

## NOKIA, NOVARTIS & CO: DIE ROLLE VON STANDORTPOLITIK UND ARBEIT IM STANDORTWETTBEWERB

1. Einleitung .....	142
2. Novartis und Nokia .....	143
3. Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit. ....	147
4. Standortpolitische Optionen .....	155
5. Arbeit und Löhne im Standortwettbewerb .....	158
6. Standortpolitische Schlussfolgerungen .....	164

**Auszug aus WISO 4/2008**

**isw**

**Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften**

Volksgartenstraße 40

A-4020 Linz, Austria

Tel.: +43(0)732 66 92 73, Fax: +43 (0)732 66 92 73 - 2889

E-Mail: [wiso@akooe.at](mailto:wiso@akooe.at)

Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)

**Christian Reiner**

**Wirtschaftsuniversität  
Wien**

## 1. Einleitung

Karawanenkapitalismus<sup>1</sup> – so wird von kritischen Kommentatoren die aktuelle Verlagerungsdynamik von Unternehmen apostrophiert. Fälle wie Nokia oder Semperit stehen als Symbole dieser Entwicklung. Unternehmen würden demnach stets von den kostengünstigsten Standorten angezogen. Dadurch entstünden einerseits eine arbeitslose, zurückgelassene Belegschaft in der Herkunftsregion und andererseits ausgenützte Niedriglohnarbeitskräfte in der Zielregion. Aber auch diese Niedriglohnstandorte können das Kapital nicht langfristig binden: Lohnforderungen und sich neu ergebende Investitionschancen in noch billigeren Standorten treiben die (Kapital-) Karawane weiter. In seinem populären Buch „Weltkrieg um Wohlstand“ hat der deutsche Wirtschaftsjournalist Gabor Steingart die Idee vom Karawanenkapitalismus noch weiter verschärft und mit martialischen Metaphern angereichert: „Die einfachen Arbeitnehmer sind in ihrer Mehrzahl heute erbitterte Lohnkonkurrenten; der eine ist nicht selten Substitut des anderen. Die Globalisierung wird seit Jahrzehnten in Europa von Job- und in Amerika von Einkommensverlusten begleitet. Das Entstehen neuer produktiver Kerne in Osteuropa und Asien ist derzeit mit einer Kernschmelze in Europa verbunden (...)“ (Steingart 2007, S. 188).

Angesichts solcher düsterer Diagnosen verwundert es kaum, dass weite Teile der Bevölkerung verunsichert sind. Beispielsweise wurde bei einer IMAS-Umfrage im Jahr 2008 eine repräsentative Gruppe von ÖsterreicherInnen über die ihrer Meinung nach wichtigsten Reformziele für Österreich befragt. Die Reihung ergab folgendes Ergebnis: 66 % wollten eine „wirksamere Bekämpfung der Kriminalität“, 65 % „mehr politische Sauberkeit“ und 63 % gaben dem Reformziel „Das Abwandern österreichischer Betriebe ins Ausland verhindern“ ihre Zustimmung, wohingegen nur 56 % höhere Löhne und Gehälter einforderten (Die Presse vom 24.5.2008).

Ziel des Aufsatzes ist es, die eben skizzierten Entwicklungen mit Hilfe moderner Theorien kritisch zu reflektieren und sich daraus ergebende Konsequenzen für eine pragmatisch-ratio-nale Standortpolitik abzuleiten. Dabei sollen auch die relative Position von Arbeit und Kapital im Rahmen divergierender Gruppeninteressen und daraus resultierende Verteilungs-effekte diskutiert werden.

## 2. Novartis und Nokia

Die Verlagerung der Handyproduktion des Handyherstellers Nokia aus Deutschland nach Rumänien sowie die Schließung des Forschungsstandortes des Pharmakonzerns Novartis in Wien waren die beiden spektakulärsten Standortverlagerungen seit Längerem. Eine öffentliche Debatte über die Wettbe-werbsfähigkeit der jeweiligen Standorte war die Folge. Durch die räumliche Konzentration von Verlierern des Standort-wettbewerbs entsteht in der Öffentlichkeit ein zum Teil sehr fragwürdiges Bild von den tatsächlichen Wettbewerbs-verhältnissen. „Stilllegungen von Produktionsstätten beein-trächtigen zwar die ökonomische und soziale Situation einzel-ner Regionen und der betroffenen Arbeitskräfte markant, gesamtwirtschaftlich spielen diese Einzelfälle aber eine gerin-ge Rolle“ (Marterbauer 2007, S. 35).

*Debatte über die  
Wettbewerbs-  
fähigkeit der  
jeweiligen  
Standorte*

Nokia und Novartis bilden zwei lehrreiche Fallbeispiele für die Standortpolitik. Verbindendes Element ist die Tatsache, dass beide Konzerne insgesamt sowie beide Standorte jeweils Gewinne erwirtschafteten und trotzdem geschlossen wurden. Unterschiedlich ist die Art der jeweiligen Tätigkeiten, die durchgeführt wurden: Während im Nokiawerk in Bochum ca. 3.300 MitarbeiterInnen in Massenfertigung Handys erzeug-ten, waren in der Wiener Forschungszentrale von Novartis 240 ForscherInnen im Bereich Biotechnologie tätig. Somit unter-scheidet sich nicht nur die Branche, sondern auch die jewei-lige Funktion der Standorte. Während Biotechnologie als Wachstumsbranche bezeichnet werden kann, hat der

*Massenfertigung  
in einem  
Hochlohnland*

Handymarkt, zumindest in Europa, schon fast seinen Sättigungspunkt erreicht. Ein Vergleich der Unternehmensfunktionen zeigt, dass Massenfertigung in einem Hochlohnland einem wesentlich höheren Verlagerungsrisiko ausgesetzt ist als eine Forschungsabteilung. Zschiederich (2006) gibt als Faustregel für die Verlagerungswahrscheinlichkeit von Unternehmen aus Hochlohnländern an, dass sich langfristig Betriebe mit Arbeitskosten größer als 30 % nicht halten werden können. Dies gilt freilich nicht für humankapitalintensive Tätigkeiten wie Forschung und Entwicklung. Alleine diese Daumenregel passt nicht zum Fall Nokia: Dort lagen die Arbeitskosten deutlich unter fünf Prozent.<sup>2</sup> Die Ursachen für die Verlagerung sind demnach auch sehr verschieden: Während für die bereits im Reifestadium befindliche Handybranche eine rein kosteninduzierte Verlagerung erfolgte, liegen die Ursachen für die Standortschließung in Wien im Fall Novartis in einer konzerninternen Restrukturierungsstrategie. Die Forschungsstandorte wurden reduziert und der Konzern erhofft sich durch eine Konzentration auf zwei Standorte, Basel und USA, eine höhere Effizienz in den Forschungsleistungen. Die Bedeutung der Standortschließungen für die zwei Standorte divergiert hinsichtlich ihrer möglichen Auswirkungen auf die dynamische Entwicklung in den beiden Regionen.

*Paradigmen-  
wechsel weg von  
avancierter  
Mitteltechnologie  
hin zu  
ambitionierter  
Hochtechnologie*

Das Forschungslabor von Novartis war ein Teil des Wiener Biotechnologieclusters (Trippel, Tödting 2007). Dieser stark von der Politik unterstützte Cluster hat mit der Absiedlung eines derart bedeutenden Betriebes deutlich verloren. Da Österreich als Hochlohnland auf die Herstellung hochwertiger Produkte angewiesen ist und der Biotechnologiecluster als gutes Beispiel für den Versuch eines Paradigmenwechsels weg von avancierter Mitteltechnologie hin zu ambitionierter Hochtechnologie zu interpretieren ist, stellt der Verlust dieser Forschungsarbeitsplätze ein ernstes Problem dar. Gerade die Entwicklung eines Hochtechnologieclusters in einem ansonsten von Mitteltechnologie geprägten Umfeld verlangt nach von außen kommenden Technologie- und Wissensimpulsen („global pipelines“), die nicht zuletzt durch solche internationalen

Konzerne gegeben werden können. Damit erweist sich der Abzug der Forschungsabteilung als doppelt bitter. Auf der anderen Seite scheint der politische Einfluss auf konzerninterne Restrukturierungen nur sehr gering. Es zeigen sich hier deutliche Grenzen standortpolitischer Interventionsmöglichkeiten. Die Standortschließung von Novartis aufgrund von organisatorischen Restrukturierungen steht im Einklang mit einer Untersuchung des WIFO über die Reduktion bzw. Verlagerung von F&E-Aktivitäten von international orientierten Unternehmen am Standort Österreich (Knoll 2004). In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle waren Reorganisationen, Zentralisierung der F&E-Aktivitäten, Fusionen oder Übernahmen sowie Veränderungen im Produktportfolio die ausschlaggebenden Motive. Nur 10 % der befragten Unternehmen gaben bessere Standortbedingungen im Ausland als Ursache für die Verlagerung bzw. Reduktion von F&E-Aktivitäten in Österreich an. Daraus ergibt sich folgende standortpolitische Schlussfolgerung: „Für die Standortpolitik zu Forschung, Entwicklung und Innovation folgt somit unmittelbar, dass (...) österreichische Unternehmenszentralen einen besonderen Stellenwert einnehmen. Kommt es bei ihnen zu einer Zentralisierung der F&E-Aktivitäten, so erfolgt diese an einem Standort im Inland. Aus dem hohen Gefährdungspotenzial von Fusionen und Übernahmen folgt, dass die Förderpolitik insbesondere an der Unterstützung und Spezialisierung innerhalb der Unternehmen ansetzen sollte, um die Chancen auf Weiterführung oder Ausbau der F&E-Aktivitäten eines übernommenen Unternehmens zu erhöhen“ (Knoll 2004, S. 55).

