ONB

Volkswirtschaftliche Tagung 1995
der Oesterreichischen
Nationalbank

Die Zukunft des Geldes – das Geld der Zukunft

ONB

23. Volkswirtschaftliche Tagung 1995

am 16. und 17. Mai 1995 in Wien

Inhalt

RUDOLF KLIER
Tagungseröffnung und Einleitung 4

EDGAR MEISTER
Die Zukunft der Zahlungsmittel aus der EU-Perspektive 10

PETER ZDRAHAL
Österreichische Entwicklungen auf dem Gebiet der Zahlungsmittel und des Zahlungsverkehrs 22

HOLGER BERNDT
Die Entwicklungen auf dem Gebiet der Zahlungsmittel und Zahlungssysteme aus Sicht der Banken 42

THOMAS M. HOENIG
The Evolution of the Payments System – A U.S. Perspective 54

HERBERT GIERSCH
Gutes Geld im Zug der Zeit 64

GUNTHER TICHY
Internationale ökonomische und monetäre Trends – Rückwirkungen auf Österreich 88

JACOB FRENKEL
The Past and Future of Money 110

MARIA SCHAUMAYER
Anforderungen an eine gemeinsame Währung für Europa – Die Sicht der Notenbanken 120

MARIA SCHAUMAYER *(Diskussionsleiterin)*
HEINRICH MATTHES
HERBERT PICHLER
ERHARD FÜRST
FRITZ AICHINGER
HANNES SPITALSKY
HELENE KARMASIN
Anforderungen an eine gemeinsame Währung *(Podiumsdiskussion)* 128

ADOLF WALA
Resümee und Schlußwort 148

ANDREAS STARIBACHER
Kamingespräch 152

Die Vortragenden 158

Rudolf Klier
Generaldirektor-
stellvertreter der
Oesterreichischen
Nationalbank

Tagungs-

eröffnung

und

Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren!

Mit „Die Zukunft des Geldes – Das Geld der Zukunft" widmen wir die 23. Volkswirtschaftliche Tagung einem Thema, das uns derzeit mehr beschäftigt als in normalen Zeiten. Damit meine ich aber nicht nur einen kleinen Kreis von Notenbankexperten. Es wird wohl die Annahme nicht verfehlt sein, daß die gesamte Wirtschaft und letztlich auch die breite Öffentlichkeit an diesen Fragen Interesse findet. Zwei Gründe sind dafür zu nennen – zwei Gründe, die zugleich den Unterschied zu den eben zitierten normalen Zeiten ausmachen.

Erstens laufen in Europa die Vorbereitungen für ein gemeinsames Währungssystem auf Hochtouren. Dabei geht es nicht nur um Instrumente sowie Verfahren, die zur Durchführung einer einheitlichen Währungspolitik erforderlich sind – einschließlich der notenbanktechnischen und statistischen Aufgaben; es geht auch um die Entscheidung über Zahlungsmittel und Zahlungssysteme. Zweitens führt der technische Fortschritt zur Entwicklung neuer Zahlungsmittel, die auch in Ländern mit traditionell eher konservativen Zahlungsgewohnheiten zwar volumensmäßig noch keine dominante Rolle spielen, aber vom Trend her nicht zu übersehen sind. Ihre Attraktivität für das Publikum wird darüber entscheiden, in welchem Umfang sie auch angenommen und verwendet werden.

Unser Thema „Die Zukunft des Geldes – Das Geld der Zukunft" ist so strukturiert, daß wir uns zunächst mit der Funktion des Geldes als Zahlungsmittel beschäftigen wollen. Wenn ich mir hier eine historische Betrachtung erlauben darf, dann könnte so formuliert werden: Jede Ära, jedes Zeitalter hat adäquate Zahlungsmittel. So gab es das Zeitalter des Warengeldes und das Zeitalter des Zeichengeldes. Erleben wir nun den Übergang zu einem Zeitalter, in dem das elektronische Geld eine nicht zu übersehende Bedeutung erhält? Eine Antwort auf diese Frage können wir im Verlauf dieser Veranstaltung erwarten.

Es ist meines Erachtens nicht Aufgabe der Notenbank, bestimmte Zahlungsmittel durchzusetzen, also auf diesem Gebiet Interessenpolitik und Reglementierung zu betreiben. Wie ich schon erwähnt habe: Nur die Publikumspräferenz und -akzeptanz entscheiden über die Verwendung konservativer und neuer Zahlungsmittel. Der Vorgang des Zahlens ist schließlich kein Selbstzweck. Er soll einfach, risikolos, rasch und kostengünstig bewältigt werden. Vor allem die Kosten und Risken des Zahlungsverkehrs sollten sich als wichtige Entscheidungsgrundlage für die Präferenzstruktur herausstellen.

Wie Sie dem Programm der Tagung entnehmen können, werden wir uns heute dem Thema „Die Zukunft der traditionellen Zahlungsmittel" wid-

men. Das schließt natürlich die Diskussion alternativer Zahlungsmittel ein. Wir behandeln diese Fragen aus der Sicht von Noten- und Geschäftsbanken. Ich möchte bei dieser Gelegenheit unserem „Dinner-Speaker", Herrn Präsident Thomas Hoenig von der Federal Reserve Bank of Kansas City, besonders danken, daß er die lange Anreise nicht gescheut hat. Die USA sind ohne Zweifel federführend in der Entwicklung und Verbreitung neuer Zahlungsmittel. Vision und Realität des Zahlungsverkehrs lassen sich daher in den USA wahrscheinlich besser beurteilen als in unseren Breiten.

Morgen wird unsere Tagung zwei Schwerpunkte haben. Erstens werden wir den Begriff Geld als sozialökonomische Erscheinung diskutieren, und zweitens soll auf die Anforderungen an eine gemeinsame europäische Währung eingegangen werden. Voraussetzung für die Zahlungsmittelfunktion des Geldes ist seine Wertstabilität. Die Geschichte des Geldes, der Geldtheorie und auch der Währungspolitik ist zugleich die Geschichte der Auseinandersetzung mit der Frage, wie unter den jeweiligen ökonomischen und gesellschaftlichen Bedingungen die Wertstabilität des Geldes und damit der verwendeten Zahlungsmittel gesichert werden kann.

