

Norbert Geldner*)

Das Altern von Wirtschaftsregionen

Neue empirische Evidenz für die Regionszyklushypothese

Wirtschaftlicher Erfolg oder Mißerfolg tritt häufig räumlich konzentriert auf: Ganze Regionen steigen auf und verfallen. Im Versuch, das zugrundeliegende individuelle, aber räumlich geballt auftretende Verhalten zu erklären, wurde die Regionszyklushypothese formuliert. Eine Unternehmerbefragung erlaubt, neue empirische Belege zu liefern, einzelne Aspekte konnten erstmals überprüft werden.

Die Brutto-Wertschöpfung des westlichen Drittels von Österreich — Oberösterreich, Salzburg, Tirol und Vorarlberg — wuchs zwischen 1971 und 1986 jährlich um 0,8 Prozentpunkte rascher als jene der östlichen Bundesländer (Jeglitsch, 1987). Pro Kopf nahm sie nur unwesentlich stärker zu, aber ein viel größerer Teil des zusätzlichen Arbeitskräfteangebotes konnte absorbiert werden. Die Industrie — der wichtigste überregional orientierte Wirtschaftssektor — steigerte ihre Wertschöpfung um 1,4 Prozentpunkte rascher. Von einem dem Trendwert entsprechenden Wachstumsvorsprung der Gesamtwirtschaft der westlichen Bundesländer von etwa 4 Mrd S jährlich wurden 1,6 Mrd S (40%) von der Industrie erwirtschaftet — viel mehr, als ihrem Anteil an der Wertschöpfung (rund 25%) entspräche.

Das West-Ost-Wachstumsgefälle der österreichischen Wirtschaft erweist sich zu einem erheblichen Teil als Entwicklungsgefälle der wichtigsten Industriezentren.

Engt man die Gegenüberstellung auf die Industrie-Ballungsräume ein, so beträgt das gesamtwirtschaftliche Wachstumsgefälle zwischen Bezirken wie Linz, Wels, Vöcklabruck oder Halbsbrunn einerseits und Neunkirchen, Bruck an der Mur oder Leoben ander-

erseits mehr als 2 Prozentpunkte (Jeglitsch, 1988).

Nur Wien — mit seinen aus der historischen Entwicklung erwachsenen Problemen der Redimensionierung — trägt ähnlich gravierend zum West-Ost-Gefälle bei. Es läßt sich zeigen (Geldner, 1987A), daß auch dabei Alterungsprozesse eine wesentliche Rolle spielen.

Ungleichheit infolge ungleicher Anpassungsleistung: Theorie

Zunächst machte man unterschiedliche Anteile wachsender oder schrumpfender Branchen für solche Wachstumsunterschiede verantwortlich — die Wirtschaftsstruktur. Der (Branchen-)Strukturansatz der Regionalforschung erweist sich aber aus theoretischen wie aus empirischen Gründen als unzureichend, dieses Entwicklungsgefälle zu erklären: empirisch, weil im Westen wie im Osten die Produktion von Grundstoffen und traditionellen Konsumgütern den Kern der wichtigsten Industrie-Agglomerationen bildet (Geldner, 1978) und

weil das Wachstumsgefälle auch innerhalb einzelner Branchen besteht; theoretisch, weil der Strukturansatz keine Auskunft über die Gründe des Festhaltens an entwicklungsschwachen Strukturen bzw. über die Voraussetzungen für die Strukturanpassung an Marktentwicklungen gibt.

Diese Eigenschaft teilt der Strukturansatz allerdings mit weiten Bereichen der Wirtschaftstheorie, die über die Annahme rationalen Verhaltens des einzelnen hinaus eine allen Agenten gemeinsame Rationalität implizieren. Simon (1959, S. 255) hält die Annahme rationalen Verhaltens zwar für ein leistungsfähiges Instrument, stellt aber gleichzeitig fest, „daß sie versäumt, einige der zentralen Probleme um Konflikt und Dynamik einzuschließen“. Und: „Um kurzfristiges Verhalten eines sich anpassenden Organismus oder sein Verhalten in einem komplexen, sich rasch verändernden Umfeld vorauszusagen, reicht es nicht aus, seine Ziele zu kennen. Wir müssen eine Menge über seine innere Struktur und insbesondere über seine Anpassungsmechanismen wissen“ (Übersetzung des Autors).

Für nur wenig an (jüngere) Entwicklungen des Marktes angepaßte Regionen entstand die Bezeichnung „altes Industriegebiet“. Alte Anlagen wenig Betriebsamkeit finden im anglo-amerikanischen „rustbelt“ sprechenden Ausdruck.

Es muß bezweifelt werden, daß der Ausdruck „altes Industriegebiet“

*) WIFO-Studien sind Gemeinschaftsprodukte. Für Anregungen aus zahlreichen Diskussionen mit Gunther Tichy, die über das übliche Maß weit hinausgehen, gilt ihm besonderer Dank. Finanziert wurde die Unternehmerbefragung vom Jubiläumssfonds der Oesterreichischen Nationalbank.

zum Zeitpunkt seiner Prägung mehr bezeichnete als den einfachen Sachverhalt langen Bestehens. Im Zuge der Erforschung seiner Merkmale wurden aber bald Parallelen zum biologischen Alterungsprozeß sichtbar, ob sie nun technisch eine „Blockierung endogener Erneuerungsfähigkeit“ (Geldner, 1983) oder viel griffiger Sklerose genannt werden. Jedenfalls ist damit die Erstarrung von Anpassungsmechanismen gemeint, die Einengung von Verhaltensspielräumen

In der Tradition Schumpeters erarbeitete Kirzner (1980) den Begriff „entrepreneurial alertness“ und sah sein Vorhandensein, genauer: Wirksamwerden nicht nur von subjektiven, sondern auch von externen Voraussetzungen (unternehmerisches Klima) abhängig.

Simon (1959, 1983) Cyert — March (1963) Nelson — Winter (1982) oder Heiner (1983) untersuchen das Verhalten von Unternehmen und diagnostizieren Starrheiten in den Mechanismen der Informationsgewinnung und -verarbeitung. Ob sie dabei vom Verständnis kognitiver Prozesse als Wechselwirkung zwischen Erkenntnisgegenstand und erkenntnisgewinnender Struktur ausgehen oder vom Verständnis kollektiver Erfahrung als eines evolutionären Prozesses (Erfolgsselektion aus Zufallsvariation), immer sind Externalitäten ein grundlegender Faktor. Olson (1968) ortet Verhaltensstarrheiten in sozialen Institutionen. Wieder sind externe Effekte die Linie, an der sich die Logik individuellen von der Logik kollektiven Handelns scheidet.

Externe Effekte der Informationsgewinnung und -verarbeitung — insbesondere die Verschiedenartigkeit potentieller Informationskontakte — haben entscheidenden Einfluß auf adaptives Verhalten.

Die Regionalforschung, die räumliche Distanz ja nicht nur als Verkehrsproblem, sondern auch als Informationsproblem versteht und seit jeher vor allem die externen Effekte der Information (Aktivitätsniveau, Führungsvorteile, economics of urbanization, economics of localization) untersucht, dürfte dem Paradoxon örtlich gebundener Rationalität

aufgeschlossener gegenüberstehen als viele Theoretiker in den Hauptrichtungen der Makroökonomie.

Den wichtigsten Baustein zu einer im engeren Sinn ökonomischen Erklärung von Alterungsprozessen, d. h. zu einer systematischen Erklärung der Strukturanpassung bzw. ihrer Blockierung liefert die Produktlebenszyklushypothese.

Von den Arbeiten von Vernon (1966) und Hirsch (1967) ausgehend wird ein Zusammenhang zwischen den Produktionsbedingungen für Produkte in verschiedenen Phasen ihres Lebenszyklus und den komparativen Standortvorteilen verschiedener Regionstypen hergestellt. „Jede dieser Phasen setzt spezielle Faktorausstattungen voraus, impliziert bestimmte Verhaltensweisen, die gemeinsam das wirtschaftliche Potential eines Regionstyps konstituieren“ (Steiner, 1988, S. 168). Unter dem Begriff „Erreichbarkeit“ ließe sich — als drittes Element — eine Fülle raumbezogener Externalitäten im Regionspotential subsumieren.

