

Die Neue Selbständigkeit

Herausforderung und Chance

Erich W. Streissler

Es war einmal, da folgte dem Vater der Sohn nach im Beruf. Und wenn er nicht gestorben ist, so lebt er noch heute, aber heute fast mit Sicherheit nicht mehr glücklich und erfolgreich in seiner angestammten Tätigkeit. Der letzte politische Märchenonkel, der in Österreich die Sicherheit ererbter Berufe verkündete, Bruno Kreisky, ist auch schon lange tot.

Die rauhe Wirklichkeit von Gegenwart und Zukunft in einem wirtschaftlichen Führungsland, wie Österreich, könnte von diesem ja schon durch die Industrielle Revolution schwer erschütterten Märchen kaum verschiedener sein: Zumeist sind einer neu aufstrebenden Erfolgsbranche nicht mehr als 15 Jahre ungetrübter Blüte beschied. Neue Berufe entstehen und werden gierig aufgegriffen. Aber nach etwa 15 Jahren sind sie überbesetzt, wenn nicht bereits technisch überholt. Für die überwiegende Mehrzahl aller Berufstätigen heißt es heute, etwa alle 15 Jahre vollständig umlernen. Wer das nicht kann, wird arbeitslos, ja noch härter, er bleibt arbeitslos.

Alle 15 Jahre vollständig umlernen! Hier gibt es zwei Varianten von Berufen: solche, die die Menschen herausfordern, und solche, die sie noch mehr herausfordern.

Zur ersten Variante zählen diejenigen, in denen das notwendige Berufswissen nach 15 Jahren fast vollständig anders ist, fast vollständig ausgewechselt sein muß, aber in denen dieses Wissen laufend in relativ kleinen Schritten verändert werden kann: etwa beim Zahnarzt, der 15 Jahre später ganz andere Medikamente, Präparate und Verfahren verwendet; beim gewerblichen Unternehmer, der 15 Jahre später fast alle seine Produkte durch neue ersetzt haben muß; beim Greißler, der 15 Jahre später einerseits vor vollkommen neuen Waren und andererseits wohl auch vor einer ganz anderen Kundenstruktur steht; oder beim Sozialwissenschaftler, der 15 Jahre später vor anderen Methoden, neuen Erkenntnissen und auch vor der Notwendigkeit der raschen Erfassung ganz neuer gesellschaftlicher Entwicklungen steht. Wer sich in diesen und unzähligen ähnlichen Berufen nicht laufend anpaßt, zählt bestenfalls zum mitleidig belächelten und einkommensgeschmälerten alten Eisen, wenn er nicht überhaupt beruflich scheitert, von Tüchtigeren eliminiert ist.

Zu der zweiten, menschlich noch stärker herausfordernden Variante zählen die Berufe, in denen dieses langsame Umlernen nicht möglich ist, in denen eine bestimmte Tätigkeit, zumindest am bisherigen Arbeitsplatz, zu Ende gegangen ist, in denen die Menschen alle 15 Jahre gezwungen sind, einen ganz neuen Beruf zu erlernen. Vor dieser harten Wirklichkeit steht ein großer Prozentsatz der Österreicher bereits jetzt und wird erst recht ein noch größerer in der Zukunft stehen. Es wird immer häufiger gesellschaftlich notwendig, einmal, wenn nicht sogar zweimal im Lauf eines Berufslebens den Beruf zu wechseln. Neu daran ist, daß dieses Los immer mehr auch die Hochqualifizierten trifft.

Technischer Wandel und internationaler Wettbewerb

Es wäre zu einfach und zu billig, diese neue Geschwindigkeit des beruflichen Wandels einer erhöhten Geschwindigkeit des technischen Fortschrittes zuzuschreiben. Raschen technischen Wandel erleben wir seit gut 200 Jahren; und eine Generation nach der anderen behauptete, zu ihrer Zeit habe sich der Fortschritt im Vergleich zu früher merklich beschleunigt. Das

wirklich Neue ist technischer Wandel gepaart mit stark intensiviertem und weiter zunehmendem nationalem wie internationalem Wettbewerb. Erst der verstärkte Wettbewerb transformiert technischen Wandel zu akuter und großflächiger Berufsbedrohung. Erhöhter nationaler Wettbewerb: Vor 25 oder 30 Jahren war, außer in größeren Städten, jeder kleine Händler, jeder kleine Gewerbetreibende weitgehend noch Monopolist. Auch wenn sein Angebot nicht paßte, sein lokaler Kundenkreis war auf ihn einfach angewiesen. Dann kam die Vollmotorisierung, und der Wettbewerbsbereich der Händler, der Gewerbetreibenden, der Restaurants vergrößerte sich sprunghaft: Die Kunden konnten sich billig und rasch über 10, 50, 200 Kilometer bewegen. Fügen wir noch die nachrichtentechnischen Neuerungen der letzten 25 oder 30 Jahre hinzu, die vor allem auch die Bereitschaft der Kunden veränderten, einen vergrößerten Wettbewerbsbereich zu nutzen, so erkennen wir eine gewaltige Zunahme der Neuerungskonkurrenz, der Qualitätskonkurrenz, der Preiskonkurrenz schon im Binnenmarkt.

All dies wird potenziert durch die zunehmende internationale Konkurrenz. Wir dürfen nicht vergessen, daß nach einem Höhepunkt freihändlerischer Politik zumindest in manchen Ländern Europas um – oder genauer vor – 1900 der freie internationale Wettbewerb ein halbes Jahrhundert lang wirtschaftspolitisch gehemmt wurde.

Die sechziger, siebziger und achtziger Jahre brachten hingegen wieder eine anschwellende Welle des Freihandels, die durch die soeben erfolgreich beendete Uruguay-Runde der neuen *World Trade Organisation* und in Europa durch den Gemeinsamen Wirtschaftsraum einen vorläufigen neuen Höhepunkt erreichte. Es war also nicht eigentlich der technische Wandel als solcher, es war ein durch japanischen Wettbewerb getragener technischer Wandel, der die Schweizer Uhrenindustrie aus der Bahn warf. Sie schrumpfte und wurde zu tiefgreifenden Änderungen gezwungen. Eine Unzahl ähnlicher Beispiele ließe sich anführen, als jüngstes etwa die Computerindustrie und die Deplazierung des anscheinend am besten abgesicherten und mächtigsten Teilmonopolisten der Welt, die von IBM. Technischer Wandel wird zur Herausforderung der alten Industrieländer durch ostasiatische Wachstumsländer und andere Schwellenländer. Und ab sofort wird der internationale Dienstleistungswettbewerb, insbesondere innerhalb Europas, neue Dimensionen des Wettbewerbs eröffnen. Warum sollten nicht heute ganze Gewerbezweige durch den Wettbewerb der Nationen ebenfalls von einem Land zum anderen wandern, wie vormals Industrien? Und ist nicht Österreich selbst ein Beispiel für solchen neuen gewerblichen Wettbewerb, wo doch unsere erfolgreichen Bauunternehmer in Osteuropa und im arabischen Raum gewisse Sparten der Bautätigkeit geradezu dominieren?

Die Chancen des Gewerbes

Der zunehmende internationale Wettbewerb und der über den Wettbewerb vermittelte zunehmende Druck des technischen Wandels wird nicht selten als eine neue Gefährdung von Gewerbe und Handwerk, ja als Krise der gewerblichen Selbständigkeit gesehen. Man meint, eine neue Welle der Elimination von Gewerbebetrieben durch fortschreitende Industrialisierung zu orten, eine neue Welle anbrandender anonymen Gegenmächte gegen Gewerbe und Handwerk.

Das Gegenteil ist richtig! Der wettbewerbsvermittelte technische Wandel eröffnet zahlreiche und immer neue Nischen für gewerbliche Tätigkeiten in der weiten Definition von Gewerbe und Handwerk der Wirtschaftskammerorganisation. Und vor allem: Er erhöht den Zudrang zu gewerblicher Selbständigkeit.

