

Was bedeutet die aktuelle Krise konkret für österreichische Unternehmen?

Eine Unternehmensbefragung

Claudia Kwapil¹

Eine unter 731 österreichischen Unternehmen durchgeführte Umfrage bildet die Grundlage für den vorliegenden Beitrag, der die bekannten Makroinformationen zur aktuellen Wirtschaftskrise um Mikrodaten erweitert. Neben dem Nachfragerückgang, der das Hauptproblem für die Unternehmen darstellte, litten die Unternehmen auch an Zahlungsschwierigkeiten ihrer Kunden und waren mit Finanzierungsproblemen konfrontiert. 16 % der österreichischen Unternehmen hatten aufgrund der Krise große bzw. sehr große Schwierigkeiten bei der Finanzierung, wobei kleine Unternehmen davon stärker betroffen waren als große. Weiters wird dokumentiert, dass Unternehmen in der Krise verstärkt bei den Lohnkosten gespart haben. Stark krisengeschwächte Firmen reduzierten die Lohnkosten in erster Linie über Kündigungen und in zweiter Linie über Arbeitszeitverkürzungen. Lohnsenkungen fanden zwar häufiger statt als in Nichtkrisenzeiten, stellten jedoch auch in der Krise die Ausnahme und nicht die Regel dar, was ein Hinweis auf nominelle Lohnrigiditäten in Österreich ist.

Die aktuelle Krise breitete sich mit dem Bekanntwerden von großen Verlusten bei der IKB Deutsche Industriebank AG im Juli 2007 auf Europa aus. Wurde zuerst davon ausgegangen, dass sich die Turbulenzen im Wesentlichen auf die Finanzmärkte beschränken würden, wurden ab Mitte 2007 deutliche Rückgänge bei breiteren österreichischen Vertrauensindikatoren erkennbar. Das Wachstum des österreichischen BIP war erstmals im dritten Quartal 2008 negativ; dies stellte den Beginn einer vier Quartale andauernden Rezession dar.

Die Finanzkrise weitete sich zu einer globalen Wirtschaftskrise aus und erreichte Österreich in erster Linie durch den Einbruch der Exporte. Die österreichischen Exporte verzeichneten einen Rückgang um insgesamt 18 % – ebenso wie die österreichische Industrieproduktion. Weiters sanken die realen Umsätze im Einzelhandel (der zeitversetzt reagierte) um rund 6 % und das BIP nahm insgesamt um rund 5 % ab. Derartige Rückgänge in der

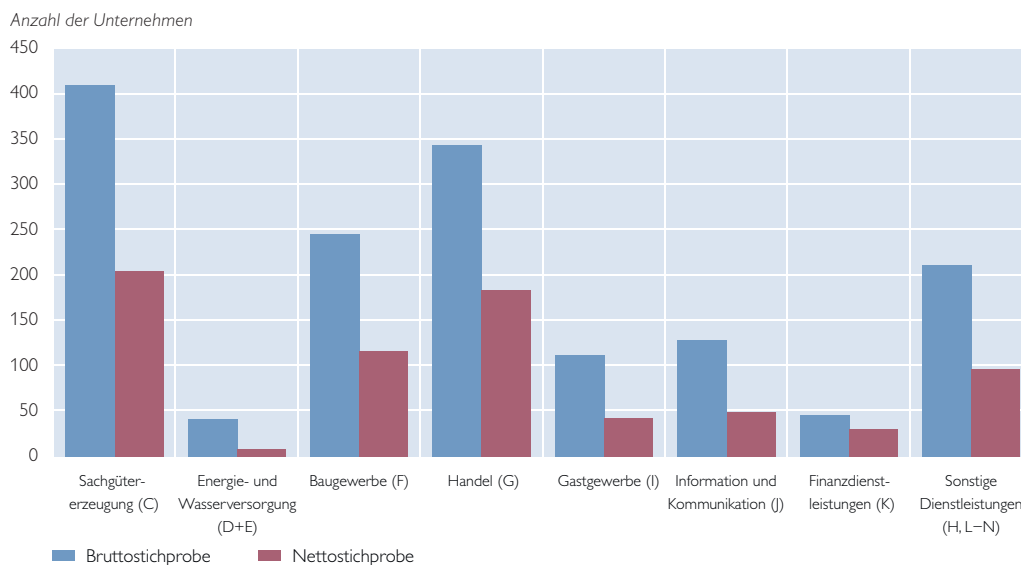
Wertschöpfung einer Volkswirtschaft haben massive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt: Die Arbeitslosenquote stieg von 3,5 % (Mitte 2008) auf 4,8 % (Mitte 2009). In diesem Zeitraum wurden rund 60.000 Menschen zusätzlich arbeitslos. Darüber hinaus wurden (auch aufgrund von Kurzarbeitszeitprogrammen) um rund 5,5 % weniger Arbeitsstunden geleistet.

Im vorliegenden Beitrag sollen die hier kurz zusammengefassten Makrodaten zur aktuellen Wirtschaftskrise um Mikrodaten aus einer Unternehmensbefragung ergänzt werden. Mithilfe der Auskünfte der befragten Unternehmen wird detailliert dargestellt, wie unterschiedliche Branchen von der Krise betroffen waren, wie sich die Krise für Unternehmen konkret dargestellt hat und wie diese schließlich darauf reagiert haben. Im Jahr 2007, vor dem Ausbruch der Krise in Europa, wurde eine ähnliche Befragung unter österreichischen Unternehmen durchgeführt, die zum Teil identische Fragen enthielt. Sofern die beiden Umfrage-

Wissenschaftliche
Begutachtung:
Rudolf Winter-
Ebmer,
Johannes Kepler
Universität
Linz

¹ Claudia.Kwapil@oebn.at. Die Autorin dankt Rudolf Winter-Ebmer, Alfred Stiglbauer und Christian Ragacs für ihre wertvollen Kommentare.

Rücklaufquote des Fragebogens nach Sektoren gegliedert



Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

runden einen Vergleich zulassen, wird dieser zwischen den Antworten der Jahre 2007 und 2009 angestellt.

Der vorliegende Beitrag ist wie folgt gegliedert: Kapitel 1 erläutert die technischen Details der Umfrage und Kapitel 2 beleuchtet, welche Bedeutung die Krise konkret für die Unternehmen hatte. Kapitel 3 beschreibt die Reaktion der Unternehmen auf die Krise und Kapitel 4 zieht Schlussfolgerungen.