*nur 10 % der befragten Unternehmen gaben bessere Standortbedingungen im Ausland als Ursache für die Verlagerung bzw. Reduktion von F&E-Aktivitäten in Österreich an*

Im Gegensatz zur Biotechnologie ist die Produktion von Handys mit wesentlich geringerem Technologieinsatz verbunden. Mobiltelefone stellen eine Massenware dar und all dies zusammen ermöglicht es immer mehr Standorten, die dafür notwendigen Produktionsbedingungen zu bieten. Der starke Wettbewerb in der Branche und aggressive Shareholderstrategien führen zu einem gezielten Ausnützen auch sehr kleiner Standortunterschiede. Die Produktion von Nokia in Bochum war bereits die dritte und damit letzte Handyproduktion nach

Motorola und BenQ, die den Standort Deutschland verlassen hat. Es gibt also ein starkes Argument dafür, dass die Branche insgesamt einen Standardisierungsgrad erreicht hat, der eine Fertigung in Hochlohnländern unter den gegebenen Renditeerwartungen der Shareholder nur mehr begrenzt möglich macht.<sup>3</sup> Das Besondere am Fall Nokia ist somit nicht so sehr die Tatsache, dass dieser Betrieb verlagert hat, sondern das Faktum, dass bereits die Ansiedlung von Nokia nur unter hohen Subventionen (88 Millionen Euro) möglich wurde. Im Nachhinein ist festzustellen, dass die Politik auf das falsche Pferd gesetzt hat. Sie hat in die Massenfertigung einer Branche subventioniert, die tatsächlich längst einer massiven Niedriglohnkonkurrenz ausgesetzt ist. Der Standort wurde für Nokia alleine durch die Subventionen attraktiv. Sobald diese aufgezehrt waren oder ein anderer Standort höhere Subventionen anbot, war das Unternehmen wieder weg („subsidy hopping“). Ganz ähnliche Erfahrungen musste man auch in Österreich machen, als man in den 1960er- und 1970er-Jahren eine massiv subventionierte Industrialisierung des ländlichen Raums versuchte und damit in der gleichen Form scheiterte wie im Fall Nokia. Ein durch Subventionen künstlich auf internationales Renditeniveau hinaufsubventionierter Standort ist zwar aus Sicht der Politiker in der Region eine verständliche Maßnahme, volkswirtschaftlich jedoch ein Unsinn. Die Gewinne fährt der Konzern ein, der sich seine Ansiedlung von der Allgemeinheit bezahlen hat lassen und die Kosten der Abwanderung erneut zu einem hohen Teil sozialisieren kann. Die durch die Ansiedlung in Arbeit kommenden Menschen scheinen zunächst davon zu profitieren. Tatsächlich sind aber auch sie in eine Falle gegangen: Die Zeit, die sie in einem Betrieb mit niedriger Technologie arbeiteten, wäre nachhaltiger z. B. in Weiterbildung investiert gewesen.

*Kosten der  
Abwanderung  
erneut zu einem  
hohen Teil  
sozialisiert*

Es zeigt sich hier ein Grundproblem der Standortpolitik: Für Politiker ist es aus Gründen der Wiederwahl stets attraktiv Unternehmen zur Ansiedlung zu motivieren. Gleichzeitig besteht aber in der Bevölkerung nur sehr wenig Information über die Zukunftsfähigkeit dieses Unternehmens am Standort und

was noch wichtiger ist: „Die Kosten der Standortpolitik werden von der Öffentlichkeit im Allgemeinen nicht wahrgenommen (...). Ferner muss bei vorhandenen Finanzmitteln die Frage nach ihren alternativen Verwendungen in anderen Politikfeldern gestellt werden (Opportunitätskosten der Standortpolitik)“ (Schöler 2005, S. 1115). Es ist in diesem Sinne wesentlich vernünftiger, in allgemeine, einem Hochlohnland entsprechende Rahmenbedingungen zu investieren. Dazu zählen typischerweise Infrastruktur, v. a. Universitäten und Weiterbildungsmaßnahmen. Diese Investitionen kommen erstens einem viel größeren Teil der Bevölkerung zugute und schaffen zweitens attraktive Bedingungen für die Gründung und Ansiedlung von Unternehmen, die ein für ein Hochlohnland adäquates Produktportfolio und Lohnniveau bieten können.

*Kosten der Standortpolitik werden von der Öffentlichkeit im Allgemeinen nicht wahrgenommen*

### 3. Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit

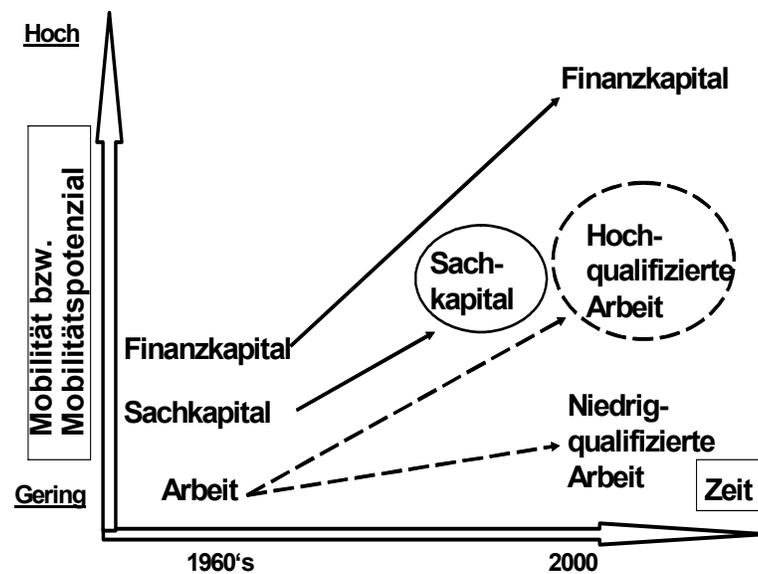
Standortpolitik ist als eine politische Reaktion auf Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeitskalküle zu interpretieren. Diese beiden Konzepte sind jedoch alles andere als unumstritten, ja sogar ihre empirische Existenz wird infrage gestellt und ihr Zusammenhang ist keineswegs offensichtlich.

*Standortpolitik ist als eine politische Reaktion auf Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeitskalküle zu interpretieren*

Existiert der Standortwettbewerb überhaupt? Diese Frage wird durchaus unterschiedlich beantwortet. So meint etwa der neue Ökonomienobelpreisträger Paul Krugman: „That is, it is simply not the case that the world’s leading nations are to any important degree in economic competition with each other (...)“ (Krugman 1994). Seine wesentlichen Argumente beziehen sich auf die Unzulänglichkeit des Vergleichs zwischen einem Wettbewerb der Unternehmen mit einem Wettbewerb der Staaten. Dem gegenüber stehen Autoren, die das Konzept des Standortwettbewerbs für empirisch gehaltvoll ansehen (Siebert 2006, Straubhaar 1996, Sauerland 2000, Malecki 2007). Im Gegensatz zu Krugman (1994) gehen sie von der Mobilität der Produktionsfaktoren aus und betrachten insbe-

sondere die Mobilität von hoch qualifizierten Arbeitskräften und Hightechkapital (z. B. F&E-Abteilungen) als wohlfahrtsrelevante Phänomene für Staaten und Regionen.<sup>4</sup>

Abb. 1: Stilisierte Entwicklung der Faktormobilitäten



Eigene Darstellung

Ich schließe mich im Folgenden der Argumentation von Siebert (2006) an und verstehe unter Standortwettbewerb den Wettbewerb zwischen Staaten und Regionen um die Ansiedlung bzw. den Bestandserhalt mobiler Faktoren. Insbesondere in dynamischer Perspektive ist die Frage, welche Faktoren zuwandern (hoch oder niedrig qualifizierte Arbeitskräfte) bzw. abwandern (Textilfabrik oder Forschungslabor), von hoher Bedeutung für einen Standort und die dort ansässige Bevölkerung. Wenngleich die Wohlfahrt der Letzteren freilich nicht automatisch steigt, wenn sich ein Hightechunternehmen in der Region ansiedelt.

Der Wettbewerb der Standorte kann auf verschiedensten Ebenen (Wien – Bratislava, EU – USA, Konkurrenz um die Ansiedlung eines Shoppingcenters zwischen zwei Gemeinden.) und um verschiedenste Ressourcen stattfinden. Es existiert ein Standortwettbewerb z. B. um Touristen, Unternehmensgründungen, die Austragung von Olympischen Spielen. Als die beiden wesentlichen Ressourcen für eine Ökonomie soll hier aber unter Standortwettbewerb alleine der Wettbewerb um Sachkapital, also Unternehmensinvestitionen bzw. Unternehmensfunktionen (F&E-Abteilung, Verwaltung, Produktion...) und hoch qualifizierte Arbeitskräfte verstanden werden. Beide Faktoren verzeichneten in den letzten Jahrzehnten enorme Zuwächse an Mobilität, die wesentliche Voraussetzung für Standortwettbewerb. Man spricht in diesem Zusammenhang von der Entstehung einer sog. „Exit-Option“<sup>5</sup> für die mobilen Faktoren: Sie können bei relativer Verschlechterung der Standortbedingungen abwandern. Politikwirksam ist alleine schon die Existenz der Exit-Option und das damit verbundene Drohpotenzial von Unternehmen und Hochqualifizierten abzuwandern, falls die maßgeblichen Standortfaktoren nicht durch politische Maßnahmen attraktiver gestaltet werden. Die Exit-Option verschafft damit der „Voice-Option“ der mobilen Faktoren, also dem Versuch, ungünstige Standortbedingungen durch Verhandlung (Lobbying) zu verbessern, anstatt durch Abwanderung zu verlassen, eine besondere Macht. Wenn ein internationaler Konzern über zu hohe Löhne klagt, so hat dies in der Regel wesentlich mehr Einfluss auf die Politik als die Klage von Kleinbetrieben, denen die Exit-Option als Alternativvariante kaum zur Verfügung steht. Die mobilen Faktoren werden sich zwecks Gewinn- bzw. Nutzenmaximierung stets als besonders mobil darstellen, um so ihre Interessen gegenüber den immobilien Faktoren durchzusetzen. Bestes Beispiel sind die wiederholten Drohungen mit Abwanderung durch Konzerne zwecks Durchsetzung von Flexibilisierungsmaßnahmen und letztlich Lohnkostenreduktion gegenüber den immobilien Belegschaften. Die deutsche, gewerkschaftsnahe Hans Böckler Stiftung hat in einer diesbezüglichen Untersuchung herausgefunden, dass es in 43 % der Betriebe, in denen

*„Exit-Option“ für die mobilen Faktoren*

*Drohungen mit Abwanderung zwecks Durchsetzung von Flexibilisierungsmaßnahmen und letztlich Lohnkostenreduktion*

das Management eine Verlagerung ins Spiel brachte, diese letztlich nicht realisiert wurde. Besonders groß ist das Auseinanderklaffen zwischen Ankündigung und Realisierung in Großbetrieben, ein deutlicher Hinweis auf strategisches Verhalten. In ca. 50 % der Fälle, in denen eine Verlagerung angedroht, aber nicht realisiert wurde, kam es anschließend zu einer Verschlechterung der Stellung der Arbeitnehmer in Bezug auf Lohn und Arbeitszeit (Böcklerimpulse 5/2007).