Der Einfluß des Geldes in einer Wirtschaft, die durch ein differenziert ausgestaltetes Netz von Forderungen und Verbindlichkeiten, durch eine Vielfalt von Finanzinstituten, durch zahlreiche Finanzinnovationen und durch verschiedene Zahlungsalternativen gekennzeichnet ist, unterscheidet sich grundsätzlich von einer Welt, in der diese Mannigfaltigkeit nicht gegeben war. Diese Aussage ist auf den ersten Blick plausibel, wenn auch nicht selbstverständlich. Immerhin haben wir es rückblickend gesehen mit zwei konträren Geldauffassungen zu tun; nämlich einem vorwiegend geldmengenbezogenen Prinzip und einem breiter angelegten liquiditätsorientierten Geldkonzept, also einem Geldbegriff, der entweder nur aus den unverzinsten Komponenten des Zentralbankgeldes besteht oder einer breiteren Gelddefinition, die bestimmte Teile des verzinsten Geldvermögens einschließt.

Alles läuft zunächst auf die Frage hinaus, ob es zwischen der Geldmenge und der Menge von Geldsurrogaten eine strenge Proportionalität gibt. Und letztlich ist zu fragen: Wie muß die Geldmenge definiert werden, bleibt sie von der Notenbank steuerbar, und gibt es weiterhin einen Zusammenhang zwischen der Geldmenge und den Endzielen der Währungspolitik?

Die Antworten auf diese Fragen sind nicht einfach. Aber Notenbanken müssen die ökonomischen und monetären Trends analysieren und eine währungspolitische Strategie ableiten, die

Erwartungen stabilisiert und glaubwürdig ist. Auch wenn in Österreich durch das Konzept der Wechselkursstabilisierung diese Fragen nicht in der erwähnten Form gestellt worden sind, waren sie indirekt doch stets präsent. Wechselkursstabilität ist als monetäres Zwischenziel auf Dauer nur realisierbar, wenn die fundamentalen makroökonomischen Faktoren innerhalb dieser Währungszone mittelfristig eine

ähnliche Tendenz zeigen; das bedeutet in der Regel aber auch, daß die Finanzmärkte ähnlich strukturiert sind und daß die Zahlungsgewohnheiten nicht sehr unterschiedlich sind. Das heißt, so gesehen besteht ein Zusammenhang zwischen dem Geldmengenziel des Ankerwährungslandes und der endogen bestimmten österreichischen Geldnachfrage.

Ziel des morgigen Vormittags ist es, die aktuellen und zukünftigen sozialökonomischen Rahmenbedingungen für Notenbanken auszuleuchten, die für die Erstellung währungspolitischer Konzepte relevant sind.

Den Nachmittag des morgigen Tages haben wir dem Thema „Anforderungen an eine gemeinsame Währung für Europa" gewidmet. Diese Fragen werden nicht nur aus Notenbanksicht behandelt, sondern auch vom Standpunkt verschiedener Interessen und Gruppierungen. Ich halte das vor dem Hintergrund der derzeit noch überwiegend skeptischen öffentlichen Meinung zu einer Europawährung für besonders wichtig. Schließlich darf ich Sie auf das Kamingespräch mit Finanzminister Dr. Staribacher aufmerksam machen, das unsere Veranstaltung abschließen wird.

Edgar Meister
Mitglied
des Direktoriums
der Deutschen
Bundesbank

ONB

Die Zukunft der Zahlungsmittel aus der EU-Perspektive

Wenn Europa in einigen Jahren den Schritt in eine Währungsunion vollzieht, dann binden die nationalen, souveränen Staaten ihr Schicksal in einem für Wirtschaft und Politik zentralen Bereich. Denn die Währung ist nicht nur ein technisch-ökonomischer Faktor, sie ist auch ein wichtiger Teil der gesellschaftlichen und politischen Ordnung eines Landes, weil – um es mit den Worten des großen österreichischen Ökonomen Joseph Schumpeter zu sagen – „... sich im Geldwesen alles spiegelt, was dieses Volk will, tut, erleidet".

EDGAR MEISTER

I.

Bei dem Begriff des Geldwesens denkt man in der Regel zunächst an das Bargeld, fast hätte ich gesagt: an das gute alte Bargeld. Einige Auguren sehen nämlich im Bargeld eine aussterbende Spezies, die in kurzer Zeit von jüngeren und leistungsfähigeren Zahlungsmedien verdrängt werden wird. Problematisch an diesen Vorhersagen ist allerdings, daß sie schon Jahre – wenn nicht sogar Jahrzehnte – alt sind. Bisher haben Überweisung, Scheck, Euroscheck, Kreditkarte und ähnliches allenfalls den Anstieg des Bargeldumlaufs gebremst; ein dauerhafter, nachhaltiger Rückgang des Bargeldumlaufs ist jedenfalls in den Ländern der Europäischen Union nicht zu verzeichnen. Der Umlauf von D-Mark-Noten ist dabei freilich eher untypisch, da die D-Mark insbesondere in Mittel- und Osteuropa teilweise als Parallelwährung dient und generell gern als inflationssicheres Wertaufbewahrungsmittel gehalten bzw. gehortet wird. In diesem Zusammenhang spielt sicher auch der Charakter der D-Mark als bedeutende internationale Reservewährung eine Rolle.

Die Gründe für die im wesentlichen ungebrochene Attraktivität des Bargeldes sind vielfältig und von Land zu Land unterschiedlich. Wichtige Vorteile des Bargeldes sind seine breite Verwendungsmöglichkeit als gesetzliches Zahlungsmittel und jederzeit verfügbares Wertaufbewahrungsmittel, die geringen Transaktionskosten, die hohe Transaktionsgeschwindigkeit und -sicherheit sowie die Diskretion in der Handhabung.

Zur Transaktionsgeschwindigkeit zählt nicht nur die für einen physischen Zahlungsvorgang an der Kasse erforderliche Zeit, sondern insbesondere auch die Zeit, die vergeht, bis der Zahlungsempfänger über den Gegenwert der Zahlung verfügen kann; beim Bargeld dauert letzteres Sekunden, bei bargeldloser Zahlung bis zu mehreren Tagen. Freilich ist zu berücksichtigen, daß beim Bargeld im Anschluß an den eigentlichen Zahlungsvorgang etwa im Einzelhandel zusätzliche Kosten und Zeitbedarf entstehen, bis das Bargeld bearbeitet und bei einem Kreditinstitut eingezahlt wird.

Die Fälschungssicherheit des Bargeldes ist nach Expertenmeinung immer noch höher als die bargeldloser Zahlungsmedien, wie z. B. Kreditkarten, wenngleich die Falsifikate in den letzten Jahren aufgrund der Fortschritte in der Reproduktionstechnik in der Tendenz zugenommen haben.

II.

Betrachtet man die beiden Formen des Bargeldes, Banknoten und Münzen, genauer, fällt eine große Diskrepanz ins Auge: In den meisten EU-Ländern liegt der wertmäßige Anteil der Münzen am gesamten Bargeldumlauf zwischen 4 und 10%; bei einem Vergleich der Stückzahlen ist es jedoch umgekehrt, d. h. die Münzen überwiegen eindeutig. Dies ist zum einen durch die niedrigen Nennwerte der Münzen bedingt; andererseits ist aber auch ein erheblicher Teil gerade der kleineren Münzwerte nicht mehr im Umlauf, sondern versickert oder ruht unbeachtet in irgendwelchen Behältnissen.