1 Details zur Umfrage

Im Sommer 2009 hat das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) im Auftrag der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) eine Unternehmensbefragung durchgeführt, bei der 1.538 österreichische Unternehmen kontaktiert wurden. 731 Unternehmen antworteten auf die Umfrage, was einer Rücklaufquote von rund 48% entspricht. Die Umfrage hatte zum Ziel, den gesamten privat-

wirtschaftlichen Bereich der österreichischen Wirtschaft abzudecken und umfasst daher Unternehmen aus den ÖNACE-Gruppen C bis N.² Anders ausgedrückt ist die Stichprobe für beinahe die gesamte österreichische Privatwirtschaft repräsentativ, da nur Unternehmen aus der Land- und Forstwirtschaft (A) sowie aus dem Bergbau (B) nicht enthalten sind.³

Grafik 1 führt alle von der Umfrage erfassten Sektoren an und bildet die Anzahl der Unternehmen, die kontaktiert wurden (Bruttostichprobe), sowie jene, die die Umfrage gültig beantwortet haben (Nettostichprobe), ab. Dabei zeigt sich, dass die Rücklaufquoten in den Sektoren durchaus unterschiedlich waren – sie reichten von rund 20% bei den Energie- und Wasserversorgungsunternehmen bis 65% bei den Finanzdienstleistungsunternehmen.

Um die Unzulänglichkeiten des Sampling – das heißt, für die unter-

² Die ÖNACE-Gliederung basiert auf der Definition von 2008.

³ Die in der Umfrage inkludierten Sektoren leisten über 99% der Bruttowertschöpfung der österreichischen Privatwirtschaft.

Tabelle 1

Veränderung des Umsatzes in der Wirtschaftskrise

	Insgesamt	Sachgüter- erzeugung	Energie- und Wasser- versorgung	Bau- gewerbe	Handel	Finanz- dienst- leistungen	Sonstige Dienst- leistungen
	in %						
Gestiegen	5,48	3,70	0,00	1,42	9,92	4,97	5,51
Unverändert	21,08	16,78	0,00	32,98	23,18	13,44	22,01
Geringfügig gefallen	20,45	14,62	32,22	27,49	22,26	16,24	22,53
Etwas gefallen	27,51	21,50	50,83	31,81	26,24	51,42	27,67
Stark gefallen	19,22	30,72	16,94	3,52	13,99	13,92	18,24
Sehr stark gefallen	6,26	12,68	0,00	2,78	4,41	0,00	4,04
Exportorientiertheit	31,18	53,84	17,64	1,95	18,55	26,05	22,13

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Anmerkung: Exportorientiertheit ist definiert als der durchschnittliche Anteil des Umsatzes einer Branche, der durch Exporte generiert wird.

schiedliche Wahrscheinlichkeit, einen Fragebogen zu erhalten sowie diesen zu beantworten – zu korrigieren, werden Ex-post-Gewichte verwendet. Diese werden so gewählt, dass die Verteilung in der Nettostichprobe jene der Beschäftigten in der österreichischen Wirtschaft so eng wie möglich widerspiegelt.

Zum Zeitpunkt der Umfrage (zu Beginn des dritten Quartals 2009) war der Tiefpunkt der Rezession bereits überschritten und es gab erste Anzeichen einer Verbesserung. So begannen die Vertrauensindikatoren im zweiten Quartal 2009 wieder zu steigen und der ATX legte im ersten Halbjahr 2009 um rund 20% zu. Die Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung war jedoch weiterhin groß. Die Prognosen für 2010 schwankten zwischen Stagnation und einer weiteren Schrumpfung des österreichischen BIP und es wurden Inflationsraten um jeweils 1% für die Jahre 2010 bzw. 2011 erwartet.

2 Bedeutung der Krise für Unternehmen

Bereits die in der Einleitung beschriebenen Makrodaten zeigen, dass sich die Krise nicht auf alle Wirtschaftsbereiche

gleichermaßen ausgewirkt hat. Demnach wurden Industrieunternehmen deutlich stärker getroffen als z. B. der Einzelhandel. Dies wird in Abschnitt 2.1 näher beleuchtet. Darüber hinaus wird der Frage nachgegangen, was die Krise für österreichische Unternehmen konkret bedeutet hat.

2.1 Krise traf die Sachgütererzeugung besonders stark

Die erste Frage im Rahmen dieser Umfrage behandelt die Auswirkung der aktuellen Wirtschaftskrise auf den Umsatz des jeweiligen Unternehmens, wobei zwischen sechs Antwortkategorien gewählt werden konnte: Der Umsatz ist (1) gestiegen, (2) unverändert geblieben, (3) geringfügig gefallen, (4) etwas gefallen, (5) stark gefallen bzw. (6) sehr stark gefallen.

Tabelle 1 fasst die Antworten zusammen und zeigt, dass rund drei Viertel der österreichischen Unternehmen sinkende Umsätze durch die Wirtschaftskrise zu verzeichnen hatten. Dabei sind die Umsätze von rund 20% der Unternehmen stark gefallen, rund 6% sprechen sogar von sehr stark gesunkenen Umsätzen. Betrachtet nach Wirtschaftsbereichen bestätigen die Umfragedaten die sich in den

Veränderung des Umsatzes nach Größe der Unternehmen

	Klein	Mittel	Groß	Sehr groß
	in %			
Gestiegen	8,27	7,17	4,43	3,15
Unverändert	28,32	25,46	17,71	17,70
Geringfügig gefallen	22,98	18,29	24,98	17,68
Etwas gefallen	27,00	27,72	30,70	24,92
Stark gefallen	10,34	17,22	17,91	25,72
Sehr stark gefallen	3,09	4,14	4,28	10,83

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Makrodaten abzeichnenden Tendenzen. Tatsächlich gingen die Umsätze in der Sachgüterproduktion deutlich stärker zurück als in anderen Branchen. Während rund 43 % der Unternehmen in der Sachgütererzeugung angeben, dass ihr Umsatz stark bzw. sehr stark gefallen ist, bewegen sich diese Anteile in den anderen Wirtschaftsbereichen zwischen 15 % und 20 %. Am anderen Ende des Spektrums findet sich die Bauwirtschaft, in der nur rund 6 % der Firmen mit starken bzw. sehr starken Umsatzrückgängen zu kämpfen hatten.

