem Jahr zusammenfaßt, dürfte die Inflation um 0,2 Prozentpunkte steigen.

DER ZEITVERLAUF DER BE- UND ENTLASTUNGEN

Die Belastungen aus der Umstellung auf den Euro sind von vorübergehender Wirkung, auch wenn sie je nach Wirtschaftsbereich über mehrere Jahre anfallen dürften. Die Entlastung von Devisenmanagementkosten wirkt dagegen permanent. Dies erfordert einige Überlegungen zur Frage, wann die einzelnen Kostenelemente anfallen werden.

Bereits im Mai 1998 legte die Europäische Kommission den Kreis der Teilnehmer an der WWU fest. Gleichzeitig wurden die Wechselkurse der Teilnehmer untereinander bestimmt. Eine strenge Auslegung des Vertrags von Maastricht verlangt jedoch, daß die Wechselkurse zwischen den Teilnehmerländern endgültig Ende 1998 bestimmt werden. Manche Beobachter schlossen daher die Möglichkeit der Spekulation gegen einige Währungen vor diesem Zeitpunkt nicht aus. Derzeit zeichnet sich diese Gefahr jedoch nicht ab. Für die Unternehmen, die Kosten des Devisenmanagements tragen, ergibt sich eine Entlastung also bereits im Laufe des Jahres 1998.

Im Bankensektor sowie im Handel fallen die Kosten der Umstellung auf den Euro über mehrere Jahre an. Ähnliches gilt für andere Sektoren. Angesichts der langen Planungszeiten, die die Einführung der neuen Währung erfordert, dürften die Finanzinstitutionen, der Handel sowie andere Branchen bereits lange vor dem Jahr 2002, dem Zeitpunkt der Einführung des Euro für alle Bargeschäfte, ihre strategischen Entscheidungen treffen. Allein die mögliche Umstellung des Verrechnungsverkehrs auf den Euro ab 1999 erfordert eine gewisse Vorlaufzeit. Zu diesen Entscheidungen zählt die Festsetzung von Preisen, die den Kunden verrechnet werden. Die Kosten der Umstellung bzw. die Entlastungen, die sich aus der Einführung der einheitlichen Währung ergeben, dürfte also bereits in den nächsten Jahren in der Preisfestsetzung berücksichtigt und je nach Wettbewerbslage an die nachgelagerten Wirtschaftsbereiche bzw. an die Konsumenten weitergegeben werden.

Die Kostenbelastungen und die Entlastungen werden demnach etwa im gleichen Zeitraum anfallen. Schübe an Verteuerungen bzw. Verbilligungen sind daher nicht zu erwarten. Vielmehr dürften sich die Preiseffekte über mehrere Jahre erstrecken; dies gilt umso mehr, als die Preisveränderungen im Gefolge der WWU nur geringe Ausmaße erreichen werden.

In den Input-Output-Kalkulationen wurden alle Belastungen, auch wenn sie sich über mehrere Jahre erstrecken, auf ein Jahr zusammengezogen und den Entlastungen, die in einem Jahr anfallen, gegenübergestellt. Daraus ergibt sich eine Erhöhung der Inflation um 0,2 Prozentpunkte in einem Jahr. Während aber die einmaligen (Belastungs-)Effekte wegfallen, halten die permanenten Entlastungseffekte an; laut der Input-Output-Analyse entspricht diesem Entlastungseffekt eine (anhaltende) Verringerung des Preisindex des privaten Konsums um 0,9%¹⁾. Wenn man annimmt, daß sowohl die Be- als auch die Entlastungseffekte als Durchschnitt über einige Jahre gelten, wobei die Kosteneffekte anfangs überwiegen, könnte sich folgender Verlauf ergeben: Die Einführung der einheitlichen Währung bewirkt zunächst in den Jahren 1998/99 eine leichte Beschleunigung der Inflation um jeweils 0,1 Prozentpunkt; in den folgenden Jahren setzen sich die Entlastungswirkungen durch, und der Preisauftrieb verlangsamt sich um jeweils ¼ Prozentpunkt pro Jahr.