Eine der fundamentalen Veränderungen, die die Industrialisierung ab der zweiten Hälfte

des 19. Jahrhunderts mit sich brachte, war die Fülle der sich bietenden wohlbezahlten Karrieren für hochqualifizierte Personen in unselbständig erwerbstätiger Position in der Privatwirtschaft. Historisch ganz neu war das für die Akademiker: Bis tief in das 19. Jahrhundert arbeiteten Akademiker fast ausschließlich als Priester, als Richter und Rechtsanwälte, als Ärzte, als Offiziere und in den zugeordneten Universitätskarrieren. Nun eröffneten sich plötzlich vielversprechende Laufbahnen für akademisch geschulte Manager in Wirtschaftsunternehmen, wie der führende deutsche Ökonom, Wilhelm Roscher, bereits um die Mitte des 19. Jahrhunderts erkannte. Privatwirtschaftliche Forschungsabteilungen boten erstmals berufliche Möglichkeiten für Naturwissenschaftler. Nicht minder reifte eine Fülle von Aufgaben für Ingenieure in der Privatwirtschaft heran – man ist sich inzwischen gar nicht mehr bewußt, daß die Bezeichnung *Ingenieur* ursprünglich nur für einen Offizier des militärischen *Geniekorps* gebraucht wurde! Die große Masse der Maturanten strömte nicht mehr in die Beamten- und öffentlichen Lehrerstellen, sondern weitgehend in die Privatwirtschaft. Und die berufsbildenden mittleren Schulen nahmen einen gewaltigen Aufschwung: Sie qualifizierten für unzählige mittlere Positionen, vor allem wieder in der Privatwirtschaft. Bis zu diesem Wandel konnte der höher Qualifizierte nur entweder beamteter Staatsdiener (bzw. Kleriker) oder selbständiger Gewerbetreibender bzw. Freiberufler sein. Warum drängte diese große neue Schar Hoch- und Höchstqualifizierter im späteren 19. und vor allem im 20. Jahrhundert nicht in die Selbständigkeit?

Dies ist leicht mit der Risikoscheu der meisten Menschen zu erklären. Für alle diese Personen boten sich Angestelltenlaufbahnen. Und die waren gekennzeichnet durch eine feste Bezahlung, ein über längere Perioden sicheres, vorausplanbares Einkommen und darüber hinaus, über große Teile des letzten Jahrhunderts hinweg, auch noch durch ein geringes Beschäftigungsrisiko. Besonders deutlich waren diese Vorteile bei der Tätigkeit als öffentlicher Beamter. Mit der Arbeitszeitverkürzung der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts erschien zusätzlich noch die selbständige Tätigkeit geprägt von weit stärkerer Arbeitsbelastung: Selbständigkeit erschien infolge der hohen Arbeitszeit als *Selbstaubeutung*.

Die qualifizierte unselbständige Tätigkeit als Angestellter war somit höchst erstrebenswert, weil sie sowohl einkommenssicher wie freizeitgesegnet war, und das bei relativ gutem Einkommen. Selbständige gewerbliche Tätigkeit schien nur mehr etwas für Personen mit *vorgestrigen* Werthaltungen oder für Eigenbrötler zu sein.

Im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts freilich begann die heile Welt des qualifizierten Angestellten immer fragwürdiger zu werden und ist nunmehr dabei, vollends zu zerbrechen. Gerade industrielle Großunternehmen wurden durch den zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck gezwungen, ihre Angestelltenstäbe abzubauen. Zunächst erwiesen sich die großen Dienstleistungsunternehmen, vor allem die Banken, als aufnahmefähig. Aber nunmehr stehen auch sie unter akutem Rationalisierungsdruck. Plötzlich scheinen viele qualifizierte Angestelltenpositionen nicht mehr sicher, wenn nicht überhaupt der Risikofall der Kündigung eintritt. Zunehmender Rationalisierungsdruck führte weiters oft zu sehr hohen Arbeitsbelastungen, zu einer de facto Erhöhung der effektiven Arbeitszeit. Die bisherigen Vorteile unselbständiger Erwerbstätigkeit gegenüber der Selbständigkeit schwinden rapide. Und die überspannten öffentlichen Budgets seit den achtziger Jahren verschließen Karrieren für zusätzliche Beamte.

Die Konsequenz ist, daß Berufsanfänger vermehrt wieder selbständig werden wollen, daß Angestellte, deren bisheriger Berufsweg nunmehr wenig aussichtsreich erscheint, sich in mittleren Lebensjahren selbständig machen wollen und daß Selbständige nach einer ersten selbständigen Karriere nicht, wie bisher häufig, unselbständig Erwerbstätige werden, sondern eine zweite Karriere als Selbständige anstreben.

Nicht selten wird ein qualifizierter Angestellter, entweder weil er gekündigt wird oder weil

er seine Vorstellungen in einem Großunternehmen nicht entsprechend verwirklichen kann, sich selbständig machen: Wirtschaftsberatungsunternehmen und Ingenieurbüros sprießen gegenwärtig nur so aus dem Boden und vermehren sich mit gewaltigen Wachstumsraten. Angestellte mit *Ideen*, die innovatorische Produkte in ihrem bisherigen Unternehmen entwickeln und einführen wollen, finden oft kein Gehör, selbst wenn ihr Großunternehmen durchaus innovativ ist: Auch große Unternehmen verausgaben sich ja, wenn sie zu viele Produkte vorantreiben.

Solche Angestellte gründen nicht selten neue Kleinunternehmen, in denen sie ihre eigenen Ideen zu verwirklichen hoffen. Nicht wenige Angestelltentätigkeiten sind heute äußerst fordernd und verbrauchen in wenigen Jahren die Spannkraft (ein Beispiel wäre die Tätigkeit als Devisenhändler). Es ist durchaus wahrscheinlich, daß es zunehmend Personen geben wird, die nach einer Phase hektischer Bürotätigkeit gerade deshalb in die Selbständigkeit eines handwerklichen Berufes drängen, weil sie in diesem sich ein gemächlicheres Arbeitstempo selbst vorgeben können. Ein Beispiel wären kunstgewerbliche Tätigkeiten. Ein spezifisches soziales Problem sind ältere Arbeitskräfte, die ihre Anstellung verlieren. Da sie ohnehin vollständig umlernen müssen, bietet sich eine selbständige gewerbliche Tätigkeit als neue Chance.

Wie betont, geschieht es immer häufiger, daß ein Berufswechsel vorgenommen werden muß. Zwei Faktoren sind relativ neu, die es gegenüber früher viel wahrscheinlicher machen, daß dieser Berufswechsel in die Selbständigkeit führt:

Erstens ist in einer fortgeschrittenen Industrienation, wie im heutigen Österreich, das durchschnittliche Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte bereits hoch. Selbständige Gewerbetreibende sind immer Qualifizierte. Die Selbständigkeit neu ins Auge Fassende besitzen aber meist schon hohe Qualifikationen, die es ihnen erleichtern, in die gewerbliche Selbständigkeit einzutreten: Entweder können sie ihre bereits erworbenen Qualifikationen in neuer Weise anwenden; oder sie verfügen bereits über gewisse Grundqualifikationen, wie Rechenhaftigkeit und Buchhaltungskennnisse, die einen Übertritt in die Selbständigkeit erleichtern; oder zumindest haben sie die Voraussetzungen einer allgemeinen Lernfähigkeit.

Zweitens setzt Selbständigkeit ein gewisses Maß an finanziellen Eigenmitteln und den Zugang zu zusätzlichem Kapital voraus. Hierin ist auch in reicher gewordener Zeit eine Schranke zu sehen. Dennoch ist es heute ungleich leichter als vor etwa 100 Jahren, Kredite zu erhalten; und auch ungleich mehr Personen verfügen über einen kleinen Grundstock von Eigenmitteln. Es gibt nicht mehr den unüberbrückbaren Klassenunterschied zwischen Proletariern und Kapitalisten. Unselbständig Erwerbstätige sind weit entfernt davon, Proleten zu sein und haben durchaus auch Zugang zu Kapital.

Der Reiz der gewerblichen Selbständigkeit hat zugenommen. Er wird verstärkt durch das moderne Streben nach Selbstverwirklichung, dem eine selbständige Tätigkeit entgegenkommt. Die Möglichkeiten des Eintritts in die Selbständigkeit sind heute weit günstiger als früher. Es fragt sich nur mehr: Wo findet sich die Nische für eine neue Existenz? Aber auch hier haben viele gerade während ihrer unselbständigen Erwerbstätigkeit Nischen erkannt, die ihnen aussichtsreich und erfolgversprechend erscheinen. Das Bestreben der Konsumenten in reichen Gesellschaften nach zunehmender Individualisierung ihrer Konsumgüter begünstigt solche Nischenbildungen. Die Zunahme der gewerblichen Selbständigkeit und deren neue Chancen werden weiters durch technische Wandlungen gefördert, die die Wettbewerbsfähigkeit des Kleinbetriebes gegenüber der Industrie erhöhen: Die moderne Mikroelektronik kennt wenig Vorteile der Massenproduktion. So kommen etwa die Vorteile der computergesteuerten Konstruktion und Fertigung (CIM) dem Gewerbe ebenso zugute wie der großbetrieblichen Produktion. Und der Personal Computer hat eine Rationalisierung des

Bürobetriebes, des Schriftverkehrs und des Rechnungswesens ermöglicht, die zwischen Groß- und Kleinbetrieb kaum mehr differenziert.