Der starke Umsatzeinbruch in der Sachgüterproduktion lässt sich vor allem durch deren ausgeprägte Exportorientiertheit erklären. Wie die letzte Zeile in Tabelle 1 zeigt, entsteht mehr als die Hälfte der Umsätze in dieser Branche durch Exporte, die in der Krise dramatisch eingebrochen sind. Dementsprechend erklärt sich auch die relativ geringe Beeinträchtigung des Baugewerbes durch die Krise. In der Bauwirtschaft spielen Exporte keine Rolle. Weiters haben Bauprojekte sehr lange Vorlaufzeiten, die eine Reaktion in dieser Branche verzögern. Schließlich ist die Krisenresistenz in der Bauwirtschaft auch Ausdruck des fiskalpolitischen Konjunkturpakets, das für das Jahr 2009 Infrastrukturinvestitionen im Ausmaß von rund 1,5 Mrd EUR (Breuss et al., 2009) vorsah.

Neben der Aufspaltung in unterschiedliche Wirtschaftsbereiche können die vorliegenden Daten auch nach der Unternehmensgröße differenziert werden. Dabei wird zwischen kleinen Unternehmen (bis 2 Mio EUR Umsatz), mittelgroßen Unternehmen (zwischen 2 und 10 Mio EUR Umsatz), großen Unternehmen (zwischen 10 und 40 Mio EUR Umsatz) sowie sehr großen Unternehmen (Umsatz über 40 Mio EUR) unterschieden. Wie Tabelle 2 zeigt, sind große Unternehmen stärker von der Krise betroffen als kleine. Während rund 13 % der kleinen Unternehmen einen starken bzw. sehr starken Umsatzrückgang erfuhren, steigt dieser Anteil mit der Größe der Unternehmen kontinuierlich an und beträgt bei sehr großen Unternehmen rund 37 %.

Zum Teil spiegelt diese Information jedoch die Größenstruktur der Wirtschaftsbereiche wider. In der stark krisengeschwächten Sachgütererzeugung findet sich ein besonders hoher Anteil an sehr großen Unternehmen.

2.2 Nachfragerückgang stellte das größte Problem dar

Da eine Wirtschaftskrise für einzelne Unternehmen unterschiedliche Bedeutung haben kann, sollen im Folgenden die verschiedenen Facetten einer Rezession beleuchtet werden. So kann eine Rezession beispielsweise dazu füh-

Tabelle 3

Unterschiedliche Aspekte der Wirtschaftskrise

	Sehr stark	Stark	Etwas	Gar nicht
	in %			
Rückgang der Nachfrage	8,49	20,46	45,03	26,02
Schwierigkeiten bei der Finanzierung	4,32	12,17	25,30	58,21
Zahlungsschwierigkeiten seitens der Kunden	3,50	15,70	54,34	26,46
Lieferschwierigkeiten seitens der Lieferanten	0,40	1,59	23,36	74,65

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

ren, dass die Nachfrage einbricht (1), sie kann aber auch bedeuten, dass die Finanzierung für das Unternehmen nur mehr eingeschränkt zur Verfügung steht (2). Weiters können Kunden zahlungsunfähig werden, wodurch der Cashflow des Unternehmens nicht mehr gesichert ist (3) oder es kann zu Lieferschwierigkeiten seitens der Zulieferfirmen kommen (4). Die Respondenten wurden gebeten, zu jedem einzelnen Aspekt anzugeben, ob er „sehr stark“, „stark“, „etwas“ oder „gar nicht“ auf die jeweilige Situation zutrifft.

Die in Tabelle 3 zusammengefassten Antworten zeigen, dass für viele Firmen der Nachfragerückgang das größte Problem darstellte. Rund 30% der österreichischen Unternehmen waren sehr stark bzw. stark von einem Rückgang der Nachfrage betroffen. Nach Branchen betrachtet, zeigt sich, dass abermals die Sachgütererzeugung den größten Nachfragerückgang erlitten hatte. Rund 45% der Unternehmen geben an, sehr stark bzw. stark vom Einbruch der Nachfrage betroffen gewesen zu sein. Demgegenüber ist der Nachfragerückgang im Baugewerbe eher mild ausgefallen, hier geben nur rund 10% der befragten Firmen an, sehr stark bzw. stark darunter gelitten zu haben. Insgesamt passt dieses Bild gut zum beschriebenen Umsatzrückgang dieser Branchen.

Während rund 60% der österreichischen Unternehmen krisenbedingt

keine Probleme bei der Finanzierung erfahren haben, geben rund 16% der befragten Unternehmen an, mit großen bzw. sehr großen Schwierigkeiten bei der Finanzierung konfrontiert gewesen zu sein. Auf den ersten Blick scheint dieses Problem für sämtliche Branchen und auch für unterschiedliche Unternehmensgrößen in gleichem Maß gegolten zu haben. Chi-Quadrat-Tests, die Unabhängigkeit zwischen Unternehmensgröße und Grad an Finanzierungsschwierigkeiten unterstellen, können diese Hypothese nicht verwerfen. Dabei ist allerdings zu beachten, dass große Unternehmen (v. a. aus der Sachgütererzeugung) besonders stark von der Krise getroffen wurden. Eine Betrachtung, die die Krisenbetroffenheit nicht berücksichtigt, ist daher verzerrt.

Um diesen potenziellen Fehler in den Griff zu bekommen, stellt Grafik 2 das Ausmaß an Finanzierungsschwierigkeiten getrennt nach Unternehmensgröße und Krisenbetroffenheit dar. Die Variable „Größe“ definiert kleine Unternehmen (bis 2 Mio EUR Umsatz), mittelgroße Unternehmen (zwischen 2 und 10 Mio EUR Umsatz), große Unternehmen (zwischen 10 und 40 Mio EUR Umsatz) sowie sehr große Unternehmen (Umsatz über 40 Mio EUR). Die Variable „Krisenbetroffenheit“ teilt die Aussagen der Unternehmen zur Umsatzentwicklung in drei Gruppen: Jene, deren Umsatz nicht gesunken ist,

jene, die einen geringen Umsatzrückgang verzeichneten, sowie jene, die starke bzw. sehr starke Umsatzrückgänge erlitten. Die vertikale Achse in Grafik 2 gibt den Anteil der Unternehmen in jeder Gruppe wieder, der mit starken bzw. sehr starken Finanzierungsproblemen konfrontiert war.