*teilweise  
Überschätzung  
der Politik in  
Bezug auf die  
Mobilität der  
Faktoren*

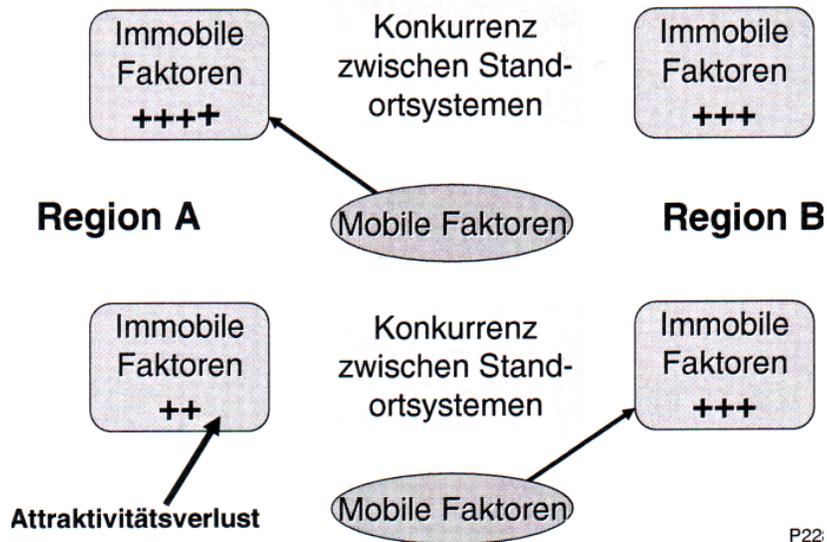
Das Grundproblem in solchen Konstellationen ist eine veritable Informationsasymmetrie zwischen mobilen und immobilen Faktoren: Der mobile Faktor wird tendenziell seine Mobilität übertreiben, aber wie hoch diese tatsächlich ist, wird er nicht verraten. Die Folge davon ist, dass die immobilen Faktoren ihren tatsächlichen Handlungsspielraum nicht kennen. Ab welcher Steuerbelastungsdifferenz zu Nachbarstaaten ist tatsächlich mit einer Abwanderung von Kapital und Hochqualifizierten oder einem Unterlassen von Investitionen zu rechnen? Trotz der allgemeinen Schwierigkeit in diesem Bereich Antworten zu geben, zeigen neuere Forschungen eine teilweise Überschätzung der Politik in Bezug auf die Mobilität der Faktoren (Riedl, Rocha-Akis 2007, Görg, Molana und Montagna 2007). Folge davon sind Fehlentscheidungen und vergeudete Ressourcen.

*Standortwettbewerb führt zu einem „voting by feet“*

Der Standortwettbewerb führt zu einem „voting by feet“<sup>6</sup>, „schlechte“ Politik wird durch Abwanderung bestraft und „gute“ durch Zuwanderung belohnt. Es wäre jedoch falsch, den Standortwettbewerb alleine als Wettbewerb zwischen verschiedenen politischen Systemen bzw. Regulierungen um mobile Faktoren aufzufassen, vielmehr stehen alle immobilen Faktoren im Wettbewerb um die Attrahierung von mobilen Faktoren. Neben dem Staat im engeren Sinne sind weitere immobile Faktoren wie etwa gering qualifizierte Arbeitskräfte, Infrastrukturanlagen, ethische Normen, lokalisierte Netzwerke mit Vertrauensbeziehungen (Sozialkapital), „Kultur“, Image oder Landschaften (weiche Standortfaktoren) zu nennen. Die

Kalküle der beiden Faktorgruppen lauten wie folgt: Mobile Produktionsfaktoren fragen: „Wohin sollen wir gehen, um gemeinsam mit den standortspezifischen immobilen Produktionsfaktoren einen maximalen Ertrag zu erwirtschaften? (...) Immobile Produktionsfaktoren stellen die Frage: Was sollen wir tun, um mobile, ‚footlose‘ Produktionsfaktoren anzuziehen und gemeinsam eine möglichst hohe Wertschöpfung zu erwirtschaften?“ (Straubhaar 1996, S. 220). Die mobilen Faktoren agieren dabei nach dem Prinzip der Standortarbitrage: Renditebeeinflussende Standortunterschiede werden systematisch ausgenutzt und werden dann zu einer Wanderung der Faktoren führen, wenn die erwarteten Arbitrageerlöse (z. B. niedrigere Arbeitskosten am neuen Standort) größer sind als die kalkulierten Arbitragekosten (Kosten für Sozialplan, Verlagerung...).

Abb. 2: Das Modell des Standortwettbewerbs mit mobilen und immobilen Faktoren



Weichhart 2008

*Basis des Wettbewerbs zwischen Regionen beruht tendenziell eher auf absoluten Vorteilen anstatt, wie zwischen Staaten, auf relativen Vorteilen*

*wenn die Faktoren aber mobil sind, wandern diese in jene Regionen, wo sie die höchste Rendite erzielen*

Welche Form der Konkurrenz kennzeichnet den Wettbewerb zwischen Regionen? Die Frage nach der regionalen Ebene ist insofern bedeutsam, als die EU mittlerweile ökonomisch adäquater als eine Ansammlung von Regionen anstatt von Staaten verstanden werden muss, insbesondere was die Eurozone anlangt (Krugman 1991).<sup>7</sup> Die Basis des Wettbewerbs zwischen Regionen beruht tendenziell eher auf absoluten Vorteilen anstatt, wie zwischen Staaten, auf relativen Vorteilen (Camagni 2002). Gemäß der klassischen Außenhandels-theorie spezialisieren sich Staaten auf jene Produkte, die sie relativ günstiger herstellen können. Dies ist ein wichtiges Argument in der Kritik am Konzept der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten, weil ein Staat immer komparative Vorteile besitzt: „Europa wird immer alles exportieren (können), was es zu jeweiligen Wechselkursen günstiger produziert als China (...)“ (Tichy 2006, S. 15). Weil aber zwischen Regionen im Gegensatz zu Staaten die dafür notwendigen Anpassungsmechanismen (Wechselkurse und Lohn-Preis-Flexibilität) fehlen, kommt es stattdessen zur Anpassung über Faktorzwanderung und zu einem Wettbewerb, der auf absoluten Kostenvorteilen beruht. Dann ist es durchaus denkbar, dass die Exporte einer Region mangels preislicher Wettbewerbsfähigkeit gegen null konvergieren. Die Theorie der komparativen Kostenvorteile beruht weiters auf der starken Annahme der Faktormobilität. Diese trifft aber immer weniger zu und insbesondere nicht in einem stark integrierten Wirtschaftsraum wie der EU oder der Eurozone. Wenn die Faktoren aber mobil sind, so wandern diese in jene Regionen, wo sie die höchste Rendite erzielen, d. h., wo sie am produktivsten sind. Letztlich kann dies zu einer (mehr oder weniger) völligen Peripherisierung von Regionen führen, wie etwa die Beispiele Ostdeutschland oder Waldviertel verdeutlichen. Dieser Prozess drückt sich insbesondere in einer Abwanderung produktiver Faktoren aus, Betriebsschließungen und dadurch ausgelöste kumulative Prozesse bewirken einen Circulus vitiosus.

Ursache dieser Prozesse sind die auf regionaler Ebene wirksam werdenden Agglomerationseffekte, wodurch Unternehmen und Arbeitskräfte eine Agglomerationsrente abschöpfen können. Treffen diese Annahmen zu, und vieles spricht dafür, so ist der Wettbewerb zwischen den Regionen noch wesentlich härter als jener zwischen Staaten, denn hier kann einerseits der Wechselkurs für eine partielle Aufrechterhaltung der Standortattraktivität sorgen und andererseits sind die Mobilitätsbarrieren in Bezug auf Faktorwanderungen höher als wie jene zwischen Regionen. Gemäß dieser Argumentation, die im Wesentlichen auf der Theorie der New Economic Geography von Paul Krugman aufbaut (Krugman 1991), sollte die Politik versuchen, Agglomerationseffekte zu ermöglichen, um so einen Circulus vitiosus in Gang zu setzen. Diese Maßnahme empfiehlt auch die OECD in ihrem jährlichen „Economic Survey of Austria“ (2007). Insbesondere sollte demnach die regionale Integration mit den Nachbarstaaten weiter vertieft werden, wozu eine verbesserte und gemeinsam genutzte Infrastruktur (z. B. Verbindung Wien – Bratislava, gemeinsame Forschungsinfrastruktur) notwendig wäre. Die dadurch möglichen Agglomerationseffekte entstehen nach der klassischen Argumentation von Alfred Marshall (1920) im Wesentlichen aus drei Ursachen: Erstens Konzentration von gut und adäquat ausgebildeten Arbeitskräften („labour market pooling“), zweitens Verfügbarkeit von spezialisierten Zulieferfirmen in der Region und damit verbundene vorteilhafte industrielle Verflechtungen sowie drittens, angesichts einer sich formierenden „knowledge economy“ besonders wichtig, technologische Spill-over-Effekte.<sup>8</sup>