Sehr vereinfacht werden Produkte in Agglomerationen entwickelt, in der Wachstumsphase ihres Lebenszyklus in deren Umland, in der Reifephase aber an der Peripherie erzeugt, oder aber die Produktionskapazitäten wandern in Regionen von geringerem Entwicklungspotential ab. Rohstoffabhängige Produkte „schaffen“ unter Umständen eigene Agglomerationen, die aber mangels Zentralität (Erreichbarkeit, urbanization economies) zugunsten meist günstiger Verkehrslagen aufgegeben werden (Palme, 1988). Eintritts- und Austrittsbarrieren behindern allerdings diesen „Ideal-Entwicklungspfad“. Die standortgebundene Fortentwicklung der Produkte in ihrem Lebenszyklus aber vermag umgekehrt die Standortbedingungen (Faktorausstattung, Verhaltensweisen) zu verändern (Geldner, 1983, 1987A).

Die Theorie des Regionszyklus geht davon aus, daß der Wachstumsprozeß direkt auf die ihn tragenden Bedingungen hoher Anpassungsfähigkeit zurückwirkt und sie zu seinen Ungunsten verändern kann.

Die Regionszyklushypothese wurde für Österreich vor allem in Graz

formuliert und weiterentwickelt (Tichy, 1984, 1987, Prisching, 1985, Steiner, 1988) — und dies unterstreicht ihre Relevanz in aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen — der Sanierung des obersteirischen Industriegebietes. Insbesondere Tichy (1987, S. 13ff) verweist auf die wirtschaftspolitischen Konsequenzen. Die Regionszyklushypothese ergänzt die Theorie kumulativer Verstärkung — nach der Wachstum günstige Voraussetzungen für weiteres Wachstum, d. h. Skalenerträge schafft — um eine ökonomische Erklärung des oberen Wendepunktes.

Daß ein Wachstumsvorsprung von Ballungsgebieten, d. h. Gebieten mit bereits hohem Aktivitätsniveau, nicht unbegrenzt bestehen kann, ist trivial. Die Einleitung eines Wendepunktes wurde aber zunächst dem Raumangel und der Umweltbelastung zugeschrieben: materiellen Externalitäten. Solche Wendepunkte traten aber nicht zuerst in Gebieten größter Ballung auf, sondern in Gebieten mit Merkmalen, die vor allem auf Mängel im Informationsfluß hinweisen würden. Der Wachstumsprozeß kann offenbar direkt auf die ihn tragenden Bedingungen hoher Anpassungsfähigkeit zurückwirken und sie in einer Weise verändern, die einen Wendepunkt herbeiführt.

Ungleiche Anpassungsleistung: Empirie

Die Übersichten 1 bis 3 fassen jene empirischen Sachverhalte zusammen, die aus publizierten Daten hervorgehen und die Grundlage für die Hypothesenbildung lieferten. Viele Merkmale von zentraler Bedeutung, wie Verflechtungsgrad, Informationsströme, Organisationsformen und insbesondere die gleichsam mikroökonomische Fundierung der Regionszyklushypothese, die Verhaltensweisen der einzelnen Akteure entzogen sich bisher einer Gegenüberstellung. Dazu kann nun aufgrund einer direkten Erhebung ergänzendes Material vorgelegt werden. Eine vom Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank finanzierte und vom Institut für empirische Sozialforschung durchgeführte Befragung erschließt nicht nur tatsächliche Unterschiede zwischen verschiedenen Einschätzungen und Verhaltenskriterien der Unternehmer

Industriekennzahlen

Übersicht 1

	Gebiet 1			Gebiet 2						
	1974	Ø 1974/1981	1981	Ø 1981/1986	1986	1974	Ø 1974/1981	1981	Ø 1981/1986	1986
Betriebe	353		360		344	733		811		791
Beschäftigte	75 400		65 800		54 900	104 300		102 600		95 700
Je Betrieb	214		183		160	142		127		121
Jährliche Veränderung in %		-1,9		-3,5			-0,2		-1,4	
Netto-Produktionswert in Mill. S	15 100		18 600		21 600	26 800		39 500		47 500
Je Beschäftigten in 1 000 S	200		283		397	257		385		496
Gebiet 1 = 100	100		100		100	128		136		125
Jährliche Veränderung in %		+3,0		+3,2			+5,7		+3,7	
Lohnanteil ¹⁾	70,9		88,2		83,5	57,6		68,1		70,1

Gebiet 1: Industriegebiete seit der Gründerzeit (Wr. Neustadt, Neunkirchen, Lilienfeld, Mürzzuschlag, Bruck an der Mur, Leoben, Knittelfeld, Judenburg, Voitsberg).
 Gebiet 2: bis vor 50 Jahren Bauernland, seither rascher Aufschwung (Linz, Wels, Vöcklabruck, Salzburg, Hallein — Statutarstädte jeweils einschließlich ihrer Umlandbezirke).
 Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Jahreserhebung Industrie — ¹⁾ Personalaufwand in % des Netto-Produktionswertes

Darüber hinaus können auch über einzelne makroökonomische Sachverhalte, über die bisher wenig Daten vorlagen quantitative Angaben gemacht werden, die die Regionszyklushypothese in verschiedenen Punkten bestätigen. Details der Mechanik des Regionszyklus-Modells werden dabei zur Sprache kommen.

Alle hier präsentierten Daten beziehen sich auf zwei ähnlich strukturierte Industriegebiete, die sich einerseits auffallend unterschiedlich entwickeln und andererseits auf unterschiedlich lange Tradition der Industrie zurückblicken. Das trifft in Österreich vor allem für das Industriegebiet „Südliches Niederösterreich — Obersteiermark“ einerseits und die Industriezone zwischen Linz und Salzburg andererseits zu. Das erste Gebiet umfaßt die Bezirke Wr. Neustadt, Neunkirchen, Lilienfeld, Mürzzuschlag, Bruck an der Mur, Leoben, Knittelfeld, Judenburg und Voitsberg

(als Gebiet 1), das zweite Linz, Wels, Vöcklabruck, Salzburg und Hallein (als Gebiet 2, Statutarstädte jeweils einschließlich ihrer Umlandbezirke). Die Tradition von Gebiet 1 als Industriegebiet reicht bis in die Gründerzeit (d. h. in die Anfänge industrieller Produktion im engeren Sinn) zurück und baut auf eine sehr alte Bergbau- und Handwerkstradition auf. Gebiet 2 war bis vor fünfzig Jahren Bauernland, hatte daneben allenfalls gewisse Handelsfunktionen entwickelt, in den letzten vierzig Jahren aber eine außerordentlich rasche Entwicklung erfahren.

Übersicht 1 gibt anhand einiger Industriekennzahlen das Wachstumsgefälle wieder. Der Abstand der Netto-Produktionswerte je Beschäftigten zeigt vor allem den bis 1981 kumulierten Anpassungsbedarf. Als Annäherung der Ertragslage kann das Komplement zum Lohnanteil am Netto-Produktionswert gelten: 1981 in Ge-

biet 1 weniger als 12%, in Gebiet 2 aber 32%!

In der Rezession 1981/82 spitze sich die Lage im Gebiet 1 so zu, daß man von einem Zusammenbruch sprechen kann. Das hatte nicht nur zur Folge, daß Sanierungsmaßnahmen eingeleitet wurden, die sich als allmählicher Aufholprozeß auch in den makroökonomischen Daten niederschlagen. Damit setzte — an der Peripherie (Judenburg, Mürzzuschlag, Ternitz) etwas deutlicher als im Zentrum — auch ein gewisses Umdenken ein. Die Frage nach regionalspezifischem Verhalten hätte 1981/82 vermutlich deutlichere Unterschiede ergeben als 1987, zum Zeitpunkt der Erhebung.

Betriebsgrößenunterschiede und Gründungs- bzw. Sterberaten können als Indikatoren der Anpassungsfähigkeit gewertet werden: erstere aufgrund der Annahme, daß kleinere Betriebe flexibler sind, es zu mehr zwischenbetrieblichen Kontakten und Informationsaustausch kommt und daß Marktlösungen gegenüber bürokratischen Lösungen rascher zur Anpassung führen, letztere aufgrund der Beobachtung, daß sich Veränderungen mit dem Entstehen und Ableben von Firmen rascher verbreiten als innerhalb von bestehenden Unternehmen.

