
Dienstleistungen im Strukturwandel: Entwicklung und Perspektiven für Wachstum und Beschäftigung in Europa

Hagen Krämer

1. Einleitung

In der Diskussion über Wachstumsmöglichkeiten und -bedingungen steht in der Regel die durchschnittliche Wachstumsrate eines Landes oder einer Region im Mittelpunkt des Interesses. Eine solche gesamtwirtschaftliche Betrachtungsweise lässt jedoch unberücksichtigt, dass die verschiedenen Sektoren einer Ökonomie ganz unterschiedliche Wachstumsraten aufweisen. Neben stark wachsenden existieren häufig auch langsam wachsende oder sogar schrumpfende Wirtschaftsbereiche. Bekanntlich hat sich in fast allen europäischen Ländern in den vergangenen Dekaden ein unterdurchschnittliches Wachstum bzw. ein Rückgang der Landwirtschaft (primärer Sektor) und der Industrie (sekundärer Sektor) vollzogen, während sich im Dienstleistungssektor (tertiärer Sektor) ein überdurchschnittliches Wachstum ergeben hat. Solche verschiedenen sektoralen Wachstumsgeschwindigkeiten sind Kennzeichen eines strukturellen Wandels. Die Tatsache, dass sich in einer Ökonomie ein Strukturwandel vollzieht, ist beileibe nichts Ungewöhnliches; dieser stellt aus historischer Perspektive vielmehr den Normalfall in der wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft dar. Er wird u. a. von veränderten Präferenzen der Konsumenten, der technologischen Entwicklung sowie von Veränderungen in der nationalen und internationalen Arbeitsteilung hervorgerufen.

Nach allgemeiner Auffassung in den Wirtschaftswissenschaften ist es in der Regel ein ebenso kostspieliges wie vergebliches Vorhaben, den Strukturwandel aufhalten zu wollen. In der wirtschaftspolitischen Praxis vieler Länder ist jedoch die Tendenz zu beobachten, dass eher bestehende Wirtschaftsstrukturen durch politische Maßnahmen wie beispielsweise Subventionen konserviert werden oder der Strukturwandel verlangsamt wird, als dass eine aktive Förderung des Strukturwandels erfolgt. Auf diese Weise versucht man, die vom Strukturwandel negativ betroffenen Menschen zu unterstützen, die sich (häufig von den Medien unterstützt) hörbar artikulieren und von der Politik eine Sicherung ihrer Arbeitsplätze und Einkommen erwarten. Dies wird besonders dann der Fall sein, wenn sich

die betroffenen Wirtschaftsbereiche in einer Region bündeln, sodass die negativen Folgen eines Abbaus von Arbeitsplätzen in einem bestimmten Gebiet besonders konzentriert auftreten. Häufig gerät dabei aber aus dem Blickfeld, dass sich im Zuge des Strukturwandels in anderen Bereichen neue Möglichkeiten für Wachstum und Beschäftigung ergeben, deren Förderung sich als langfristig sinnvoll für die Ökonomie erweisen kann.

Im Folgenden soll auf einige Aspekte des Strukturwandels eingegangen und dargestellt werden, in welchen Wirtschaftsbereichen der europäischen Wirtschaft in den kommenden Jahren mit überdurchschnittlichem Wachstum und zusätzlicher Beschäftigung zu rechnen ist. Dabei wird versucht, einen Ausblick bis zum Jahr 2020 zu geben. Ebenfalls werden die Konsequenzen für die Wirtschaftsstruktur, die Beschäftigung und die Anforderungen an Wissen und Fähigkeiten angesprochen.

2. Dienstleistungen im historischen Entwicklungsprozess

Es gibt vielerlei Hinweise darauf, dass Dienstleistungen auch weiterhin ein zentrales Element der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung sein werden. Bereits in der Vergangenheit hat der Trend zur Tertiarisierung sowohl für ein kräftiges Wachstum des Dienstleistungssektors gesorgt als auch dafür, dass der „Dienstleistungsgehalt“ von Industriegütern stark zugenommen hat. So ist das dynamische Dienstleistungswachstum in fast allen Ländern einer der auffälligsten sozialen, politischen und wirtschaftlichen Trends in den letzten Jahrzehnten. Heute werden fast drei Viertel der Wirtschaftsleistung in der Europäischen Union durch Dienstleistungen erbracht. Und man kann davon ausgehen, dass sich dieser Trend des Dienstleistungswachstums noch einige Zeit lang weiter fortsetzen wird.

Für dieses spezifische Muster des Strukturwandels wird häufig das „Fuchs'sche Gesetz“ angeführt. Viktor Fuchs (1968, 1980) zeigte, dass es einen gut abgesicherten Zusammenhang zwischen dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens und dem Dienstleistungsanteil am Bruttoinlandsprodukt und an der Beschäftigung gibt. Gemäß dieses „Gesetzes“ nähern sich Volkswirtschaften asymptotisch einem maximalen Wert an. Die zugrundeliegende Schätzfunktion hat sich als erstaunlich robust erwiesen und ist auch für die jüngere Vergangenheit empirisch gut belastbar.¹ Wie Abbildung 1 verdeutlicht, folgen zahlreiche europäische Länder der tendenziellen Entwicklung, die sich bereits in den USA vollzogen hat.

Betrachtet man den Dienstleistungssektor im Detail, so stellt man fest, dass es sich um einen recht heterogenen Sektor handelt. Auf der einen Seite finden sich einfache Dienstleistungen, die gering entlohnt werden. Auf der anderen Seite aber ebenso hoch spezialisierte Dienstleistungen, mit denen gesamtwirtschaftliche Spitzeneinkommen erzielt werden. Es existieren sowohl „*Stand-alone*“-Dienstleistungen, d. h. Leistungen, die mit

Abbildung 1: Dienstleistungsanteil und Pro-Kopf-Einkommen im Entwicklungsprozess



Quelle: Schettkat (2010) 17.

vergleichsweise geringem Einsatz an physischen Inputs erstellt werden, als auch Dienstleistungen, die nur in Kombination mit anderen Dienstleistungen oder mit einem nennenswerten Güterinput nutzbar sind. Ein anderes wesentliches Differenzierungsmerkmal stellt die zeitlich-räumliche Dimension der Dienstleistungserbringung dar. Es kann einerseits unterschieden werden in sogenannte *Uno-actu*-Dienstleistungen (hier erfolgen Produktion und Konsum der Dienstleistungen zur selben Zeit und am selben Ort), deren Verbreitungsmöglichkeit aufgrund dieser Eigenschaft stark eingeschränkt ist. Andererseits finden sich – mit stark zunehmender Tendenz – digitalisierbare Dienstleistungen, die gespeichert und transportiert werden können und damit auch (international) handelbar sind. Darüber hinaus existiert eine Vielzahl von anderen Differenzierungskriterien für Dienstleistungen.² Durch den technischen Fortschritt und durch Innovationen im Dienstleistungssektor kommen ständig neue und andersartige Dienstleistungen dazu. Im Zuge des Strukturwandels wird sich daher auch der Dienstleistungssektor weiter entwickeln und ausdifferenzieren.

3. Dienstleistungen in der Europäischen Union

In der EU-25³ wurden im Jahr 2008 rund 72% der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung im Dienstleistungssektor erwirtschaftet.⁴ Damit liegt der europäische Dienstleistungsanteil unter dem Wert in den USA, wo dieser Anteil im gleichen Jahr fast 75% betrug. Die Länder in der EU

mit dem höchsten Dienstleistungsanteil am Bruttoinlandsprodukt waren 2008 Luxemburg (85,2%), Griechenland und Zypern (jeweils 78,5%) sowie Frankreich und Großbritannien, deren Anteil bei jeweils ca. 75,5% lag. Deutschland (69,5%) und Österreich (68%) sind dagegen zwei Länder, die im EU-Vergleich einen unterdurchschnittlich großen Anteil des Dienstleistungssektors an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung aufweisen. Dennoch werden auch hier mehr als zwei Drittel und damit der weitaus größte Teil der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung im Dienstleistungssektor erzielt.