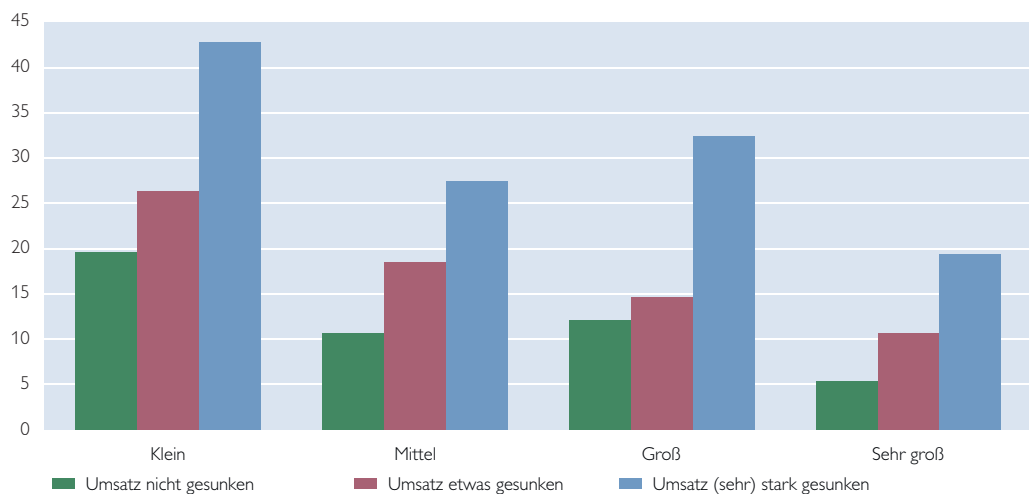
Grafik 2 zeigt zwei Phänomene. Einerseits veranschaulicht sie, dass innerhalb jeder Größenklasse verstärkt jene Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten hatten, die mit starken Umsatzrückgängen konfrontiert waren. Andererseits zeigt sich auch ein Gefälle von links nach rechts. Kleine Unternehmen haben – abgesehen davon wie stark sie von der Krise betroffen waren – eher mit Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen als große Unternehmen. Mehr als 40% aller kleinen Unternehmen, die starke Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten, hatten große Finanzierungsprobleme, während dieser Anteil bei großen Firmen nur halb so groß ist.

In der Folge soll die statistische Signifikanz dieser Unterschiede analysiert werden. Dazu wird ein Logit-Modell definiert, das den Grad an Finanzierungsschwierigkeiten in zwei Gruppen teilt. Jene Unternehmen, die von starken bzw. sehr starken Finanzierungsschwierigkeiten berichten, werden mit 1 codiert, die weniger stark bzw. nicht Betroffenen mit 0. Diese zwei möglichen Zustände werden in dem Modell durch die Unternehmensgröße, die Krisenbetroffenheit sowie die Branche, in der das Unternehmen tätig ist, erklärt. Die Variablen sind definiert wie in Grafik 2 und die zusätzliche Variable „Branche“ unterscheidet zwischen der Industrie auf der einen Seite sowie dem Handel, den Finanzdienstleistern und sonstigen Dienstleistern auf der anderen Seite. Die Variable „Branche“ wird hinzugefügt, um sämtliche unbeobachtete Effekte, z. B. die Kapitalintensität eines Unternehmens, die mit der Branche korreliert sind, einzufangen. Grafik 3

Grafik 2

Finanzierungsschwierigkeiten nach Unternehmensgröße und Umsatzrückgang

Anteil der Unternehmen in %



Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Anmerkung: Die vertikale Achse gibt den Anteil jener Unternehmen im Stratum an, die mit starken bzw. sehr starken Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert waren.

fasst das Ergebnis der Logit-Schätzung zusammen und gibt nicht die Koeffizienten, sondern aufgrund der leichten Interpretierbarkeit die Odds Ratios an. Eine Odds Ratio von 1 bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit, auf Finanzierungsschwierigkeiten zu stoßen, in beiden Gruppen gleich hoch ist, während eine Odds Ratio größer als 1 zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit höher ist.

Die in Grafik 3 dargestellten Ergebnisse bestätigen das zuvor beschriebene Bild: Sowohl die Firmengröße als auch die Stärke des Umsatzrückgangs spielen eine statistisch signifikante Rolle für die Finanzierungsschwierigkeiten eines Unternehmens. Grafik 3 zeigt, dass Unternehmen, die stärker von der Krise betroffen sind, eine größere Wahrscheinlichkeit haben Schwierigkeiten bei der Finanzierung zu bekommen. So hat ein Unternehmen mit (sehr) starkem Umsatzrückgang eine mehr als drei Mal so hohe Wahrscheinlichkeit auf Finanzierungsschwierigkeiten zu stoßen als ein Unternehmen ohne Umsatzrückgang. Ähnlich stellt sich das Bild in Bezug auf die Unternehmensgröße dar: Mittelgroße, große und sehr große Firmen haben eine

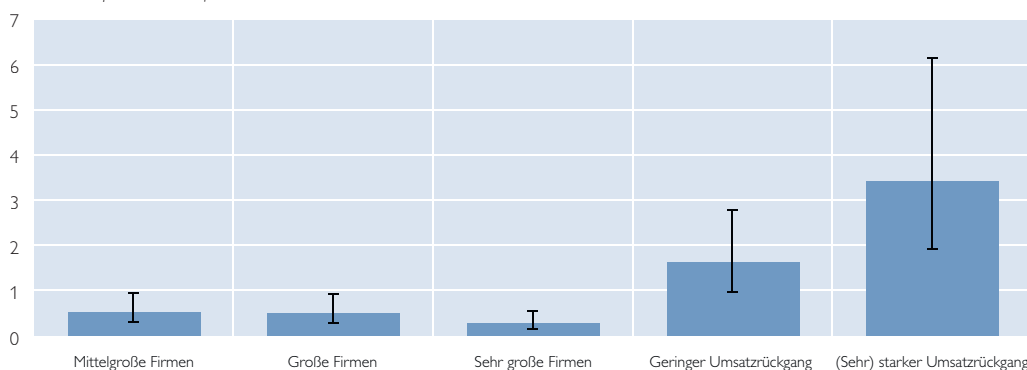
signifikant kleinere Wahrscheinlichkeit Finanzierungsprobleme zu bekommen als kleine Unternehmen. Beispielsweise beträgt die Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten – bei gleich hohem Umsatzrückgang – für sehr große Unternehmen nur rund ein Viertel jener von kleinen Unternehmen.