Die Berechnungen mit dem Input-Output-Modell unterstellen mit diesem Zeitverlauf eine zwar allmähliche, aber doch vollständige Weitergabe der Be- und Entlastungen. Dies erscheint im Lichte der Entwicklung in der Vergangenheit nicht sehr wahrscheinlich. Im Zusammenhang mit der Einführung der einheitlichen Währung geht es jedoch nicht so sehr darum, ob die negativen und positiven Effekte, die auf den Handel wirken, auf die Konsumenten weitergewälzt werden, sondern ob und wann die Entlastungseffekte, die ja ständig wirken, vom Bankensektor, dem wichtigsten Akteur in dieser Frage, an die anderen Wirtschaftsbereiche weitergegeben werden. Dies wirft die Frage auf, in welcher Weise Österreichs Beitritt zur EU den Wettbewerb innerhalb des Bankensektors verändert hat bzw. ob die Einführung der einheitlichen Währung den Wettbewerb im Finanzsektor intensivieren wird. Dazu stellt die WIFO-Studie zu den Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion fest (*Baumgartner et al.*, 1997): „Mit der Einheitswährung Euro fallen die letzten Schranken eines EU-weiten Wettbewerbs im Finanzsektor. Welche konkreten Auswirkungen dieser zunehmende Wettbewerb im Bankensektor haben wird, ist im einzelnen schwer zu prognostizieren. Dennoch ist aus der Verstärkung des Wettbewerbs im

¹⁾ Im ersten „hypothetischen“ Jahr wird der Belastungseffekt zu einem guten Teil durch den Entlastungseffekt kompensiert. Im zweiten Jahr wirkt der Entlastungseffekt weiter (Verringerung der Transaktionskosten), der Belastungseffekt fällt jedoch weg.

Bereich des Nichtbankensektors durch die Errichtung des Binnenmarktes zu schließen, daß der letzte Wettbewerbsschock im Bankensektor noch aussteht. Hier ist gerade auch in Österreich mit einer Vertiefung des Kapitalmarktes zu rechnen. Die zunehmende Fusionstätigkeit in diesem Bereich ist ein Signal, daß die bereits wettbewerbsfähigen Banken sich für den EU-weiten Wettbewerbskampf vorbereiten und daß jene Banken auf der Strecke bleiben werden, die sich nicht rasch genug darauf vorbereiten.“ Solange ausländische Institute auf dem heimischen Markt nur schwach vertreten sind, wird allerdings die Fusionstätigkeit vorübergehend sogar eine Konzentration und damit eine Preiserhöhung auslösen, die den zu erwartenden Entlastungswirkungen aus dem Wegfall der Kosten des Devisenmanagements zuwiderläuft.

Auf der Ebene der Konsumentenpreise läßt sich schließlich eine einfache Rechnung aufstellen, die als Worst-case-Szenario eine Höchstgrenze für die Preisbelastung der Konsumenten aufzeigt. Diese Rechnung unterstellt, daß der Einzelhandel Kosten im Ausmaß von 1% des Umsatzes trägt, jedoch nicht durch niedrigere Vorleistungspreise und niedrigere Finanzierungskosten entlastet wird. Diese Kosten werden vollständig an die Verbraucher weitergegeben. Der Handel i. e. S. (ohne Kfz-Handel, Tankstellen, Apotheken), auf den sich die Kostenschätzungen von Eurocommerce beziehen, vertreibt knapp 45% der Waren, die in den Verbraucherpreisindex eingehen²⁾. Diese Positionen umfassen Nahrungsmittel, Tabakwaren und Industriewaren (einschließlich Baumaterial), nicht jedoch Mieten, Dienstleistungen und Energie. Eine vollständige Überwälzung der Kosten im Ausmaß von 1% des Umsatzes bewirkt somit eine Erhöhung der Verbraucherpreise um knapp 0,5%, die sich über mehrere Jahre verteilen dürfte.