Nicht zuletzt aus diesem Grund stieg der Münzumlauf in der Vergangenheit oft stärker als der Notenumlauf.

III.

Die meisten EU-Notenbanken haben neben dem Notenmonopol und der Einbindung in die Regelung des Münzumlaufs einen gesetzlichen Auftrag zur Beteiligung am bargeldlosen Zahlungsverkehr. Wegen der Bedeutung des unbaren Zahlungsverkehrs für die Wirtschaft allgemein und für die Geldpolitik im besonderen haben sich die EU-Notenbanken im April 1993 darauf verständigt, eine sog. Oversight-Funktion in diesem Bereich zu übernehmen. Damit sollen Gefahren für die Integrität und Funktionsfähigkeit der Zahlungssysteme frühzeitig erkannt werden, um gegebenenfalls geeignete Maßnahmen treffen zu können.

Ein funktionierender grenzüberschreitender Zahlungsverkehr ist ungeachtet der in Aussicht genommenen Währungsunion ein ökonomisch höchst sinnvolles Ziel, wenn man sich die enge Verflechtung der Güter- und Finanzmärkte in Europa vor Augen hält. Als grundlegende Maßnahme zur Risikominimierung haben die EU-Zentralbanken – soweit noch nicht vorhanden – den Aufbau von sog. Echtzeit-Brutto-Großbetragszahlungsystemen (RTGS = Real Time Gross Settlement System) in allen EU-Ländern beschlossen. Damit wird insbesondere das Systemrisiko entscheidend vermindert, da Zahlungen – anders als bei Nettozahlungssystemen – erst nach Deckung verrechnet werden. Solchen Bruttosystemen gehört die Zukunft.

Auch für das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) sieht der EG-Vertrag in Art. 105 (2) eine wesentliche Aufgabe darin, „das reibungslose Funktionieren der Zahlungssysteme zu fördern". Gegenwärtig beruhen die Zahlungsverkehrssysteme der EU-Länder auf Korrespondenzbankverbindungen und konzerneigenen Bankniederlassungen.

In Stufe III der Währungsunion soll ein EU-weites Echtzeit-Bruttozahlungssystem zur Abwicklung von Großbetragszahlungen in der einheitlichen europäischen Währung verfügbar sein. Dieses TARGET-System (Trans European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System) soll durch einen Verbund der bereits bestehenden bzw. noch im Aufbau befindlichen nationalen Echtzeit-Bruttosysteme erreicht werden. Die Vorarbeiten für das europäische Großbetragsverfahren der Zentralbanken müssen in jedem Fall rechtzeitig zum Beginn der dritten Stufe der Europäischen Währungsunion abgeschlossen sein, da dieses Verfahren eine wichtige Voraussetzung zur Umsetzung einer einheitlichen europäischen Geldpolitik ist.

Es gehört nicht viel Phantasie dazu, sich vorzustel-

len, daß in einem an der EWU-Endstufe teilnehmenden Land z. B. kurzfristig ein Liquiditätsdefizit am Geldmarkt auftritt, dem ein Überschuß an Zentralbankgeld in einem anderen Teilnehmerstaat gegenübersteht. In einer solchen Situation kommt es darauf an, daß die grenzüberschreitende Arbitrage durch eine entsprechende Zahlungsverkehrstechnik störungsfrei ermöglicht wird, damit in den einzelnen EU-Staaten annähernd einheitliche Zinssätze am Geldmarkt erreicht werden. Häufige Interventionen der nationalen Zentralbanken als Alternative dazu, erscheinen mir kaum geeignet, den Marktausgleich stets so effizient herbeizuführen, wie dies durch den Arbitragemechanismus geschieht. Außerdem bergen ständige Interventionen am Geldmarkt die Gefahr, daß nur wenige „primary dealers" – als Großhändler in Liquidität – mit der Zentralbank kontrahieren, wodurch eine dezentrale Geldmarktpolitik erschwert würde.

IV.

Anders als im Großbetragszahlungsverkehr fehlen im Massenzahlungsverkehr derart enge Verbindungen zur Geldpolitik. Dementsprechend nehmen die meisten Notenbanken auf diesem Sektor keine aktive Rolle ein.

Die Europäische Kommission engagiert sich hingegen relativ stark auf diesem Gebiet. Sie hat dem Ministerrat im November 1994 den Entwurf einer Richtlinie zum grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr vorgelegt. Die Kommission hatte durch eine bereits zum zweiten Mal durchgeführte EU-weite Untersuchung verschiedene Mängel in der Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs festgestellt. Dazu gehörten nicht ausreichende Informationen der Bankkundschaft über Abwicklungsmöglichkeiten, Laufzeiten und Kosten sowie die weisungswidrige Gebührenbelastung auch des Empfängers und zum Teil noch Laufzeiten von mehr als sechs Geschäftstagen für Zahlungen. Nach Auffassung der Geschäftsbanken ist diese Untersuchung der Kommission nicht repräsentativ. Gleichwohl bemühen sich die Kreditinstitute, weitere Verbesserungen zu erreichen.

Ein Zahlungsverkehrsmedium, mit dem sich auch die Zentralbanken in jüngster Zeit intensiver befassen, sind vorausbezahlte Karten mit vielfältigem Verwendungszweck (Multipurpose Prepaid Cards). Diese „elektronischen Geldbörsen" werden vor ihrer Verwendung mit Bargeld oder zu Lasten eines Kontos aufgeladen und können im Gegensatz zu den bisher schon gebräuchlichen Karten, wie z. B. Telefonwertkarten, für vielerlei Zahlungsvorgänge des täglichen Lebens verwendet werden. In einer Reihe europäischer Länder laufen derzeit Projekte mit diesem neuen Zahlungsmedium, wie z. B. Danmont in Dänemark und Mondex in Großbritannien. In Deutschland ist für Ende 1995 bzw. Anfang 1996 ein Feldversuch geplant.

Die Ausgabe derartiger Karten sollte auf Kreditinstitute beschränkt werden. Banken erfüllen am besten die an die Sicherheit der Kartensysteme zu

stellenden Anforderungen hinsichtlich Bonität und Liquidität der Kartenemittenten, der Zuverlässigkeit der eingesetzten Technik und der Fälschungssicherheit der Karten. Kreditinstitute werden bankenaufsichtlich überwacht und verfügen über einschlägige Erfahrungen im bargeldlosen Zahlungsverkehr. Zudem bestehen Instrumente zur Einlagensicherung, die indirekt auch den Schutz der Zahlungssysteme verbessern. Die Integrität des Zahlungsverkehrs wäre so bestmöglich gewahrt.