Die Ergebnisse der Arbeitsstättenzählung lassen zwar nur indirekt auf Unternehmensgrößen rückschließen, überdies sind die Betriebe der Verstaatlichten Industrie im Gebiet 1 über mehrere Standorte verteilt. Aber auch unter Berücksichtigung dieser Umstände stehen im Gebiet 2 den größeren Betrieben der Betriebsklassen 3/4/5 etwa dreimal so viele mittlere Betriebe (mit 50 bis 500 Beschäftigten) gegenüber: als spezialisierte Zu-

Größenverteilung der Arbeitsstätten

Übersicht 2

Arbeitsstätten in den Betriebsklassen 3/4/5	Gebiet 1		Gebiet 2	
	1981		1981	
Mit 50 und mehr Beschäftigten	172		498	
Mit 50 bis 499 Beschäftigten	144		419	
Mit 500 und mehr Beschäftigten	28		19	
Relation zwischen Mittel- und Großbetrieben	5 : 1		22 : 1	
Bereinigt um Standortstreuung von VA und VEW	7 : 1		22 : 1	

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Arbeitsstättenzählung 1981

Betriebsgründungen und -stillegungen

Übersicht 3

	Gebiet 1			Gebiet 2		
	1971/1973	1974/1980	1981/1987	1971/1973	1974/1980	1981/1987
Beschäftigte in neugegründeten Betrieben (kumuliert)		6.200			11.200	
In % der Gesamtbeschäftigung Ø 1974/1985		9,5			11,2	
Gründungsrate ¹⁾	5,6	5,6	4,5	8,3	7,3	4,7
Stillegungsrate ¹⁾	3,9	3,4	8,1	5,0	4,8	5,1

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Produktionsstatistik (neu in die Melderoutine aufgenommene oder ausgeschiedene Meldeeinheiten). — ¹⁾ Im Jahresdurchschnitt in neugegründeten bzw. stillgelegten Betrieben Beschäftigte in % der Gesamtbeschäftigung zu Beginn der Periode

lieferer, flexible Problemlöser oder einfach als Mitbewerber Das Fehlen dieser „Mittelschicht“ im Gebiet 1 wird vor allem auf Verdrängungseffekte und Eintrittsbarrieren zurückgeführt

Bemerkenswert ist, daß im Gebiet 2 nicht nur die Gründungsrate, sondern auch die Stilllegungsrate bis 1980 höher war als im Gebiet 1. Bei insgesamt größerer Dynamik scheiden in einem rascheren Anpassungen unterworfenen Gebiet auch mehr Betriebe aus. Erst in der Rezession nach 1980 schnellte die Stilllegungsrate im Gebiet 1 in die Höhe; das drückt aber weniger normale Anpassungsprozesse als eine tiefe Krise aus. Ein Vergleich der Gründungsrate muß berücksichtigen, daß für einen Teil des Gebietes 1 — Aichfeld/Murboden — Betriebsansiedlungspolitik mit hoher Priorität und zentralstaatlichem Engagement (im Gefolge der Stilllegung des Braunkohlenbetriebs Fohnsdorf) betrieben wurde, der etwa ein Drittel des Gesamtumfangs der Gründungen zugeordnet werden muß, allerdings auf die Periode 1971/1980 konzentriert

Verflechtungsgrad

Lange, von Perioden der Unterauslastung unterbrochene Wachstumsprozesse führen zu Konzentration, Eingliederung von Zulieferleistungen (vertikale Integration) und Dominanz von bürokratischen (hierarchischen) über Marktlösungen (im Sinn von *Williamson*, 1985) schränken daher den Informationsaustausch, die zwischenbetriebliche Verflechtung und das Ausmaß der Spezialisierung

Tätigkeit in mehreren Produktionsbereichen Übersicht 4

Nennung von Produktionsbereichen je Betrieb	Gebiet 1	Gebiet 2
Insgesamt	1,8	1,5
Mit Hauptgebieten 1 und 2	2,5	2,3
In Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten	1,6	1,4
In Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten	2,1	1,6
Produktionsbereiche:		
1 Grundstoffgewinnung und erste Verarbeitungsstufe		
2 halbfertige Produkte		
3 Fertigprodukte: Investitionsgüter		
4 Fertigprodukte: Konsumgüter		
5 Werkzeuge Maschinen Verpackungen für eigenen Bedarf		
6 Dienstleistungen (Planung Beratung)		

Einschätzung der Kostenvorteile größerer Unternehmen und des eigenen Erfolgs Übersicht 5

	Kostenvorteile größerer Unternehmen ¹⁾		Eigener Erfolg ²⁾	
	Gebiet 1	Gebiet 2	Gebiet 1	Gebiet 2
Alle Nennungen	+ 4	+ 6	+16	+12
Grundstoffe Halbfertigwaren	+15	+ 8	+12	+24
Fertigwaren	+ 3	+11		
Mit Dienstleistungen	- 6	-23		
Betriebe mit weniger als 50 Beschäftigten	± 0	+10	+17	+ 4
Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	+13	+ 2	+13	+28

1) Anteil der Nennungen von „Hat sich vergrößert“ minus Anteil der Nennungen von „Hat sich verkleinert“. — 2) Im Vergleich mit der Konkurrenz; Summe aus 5 Wertungen (beste Wertung: +2 Punkte schlechteste Wertung -2 Punkte)

ein Dies wird in der Theorie ebenso von der Produktion ausgereifter Produkte wie von alten Industriegebieten erwartet. Tatsächlich sind Grundstoffproduzenten in beiden Gebieten und alle Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten im Gebiet 1 im Durchschnitt in mindestens zwei Produktionsbereichen tätig (in sehr breiter Definition; Übersicht 4), im Gebiet 2 ist dies nur etwa jeder zweite Betrieb, weitgehend unabhängig von der Größe¹⁾

Serienproduktion findet man im Gebiet 1 seltener (Übersicht 7), die Zahl größerer Betriebe, die die Frage nach Serienproduktion verneinen (20) ist jedoch nur insignifikant größer als im Gebiet 2 (= 19). Im Gebiet 1 werden gleich häufig möglichst große Serien oder eine möglichst breite Palette kleinerer Serien produziert. Im Gebiet 2 haben größere Betriebe eine deutliche Präferenz für große Serien, diese Form der Spezialisierung findet man um 25% häufiger als im Gebiet 1.

Während kleinere Serien im Gebiet 2 hauptsächlich wettbewerbsorientiert gewählt werden (Sortimenttiefe, anwendungs- oder technologieorientierte Spezialisierung), wird im Gebiet 1 Risikostreuung als Motiv viel

Betriebsgründung als Zweigniederlassung Übersicht 6

	Gebiet 1	Gebiet 2
	In % der Betriebe insgesamt	
Mutterunternehmen:		
Ausländisches Unternehmen	3	5
Österreichisches Unternehmen	7	2
Mit weniger als 50 Beschäftigten	4	5
Mit 50 und mehr Beschäftigten	20	11

häufiger genannt: eine weitgehend unspezialisierte Produktionslinie.

Für die regionale Verteilung der Umsätze sind vor allem die Verhältnisse in den Betrieben mit mindestens 50 Beschäftigten maßgebend, in kleineren Betrieben überwiegt die Orientierung auf lokale Märkte. Unter den größeren Betrieben ergibt die Erhebung für Gebiet 2 eine deutlich geringere Exportorientierung, aber eine viel stärkere Orientierung auf den regionalen Markt (Übersicht 8). Eine größere Zahl von am Export beteiligten Firmen erzielt in Gebiet 1 mit höheren (allerdings ungewichtet berechneten) mittleren Anteilen des Exports am Umsatz eine um 50% höhere Exportquote. Aus der Mehrwertsteuer

Serienproduktion Übersicht 7

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
	Anteile an den Nennungen insgesamt in %			
Betriebe mit Serienproduktion	49	74	60	81
Möglichst große Serien	24,5	37,0	28,5	46,0
Möglichst große Palette kleinerer Serien	24,5	37,0	31,5	35,0
Wegen Sortiment-Tiefe	12,0	11,5	16,5	17,0
Anwendungs- oder technologieorientierte Spezialisierung	8,0	14,0	13,5	17,0
Risikostreuung	4,5	11,5	1,5	1,0
Zahl der Betriebe	220	78	221	97

¹⁾ Die Ergebnisse der Erhebung geben die Übersichten 4 bis 22 wieder auf eine ausführliche Beschreibung wird verzichtet