*auf regionaler Ebene wirksam werdende Agglomerations-effekte*

*regionale Integration mit den Nachbarstaaten weiter vertieft*

Neben dem Standortwettbewerb ist das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit zu diskutieren. Vielfach wird behauptet, dass sich Wettbewerbsfähigkeit in steigenden Exportüberschüssen oder einer positiven Direktinvestitionsbilanz ausdrücke. Allerdings zeigt sich, dass all dies logisch wie inhaltlich fragwürdige Ideen sind (Krugman 1994). Eine andere Variante von Wettbewerbsfähigkeit, die immer wieder von Unternehmerseite lanciert wird, ist ebenfalls häufig zu hören: „In

*Konzept der Wettbewerbsfähigkeit*

*Wettbewerbs-  
fähigkeit als  
„ability to create  
welfare“*

der gegenwärtigen Situation, die durch eine Dominanz neo-liberaler Grundsätze zugunsten einer ‚freien‘ Marktwirtschaft geprägt ist, wird ‚Wettbewerbsfähigkeit‘ als Schaffung günstiger Gewinnmöglichkeiten für die im eigenen Staatsgebiet angesiedelten Unternehmen interpretiert“ (Rothschild 2007, S.24). Eine demgegenüber vernünftige Interpretation von Wettbewerbsfähigkeit für Regionen und Staaten stammt von Michael Porter, der unter Wettbewerbsfähigkeit die dynamische Entwicklung von Produktivität bzw. Arbeitsproduktivität versteht (Porter 1998). Demgemäß hängt der Lebensstandard einer Region von der Arbeitsproduktivität bzw. von der Fähigkeit der Unternehmen ab, ein hohes Produktivitätsniveau zu erzielen. Produktivität ergibt sich als Verhältnis von Output zu Input. Je hochpreisiger, je wertvoller die verkauften Produkte sind und je niedriger der dafür notwendige Arbeitseinsatz, desto höher ist die Produktivität, desto höher das Lohnniveau und damit der Lebensstandard. Aiginger (2006) versteht demnach Wettbewerbsfähigkeit als „ability to create welfare“.

Wettbewerbsfähigkeit ist ein dynamisches Konzept, es geht also um die Schaffung ökonomisch nachhaltiger Produktivitätsgewinne bei gleichzeitig hohen Erwerbs- und Beschäftigungsquoten. Kurzfristige Kostensenkungsstrategien über Lohn- oder Steuerdumping sind damit eindeutig nicht mit dem Ziel einer dynamischen Wettbewerbsfähigkeit eines Hochlohnlandes vereinbar: „Policies that convey static, short-term cost advantages but that unconsciously undermine innovation and dynamism represent the most common and most profound error in government industrial policy“ (Porter 1998, S. 186).

Nachdem die beiden Konzepte von Wettbewerbsfähigkeit und Standortwettbewerb näher bestimmt wurden, stellt sich nun die Frage nach dem Zusammenhang zwischen diesen beiden. Ausgangspunkt ist die gut abgesicherte Annahme, dass die Arbeitsproduktivität im Wesentlichen von der Veränderung folgender vier Variablen abhängt: Kapitalstock (Kapitaleinsatz je Arbeitnehmer), technischer Fortschritt, Humankapital und

Sozialkapital (Bofinger 2003). Zwei dieser vier Variablen wurden aber als mobile Produktionsfaktoren klassifiziert: Kapital und hoch qualifiziertes Humankapital können abwandern oder zuwandern und damit unmittelbar die Arbeitsproduktivität bzw. den Wohlstand eines Staates oder einer Region beeinflussen. Somit ist die entscheidende Verklammerung von Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit gegeben: Um nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben im Sinne einer „ability to create welfare“, ist die Verwendung mobiler Produktionsfaktoren im Produktionsprozess notwendig. Daher sehen sich Staaten und Regionen dazu veranlasst, mobile Faktoren am Abwandern zu hindern bzw. zum Zuwandern zu motivieren – dies ist der Kern jeglicher Standortpolitik.

*Kapital und hoch qualifiziertes Humankapital können abwandern oder zuwandern und damit unmittelbar die Arbeitsproduktivität bzw. den Wohlstand eines Staates oder einer Region beeinflussen*

#### 4. Standortpolitische Optionen

Standortpolitik ist kein neues Phänomen. Ein häufig zitiertes Beispiel stellt eine Entscheidung des englischen Parlaments am Höhepunkt der industriellen Revolution dar, die das Verbot der Ausreise von hoch qualifizierten Arbeitskräften zum Inhalt hatte. Es sollte damit verhindert werden, dass technisches Know-how an die Konkurrenten auf dem europäischen Festland transferiert wird (Archibugi, Iammarino 1999).

Die Gründe für die neuere Debatte um Bedeutung und Ausgestaltung von Standortpolitik liegen einerseits in der bereits dargestellten enormen Zunahme der Faktormobilität und der damit einhergehenden akzentuierten Standortarbitrage. Für die Politik hat dies den Effekt, dass Entwicklungen in anderen Territorien große Auswirkungen auf die eigenen Handlungsspielräume haben. Die mobilen Faktoren zwingen die Politik in eine sog. „Yardstick-Competition“: Wähler bewerten die Ergebnisse der heimischen Politik auch an der Performance in Nachbarstaaten (z.B. in Bezug auf Arbeitslosigkeit oder Investitionen). In diesem Sinne hängt dann die Wiederwahl einer Regierung nicht nur von den eigenen, sondern auch von den Maßnahmen anderer Regierungen ab. Wenn Politiker diesen Performancevergleich durch die Wähler als wichtige Determi-

*Entwicklungen in anderen Territorien haben große Auswirkungen auf die eigenen Handlungsspielräume*

nante des Stimmverhaltens interpretieren, so werden sie ihre eigene Politik an der von tatsächlich oder scheinbar erfolgreichen Staaten ausrichten (Riedl, Rocha-Akis 2007). Beispiele hierfür sind etwa strategische Steuersetzungspolitiken. Insofern müssen Regierungen stets darauf achten, den Unterschied zwischen inländischen Steuersätzen und jenen von Mitbewerbern um mobile Faktoren nicht allzu groß werden zu lassen. Als etwa Deutschland 1989 eine Quellensteuer auf Zinserträge von 10 % einführte, setzte eine derartige Kapitalflucht ein, dass sich die Regierung gezwungen sah, die Steuer wieder abzuschaffen (Franz 2000). Ähnliche Effekte, wenngleich auf niedrigerem Niveau, lassen sich auch für die Besteuerung von hoch qualifizierten Arbeitskräften angeben: Als Dänemark eine Steuererleichterung für Hochqualifizierte einführte, zog Schweden nach, um nicht an relativer Attraktivität zu verlieren (Mahroum 2005).

*Schaffung eines einheitlichen Währungsraumes in Teilen der EU führte zu einer potenziellen Verschärfung des Standortwettbewerbs*

Der Wandel im politökonomischen Kontext sowie im Institutionengefüge hat diese Veränderungen überhaupt erst ermöglicht und andererseits weiter verstärkt. Im Zuge der europäischen Integration wurden die zwei wesentlichen makroökonomischen Politikfelder Geld- und Fiskalpolitik vollständig bzw. teilweise nationalstaatlicher Steuerungskompetenz entzogen. Auf der einen Seite restringiert der Stabilitäts- und Wachstumspakt expansive fiskalpolitische Maßnahmen, auf der anderen Seite ist die EZB nunmehr alleinige Instanz im Bereich der Geld- und Währungspolitik. Die Schaffung eines einheitlichen Währungsraumes in Teilen der Europäischen Union führte zu einer potenziellen Verschärfung des Standortwettbewerbs, weil die Währungsabwertung als Instrument zur Adjustierung der nationalen preislichen Wettbewerbsfähigkeit weggefallen ist.<sup>9</sup> Die realwirtschaftliche Performance und deren Bestimmungsgründe gewinnen damit an Bedeutung (Porter 1998) und Produktivitätsunterschiede wirken sich viel unmittelbarer auf Wohlstandsdifferenziale aus. Als weitere Folge der EU-Regulierungsaktivitäten sind auch klassische Instrumente der Standort- bzw. Industriepolitik lediglich eingeschränkt einsetzbar: Beihilfen bzw. Subventionen sind nur mehr unter ganz

bestimmten Bedingungen erlaubt, andernfalls folgt eine Klage aufgrund von Wettbewerbsverzerrung. Seit Beginn 2007 ist auch eine mit EU-Mitteln unterstützte Betriebsverlagerung verboten, es sei denn, es werden am neuen Standort neue, zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen (Böcklerimpuls 5/2007, S. 2).

Neben diesen institutionellen Veränderungen ist die Zunahme standortpolitischer Debatten und Interventionen aber auch das Ergebnis eines ideologischen Paradigmenwechsels: „Es handelt sich [beim Standortwettbewerb] vielmehr um ein wesentliches Element einer neoliberalen Gesamtstrategie, die ihrerseits ein umfassendes Projekt wirtschaftlicher, sozialer und politischer Gegenreformen ist“ (Huffs Schmid 2006, S. 22). Diese Diagnose erscheint angesichts der Tatsache, dass die von neoliberalen Vorstellungen getragenen Liberalisierungen z. B. der Kapitalverkehrskontrollen und der Handelsregime wesentlich für die Senkung der Standortarbeitsplatzkosten waren, durchaus zutreffend (vgl. dazu z. B. auch Harvey 2007, S. 87).

*Zunahme  
standortpolitischer  
Debatten und  
Interventionen  
aber auch das  
Ergebnis eines  
ideologischen  
Paradigmen-  
wechsels*

Angesichts derartiger Entwicklungen sprechen einige Ökonomen von einem Ende traditioneller Wirtschaftspolitik. So antwortete etwa der IHS-Chef Bernhard Felderer auf die Frage, was die Wirtschaftspolitik überhaupt noch tun könne, mit: „Was wir heute haben, ist die Möglichkeit, Standortpolitik zu machen. Im weltweiten Wettbewerb der Ökonomien können wir uns gut oder schlecht positionieren.“<sup>10</sup> Wenngleich diese Feststellung eine bestimmte empirische Grundlage besitzt, ist auf die Gefahr einer ideologischen Ausbeutung derartiger Entwicklungen zu verweisen. „Der Standortwettbewerbsdiskurs trägt überdies – ähnlich wie der Globalisierungsdiskurs – durch die Konstruktion von scheinbaren Sachzwängen zu einem Gefühl der Ohnmacht gegenüber einer scheinbaren Allmacht der Unternehmen gegenüber der Politik bei“ (Jäger 2006, S. 47).