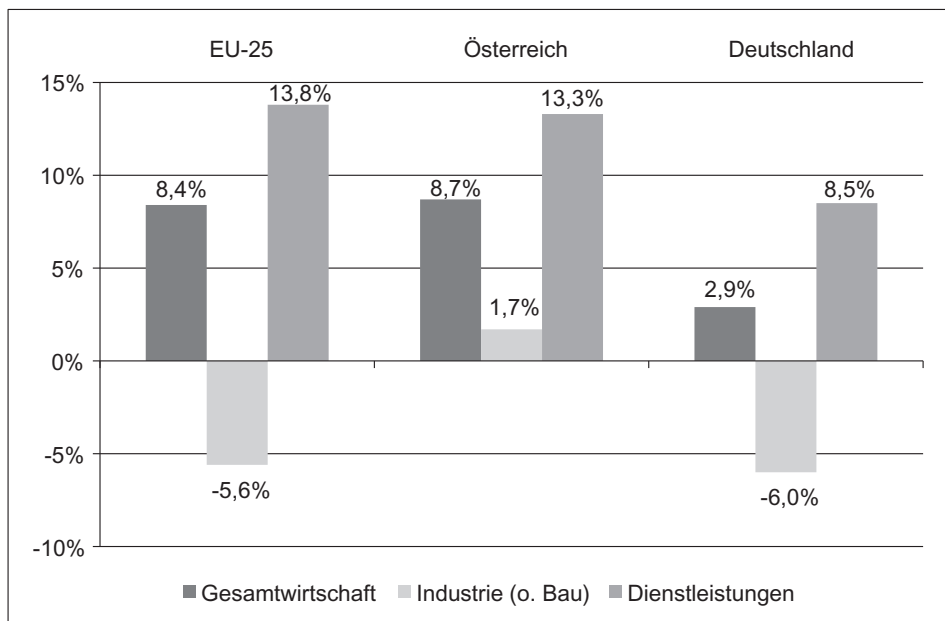
Auch für die Beschäftigung in Europa sind Dienstleistungen von sehr großer und stetig wachsender Bedeutung. In jedem einzelnen Land der EU-25 ist jeweils mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor beschäftigt. Im Durchschnitt lag 2008 der Dienstleistungsanteil an der Beschäftigung in der EU-25 bei rund 71% und war damit mehr als doppelt so hoch wie der Anteil, den der Landwirtschafts- und der Industriesektor zusammen aufweisen. Auch bei dieser Größe liegen die USA im Vergleich der hoch entwickelten Volkswirtschaften weit vorne: Fast 80% der US-amerikanischen Beschäftigten sind im Dienstleistungssektor tätig. Bei den führenden EU-Ländern liegen allein die Niederlande mit 80,2% auf Höhe des US-Wertes. Alle anderen EU-Länder liegen mehr oder weniger deutlich unter der amerikanischen Größenordnung. In den führenden EU-Ländern Belgien, Großbritannien, Frankreich und Luxemburg liegen die Werte zwischen 76% und 78%. Österreich mit einem Anteil von 70,8% und Deutschland mit einem Anteil von ca. 72,5% wiesen 2008 Werte auf, die in der Nähe des EU-Durchschnitts liegen.

Die beschäftigungsstärkste Branche im Dienstleistungssektor ist der Handel, in dem 2008 europaweit über 20% aller Dienstleistungsarbeitsplätze angesiedelt waren. Der Bereich Dienstleistungen für Unternehmen⁵ ist mit einem Arbeitsplatzanteil von fast 19% an der gesamten Dienstleistungsbeschäftigung ähnlich groß. Danach folgt der Teilsektor Gesundheits- und Sozialwesen (13% aller Dienstleistungsarbeitsplätze).⁶

Im Hinblick auf die Entstehung von neuen Arbeitsplätzen ist der Dienstleistungssektor in der jüngeren Vergangenheit von zentraler Bedeutung gewesen. Ein Netto-Beschäftigungsaufbau ist seit 2000 in Europa nur im Dienstleistungssektor erfolgt (vgl. Abb. 2). Diese Entwicklung lässt sich in fast allen europäischen Ländern beobachten. Dagegen bauen die Landwirtschaft und die Industrie europaweit Beschäftigung ab, egal ob in Köpfen oder nach dem Arbeitsvolumen (tatsächlich geleistete Arbeitszeit aller Erwerbstätigen) gemessen. Gegen den europäischen Trend verzeichnete die Industrie in Österreich zwischen 2000 und 2008 mit einem Plus von rund 12.000 Arbeitsplätzen (+1,7%) einen leichten Beschäftigungszuwachs.⁷ Dieser Beschäftigungsaufbau ereignete sich praktisch ausschließlich im Zeitraum 2006-08, nachdem zuvor – wie in fast allen

anderen europäischen Ländern – die Zahl der Arbeitsplätze in der österreichischen Industrie ebenfalls tendenziell zurückgegangen war. Stärker als in der Industrie war seit 2000 wie im übrigen Europa jedoch auch in Österreich das Beschäftigungswachstum im Dienstleistungssektor. Hier nahm die Beschäftigung zwischen 2000 und 2008 um mehr als 340.000 Personen zu, was einem kumulierten Zuwachs von etwa +13% entsprach.⁸

Abbildung 2: Veränderung der Erwerbstätigkeit 2000-2008 (in %)



Quelle: EU-Kommission (2010); eigene Berechnungen.

Geht man der Frage nach, in welchen Teilbereichen sich die größten Beschäftigungszuwächse ergaben, so stellt man fest, dass dies im stark wachsenden Bereich Dienstleistungen für Unternehmen der Fall war. In der EU-25 erhöhte sich die Zahl der Arbeitsplätze im Zeitraum von 2000 bis 2007 in diesem Teilsektor um mehr als 5,7 Mio. und damit um über 26%.⁹ In Österreich entstanden in den diversen Branchen der unternehmensbezogenen Dienstleistungen in diesem Zeitraum netto 112.000 neue Stellen, was einem Zuwachs von rund 28% entsprach. In Deutschland entstanden hier netto über eine Million zusätzliche Arbeitsplätze (+24%). In Spanien ergab sich in diesem Teilsektor ein Aufbau an Beschäftigung um rund 750.000¹⁰ und in Italien um ca. 700.000. Andere Bereiche mit einem starken Beschäftigungswachstum in Europa waren das Gastgewerbe (+18%) und das Gesundheits- und Sozialwesen (+14%). Die geringsten Zuwächse im Dienstleistungssektor erfolgten in diesem Zeitraum mit knapp +3% im Kredit- und Versicherungsgewerbe. Obwohl hier ein vergleichsweise

starker Wertschöpfungszuwachs gelang, folgte die Beschäftigung diesem Anstieg nicht. Der technische Fortschritt in den Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglichte eine zunehmende Automatisierung und Rationalisierung bei den Banken und Versicherungen, welche zu einer weiteren Industrialisierung von Finanzdienstleistungen führte. Der Aufschwung in dieser Branche erfolgte daher im Unterschied zu anderen Bereichen des Dienstleistungssektors ohne nennenswerte Beschäftigungseffekte.

4. Dienstleistungen: Wachstums- und Beschäftigungsperspektiven in der EU

Nachdem im vorangegangenen Abschnitt die Entwicklung von Dienstleistungen in der jüngeren Vergangenheit dargestellt wurde, soll im Folgenden erörtert werden, welches Wachstumspotenzial Dienstleistungen in der Zukunft in Europa haben und welche Beschäftigungsperspektiven sie zukünftig bieten.

Gemäß der „Drei-Sektoren-Hypothese“, zu deren Entstehung Colin Clark, Irving Fischer und Jean Fourastie wesentlich beigetragen haben, ist zu erwarten, dass das Wachstum und die Bedeutung von Dienstleistungen auch zukünftig weiter zunehmen werden.¹¹ Die Quellen des zu erwartenden Dienstleistungswachstums bestehen zum einen in einem weiteren Aufschwung bereits bestehender Dienstleistungsbereiche. Zum anderen werden neue Dienstleistungen entstehen, die durch technische, demografische und andere Trends wie zum Beispiel die Globalisierung hervorgerufen werden.¹²

Angesichts der prinzipiellen Schwierigkeiten, zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen über längere Zeiträume vorherzusagen, stellt eine einfache Extrapolation bisheriger Trends eine bewährte Methode dar, um einen ersten Ausgangspunkt für eine Einschätzung möglicher Entwicklungspfade in der Zukunft zu bekommen. Damit kann keinesfalls der Anspruch erhoben werden, prognostische Aussagen zu machen. Dennoch kann auf diese Weise ein Eindruck gewonnen werden, was sich unter gleich bleibenden Umständen zukünftig ereignen könnte. Kemekliene et al. (2007) haben unter der Annahme einer Fortschreibung der Wachstumsraten des Zeitraums 1995-2005 für die Gesamtbeschäftigung, die Beschäftigung im Dienstleistungssektor und die Beschäftigung in den einzelnen Dienstleistungsbranchen eine Projektion der Entwicklung in der gesamten EU bis 2020 vorgenommen.¹³