DIE PROBLEMATIK DER SCHWELLENPREISE

Voraussichtlich ab 1. Jänner 2002 wird der Euro neben den nationalen Währungen als Bargeld im Umlauf sein. Nach einem Übergangszeitraum von einigen Monaten, in dem nationale Währungen und Euro nebeneinander verwendet werden können, wird der Euro das alleinige gesetzliche Zahlungsmittel in den Teilnehmerstaaten der WWU sein. In der Übergangszeit müssen die Preise sowohl in Euro als auch in nationaler Währung ausgezeichnet sein. Eine wichtige strategische Entscheidung, die Handelsunternehmen und Anbieter von Dienstleistungen zu treffen haben, betrifft die Festsetzung von „Schwellenpreisen“ oder psychologischen Preisen und deren Auszeichnung in Euro oder in Schilling. Vielfach

²⁾ Da die Kosten als Prozentsatz des Umsatzes des Handels i. w. S. berechnet wurden, geht in das Input-Output-Modell eine überhöhte Schätzung ein.

wird es ausreichen, die Schillingpreise mit einem Umrechnungsfaktor in Euro-Preise umzurechnen. In anderen Fällen wird der Handel jedoch Anpassungen vornehmen, um wieder zu Preisen zu gelangen, die aus preispsychologischer Sicht erwünscht sind. Die Umrechnung eines Preises von 9,90 S ergäbe zum Umrechnungsfaktor von 13,8 einen Preis von 72 Cents. Wird dieser Preis auf 69 Cents abgerundet oder auf 75 Cents aufgerundet? Für einzelne Produkte könnte eine Preisanpassung mit Preissenkungen, für andere wiederum mit Erhöhungen verbunden sein. Der folgende Abschnitt erörtert die Problematik der psychologischen Preise und folgt der Darstellung von *Müller-Hagedorn – Zielke* (1997).

Das Sortiment vieler Handelsunternehmen umfaßt Tausende von Artikeln, für die Preise festgelegt werden müssen. Diese Preise sind allerdings nicht gleichmäßig verteilt. Preise, von denen sich die Geschäfte aus psychologischer Sicht höhere Absätze erwarten, sind häufiger vertreten („dominante Preise“). In vielen Fällen liegen dominante knapp unter den runden oder glatten Preisen, die auf volle Schillingbeträge lauten. Runde Preise 2. Ordnung sind Notierungen, die mit Vielfachen von 10 S enden³⁾. Gebrochene Preise hingegen enden mit Groschenbeträgen (in der Regel Vielfache von 10 Groschen); sie werden auch als psychologische oder Schwellenpreise bezeichnet.

Wenn gebrochene Preise, welche knapp unterhalb runder Preise gesetzt werden, von den Konsumenten als besonders günstig bewertet werden, könnten Geschäfte durch Ansetzung von gebrochenen Preisen gegenüber knapp darüber liegenden runden Preisen mit einer geringen Preisreduktion einen relativ hohen Absatzeffekt erzielen. In der Literatur werden folgende Argumente für die Festsetzung knapp unterhalb von runden Preisen angeführt (*Müller-Hagedorn – Zielke*, 1997):

- Schillingbeträge werden eher wahrgenommen als Groschenbeträge.
- Schillingbeträgen wird bei der Beurteilung ein größeres Gewicht beigemessen als Groschenbeträgen.
- Gebrochene Preise suggerieren eine genauere Kalkulation.
- Dem Kunden wird das Gefühl gegeben, etwas gespart zu haben.

Für Österreich liegt keine umfassende Auswertung der Preise unter diesem Gesichtspunkt vor. In Werbeeinschaltungen in den Medien dominieren die gebrochenen Preise. Dies gilt auch für Katalogwaren, deren Preise nun ebenfalls im Verbraucherpreisindex erfaßt werden und die etwa 4% der erhobenen Preise ausmachen.

³⁾ Etwa 10 S, 20 S, 30 S usw.; ähnlich glatte bzw. gebrochene Preise höherer Ordnung.