Nach der Darstellung der Bedeutung von Rahmenbedingungen standortpolitischen Handelns stellt sich die Frage nach den

*zwei strategische Optionen der Standortpolitik* möglichen Strategien. Dabei stehen der Standortpolitik zwei strategische Optionen zur Verfügung: Sie kann einerseits einen über Lohnkosten und Steuern getriebenen Kostenwettbewerb anstreben oder andererseits einen auf Humankapital und Sozialkapital beruhenden Innovationswettbewerb unterstützen. Während erste Option primär die Standortkosten zu beeinflussen, sprich zu senken versucht, basiert die Option des Innovationswettbewerbs auf einem „upgrading“ (Porter 1998) der Standortqualität. Diese beiden Optionen sind nur bedingt komplementär: Freilich ist auch eine qualitätsorientierte Strategie nicht frei von Kostenkalkülen. Grundsätzlich verhindert aber eine auf Kostenwettbewerb setzende Politik den Paradigmenwechsel zu einer Innovationsstrategie. Dieser Paradigmenwechsel ist notwendig, um weiterhin ein hohes Lohnniveau halten zu können und damit auch die sozialen Sicherungssysteme funktionsfähig zu erhalten und gegebenenfalls auszubauen. Ein Kostenwettbewerb würde die dafür notwendigen öffentlichen Investitionen in Bildung, Infrastruktur und Sozial- und Integrationssysteme verunmöglichen.

### **5. Arbeit und Löhne im Standortwettbewerb**

Die relative Position des Faktors Arbeit hat sich durch den Standortwettbewerb grundlegend verändert. Abgesehen von den hoch qualifizierten mobilen Arbeitskräften, die eher zu den Gewinnern des Standortwettbewerbs zählen (Mahroum 2005), geriet die Mehrzahl der Arbeitnehmer in eine strukturell bedingt benachteiligte Position im Vergleich zur Periode der national mehr oder weniger begrenzten Faktormärkte.

Durch die Exit-Option sind die mobilen Faktoren auch mobile Steuerbasen geworden.<sup>11</sup> Dies schränkt tendenziell deren Besteuerungsmöglichkeiten ein. Die Folge davon ist nicht der viel zitierte „race to the bottom“, da auch die mobilen Faktoren für die ihnen zur Verfügung stehenden öffentlichen Güter zu zahlen bereit sind. Was sich jedoch eingeschränkt hat, ist die Möglichkeit, die mobilen Steuerbasen nach dem Prinzip der Leistungsfähigkeit zu besteuern. Die Tendenz geht dahin, dass

sich das Äquivalenzprinzip immer mehr durchsetzt, womit die Distributionsfunktion des Staates eingeschränkt wird. Damit sind härtere Verteilungskämpfe für die unteren Einkommenschichten und damit alle Niedriglohnarbeiter zu erwarten (Heise 2005; Franz 2000). Neuere Untersuchungen über ausländische Direktinvestitionen (ADI) kommen diesbezüglich aber zu anderen Ergebnissen. Demnach werden Standorte für ADI von multinationalen Unternehmen durch Kapitalsteuern nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip nicht prinzipiell unattraktiv. Im Gegenteil, wenn damit ein entsprechend effizientes Sozialsystem mit niedriger sozialer Exklusion finanziert wird, so ist dies eher ein Vorteil dieses Standortes, da damit die Erwartung sozialer Stabilität seitens des Unternehmens verknüpft ist. Somit erweist sich der vielfach postulierte negative Zusammenhang zwischen Kapitalsteuern und Investitionen als nur partiell gültig. Steht den Steuern ein entsprechend attraktives Angebot an öffentlichen Leistungen gegenüber, und dazu gehört auch eine sozial inklusive Gesellschaft, so ist dies ein bedeutender Standortvorteil (Görg, Molana und Montagna 2007).

*Distributionsfunktion des Staates eingeschränkt*

*entsprechend attraktives Angebot an öffentlichen Leistungen, dazu gehört auch eine sozial inklusive Gesellschaft, ist ein bedeutender Standortvorteil*

Aus den ungleich verteilten Mobilitätsmöglichkeiten erfolgt weiters eine Veränderung in der Struktur der Besteuerung: Immobiler Faktoren werden aus den genannten Gründen stärker besteuert als mobile Faktoren. Das bedeutet konkret eine Zunahme der Steuern auf den Faktor Arbeit sowie die Favorisierung einer indirekten Besteuerung gegenüber einer direkten, womit erneut negative distributive Konsequenzen verbunden sind (Sinn 2002).

*Veränderung in der Struktur der Besteuerung*

In der Phase niedriger Faktormobilität standen sich Arbeitnehmer und Arbeitgeber in einer Verhandlungsposition des bilateralen Monopols gegenüber. Die Streikdrohung bedeutete für den Unternehmer eine ernsthafte Bedrohung seiner Renditeerwartungen. Mit der Exit-Option des Kapitals hat sich die Situation tendenziell in ihr Gegenteil gewandelt: Streik kann für Arbeitnehmer zum Nachteil werden, wenn das Unternehmen die Exit-Option wahrnimmt und abwandert. Dadurch haben die Unternehmen enorm an Verhandlungsmacht gewonnen und die

*Unternehmen haben enorm an Verhandlungsmacht gewonnen*

seit den 1980er-Jahren gedämpfte Lohnentwicklung ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen. Diese Annahme lässt sich empirisch dadurch belegen, dass die Streikraten in immobilien Sektoren wesentlich höher sind als in Sektoren, wo die Unternehmen sehr mobil sind. Insbesondere zeigt sich, dass Streik v. a. im öffentlichen bzw. staatsnahen Sektor eine effektive Maßnahme darstellt. Diese Entwicklung wird von einigen Kommentatoren als ungerecht empfunden, da die in immobilien Unternehmen bzw. Sektoren Beschäftigten relativ besser gestellt werden durch eine relativ stärkere Verhandlungsmacht. Da diese Verhandlungsmacht v. a. im öffentlichen Sektor nach wie vor vorhanden ist und die dort Beschäftigten aus Steuergeldern bezahlt werden, wird dies von manchen dargestellt, als ob diese Arbeitnehmer höhere Löhne auf Kosten der Allgemeinheit durchsetzen würden. Diese Argumentation führt in Konsequenz zu einer Infragestellung des Streikrechts: „Daher stellt sich die grundsätzliche Frage, ob das Streikrecht immer noch gesetzlich geschützt gehört oder ob es bestimmten Berufsgruppen [die anderen Berufsgruppen besitzen es ja ohnehin nur mehr nominell] nicht sogar untersagt werden müsste [!]“ (Der Standard vom 12.11.2007). In Deutschland wird diese Diskussion von liberalen und konservativen Politikern geführt, die ebenfalls versuchen, das Streikrecht infrage zu stellen. Damit haben der Standortwettbewerb und die dadurch ausgelöste politökonomische Dynamik das Potenzial, die Existenzgrundlage der Gewerkschaften und wesentliche demokratische Rechte zu untergraben (Negt 2005).<sup>12</sup>

*Internationalisierung der Gewerkschaften*

Eine mögliche Gegenstrategie zur Rückgewinnung von Verhandlungsmacht ist die Internationalisierung der Gewerkschaften (Europäischer Gewerkschaftsbund, Internationaler Gewerkschaftsbund), die damit zeitverzögert der Internationalisierung des Kapitals folgt. Bei dem Versuch der Herstellung grenzüberschreitender Solidarität ergeben sich jedoch ebenfalls strukturell bedingte Dilemmata. Gewerkschaften bzw. Betriebsräte sind in erster Linie ihren nationalen Mitgliedern bzw. den Angestellten eines bestimmten Betriebes verpflichtet. Daraus ergibt sich eine diametral genau konträre Interessenlage:

Jede Gewerkschaft bzw. jeder Betriebsrat wird das Abwandern von Kapital verhindern wollen und umgekehrt wird jede Gewerkschaft bzw. jeder Betriebsrat eine Zuwanderung von Kapital gutheißen, weil dadurch seine Klientel in Arbeit kommt und damit die Macht der Arbeitnehmer zunimmt. Osteuropäische Gewerkschaften weisen in der Regel ein sehr geringes Protestpotenzial bei Zuwanderung von Kapital auf. Es ist demnach kein Zufall, dass transnationale Gewerkschaftsvereinigungen bislang noch als relativ unbedeutende Akteure gelten, insbesondere im Gegensatz zu transnationalem Kapital in Form von Konzernen. „Als Vision bleibt die Vorstellung der weltweiten Solidarisierung der Arbeitnehmer weiterhin aufrecht. Ein weltweit koordiniertes Vorgehen der Arbeitnehmerschaft könnte sich zum zentralen Instrument entwickeln, um der zunehmenden Macht der Konzerne eine entsprechende Gegenmacht entgegenzustellen“ (Schuster 2007, S. 134).