All das ist nicht nur ein Theoretisieren über bloße Möglichkeiten. Diese Überlegungen werden durch eindeutige Zahlen bestätigt: Ganz im Gegensatz zum Trend bis in die Mitte der achtziger Jahre stieg die Mitgliederzahl der Wirtschaftskammern in Österreich in den sechs Jahren 1988 bis 1993 um über 18 Prozent des Ausgangsstandes von 1987 und in absoluten Zahlen um fast 50.000 Mitglieder. Während man davor sagen konnte, daß der Mitgliederzugang in die gewerbliche Selbständigkeit in Zeiten guter Wirtschaftsentwicklung zunahm und in schlechteren Zeiten abnahm, sich also prozyklisch verhielt, wird nunmehr eine antizyklische Entwicklung deutlich. Im Gipfeljahr der jüngsten Sozialproduktzuwächse, 1990, betrug dieser Zugang etwa 7200 Mitglieder. In den folgenden beiden Jahren, 1991 und 1992, als die Wirtschaftsentwicklung sich laufend abschwächte, blieb der Mitgliederzugang mit etwa 7500 und 7200 auf annähernd gleichem Niveau.

Und im schweren Rezessionsjahr 1993, als die österreichische Wirtschaft, gemessen am BIP, um 0,3 Prozent schrumpfte, explodierte dieser Zuwachs zur höchsten Zahl der letzten Jahrzehnte, nämlich auf etwa 9600. 1992 nahm die Zahl der unselbständig Beschäftigten um 0,8 Prozent zu und schrumpfte 1993 um 0,3 Prozent; die Mitgliederzahl der Wirtschaftskammern hingegen wuchs in diesen beiden Jahren um 2,3 Prozent und 3,1 Prozent. Die Selbständigkeit nimmt also deutlich zu, während die Zahl der unselbständig Beschäftigten weitgehend stagniert; und sie nimmt ganz besonders zu, wenn sich die Beschäftigungschancen für Unselbständige verdüstern.

Gewerbe und Handwerk als unersetzliche Stützen der Beschäftigung

In Zeiten relativ stagnativen, schwachen Wirtschaftswachstums bei gleichzeitig raschem technischem Wandel und sprunghaften Verlagerungen im internationalen Wettbewerb kommt der klein- und mittelbetrieblichen Wirtschaft und insbesondere Gewerbe und Handwerk die zentrale Rolle für die Sicherung einer annähernden Vollbeschäftigung zu. Dieser Tatsache wird in der traditionellen Arbeitsmarktpolitik viel zu wenig Rechnung getragen.

Der Beschäftigungseffekt von Gewerbe und Handwerk zeigt sich erstens bei den unselbständig Beschäftigten (nach der Statistik der Wirtschaftskammer Österreich, ermittelt jeweils zum Sommerhöhepunkt Ende Juli): Während 1981 die Industrie mit 675.235 unselbständig Beschäftigten um gut 100.000 die 555.650 unselbständig Beschäftigten in Gewerbe und Handwerk überwog, war es 1991 gerade umgekehrt: Gewerbe und Handwerk beschäftigten in diesem letzten vorliegenden Erhebungsjahr mit 601.499 unselbständig Beschäftigten um fast 10.000 Personen mehr als die Industrie mit 591.666. Die Beschäftigung in Gewerbe und Handwerk hatte also in diesen zehn Jahren um etwa 45.000 zugenommen, die Industriebeschäftigung hingegen um gut 65.000 abgenommen. Dabei ist diese Angabe noch statistisch verzerrt: Denn, wie betont, ist die Beschäftigung im klein- und mittelbetrieblichen Sektor vor allem in der Rezession besonders bedeutsam. Nun war aber das Anfangsjahr 1981 ein schweres Rezessionsjahr, 1991 hingegen herrschte Hochkonjunktur. Außerdem ist, wie betont, der Zuwachs neuer selbständiger Unternehmer ein Phänomen, das erstmals gegen Ende der achtziger Jahre auftrat. Dementsprechend ist der Zuwachs 1986 bis 1991 besonders markant:

Die unselbständig Beschäftigten in Gewerbe und Handwerk stiegen in diesen fünf Jahren von 534.496 auf 601.499, also um volle 67.000. Die Industrie hingegen baut längerfristig gesehen kontinuierlich Arbeitskräfte ab.

Rechnet man noch die erhebliche Zahl selbständig Beschäftigter von etwa 70.000

hinzu, so erweisen sich Gewerbe und Handwerk in Österreich nunmehr als derjenige Wirtschaftssektor, der mit Abstand der bedeutendste Arbeitgeber der Privatwirtschaft ist. Man beachte, daß weder die manchmal belächelten Kleiderboutiquen noch die Würstelstände zu Gewerbe und Handwerk im hier verwendeten institutionellen Sinn zählen; erstere gehören zum Handel, letztere zum Fremdenverkehr. Wir leben in Österreich in mehr als einem Sinn in einem *postindustriellen* Zeitalter.

Was ist die wirtschaftstheoretische Begründung für die Veränderung? Sie ist, wie betont, Ergebnis einer relativ stagnativen Wirtschaftsentwicklung bei raschem technischem Fortschritt und hohem internationalem Wettbewerb. In einer Periode raschen Wirtschaftswachstums ohne starken Wandel der Nachfragestruktur, wie sie für Österreich in der ersten Hälfte der siebziger Jahre kennzeichnend war, hat die Großindustrie Vorteile der Massenproduktion. Sie floriert und zieht Arbeitskräfte an. In relativ stagnativer Zeit bei raschem Wandel ist es hingegen umgekehrt. Die überwiegende Mehrzahl der großen Industriebetriebe steht unter scharfem Rationalisierungsdruck und baut Arbeitskräfte ab. Nur flexible Kleinunternehmen, die Nischen der Wirtschaftsleistung erspähen, gedeihen. Und damit sind wir bei einer der wichtigsten praktischen Erfahrungsregeln der Wirtschaftswissenschaft angelangt: In einer relativ stagnativen Periode bei raschem Wandel und scharfem internationalem Wettbewerb läßt sich annähernde Vollbeschäftigung nur durch reichliche Gründung neuer Unternehmen erhalten; und diese werden naturgemäß vor allem Unternehmer im Sektor Gewerbe und Handwerk sein. (Rund 42 Prozent des Zuganges der österreichischen Wirtschaftskammermitglieder 1988 bis 1993 entfielen auf Gewerbe und Handwerk.) Ja, wir können sagen: Je stärker die Gründung neuer, zunächst natürlich kleiner Unternehmen in einem Land ist, desto eher kommt dieses Land auch in relativ stagnativer Zeit an Vollbeschäftigung heran. Denn die bestehenden alten Unternehmen werden dann tendenziell ihre Beschäftigung reduzieren. Nur ein Neuzustrom von Unternehmen kann dies kompensieren.

Gleichzeitig haben wir eine zweite Dimension der Beschäftigungsfrage erkannt: Nicht nur ist die traditionelle Arbeitsmarktpolitik auf die Industriebeschäftigung zentriert und sitzt damit auf dem falschen Ast. Theorie wie Praxis gehen gleichermaßen davon aus, daß Beschäftigungspolitik heiße, für einen unselbständig Erwerbstätigen, der seinen Arbeitsplatz verliert, einen anderen unselbständig erwerbstätigen Arbeitsplatz (und das möglichst in der Industrie) zu finden. Das ist jedoch eine verengte Sicht der Möglichkeiten in einer entwickelten Wirtschaft. Ebensogut könnte der arbeitslos Gewordene oder der die Arbeitslosigkeit Befürchtende selbständig werden. Und er wird es in Österreich insbesondere in Gewerbe und Handwerk. Der direkte Beschäftigungseffekt dieses Wirtschaftszweiges in Gestalt selbständiger Unternehmer ist beträchtlich und nimmt rasch zu.