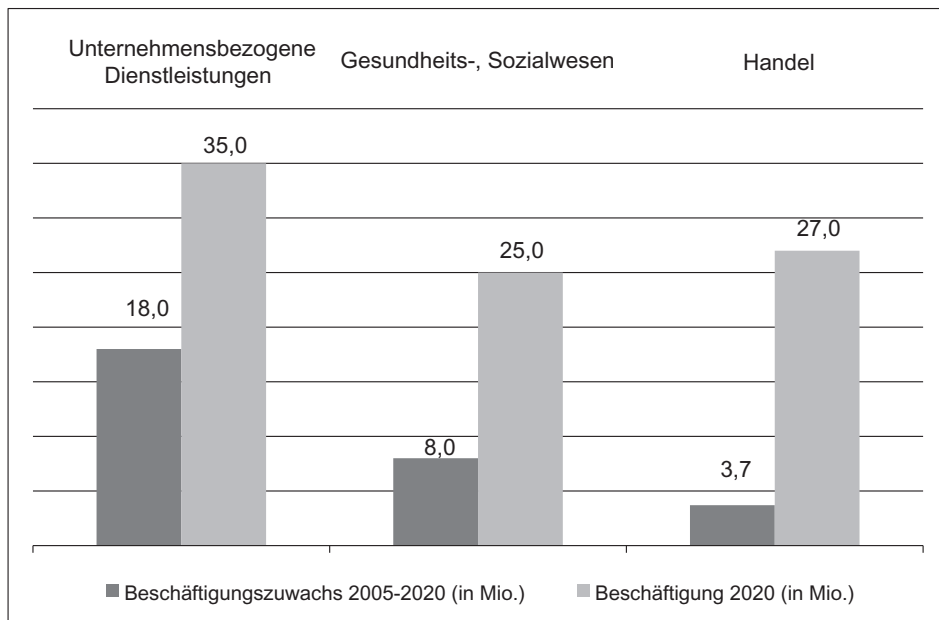
Gemäß dieser Projektion wird in der EU-15 der Dienstleistungsanteil an der Gesamtbeschäftigung zwischen 2005 und 2020 auf 80% ansteigen und damit den Wert erreichen, der bereits heute in den USA herrscht. Zu den Ländern mit dem größten Anteilswert von Dienstleistungen in der Eu-

ropäischen Union werden demnach Luxemburg (95%) sowie Großbritannien und Schweden (je 85%) gehören. In Österreich und in Deutschland wird demzufolge der Dienstleistungsanteil an der Gesamtbeschäftigung ebenfalls weiter anwachsen und jeweils ungefähr 80% betragen.

Auf Branchenebene werden sich dieser Projektion zufolge einige Verschiebungen in der jeweiligen relativen Bedeutung der einzelnen Branchen ergeben. Die unternehmensbezogenen Dienstleistungen werden den Einzelhandel als zurzeit größte Branche überholen und mit über 20% der größte Bereich im Dienstleistungssektor und damit auch in der Gesamtwirtschaft werden. In absoluten Werten ausgedrückt werden in der EU-15 zwischen 2005 und 2020 bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen netto mehr als 18 Mio. neue Arbeitsplätze entstehen und im Jahr 2020 dort rund 35 Mio. Menschen erwerbstätig sein (Abb. 3). Diese Entwicklung wird durch den Einsatz neuer Technologien und neuer Formen der Arbeitsorganisation begünstigt.¹⁴ Die zunehmende Tertiarisierung der Sachgüterproduktion wird eine dynamisch wachsende Nachfrage nach unternehmensbezogenen Dienstleistungen zur Folge haben und damit den allgemeinen Dienstleistungstrend weiter verstärken.

Der Handel, die dann mit einem 17%-Anteil nur noch zweitgrößte Branche, hat immerhin noch ein Plus von 3,7 Mio. Arbeitsplätzen zu erwarten. Damit wird die Beschäftigung dort insgesamt ca. 27 Mio. umfassen.

Abbildung 3: Veränderung der Erwerbstätigkeit 2005-20 in der EU-15 (Projektion)



Quelle: Kemekliene et al. (2007).

An dritter Stelle wird der Bereich Gesundheits- und Sozialwesen liegen (16%). Hier wird nach der EGI-Studie ein Zuwachs der Beschäftigung um acht Mio. auf dann 25 Mio. Erwerbstätige erfolgen.

Es versteht sich fast von selbst, dass insbesondere die genannten absoluten Werte der Projektion von Beschäftigungsveränderungen mit großer Unsicherheit behaftet sind. Sie hängen in besonderem Maß von der gesamtwirtschaftlichen Rate ab, mit der die europäischen Volkswirtschaften im Projektionszeitraum insgesamt wachsen werden. Daher ist es empfehlenswert, sich eher auf die Anteilswerte und deren erwartete Veränderungen zu konzentrieren. Obwohl auch hier eine große prinzipielle Unsicherheit besteht, sind sie der vergleichsweise besser geeignete Indikator, mit dem aufgezeigt werden kann, welche Bereiche des Dienstleistungssektors wahrscheinlich an Bedeutung gewinnen werden.

5. Fünf weitverbreitete Einwände gegen Dienstleistungen

Der Dienstleistungssektor wurde bereits vor geraumer Zeit zum Hoffnungsträger für Wachstum und Beschäftigung erklärt.¹⁵ Trotz der dynamischen Entwicklung der Vergangenheit und trotz einer Vielzahl günstiger Vorhersagen, von denen eine zuvor beispielhaft aufgeführt wurde, gibt es eine ganze Reihe von Vorbehalten, die gegenüber Dienstleistungen geäußert werden. Dienstleistungen werden in der öffentlichen Debatte häufig als kein vollwertiger Ersatz für den schrumpfenden Industriesektor angesehen. Fünf typische Einwände gegen Dienstleistungen sind immer wieder zu hören:

- Dienstleistungen schaffen per se keine Werte, Dienstleistungen verbrauchen für gewöhnlich sogar woanders geschaffene Werte (Wertschöpfungsargument).
- Das Wachstum des Dienstleistungssektors geht zu Lasten des Industriesektors; es besteht die Gefahr einer De-Industrialisierung der Volkswirtschaft (De-Industrialisierungsargument).
- Dienstleistungen gehen mit minderwertigen Beschäftigungsverhältnissen einher. Der Dienstleistungstrend muss somit als die zentrale Ursache für die Ausweitung des Niedriglohnsektors und die Zunahme des Anteils gering Qualifizierter an der Beschäftigung angesehen werden. Es entwickelt sich keine mit anspruchsvollen Tätigkeiten bestückte Dienstleistungsgesellschaft, sondern es droht der Gang in eine Dienstbotengesellschaft (Minderwertige-Beschäftigung-Argument).
- Das Wachstum des Dienstleistungssektors (vor allem der viel gepriesenen unternehmensbezogenen Dienstleistungen) existiert in dem ausgewiesenen Umfang nicht tatsächlich, sondern beruht weitgehend auf einem statistischen Artefakt, das durch die Auslagerung

von vormals in Industrieunternehmen erbrachten Dienstleistungen beruht (Statistisches-Artefakt-Argument).

- Dienstleistungen können kein nachhaltiges Zukunftsmodell sein, da sie eines Tages unbezahlbar werden (sogenannte Baumol'sche Kostenkrankheit). Der Grund: Die Löhne bzw. die Arbeitskosten bei Dienstleistungen wachsen schneller als die Arbeitsproduktivität im Dienstleistungssektor. Dadurch steigen die Preise für Dienstleistungen schneller an als für die restlichen Güter einer Ökonomie und rufen so eine Nachfrageschwäche für Dienstleistungen hervor, die in einer gesamtwirtschaftlichen Stagnation mündet (Kostenkrankheitsargument).

Auf diese fünf Argumente soll im Weiteren jeweils kurz eingegangen werden.

5.1 Wertschöpfungsargument

„Wir können doch nicht davon leben, dass wir uns alle gegenseitig die Haare schneiden.“ Polemische Verkürzungen dieser Art sind gelegentlich in Debatten über die Frage zu hören, ob der Wandel weg von der Industrie- und hin zur Dienstleistungsgesellschaft sinnvoll und wünschenswert ist. Hierin drückt sich augenscheinlich die Auffassung aus, dass Dienstleistungen keinen (oder keinen wesentlichen) Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung beizutragen imstande sind. Gemäß dieser Ansicht entstehen ökonomische Werte und Einkommen ausschließlich durch die Herstellung physischer Güter. Die bei der Güterproduktion von den Besitzern der Produktionsfaktoren erzielten Einkommen können u. a. für Dienstleistungen verausgabt und damit gleichsam verbraucht werden. Wenn Güter Werte schaffen und Dienstleistungen Werte verbrauchen, setzt der Dienstleistungskonsum demnach zwingend eine Wertschöpfung durch industriell gefertigte Güter voraus.

Die Auffassung, dass Dienstleistungen nichts zur Wertschöpfung beitragen, sondern möglicherweise sogar woanders geschaffene Werte verbrauchen, findet sich in ähnlicher Form bereits bei den Klassikern der politischen Ökonomie.¹⁶ Für den Urvater der modernen Volkswirtschaftslehre, Adam Smith, spielte die Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit eine wichtige Rolle. Nach Smith'scher Ansicht ist nur Erstere in der Lage, Werte zu schaffen, während Letztere für die Wertschöpfung in einer Ökonomie irrelevant ist.¹⁷ Als Beispiele für solchermaßen unproduktive Arbeit führte Smith Tätigkeiten wie die von Musikern, Opernsängern, Tänzern und Possenreißern auf.¹⁸ Sie alle haben gemein, dass die Ergebnisse ihrer Arbeit sich nicht vergegenständlichen, sie also im Augenblick ihrer Erbringung gleich wieder verschwinden. Tätigkeiten dieser Art würden heute wohl als konsumnahe (oder staatliche) Dienst-

leistungen vom *Uno-actu*-Typ eingestuft werden. Das Konzept der unproduktiven Arbeit wurde auch von anderen Ökonomen der klassischen Periode verwendet und teilweise in einer anderen Richtung weiterentwickelt.¹⁹

Mit der marginalistischen Revolution in den 1870er-Jahren verschwand die Unterscheidung von produktiver und unproduktiver Arbeit aus der vorherrschenden ökonomischen Theorie. In der seitdem dominierenden neoklassischen Theorie spielt das Konzept des individuellen Nutzens eine zentrale Rolle für die Erklärung von Wert und Preis. Wenn eine Dienstleistung einen Nutzen für einen potenziellen Käufer stiftet, dann hat sie für ihn einen Wert, und er wird diese Dienstleistung – so er kann – am Markt nachfragen. Auch Dienstleistungen besitzen also nach dieser Sichtweise einen Nutzen für ihre Nachfrager, und ihre Erbringung ist daher ebenfalls Wert schöpfend. Angebot und Nachfrage von Dienstleistungen sind daher prinzipiell denselben Gesetzmäßigkeiten unterworfen, wie dies bei physischen Gütern der Fall ist; sie können auf dieselbe Weise Werte schaffen und ökonomische Wohlfahrt stiften.