Für einen etwas größeren Überblick wurden jene Preise, die das ÖSTAT direkt im Rahmen des Verbraucherpreisindex erhebt, nach diesem Gesichtspunkt ausgewertet. Für die Jahre 1995 bis 1997 wurden die Preise von etwas mehr als 50 Artikeln erfaßt. Dabei zeigt sich ein typisches Muster: Hochpreisige Markenartikel wie Camcorder, Fotoapparate, Tennisrackets, Heimwerkergeräte werden fast durchwegs in gebrochenen Preisen (Neunerpreisen) angeschrieben. Hier gibt es eine weitgehende Überlappung mit jenen Bereichen (Kameras, Elektrogeräte, Markenspielwaren, Heimwerkermaschinen, Kontaktlinsen, Alkoholika, Schokolade- und Zuckerwaren), die als Artikel identifiziert wurden, die sich durch verhältnismäßig hohe Preisunterschiede zu Berlin und durch eine hohe Streuung auszeichnen (Pollan, 1998).

Dagegen werden jene Gegenstände, die im Zuge der Haushaltsführung gekauft (Bekleidungsstoff, Geschirr, Baumaterial, Brillengläser) und wenig beworben werden, eher mit runden Preisen ausgezeichnet. Hier überwiegen möglicherweise jene Geschäfte, die noch nicht die neueren Marketingmethoden (mit der Betonung der psychologischen Preise) übernommen haben.

Für eine große Zahl von Artikeln spielen demnach Schwellenpreise keine oder nur eine untergeordnete Rolle. Diese Waren umfassen unter Einschluß der Pkw, die nur selten zu Schwellenpreisen angeboten werden⁴⁾, etwa 40% jener industriellen und gewerblichen Waren, die im Verbraucherpreis erfaßt werden. Wenn man berücksichtigt, daß in diesem Bereich auch Katalogpreise erfaßt werden, fällt der Prozentsatz etwas niedriger aus, beträgt aber immer noch gut ein Drittel. Die Problematik, ob die Unternehmen beim Übergang von Schilling-Schwellenpreisen auf Euro-Schwellenpreise die Umstellung je nach Wettbewerbsslage zu einer Verteuerung oder zu einer Verbilligung nutzen könnten, ist hier somit abgeschwächt.

In bezug auf Artikel, die in der Regel mit gebrochenen Preisen ausgezeichnet werden, bieten Müller-Hagedorn – Zielke (1997) Informationen, die auf Österreich übertragbar erscheinen. Eine Auswertung von Kassensbons von Lebensmitteldiskontern und Selbstbedienungswarenhäusern mit Preisen bis 9,99 DM ergab, daß mit wenigen Preisziffern der Großteil der Preise erfaßt werden kann; dabei entfallen fast 90% der Stichprobe auf Preise mit der Endziffer 9. Dominante Preise haben also eine herausragende Bedeutung. Der Handel mißt einer günstigen Preisoptik anscheinend große Bedeutung bei.

In einem zweiten Schritt rechnen Müller-Hagedorn – Zielke (1997) die DM-Pfennig-Preise in Euro-Preise um. Die dabei angewandte Rundungsregel sieht vor, daß

umso eher auf einen dominanten Preis gerundet wird, je häufiger dieser ist und je kleiner die Entfernung zwischen dem zu rundenden und dem dominanten Preis ist. Nach der Rundung ergibt sich ein fast unverändertes Preisniveau; je nachdem, ob ein deterministisches oder probabilistisches Modell angewandt wird, resultiert eine Verteuerung um 0,1% oder eine Verbilligung um rund 0,5%. Wenn also der Handel an seiner bisherigen Preisoptik festhält, bleiben die Preise nahezu unverändert.

Die Studie untersucht auch den Fall, daß die Händler durch die Rundung eine Veränderung des Preisniveaus anstreben. Die Kosten der Währungsumstellung könnten den Anlaß für eine Verteuerung bieten und somit auf die Verbraucher überwältigt werden⁵⁾. Wenn man die oben angeführte Rundungsregel unter der Bedingung anwendet, daß Abrundungen ausgeschlossen sind, ergibt sich eine Anhebung des Preisniveaus. Begrenzt man die zulässige Aufrundung auf 10%, so resultiert sich eine Verteuerung um rund 3,5%.