Theoretisch läßt sich der Beschäftigungseffekt von Gewerbe und Handwerk noch anders erklären: Die Industrie, zumal die Großindustrie, produziert kapitalintensiv. In relativ stagnativen Zeiten bei zunehmendem internationalem Wettbewerbsdruck besteht die typische Rationalisierungsstrategie darin, noch kapitalintensiver, also mit weniger Arbeitskräften, das gleiche zu produzieren. Mit anderen Worten: Prozeßtechnische Fortschritte werden gesucht, die tendenziell Arbeitskräfte vernichten. Gewerbe und Handwerk produzieren andererseits relativ arbeitsintensiv (obwohl diese Tendenz in der heutigen Zeit nicht überbewertet werden darf). Hier ist die typische Rationalisierungsstrategie, bei zunehmendem Wettbewerb Produktinnovationen zu suchen. Diese Strategie vernichtet jedoch keine Arbeitsplätze; ja womöglich läßt sie das Unternehmen eher noch arbeitsintensiver werden. Denn Produktinnovation bedeutet oft Qualitätssteigerung, und die ist oft nur bei relativ erhöhtem Einsatz, zumal von qualifizierter Arbeit, möglich.

Es ist durchaus nicht widersinnig, daß eine hochentwickelte Wirtschaft arbeitsintensiver wird: Wie gerade die Neue Wachstumstheorie betont, liegt der komparative Vorteil hochent-

wickelter Wirtschaften im Humankapital: Die Arbeitsintensivierung ist Humankapitalintensivierung, und gerade in Gewerbe und Handwerk ist im heutigen Österreich Humankapital konzentriert. Es wäre daher auch völlig falsch, die Verlagerung der Beschäftigung von der Industrie zu Gewerbe und Handwerk als einen Dequalifizierungsprozeß der Arbeitskräfte oder als einen Übergang in die Erstellung anspruchsloser persönlicher Dienstleistungen zu verstehen. Gewerbe und Handwerk produzieren vielfach hochwertige Sachgüter; und auch die besonders expansiven Dienstleistungsgewerbe, die Wirtschaftsberatungsdienste und Ingenieurbüros, bieten nicht nur hochwertiges Humankapital an, sondern erstellen auch Dienstleistungen, die sachgüterproduktionsunterstützend sind. (In den Wirtschaftsdienstleistungen ist die unselbständige Beschäftigung in den zehn Jahren 1981 bis 1991 um volle 240 Prozent von gut 12.000 auf annähernd 43.000 Beschäftigte gestiegen.)

Und damit sind wir schließlich bei einem dritten zentralen Beschäftigungsbeitrag von Gewerbe und Handwerk angelangt. Qualifizierte Fähigkeiten müssen erlernt, Humankapital muß erworben werden. Es geht um die Aneignung technischen Wissens, nicht minder aber auch um die Ausbildung sozialer Befähigungen hochqualifizierter Personen. Dazu leisten Gewerbe und Handwerk mit über 70.000 Lehrlingen nicht nur einen nicht zu verachtenden direkten, sondern darüber hinaus auch noch einen viel wichtigeren indirekten Beschäftigungsbeitrag.

Dieser indirekte Beschäftigungseffekt ist die Eingliederung Jugendlicher in den Arbeitsprozeß einer hochentwickelten Wirtschaft, die vor allem technisch und sozial qualifizierte Arbeitskräfte nachfragt. Es ist inzwischen ein Gemeinplatz der internationalen Beschäftigungsforschung, daß die Lehrlingsausbildungssysteme Deutschlands, Österreichs und der Schweiz nicht nur die Jugendarbeitslosigkeit, ein Zentralproblem zumal der romanischen Länder, weitgehend vermeiden helfen, sondern überhaupt zu einer geringeren Arbeitslosenrate beitragen.

Mit der Vermeidung von Arbeitslosigkeit hat die Lehrlingsausbildung einen wichtigen positiven externen Effekt für die Gesamtwirtschaft; und das ganz unabhängig von dem zweiten positiven externen Effekt, der dem einzelnen Ausgebildeten zugute kommt, daß nämlich die Ausbildung der Lehrlinge ein Unternehmen mehr kostet, als der Lehrling während seiner Lehrzeit netto erbringt. (Dieser Ausbildungskostenbeitrag im Interesse der österreichischen Arbeitskräfte wurde nicht nur für Österreich von Stepan belegt, sondern nunmehr auch in einer beachtlichen internationalen Studie für Deutschland nachgewiesen.¹⁾

Es wird nicht überraschen, daß auch dieser wichtige indirekte Beschäftigungsbeitrag von Gewerbe und Handwerk heute zunimmt: Der Anteil dieses Sektors an der Lehrlingsausbildung steigt.

Probleme der Halbselbständigkeit und der späten Selbständigkeit

Die Neue Selbständigkeit manifestiert sich jedoch nicht nur im Übergang von unselbständiger Erwerbstätigkeit zur hauptberuflichen und legalen Vollselbständigkeit. Immer mehr weicht sich das einfache, polare Berufsmuster auf, auf welchem die Kammerstruktur Österreichs beruht.

Der polare Gegensatz der *Klassen*, den Karl Marx predigte (hie Proletarier, dort Kapitali-

¹ Harhoff/Kane (1994) schätzen die Nettokosten pro Lehrling für Gewerbe und Handwerk in Deutschland 1980 auf 6000 US-Dollar (Werte von 1990).

sten), entsprach nie der Wirklichkeit. In seiner Zeit gab es zumindest noch einerseits die große Gruppe der Bauern, andererseits die politisch gerade dominierende Schicht der Beamten und der Freiberufler. Auch waren bloßer Kapitalbesitz und bloße materielle Produktion nie zentral, ein doppeltes Fehlurteil, das Marx den real existierenden sozialistischen Wirtschaften der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts vermachte und das diese in den Abgrund führte: Immer war die moderne Wirtschaft eben *nicht Kapitalismus*, sondern Unternehmervirtschaft. Und der wirtschaftliche Erfolg lag, mikro- wie makroökonomisch, zu allerletzt in der materiellen Produktion gleichbleibender Waren, sondern vielmehr in der Produktinnovation, in der Vermarktung und in der Finanzierung; oder wie die deutschsprachige Nationalökonomie seit Riedel (1839) formelhaft festhielt, in „Spekulation, Invention und Organisation“. Gerade diese Aktivitäten verlangten jedoch auch zunehmend *Humankapitalisten*, die in gehobener sozialer Stellung, aber in unselbständiger Erwerbstätigkeit dem risikotragenden Unternehmer an die Seite traten: Es entstand, wie betont, die neue Schicht hochqualifizierter Angestellter in der Privatwirtschaft, eine Schicht, die ebenfalls nicht in das einfache Klassenschema von Marx hineinpaßt.

Mit Ausnahme – ironischerweise – des gegenwärtigen, polnisch geprägten Papstes denkt daher so gut wie kein vernünftiger Sozialwissenschaftler mehr in den Kategorien dieses Klassenschemas von Marx; und der Ausdruck *Kapitalismus* ist ein Relikt, das sich vorwiegend nur mehr in Sozialzykliken findet.

Der zunehmende *Humankapitalismus* weicht nun diese schon viel komplexere ökonomische Sozialstruktur noch erheblich stärker auf, so daß wir von einer neuen Entwicklung sprechen können: Die meisten Berufstätigen sind heute in Österreich in mannigfacher Weise gleichzeitig unselbständig und selbständig tätig; und diese Doppelrolle läßt sich als Halbselbständigkeit beschreiben.

Diese Halbselbständigkeit tritt überwiegend in einer von drei Formen auf: Erstens gibt es Personen, die neben einem Dienstvertrag oder einem Rentenvertrag auch einer marktentlohnten selbständigen Tätigkeit nachgehen; zweitens unselbständig Erwerbstätige, die in ihrer Freizeit für ihren Eigenbedarf oder für Verwandte und Freunde, also in nicht marktwirtschaftlicher Weise, selbständig tätig sind; und drittens Personen, die hauptberuflich im Werkvertrag arbeiten und damit rechtlich selbständig sind, gesellschaftlich hingegen in ähnlich abhängiger Stellung produzieren wie Dienstnehmer. Alle diese Formen der Halbselbständigkeit werfen erhebliche Probleme für die Staatseinnahmen aus Steuern, für das Sozialversicherungssystem und für den österreichischen Kammerstaat auf. Sie werfen weiters Probleme für Gewerbe und Handwerk auf, Probleme, denen freilich auch neue Chancen gegenüberstehen.