Regionale Verteilung des Umsatzes

Übersicht 8

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Anteile an den Nennungen insgesamt in %				
Umsätze				
In der eigenen Region	88	79	91	92
Im übrigen Österreich	68	94	65	84
Im Ausland	44	79	46	72
In der BRD	36	71	37	62
Im übrigen Westeuropa	31	64	33	62
In Osteuropa	25	55	11	19
In Übersee	18	41	24	42
Durchschnittliche Anteile am Umsatz des Betriebs in % ¹⁾				
Umsätze				
In der eigenen Region	60,8	31,4	63,9	39,8
Im übrigen Österreich	34,8	33,5	40,6	45,2
Im Ausland	48,3	54,7	40,7	43,6
Verteilung der Umsätze in % ²⁾				
Umsätze				
In der eigenen Region	54,4	24,9	56,4	34,6
Im übrigen Österreich	24,0	31,7	25,5	35,8
Im Ausland	21,6	43,4	18,1	29,6
In der BRD	7,0	13,4	6,4	9,9
Im übrigen Westeuropa	6,1	12,1	5,8	9,9
In Osteuropa	4,9	10,4	1,9	3,2
In Übersee	3,6	7,5	4,0	6,6

¹⁾ Ungewichtet — ²⁾ Unter der (allerdings falschen) Annahme gleich großer Umsätze je Betrieb und Beschäftigtengröße

Die Theorie erwartet in alten Industriegebieten ein Überwiegen von Prozeßinnovationen, d. h. den Einsatz

Technologie

Die Theorie erwartet in alten Industriegebieten ein Überwiegen von Prozeßinnovationen, d. h. den Einsatz

Eine der Schwächen alter Industriegebiete ist die Überlegenheit von Allroundern — sie dominieren aufgrund der geringen industriellen Verflechtung — gegenüber Spezialisten. Technologische Entwicklungen münden in immer leistungsfähigere Verfahren auf schrumpfenden Märkten.

Regionale Verteilung von Marketing

Übersicht 9

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Anteile an den Nennungen insgesamt in %				
Ziel von Marketing				
Eigene Region	75	64	81	86
Übriges Österreich	54	83	55	77
Ausland	35	65	39	64
BRD	28	58	27	45
Übriges Westeuropa	25	50	26	47
Osteuropa	14	32	5	8
Übersee	15	31	15	26

erstatistik kann allerdings geschlossen werden, daß die Exportquote im Gebiet 2 größer ist (Windisch, 1987), der Unterschied ergibt sich aus der Größenstruktur Betriebe mit mehr als 500 Beschäftigten haben deutlich höhere Exportanteile als Betriebe mit 50 bis 500 Beschäftigten. Die Stichprobe des Gebietes 1 enthält solche Betriebe im Verhältnis 1 : 5, im Gebiet 2 im Verhältnis 1 : 9. Die Annahme gleich großer Exportumsatzanteile in beiden Größenklassen führt aber zu einer deutlichen Unterschätzung der Exportquote im Gebiet 2.

Das läßt folgenden Schluß zu: Im Gebiet 2 ist eine größere Zahl von Unternehmen — vorwiegend mit wenig mehr als 50 Beschäftigten — auf den regionalen Markt hin orientiert, häufig als Zulieferer zu (meist größeren) in

sehr hohem Maß exportierenden Firmen. Diese Zulieferverflechtung ist im Gebiet 1 kaum ausgebildet, es gibt weniger Spezialisierung. Die Orientie-

jeweils der neuesten Technologie für die Produktion von Gütern am Ende des Produktzyklus, wenn Märkte nicht mehr expandieren, sodaß der Verdrängungswettbewerb zur Rationalisierung zwingt. Da dies häufig die Nutzung von Skalenerträgen einschließt, verschärft es allerdings gleichzeitig den Anpassungsdruck.

Nahezu gleich viele Unternehmensleiter meinen, daß sich die Kostenvorteile größerer Unternehmen in den letzten zehn Jahren vergrößert bzw. verringert haben, und zwar in beiden Erhebungsgebieten (Über-

Hauptaugenmerk bei Schwierigkeiten im Betrieb

Übersicht 10

	Rang (signifikant)	Gebiet 1		Gebiet 2	
		Insgesamt	Differenz zwischen Grundstoff- und Fertigwaren-bereich ¹⁾	Insgesamt	Differenz zwischen Grundstoff- und Fertigwaren-bereich ¹⁾
Verstärkung der Verkaufsanstrengungen	1	107	- 6	108	+ 1
Einsparungen in der Produktion	2, 3	97	+ 2	88	+ 22
Reorganisation im Betrieb		102	+ 6	87	+ 41
Verbesserung der Kundenbetreuung	4	80	- 13	78	- 35
Einsparungen in der Verwaltung	5, 6	71	- 15	49	- 18
Suche nach neuen Produkten		69	+ 28	56	+ 6
Verbesserung der Kontrolle	7	33	+ 7	35	+ 8
Summe der absoluten Beträge			77		131

Summe der Nennungen (an 1. Stelle: 3 Punkte, an 3. Stelle: 1 Punkt) multipliziert mit der Verteilung der Nennungen in %. — ¹⁾ Nennungen von Betrieben mit Haupt-Produktionsbereich Grundstoffe minus Nennungen von Betrieben mit Haupt-Produktionsbereich Fertigwaren

Unternehmensziele

Übersicht 11

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Zustimmung ¹⁾	Rang	Zustimmung ¹⁾	Rang
Maximierungsziele				
Umsatzwachstum	23	7,5	18	7
Erhöhung des Marktanteils	23	7,5	17	8
Erhöhung der Beschäftigung	-41	11	-59	11
Maximierung der Rendite	49	5	32	5
„Satisficing“ Ziele				
Halten des Marktanteils	67	2	58	3
Sicherung der Beschäftigung	39	6	31	6
Befriedigender Gewinn	83	1	82	1
Mengenziele²⁾				
	17	7	8	7
Ertragsziele³⁾				
	66	3	57	3
Alle Betriebe				
Goodwill (Marktakzeptanz)	59	3	60	2
Technische Neuerungen	55	4	37	4
Präferenz der Marktakzeptanz	+ 4	+ 1	+ 23	+ 2
Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten				
Goodwill	51	4	57	3
Technische Neuerungen	80	1	52	4
Präferenz der Marktakzeptanz	-29	- 3	+ 5	+ 1

¹⁾ Zustimmungindex: Anteil der Nennungen von „Besonders wichtig“ minus Anteil der Nennungen von „Eher unwichtig“ - ²⁾ Durchschnitt über 6 Ziele - ³⁾ Durchschnitt über 2 Ziele

schieden sind. Darüber hinausgehende Unterschiede der Informationsverarbeitung machen Einschränkungen der allgemein verbindlichen Rationalität notwendig. Tatsächlich ergibt sich in beiden Untersuchungsgebieten eine massive Präferenz von „satisficing“ Zielen gegenüber Maximierungszielen (Übersicht 11). Das Halten von Marktanteilen wird im Verhältnis 3:1 ihrer Steigerung vorgezogen, befriedigender Gewinn doppelt so oft wie höchstmöglicher Gewinn genannt (unter „befriedigend“ ist natürlich auch „höchstmöglich unter Berücksichtigung längerfristiger Ziele“ zu verstehen; die evolutionäre Ökonomie zieht daher „Maximierung der Überlebenswahrscheinlichkeit“ vor).

„Sicherung der Beschäftigung“ rangiert im Mittelfeld der Unternehmerziele, „Erhöhung der Beschäftigung“ wird massiv abgelehnt und nimmt den letzten Rang ein.

Theoriekonform ergibt sich im Gebiet 1 eine häufigere Nennung von Mengenzielen, obgleich in beiden Gebieten Ertragsziele dominieren. Marktakzeptanz (Goodwill) wird im Gebiet 2 (im Gegensatz zu Gebiet 1) technischen Neuerungen vorgezogen. Im Gebiet 1 scheint allgemein von moderner Technik größere Faszination auszugehen (Übersichten 12 und 13: Qualitätsverbesserung, Forschung und Entwicklung), man findet Indizien für ein technisches Produktionsethos.

sicht 5) Im Gebiet 1 überwiegt die Einschätzung „Haben sich vergrößert“ allerdings in größeren Betrieben (über 50 Beschäftigte) und im Bereich der Grundstoffproduktion, dies läßt also auf Skalenerträge schließen; daß man diese Einschätzung im Gebiet 2 vor allem in Kleinbetrieben findet, läßt eher an den Schritt zu überregionaler Marktentwicklung denken. Produzenten, die gleichzeitig Dienstleistungen erstellen (flexible Kundenbetreuung), geben hier viel öfter an, die Kostenvorteile der Großen hätten sich verringert.