Den Umstellungskosten stehen, wie oben ausgeführt wurde, erhebliche betriebswirtschaftliche Kostensenkungspotentiale gegenüber. Der Wegfall von Wechselkursrisiken und eine bessere Vergleichbarkeit von Preisen und Kosten könnten Handelsunternehmen, die bereits jetzt auf den europäischen Märkten tätig sind, bedeutende Kosteneinsparungen bringen. Kleine und mittlere Unternehmen, die bisher wegen der hohen Transaktionskosten auf ausländischen Märkten nicht aktiv waren, können nun auf die europäischen Beschaffungs- und Absatzmärkte vorstoßen. Angesichts der erhöhten Preistransparenz, die eine Verschärfung des internationalen Wettbewerbs zur Folge haben dürfte, könnten sich die Handelsunternehmen veranlaßt sehen, diese Kostenvorteile an die Konsumenten weiterzugeben. Eine gezielte Absenkung des Preisniveaus wäre daher durchaus plausibel. Falls die Abrundung auf dominante Preise höchstens 10% beträgt, ergibt sich eine Verbilligung um rund 3%.

Diese beiden Werte – Verteuerung um 3,5% bzw. Verbilligung um 3% – geben die mögliche Bandbreite wieder. Sie sind jedoch als hypothetische Werte zu betrachten: Ein Großteil der Kosten und der Einsparungspotentiale fällt bereits lange vor dem Jahresbeginn 2002 an, dem Zeitpunkt also, zu dem die Preise spätestens in der neuen Währung angeschrieben werden müssen. Es ist also zu vermuten, daß etwaige Kostenbelastungen oder Einsparungen, je nach Wettbewerbsintensität in den einzelnen Branchen, schon zuvor an die Endverbraucher weitergegeben werden.

⁴⁾ Autopreise enden etwa auf 900 S. Der Unterschied zu glatten Preisen ist jedoch in Relation zum Gesamtpreis vernachlässigbar.

⁵⁾ Gemessen am Einzelhandelsumsatz wird für Deutschland im ungünstigsten Fall mit Kosten von 3% gerechnet; Berechnungen des Einzelhandelsinstitutes in der BRD kommen dagegen nur auf eine Belastung von rund 1% des Umsatzes.

ZUSAMMENFASSUNG

Die Einführung des Euro wird insgesamt leicht preisdämpfend wirken; in den ersten Jahren der Periode 1998 bis 2002 könnten allerdings die preissteigernden Effekte überwiegen. Viel wird davon abhängen, ob die Entlastungseffekte aus dem Wegfall der Devisenmanagementkosten vom Finanzsektor, in dem ein Großteil dieser Kosten anfällt, rasch und vollständig an die Unternehmen weitergegeben werden. In weiterer Folge geht es auch darum, wie rasch die Kostenersparnis von der Sachgüterproduktion an den Handel und an die Verbraucher weitergeleitet wird. Angesichts der Marktmacht der Handelsketten gegenüber den Erzeugern dürfte die Sachgüterproduktion keinen großen Spielraum haben. Die Erfahrungen der Jahre seit dem EU-Beitritt Österreichs zeigen, daß die Verbraucherpreise großteils allmählich an das niedrigere deutsche Preisniveau angepaßt wurden. Diese Tendenz dürfte auch in Zukunft anhalten.

Die Einführung der einheitlichen Währung bringt darüber hinaus eine wesentliche Neuerung, die durch die Aufrechnung von Kosten und Entlastungen nicht erfaßt wird: eine weitreichende Transparenz der Preise. Nationale Währungen sind ein wirksamer Mechanismus zur Abschirmung der nationalen Märkte vor ausländischer Konkurrenz. Der Wegfall von währungsbedingten Handelsbarrieren wird sowohl auf den Beschaffungsmärkten als auch auf den Absatzmärkten den Wettbewerbsdruck erhöhen. Kleine und mittelständische Unternehmen, die bisher angesichts der hohen Transaktionskosten auf ausländischen Märkten nicht aktiv wurden, können nun auf die europäischen Märkte vorstoßen. Unternehmen, die bereits auf den europäischen Märkten tätig sind, dürften ihren Aktionsradius ausdehnen.