Dieses Ergebnis kann als Hinweis auf einen Kreditkanal in Österreich interpretiert werden. Das bedeutet, dass in der Krise nicht nur die Nachfrage nach Krediten zurückgeht, sondern dass es auch einen restriktiven Effekt seitens des Kreditangebots gibt. Die Literatur zum Kreditkanal (Bernanke und Gertler, 1989, 1995) deutet auf einen Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Finanzierungsschwierigkeiten hin, wobei dieser mit einem höheren Selbstfinanzierungsgrad großer Unternehmen sowie deren besserer Ausstattung mit Sicherheiten erklärt wird. Beide Argumente reduzieren die Überwachungskosten des Gläubigers und verringern damit die externe Finanzierungsprämie großer Unternehmen. Diese Prämie sollte demzufolge im Konjunkturzyklus geringeren Schwankungen ausgesetzt sein. Exis-

Grafik 3

Logit-Schätzung zu Einflussfaktoren auf Finanzierungsschwierigkeiten

Odds Ratios plus 95%-Konfidenzintervall



Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Anmerkung: Bei den Dummy-Variablen zur Größe der Firmen ist die Gruppe der kleinen Unternehmen die Basiskategorie, während bei der Variablen „Krisenbetroffenheit“ jene Unternehmen, die keinen Umsatzrückgang erlitten haben, als Referenzgruppe dienen.

tiert ein Übertragungskanal über die Bonität der Unternehmen, so werden Konjunkturschwankungen durch den Akzeleratoreffekt, der vor allem über kleine Unternehmen wirkt, verstärkt.

In ähnlichem Ausmaß wie durch Finanzierungsschwierigkeiten wurden die Firmen auch von Zahlungsschwierigkeiten seitens der Kunden getroffen. Rund 20 % der österreichischen Unternehmen erlitten Rückgänge im Cashflow, weil Kunden nicht bezahlten. Dabei finden sich ebenfalls gewisse Unterschiede zwischen den Branchen. 30 % der Unternehmen im Großhandel hatten mit derartigen Schwierigkeiten zu kämpfen. Anders hingegen erging es den Finanzdienstleistern, die nach eigenen Angaben am geringsten von Zahlungsausfällen ihrer Kunden betroffen waren. Nur rund 10 % der Firmen in dieser Branche waren sehr stark bzw. stark mit Ausfällen konfrontiert.

Lieferschwierigkeiten scheinen keine wichtige Facette der aktuellen Wirtschaftskrise darzustellen. Nur rund 2 % der befragten Unternehmen berichten von Ausfällen bei Zulieferunternehmen im Zuge der Rezession.

3 Unternehmen reagierten mit Kostensenkungen

Da sich die Wirtschaftskrise für die meisten Unternehmen in einem Rückgang der Nachfrage ausdrückte, wurde in der Folge gefragt, wie sie auf diesen Nachfrageschock reagierten. Ähnlich wie bei der vorherigen Frage wurden die Unternehmen gebeten, zu fünf unterschiedlichen Reaktionsmöglichkeiten anzugeben, ob diese in ihrer Situation eine „sehr relevante“, eine „relevante“, eine „kaum relevante“ bzw. eine „nicht relevante“ Maßnahme darstellen. Wurden die Maßnahmen als „sehr relevant“ bzw. „relevant“ eingestuft, so wird dies als Zustimmung zu dieser Maßnahme, die in Prozent zu

Tabelle 4

Reaktionen der Firmen auf den Nachfragerückgang

Mögliche Strategie	Zustimmung in %
Kostensenkung	82,95
Unveränderte Preise	43,43
Reduktion der Gewinnspanne	41,34
Produktionssenkung	39,47
Preisreduktion	22,66

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

allen gültigen Antworten angegeben wird, gewertet.

Tabelle 4 zeigt, dass rund 83 % der Unternehmen Kostensenkungen als eine „sehr relevante“ bzw. „relevante“ Maßnahme in ihrer Situation erachteten. Damit ist die Reduktion der Kosten die weitaus wichtigste Art, wie Unternehmen auf die Krise reagieren. Mit einer Zustimmung von jeweils rund 40 % deutlich weniger wichtig sind unveränderte Preise, die Reduktion der Gewinnspanne sowie Produktionssenkungen. Preissenkungen wurden nur von rund 23 % der Firmen als relevante Maßnahme erachtet.

Im Herbst 2007 – bevor die Krise für die Unternehmen spürbar wurde – wurde eine ähnliche Unternehmensumfrage durchgeführt, die eine identische Frage enthielt. Der einzige Unterschied zwischen den beiden Fragen besteht darin, dass im Jahr 2007 nach einem hypothetischen Nachfragerückgang gefragt wurde, während in der Umfrage 2009 die aktuelle Wirtschaftskrise als Referenz herangezogen wurde. 322 Firmen beantworteten beide Fragebögen und ermöglichen damit einen Vergleich ihrer Vorgehensweisen. Dabei zeigt sich im Aggregat ein sehr ähnliches Muster: Kosteneinsparungen sind bei weitem die wichtigste Maßnahme, während Preissenkungen in beiden Umfragen keine große Zustimmung finden. Die ande-

ren Maßnahmen befinden sich mit einer Zustimmung von 40 % bis 50 % im Mittelfeld.

3.1 Gespart wurde vor allem bei den Lohnkosten

Jene rund 80 % der Firmen, für die Kostenreduktionen eine „sehr relevante“ bzw. „relevante“ Maßnahme in Reaktion auf einen Nachfrageschock darstellen, wurden weiters gefragt, auf welche Weise sie diese Kosten einsparen.

Den Firmen wurden sechs Antwortalternativen vorgeschlagen, wobei sich fünf davon auf Lohnkosten konzentrieren und eine Alternative den Sammelbegriff Nichtlohnkosten abdeckt. Als Einsparungsmöglichkeiten bei den Lohnkosten wurden die Verringerung von flexiblen Lohn- und Gehaltsbestandteilen (1), die Kürzung von Grundlöhnen bzw. -gehältern (2), die Reduktion von Arbeitszeit (3), die Beendigung von befristeten Arbeitsverträgen (4) sowie die Kündigung von Teilen der Stammbeslegschaft (5) vorgeschlagen. Dabei wurden die Respondenten gebeten, nur die wichtigste Art der Kosteneinsparung zu nennen.

Tabelle 5 enthält nicht nur die Zusammenfassung der Antworten auf den Fragebogen des Jahres 2009, sondern auch jene aus der vor zwei Jahren

durchgeführten Umfrage. Dabei beziehen sich die Ergebnisse nicht auf das gesamte zur Verfügung stehende Sample, sondern nur auf jene Unternehmen, die diese Frage in beiden Umfragerunden beantwortet haben.