Nach gängiger moderner Klassifikation werden Dienstleistungen u. a. nach ihrem Verwendungszweck und dem Typus ihres Nachfragers unterschieden. Unproduktive Arbeit in den Augen von Adam Smith und den klassischen Ökonomen waren insbesondere Dienstleistungen, die für Personen und private Haushalte zum Zwecke des Konsums erbracht werden (konsumnahe Dienstleistungen). Dienstleistungen dienen aber ebenfalls – und zwar in stark wachsendem Maße – als Vorleistung in der Güterproduktion und werden demzufolge von Unternehmen nachgefragt. Diese als industrienah oder unternehmensbezogen klassifizierten Dienstleistungen sind in erster Linie für die weiter andauernde Tertiarisierung der Volkswirtschaften verantwortlich. Die empirische Analyse lässt keinen Zweifel daran, dass die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft weniger von den konsumnahen, sondern vor allem von den unternehmensbezogenen Dienstleistungen ausgeht.²⁰

Zweifelsohne leiten die dynamisch wachsenden unternehmensnahen Dienstleistungen ihre Existenzberechtigung von der Güterproduktion ab. Ohne Güter bestände kaum eine Notwendigkeit für Dienstleistungen wie Transport, Wartung, Reparatur und Finanzierung. Andererseits gilt grundsätzlich, dass physische Güter, genau wie Dienstleistungen, in der Regel „*composite goods*“ sind, das heißt, dass Güter nur im Zusammenspiel mit Dienstleistungen und umkehrt praktisch alle Dienstleistungen nur im Verbund mit Gütern ihren Nutzen entfalten. Dies gilt sowohl für unternehmens- wie auch für konsumbezogene Dienstleistungen. So ermöglicht zum Beispiel im Normalfall erst die Aufnahme eines Hypothekenkredits den Kauf und damit die Nutzung eines Eigenheims. Auch die Möglichkeit der Finanzierung eines Fahrzeugkaufs ist heutzutage eine stark genutzte Dienstleistung, die einen echten „Mehrwert“ für einen Autokäufer darstellt.

Die weitverbreitete Existenz von Güter-Dienstleistungs-Bündeln, für die es viele andere Beispiele gibt, lässt es fraglich erscheinen, ob es überhaupt sinnvoll ist, sich über die exakte definitorische Bestimmung von Dienstleistungen so viel Gedanken zu machen, wie dies gelegentlich geschieht.

Angesichts dieser Überlegungen kann die eingangs aufgeworfene Frage, ob man als Volkswirtschaft davon leben könne, dass man sich gegenseitig die Haare schneide, nicht mehr ohne Weiteres beantwortet werden. Auf der einen Seite existieren zwar bereits heute Länder, deren Wertschöpfung zu fast 100% im Dienstleistungssektor erzielt wird (zum Beispiel Singapur), und es gibt sogar Länder mitten in Europa, bei denen dies voraussichtlich in wenigen Jahren der Fall sein wird (zum Beispiel Luxemburg).²¹ Diese Tatsache scheint zunächst für die grundsätzliche Möglichkeit einer reinen Dienstleistungsökonomie zu sprechen. Andererseits ist eine rein immaterielle Nachfragestruktur in einer Volkswirtschaft nicht vorstellbar, da der Konsum immer auch physische Güter umfassen wird und da – wie eben festgestellt – auch Dienstleistungen in der Regel im Verbund mit physischen Gütern daherkommen. Dennoch ist es prinzipiell denkbar, dass sich Volkswirtschaften auf der Produktionsseite im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung vollständig auf die Erstellung von Dienstleistungen konzentrieren und diese dann anderen Ländern im Tausch mit dort hergestellten physischen Gütern zu beiderseitigem Nutzen offerieren. Um sich teure Sachgüterimporte leisten zu können, müssten die im Inland erbrachten Dienstleistungen allerdings von hochwertiger Natur sein; eine ausschließlich auf Friseurdienstleistungen basierende Ökonomie wäre dafür sicher nicht ausreichend.²² Eine Konzentration auf wissensbasierte Dienstleistungen, die mit einem Einsatz von hoch qualifiziertem Humankapital erbracht werden, stellt dagegen in der heutigen globalisierten Ökonomie eine durchaus denkbare und Erfolg versprechende wirtschaftspolitische Strategie dar. Somit besteht durchaus die Option, ein Land zu einem globalen Dienstleistungs-Hauptquartier zu entwickeln, wie dies vereinzelt auch angestrebt wird.

5.2 De-Industrialisierungsargument

Für Österreich gilt wie für die meisten der fortgeschrittenen Volkswirtschaften, dass sich der Anteil der Industrie an der Entstehung der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung und an der Gesamtbeschäftigung seit vielen Jahren tendenziell verringert. Dies kann man zunächst als einen ganz normalen Vorgang interpretieren, der sich typischerweise im Zuge der historischen Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens in einer Volkswirtschaft vollzieht (Fuchs'sches Gesetz). Ein Strukturwandel, der sich durch eine Veränderung der absoluten und relativen Bedeutung von Wirtschaftssektoren auszeichnet, stellt demzufolge den Normalfall einer sich

dynamisch weiter entwickelnden Marktwirtschaft dar. Die Abnahme des Anteils der Industrie hat verschiedene Ursachen, die hier nicht umfassend behandelt werden können.²³ Bereits hingewiesen wurde auf die Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung: Im Zuge der Globalisierung haben einige Schwellenländer (insbesondere Brasilien, Indien, China) einen wachsenden Teil der globalen Industrieproduktion von den entwickelten Volkswirtschaften übernommen und exportieren diese Güter nun in die Hoch-Einkommens-Länder. Im Weiteren soll aber vor allem auf eines eingegangen werden: Auch innerhalb der entwickelten Volkswirtschaften haben sich neue Formen der Arbeitsteilungen herausgebildet. Diese ergeben sich durch den Trend zur „Tertiarisierung der Sachgüterproduktion“. Das heißt, dass sich heutzutage nur noch wenige industriell gefertigte Güter, Systeme oder Anlagen ohne Dienstleistungen absetzen lassen. In der Regel erwarten die Kunden eine Ergänzung der von ihnen nachgefragten Produkte mit vor-, nachgelagerten und begleitenden Dienstleistungen (sogenannten „pre-sales-“ und „after-sales-services“). Ein Großteil dieser Dienstleistungen wird nicht direkt von den Industrieunternehmen erstellt, sondern von externen Dienstleistern bezogen. Diese bieten sowohl neuartige Dienstleistungen an als auch vormals in den Industrieunternehmen selbst erbrachte Dienstleistungen, die auf spezialisierte Dienstleistungsunternehmen übertragen wurden. Soweit diese Unternehmen dem Dienstleistungssektor zugeordnet werden, steigt der Anteil dieses Sektors in der Statistik an, während der Anteil des Industriesektors parallel dazu zurückgeht. Gleichwohl basiert das Wachstum des Dienstleistungssektors auf der industriellen Güterproduktion. Da Industrie und Dienstleistungen Teil eines komplexen Beziehungsgeflechts sind, stehen sie in einem komplementären und nicht etwa in einem substitutiven Verhältnis.

Eine vorschnelle Interpretation der statistischen Daten könnte möglicherweise dazu verführen, den beobachteten Anteilsrückgang der Industrie mit ihrem Bedeutungsverlust gleichzusetzen. Dies wäre jedoch eine Fehlinterpretation, wie Untersuchungen der Bundesrepublik Deutschland auf Basis von Input-Output-Analysen gezeigt haben.²⁴ Aufgrund ihres engen Produktionsverbundes ist der gemeinsame Wertschöpfungsanteil von Industrie und den damit verbundenen Dienstleistungen in den 1990er-Jahren mit einem Wert von rund 39% praktisch konstant geblieben. Demzufolge kam die Studie zu dem Schluss, dass trotz des statistisch zu verzeichnenden Anteilsverlustes des Industriesektors Deutschland nach wie vor zu den Ländern gehört, in denen der Industrie eine unverändert hohe Bedeutung zukommt, da ein relevanter Teil des Dienstleistungssektors unmittelbar von der Nachfrage nach industriell gefertigten Gütern abhängt. Aufgrund einer ähnlich gelagerten Wirtschaftsstruktur kann vermutet werden, dass dies in ganz analoger Weise auch für Österreich gelten dürfte.