Ein bereits relativ gut etabliertes Instrument der Internationalisierung der Arbeitnehmersolidarität stellen sog. Euro-Betriebsräte (EBR) dar, denen im Rahmen einer solidarischen Ausgestaltung des Standortwettbewerbs durch die Arbeitnehmer eine zentrale Bedeutung zukommt.<sup>13</sup> Trotz einiger Erfolge gestaltet sich aber auch hier die Koordination aus den oben genannten Gründen schwierig. In einer Studie der Universität Linz wurden als vernünftige Regeln für den Umgang mit Standortwettbewerb u. a. folgende zwei Punkte genannt: Erstens stuften die EBR den Standortwettbewerb als eine nicht veränderliche Realität ein, was für ein entspannteres Klima und bessere Zusammenarbeit im Europäischen Betriebsrat sorgt. Zweitens beschränkt sich die Solidarität auf Solidarität mit den Verlierern im Standortwettbewerb. Ziel ist es, einen möglichst optimalen Sozialplan zu erarbeiten, um den Schaden für die betroffenen Beschäftigten möglichst gering zu halten.<sup>14</sup> Eine andere wichtige Funktion der EBR besteht in der Verhinderung von Lizitationen durch Unternehmen. Damit wird es Unternehmen schwerer gemacht, Standorte auf Kosten der Arbeitnehmer und Steuerzahler gegeneinander auszuspielen. Dass die Institution des Europäischen Betriebsrates noch nicht vollständig etabliert

*Euro-Betriebsräten (EBR) kommt im Rahmen einer solidarischen Ausgestaltung des Standortwettbewerbs durch die Arbeitnehmer eine zentrale Bedeutung zu*

ist, zeigt der Fall Nokia: Laut Gesetz hätte der EBR in Standortentscheidungen miteinbezogen werden müssen, und zwar bevor eine Entscheidung getroffen wird. Dies ist im Fall Nokia aber nicht geschehen und eine diesbezügliche Klage beim Europäischen Gerichtshof (EuGH) wurde eingebracht (Wannöffel 2008).

Ein bemerkenswertes Urteil des EuGH mit noch nicht absehbaren Folgen für die Handlungsspielräume der Gewerkschaften im Standortwettbewerb stellt das Urteil im Fall Viking<sup>15</sup> dar (Rebhahn 2008; Deakin 2008). Die finnische Reederei Viking wollte dabei eine zwischen Tallinn und Helsinki verkehrende Fähre von Finnland nach Estland ausflaggen, um billigere estnische Seeleute anzuheuern. Die International Transport Workers Federation (ITF) hat daraufhin per Rundschreiben an ihre 600 Mitgliedsgewerkschaften in 140 Ländern verfügt, dass nur die Finnish Seamen's Union (FSU) mit Viking verhandeln dürfe. Die Gewerkschaft forderte einen Tarifvertrag, in dem festgeschrieben werden sollte, dass das finnische Arbeitsrecht auch nach der Ausflagung gelten sollte sowie die Besatzung nicht entlassen werde. Viking klagte die ITF und bekam vor dem EuGH recht, da dieser die Niederlassungsfreiheit verletzt sah. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieses Urteil auf weitere transnationale Solidarierungsversuche auswirken wird. Vorerst ist festzuhalten, dass der EuGH das Recht auf Niederlassungsfreiheit gegenüber dem Streikrecht priorisiert hat und eine Einschränkung von Letzterem nur in Ausnahmefällen und bei „Verhältnismäßigkeit“ der ergriffenen einschränkenden Maßnahmen rechtfertigbar sei.

*„Co-  
Management“  
eine Form des  
„Wettbewerbs-  
korporatismus“*

Neben der Internationalisierungsstrategie versuchen einige Gewerkschaften über eine Art „Co-Management“ eine Form des „Wettbewerbskorporatismus“ (Hürtgen 2003) zu installieren, welcher den Verbleib des Unternehmens am eigenen Standort sicherstellen soll. Ausgangspunkt dieser von der IG Metall in Deutschland lancierten Initiative ist die Beobachtung, dass die Unternehmensentscheidung zur Verlagerung oftmals nicht unter Einbeziehung aller relevanter Faktoren geschieht. Als Beleg dafür gilt die Tatsache, dass rund ein Sechstel aller zwischen

2004 und 2006 verlagerten Unternehmen(-sfunktionen) wieder rückverlagert wurde, etwa weil die erwarteten Kostenersparnisse nicht eingetreten sind (Zschiederich 2006).<sup>16</sup> Der Ansatzpunkt des Wettbewerbskorporatismus besteht nun darin, dem Management vor einer Standortverlagerung alternative Vorschläge zu unterbreiten, wie die Renditeerwartungen auch am heimischen Standort realisiert werden könnten. In einer diesbezüglichen für Betriebsräte erarbeiteten Unterlage heißt es, „dies bedeutet nicht, dass ein Betriebsrat zu einem Strategieexperten werden muss. Es geht auch nicht darum, dem Arbeitgeber Aufgaben abzunehmen. Das Ziel besteht vielmehr darin, sich zu informieren, Fragen zu stellen, Rat von Dritten einzuholen [gemeint sind hier v. a. Unternehmensberater] – sich letztlich ein Bild von der Situation zu machen“ (IG-Metall 2007). Trotzdem zeigt diese noch vor einigen Jahren undenkbbare Strategie das Dilemma und die geschwächte Gewerkschaftsposition. Es läuft letztlich doch darauf hinaus, das Management zu einer besseren Entscheidung zu bringen, die wiederum im besten Fall für den heimischen Standort ausfallen sollte. Damit begibt man sich auf bislang neues Terrain und akzeptiert damit gleichzeitig den vielfach kritisierten Shareholder-Value. Für das Kapital ist es letztlich egal, wie es seine Verzinsung erzielt, ob durch höhere Produktivität oder billigere Arbeit.

In standortpolitischen Debatten wird Lohnkostenvergleichen eine besondere Bedeutung beigemessen. Dabei werden oftmals niedrigere Lohnkosten als Wettbewerbsvorteil dargestellt. Wenn jedoch versucht wird, Konkurrenzfähigkeit durch temporäre oder permanente Lohnzurückhaltung herzustellen, führt dies in dynamischer Perspektive in die Niedriglohnfalle (Tichy 2007). Hohe Löhne wirken als Produktivitätspeitsche und zwingen Unternehmen zu stetiger Innovation ihrer Produkte und Prozesse – eine Tatsache, die im Rahmen der solidarischen Lohnpolitik in Schweden bewusst eingesetzt wird (Marterbauer 2007). Relativ niedrige Löhne führen zu einer Substitution von Kapital durch Arbeit und damit zu einer Verlangsamung des Produktivitätswachstums. Hohe Löhne sind in dieser Hinsicht nicht schädlich, sondern sind zum Teil eine Voraussetzung für

*Konkurrenzfähigkeit durch temporäre oder permanente Lohnzurückhaltung herzustellen führt in dynamischer Perspektive in die Niedriglohnfalle*

Wettbewerbsfähigkeit, nicht zuletzt auch, weil hohe Löhne – freilich nicht alleine – hoch qualifizierte Arbeitskräfte anlocken. Ebenfalls zu bedenken gilt es, dass ein Trade-off besteht zwischen der durch Lohnzurückhaltung ermöglichten Exportexpansion und Standortattraktivität für arbeitsintensive Branchen und der dadurch geschwächten Inlandsnachfrage. Insbesondere für große Länder ist die Substitution der Inlandsnachfrage durch Auslandsnachfrage nicht möglich. Hält ein Staat seine Löhne trotzdem dauerhaft auf einem derart niedrigen Niveau, dass die Güter mangels Inlandsnachfrage vermehrt auf den internationalen Märkten abgesetzt werden müssen, so lebt dieser Staat davon, dass Handelspartner höhere Löhne bezahlen und ein zwischenstaatliches Handelsdefizit in Kauf nehmen. Die Folge sind starke Ungleichgewichte und Deflationsrisiken. Da sich die Defizitländer „nicht mehr, wie vor der Währungsunion, durch eine nominale Abwertung wehren können, geraten sie zunehmend unter Druck, ebenfalls eine Nachfrage dämpfende Politik zu verfolgen, um das Lohnwachstum zu reduzieren und hierdurch ihre Wettbewerbsposition zu verteidigen“ (Hein, Truger 2007, S. 23). Diese „Unterbietungskonkurrenz“ ist insbesondere Kennzeichen der österreichischen und deutschen Entwicklung und die Folge einer Lohnpolitik, die über Jahre hinweg den Verteilungsspielraum, gegeben aus Inflation und Produktivitätswachstum, nicht ausgeschöpft hat.<sup>17</sup>

„Unterbietungskonkurrenz“

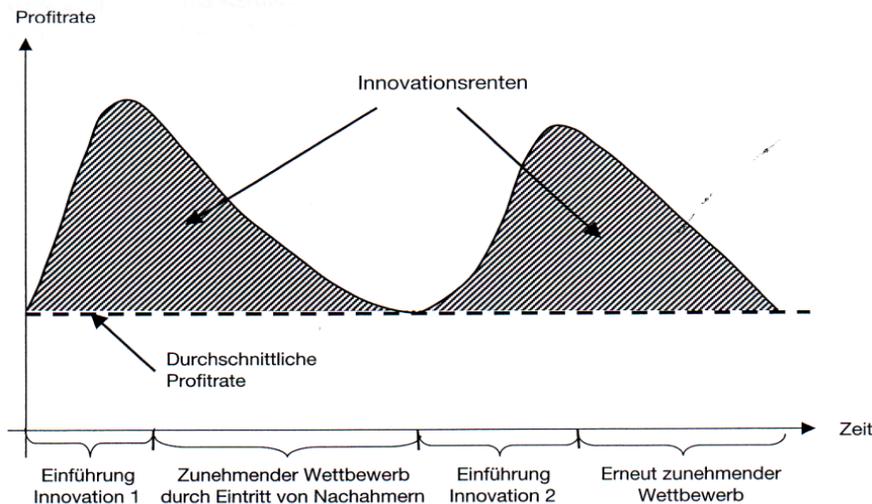
## 6. Standortpolitische Schlussfolgerungen

Immer wieder wird bei der Diskussion um die Lohnhöhe der Trade-off zwischen Lohnhöhe und Arbeitslosigkeit diskutiert. Demnach bestünden nur zwei Alternativen: hohe Löhne bei hoher Arbeitslosigkeit und niedrige Löhne bei geringer Arbeitslosigkeit. Tatsächlich besteht eine dritte Alternative, welche hohe Löhne bei gleichzeitig hoher Beschäftigung ermöglichen soll. „This alternative involves shifting economic activity out of the traditional industries where the high-cost countries of the OECD have lost the comparative advantage and into those industries where the comparative advantage is compatible with

both high wages and high levels of employment – knowledge based economic activity“ (Audretsch 2001). Die Grundlage für dieses höhere Lohnniveau stellen innovationsinduzierte temporäre Monopolgewinne dar, ein Modell, welches ursprünglich von Joseph Schumpeter stammt und deswegen auch als Schumpeter-Wettbewerb bezeichnet wird. Unternehmen mit neuen innovativen Produkten erlangen eine Monopolstellung, wodurch sie einen Extraprofit über den Grenzkosten erzielen können. Dadurch können diese Branchen höhere Löhne bezahlen als Branchen, in denen die Produkte mehr oder weniger vollständige Substitute darstellen und jeder Extragewinn sofort wegkonkurrenziert wird. Freilich verlangt auch der Schumpeter-Wettbewerb seine Opfer: Nur durch ständige Verbesserung und Veränderung der unternehmerischen Grundlagen unternehmerischen Erfolgs wird eine wiederholte Erzielung von Monopolrenten möglich.