„Prepaid Cards" könnten im Laufe der nächsten Jahre in Europa durchaus Marktanteile gewinnen. Entscheidende Aspekte für die Erfolgsaussichten dieses neuen Mediums sind die anfallenden Kosten, die Sicherheit gegen Fälschungen und Mißbrauch sowie die Wahrung der Anonymität der Zahlungen. Vorausbezahlte Karten werden nach meiner Einschätzung die vorhandenen Zahlungsverfahren aber nicht verdrängen, sondern zunächst v. a. deren Vielfalt erhöhen. Für die nähere Zukunft erwarte ich deshalb auch keine nennenswerten Beeinträchtigungen der geldpolitischen Steuerung durch solche Karten. Wachsamkeit ist hier allerdings geboten.

V.

Als ein Zwischenergebnis meiner bisherigen Ausführungen möchte ich festhalten, daß ein Verschwinden oder ein starker Rückgang des Bargeldes trotz steigender Beliebtheit der verschiedenen Formen von Plastikkarten und anderen unbaren Zahlungsmöglichkeiten aus heutiger Sicht unwahrscheinlich ist. Es ist aber nicht auszuschließen, daß die relative Bedeutung des Bargeldes, insbesondere der Noten kleiner Stückelung und der Münzen, zurückgeht. Dabei kann ich mir unterschiedliche Entwicklungen in den einzelnen EU-Ländern vorstellen. In einem Land mag die Bevölkerung beispielsweise eher bereit sein, neue Techniken bargeldloser Zahlungen anzunehmen, in anderen Ländern dagegen kann die Vorliebe für Bargeld stärker ausgeprägt sein. Ein nach Ländern differenziertes Muster läßt sich meines Erachtens jedoch kaum angeben.

Die Zukunft der Zahlungsmittel ist aus EU-Perspektive noch um den besonderen Aspekt der Europäischen Währungsunion zu erweitern. Der Vertrag von Maastricht sieht vor, daß die nationalen Währungen der an der Stufe III teilnehmenden Länder durch neues einheitliches Geld ersetzt werden, das die Europäische Zentralbank (EZB) begeben wird. Diese Entwicklung betrifft alle Bereiche des Zahlungsverkehrs, wenngleich das Bargeld wegen seines Symbolcharakters und seiner Eigenschaft als physisch greifbares Zahlungsmittel unmittelbar damit assoziiert wird. Bei bargeldlosen Medien, wie z. B. Schecks, Überweisungen oder Kreditkarten, dürfte die Umstellung in der Regel vergleichsweise rasch möglich sein, da die Denomination und die Stückelung dort nicht fest vorgegeben sind. Für die Zahlungssysteme gilt dies in ähnlicher Weise. Abwicklungsprobleme können aber dann auftreten, wenn sich die bisherige nationale

Währung und die gemeinsame Währung für eine gewisse Zeit nebeneinander in Umlauf befinden.

VI.

Damit die neue Währung tatsächlich ein Zahlungsmittel der Zukunft wird – sei es als Bargeld oder in unbarer Form –, müssen verschiedene Anforderungen erfüllt sein, die ich nachfolgend thesenartig skizzieren will.

1. Die mit der Gestaltung neuer Banknoten und Münzen zusammenhängenden technischen, rechtlichen und sonstigen Probleme müssen zufriedenstellend gelöst sein.

Hieran wird intensiv gearbeitet, und die Detailfragen sind oft komplexer, als ein Außenstehender vermutet. Einigung wurde bereits in der Frage der Stückelungen der Banknoten und Münzen erzielt; danach soll der höchste Münzwert 2 ECU und der niedrigste Banknotenwert 5 ECU entsprechen. Insgesamt soll es sieben Banknoten zwischen 5 und 500 ECU geben. Was Gestaltung und Erscheinungsbild der Noten angeht, so zeichnen sich zwei Varianten als Lösungsmöglichkeit ab: völlig einheitliche Noten, bei denen jedweder nationale Bezug fehlt und weitgehend einheitliche Banknoten, die als Hinweis auf das Herkunftsland auf einer Seite ein kleines nationales Merkmal tragen. Die Diskussion hierüber ist noch nicht abgeschlossen.

Daneben ist noch zu klären, was konkret auf den Noten abgebildet werden soll. Im Idealfall sollten die Abbildungen einen europäischen Bezug haben und von der Bevölkerung in allen EU-Ländern akzeptiert werden. Folgt man dem weit verbreiteten Beispiel und gibt Portraits wieder, ist zu fragen, ob man sich auf sieben Persönlichkeiten verständigen kann; dies kann insbesondere deshalb schwierig sein, weil zwangsläufig jede Persönlichkeit einer bestimmten Nationalität zugeordnet wird.

Eng damit verbunden ist die Frage der Sprache oder der Sprachen, in denen Worte auf den Banknoten geschrieben werden. Üblicherweise stehen der Betrag, die Währungsbezeichnung und das Emissionsinstitut in Worten auf einer Banknote. Müssen diese Worte nicht in den Sprachen aller an der Stufe III der Währungsunion teilnehmenden Länder auf den Banknoten erscheinen? All diese Teilaspekte werden derzeit vom EWI untersucht, wobei auch eine Expertengruppe der Historiker, Psychologen und Graphiker angehören, einbezogen ist.

Ein anderer Punkt ist die Fälschungssicherheit. Die Noten der amerikanischen Währung werden bekanntlich am häufigsten gefälscht. Dies hängt insbesondere mit der weiten Verbreitung des US-Dollar zusammen. Wenn wir davon ausgehen, daß die künftigen europäischen Banknoten ebenfalls weltweit zirkulieren, müssen wir uns auf verstärkte „Angriffe" von Fälschern einstellen. Deshalb sollten die europäischen Banknoten nach dem neuesten Stand der Technik gegen Fälschungen geschützt werden. Dies ist sicher auch eine Kostenfrage. Eine sorgfältige Kosten- bzw. Nutzenabwägung ist deshalb erforderlich, u. zw. nicht nur für die Ausstattung der Banknoten, sondern auch für die Maschinen, mit denen die künf-

tigen „Europanoten" bei den Notenbanken bearbeitet, d. h. auf Echtheit und Umlauffähigkeit geprüft und gezählt werden. Selbstverständlich sollte auch der Umstellungsaufwand für die private Wirtschaft (z. B. bei Verkaufsautomaten, automatischen Kassentresoren und Geldausgabeautomaten sowie bei außerhalb der Notenbanken genutzten Zählmaschinen und anderen technischen Einrichtungen) so gering wie möglich gehalten werden.