5.3 Minderwertige-Beschäftigung-Argument

Die gelegentlich vertretene Auffassung, dass Dienstleistungen minderwertige Beschäftigungsverhältnisse entstehen lassen, bezieht sich auf die Struktur der Einkommen sowie auf die Qualifikationsanforderungen im Dienstleistungssektor. Tatsächlich finden sich im Dienstleistungssektor Branchen mit den niedrigsten Einkommen in der Gesamtwirtschaft. Branchen, in denen Niedrigverdienste besonders hervorstechen, sind das Reinigungsgewerbe und die Wach- und Sicherheitsdienste. Auch Teile des Einzelhandels sowie das Friseur- und das Gastgewerbe gehören dazu. So lag im Jahr 2004 der durchschnittliche (ungewichtete) Jahresbruttolohn für Vollzeitbeschäftigte im Gastgewerbe in der EU-25 um 26% unter dem Niveau der europäischen Industrie und der Durchschnittslohn im Handel um circa 10% darunter. Auf der anderen Seite existieren im Dienstleistungssektor aber etliche Branchen, in denen deutlich höhere Durchschnittseinkommen erzielt werden als in der Industrie. Bei den Banken und Versicherungen übertraf das Durchschnittseinkommen die Industrieverdienste um rund 71%. Ein anderes Beispiel für höhere Einkommen sind die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, wo im Durchschnitt Einkommen bezogen wurden, die das Niveau der Industrie um fast 14% übersteigen.²⁵

Auch hinsichtlich der geforderten Qualifikationen im Dienstleistungssektor ist es notwendig, Differenzierungen vorzunehmen. Im Gegensatz zu gelegentlich geäußerten Vermutungen liegt das durchschnittliche Qualifikationsniveau der Beschäftigten im Dienstleistungssektor höher als im Rest der Wirtschaft. So betrug 2003 der Prozentsatz der nach Definition des statistischen Amtes der Europäischen Union, Eurostat, als hoch qualifiziert geltenden Beschäftigten im Dienstleistungssektor ca. 29% und lag damit klar über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 24%.²⁶ Dagegen waren in der Industrie nur 15% der Beschäftigten hoch qualifiziert. Quasi spiegelbildlich verhält es sich mit dem Anteil der Beschäftigten mit einer niedrigen Qualifikation. Eine solche weisen rund 33% aller Beschäftigten in der Industrie auf, während dieser Anteil im Dienstleistungsbereich nur 23% beträgt (Gesamtwirtschaft: 28%).

Wie bereits erwähnt, ist der Dienstleistungssektor jedoch ein recht heterogener Bereich, in dem eine Vielzahl von unterschiedlichen Leistungen erbracht werden, die mit sehr verschiedenen Qualifikationsniveaus einhergehen. Wie vermutet werden kann, liegen die Qualifikationsanforderungen zum Beispiel im Bereich Handel, Gastgewerbe weit unter dem Durchschnitt, während das Kredit- und Versicherungsgewerbe und der Bereich Dienstleistungen für Unternehmen einen weit überdurchschnittlichen Anteil hoch Qualifizierter beschäftigt. Da laut der Projektionen vor allem dem Teilsektor Dienstleistungen für Unternehmen ein überdurchschnittliches

Wachstum vorhergesagt wird, werden sich die durchschnittlichen Qualifikationsanforderungen und Einkommen im Dienstleistungssektor in der Zukunft tendenziell erhöhen. Gängigen Befürchtungen, denen zufolge der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft mit einer generellen Dequalifizierung und mit Einkommensverlusten der Beschäftigten verbunden seien, würden sich demnach als unzutreffend erweisen.

In Bezug auf Arbeitszeit und Vertragsausgestaltung unterscheidet sich der Dienstleistungssektor teilweise deutlich von der Industrie. Im Unterschied zu den pauschalen und weitgehend irrigen Aussagen über Einkommen und Qualifikation im Dienstleistungssektor findet sich dort jedoch einige empirische Evidenz für atypische Arbeitsverhältnisse. Während in der Industrie das klassische Beschäftigungsverhältnis abhängige Beschäftigung in Vollzeit darstellt, existieren im Dienstleistungssektor viel mehr auf Teilzeit basierende Beschäftigungsverhältnisse,²⁷ Zeitarbeitsverträge, befristete und freiberufliche Arbeitsverträge und (Schein-) Selbstständigkeit. Damit besteht im Dienstleistungssektor ein deutlich größeres Risiko für prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Auch die Länge der üblichen Wochenarbeitszeit ist im Dienstleistungssektor tendenziell höher.

Wie die unterschiedlichen Fälle exemplarisch zeigen, verträgt sich die heterogene Struktur des Dienstleistungssektors nicht mit pauschalierenden Aussagen über *die* Merkmalsausprägungen des Dienstleistungssektors. Entscheidend für die zukünftige Entwicklung in einer Volkswirtschaft ist vielmehr, welche Bereiche des Dienstleistungssektors überdurchschnittlich stark wachsen werden. Wie bereits aufgeführt, werden vor allem dem Bereich Dienstleistungen für Unternehmen europaweit sehr gute Wachstumsperspektiven vorhergesagt. Da hier der Anteil der hoch Qualifizierten 41% und der Anteil niedrig Qualifizierter nur 17% beträgt, kann damit gerechnet werden, dass im Dienstleistungssektor weitere hoch- und höherwertige Beschäftigungsverhältnisse entstehen, in denen auch hohe Einkommen erzielt werden. Trotz der Tatsache, dass in nennenswertem Umfang auch geringfügig entlohnte und prekäre Beschäftigungsverhältnisse im Dienstleistungssektor existieren und diese auch weiter zunehmen werden, sollte dies nicht zu der Aussage verleiten, dass in den europäischen Volkswirtschaften aufgrund des Dienstleistungstrends generell die minderwertige Beschäftigung auf dem Vormarsch ist. Vielmehr ist zu erwarten, dass es zu einer weiteren Ausdifferenzierung von Einkommen, Qualifikationen und Arbeitsverhältnissen kommen wird. Dies wird die Wirtschafts- und Sozialpolitik vor neue Herausforderungen stellen.

5.4 Statistisches-Artefakt-Argument

Bereits hingewiesen wurde auf die Tatsache, dass viele der besonders rasch wachsenden unternehmensbezogenen Dienstleistungen in einer

engen Beziehung zum Industriesektor stehen. In einem nicht geringen Umfang sind Dienstleistungen wie zum Beispiel Werbung, Marketing, Buchführung, Beratung, Softwareerstellung und -anpassung, technische Dokumentation, Montage und Inbetriebnahme, Forschung und Entwicklung aus Industrieunternehmen in rechtlich selbstständige Dienstleistungsunternehmen ausgelagert worden. Diese Tätigkeiten werden gemäß der funktionellen Klassifikation der amtlichen Statistik nun dem Dienstleistungssektor zugeordnet. So wird gelegentlich gemutmaßt, dass das Wachstum des Dienstleistungssektors auf einem statistischen Artefakt beruhe, da es im Wesentlichen durch die Auslagerung von vormals in Industrieunternehmen erbrachten Dienstleistungen zustande gekommen sei. Auf der anderen Seite nimmt allerdings aufgrund der beobachtbaren „Tertiarisierung der Sachgüterproduktion“ auch die Bedeutung von Dienstleistungen zu, die innerhalb von Industrieunternehmen erbracht werden. Da die Erstellung von solchen „produktbegleitenden Dienstleistungen“ statistisch als Industrieproduktion verbucht wird, ließe sich hier gerade umgekehrt argumentieren, dass Dienstleistungen auch zu einer überzeichneten industriellen Wertschöpfung führen.²⁸

Die unternehmerische Absicht der Auslagerung besteht darin, sich auf die Kernkompetenzen der industriellen Leistungserstellung zu konzentrieren und Spezialisierungs- sowie Größenvorteile von Dienstleistungsanbietern zu nutzen.²⁹ In einigen Fällen sind aber auch tarifliche Vereinbarungen oder Mitbestimmungsregelungen der Grund dafür, dass Dienstleistungen anders als zuvor nun von außen bezogen werden. Von einer Auslagerung versprechen sich Unternehmen aber auch, dass die Flexibilität der Produktion gesteigert wird und die Fixkosten reduziert werden, wenn Vorleistungen nach Bedarf zugekauft werden können. Außerdem soll die Auslagerung die Produktqualität erhöhen, da die externen Dienstleister selbst wiederum Spezialisten auf ihrem Gebiet sind. Und schließlich ermöglicht der Fremdbezug in vielen Fällen einen verstärkten Transfer von Know-how und Technologie, wodurch sich die Innovationsfähigkeit des eigenen Unternehmens erhöht.³⁰

Unbestreitbar ist, dass derartige Auslagerungsprozesse stattgefunden und sich auch in der Statistik niedergeschlagen haben. Umstritten ist jedoch die Frage, ob die rasche und starke Expansion der tertiären Vorleistungen in der Industrie in maßgeblichem Umfang auf Auslagerung von Dienstleistungen aus Industrieunternehmen zurückzuführen ist. Verschiedene empirische Studien zeigen, dass zwar ein Teil des Wachstums des Dienstleistungssektors auf solche Externalisierungsprozesse zurückzuführen ist, dieser Vorgang den eingetretenen Anstieg aber nicht vollständig erklären kann. So kamen Klodt et al. (1997, S. 41ff.) zu dem Ergebnis, dass die Auslagerung von bisher selbst erstellten Dienstleistungen zu ca. einem Drittel für den Anteilsgewinn des Dienstleistungssektors verant-

wortlich ist. Die restlichen zwei Drittel lassen sich auf die wachsende Tertiärisierung der Sachgüterproduktion zurückführen.