Zuerst zur dritten Form der Halbselbständigkeit, den nur von Werkverträgen Lebenden. Ihre Zahl nimmt stark zu, insbesondere bei der akademisch gebildeten Jugend. Es handelt sich um ein neues Phänomen, da gerade höchstqualifizierte Dienstleistungen, wie die Erstellung von Gutachten und die Ausführung von Forschungsaufträgen, Computerberechnungen oder Übersetzungen, inhaltlich leicht abgrenzbar und organisatorisch aus dem Unternehmen des Auftraggebers ausgliederbar sind. Diese Tätigkeiten sind rechtlich selbständige und die sie Ausübenden daher grundsätzlich in vielen Fällen faktisch Gewerbetreibende, die Mitglieder der Wirtschaftskammern sein müßten. Es ist jedoch allgemein bekannt, daß insbesondere Jungakademiker auch Ketten von Werkverträgen nicht als einen regulären Gewerbebetrieb auffassen und daß sie meist nicht Kammermitglieder werden. Es gibt Vermutungen, daß sie nicht immer ihrer Umsatz- und Einkommensteuerpflicht nachkommen; vor allem aber: Sie sind meist nicht selbst sozialversichert. Wird der Werkvertrag relativ zum Dienstvertrag häufiger, so ist somit mit einem Rückgang der fiskalischen Ergiebigkeit zu rechnen, der reguläre Dienstnehmer wie steuerzahlende Unternehmer indirekt belastet.

Vielleicht noch problematischer sind die Konsequenzen für die Sozialversicherung: Nicht

selten wird die Krankenversicherung belastet, weil jugendliche Arbeitskräfte, die selbst Sozialversicherungsbeiträge zahlen sollten, umsonst Leistungen in Anspruch nehmen: Denn sie sind häufig bei den Eltern oder auch schon beim Ehepartner mitversichert. Ohne Gewerbeschein auf Werkvertragsbasis ein Gewerbe Ausübende enthalten weiters der Wirtschaftskammerorganisation Mittel vor. Aber selbst wenn sie Kammermitglieder werden sollten, wäre ihre Vertretung nicht einfach: Wohl weit mehr als andere Unternehmer hätten sie rechtliche und wirtschaftliche Probleme mit ihren *Kunden*, die in Wahrheit gesellschaftlich gesehen nicht selten einem Arbeitgeber nahekommen.

Eine Einbindung der rasch zunehmenden Zahl hochqualifizierter werkvertraglich Wirtschaftstreibender in das österreichische Interessenvertretungssystem und in die Abgabenleistung ist daher gesellschaftlich wie wirtschaftlich vordringlich: Hier öffnet sich eine immer größer werdende Lücke im Finanzstaat, im Sozialstaat, im Kammerstaat! Wie das geschehen könnte, ist freilich noch unklar. Ein radikaler Vorschlag etwa wäre eine zentrale öffentliche Meldestelle, der vom Auftraggeber bei sonstiger Strafe alle Werkverträge und die Höhe ihrer Remunerierung gemeldet werden müßten.

Mit zunehmender Freizeit der hauptberuflich Unselbständigen und mit der Verkürzung der Lebensarbeitszeit tritt die erste der genannten Formen einer Halbselbständigkeit auf: die derjenigen Dienstnehmer, die in ihrer *Freizeit* (gemessen an der Arbeitszeit ihrer Dienstverträge) ein Gewerbe ausüben. Hier ist natürlich in erster Linie an die *Pfuscher* zu denken, die für legale und Abgaben zahlende Gewerbetreibende eine unerträgliche, die Wettbewerbsbedingungen unfair verzerrende Schmutzkonkurrenz darstellen. Daß in stagnativen Zeiten auch Arbeitslose einerseits, Frühpensionisten andererseits *pfuschen*, liegt auf der Hand. Und daß illegal eingewanderte Ausländer heute in hohem Maß *pfuschen*, ist ebenfalls bekannt. *Pfuscher* sind ökonomisch wie gesellschaftlich gesehen Selbständige. Ihr negativer Effekt auf Fiskalstaat und Sozialstaat ist evident. Die Eindämmung des *Pfusches* wird eine immer wichtiger werdende staatspolitische Aufgabe, will die österreichische Wirtschaft nicht in großflächiger Schattenwirtschaft enden. Aber auch hier ist dem gesellschaftlichen Wandel Rechnung zu tragen und zu prüfen, ob de facto nebenberufliche Gewerbetreibende nicht für eine legale Gewerbeausübung gewonnen werden können.

Denn grundsätzlich ist in der heutigen, relativ stagnativen Zeit mit raschem Wirtschaftswandel das Streben nach einer Doppelberuflichkeit ganz legitim. Dieses Streben entspricht einer sinnvollen Risikominderung; Wirtschaftssubjekte versuchen, zeitliche Einkommenschwankungen zu reduzieren, indem sie ein festes Lohneinkommen mit einem variablen Unternehmereinkommen kombinieren. Oder sie versuchen, das Beschäftigungsrisiko zu vermindern, indem sie zwei Berufe ausüben, um sich so je nach den veränderten Berufsaussichten später auf den einen oder den anderen konzentrieren zu können. Diese Doppelgleichzeitigkeit, ja Vielgleisigkeit der Berufstätigkeit kennen wir bereits – und kennen wir regional bereits seit Jahrhunderten – im ländlich-agrarischen Raum: Nebenerwerbslandwirte mit einem unselbständig erwerbstätigen Hauptberuf sind häufig; und Nebenerwerbsgewerbetreibende sind im ländlichen Raum nicht selten. Es ist durchaus denkbar, daß der Nebenerwerbsgewerbebetrieb auch im städtischen Bereich zunimmt, etwa in Kunstgewerben oder in Reparaturgewerben zu ungewöhnlichen Tages- und Wochenzeiten.

Legal ausgeübt wäre dies ein Gewinn für Gewerbe und Handwerk als Ganzes. Und auch für die einzelnen hauptberuflichen und oft relativ größerbetrieblich gewerblichen Unternehmen können sich aus der Existenz von Nebenerwerbsgewerbetreibenden Vorteile ergeben, Vorteile nämlich aus Kooperationen und einer für beide Teile günstigen Auslagerung gewisser Tätigkeiten von einem Hauptunternehmer an Subunternehmer.

Auf die gleiche Wurzel zunehmender Freizeit als Arbeitnehmer, aber auch auf die außerordentliche Höhe der Lohnnebenkosten und der Besteuerung (Umsatz- und Einkommensteuer)

geht eine letzte Form der Halbselbständigkeit, die zunehmende Wirtschaftsleistung in Form häuslicher Arbeit, als Heimwerker (*Do-it-yourself*) zurück. Sie ist darüber hinaus auch technisch bedingt durch den billigen Zugang zu Energie, insbesondere zu elektrischer Energie und durch die Miniaturisierung vieler Maschinen. So wie der vielberufene Nachteil von Gewerbe und Handwerk gegenüber der Industrie im 19. Jahrhundert – daß nämlich nur die Industrie den Zugang zu der *modernen* und kostensparenden Antriebsmaschine, der Dampfmaschine, habe und daß diese darüber hinaus erhebliche Kostenvorteile der Vergrößerung mit sich bringe, so daß selbst in der Industrie nur der größte Betrieb bestehen könne – mit Dieselmotor und Elektroantrieb im 20. Jahrhundert geschwunden ist, so hat heute selbst der Heimwerker nur mehr relativ geringe technische Nachteile gegenüber dem Gewerbebetrieb.

Heimwerkertätigkeit ist gesellschaftlich gesehen selbständige Tätigkeit; ihr Wesen ist es jedoch, daß sie nicht für den Markt, sondern für den eigenen Haushalt oder bestenfalls für Freunde und Verwandte geleistet wird.

Für die professionellen Gewerbetreibenden stellen Heimwerker einerseits unangenehme Konkurrenten dar, die die Nachfrage nach Marktleistungen schmälern. Wie so oft in ökonomischen Zusammenhängen verbinden sich aber auch hier Nachteile mit möglichen Vorteilen. Es ist zu fragen, ob die Heimwerkerwelle nicht auch für Gewerbe und Handwerk neue Chancen eröffnet. So sind Kooperationen denkbar, etwa der Art, daß ein Teil einer Fertigung durch den professionellen Gewerbetreibenden erbracht und dann durch den Heimwerker fertiggestellt wird; von der unbeabsichtigten *Kooperation* ganz zu schweigen, daß vom Gewerbetreibenden das ins richtige Lot zu rücken ist, was dem Heimwerker danebengegangen ist. Eine wichtige Chance für Gewerbebetriebe ist weiters vor allem in ihrer Ausbildungsfunktion zu sehen: Heimwerker sind oft bereit, in erheblichem Maß dafür zu zahlen, daß ihnen von Fachleuten bestimmte Fertigkeiten beigebracht werden.