2. Einigkeit über den Namen der gemeinsamen Währung muß erzielt werden.

Eine rechtliche Absicherung des Namens der neuen Währung ist meines Erachtens aus dem Vertrag von Maastricht nicht herzuleiten. ECU ist lediglich eine technische Bezeichnung. Überdies hätte der Name in deutschen Ohren sicher keinen guten Klang, denn es würde ein Zusammenhang zum „Korb-ECU" assoziiert, der seit seiner Einführung im Jahr 1979 gegenüber der D-Mark mehr als ein Viertel an Wert verloren hat. Ein solcher Wertverfall steht jedenfalls nicht im Einklang mit unseren – und wohl auch nicht mit den österreichischen – Vorstellungen von Währungsstabilität.

3. Die neue Währung muß ein hohes Maß an Stabilität aufweisen.

Dies ist die zentrale ökonomische Forderung an das zukünftige Zahlungsmittel. Es sollte unmittelbar einleuchten, daß sich Länder wie z. B. Österreich und Deutschland nicht mit Stabilitätsergebnissen zufrieden geben könnten, die eine Verschlechterung im Vergleich zum Status quo bedeuten würden. Der Vertrag von Maastricht enthält daher Konvergenzkriterien. Diese Kriterien sollten im Geiste einer Figur gehandhabt werden, die Europa wohl vertraut ist: Justitia, den Regeln verpflichtet, blind für das Ansehen von Personen und Mächten.

Leider hat es Justitia nicht ganz leicht, denn die Konvergenzkriterien enthalten gewisse Interpretationsspielräume. Aus deutscher Sicht dürfen diese nicht dazu genutzt werden, den Einstieg in Stufe III möglichst einfach zu machen, sondern zwingend erforderlich ist eine am Ziel der Geldwertstabilität orientierte und damit strenge Auslegung. Qualität geht hier eindeutig vor Quantität.

Alle Konvergenzkriterien sind dabei gleichwertig, und ihre Erfüllung darf nicht lediglich zufällig oder das Ergebnis günstiger konjunktureller Umstände sein. Schließlich sind die Kriterien dauerhaft zu erfüllen, d. h. grundsätzlich auch nach Eintritt in die Stufe III. Vergleicht man die ökonomische Wirklichkeit mit diesen Ansprüchen, zeigen sich nicht geringe Diskrepanzen. Alles in allem sind noch substantielle Konvergenzfortschritte der Mitgliedsländer erforderlich. So sind zwar mit Blick auf das Inflationskriterium in Europa in den letzten Jahren bemerkenswerte Fortschritte erzielt worden, doch sollte dies nicht zu der Illusion verleiten, der Geldwert sei künftig keinerlei Gefahren mehr ausgesetzt.

Ein besonderer Problembereich ist das Gebiet der öffentlichen Finanzen, worauf auch das Europäische Währungsinstitut

(EWI) in seinem ersten Jahresbericht und der EU-Rat hingewiesen haben. Hier genügt es nicht, in Zeiten guter Konjunktur das Defizitkriterium zu erfüllen, sondern die eigentliche Finanzdisziplin beginnt erst mit der Reduzierung struktureller, nicht konjunktureller Defizite.

Konsequenz in der Handhabung gilt auch für das Kriterium stabiler Wechselkurse. Auslegungsbedürftig ist hier die Formulierung „normale Bandbreiten" im Vertragstext. Meines Erachtens sind die auf 15% erweiterten Bandbreiten nicht als normale Bandbreiten anzusehen.

4. Der Übergang zur gemeinsamen Währung muß glaubwürdig und möglichst risikofrei erfolgen. Kostenbelastung und Wettbewerbsnachteile für die Länder, die in die Endstufe eintreten, müssen so gering wie möglich gehalten werden.

Damit sind im wesentlichen zeitliche Aspekte und die Art des Übergangs auf die gemeinsame Währung angesprochen. Nach dem jetzigen Diskussionsstand wird für die Periode zwischen der Beschlußfassung über die teilnehmenden Länder bis zum Beginn der Stufe III ein Zeitraum von etwa zwölf Monaten veranschlagt.

Darüber hinaus muß das Verfahren zur Einführung der gemeinsamen Währung festgelegt werden. Gemeinsam ist allen diskutierten Übergangsverfahren, daß das Bargeld in der neuen Währung aus technischen Gründen erst mit einer zeitlichen Verzögerung von etwa drei Jahren (gerechnet ab dem Eintritt in die Stufe III) eingeführt werden kann. Unterschiedliche Auffassungen bestehen in der Frage, wo die Schnittstelle zwischen der Verwendung der neuen Währung und den noch umlaufenden nationalen Währungen sein soll.

Ein Vorschlag hiezu, der Mounting-wave-Ansatz, sieht eine sofortige Verwendung der Einheitswährung nicht nur im Verkehr zwischen den nationalen Zentralbanken und der EZB vor, sondern auch für das Verhältnis ESZB mit den Geschäftsbanken sowie am Interbankenmarkt. Dadurch sollen der Wirtschaft Anreize gegeben werden, sich freiwillig in immer größerem Umfang der neuen Währung zu bedienen. Diese Variante des Übergangs zur Einheitswährung hätte zur Folge, daß zumindest die Banken ihr Rechnungswesen für eine gewisse Zeit zweigleisig führen müßten – nämlich in nationaler Währung und in Einheitswährung. Eine solche Dualität wäre meines Erachtens fehler- und v. a. für die Kreditwirtschaft kostenträchtig. Auf den Bürger schließlich könnte diese „Währungsvielfalt" wenig vertrauensbildend wirken.

Das Konzept des sog. „delayed big bang" würde diese Nachteile meines Erachtens weitgehend vermeiden. Danach werden zu Beginn der Stufe III nach wie vor generell die nationalen Währungen verwendet – auch für die geldpolitischen Operationen des ESZB. Nur das ESZB selbst würde seine internen Transaktionen und sein Rechenwerk von Anfang an in der Einheitswährung denominieren. Die generelle Umstellung auf die Einheitswährung würde dann (möglichst) zeitgleich mit der Einführung der europäischen Noten und Mün-

zen und nach Abschluß aller Umstellungsarbeiten (etwa drei Jahre nach Eintritt in die Union) in einem zweiten großen Schritt erfolgen.