Unabhängig davon, ob nun in zunehmenden Maße Dienstleistungen im Industriesektor erbracht werden oder der Dienstleistungssektor statistisch wächst, weil bereits existierende industriennahe Dienstleistungen aus dem Industriesektor ausgelagert werden, weist beides darauf hin, dass die ökonomische Bedeutung von Dienstleistungen weiter zunimmt. Aus volkswirtschaftlicher Sicht vollzieht sich durch die Auslagerung nicht nur ein organisatorischer Wandel in der Leistungserstellung auf betrieblicher Ebene. Durch die Auslagerung bieten sich den neu entstehenden Dienstleistungsunternehmen auch vielfältige Chancen auf neue und externe Kunden. Dies dürfte ein weiteres Wachstum bei den Dienstleistungen hervorrufen.

5.5 Kostenkrankheitsargument

Ein weiteres pessimistisches Argument gegenüber der zunehmenden Bedeutung von Dienstleistungen in der Ökonomie lautet, dass Dienstleistungen sich im Laufe der Zeit im Verhältnis zu Industriegütern so sehr verteuerten, dass diese „unbezahlbar“ würden und die Nachfrage nach ihnen zurückgehe. Die Ausbreitung von Dienstleistungen führe demnach langfristig und unvermeidlich in einen wirtschaftlich stationären Zustand. Die These der Kostenexplosion von Dienstleistungen (Baumol'sche Kostenkrankheit) beruht auf dem empirischen Faktum, dass im Dienstleistungssektor ein geringeres Produktivitätswachstum gemessen wird als im Industriesektor.³¹ Unter der Annahme, dass sich langfristig die Löhne (für gleich qualifizierte Arbeit) in allen Sektoren angleichen, bedeutet dies, dass die Lohnstückkosten und damit die Preise von Dienstleistungen schneller wachsen als die von Industrieprodukten. Um zu verhindern, dass Dienstleistungen sich so sehr verteuern, dass sie irgendwann nicht mehr nachgefragt werden, wird vorgeschlagen, bei Dienstleistungen niedrigere Löhne zu zahlen. Konkret wird gefordert, einen umfangreichen Niedriglohnsektor zu schaffen, in dem im Wesentlichen Dienstleistungen erbracht werden. Eine solche Beschäftigungsdifferenzierung nach Sektoren hätte jedoch tiefgreifende und unerwünschte gesellschaftspolitische Folgen, da sie langfristig eine enorme Einkommensungleichheit hervorrufen würde. Abgesehen von solchen kaum akzeptablen gesellschaftlichen Entwicklungen ist die Frage, unter welchen Voraussetzungen eine derartige Einkommensdifferenzierung überhaupt herbeigeführt werden könnte. Wie Schettkat (2010) zu Recht betont, würde eine wirtschaftszweigspezifische Lohndifferenzierung imperfekte Arbeitsmärkte erfordern, da bei freiem Marktein- und -austritt eine Tendenz zu gleichem Lohn (kontrolliert für Humankapital) in allen Sektoren der Gesamtwirtschaft besteht. Die

modelltheoretische Annahme eines vollkommenen Arbeitsmarktes steht demnach im Widerspruch zur behaupteten Entstehung eines Niedriglohsektors für Dienstleistungen.

Es kann außerdem grundsätzlich infrage gestellt werden, ob die Baumol'sche Kostenkrankheit tatsächlich die häufig beschriebenen Folgen hat. Trotz der seit Längerem bestehenden „Produktivitätsschwäche“ von bestimmten Dienstleistungen³² lassen sich in der Realität die von Baumol erwarteten Effekte für die Nachfrage von Dienstleistungen nicht generell beobachten. Im Gegenteil: Trotz unterdurchschnittlicher Produktivitätsgewinne und höherer Preissteigerungen findet man vielfach eher eine steigende relative sowie absolute Nachfrage nach Dienstleistungen. Dies hängt auch damit zusammen, dass viele Dienstleistungen eine vergleichsweise hohe Einkommenselastizität der Nachfrage aufweisen. Zahlreiche konsumnahe Dienstleistungen haben eher den Charakter von „Luxusgütern“, deren Anteil im Warenkorb mit steigendem Einkommen zunimmt, auch weil man mit ihnen Status und Prestige zu erreichen trachtet. Daher ist Schettkat zuzustimmen, wenn er betont, dass, solange die Produktivität in der Gesamtwirtschaft zunimmt, sich die Bevölkerung mehr von allem leisten kann; also sowohl mehr Güter als auch mehr Dienstleistungen, selbst wenn deren relative Preise steigen.³³

6. Schlussbemerkung: Struktur- und Wirtschaftspolitik für Dienstleistungen?

Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen lassen sich aus der Beobachtung ableiten, dass Dienstleistungen bereits heute eine wichtige Rolle in den europäischen Volkswirtschaften einnehmen und sie auch in Zukunft zunehmend wichtiger werden? Sollte der Staat beispielsweise den Strukturwandel hin zu den Dienstleistungen durch aktive Eingriffe weiter forcieren?

Gegen eine aktive staatliche sektorale Strukturpolitik ist nicht zu Unrecht immer wieder vorgebracht worden, dass diese Prognosen darüber erfordere, welche Technologien, Produkte oder Sektoren in der Zukunft eine besonders positive Entwicklung zu erwarten hätten und deshalb staatlicherseits zu fördern seien. Zukunftsszenarien haben jedoch, wie die Vergangenheit gezeigt hat, nur in seltenen Fällen die tatsächlichen technischen und ökonomischen Entwicklungen korrekt antizipiert. Außerdem hat eine staatliche Förderung ausgewählter Sektoren zur Konsequenz, dass Ressourcen umverteilt und somit anderen Bereichen in der Gesellschaft entzogen werden müssen. Je enger definiert die Branchen sind, die der Staat zu fördern beabsichtigt, desto größer ist das Risiko, dass die falschen Sektoren zu „Zukunftsindustrien“ erklärt werden und Ressourcen fehlgeleitet werden. Daher ist es eher angeraten, dass die Wirtschaftspo-

litik für geeignete Rahmenbedingungen sorgt, die der generellen Entwicklung von Innovationen und dem technologischen und sozialen Wandel zugänglich sind und die das Entstehen neuer Branchen nicht behindert.

Noch häufiger ist allerdings der Versuch festzustellen, bestehende Wirtschaftsstrukturen durch Maßnahmen wie beispielsweise Subventionen, Steuervergünstigungen und Handelshemmnisse zu konservieren oder den bereits auftretenden Wandel der Wirtschaftsstrukturen bewusst zu verlangsamen. Auch eine solche Strategie erweist sich auf lange Sicht nicht als besonders sinnvoll, da zum einen der Strukturwandel in der Regel nicht aufzuhalten ist und zum anderen auch hierdurch an anderer Stelle Ressourcen abgezogen werden müssen.³⁴ Akzeptiert man die Auffassung, dass der strukturelle Wandel, der durch Veränderungen von Technologien, Konsumpräferenzen oder sozialen Strukturen ausgelöst wird, weder langfristig zu unterbinden noch per se etwas Schlechtes ist, dann gelangt man zu der Ansicht, dass es vorteilhafter ist, den eingetretenen Strukturwandel wirtschaftspolitisch zu flankieren, als ihn zu behindern.

Zu den flankierenden staatlichen Maßnahmen im Rahmen des Strukturwandels zur Dienstleistungsgesellschaft gehört vor allem eine Bildungspolitik, die den hohen Qualifikationsanforderungen der wissensintensiven Dienstleistungen entspricht. Auch das bewährte duale Ausbildungssystem muss fortentwickelt werden, indem neue Ausbildungsberufe für die Dienstleistungswirtschaft geschaffen werden. Im Bereich der anwendungsorientierten Hochschulausbildung sollte der Fokus in den Curricula der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge vermehrt auf die Spezifika von Dienstleistungen und Dienstleistungsunternehmen gelenkt werden; in den meisten betriebswirtschaftlichen Lehrbüchern stehen erstaunlicherweise immer noch der klassische Industriebetrieb und die Güterproduktion im Mittelpunkt, obwohl die Mehrzahl der BWL-Studierenden in ihrem späteren Berufsleben mit der Erbringung, der Entwicklung und dem Vertrieb von Dienstleistungen zu tun haben werden.