Größere Investitionen erweisen sich im Gebiet 1 als stärker prozeßorientiert und technisch bedingt (Umweltauflagen u. a.), im Gebiet 2 melden um 50% mehr Firmen Produktinnovationen (neue Produkte oder Produktion in neuer Branche), unter größeren Betrieben sogar doppelt so viele (Übersicht 14).

Dennoch werden die Risiken der Investitionen (Übersicht 18) im Gebiet 1 höher eingeschätzt. Sie sind häufiger mit Personalabbau verbunden, vor allem in größeren Betrieben. Die Altersstruktur größerer Investitionen ist in beiden Gebieten gleich, rund die Hälfte erfolgte in den letzten zwei Jahren, ein Viertel in den zwei Jahren davor. Die Zahl der Betriebe, die in den letzten zehn Jahren größere Projekte realisiert haben, ist im Gebiet 1 sogar etwas größer.

Eine viel stärkere Orientierung auf

RGW-Märkte ist im Gebiet 1 möglicherweise auch auf die geographische Lage zurückzuführen, hängt aber sicher ebenso mit dem technologischen Standard des Produkt-Angebotes zusammen (Übersicht 8).

Informationsfluß

Die Modellvorstellung individueller Nutzenmaximierung der neoklassischen Ökonomie läßt im Prinzip nur dann regionsspezifische Verhaltensweisen zu, wenn die Kosten der Informationsbeschaffung deutlich ver-

Bewertung von Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses

Übersicht 12

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Fixkostenabbau	112	143	101	123
Personalabbau	13	18	12	32
Straffung der Führung	74	124	33	63
Rationalisierungen	115	138	114	137
Orientierung an Erfolgen der Konkurrenz	52	53	41	49
Diversifikation	26	89	27	46
Nutzung staatlicher Unterstützung	12	34	13	1
Bereinigung im Sortiment	39	81	28	56
Marketing-Aktivitäten	70	113	97	112
Modernisierung der Produktion	86	121	89	127
Zuziehen von Unternehmensberatern	1	18	0	21
Qualitätsverbesserung	127	156	98	105
Verstärkte Forschung und Entwicklung	29	90	20	72
Verbesserung des Kundenservice	134	143	139	135
Kooperation mit dem Handel	50	35	64	76
Integration vorgelagerter Stufen	- 22	11	- 42	- 24
Entbürokratisierung	12	66	26	68
Konkurrenzorientierte Strategien	59	84	55	77
Aufbau eines Frühwarnsystems	17	73	31	80

Gewichtete Summe der Anteile der Nennungen („sehr intensiv“: 2 Punkte, „ziemlich intensiv“: 1 Punkt, „etwas“: 0 Punkte, „gar nicht“: -1 Punkt)

Markante Unterschiede zwischen der Bewertung von Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses in den zwei Gebietstypen

Übersicht 13

	Punktdifferenz		Rangdifferenz	
	Alle Betriebe	Gebiet 1 minus Gebiet 2		Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
		Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	
<i>In Gebiet 1 höher bewertet</i>				
Straffung der Führung	+41	+61	+4	+7
Qualitätsverbesserung	+29	+51	+2	+5
Nutzung staatlicher Unterstützung	+25	+33	+1,5	+2
Bereinigung im Sortiment	+11	+25	+1	+2
Verstärkte Forschung und Entwicklung	+9	+18	+3	+2
Fixkostenabbau	+11	+20	+1	+1,5
Diversifikation	-1	+43	±0	+6
<i>In Gebiet 2 höher bewertet</i>				
Kooperation mit dem Handel	-14	-41	-3	-6
Aufbau eines Frühwarnsystems	-14	-7	-3	-5
Entbürokratisierung	-14	-2	-2,5	-2
Marketing-Aktivitäten	-27	+1	-2	-2

Viele Fragen über die Einstellung zeigen eine relativ hohe Übereinstimmung in beiden Gebieten (Übersichten 10, 20 und 21) — es wäre naiv, anzunehmen, daß im Zeitalter der Massenkommunikation in sehr zweckorientierten Fragen große Auffassungsunterschiede herrschen. Darüber hinaus hat der Schock der Krise 1981/82 gewisse Spuren in der Einstellung der Unternehmer hinterlassen. Gleichwohl waren charakteristische Unterschiede zu beobachten.

Zur Frage nach Sanierungsstrategien (Übersicht 10) etwa war die Haltung im Gebiet 1 viel einheitlicher, während im Gebiet 2 die Unterschiede zwischen Betrieben im Grundstoff- und Vorproduktbereich und Fertigwarenerzeugern in einigen Fällen größer waren als die regionalen Unterschiede. Charakteristisch ist dies deshalb, weil erst die einheitliche Haltung, die sich von den Erfolgserfahrungen der Großbetriebe ausgehend in der Region ausbreitet, die Anpassungsfähigkeit blockiert. Daß Betriebsreorganisation und Einsparungen in der Verwaltung im Gebiet 1 höher bewertet werden, ist ein weiteres Indiz für die bestimmende Bedeutung der Erfahrung in den Großbetrieben.

In der Einschätzung von Maßnahmen zur Verbesserung des Betriebsergebnisses (Übersichten 12 und 13) überwogen im Gebiet 1 Nennungen im Zusammenhang mit Produktionskosten, Produktqualität und — am deutlichsten — Straffung der Unternehmensführung, im Gebiet 2 Informationsfluß, Kooperation und Entbürokratisierung.

lungspolitik. Im Gebiet 2 überwogen Auslandsgründungen, die — was die Einbringung unterschiedlicher Verhaltensweisen betrifft — auch positive Impulse liefern.

Geringere Meinungsvielfalt, Außensteuerung, introvertierte Unternehmensführung verringern in alten Industriegebieten das Informationsangebot, Managementaufgaben werden seltener wahrgenommen. Arbeitskräfte verfügen über eine hohe, aber den Erfordernissen nicht mehr entsprechende Qualifikation.

Ein besonders wichtiger Aspekt für den (fehlenden) intraregionalen Informationsfluß ist die Außensteuerung (Übersicht 6). Tatsächlich ergab die Erhebung mehr Zweigniederlassungen im Gebiet 1, überwiegend größere Betriebe, die von österreichischen Unternehmen gegründet wurden — wohl eine Folge der Betriebsansied-

Außenfinanzierte Investitionen (Übersicht 15) erfolgen zwar häufiger im Gebiet 1, aber mit viel geringerem Anteil an der Finanzierung. Der Einfluß des Investors wurde so vermutlich rechtlich gesichert (d. h. rechtliche Abhängigkeit hergestellt). Im Gebiet 2 waren außenfinanzierte Investitionen überwiegend Mehrheitsbeteiligungen, möglicherweise im engeren Sinn Kooperationen.