Die gemeinsame Währung wird die nationalen Märkte näher aneinander rücken. Die höhere Preistransparenz dürfte, worauf Unternehmensberater mit Nachdruck hinweisen, das Wettbewerbsumfeld und somit in einigen Geschäftsfeldern die Geschäftsstrategien nachhaltig verändern (*Schmitz – Sen, 1997*). Einerseits wird es für Produzenten schwieriger werden, nationale Preisdifferenzierungen aufrechtzuerhalten; Unternehmen, die auf europaweit harmonisierte Preisgestaltungssysteme setzen, dürften daher an Boden gewinnen. Andererseits wird es dem Handel, vor allem dem Versandhandel, erleichtert, Preisdifferenzen zwischen nationalen Märkten zu nutzen. Auch für die Konsumenten werden die Preise über die Landesgrenzen hinweg leichter vergleichbar und überschaubar. Die Verstärkung der Arbitrage auf allen Ebenen wird letztlich auch auf der Ebene der Konsumentenpreise den Wettbewerbsdruck erhöhen.

Die Umstellung der Währung von Schilling auf Euro zu Beginn des Jahres 2002 erfordert, daß die Handelsunternehmen die Preise von nationaler Währung in Euro

umrechnen. Viele Preise, die bisher als gebrochene (psychologische) Preise angeschrieben wurden, würden bei strenger Umrechnung mit dem Euro-Kurs Notierungen ergeben, die aus preispsychologischer Sicht nicht mehr attraktiv wären. Häufig wird daher die Befürchtung geäußert, daß Handelsunternehmen die Währungsumstellung als Anlaß für eine Verteuerung nutzen könnten und die Preise eher auf- als abrunden würden, um wieder zu Schwellenpreisen zu gelangen. In dieser Diskussion sind folgende Punkte zu beachten:

- Ein Großteil der Kosten, die den Handelsunternehmen im Zuge der Währungsumstellung entstehen, dürfte schon in den Jahren vor 2002 anfallen. Diesen Kosten sind die Einsparungspotentiale gegenüberzustellen, die sich aus der Währungsunion ergeben; sie haben permanenten Charakter und beginnen ebenfalls bereits vor dem Jahr 2002 zu wirken. Dazu kommt die Intensivierung des Wettbewerbs, die sich aus der zunehmenden Transparenz der Preise ergibt. Die Währungsumstellung, gleichgültig ob sie Kostenbelastungen oder Entlastungen bringt, muß bereits Jahre vorher geplant und umgesetzt werden. Allfällige Preisänderungen sind daher schon vor der Einführung des Euro als Barzahlungsmittel zu erwarten. Die Frage der Schwellenpreise ist deshalb als eigener Punkt zu sehen, getrennt von der Frage der Weitergabe der Kostenbelastung oder Entlastung aus der Einführung der gemeinsamen Währung. Freilich kann auch die letzte Phase vor Verwirklichung der Europäischen Währungsunion als Anlaß für Preisänderungen dienen, muß doch jeder Preis anläßlich der Währungsumstellung neu kalkuliert oder zumindest neu angeschrieben werden. Einige Preise könnten nach unten hin, andere nach oben angepaßt werden.
- Die oben angeführte Untersuchung der Preissetzung im Einzelhandel läßt erwarten, daß die Umstellung der Preise von der nationalen Währung zum Euro nur geringe Preisveränderungen auslöst.
- Gebrochene Preise werden häufig verwendet, kennzeichnen aber bei weitem nicht alle Waren. Unter den industriellen Waren werden vor allem hochpreisige Markenartikel sowie Artikel aus dem Bereich der Bekleidung mit gebrochenen Preisen angeschrieben. Für viele Güter dagegen, vor allem jene, die im Zuge der Haushaltsführung angeschafft werden, spielen Schwellenpreise keine oder nur eine untergeordnete Rolle; sie erreichen im Verbraucherpreisindex ein Gewicht von knapp 12% und machen gut ein Drittel der Gruppe der industriellen und gewerblichen Waren aus.