Der Zug zur Neuen Selbständigkeit ist eine mächtige gesellschaftliche Bewegung im heutigen Österreich. Sie strebt jedoch nicht nur in die Bahn einer regulären, hauptberuflichen Selbständigkeit. Die gleichen Ursachen führen zu den Nebenströmen einer Halbselbständigkeit, der längerfristigen Berufstätigkeit im Werkvertrag, dem vermehrten *Pfusch*, der legalen Nebenerwerbsgewerbetätigkeit und dem Heimwerkertum. Den Formen der Halbselbständigkeit ist eine gewisse Ambivalenz für das professionelle Gewerbe und Handwerk nicht abzusprechen. Ihre Eingliederung in die Legalität, in Fiskalität und in den Sozialstaat ist vorrangige Aufgabe. Dazu bedarf es einer Fülle rechtlicher Vorkehrungen und Änderungen, aber auch gesellschaftlicher Anpassung. Die sich daneben auch bietenden Chancen sind von gewerblichen Unternehmerpersönlichkeiten zu ergreifen.

Gesellschaftliche und rechtliche Probleme wirft aber allein schon der Übergang in die hauptberufliche Selbständigkeit in höherem Lebensalter auf. Ein 50jähriger Lehrling erscheint uns – noch – ungewöhnlich. Er ist wahrscheinlich für den Lehrherrn auch kostspieliger als ein 15jähriger. Dennoch ist gerade der Übergang in die gewerbliche Selbständigkeit in höheren Lebensjahren als bedeutende Form der Bekämpfung der Altersarbeitslosigkeit in Österreich zu sehen. Freilich würde sie neue Formen der aktiven Arbeitsmarktpolitik voraussetzen, die insbesondere die höheren Kosten der Ausbildung älterer Arbeitskräfte den Betrieben abgelten. Berücksichtigt werden müßte auch, daß bei solchen älteren Lehrlingen ein guter Teil der indirekten Vorteile der Lehre für den gewerblichen Unternehmer wegfällt, nämlich der Vorteil, eine Arbeitskraft gut kennenzulernen, mit ihr eine Vertrauensbasis aufzubauen und sie nach abgeschlossener Lehre viele Jahre im Betrieb zu beschäftigen. Dieser Wegfall macht die Ausbildung älterer Arbeitskräfte doppelt teuer. Auch eine Fülle von Problemen der Modifikation der Berufsschule für ältere Umlernende und der Anrechnung bereits erworbener Kenntnisse sind zu lösen. Sicherlich werden hier schon bestehende Anrechnungsnormen auf den Befähigungsnachweis nicht engstirnig gehandhabt werden dürfen. Bei

einigem gutem Willen und einigen Adaptionen ist jedoch damit zu rechnen, daß Gewerbe und Handwerk nicht nur, wie bisher, den entscheidenden Beitrag zur weitgehenden Eindämmung der Jugendarbeitslosigkeit leisten, sondern darüber hinaus auch maßgeblich zur Reduktion der Altenarbeitslosigkeit und zur Anhebung des Pensionsalters auf das gesetzlich vorgesehene Normalpensionsalter beitragen könnten.

Auch die Probleme des wahrscheinlich zunehmenden Wunsches eines Überganges von einer selbständigen Gewerbetätigkeit in eine andere sind neu zu überdenken. Entsprechende Anrechnungsprobleme wird es zunehmend auch hier geben.

Die Herausforderung des internationalen Dienstleistungswettbewerbes

Schon durch den Abschluß der Uruguay-Runde des (bisherigen) GATT und erst recht durch den Europäischen Gemeinsamen Markt tritt Österreich in eine neue Phase des internationalen Dienstleistungswettbewerbes ein. Für viele Wirtschaftszweige innerhalb von Gewerbe und Handwerk ist internationaler Wettbewerb noch sehr ungewohnt. Umstellungen der Verhaltensweisen werden nötig. Aber Wettbewerb ist nicht nur Bedrohung, sondern auch Chance. Warum sollte nicht das sehr unternehmerisch ausgerichtete österreichische Gewerbe und Handwerk vielmehr eher in andere nationale Märkte eindringen als vom eigenen verdrängt werden? Beispielsweise sind in der Bauwirtschaft ja schon jetzt österreichische Unternehmer in hohem Maß international präsent.

Diese Chancen können nur dann voll genutzt werden, wenn Österreichs gewerbliche Unternehmer sich ihres erweiterten geographischen Tätigkeitsradius voll bewußt werden. Nicht selten werden sie verstärkt zu Serienfertigungen greifen müssen, die sich in einem größeren Markt eher lohnen. Verstärkt werden Kooperationen mit anderen österreichischen Gewerbetreibenden eingegangen werden müssen, sei es solchen der eigenen Branche, um für den einzelnen zu große Projekte gemeinsam zu verwirklichen, sei es mit Branchenfremden, um komplette Produkt- und Leistungspakete anbieten zu können. Oft werden solche Kooperationen optimalerweise auch mit außerösterreichischen Gewerbetreibenden durchzuführen sein.

Nicht selten werden auch relativ sehr kleine österreichische Unternehmen eine Zweigproduktionsstelle im Ausland errichten müssen, insbesondere etwa, um die billigen Arbeitskräfte in den uns naheliegenden Ländern des ehemaligen *Ostblocks* für gewisse Basisproduktionsprozesse zu nutzen. Unser *Naher Osten*, wie ich gerne zusammenfassend sage, unsere Nachbarländer Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien, stellen ja nicht nur relativ neue, wichtige Märkte auch für unser Gewerbe und Handwerk dar, sondern bieten nicht minder vorteilhafte Arbeitsbedingungen durch ihre niedrigen Lohnniveaus. Diese Chancen werden bereits von Pionierunternehmern genutzt. Schon jetzt sind gar nicht wenige österreichische Gewerbe- und Handwerksbetriebe im strikten Sinn des Wortes – *Multinationals*!

Die Internationalisierung der Märkte und die zunehmende Zahl der Wettbewerber bewirken gleichzeitig auch eine Anonymisierung der Märkte, und diese wirft Informationsprobleme für die Nachfrager auf. Preisinformation ist in einem anonymen Markt noch relativ am leichtesten zu beschaffen. Wie aber steht es mit der immer komplexer werdenden, erforderlichen Qualitätsinformation? Wie kann man erkunden, wie gut und verläßlich ein Unternehmer ist, wenn man sich nicht mehr auf die Erfahrung langjähriger Sozialbeziehungen verlassen kann, weil dauernd eine große Fülle neuer, vielfach ausländischer Unternehmer auf einem Markt auftritt? Und wie kann man erhoffen, gute Qualität zu erhalten, wenn jedes Unternehmen in einem fluiden Unternehmensspektrum ohnehin nur erwarten kann, Kunden nur einmal und nie wieder zu beliefern?

Gerade auf einem kaum überschaubaren, anonymen Markt gewährt der österreichische

Befähigungsnachweis einen nicht zu unterschätzenden Vorteil für die Konsumenten: Er garantiert gewisse Mindestvoraussetzungen der Qualität der zu kaufenden Leistungen. Der Befähigungsnachweis wird keinen internationalen Wettbewerbsnachteil gegenüber den Unternehmen aus anderen, weniger strikt auf hohe Qualifikation der Zulassenden bedachten Länder mit sich bringen, ganz im Gegenteil: Der österreichische Befähigungsnachweis wird ein Werbemittel für die Leistungen der österreichischen Gewerbetreibenden darstellen. Weniger informierte Kunden, die sich ihres Informationsdefizits bewußt sind, werden daher nach wie vor eher bei österreichischen Unternehmen oder zumindest bei ausländischen mit ähnlich hohen Zulassungsstandards kaufen. Darüber hinaus ist der Befähigungsnachweis natürlich auch unerläßlich, damit handwerkliche und gewerbliche Meister ihren, wie betont, in erheblichem Maß auch im öffentlichen Interesse gelegenen Ausbildungsaufgaben nachkommen können.