Nach Gesprächen mit deutschen Geschäftsbanken zu schließen, dürfte auch die Kreditwirtschaft die zweitgenannte Übergangsvariante präferieren. Banken und viele andere Unternehmen müssen sich einem globalen Wettbewerb stellen. Deshalb muß gewährleistet sein, daß die neue Währung zu möglichst geringen Kosten eingeführt wird. Es muß vermieden werden, daß die Banken und Wirtschaftsunternehmen der an der Endstufe teilnehmenden Länder einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil gegenüber Drittstaaten haben, da der Übergang sie in ihren geschäftlichen Aktivitäten behindert, zu kompliziert oder zu kostspielig ist. Bevor endgültige Festlegungen von seiten der Politik getroffen werden, sollten die Interessen der privaten Wirtschaft ausreichend Berücksichtigung finden.

5. Die Akzeptanz der neuen Währung bei der Wirtschaft – und mindestens ebenso wichtig – bei den Menschen in Europa muß auf jeden Fall sichergestellt sein. Neben der ökonomischen Konvergenz bedarf es sozusagen der „Konvergenz der öffentlichen Meinungen" in Europa auf das Ziel der Währungsunion hin. Diesem „sechsten Konvergenzkriterium" muß künftig verstärkte Aufmerksamkeit gewidmet werden. Dies entspräche sicher auch dem Geiste des Vertrages. Die Einführung eines gesetzlichen Zahlungsmittels ist zwar stets ein hoheitlicher Akt; ohne eine breite Akzeptanz bei der Bevölkerung kann jedoch ein solcher Akt nicht erfolgreich sein.

Alle oben ausgeführten Maßnahmen, d. h. die Lösung technischer Probleme, der Konsens über den Namen der Währung, die Preisniveaustabilität und ein glaubwürdiger, sicherer und kostengünstiger Übergang können bis zu einem gewissen Grad Vertrauen bei den Menschen schaffen. Letztlich sind dies notwendige, aber

noch nicht hinreichende Bedingungen für die Akzeptanz der EWU. Ein ehemaliger französischer Wirtschaftsminister soll über das Verhältnis der Deutschen zur D-Mark einmal gesagt haben: „Wenn man mit der schönsten Frau der Welt verheiratet ist, ist man besonders treu." Ich glaube, dieser Satz dürfte auch für die österreichischen Bürger und den Schilling zutreffen. Es ist eine vordringliche Aufgabe der Politik, die Menschen mit Sachargumenten davon zu überzeugen, daß die EWU gewichtige Vorteile für sie bringen wird.

Um die Stabilität der gemeinsamen Währung besser abzusichern, sind nicht zuletzt Fortschritte bei der Bewältigung der Strukturprobleme des Arbeitsmarktes unverzichtbar. Andererseits gilt auch: Die Akzeptanz der neuen Währung bei der Bevölkerung wird um so

besser sein, je günstiger die Währungsunion auf die Arbeitsmärkte wirkt.

Eine europäische Währungsunion mit einer stabilen, einheitlichen Währung bedarf darüber hinaus längerfristig auch einer politischen Fundierung. Fortschritte auf dem Weg dorthin sind notwendig. Die heftigen Kursbewegungen an den Devisenmärkten in jüngster Zeit haben gezeigt, daß die Märkte politische Entwicklungen sehr sensibel registrieren und teilweise heftig darauf reagieren, auch wenn dies von den ökonomischen Funda mentals her nicht gerechtfertigt ist. Gerade am Anfang der Stufe III der EWU könnten erkennbare Fortschritte in Richtung politische Union zusätzlich vertrauensbildend wirken.

VII.

Karl Popper hat einst für den Problemlösungsprozeß die Methode von „Versuch und Irrtum" vorgeschlagen. Ein Irrtum auf dem Weg nach Europa wäre freilich fatal, nicht nur im Hinblick auf das hier behandelte Thema „Zukunft der Zahlungsmittel", sondern für die Volkswirtschaften insgesamt sowie für die weitere politische Entwicklung Europas. Ein solcher Fehlschlag könnte die europäische Idee um Jahre, wenn nicht Jahrzehnte zurückwerfen. Ein auf Anhieb gelungener Versuch könnte das europäische Volk dagegen tatsächlich unter dem Symbol einer gemeinsamen Währung zusammenbringen. Dieses Ziel ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Es erfordert all unsere Anstrengungen und Phantasie zur Lösung der noch anstehenden Probleme. Benötigt wird auch ausreichende Zeit sowohl zur Verbesserung der Konvergenz, als auch mit Blick auf die noch zu erledigenden technischen Vorbereitungsarbeiten. Ein überstürzter Übergang zur einheitlichen Währung würde unter diesen Bedingungen unvertretbare Risiken mit sich bringen und wäre deshalb nicht der richtige Weg.

Peter Zdrahal
Mitglied
des Direktoriums
der Oesterreichischen
Nationalbank

Österreichische Entwicklungen auf dem Gebiet der Zahlungsmittel und des Zahlungsverkehrs

Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

Noch in der Mitte der achtziger Jahre – also vor etwa zehn Jahren – war alles, was wir heute mit dem Stichwort Zahlungsverkehr oder Zahlungsmittel verbinden, kein Thema: Der unbare Zahlungsverkehr funktionierte konventionell und unauffällig; ganz sporadisch erschien da und dort ein Artikel, der sich mit Einzelaspekten befaßte; und in der Geld- und Bankpolitik gab es Wichtigeres als das Bargeld. Von den Banknoten wußte man allenfalls, daß sie recht fälschungssicher waren. Aber Fälschungen kamen ohnehin kaum vor.

Da fragte mich ein junger Kollege, ob ich nicht ein Dissertationsthema für ihn wüßte. So kam es, daß Rudolf Habacht 1987 erste Ansätze zu einer systematischen Aufarbeitung der Probleme des Zahlungsverkehrs in Österreich lieferte. Das war bereits einige Jahre, nachdem die OECD und die BIZ zusammenfassende Zahlungsverkehrsstudien ihrer Mitgliedsländer herausgebracht hatten. Österreich war in diesen Studien nicht abgedeckt. Zu diesem Zeitpunkt wäre aber ohnedies niemand in der Lage gewesen, ein Österreichkapitel zu liefern. Im Jahr 1996(!) wird nun aber doch ein erster zusammenfassender Beitrag über den österreichischen Zahlungsverkehr in einem Blue Book des Europäischen Währungsinstituts erscheinen. Gut Ding braucht eben Weile.

Zahlungsverkehrsthemen begannen hierorts frühestens in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zu verfangen. Fragen des Bargelds erreichten überhaupt erst ein gewisses Interesse, als die Banknotenfälschungen durch Farbkopierer leicht zunahmen. Das war 1992/93. Und heute erregt die Frage Aufmerksamkeit, wie es denn werden wird, wenn einmal die gemeinsame Währung unseren guten Schilling ersetzen soll.