In diesem Zusammenhang muss des Weiteren darauf hingewiesen werden, dass im internationalen Handel mit Dienstleistungen noch zahlreiche ungenutzte Potenziale bestehen. Gemäß der Ricardianischen Theorie der komparativen Vorteile lassen sich durch Spezialisierung und Arbeitsteilung und anschließenden Tausch Handelsgewinne für alle beteiligten Länder realisieren und so die Wohlfahrt bei den Handelspartnern steigern. Im Hinblick auf den internationalen Warenverkehr besteht über die Wohlfahrt schaffenden Wirkungen des Abbaus von Zöllen und der Reduzierung von anderen protektionistischen Maßnahmen in den Wirtschaftswissenschaften wie auch in weiten Teilen der Politik ein allgemeiner Konsens. Dies scheint für den Dienstleistungshandel – zumindest auf politischer Ebene – nicht generell zu gelten, wie die heftigen Auseinandersetzungen um die

EU-Dienstleistungsrichtlinie und das umstrittene Herkunftslandprinzip vor ein paar Jahren gezeigt haben.³⁵ Dabei hat der Abbau von handelshemmenden Barrieren beim Dienstleistungshandel prinzipiell den gleichen Effekt wie beim Handel mit physischen Gütern. Untersuchungen haben gezeigt, dass zahlreiche administrative Barrieren in den Dienstleistungsmärkten der EU die Realisierung von Handelsgewinnen in Europa noch immer verhindern. Von den vier großen Freiheiten des Europäischen Binnenmarktes (Personenfreizügigkeit, Dienstleistungsfreiheit, Warenverkehrsfreiheit und Freiheit des Kapital- und Zahlungsverkehrs) ist die Dienstleistungsfreiheit in Europa noch am wenigsten entwickelt.³⁶ Dabei könnten alle EU-Länder durch die Öffnung ihrer Dienstleistungsmärkte substanzielle Handelsgewinne realisieren.³⁷

Viele Faktoren deuten darauf hin, dass der Trend zu Dienstleistungen auch in den nächsten Jahren weitergehen und den Strukturwandel in der europäischen Wirtschaft weiter prägen wird. Dies wird eine Reihe von Anpassungsnotwendigkeiten für die Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik in den Ländern der EU hervorrufen. Diese Herausforderungen würden sich in einem Umfeld allgemeinen und kräftigen Wirtschaftswachstums zweifelsohne sehr viel schneller und reibungsloser bewältigen lassen. Ein stetiges und hinreichend hohes Wirtschaftswachstum würde es auch leichter ermöglichen, den Verlierern des Strukturwandels neue Einkommens- und Beschäftigungsoptionen anzubieten. Daher ist eine erfolgreiche makroökonomische Wachstumspolitik vermutlich die denkbar beste Strukturpolitik.

Anmerkungen

¹ Vgl. Schettkat (2010) 16.

² Vgl. Petit (1987).

³ Um die folgenden Daten mit den im nächsten Abschnitt aufgeführten Prognosewerten vergleichbar zu machen, wurden die jüngsten EU-Beitrittsländer Bulgarien und Rumänien nicht mit in die Berechnungen einbezogen.

⁴ Die Weltwirtschaftskrise hat im Jahr 2009 zu einem scharfen Einbruch der Industrieproduktion geführt. Da die meisten Dienstleistungen in einem geringeren Umfang von der Krise betroffen waren, ist der Anteil des Dienstleistungssektors in diesem Jahr in fast allen Ländern überzeichnet. Die für das Jahr 2009 vorliegenden Daten werden aus diesem Grund nicht weiter betrachtet.

⁵ Vollständig lautet die Bezeichnung dieses Teilsektors: „Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen“. Im Folgenden werden die Kurzbezeichnungen „Dienstleistungen für Unternehmen“ oder „unternehmensbezogene Dienstleistungen“ verwendet.

⁶ Eigene Berechnungen auf Basis der Daten aus EU-Kommission (2010).

⁷ Ebd.

⁸ Zum Vergleich: In Deutschland ging die Industriebeschäftigung zwischen 2000 und

- 2008 trotz der kurzen und intensiven Erholungsphase in der Zwischenperiode 2006-08 um über 500.000 Beschäftigte zurück (6%). Im gleichen Zeitraum entstanden netto 2,3 Mio. Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor (+8,5%).
- ⁹ Vgl. EU-Klems (2009).
- ¹⁰ Bei der äußerst dynamischen Beschäftigungsentwicklung in Spanien (+60% 2000-07) muss allerdings berücksichtigt werden, dass hierzu auch Dienstleistungen im Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen gehören, die im Zuge des nicht-nachhaltigen Immobilienbooms entstanden sind.
- ¹¹ Vgl. z. B. Clark (1951). Zu einer kritischen Diskussion der Drei-Sektoren-Hypothese siehe Staroske (1995).
- ¹² Vgl. Krämer (2006a).
- ¹³ Das Ausgangsjahr für die Projektion ist jeweils das Jahr 2005, und der Länderkreis wurde auf die EU-15 beschränkt. Vgl. Kemekliene et al. (2007) 51ff.
- ¹⁴ Vgl. Kemekliene et al. (2007) 14.
- ¹⁵ Vgl. Fourastie (1954).
- ¹⁶ Vgl. Krämer (1994).
- ¹⁷ "There is one sort of labour which adds to the value of the subject upon which it is bestowed: there is another which has no such effect. The former, as it produces a value, may be called productive; the latter, unproductive labour." (Smith (1774) II.3.1)
- ¹⁸ Des Weiteren rechnet Smith dazu auch die Tätigkeiten von Rechtsanwälten, Pastoren, Politikern, Ärzten, Gelehrten und Schriftstellern (ebd.). Smith hatte daneben noch eine weitere Begriffsbestimmung von produktiver Arbeit. Zur Interpretation seiner verschiedenen Definitionen; vgl. Kalmbach (1991).
- ¹⁹ Auch für die Marx'sche Theorie hatte das Konzept der unproduktiven Arbeit eine wichtige Bedeutung. Die weitgehende Geringschätzung von als unproduktiv angesehenen Dienstleistungen und die dementsprechende Ausgestaltung des Wirtschaftssystems in den sog. sozialistischen Staaten Osteuropas lässt sich wohl u. a. auf die entsprechenden Auslegungen des Marx'schen Werkes zurückführen.
- ²⁰ Vgl. Kalmbach et al. (2005).
- ²¹ Wie weiter oben erwähnt wird Luxemburg nach der Projektion von Kemekliene et al. (2007) im Jahr 2020 einen Anteil des Dienstleistungssektors an seiner gesamten Bruttowertschöpfung von rund 95% aufweisen.
- ²² Die mangelnde Speicher- und damit Exportfähigkeit von Friseurdienstleistungen macht dieses Gedankenspiel überdies unsinnig.
- ²³ Zu den wichtigsten Determinanten des Strukturwandels gehört das Wachstum der Arbeitsproduktivität. Dieses hat zunächst den Anteil des Jahrhunderte dominierenden Landwirtschaftssektors schrumpfen lassen. Nun übt es einen ähnlichen Einfluss auf den Anteilsrückgang der Industrie aus.
- ²⁴ Vgl. Kalmbach et al. (2005).
- ²⁵ Vgl. Kemekliene et al. (2007) 21ff.
- ²⁶ Ebd. 28f. Alle Werte beziehen sich auf das Jahr 2003.
- ²⁷ Ob die Zunahme von Teilzeitbeschäftigung als Ausdruck von schlechten Beschäftigungsverhältnissen zu werten ist, ist allerdings nicht ohne Weiteres zu beurteilen, da zunächst zu klären wäre, inwieweit die Beschäftigung auf Teilzeitbasis dem Wunsch der Beschäftigten entspricht oder auf einem Mangel an Vollzeitangeboten basiert.
- ²⁸ Untersuchungen in zwei großen Industriezweigen in Deutschland (Maschinenbau und Elektroindustrie) haben ergeben, dass sich rund 10-20% des Unternehmensumsatzes auf solche produktbegleitenden Dienstleistungen zurückführen lassen (ZVEI (1998), VDMA (1998)). Vgl. auch Statistisches Bundesamt (2004) und Kalmbach/Krämer (2005).
- ²⁹ Klodt et al. (1997) 56.