Ausbildung wird auf anonymen werdenden Märkten aber auch in einem zweiten Sinn dringender erforderlich: Zentral werden Beratung und Ausbildung der Konsumenten in deren Kaufentscheidungen. Hier eröffnen sich neue Möglichkeiten für österreichische Gewerbetreibende entweder als Generalunternehmer oder nur als entsprechend honorierte Einkaufsberater beim Einkauf bei anderen Unternehmern. Ein guter Teil der *Produktion* in höchstentwickelten Wirtschaften ist ja heute immer nur der Verkauf von Wissen, von *Know-how*, und nicht mehr eigene materielle Produktion.

Der Mindestqualifikationsgarantie des Befähigungsnachweises (Garantie im vorhinein) muß nach Leistungserbringung die Gewährleistungshaftung (als Garantie im nachhinein) folgen. Ein anonym internationaler Markt wirft hier allerdings ein zusätzliches Problem auf, das in das allgemeine Bewußtsein gehoben werden muß; ja, das neuer rechtlicher Regelung bedarf. Das Problem, um das es geht, ist die Gewährleistung und Haftung im Fall spät auftretender Schäden bei langlebigen, von Gewerbebetrieben erstellten Gütern, im Klartext: insbesondere bei Bauten. Öffentliche Auftraggeber und insbesondere Genossenschaften werden von ihren Kontrollinstanzen immer häufiger dazu verpflichtet, bei Ausschreibungen nicht das Bestbieterprinzip, sondern das Billigstbieterprinzip anzuwenden. Das wird damit gerechtfertigt, daß die Qualität der Leistung ohnehin voll durch einen minutiösen Katalog von Ausschreibungsbedingungen standardisiert ist und daß es bei gleicher Qualität nur mehr um den niedrigen Preis gehen kann.

Diese Argumentation ist jedoch falsch. Sie übersieht ein wichtiges, mitzulieferndes Gut: nämlich die Gewährleistung für einwandfreie Leistungserbringung. Diese ist zwar rechtlich für alle Mitbewerber gleich, keineswegs aber faktisch; im Klartext: Ein guter Teil der Mitbewerber auf einem anonymen Markt kann längst im Konkurs sein, wenn die Gewährleistungshaftung aktuell wird, oder kann durch diese in Konkurs gehen.

Hier ist wieder ein gewaltiger Unterschied zwischen einem anonymen internationalen Markt und einem gewohnten, wohlbekanntem lokalen. Wird ein und derselbe Auftragnehmer von einer öffentlichen Stelle oder einer Genossenschaft immer wieder betraut, so kann er sich seiner Gewährleistungspflicht keineswegs entziehen. Weiters gibt es – vielleicht nicht immer, aber doch meistens – zutreffende Vorstellungen über die Kapitalkraft eines bestimmten Unternehmers. Größere Projekte mit größeren Gewährleistungsgefahren wird man nur kapitalkräftigen Unternehmen anvertrauen. Anders auf dem anonymen Markt. Hier ist gerade der Billigstbieter mit großer Wahrscheinlichkeit kapitalschwach. Und daß gerade beim Billigstbieter Gewährleistungsansprüche in geringerem Maß auftreten werden, widerspricht jeder vernünftigen Erwartung.

Wird nach einigen Jahren die Gewährleistungshaftung aktuell, so schaut der Auftraggeber, der auf einem internationalen Markt den Billigstbieter ausgewählt hat, *durch die Finger*: Dieser existiert nicht mehr oder geht durch die Gewährleistung in Konkurs. Ja, auf dem anony-

men Markt kann ihm das nur zu leicht auch bei *schlau*en inländischen Unternehmern passieren, weswegen auch hier Vorkehrungen zu treffen sind. Wir müssen uns nunmehr erst an die Zulässigkeit der Einmann-Gesellschaft-mit-beschränkter-Haftung auch in Österreich gewöhnen! In Wahrheit haftet auf dem anonymen Markt jeder beinhart-rational kalkulierende Unternehmer nur mehr höchstens mit 250.000 Schilling, dem einzuzahlenden Mindestkapital einer Ges.m.b.H. Denn gerade bei drohenden Haftungen ist es rational, für jedes Großprojekt, z. B. schon für jede größere Baustelle, eine eigene Ges.m.b.H. zu gründen. Das kostet nur geringe Notariatsgebühren, und im Haftungsfall wird der Unternehmer, der gleichzeitig vielleicht über ein Dutzend solcher Ges.m.b.H. verfügt, diejenige, auf die eine Großhaftung zukommt, eiskalt in Konkurs gehen lassen. Die genannten 250.000 Schilling als effektive Haftung sind dabei noch in doppeltem Sinn eine im Regelfall weit überhöhte Obergrenze. Erstens wird nach EU-Recht die Grenze des minimal erforderlichen Eigenkapitals für Ges.m.b.H. bald noch erheblich gesenkt werden müssen, vielleicht auf rund 100.000 Schilling. Und zweitens kann man natürlich, wenn man viele Unternehmen besitzt, eine haftungsgefährdete Ges.m.b.H. noch rasch finanziell aushöhlen.

Das Fazit: Eine schon bei Vertragsabschluß zu erbringende Garantie, daß man allfälligen Gewährleistungsansprüchen finanziell nachkommen werde können, muß unabdingbarer Bestandteil jedes Leistungskatalogs werden. Nur wenn jedes Unternehmen eine solche Garantie erbringen muß, wird der solide heimische Gewerbetreibende mit einem möglicherweise unsoliden Außenstehenden wettbewerblich gleichgestellt, nur dann herrscht Chancengleichheit. Ein solides Unternehmen kann eine solche Garantie viel billiger erbringen als ein dubioses und kapitalschwaches. Dieses wird z. B. seine möglichen Gewährleistungspflichten zu einer hohen Prämie konkursversichern müssen, weswegen der Preis, den es verlangen muß, steigen wird und es andere nicht mehr so leicht – und vor allem nicht mehr unbillig – unterbieten kann. Eine im vorhinein zu erstellende Gewährleistungsgarantie macht weiters auch die beschriebene Strategie der Ges.m.b.H.-Gründung lediglich zwecks Haftungsvermeidung unsinnig.

Gerade um Wettbewerbsgleichheit auf einem anonymen internationalen Markt für gewerbliche Leistungen zu sichern, bedarf es also einer Änderung des Zivilrechts: Bei der Ausschreibung von Aufträgen für langlebige Güter müßte verpflichtend die Bereitstellung einer Haftungsgarantie für den Fall der Leistungs- oder Zahlungsunfähigkeit vorgeschrieben werden. Was eine Garantie ist, ob eine Versicherung, eine Bankgarantie oder eine andere Sicherstellung, das könnte dann vielleicht am besten der Auftraggeber nach eigener freier Würdigung bestimmen. So könnte in sinnvoller Weise wieder ein Element des Bestbieterprinzips zum Tragen kommen. Solche Konkursversicherungen (im weiteren Sinn) für Haftungen kennt jetzt schon das deutsche *Gesetz über die Umwelthaftung*, das seit 1. Jänner 1991 in Kraft ist. Der österreichische Entwurf für ein Umwelthaftungsgesetz sieht Gleiches vor.

Zusammenfassung der Ergebnisse und erforderliche Maßnahmen

Wir haben gesehen: Der durch den verstärkten internationalen Wettbewerb forcierte wirtschaftliche Wandel zwingt oft und zwingt viele zum Berufswechsel. Der Wunsch nach selbständiger Berufstätigkeit nimmt zu, weil bisher attraktive, unselbständig erwerbstätige Beschäftigungen nunmehr mit hohem Berufsrisiko verbunden sind und weil die Selbständigkeit eher Selbstverwirklichung verspricht. Gleichzeitig verbessern sich aber auch die beruflichen Möglichkeiten in Gewerbe und Handwerk, da dieses nunmehr einerseits durch technischen Wandel eher begünstigt wird, andererseits das Streben nach Individualisierung des Konsums

und nach höchster Qualität sowie die zunehmende Bedeutung der Wirtschaftsberatungsberufe für Gewerbe und Handwerk immer mehr attraktive Nischen eröffnen. Eine Neue Selbständigkeit bricht an und breitet sich insbesondere in Zeiten schlechter Konjunktur aus.

Daher ist die Gewerbeordnung zu überdenken, um den Zugang zu gewerblicher Selbständigkeit auch in späteren Lebensphasen sowie den Übergang von einem Gewerbe zu einem anderen nicht zu behindern. Zumindest werden die bestehenden Anrechnungsnormen auf den Befähigungsnachweis nicht engstirnig gehandhabt werden dürfen.