Ich möchte daher abschnittsweise das Interesse der Notenbank beleuchten, auf die wichtigsten unbaren Zahlungsmedien und die sie tragende institutionelle Infrastruktur eingehen, und Bemerkungen zum Zwischenbankverkehr anbringen. Daraus ergeben sich bestimmte Schlußfolgerungen in bezug auf Systemrisken. Der Barzahlungsverkehr, RTGS und die „elektronische Geldbörse" sollen das Bild in Richtung Zukunft abrunden.

Das Interesse der Notenbank

liegt zunächst darin, klarzumachen, daß Zahlungsverkehr eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe ist. Die Notenbank muß v. a. darauf achten,

- daß auch neue, insbesondere elektronische Zahlungsformen in einer sicheren, einheitlichen und kostengünstigen Form abgewickelt werden;
- daß sich diese Form im Vergleich zu anderen Ländern bzw. anderen Bank- und Finanzsystemen als wettbewerbsfähig erweist und
- daß „Unfälle" im Zahlungsverkehr nicht unerwünschte Rückwirkungen auf den Bereich der Geld- und Währungspolitik haben: Sei es, daß das öffentliche Vertrauen in die Sicherheit der Zahlungen beeinträchtigt wäre, sei es, daß die spezifisch geldpolitischen Intentionen konterkariert wären.

Das Nationalbankgesetz spricht von der Aufgabe, „... den Geldumlauf in Österreich zu regeln ..." (§ 2 Abs. 2). Diese Bestimmung ist somit recht weit gefaßt. Die OeNB kann daher alle formellen und informellen Möglichkeiten nützen, um die Integrität und Sicherheit des Zahlungsverkehrs und die Wirksamkeit der Instrumente der Geld- und Währungspolitik zu gewährleisten.

Eine völlig neue Dimension erhalten die Anliegen Zahlungsmittel und Zahlungsverkehr im

Lichte der Vorbereitungen zu einer Endstufe der Wirtschafts- und Währungsunion in Europa. Ich werde darauf noch eingehen.

Unbare Zahlungsmedien

Österreich ist traditionell ein Überweisungsland. Nach Schätzungen der Studiengesellschaft für die Zusammenarbeit im Zahlungsverkehr (STUZZA) belaufen sich die unbaren „Primärtransaktionen" – also Zahlungsaufträge von Kunden an die Hausbank – im innerösterreichischen Verkehr auf rd. 655 Mio Transaktionen pro Jahr. Davon sind 300 bis 350 Mio Transaktionen oder knapp 50% noch beleghaft erteilte Zahlungsaufträge. Die andere Hälfte läuft überwiegend auf Datenträgern in die elektronische Verarbeitung, wobei wahrscheinlich etwa 70% der EDV-Ressourcen der Banken primär dem Zahlungsverkehr gewidmet sind.

Der Euroscheck, der nach Anfängen in den sechziger Jahren seit etwa 1980 mit der Scheckkarte die Scheckgarantie und später die Bankomatfunktion verband, war damals eine wichtige Innovation und der Nukleus für die später einsetzenden Kredit- und Debitkarten, das POS-System und letztlich die „elektronische Geldbörse".

Scheckzahlungen haben in Österreich Ende der achtziger Jahre mit geschätzten 64 Mio Transaktionen etwa 8% der unbaren Zahlungen erreicht. Ihre Anzahl geht seither stark zurück, nicht zuletzt, weil die Banken diese manipulativ aufwendige Zahlungsform bewußt mit Preisen belegt haben. Das Scheckvolumen wird derzeit auf knapp 30 Mio Transaktionen geschätzt. Bei einem angenommenen Durchschnittswert pro Scheck von 1.500 S ergibt das gegenwärtig einen Umsatz von ca. 45 Mrd S pro Jahr. Dies ist ein niedriger Wert, wenn man in Rechnung stellt, daß in ausgesprochenen Scheckländern wie den USA auch heute noch 70 bis 80% der unbaren Zahlungen mittels Scheck erfolgen. Zum Zweck der Rationalisierung haben die Banken über die STUZZA das Projekt des belegloses Scheckeinzugs forciert.

Point-of-sale-Zahlungen (POS) mittels Euroscheckkarte und Code haben in Österreich 1989 begonnen. Die Anzahl der POS-Kassen hat im Jänner 1995 nahezu 2.600 erreicht. Über dieses System wurden 1994 knapp 9 Mio Transaktionen im Wert von gut 5 Mrd S abgewickelt – überwiegend Tankstellenzahlungen. Dies ist im Vergleich zu anderen Zahlungsformen nicht viel, die Dynamik scheint aber sehr stark: Seit etwa 1993 liegen die wertmässigen Wachstumsraten zwischen 40 und 50% p. a.

POS funktioniert bisher on line, wobei aus Gründen der Sicherheit und der Bonität des Kunden jede Zahlung gesondert über Leitung effektuiert wird. Dies ist verhältnismäßig teuer, u. zw. sowohl hinsichtlich des Terminals als auch hinsichtlich der Autorisierungsprozedur und der Kommunikation mit der Bank.

Die Entwicklung geht nun in Richtung eines teilweise off line funktionierenden POS-Systems, bei dem die notwendigen Autorisierungsprozeduren durch Verwendung von Chips reduziert werden können und in dem die Zahlungen eines Tages oder einer

ganzen Woche über Leitung entsorgt werden, der Kunde aber eine Art wöchentlichen Ausgaberahmen erhalten könnte. Erst dieses Off-line-System ist beispielsweise für große Handelsketten interessant; hier ist ein starker Ausbau zu erwarten.

Insgesamt liegt Österreich auch bei den Abbuchungs- bzw. Einziehungsaufträgen vorteilhaft: Auf diese sehr kostengünstige Zahlungsform entfallen (inkl. Bankomat- und POS-Abbuchungen) schätzungsweise 200 Mio Transaktionen pro Jahr, d. s. gut 30% aller unbaren Zahlungen. Während in manchen anderen Ländern vor jeder Abbuchung erst die Genehmigung des Zahlungsverpflichteten eingeholt werden muß, kommt die einfache Rechtslage in Österreich dem Abbuchungsauftrag sehr entgegen.

Bedenken und Widerstände gegen den Abbuchungsauftrag regen sich v. a. bei jenen Privatkunden, die meinen, sie verlören den Überblick über ihre finanziellen Transaktionen, nicht zuletzt deshalb, da der Kontoauszug nicht mehr automatisch zugeschickt wird. In einem modernen Umfeld wird hier einerseits ordnungsgemäße Kundeninformation über Neuentwicklungen im Zahlungsverkehr verlangt werden können; andererseits kann aber wohl vom mündigen Kunden auch entsprechende Flexibilität erwartet werden. Im Kommerzgeschäft wird den Firmenkunden neuerdings das Electronic Banking angeboten, das ja inzwischen sogar schon multibankfähig geworden ist.