Der Anstoß zu Investitionen

Investitionsziele

Übersicht 14

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Zahl der Nennungen				
Größere Investitionen ¹⁾ seit 1976	197	73	181	93
<i>Mit dem Ziel einer Veränderung</i>				
Der Produktionsweise	137	53	112	67
Aus technischen Gründen ²⁾	77	28	57	35
Aus wirtschaftlichen Gründen	60	25	55	32
Von Organisation und Verwaltung	53	22	62	30
Der inneren Abläufe	29	12	52	26
Der Außenbeziehungen	24	10	10	4
Der Produkte	36	21	31	24
Verbesserte Eigenschaften	24	15	13	10
Neue Produkte	5	2	13	9
Neue Produkte in einer neuen Branche	7	4	5	5

¹⁾ Gemessen am Umsatz des Betriebs erhebliche Investitionen — ²⁾ Verbesserung der Arbeitsbedingungen, der Umweltbelastung u. ä. (gewichtet)

Finanzierungsstruktur

Übersicht 15

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Anteile in %				
<i>Finanzierung der großen Investitionen</i>				
Mit Eigenkapital	46	43	50	50
Mit fremdem Risikokapital (Beteiligungen)	3	4	3	5
Mit Fremdkapital	51	53	47	45
<i>Zahl der Betriebe, die große Investitionen mit</i>				
fremdem Risikokapital finanzieren	8	14	5	8
Durchschnittlicher Außenfinanzierungsanteil	37	27	57	55

Informationsfluß der Impulse für Investitionen

Übersicht 16

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Anteile an den Nennungen insgesamt in %				
<i>Impuls für die Veränderung durch Investitionen</i>				
Eigene Entwicklung	44	49	62	61
Aktive Informationsbeschaffung	66	75	58	71
Marktinformation	46	56	43	53
Kunden im Inland	9	8	10	18
Kunden im Ausland	5	10	4	8
Rückfluß über den Vertrieb	8	16	4	4
Gleichziehen mit der Konkurrenz	24	22	25	23
Informelle Kontakte im In- und Ausland	12	12	5	4
Unternehmensberater, Fachkurse u. ä.	8	7	10	14
Passive Informationsbeschaffung	87	98	45	38
Übernahme von Technologie innerhalb des Konzerns im In- und Ausland	7	10	3	2
Technologie-Zukauf durch Kauf von Maschinen	49	44	28	20
Technologie-Zukauf durch Erwerb von Patenten oder Lizenzen	4	7	1	—
Übernahme branchenweiter Entwicklungen	19	29	10	13
Auflagen vom Gesetzgeber	8	8	3	3
<i>Aktivquote¹⁾</i>	1,26	1,27	2,67	3,47

¹⁾ Summe der Anteile von „Eigene Entwicklung“ und „Aktive Informationsbeschaffung“ dividiert durch den Anteil von „Passive Informationsbeschaffung“

Informationsfluß des Know-hows für Investitionen

Übersicht 17

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
Anteile an den Nennungen insgesamt in %				
<i>Impuls für die Veränderung durch Investitionen</i>				
Eigene Entwicklung	56	66	62	66
Aktive Informationsbeschaffung	43	36	34	25
Marktinformation	16	15	8	6
Kunden im Inland	4	4	1	1
Kunden im Ausland	2	3	1	1
Rückfluß über den Vertrieb	3	4	2	2
Gleichziehen mit der Konkurrenz	7	4	4	2
Informelle Kontakte im In- und Ausland	16	16	10	6
Unternehmensberater, Fachkurse u. ä.	11	5	16	13
Passive Informationsbeschaffung	32	37	24	34
Übernahme von Technologie innerhalb des Konzerns im In- und Ausland	4	3	3	5
Technologie-Zukauf durch Kauf von Maschinen	17	27	12	18
Technologie-Zukauf durch Erwerb von Patenten, Lizenzen oder Software	2	3	3	5
Übernahme branchenweiter Entwicklungen	7	1	5	5
Auflagen vom Gesetzgeber	2	3	1	1
<i>Aktivquote¹⁾</i>	3,1	2,8	4,1	2,7

¹⁾ Summe der Anteile von „Eigene Entwicklung“ und „Aktive Informationsbeschaffung“ dividiert durch den Anteil von „Passive Informationsbeschaffung“

kommt im Gebiet 1 seltener aus eigenen Entwicklungen und war in beiden Gebieten etwa gleich häufig auf aktive Informationsbeschaffung zurückzuführen. Im Gebiet 1 war er aber deutlich häufiger passiv, d. h. im Rahmen einer Konzernentscheidung, Nachvollzug einer branchenweiten Entwicklung u. ä. (Übersichten 16 und 17). Das für solche Investitionen not-

wendige Wissen (Übersicht 17) wird in beiden Gebieten auf ähnliche Weise beschafft.

Betriebsorganisation

Im Gebiet 1 ist zwar ein gewisses Bewußtsein um die Bedeutung der Betriebsorganisation entstanden (Übersicht 10), man denkt aber gele-

entlich noch in die Richtung stärkerer Konzentration (Übersichten 12 und 13: Straffung der Führung). Für die innere Reorganisation wird jedoch im Gebiet 2 viel mehr ausgegeben (Übersicht 14).

Die „Leitbetriebe“ der Grundstoffproduktion in alten Industriegebieten zeichnen sich durch hierarchische Organisation aus. Die Erhebung konnte mit der Frage nach Entscheidungsstrukturen nicht nachweisen, daß dieser Organisationstypus sich allgemein ausbreitet (Übersicht 22). Vielmehr entsteht der Eindruck, daß die Kompetenzverteilung etwas unklarer ist (eine größere Zahl von Mehrfachnennungen). Insbesondere die Unternehmensstrategie wird im Gebiet 1 häufiger gemeinsam mit Mitarbeitern festgelegt, die in dieser Frage sogar öfter mitzusprechen haben als in manchen anderen Bereichen.

Die Mitarbeitermotivation stützt sich im Gebiet 1 allerdings stärker auf monetäre Elemente (Übersichten 20 und 21), als auf Elemente der Anerkennung und Identifikation (Verwirklichung). Daraus könnte geschlossen werden, daß die Einbeziehung in Entscheidungen im Gebiet 1 eher formellen Charakter hat. Darauf deutet auch hin, daß der Betriebsrat im Gebiet 1 etwas öfter eingeschaltet wird als betroffene Mitarbeiter selbst, während es im Gebiet 2 umgekehrt ist.

Auf den größeren Anteil außengesteuerter Zweigniederlassungen (Übersicht 6) muß in diesem Zusammenhang wieder hingewiesen werden, auch die Finanzierungsstruktur (ein merklich geringerer Eigenkapitalanteil; Übersicht 15) mag im Entscheidungsprozeß eine gewisse Rolle spielen.

Mitarbeiterqualifikation

In der Zeit ihrer Expansion waren alte Industriegebiete auf Zuwanderung angewiesen — mit der Voraussetzung überdurchschnittlich steigender Löhne. Die Folge waren nicht nur Verdrängung und Eintrittsbarrieren, sondern auch die Etablierung bestimmter Qualifikationshierarchien. Weniger das regionale Lohnniveau als solche Hierarchien, die den gesellschaftlichen Status der Betroffenen auch außerhalb des Betriebs weitgehend bestimmen, blockieren Anpassungsprozesse.

Risiken und Folgen von Investitionen *

Übersicht 18

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
	Anteile an den Nennungen insgesamt in %			
Risiko				
Die Investition war				
„Sehr riskant“	15	21	10	9
„Eher schon riskant“	26	22	21	24
„Eher nicht riskant“	45	49	40	43
„Überhaupt nicht riskant“	13	8	29	23
„Die Investition wird (ist) ein voller Erfolg“	49	49	62	58
Folgen der Investition für die Beschäftigung				
Neueinstellungen	35	47	30	39
„Neues Personal war qualifiziert“	8	7	6	8
„Neues Personal brauchte längere Schulung“	27	40	24	31
Keine Neueinstellungen	65	53	70	61
Personalabbau	11	18	9	10
Die bestehende Belegschaft				
„War nicht einsetzbar“	5	8	8	12
„Mußte umgeschult werden“	30	42	23	25
„War ohne Schulung einsetzbar“	64	49	69	63
Für die einsetzbaren Arbeitskräfte war die Tätigkeit				
„Anspruchsvoller als bisher“	73	76	66	62
„Anspruchsloser als bisher“	12	6	18	16
„Völlig neu“	9	9	8	10

Die Volkszählung 1981 weist für das Gebiet 1 33,9%, für das Gebiet 2 32,4% der Arbeiter als Facharbeiter aus. Mit einer im wesentlichen gleichen Qualifikationsstruktur (das ergibt auch die Erhebung) wird im Gebiet 1 die Mitarbeiterqualifikation in den Betrieben fast doppelt so oft als generell zu niedrig bezeichnet (Übersicht 19). Daraus ergibt sich in höherem Maße die Notwendigkeit einer Ausbildung im Betrieb. In der Folge größerer Investitionen müssen im Gebiet 1 häufiger zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden (auch dann ist öfter noch eine längere Schulung erforderlich), das vorhandene Personal mußte ebenfalls häufiger umgeschult werden als im Gebiet 2 (Übersicht 18).