- ³⁰ Vgl. Kalmbach et al. (2005) 43ff.
- ³¹ Obwohl es zahlreiche methodische Schwierigkeiten gibt, die Produktivität von Dienstleistungen zu messen, ist es bei einigen Dienstleistungen offensichtlich, dass die Möglichkeiten einer Outputsteigerung pro Zeiteinheit äußerst begrenzt sind. Klassische Beispiele hierfür sind Haarschnitte und Theateraufführungen. Bei Dienstleistungen ist für die Messung und Bewertung des Outputs generell eher die Qualität der Dienstleistung und nicht die Menge entscheidend. Vgl. Baumol/Wolff (1984), Triplett/Bosworth (2001), Inklaar/Timmer/van Ark (2008).
- ³² Nicht alle Dienstleistungen verzeichnen ein langsames Produktivitätswachstum. Beispielsweise haben IT-Dienstleistungen vergleichsweise starke Produktivitätsgewinne erfahren und damit die Produktivität der sie nutzenden Produktionsprozesse erheblich gesteigert; vgl. Wöfl (2003).
- ³³ Schettkat (2010) 38 bezeichnet die irrigen Schlussfolgerungen, die aus der Baumol'schen Kostenkrankheit abgeleitet werden, daher als „Geldillusion“.
- ³⁴ Dies schließt jedoch nicht aus, soziale Härten, die bei bestimmten Bevölkerungsgruppen in betroffenen Regionen oder Sektoren auftreten, durch staatliche Kompensationsmaßnahmen abzufedern.
- ³⁵ Vgl. Krämer (2006b).
- ³⁶ Deutschland und Österreich haben spezielle Übergangsfristen gegenüber einigen neuen EU-Beitrittsländern für die Gewährung der Arbeitnehmerfreizügigkeit die Gewährung der Dienstleistungsfreiheit in bestimmten Branchen vereinbart. Zu möglichen Konsequenzen und erforderlichen Maßnahmen nach Ablauf dieser Fristen in 2011 bzw. 2014 vgl. Lorenz (2010).
- ³⁷ Vgl. Nerb et al. (2006).

Literatur

- Baumol, William, The Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, in: *American Economic Review* 57 (1967) 415-426.
- Baumol, William; Wolff, Edward, On Interindustry Differences in Absolute Productivity, in: *Journal of Political Economy* 92/6 (1984) 1017-34.
- Clark, Colin, *The Conditions of Economic Progress* (London 1951).
- EU-Klems, Growth and Productivity Accounts (=EU-Klems Release November 2009); <http://www.euklems.net>; Abruf: 2.1.2011.
- Europäische Kommission, Eurostat, Economic and Financial Affairs, AMECO (last update 29. November 2010); http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm; Abruf am 30.12.2010.
- Fourastié, Jean, *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts* (Köln 1954).
- Fuchs, Victor R., *The Service Economy* (New York 1968).
- Fuchs, Victor R., *Economic Growth and the Rise of Service Employment* (=NBER Working Paper No. 486, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research 1980).
- Inklaar, Robert; Timmer, Marcel P.; van Ark, Bart, Market Services Productivity across Europe and the U.S., in: *Economic Policy* 23/53 (2008) 139-94.
- Kalmbach, Peter, Unzeitgemäße Betrachtungen: Adam Smith über produktive und unproduktive Arbeit, in: *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft*, Band 9, Adam Smiths Beitrag zur Gesellschaftswissenschaft (Frankfurt a.M. und New York 1991) 138-167.
- Kalmbach, Peter; Franke, Reiner; Knottenbauer, Karin; Krämer, Hagen, *Die Interdependenz von Industrie und Dienstleistungen – Zur Dynamik eines komplexen Beziehungsgeflechts* (Berlin 2005).

- Kalmbach, Peter; Krämer, Hagen, Die Industrie als Produzent und Nachfrager von Dienstleistungen, in: IAW-Report 33/1 (2005) 33-62
- Kemekliene, Gintare; Connolly, Heather; Keune, Maarten; Watt, Andrew, Dienstleistungsbeschäftigung in Europa. Heute und in der Zukunft (=Bericht 104, EGI, Brüssel 2007).
- Klodt, Henning; Maurer, Rainer; Schimmelpfennig, Axel, Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft (=Kieler Studien, Nr. 283, Institut für Weltwirtschaft, Tübingen 1997).
- Krämer, Hagen, Unproduktive Arbeit und der Productivity Slowdown – Eine theoretische und empirische Untersuchung zur Anwendung eines klassischen Konzepts auf ein modernes Phänomen (Marburg 1994).
- Krämer, Hagen, Thesen zur Dienstleistungsentwicklung in Deutschland. Beitrag zum ifo Branchen-Dialog 2006, in: ifo Schnelldienst 22 (2006a) 32-33.
- Krämer, Hagen, Chancen und Risiken der EU-Dienstleistungsrichtlinie, in: local global GmbH (Hrsg.), Export von Dienstleistungen. Potenziale und Strategien beim „Going International“ (Stuttgart 2006b) 43-52.
- Lorenz, Frank, Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Union. Rechtliche Rahmenbedingungen und politischer Handlungsbedarf (Gesprächskreis Migration und Integration der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2010).
- Nerb, Gernot; Schmalholz, Heinz; Frank, Björn; Gornig, Martin; Krämer, Hagen; u. a., Chancen und Risiken veränderter Rahmenbedingungen für die Dienstleistungsunternehmen durch die EU-Dienstleistungsrichtlinie (=ifo Forschungsberichte, München 2006).
- Petit, Pascal, Services, in: Eatwell, John; Milgate, Murray; Newman, Peter (Hrsg.), The New Palgrave: A Dictionary of Economics (Houndmills, Basingstoke 1987).
- Schettkat, Ronald, Dienstleistungen zwischen Kostenkrankheit und Marketization (Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2010).
- Smith, Adam, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, hrsg. und eingel. von E. Cannan; nach der 5. Auflage von 1789; 2 Bände (Wiederabdruck Chicago 1976).
- Staroske, Uwe, Die Drei-Sektoren-Hypothese. Darstellung und kritische Würdigung aus heutiger Sicht (Regensburg 1995).
- Statistisches Bundesamt, Produktbegleitende Dienstleistungen 2002 bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors (Wiesbaden 2004).
- Triplett, Jack E.; Bosworth, Barry P., Productivity in the Services Sector, in: Stern, Daniel M. (Hrsg.), Services in the International Economy (Ann Arbor, MI, 2001) 23-52.
- VDMA, Produktbezogene Dienstleistungen im Maschinenbau. Ergebnisse der Tendenzbefragung 2001 (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V., Frankfurt 2002).
- Wölfl, A., Productivity Growth in Service Industries – An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement (=STI Working Paper 2003-07, OECD, Paris 2003).
- ZVEI, Die produktbezogenen Dienstleistungen in der Elektroindustrie (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie, Frankfurt 2002).

Zusammenfassung

In diesem Beitrag wird auf einige wesentliche Aspekte des Strukturwandels, der sich in der europäischen Wirtschaft seit geraumer Zeit vollzieht, eingegangen und dargestellt, in welchen Teilssektoren des Dienstleistungsbereichs in den kommenden Jahren mit überdurchschnittlichem Wachstum und zusätzlicher Beschäftigung zu rechnen ist. Dabei wird versucht, einen Ausblick auf mögliche Veränderung der Wirtschaftsstrukturen bis zum Jahr 2020 zu geben. Ebenfalls werden die Konsequenzen für die Beschäftigung und die Anforderungen an Wissen und Fähigkeiten der Erwerbstätigen behandelt.

Trotz der dynamischen Entwicklung, die viele Dienstleistungen in der jüngeren Vergangenheit auszeichneten, und trotz der allgemeinen Erwartung, dass der Dienstleistungssektor in allen europäischen Ländern weiter die zentrale Rolle für Wachstum und Beschäftigung spielen wird, gibt es eine ganze Reihe von Vorbehalten, die gegenüber Dienstleistungen geäußert werden. Dienstleistungen werden in der öffentlichen Debatte häufig als kein vollwertiger Ersatz für einen schrumpfenden Industriesektor angesehen. Auf fünf häufig geäußerte Einwände gegen Dienstleistungen wird daher näher eingegangen.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 14**

**Entwürfe für die Zukunft von
Wirtschafts- und Sozialpolitik**

Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag

Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber (Hrsg.)

Vorwort

Krise und Wirtschaftstheorie

Artikel von:

Harald Hagemann; Peter Mooslechner; Kurt W. Rothschild; Stephan Schulmeister

Keynesianismus im wirtschaftlichen Diskurs

Artikel von:

Karl Aiginger; Franz R. Hahn; Gustav A. Horn; Markus Marterbauer; Ewald Nowotny; Hans Seidel; Andreas Wörgötter

Lohnentwicklung, Lohnpolitik und Sozialpartnerschaft

Artikel von:

Felix Butschek; Günther Chaloupek; Wolfgang Pollan; Franz Traxler

Verteilung von Einkommen und Vermögen

Artikel von:

Raimund Dietz; Helmut Höpflinger; Helmut Kramer; Hans Steiner; Günther Tichy

Systeme der sozialen Sicherung

Artikel von:

Georg M. Busch; Anton Hemerijck; Christine Mayrhuber; Herbert Walther

Wirtschaftspolitik in der Europäischen Union

Artikel von:

Gudrun Biffi; Wolfgang Blaas; Fritz Breuss; Edith Kitzmantel

Biographien

Wien 2009, 158 Seiten, € 24,-.

Bestellungen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at