In der derzeitigen Situation zeigt sich, dass rund 70 % der Unternehmen hauptsächlich bei den Lohnkosten sparen, während 30 % die Nichtlohnkosten reduzieren. Jene Unternehmen, die hauptsächlich Lohnkosten senken, tun dies durch Arbeitszeitverkürzungen (rund 32 % der Unternehmen) oder durch die Reduktion von flexiblen Lohn- bzw. Gehaltsbestandteilen (rund 17 % der Unternehmen). Jeweils rund 10 % der Unternehmen sparen Lohnkosten hauptsächlich durch die Kündigung von befristeten bzw. unbefristeten Arbeitskräften. Weniger als 1 % der Unternehmen reduziert die Lohnkosten hauptsächlich durch die Kürzung der Grundlöhne bzw. -gehälter.

Ein Vergleich der beiden Umfragerunden zeigt eine deutliche Verschiebung in Richtung Einsparungen bei den Lohnkosten. Als die Unternehmen vor zwei Jahren die Frage im Hinblick auf einen hypothetischen Nachfragerückgang beantwortet haben, gaben rund 50 % der Unternehmen an, dass sie hauptsächlich Lohnkosten reduzieren würden, während es aktuell 70 % sind.

Tabelle 5

Kostensenkungsstrategien und ihre Relevanz

Mögliche Strategie	Antworten	
	2007	2009
	Zustimmung in %	
Wir kürzen Nichtlohnkosten	49,81	29,71
Wir kürzen die Arbeitszeit	21,51	32,22
Wir reduzieren flexible Lohn-/Gehaltsbestandteile	10,94	17,15
Wir kündigen Teile der Stammbeslegschaft	12,08	11,72
Wir verlängern befristete Arbeitsverhältnisse nicht	5,66	8,37
Wir senken Grundlöhne/-gehälter	0,00	0,84

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

Der Vergleich der Reaktionen auf einen hypothetischen Nachfragerückgang und die aktuelle Krise zeigt, dass derzeit vermehrt mittels Arbeitszeitverkürzungen und flexibler Lohn- und Gehaltsbestandteile gespart wird. In Bezug auf Kündigungen der Belegschaft sowie Kürzungen der Grundlöhne zeigen sich keine derartig deutlichen Unterschiede.

Eine weitere Frage, die sich unmittelbar daran anschließt, ist: Sparen Unternehmen, die unterschiedlich von der Krise getroffen wurden, auf unterschiedliche Weise? Wie Grafik 4 darstellt, zeichnet sich hier tatsächlich ein gewisses Muster ab. So zeigt sich, dass Unternehmen, die einen geringen Umsatzrückgang zu verzeichnen hatten, mit den Antworten aus dem Jahr 2007 die größte Übereinstimmung aufweisen. Das legt den Schluss nahe, dass die Unternehmen bei der Frage nach einem hypothetischen Nachfrageschock von einem mäßigen Rückgang ausgegangen sind, was zur Erklärung des Unterschieds zur aktuellen Umfrage beiträgt.

Weiters zeigt Grafik 4, dass die Reduktion von Nichtlohnkosten und flexiblen Lohn- und Gehaltsbestandteilen tendenziell von Firmen gewählt wird, die nicht oder nur geringfügig von der Krise getroffen wurden, während Firmen, die deutlich krisengeschwächt sind, tendenziell durch Kündigungen der Stammebelegschaft bzw. durch Senkung der Grundlöhne und -gehälter Kosten sparen.

Der deutlichste Unterschied zwischen der Art Kosten einzusparen und dem Grad des Umsatzrückgangs zeigt sich bei Kündigungen der Stammebelegschaft. Während weniger als 10% der Firmen, die keine oder nur geringfügige Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten, angeben, die Kosten durch Kündigungen der Stammebelegschaft zu senken, sprechen über 30% der stark

krisengeschwächten Firmen Kündigungen aus. Damit sind für Unternehmen, die starke bzw. sehr starke Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten, Kündigungen die wichtigste Art Kosten zu senken, gefolgt von Arbeitszeitkürzungen. Das heißt, bei signifikanten Umsatzeinbußen senken die Unternehmen ihre Kosten vor allem durch die Reduktion des Arbeitsinputs und kündigen daher ihre Mitarbeiter bzw. kürzen die Arbeitszeit.

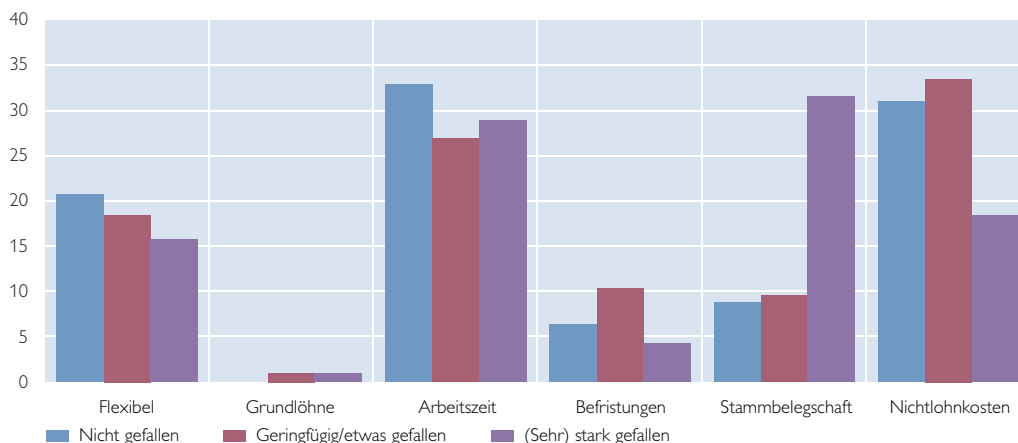
Das Muster, das sich bereits bei der letzten Umfrage abzeichnete, dass Lohnkosten auf verschiedene Arten gesenkt werden – auch durch die Kündigung von Mitarbeitern – aber fast nie durch die Senkung der Grundlöhne, besteht auch in der aktuellen Wirtschaftskrise, wenn auch nicht so absolut wie im Jahr 2007. Fünf der insgesamt 514 Unternehmen, die in der aktuellen Befragung Angaben zu dieser Frage machten, haben die Kosten des Unternehmens hauptsächlich durch die Senkung der Grundlöhne reduziert.