Das kann einerseits auf größere Flexibilität im Gebiet 2 zurückzuführen sein – oder darauf, daß im Gebiet 1 formale und inhaltliche Qualifikation stärker auseinanderklaffen, d. h. viele bereits höhere Qualifikationen (Facharbeiter mit besonderem Ansehen!) inhaltlich weniger gefragt sind –, während andererseits viele Inhalte nicht nur fachlicher, sondern auch sozialer Dimension (Teamwork, horizontale Kommunikation u. a.) fehlen. Die Frage nach der Flexibilität (Übersicht 19) ergab im Gebiet 2 zwar eine größere Streuung (sie ist in kleinen Betrieben sehr hoch), im Durchschnitt aber ähnliche Werte, kann also vor allem in größeren Betrieben Qua-

lifikationsunterschiede nicht erklären.

Die vermittelten Ausbildungsinhalte, die Berufserfahrung der Massenproduktion, nicht zuletzt die sozialen Beziehungen, wie sie im durchrationalisierten Produktionsprozeß bestehen (sie bilden die Mehrheit der Berufserfahrungen, wenn auch nicht die

Mehrheit unter den befragten Firmen; Übersicht 7), lassen genau jene Qualifikationselemente vermissen, die in modernen Produktionsabläufen gefragt sind.

Die Frage nach Kriterien zur Bewertung von Mitarbeitern (Übersichten 20 und 21) hat eine überraschend hohe Übereinstimmung gezeigt. Daher wurden nur jene herausgegriffen, die Unterschiede in der Einstellung erkennen lassen. Verantwortungsbereitschaft und Belastbarkeit werden im Gebiet 2, Genauigkeit und Bereitschaft zu Überstunden im Gebiet 1 höher geschätzt. Was könnte präziser die passivere soziale Rolle des Arbeiters im Gebiet 1 beschreiben?

Zusammenfassend scheint es gerechtfertigt, die Ergebnisse der Befragung als Beitrag für eine empirische Absicherung der Regionszyklushypothese zu werten. Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen: Erstens sind die Schlüsse für die Regionalpolitik zu ziehen (wie sie der letzte Abschnitt dieser Arbeit vorlegt). Zweitens ist eine weitere Verallgemeinerung der Theorie denkbar. Insbesondere die Elemente des mikroökonomischen Aufbaus der Stochastik (Tichy 1984) und der im engeren Sinn ökonomischen Begründung des Wendepunk-

Qualifikationsstruktur

Übersicht 19

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten	Alle Betriebe	Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten
	Anteile an der Gesamtbeschäftigung in %			
Leitungsfunktion, hochspezialisierte Fachkräfte	21	16	18	15
Fachkräfte	46	39	50	40
Hilfs- und Anlernkräfte	33	45	32	45
Abgegrenzte Tätigkeitsgebiete ¹⁾	45	46	41	63
Einsatz von Mitarbeitern nach Erfordernis ²⁾	24	13	27	7
Nach Position unterschiedlich	28	38	30	29
Qualifikationsstruktur				
Entspricht den Erfordernissen	76	58	84	74
Entspricht nicht den Erfordernissen	24	42	16	26
Allgemein zu niedrig	22	38	12	21
Nicht als „hoch“ oder „niedrig“ zu formulieren	6	9	4	6
Mitarbeiter werden während ihrer				
Tätigkeit weiter ausgebildet	81	96	78	86
Im Betrieb	27	15	20	12
Außerhalb des Betriebs	10	13	13	18
Rekrutierung von Mitarbeitern				
Externer Arbeitsmarkt	22	8	25	10
Interner Arbeitsmarkt	49	58	51	65
Bewerbung Branchenfremder möglich				
Leitungsfunktion, hochspezialisierte Fachkräfte	20	31	26	35
Hilfs- und Anlernkräfte	72	85	75	93

¹⁾ In kleineren Betrieben: Gebiet 2 24% — ²⁾ In kleineren Betrieben Gebiet 1 30% Gebiet 2 44%

Bewertungskriterien für enge Mitarbeiter

Übersicht 20

	Gebiet 1		Gebiet 2	
	Anteile an den Nennungen in %	Rang	Anteile an den Nennungen in %	Rang
Kriterien hoher Geltung — hohe Übereinstimmung				
Verlässlichkeit	84	1	84	1
Leistungsbereitschaft	60	2	61	2
Kriterien überdurchschnittlicher Geltung — deutliche Abweichung				
Verantwortungsbereitschaft	51	3,5	56	3
Genauigkeit	49	3,5	41	4,5
Belastbarkeit	33	5	38	4,5
Kriterien unterdurchschnittlicher Geltung — hohe Abweichung				
Bereitschaft zu Überstunden	22	9	9	15

Mitarbeitermotivation

Übersicht 21

	Gebiet 1 Betriebe		Gebiet 2 Betriebe	
	Mit weniger als 50 Beschäftigten	Mit 50 und mehr Beschäftigten	Mit weniger als 50 Beschäftigten	Mit 50 und mehr Beschäftigten
	Anteile an den Nennungen insgesamt in %			
Monetäre Motivation: Bezahlung, Aufstieg	81	116	66	105
Mittelwert	40	58	33	53
Nichtmonetäre Motivation: Anerkennung, Leistungsbeschreibung, Einbeziehung in Entscheidungen	109	123	116	123
Mittelwert	36	41	39	41
Quotient der Mittelwerte	1,1	1,4	0,85	1,3

tes könnten die Diskussion um lange Wellen von der Frage der Periodizität zu inhaltlichen Fragen hinführen.

Ungleiche Anpassungsleistung: Therapie

Welche Schlußfolgerungen sind aus einer Erklärung regionaler Ungleichheit durch das Modell des Regionszyklus zu ziehen?

Eine stärker problemspezifische Differenzierung der Regionalpolitik ist erforderlich: eine Neustrukturierung der Entscheidungen in der Wirtschaft zur Verbesserung der Anpassungsleistung in alten Industriegebieten.

Eine stärkere Differenzierung der Maßnahmen nach Regionstypen (hier sind insbesondere die beiden Problemgebiete „altes Industriegebiet“ und „peripherer Raum“ auseinanderzuhalten) Die Ansiedlung einer „verlängerten Werkbank“, die etwa aufgrund der Faktorausstattung im peripheren Raum noch sinnvoll sein kann,

um eine gewisse Pionierfunktion der Industriegesinnung zu erfüllen, könnte im alten Industriegebiet (von kurzfristiger Entlastung des Arbeitsmarktes abgesehen) die Probleme in der Zukunft verschärfen, die Region tiefer in den Alterungsprozeß hineinziehen Für die Rückgewinnung der An-

passungsfähigkeit sind unternehmerischer Mittelstand, eigenverantwortliches Management unentbehrlich. Jede Maßnahme sollte in diesem Sinn spezifiziert werden: Ausgliederungen sind Fusionen vorzuziehen, Unternehmensgründungen sind der Ansiedlung von Zweigbetrieben vorzuziehen (dies sollte nur unter besonders günstigen Begleitumständen in Betracht kommen)

Die Förderung von Unternehmensgründungen (als Ausgleich des Startnachteils aufgrund der Eintrittsschranken) sollte sich nicht auf High-tech konzentrieren — dafür dürften sich nur in wenigen Fällen die Voraussetzungen finden (Universität entsprechenden Zuschnitts!) Sie sollten keineswegs an Mindestgrößen gebunden sein Anzustreben wäre:

- Verbreiterung der Branchenstruktur, insbesondere zur Nutzung vorhandener, brachliegender Ressourcen: Mögliche Marktführerschaft in einer noch so kleinen Nische ist einem Aufspringen auf einen fahrenden Zug vorzuziehen — man weiß: je rascher der Zug fährt (der Markt expandiert), desto schwieriger wird es
- Verbreiterung der Informationsbasis: Die Gewinnung von Zuwandern, Einführung von Marktlösungen durch „Spin-offs“ (Verselbständigung einer Abteilung u. ä.), Förderung von Beratungsaktivitäten selbständiger Firmen.
- Deregulierung:** Eintrittsbarrieren