Der Befähigungsnachweis selbst ist grundsätzlich gerechtfertigt, ja gewinnt sogar auf den nunmehr auch durch internationalen Wettbewerb geprägten Dienstleistungsmärkten und den immer *anonymer* werdenden Sachgütermärkten an Bedeutung: Er bietet ein Mindestmaß an Qualitätsgarantie für den informationsmäßig überforderten Konsumenten. Weiters ist er unerlässlich, wenn die Unternehmer in Gewerbe und Handwerk ihrer volkswirtschaftlich wichtigen Ausbildungsfunktion nachkommen sollen.

Der Sektor Gewerbe und Handwerk, und nicht mehr die Industrie, ist der quantitativ wichtigste Arbeitgeber für unselbständig Erwerbstätige in Österreich. Nimmt man die große Zahl der Selbständigen in diesem Sektor hinzu, so gehen mit großem Abstand am meisten Österreicher in Gewerbe und Handwerk ihrem Beruf nach. Da die Industrie bei tendenziell schwachem Wirtschaftswachstum laufend Arbeitskräfte abbaut, ist annähernde Vollbeschäftigung nur bei einem raschen Einstrom neuer Unternehmer zu sichern. Dieser erfolgt aber auch in Österreich in steigendem Maß, insbesondere in den Sektoren Gewerbe und Handwerk. Weit mehr, als es der politischen Öffentlichkeit bewußt ist, leben wir heute in Österreich schon in einer postindustriellen Zeit.

Auf diese Tatsachen muß sich eine aktive Arbeitsmarktpolitik einstellen: Umschulungen müssen für eine unselbständige Erwerbstätigkeit in Gewerbe und Handel vorbereiten oder für die Selbständigkeit in diesem Sektor qualifizieren. Einer besonderen finanziellen Förderung bedürfen ältere, bisher unselbständig Tätige, die nunmehr einen Befähigungsnachweis erwerben wollen, um in Gewerbe und Handwerk selbständig zu werden. Ansparrprogramme zwecks Eigenkapitalbildung zur Unternehmensgründung sind sinnvoll und förderungswürdig.

Neben dem direkten Beschäftigungseffekt als größter Arbeitgeber Österreichs erbringen Gewerbe und Handwerk auch einen – möglicherweise noch wichtigeren und doppelten – indirekten Beschäftigungseffekt. Das System der Lehrlingsausbildung gliedert Jugendliche in den gesellschaftlichen Arbeitsprozeß ein. (In Zukunft kann es bei entsprechender Modifikation vielleicht auch zur Wiedereingliederung älterer Arbeitskräfte in eine neue Berufstätigkeit genutzt werden.) Die Länder, die unser Lehrlingsausbildungssystem pflegen, Deutschland, Österreich und die Schweiz, kennen im Vergleich zu den angrenzenden romanischen Ländern nicht nur eine weit geringere Jugendarbeitslosigkeit, sondern verzeichnen überhaupt eine im Schnitt erheblich geringere Arbeitslosenrate. Jugendarbeitslosigkeit ist mit hohen gesellschaftlichen Kosten verbunden. Ihre Vermeidung ist ein wichtiger, positiver externer Effekt des Systems der Lehrlingsausbildung. Lehrlingsausbildung ist aber auch individuelle Humankapitalbildung, welcher gerade nach den Erkenntnissen der Neuen Wachstumstheorie der höchste Stellenwert für das Gedeihen hochentwickelter Wirtschaften zukommt. Österreichische wie internationale Studien (für das ähnlich gelagerte Deutschland) belegen, daß die Lehrlingsausbildung die Unternehmen in Gewerbe und Handwerk im Schnitt weit mehr kostet, als die Lehrlingsleistung ihnen (netto) erbringt. Hier erzeugen Gewerbe und Handwerk einen zweiten, sowohl allgemein wachstumsbedeutsamen wie für den jeweiligen, in der Lehre Ausgebildeten privat nützlichen positiven externen Effekt.

Positive externe Effekte sind die Gewährung von Vorteilen an Dritte oder die Allgemeinheit, die dem Verursacher, hier dem Gewerbe und dem Handwerk, am Markt nicht entgolten

werden. Gerade nach den Prinzipien einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung sind sie dem Verursacher durch die Allgemeinheit, z. B. in Form von Steuernachlässen, abzugelten. Die Unternehmer in Gewerbe und Handwerk haben einen berechtigten Anspruch auf Abgeltung desjenigen Teiles der Kosten ihrer Lehrlingsausbildung, der über die vom Lehrling netto erbrachte Leistung hinausgeht. Dieser Tatsache muß das Einkommen- und Körperschaftsteuerrecht Rechnung tragen, etwa durch Einführung eines entsprechenden steuerlichen Absetzbetrages pro Lehrling, möglicherweise gestaffelt nach dem Lehrjahr.

Durch die Internationalisierung der Dienstleistungsmärkte nach dem GATT und im EWR stehen wir vor einer neuen Welle der Anonymisierung und Wettbewerbsvervielfältigung der Märkte: Leistungsanbietende Unternehmen werden dem Auftraggeber viel weniger als bisher bekannt sein und viel eher nur eine einmalige Geschäftsbeziehung mit ihm pflegen. Dieser Tatsache ist durch legislative Maßnahmen im Zivilrecht Rechnung zu tragen. Insbesondere entstehen Probleme der Gewährleistung bei langlebigen Gütern, besonders also bei Bauaufträgen. Es ist damit zu rechnen, daß weit häufiger als bisher Unternehmer im Gewährleistungsfall ihrer Haftung nicht nachkommen werden können, weil sie zahlungsunfähig sind oder gar nicht mehr bestehen. Diese Wahrscheinlichkeit wird potenziert durch die nunmehrige Zulässigkeit der Einmann-Ges.m.b.H. mit immer geringer werdendem Eigenkapital. Da damit zu rechnen ist, daß gerade die Billigstbieter einer später eintretenden Gewährleistungspflicht nicht nachkommen können, ist zur Sicherung der Wettbewerbsgleichheit für wirtschaftlich solide Unternehmen neu zu normieren, daß bei Aufträgen aufgrund von Ausschreibung verpflichtend eine finanzielle Garantie zur Sicherstellung allfälliger Haftungsansprüche auch im Fall der Leistungs- oder Zahlungsunfähigkeit des Auftragnehmers vorzusehen ist.

Die Neue Selbständigkeit bringt auch nicht unproblematische Randerscheinungen hervor: Berufstätigkeit auf Werkvertragsbasis, illegale nebenberufliche selbständige Tätigkeit (*Pfuschen*) und das zunehmende Heimwerkertum (*Do-it-yourself*). Die erstgenannten beiden Formen einer *Halbselfständigkeit* drohen zunehmend das Steuersystem, den Sozialstaat und das Interessenvertretungssystem Österreichs (seinen *Kammerstaat*) zu untergraben. *Pfusch* ist strikt zu unterbinden, will Österreich nicht in den Gefahren der Schattenwirtschaft versinken. Eine legale gewerbliche Nebenerwerbstätigkeit, zu der der Zug der Zeit durchaus gehen könnte, ist hingegen zu fördern. Die Werkvertragstätigen sind – auch durch entsprechende legislative Maßnahmen – als Selbständige in die Wirtschaftskammern wie in die Fiskalität und den Sozialstaat einzubinden. Das Heimwerkertum ist für das professionelle Gewerbe einerseits als nachfrageschmälernd problematisch, andererseits bietet diese Bewegung auch für Gewerbe und Handwerk neue mögliche Tätigkeitsbereiche und Einnahmequellen.

So wirft der sich durch den zunehmenden internationalen Wettbewerb beschleunigende wirtschaftliche Wandel für Gewerbe und Handwerk neue Probleme auf und zwingt zur Anpassung, bietet aber in noch höherem Maß zusätzliche Chancen. Gewerbe und Handwerk sind der am raschesten aufstrebende Wirtschaftssektor Österreichs geworden.

Literatur

- Harhoff, D./Kane, Th. (1994), Financing Apprenticeship Training: Evidence from Germany, NBER Working Paper 4557, Cambridge, MA.
- Riedel, A. F. (1839), Nationalöconomie oder Volkswirtschaft, Berlin.
- Roscher, W. (1861/1994), Ansichten der Volkswirtschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte, Leipzig/Heidelberg (Faksimile-Ausgabe, Verlag Wirtschaft und Finanzen, Düsseldorf 1994), Kapitel IV: Über Industrie im Großen und Kleinen.
- Stepan, A. et al. (1994), Die betrieblichen Kosten der Berufsausbildung, ibw-Bildung und Wirtschaft 4, Wien.