Wie Kwapil (2009) beschreibt, scheint das Tabu Grundlöhne mehrere Erklärungen zu haben, die man grob in zwei Gruppen teilen kann. Einerseits die Angst der Unternehmer vor Einbußen in der Motivation der Arbeitnehmer und damit in der Produktivität des Unternehmens (Effizienzlohntheorien) und andererseits arbeitsmarktpolitische Rahmenbedingungen, wie z. B. Kollektivverträge oder die Notwendigkeit der Zustimmung des Betriebsrats, die Lohn- und Gehaltssenkungen deutlich erschweren. Fabiani et al. (2010) bestätigen die Relevanz der genannten Ursachen für sämtliche Länder des Euroraums. Sie zeigen jedoch einen deutlichen Unterschied zwischen Euroraum-Ländern und den 2004 und 2007 beigetretenen EU-Mitgliedstaaten auf. Sowohl Fabiani et al. (2010) als auch Babecký et al. (2009) stellen fest, dass

Grafik 4

Art der Kostensenkung nach Stärke des Umsatzrückgangs

Anteil der Antworten in %



Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

in Ungarn, Estland, Lettland, der Tschechischen Republik sowie in Polen arbeitsmarktpolitische Rahmenbedingungen deutlich weniger wichtig für Lohnrigiditäten sind, als in Euroraumländern. Messina und Rõõm (2009) argumentieren darüber hinaus, dass in Krisenzeiten derartige Rahmenbedingungen (wie Kollektivverträge oder die Rolle der Betriebsräte) an Bedeutung für Lohnrigiditäten gewinnen, während Effizienzlohnüberlegungen eine geringere Rolle spielen dürften.

3.2 Nulllohnrouden und Lohnkürzungen vor allem bei krisengeschwächten Unternehmen

Grafik 4 zeigt weiters, dass nur Unternehmen, die Umsatzrückgänge verzeichnet haben, Kosten hauptsächlich über die Kürzung der Grundlöhne einsparen. Dieses Verhalten bestätigt die These von Blinder und Choi (1990), dass Fairness eine wichtige Rolle bei Lohnkürzungen zukommt. Ob Lohnkürzungen negative Auswirkungen auf den Arbeitseinsatz und die Motivation der Mitarbeiter haben, hängt vorwiegend davon ab, wie sie gerechtfertigt

werden. Blinder und Choi (1990) führen an, dass Lohnkürzungen, die helfen, das Weiterbestehen der Firma zu sichern, eher als gerechtfertigt angesehen werden, während Lohnkürzungen, die der Steigerung des Profits dienen, als unfair betrachtet werden. Es ist daher vorstellbar, dass Fairnessüberlegungen tatsächlich eine Rolle in der aktuellen Krise gespielt haben.

Da die in Grafik 4 zusammengefassten Antworten nur die jeweils wichtigste Art des Unternehmens, Kosten zu sparen, wiedergeben und damit etwaige Lohnkürzungen oder Nulllohnrouden nicht beinhalten, wenn sie die zweitwichtigste Art der Kosteneinsparung darstellten, wurde in Bezug auf Einsparungen bei Grundlöhnen eine weitere, detailliertere Frage angeschlossen. Jedes Unternehmen wurde gefragt, ob es aufgrund der Krise plant oder bereits dazu gezwungen war, die Löhne zu kürzen bzw. Nulllohnrouden zu verhandeln. Tabelle 6 fasst nicht nur die Antworten der Umfrage 2009, sondern auch jene der Umfrage 2007, die jedoch nicht so detailliert vorliegen, zusammen.

Nulllohnrunder und Lohnkürzungen

	Umfrage 2007		Umfrage 2009	
	Nulllohnrunder in den letzten fünf Jahren	Lohnkürzungen in den letzten fünf Jahren	Nulllohnrunde im letzten Jahr	Lohnkürzungen im letzten Jahr
Zustimmung in %				
Durchgeführt	9,52	1,83	4,46	2,15
Geplant	x	x	9,02	2,13
Keinerlei Absichten	x	x	86,53	95,72

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

In der aktuellen Krise planen rund 87% der Unternehmen weder Nulllohnrunder, noch haben sie bereits welche durchgesetzt. Rund 4% haben Nulllohnrunder ausverhandelt, 9% planen dies für die Zukunft. Lohnkürzungen sind demgegenüber deutlich seltener. Rund 96% der Unternehmen denken nicht an Lohnkürzungen, während jeweils rund 2% Reduktionen durchgeführt haben bzw. planen.

Die zur Verfügung stehenden Daten beinhalten darüber hinaus Informationen, für welchen Anteil der Belegschaft diese Reallohnkürzungen gelten. Nulllohnrunder gelten tendenziell für die gesamte Belegschaft, während Lohnkürzungen oftmals nur für einen Teil der Mitarbeiter durchgeführt werden. Rund die Hälfte der 2,15% der Unternehmen, die Lohnkürzungen durchgeführt hat, senkte die Löhne für einen großen Teil der Belegschaft (über 80% der Mitarbeiter), während die andere Hälfte die Löhne nur für einen kleineren Teil der Belegschaft (zwischen 5% und 60% der Mitarbeiter) reduzierte.

Abermals kann ein Vergleich der Umfrage 2007 mit jener des Jahres 2009 angestellt werden. In beiden Umfragen haben jeweils rund 2% der befragten Firmen angegeben, Lohnsenkungen ausverhandelt zu haben (für diesen Vergleich werden nur jene Fir-

men herangezogen, die beide relevanten Fragen – aus 2007 und 2009 – beantwortet haben). Während im Fragebogen 2007 jedoch nach Lohnsenkungen in den letzten fünf Jahren gefragt wurde, bezieht sich die Frage in der Umfragerunde 2009 auf ein einziges Jahr. Das heißt, während rund 2% der befragten Firmen zwischen 2002 und 2006 die Löhne gesenkt hatten, wurden im Zeitraum 2008/09 von einer ebenso großen Anzahl an Unternehmen Lohnkürzungen durchgeführt. Dabei zeigt sich, dass unterschiedliche Firmen von Lohnkürzungen berichten. Nicht ein einziges Unternehmen, das von Lohnkürzungen zwischen 2002 und 2006 berichtete, reduzierte die Löhne auch im Jahr 2009 und umgekehrt.