*innovations-  
induzierte  
temporäre  
Monopolgewinne*

Abb. 3: Schumpeter-Wettbewerb und Innovationsrente



Stamm und Altenburg 2007

*kollektive  
Lernprozesse  
zwischen den  
Akteuren des  
ökonomischen  
Systems*

Für Unternehmen bedeutet dies erhöhte Unsicherheit aufgrund ständig neuer Produkteinführungen und hoher F&E-Kosten bei zunehmend volatilen Weltmärkten. Für die Arbeitnehmer bringt es die ständige Bereitschaft zur Weiterbildung mit sich bei gleichzeitig steigenden Anforderungen am Arbeitsplatz. Die Frage, ob dieser Weg als Belastung mit vermehrten Existenzängsten für die Zukunft oder als Chance für eine interessante und herausfordernde Arbeit empfunden wird, kann maßgeblich von der Politik mitbestimmt werden. Entscheidend sind dabei proaktive, den strukturellen Wandel nicht hemmende, sondern begleitende Standortstrategien, langfristige Investitionen in das Human- und Sozialkapital sowie Vernetzung der ökonomischen Aktivitäten sowohl innerhalb der Region als auch mit globalen Entwicklungen (Maskell 2008). Dadurch werden gemäß evolutions- und institutionenökonomischen Theorien kollektive Lernprozesse zwischen den Akteuren des ökonomischen Systems ermöglicht, die letztlich zu schnelleren Innovationszyklen gegenüber der Konkurrenz führen. Unternehmen, die in gewinnbringende regionale Netzwerke eingegliedert sind, werden den Standort kaum verlassen (Knoben, Oerlemans 2008). Diese Netzwerkbeziehungen sind tatsächlich genau das Gegenteil von Globalisierung. Sie stellen eine lokalisierte, einzigartige und nicht transferierbare Ressource dar, die in einer Welt, in der immer mehr Standortfaktoren an immer mehr Orten der Welt in gleicher Qualität verfügbar sind (Ubiquitäten), einen entscheidenden Vorteil für Unternehmen bieten (Cooke 2002; Camagni 2002). Das Fehlen intensiver Kommunikation und Vernetzung in Innovationssystemen kann als Marktversagen („systemic failures“) interpretiert werden, politisches Eingreifen wird damit legitimiert (Maier, Tödting, Tripl 2006). Tendenziell verlangt eine Wissensökonomie mehr anstatt weniger politische Gestaltung. Dies liegt im Charakter des wichtigsten Produktionsfaktors, der diesem Wirtschaftsmodell zugrunde liegt: Wissen ist ein öffentliches Gut und von daher ergeben sich unzählige Formen des Marktversagens, verursacht durch (positive) externe Effekte. Die Anforderungen an die Standortpolitik nehmen jedenfalls zu.

Neben der Attraktivität des Standortes für Unternehmen wird zunehmend die Attraktivität für hoch qualifizierte Arbeitskräfte wichtig, diese sind der Nukleus jeder erfolgreichen Wissensökonomie. Während Staaten wie die Schweiz, USA oder Kanada von gut ausgebildeten Zuwanderern profitieren („brain gain“), besitzt Österreich die unter den OECD-Ländern am schlechtesten gebildete im Ausland geborene Bevölkerung (OECD 2008). Zusätzlich zur Zuwanderung von Niedrigqualifizierten wirkt sich auch die Abwanderung von Hochqualifizierten („brain drain“) negativ auf eine innovationsorientierte Standortpolitik aus. Ersteres ist freilich nicht zuletzt eine Folge davon, dass Unternehmen von einem ständigen Überangebot an Arbeitskräften in Form von billigen Löhnen profitieren. Im Fall einer Zuwanderung von Forschern, Managern oder knappen Facharbeitern hätte dies allerdings den gegenteiligen Effekt: Ein Hochqualifizierter führt in der Regel zur Beschäftigung mehrerer Niedrigqualifizierter, damit steigt deren relative Knappheit und mithin deren Lohn. Die zunehmende Lohnspreizung nimmt durch diesen Effekt tendenziell ab.

*neben der Attraktivität des Standortes für Unternehmen wird zunehmend die Attraktivität für hoch qualifizierte Arbeitskräfte wichtig*

Wichtiger als die Überbrückung konjunkureller Knappheiten auf dem Arbeitsmarkt ist die Rolle von mobilen hoch qualifizierten Arbeitskräften als Träger von innovationsrelevantem, regional nicht verfügbarem Wissen („knowledge spillover agents“). Entwicklungen wie der Wiener Biotechnologiecluster wären ohne ausländische, hoch qualifizierte Arbeitskräfte nicht möglich. Das dafür notwendige Know-how war in Österreich bislang kaum vorhanden (Trippel, Tödtling 2007). Viele Argumente sprechen dafür, dass ein Pool hoch qualifizierter Arbeitskräfte die stärkste Anziehungskraft auf Unternehmen ausübt (Krugman 1991). Damit wird es Aufgabe der Politik, neben einem „business climate“ v. a. auch ein „people climate“ zu schaffen (Florida 2002). Eine international ausgerichtete und entsprechend dotierte Universitäts- und Forschungslandschaft und ein kulturell offenes Klima mit niedrigen Zutrittsbarrieren für Menschen aus verschiedenen Kulturen sowie eine gesellschaftliche Wertschätzung von Wissenschaft sind wesentliche Faktoren eines

attraktiven „people climate“. Wie eine aktuelle Studie zur österreichischen Situation darstellte (Haas 2008), bestehen hier viele Verbesserungsmöglichkeiten und Verbesserungsnotwendigkeiten, gerade auch an den Universitäten.

**Anmerkungen:**

- 1 Dieser Begriff wurde u. a. vom deutschen SPD-Finanzminister Peer Steinbrück in Bezug auf das Verhalten Nokias bei der Verlagerung eines Zweigwerks von Deutschland nach Rumänien benutzt (EMR quarterly, 1, 2008).
- 2 Zeit Online, <http://www.zeit.de/2008/05Nokia-Bochum-Werk> [31.5.2008].
- 3 Es ist in diesem Zusammenhang interessant, dass sich der Unmut über die Verlagerung gegen „Finnland“ und das dortige Hauptquartier entlud. Von der Eigentümerstruktur her besitzen nämlich deutsche und finnische Aktionäre jeweils neun Prozent. In diesem Sinne ist das Unternehmen gleich viel „deutsch“ wie „finnisch“. Alleine derartige Besitzverhältnisse sorgen kaum für ein mehr oder weniger „patriotisches“ Verhalten des Kapitals. Überdies befinden sich mehr als die Hälfte der Aktien in amerikanischer Hand (Zeit Online, <http://www.zeit.de/2008/05Nokia-Bochum-Werk> [31.5.2008]).
- 4 Hans Werner Sinn (2002) spricht in diesem Zusammenhang vom sog. „neuen Systemwettbewerb“ bei offenen Grenzen und dadurch möglichen Faktorzwanderungen in Abgrenzung zu einem „alten Systemwettbewerb“ zwischen Kapitalismus und Kommunismus bei geschlossenen Grenzen und Faktormobilität.
- 5 Diese Argumentation beruht auf dem Konzept "Exit vs. Voice" von Albert Hirschman. Dabei untersuchte Hirschman ursprünglich die Reaktion von Akteuren auf Leistungsverschlechterungen von Organisationen (Hirschman 2008).
- 6 „Voting by feet“ ist der zentrale Mechanismus im neoklassischen Standortwettbewerbsmodell von Tiebout. Dabei ergibt sich im (Standortwettbewerbs-)Gleichgewicht eine optimale Bereitstellung von öffentlichen Gütern im Verhältnis zu den divergierenden Präferenzen der Nachfragebürger (Sauerland 2000).
- 7 Regionen werden traditionellerweise als subnationale Raumeinheiten verstanden, also z. B. die Länder oder Bezirke in Österreich. Wesentliches Kennzeichen ist dabei, dass zwischen Regionen keine währungspolitischen Anpassungsmechanismen existieren.
- 8 Marshall spricht dabei sehr anschaulich von einer sog. „industriellen Atmosphäre“, in der das Wissen über neue Produktionstechnologien gleichsam in der Luft läge. In einem Rückblick eines Managers aus Silicon Valley über die Anfänge des dortigen Hightech-Clusters wird diese Vorstellung konkretisiert: „In the early days of the semiconductor industry there were certain places that everybody frequented and the standing joke was that if you couldn't figure out process problems, go down to the Wagon Wheel and ask somebody“ (zit. n. Saxenian 1996, S. XI).
- 9 Damit fällt das Argument weg, dass alleine über den Zahlungsbilanzmechanismus und die damit ausgelösten Wechselkursveränderungen eine ausgeglichene Handelsbilanz erreicht und preisliche Konkurrenzfähigkeit wieder hergestellt wird (Tichy 2006, S. 14; Jäger 2006, S.43 ff.).
- 10 Online-Standard unter: <http://www.derstandard.at/?id=3167028> [3.6.2008]. Im selben Interview wagt Felderer eine Vorhersage über die zukünftige Performance Österreichs, wobei der neoliberal-konservative Gehalt deutlich wird: „Es ist völlig klar, dass uns einige asiatische Staaten beim Pro-Kopf-Einkommen überholen werden. Die sind fleißig [sic!], konstruktiv, haben bescheidene Sozialhaushalte, es gibt ein funktionierendes Familienwesen, in dem viele soziale Probleme abgefangen werden.“