Entscheidungsstrukturen

Übersicht 22

	Gebiet 1 Betriebe		Gebiet 2 Betriebe	
	Mit weniger als 50 Beschäftigten	Mit 50 und mehr Beschäftigten	Mit weniger als 50 Beschäftigten	Mit 50 und mehr Beschäftigten
	Anteile in %			
Zahl der einzubeziehenden Instanzen	1,25	1,89	1,29	1,38
Konzernleitung, Inhaber	69	43	65	49
Betriebsleitung, Geschäftsführer	21	37	23	38
Leitende Mitarbeiter	10	20	12	13
Zahl der Instanzen in Fragen der Unternehmensstrategie	1,28	2,39	1,31	1,96
Konzernleitung, Inhaber	71	33	63	36
Betriebsleitung, Geschäftsführer	19	31	29	37
Leitende Mitarbeiter	9	27	5	20
Betriebsrat	1	5	1,5	4
Betroffene Mitarbeiter	—	4	1,5	3
Zahl der Instanzen in den 10 anderen Fragen	1,31	1,94	1,22	1,94
Konzernleitung, Inhaber	61	22	58	24
Betriebsleitung, Geschäftsführer	22	39	26	34
Leitende Mitarbeiter	13	30	12	33
Betriebsrat	1	5	1	4
Betroffene Mitarbeiter	3	4	3	5

sind zum Teil Ergebnis subtiler, nicht ohne weiteres erkennbarer Mechanismen. Die Politik lokaler Auftragsvergabe zur Unterstützung gefährdeter Regionen, die gleichzeitig Wettbewerb ausschaltet, ist der Region nur sehr oberflächlich gesehen nützlich. Die personelle Verquickung politischer und wirtschaftlicher Repräsentation übt auf alle Bereiche, nicht nur Wirtschaftspolitik und Förderwesen, sondern auch in Fragen der Kultur wesentlichen Einfluß aus. Auch auf kulturellem Gebiet muß die Geschlossenheit alter Industriegebiete zur Wiedergewinnung der Anpassungsfähigkeit aufgebrochen werden.

Eine merkliche Vereinfachung des Genehmigungsverfahrens (durch Konzentration auf *einen* Mittelsmann) dürfte ein entscheidender Beitrag zur Jungunternehmerförderung sein. Deregulierung sollte jedenfalls immer im Sinne des Abbaus von Eintrittsbarrieren, nicht aber im Sinne des Hinausschiebens notwendiger technologischer Verbesserungen etwa zur Verringerung der Umweltbelastung oder eines Unfallrisikos verstanden werden.

Der Informationsfluß kann auch durch *öffentliche Infrastruktur* wesentlich gefördert werden. Wirtschaftsnaher Forschungseinrichtungen, sofern sie bei der Umsetzung Hilfestellung geben können, Beratungseinrichtungen nicht kommerzieller Art sollten aber längerfristig als später selbständige Aktivitäten geplant werden. Wichtiger Bestandteil der Anpassungsfähigkeit sind hoch spezialisierte Dienstleistungsbetriebe. Materielle Infrastruktur ist häufig eine notwendige, aber kaum je eine hinreichende Bedingung regionaler Entwicklung, eher kann dies von immaterieller Infrastruktur (information linkage) behauptet werden.

Die *Ausbildungseinrichtungen* sind verstärkt auf den Bedarf an technologischer wie sozialer Kompetenz in modernen Produktionsverfahren und Dienstleistungen auszurichten. Facharbeitermangel ist kein quantitatives, sondern ein qualitatives Problem, das mit der sozialen Position des traditionellen Lehrlings schon an-

gedeutet wird.

Das Hauptanliegen in alten Industriegebieten muß allerdings (von der Größenordnung her und um zu hohe Substanzverluste der Umorientierung zu vermeiden) der *Revitalisierung der „Leitbetriebe“* gelten. Die wichtigste ist wie immer die schwierigste Aufgabe. Es muß eine Balance gefunden werden zwischen Übergang zu hochwertigeren Produkten einerseits und Spezialkenntnissen und Synergieeffekten andererseits, zwischen Sprengung hierarchischer Strukturen und notwendiger Dezentralisierung einerseits und einer endgültigen Demotivierung andererseits, zwischen Zukauf von Ergänzungen und Abstoßen von verlustbringenden Nebenlinien einerseits und Fusionierungen unter Aufgabe der Selbstbestimmung oder dem Entstehen unführbarer Konglomerate andererseits.

Voraussetzung moderner Produktlinien sind dezentrale (partizipative) Organisationsformen; eine Vielzahl von kleineren Versuchen ist ungleich verwaltungsentensiver als ein Massenprodukt, gerade die Verwaltung wird aber häufig als überdimensioniert empfunden (und ist es auch meist, aber nur in Relation zum Massenprodukt). Diese Interdependenz läßt im allgemeinen eine Politik der kleinen Schritte scheitern.

Für die Wirtschaftspolitik sind solche Überlegungen, obgleich meist Firmeninterna, deshalb wichtig, weil Förderungskriterien nicht nur gelegentlich auf bestimmte Sanierungsfälle zugeschnitten werden, sondern auch unter Mitwirkung jener entstehen, die zu verändernde Strukturen unter allen Umständen verteidigen wollen, weil sie ihrem subjektiven Erfahrungsbestand entsprechen. Stattdessen scheint der Austausch, genauer: die Neustrukturierung des Managements auf niedrigerer Ebene, d. h. in kleineren, selbstverantwortlichen Einheiten eine wesentliche Voraussetzung für die Revitalisierung der Großbetriebe. Regionsfremde Kräfte mit anderen Erfolgserfahrungen scheinen ein wichtiger Beitrag zur Neutralisierung regionsspezifischer Verhaltensweisen

Literaturhinweise

- Cyert R M March J G A Behavioral Theory of the Firm New York 1963
- Geldner N Die regionale Industriestruktur Österreichs Gutachten des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Handel Gewerbe und Industrie, Wien, 1978
- Geldner N „Der Problemfall alter Industriegebiete“ in „Realisierung des österreichischen Raumordnungskonzeptes“ Schriftenreihe Raumplanung für Österreich, 1983 (1)
- Geldner N (1987A) „Aspekte einer evolutionären Theorie wirtschaftlicher Entwicklung“ in Walter-Buchebner-Gesellschaft (Hrsg.) Regionale Identität 1, Böhlau, Wien, 1987
- Geldner N (1987B) „Die wirtschaftliche Basis der Ostregion und Aspekte ihrer offensiven Entfaltung“ in „Strategien für eine offensive Wirtschaftspolitik der Länderregion Ost“ Bericht der PGO 1987 (3)
- Heiner R A „The Origin of Predictable Behavior“ American Economic Review 1983 73
- Hirsch S Location of Industry and International Competitiveness Oxford 1967
- Jeglitsch H, „Der Beitrag der Bundesländer zum Brutto-Inlandsprodukt“ WIFO-Monatsberichte 1987, 60(6), S 413ff
- Jeglitsch H Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nach Bezirken Gutachten des WIFO im Auftrag der Österreichischen Raumordnungskonferenz Wien 1988
- Kirzner J M „The Primacy of Entrepreneurial Discovery“ in Institute of Economic Affairs (Hrsg.) The Prime Mover of Progress London 1980
- Nelson R R Winter S G, An Evolutionary Theory of Economic Change Cambridge Mass 1982
- Olson M jr, Die Logik des kollektiven Handelns Tübingen, 1968
- Palme G „Räumliche Entwicklungsmuster der österreichischen Industrie“ WIFO-Monatsberichte 1988 61(8)
- Prisching, M., „Die Stagnation von Regionen und Branchen“ Wirtschaft und Gesellschaft 1985 11 (2)
- Simon H A, „Theories of Decisionmaking in Economics and Behavioral Science“ American Economic Review, 1959
- Simon H A Reason in Human Affairs Stanford 1983
- Steiner M Regionale Ungleichheit Habilitationsschrift Graz 1988
- Tichy G, „A Sketch of a Probabilistic Modification of the Product-cycle Hypothesis to Explain the Problems of Old Industrial Areas“ Nationalökonomische Institute der Karl-Franzens-Universität Graz Research Memorandum 1984 (8401)
- Tichy G „Das Altern von Industrieregionen“ Nationalökonomische Institute der Karl-Franzens-Universität Graz Research Memorandum 1987 (8702)
- Vernon R „International Investment and International Trade in the Product Cycle“ Quarterly Journal of Economics 1966 80(2)
- Williamson O E The Economic Institutions of Capitalism New York, 1985
- Windisch P Exporttätigkeit österreichischer Betriebe Wien 1987