Werden die Unternehmen danach unterschieden, wie stark sie von der Krise getroffen wurden, dann zeigt sich, dass Reallöhne nur dann gesenkt werden, wenn die Unternehmen Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten. Wie Tabelle 7 zeigt, ziehen nur wenige Firmen Nulllohnrunder oder Lohnkürzungen in Betracht, wenn der Umsatz gestiegen oder gleich geblieben ist, während für rund 27% der stark krisengeschwächten Firmen Nulllohnrunder und für rund 6% dieser Firmen Lohnkürzungen in Frage kommen. Da die Sachgütererzeugung am stärksten

Tabelle 7

Nulllohnstunden und Lohnkürzungen korrelieren stark mit dem Umsatzrückgang

	Nulllohnstunden geplant und/oder durchgeführt	Lohnkürzungen geplant und/oder durchgeführt
Zustimmung in %		
Gestiegen	0,00	0,00
Unverändert	2,50	0,62
Geringfügig gefallen	11,06	1,91
Etwas gefallen	17,88	6,73
Stark gefallen	21,97	8,11
Sehr stark gefallen	27,14	6,35

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen.

von der Krise getroffen wurde, sind in diesem Sektor dementsprechend die meisten Nulllohnstunden bzw. Lohnkürzungen zu finden.

In einer Zusatzfrage geben rund 10% der befragten Firmen an, dass sie die Grundlöhne nicht senken, weil die Löhne auf dem kollektivvertraglich festgelegten Mindestniveau liegen. Das heißt, auch arbeitsmarktpolitische Rahmenbedingungen verhindern Lohnsenkungen (wie bereits in Abschnitt 3.1 diskutiert).

4 Schlussfolgerungen

Die Senkung der Grundlöhne ist nicht nur in „normalen“ Zeiten, sondern auch in Krisenzeiten – wenn auch in etwas geringerem Ausmaß – ein Tabu für Unternehmen. Die vorliegende Untersuchung zeigt zwar, dass in der aktuellen Wirtschaftskrise mehr Unternehmen die Grundlöhne und -gehälter senken als in Nichtkrisenzeiten, doch stellt dieses Verhalten auch aktuell eine Ausnahme und nicht die Regel dar. Während in der 2007 durchgeführten Umfrage rund 2% der Unternehmen die Grundlöhne und -gehälter in den letzten fünf Jahren gesenkt hatten, wurden in der aktuellen Wirtschaftskrise Löhne bei ebenso vielen Unternehmen, jedoch innerhalb eines Jahres, reduziert. Die Häufigkeit von Lohnsen-

kungen steigt in Krisenzeiten daher an. Trotzdem ist es ein deutlicher Hinweis auf nominelle Lohnrigiditäten in Österreich.

Die vorliegenden Daten zeigen weiters, dass nur jene Unternehmen Lohnsenkungen durchführen, die tatsächlich Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten. Dies steht im Einklang mit der von Blinder und Choi (1990) formulierten Überlegung, dass Fairness eine große Bedeutung bei Lohnsenkungen zukommt und Mitarbeiter eher gewillt sind, diese zu akzeptieren, wenn es um den Erhalt der Firma geht. Neben Fairness- und Effizienzlohnüberlegungen, wie in Bewley (1995, 1998, 1999) oder Campbell und Kamlani (1997) beschrieben, scheinen aber auch arbeitsmarktpolitische Rahmenbedingungen eine Erklärung für Lohnrigiditäten zu liefern. Messina und Rööm (2009) zufolge steigt die relative Rolle dieser Rigiditäten in Krisenzeiten an. In der vorliegenden Umfrage geben rund 10% der österreichischen Unternehmen an, dass sie die Löhne nicht senken können, da sie auf dem kollektivvertraglich festgelegten Mindestniveau liegen. Das heißt, hier stellen Kollektivverträge einen effektiven Hinderungsgrund für Lohnsenkungen dar.

In Krisenzeiten führen nominelle Lohnrigiditäten dazu, dass die Reaktion der Unternehmen tendenziell über die eingesetzte Arbeitsmenge anstatt über den Preis erfolgt. Dementsprechend zeigen auch die Daten dieser Umfrage, dass die meisten Firmen ihre Kosten durch Arbeitszeitverkürzungen senken. Ein Vergleich mit der vor zwei Jahren durchgeführten Umfrage zeigt eine deutliche Verschiebung vom Sparen bei Nichtlohnkosten zu Lohnkostenreduktionen. Unternehmen reduzieren die Lohnkosten auf unterschiedliche Art, je nachdem, wie stark sie von der

Krise getroffen wurden. Stark krisengeschwächte Unternehmen kündigen in erster Linie die Stammbesellschaft, kürzen in zweiter Linie die Arbeitszeit und versuchen schließlich, Lohnkosten auch durch flexible Lohn- und Gehaltsbestandteile zu reduzieren.

Die vorliegende Studie liefert darüber hinaus Hinweise für einen Kreditkanal in Österreich. 16% der österreichischen Unternehmen waren mit starken bzw. sehr starken Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert, wobei kleine Unternehmen stärker betroffen waren als große.

Literaturverzeichnis

- Babecký, J., P. Du Caju, T. Kosma, M. Lawless, J. Messina und T. Rõõm. 2009.** Why Firms Avoid Cutting Wages. EZB Working Paper Series. Im Erscheinen.
- Bernanke, B. und M. Gertler. 1989.** Agency Costs, Net Worth and Business Fluctuations. In: American Economic Review 79(1). 14–31.
- Bernanke, B. und M. Gertler. 1995.** Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. In: Journal of Economic Perspectives 9(4). 27–48.
- Bewley, T. 1995.** A Depressed Labor Market as Explained by Participants. In: American Economic Review 85(2). 250–254.
- Bewley, T. 1998.** Why Not Cut Pay? In: European Economic Review 42. 459–490.
- Bewley, T. 1999.** Why Wages Don't Fall during a Recession. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts.
- Blinder, A. und D. Choi. 1990.** A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickiness. In: Quarterly Journal of Economics 105(4). 1003–1015.
- Breuss, F., S. Kaniowski und M. Schratzenstaller. 2009.** Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen der Konjunkturpakete I und II und der Steuerreform 2009. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Juni.
- Campbell, C. und K. Kamlani. 1997.** The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms. In: Quarterly Journal of Economics 112(3). 759–789.
- Fabiani, S., K. Galuscak, C. Kwapil, A. Lamo und T. Rõõm. 2010.** Wage Rigidities and Labor Market Adjustment in Europe. In: Journal of the European Economic Association. Im Erscheinen.
- Kwapil, C. 2009.** Reaktionen österreichischer Unternehmen auf einen Nachfragerückgang – Ergebnisse einer Firmenbefragung. In: Geldpolitik & Wirtschaft Q2/09. Wien: OeNB. 74–89.
- Messina, J. und T. Rõõm. 2009.** Downward Wage Rigidity During The Current Financial and Economic Crisis. EZB Working Paper Series. Im Erscheinen.