Die Problematik der gebrochenen Preise gilt hauptsächlich für Nahrungsmittel (Gewicht im VPI 15,46%) sowie industrielle und gewerbliche Waren (Gewicht 33,44%); dies ergibt in Summe ein Gewicht von 49% im Verbraucherpreisindex. Zieht man davon jene Bereiche ab, für die gebrochene Preise eine geringe

Rolle spielen (rund 12%), so haben Waren, die mit der Schwellenpreisproblematik behaftet sind, einen Anteil von rund 37% am Warenkorb des Verbraucherpreisindex. In den anderen im Verbraucherpreisindex erfaßten Bereichen – Dienstleistungen, Mieten, Energie – sind gebrochene Preise eher selten anzutreffen.

- Viele Gruppen der Nahrungsmittel und industriellen Waren weisen eine hohe Streuung der Preise auf. Dies gilt insbesondere für jene Warengruppen, für die ein hoher Preisabstand zwischen Wien und Berlin gilt (Pollan, 1998). Dies läßt erstens auf einen erheblichen Spielraum in der Preisfestsetzung schließen, so daß unter dem Druck des Wettbewerbs Abrundungen überwiegen könnten. Zweitens ergibt die relativ große Spanne in Schillingwerten eine relativ große Spanne in Euro-Werten; diese schließt eine größere Zahl von dominanten gebrochenen Preisen ein, auf welche die Euro-Preise gerundet werden könnten. Es ist also leichter, in der Nähe der strikt nach dem Euro-Kurs umgerechneten Preise einen aus preispsychologischer Sicht erwünschten Euro-Preis zu finden. Große Anpassungen (nach oben oder nach unten) sind daher in der Suche nach attraktiven Schwellenpreisen eher unwahrscheinlich. Dies engt das Potential für große Abweichungen von den nach Euro-Kurs umgerechneten Preisen ein.

LITERATURHINWEISE

- Banking Federation of the European Union, Survey on the Introduction of the Single Currency: A First Contribution on the Practical Aspects, Paris, 1995.
- Baumgartner, J., Breuss, F., Kramer, H., Walterskirchen, E., Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion, WIFO, Wien, 1997.
- EG, „One Market, One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union“, European Economy, 1990, (44).
- EG, „Jahreswirtschaftsbericht 1996“, Europäische Wirtschaft, 1996, (61).
- Eurocommerce, Auswirkungen des Übergangs zur Eurowährung auf den Handelssektor, Brüssel, 1996.
- Ifo, „Währungsvielfalt behindert Vollendung des Europäischen Binnenmarktes“, Auszug aus der Studie „Currency Management Costs“ im Rahmen des Programms „Single Market Review“, Ifo-Schnelldienst, 1997, (9).
- Müller-Hagedorn, L., Zielke, St., „Die Preisoptik im Einzelhandel nach der Währungsumstellung auf den Euro“, Mitteilungen des Institutes für Handelsforschung an der Universität Köln, 1997, 49(10).
- Pollan, W., Preiseffekte von Integration und Währungsunion, WIFO, Wien, 1998.
- Schmitz, J., Sen, M., „Die Europäische Währungsunion“, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1997, 67(11).
- Vereinigung der Österreichischen Industrie, „Industrie: Mehr Arbeit durch Investitionen und Strukturreformen“, Unterlage zur Pressekonferenz, Wien, 25. November 1997.

The Impact of the European Economic and Monetary Union on Inflation in Austria – Summary

The establishment of the European Economic and Monetary Union is a decisive step of the European Union toward further integration. The introduction of the common currency is bound to enhance the competition effects engendered by the Single Market. The introduction of the common currency is an enormous investment in the improvement of Europe's competitive position. As such, it also entails large costs in the initial phases of the currency union. However, several sectors will experience cost reductions even in the short term.

This point relates to the costs of currency management. Under the assumption of complete pass-through of cost increases and reductions, the effects on the consumer price index are as follows: the introduction of the euro brings about a slight acceleration in inflation over the next two years by 0.1 percentage point per year; over the next few years, however, the cost reduction effects are likely to prevail and inflation is expected to slow down by $\frac{1}{4}$ percentage point per year.