- 11 Bei empirischen Untersuchungen über die Faktoren für die Ansiedlung von Unternehmen besteht der begründete Verdacht, dass Unternehmen hier strategisch antworten. Diese Tatsache trifft v. a. auf die Angaben zur Bedeutung von Steuern zu. Während sie im Vergleich zu anderen standortbezogenen Kosten von geringer Bedeutung sind, betonen Unternehmen in Befragungen deren Bedeutung, um die Politik zu Steuersenkungen zu motivieren (Schöler 2005, S. 1110).
- 12 Ein angesichts dieser Entwicklungen tragisch anmutendes Geschehen ereignete sich im September 2007. Es kam zu weltweiten Protesten von 1.800 Aktivisten in über 30 Ländern wegen der Schließung eines Betriebes von IBM in Italien. Allein es handelte sich um einen rein virtuellen Protest und nicht um einen realen: Die ganze Solidaritätsbekundung fand statt in der virtuellen Welt von Second Life (World of Work, Nr. 61, 2007).
- 13 Nach jahrelangem Tauziehen hat die Europäische Union 1994 der Forderung der europäischen Gewerkschaftsbewegung entsprochen und eine Richtlinie zum Schutz der Interessen von ArbeitnehmerInnen in europaweit tätigen Unternehmen verabschiedet. Davon betroffen sind die Beschäftigten in mehr als 2.000 europaweit tätigen Konzernen.
- 14 Vgl. [http://www.oegb.at/servlet/ContentServer?pagename=OEGBZ/Page/OEGBZ\\_Index&n=OEGBZ\\_oh\\_1.a&cid=1200959076538](http://www.oegb.at/servlet/ContentServer?pagename=OEGBZ/Page/OEGBZ_Index&n=OEGBZ_oh_1.a&cid=1200959076538) [20.4.2008].
- 15 EuGH vom 11.12.2007 – RS. C-438/05 – ITF–Viking.
- 16 Oft werden auch die Lohnsteigerungen in Niedriglohnländern unterschätzt. Im Fall Nokia sieht sich etwa das Unternehmen am neuen rumänischen Standort mit einer Forderung der Gewerkschaft für die 1.600 Beschäftigten nach einer Lohnerhöhung von 50 % konfrontiert! (Die Presse vom 23.10.2008, S. 23).
- 17 In diesem Zusammenhang spricht man von einer wettbewerbsorientierten, im Gegensatz zu einer wettbewerbsneutralen Lohnpolitik. Letztere soll bewusst darauf verzichten, Wettbewerbsvorteile auf Kosten von Handelspartnern durchzusetzen

#### Literatur :

- Aiginger, K., Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities, in: Journal of Industry, Competition and Trade, 6/2006, S.161–177.
- Zschiderich, H., Internationale Produktionsverlagerungen im Spannungsfeld von betriebs- und volkswirtschaftlichen Anforderungen, in: Wirtschaft und Gesellschaft, 4/2006, S. 443–469
- Riedl, A. und Rocha-Akis, S., Testing the tax competition theory: How elastic are national tax bases in western Europe, Department of Economics Working Paper Series, Nr. 112, 2007.
- Archibugi, D. und Iammarino, S., The policy implications of the globalisation of innovation, in: Research Policy, 1999, S. 317–336.
- Jäger, J., Globaler Standortwettbewerb: Realität oder Diskurs?, in: ATTA C(Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb, Wien 2006, S. 35–52.
- OECD, A profile of the immigrant population in the 21st century, 2008.
- Saxenian, A., Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Harvard 1996

- Audretsch, D. B., Knowledge in the New Economy, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 2-3/2001, S. 140–148.
- Bofinger, P., Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München 2003.
- Camagni, R., On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?, in: Urban Studies, 13/2002, S. 2395–2411.
- Cooke, P., Networks and Clusters in the learning economy, London 2002.
- Deakin, S., Regulatory Competition in Europe after Laval, Center for Business Research, University of Cambridge, Working Paper 364, 2008.
- Florida, R., The Economic Geography of Talent, in: Annals of the Association of American Geographers, 4/2002, S. 743–755.
- Franz, W., Finanzpolitik im internationalen Standortwettbewerb, 2000, online im WWW unter: [http://www.staatsschuldenausschuss.at/de/img/paper-franz\\_tcm163-42372.pdf](http://www.staatsschuldenausschuss.at/de/img/paper-franz_tcm163-42372.pdf) [20.10.2008].
- Görg, H., Molana, H. und Montagna, C., Foreign direct investment, tax competition and social expenditure, Research Paper Series Globalisation, Productivity and Technology, 3/2007.
- Haas, M., Humanressourcen in Österreich, Wien 2008.
- Harvey, D., A Brief history of Neoliberalism, Oxford 2007.
- Hein, E. und Truger, A., Der deutsche Neo-Merkantilismus im europäischen Kontext, in: Kurswechsel, 4/2007, S. 16–24.
- Heise, A., Einführung in die Wirtschaftspolitik. Grundlagen, Institutionen, Paradigmen, Paderborn 2005.
- Hirschman, A. O., Exit and Voice, in: The New Palgrave Dictionary of Economics, 2. Aufl, 2008.
- Huffschnid, J., Ökonomische Analyse der Standortkonkurrenz, in: ATTAC (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb, Wien 2006, S. 22–34.
- Hürtgen, S., „Gestaltung des Anpassungsdrucks“, „Rückkehr zu bewährter Gewerkschaftspolitik“ oder „Kampf um soziale Transformation“? Gewerkschaftliche Positionen zur Globalisierung in Deutschland und Frankreich, in: Prokla 1/2003, online im WWW unter: <http://www.prokla.de/Volltexte/volltextframeset.htm> [20.10.2008].
- Knobben, J. und Oerlemans, L. A. G., Ties that Spatially Bind? A Relational Account of the Causes of Spatial Firm Mobility, in: Regional Studies, 3/2008, S. 385–400.
- Knoll, N., International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz, WIFO 2004.
- Krugman, P., Geography and Trade, Cambridge/Mass. 1991.
- Krugman, P., Competitiveness: A Dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, 2/1994, S. 28–44.
- Mahroum, S., The international Policies of Brain Gain: A Review, in: Technology Analysis & Strategic Management, 2/2005, S. 219–230.
- Maier, G., Tödting, F. und Trippel, M., Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik, 3. Aufl., 2006.
- Malecki, E. J., Cities and regions competing in the global economy: knowledge and local development policies, in: Environment and Planning C: Government and Policy, 2007, S. 638–654.
- Marterbauer, M., Wem gehört der Wohlstand. Perspektiven für eine neue österreichische Wirtschaftspolitik, Wien 2007.
- Maskell, P., Social Capital and Regional Development, online im WWW unter: <http://www.nordregio.se/north9905art.htm> [20.10.2008].

- Moser, H., Industrieansiedlungspolitik, in: Abele, H., Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1989, S. 443–460.
- Negt, O., Wozu noch Gewerkschaften? Eine Streitschrift, Göttingen 2005.
- OECD, Economic Survey of Austria, Policy Brief July 2007.
- Porter, M., The Competitive Advantage of Nations, in: Porter, M. (Hrsg.): On Competition, Harvard 1998, S. 155–195.
- Rebhahn, R., Grundfreiheit vor Arbeitskampf – der Fall Viking, in: Zesar, 3/2008, S. 109–117.
- Rothschild, K., Zum Thema Wettbewerbsfähigkeit, in: Arbeit und Wirtschaft, 1/2007, S. 22–26.
- Sauerland, D., Wettbewerb zwischen den Jurisdiktionen. Ein Modellvergleich, in: Wist, 2/2000, S. 90–95.
- Schöler, K., Standortentscheidungen, in: Handwörterbuch der Raumordnung, 2005, S. 1109–1117, 2005.
- Schuster, H., VWL kompakt. Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Wien 2007.
- Siebert, H., Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour, in: The World Economy, 2/2006, S. 137–159.
- Sinn, H. W., Der neue Systemwettbewerb, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 3-4/2002, S. 391–407.
- Stamm, A. und Altenburg, T., Ankerländer – Neue Akteure in der globalen Wissensgesellschaft, in: Geographische Rundschau, 9/2007, S. 12–19.
- Steingart, G., Weltkrieg um Wohlstand. Wie Macht und Reichtum neu verteilt werden, München 2007.
- Straubhaar, T., Standortbedingungen im globalen Wettbewerb, in: Biskup, R. (Hrsg.): Globalisierung und Wettbewerb. 2. Aufl. (= Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 63), Bern et al. 1996, S. 217 - 229.
- Tichy, G., Globalisierung und die Wettbewerbsfähigkeit Europas, in: Hödl, E. (Hrsg.): Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung, Marburg 2006, S. 13–34.
- Tichy, G., 3 % F&E-Quote genügen nicht. Die mangelnde Anpassung der Innovationsstrategien von Politiken und Firmen, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 2/2007, S. 353–373.
- Trippl, M. und Tödtling, F., Developing biotechnology clusters in non-high technology regions – The case of Austria, in: Industry & Innovation, 1/2007, S. 27–47.
- Wannöfel, M., Nokia und der Standortwettbewerb in der EU, WISO direkt, Februar 2008.
- Weichhart, P., Warum Raumordnung heute so wichtig ist und warum sie nicht funktioniert, online im WWW unter: <http://homepage.univie.ac.at/peter.weichhart/LVs/Forschungsseminar%200405/P228ROWienFoSekurz.ppt> [20.10.2008].

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

# WISO

WIRTSCHAFTS-UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinander gesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:\* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)  
Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00  
Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(\* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at))

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at).



Oberösterreich

## BESTELLSCHEIN\*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
- 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

\* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)

Name \_\_\_\_\_

Institution/Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Plz/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### BESTELLADRESSE:

ISW  
Volksgartenstraße 40, A-4020 Linz  
Tel. ++43/732/66 92 73  
Fax ++43/732/66 92 73-28 89  
E-Mail: [wiso@akoee.at](mailto:wiso@akoee.at)  
Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)