Die Entwicklung zu elektronischen Zahlungsformen hängt von der allgemeinen Akzeptanz bei Unternehmern und Konsumenten, von der Kostenbelastung auf beiden Seiten und von der Investitionsbereitschaft bei Unternehmern und Banken ab. Es ist aber anzunehmen, daß der Wegfall der Manipulation mit Belegen und Bargeld für alle Beteiligten attraktiv ist. Auf diesem Weg haben die österreichischen Banken im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wohl noch Terrain aufzuholen. Naheliegender Ansatz dazu ist natürlich: Zusammenarbeit.

Institutionelle Infrastruktur

Historisch gesehen ist hier in erster Linie das Bankomatsystem zu erwähnen, das die Banken aus der Geldausgabeautomaten-Betriebsgesellschaft GABE (gegründet 1978) heraus begannen und das heute aus der Bargeldversorgung des Bankkundenpublikums nicht mehr wegzudenken ist: Über derzeit 1.837 Bankomaten werden pro Monat etwa 12 Mrd S Bargeld ausgegeben, und das im Rahmen eines österreichweit einheitlichen Systems, bei dem sich jeder Bankkunde darauf verlassen kann, an jedem Bankomaten bedient zu werden. Damit vergleicht sich Österreich sehr vorteilhaft mit anderen renommierten Industrieländern.

Diese Erfolge und das wachsende Bewußtsein, daß Zahlungsverkehr ein wichtiges Thema ist, gaben letztlich Anlaß zum Aufbau einer institutionellen Infrastruktur, die den modernen Anforderungen besser gerecht wird: Ausgehend von der „Mutter" GABE wurde 1991 unter Beteiligung der OeNB die erwähnte Studiengesellschaft für die Zusammenarbeit im Zah-

lungsverkehr (STUZZA) gegründet. Ihr Auftrag ist es, den Zahlungsverkehr in Österreich nach Rationalisierungsreserven zu durchleuchten und mögliche Verbesserungen projektmäßig zu erarbeiten und einsatzreif zu machen. Das Schwergewicht liegt dabei in der gemeinsamen Entwicklung von neuen und à la longue kostengünstigeren Formen des Zahlungsverkehrs, wobei die Strategie darauf ausgerichtet ist, vom bargeldhaften zum bargeldlosen und vom beleggebundenen zum beleglosen Zahlungsverkehr zu kommen. Kooperationslösungen im elektronischen Zahlungsverkehr scheinen ja deshalb sinnvoll, da die einzelnen Bankensektoren in Österreich dazu tendierten, ihre eigenen, mit anderen nicht voll kompatiblen On-line-Systeme aufzubauen.

Die STUZZA hat in dieser kurzen Zeit eine Reihe beachtlicher Ergebnisse aufzuweisen: Im Rahmen der Systemvereinheitlichung wurden die Projekte belegloser Scheckeinzug, Verbesserung der Einzugsverfahren und elektronische Rücklastschrift abgeschlossen und die institutsspezifischen Electronic-Banking-Anwendungen zur gemeinsamen Nutzung durch die Kunden („Multibankstandard") zusammengeführt. Ferner wurden die Rahmenbedingungen für die Übermittlung elektronischer Bilder anstelle von Belegen („Scanning") geschaffen. Weiters wurden statistische Kennzahlen des beleghaften und des beleglosen Massenzahlungsverkehrs in Österreich aufgebaut und ein einheitliches Kostenrechnungsmodell erstellt. Über die STUZZA lief auch die Vereinheitlichung des neuen Zahlscheins und eine Reihe von Unterstützungsprojekten für den Einsatz von Chipkarten.

Aber die Studien- und Koordinierungsarbeit, die ja von den Zahlungsverkehrsexperten der Banken selbst geleistet wird, ist mühsam und gleicht nicht selten dem sprichwörtlichen „Bohren harter Bretter". Denn es hat sich deutlich herausgestellt, daß man den Zahlungsverkehr nicht per Dekret zum „wettbewerbsfreien Raum" erklären kann. Und nicht selten erweist es sich als schwierig, das gemeinsame Ganze vor die individuellen Konkurrenzinteressen zu stellen. Das gilt besonders dort, wo gemeinsame Lösungen direkte Wirkungen auf Marktanteile haben.

Aber die Banken haben in den Jahren mit schlechten Erträgen erkannt, daß es ein Fehler war, die wichtige und kostenaufwendige Dienstleistung des Zahlungsverkehrs als Akquisitionsinstrument zu verwenden und den Kunden praktisch gebührenfrei zur Verfügung zu stellen. Die ertragsmäßige Auswirkung wurde in der berühmten McKinsey-Studie „Ergebnis im Girokonto mit Privatkunden" vom April 1991 quantifiziert: Die Saldierung aller direkten Erträge und Kosten der privaten Girokonten bei österreichischen Banken ergab auf Basis der Daten des Jahres 1989 ein Gesamtdefizit von rd. 5 Mrd S – rd. 1.000 S pro Konto. Und heute scheint sich allgemein die Erkenntnis durchzusetzen, daß Zahlungsverkehrsdienstleistungen im kommerziellen und im privaten Verkehr unentbehrlich sind und daß es fair ist, dafür überhaupt Preise zu verlangen, wenngleich von Kostendeckung

noch lange nicht die Rede sein kann.

Darüber hinaus stehen die Banken immer wieder vor einem mehrfachen Dilemma:

- Ihre Preise für die wichtige Dienstleistung Zahlungsverkehr sollen kostendeckend und wettbewerbsfähig sein und den kartellrechtlichen Regelungen entsprechen;
- im Hinblick auf eine kommende WWU in Europa werden weitere aufwendige Rationalisierungs- und Vereinheitlichungsinitiativen notwendig sein und
- im Rahmen einer (ersten) Zahlungsverkehrs-Richtlinie der EU sind – unter dem Einfluß der Konsumentenschützer – sogar gesetzliche Regelungen über die Transparenz der Konditionen, die Überweisungszeiten und Haftungsfragen geplant.

Die Banken sind also nicht zu beneiden. Denn „zum Drüberstreuen" sollten sie alle das Ziel im Auge haben, das zwangsläufig mit der Einführung einer einheitlichen Währung erreicht werden muß: Alle Zahlungen im Bereich der WWU werden zu Inlandszahlungen. Und die Tendenz wird möglicherweise auch im Massenzahlungsverkehr auf ein einheitliches Netz hinauslaufen.

EUROPAY und APSS sind weitere Manifestationen der Zusammenarbeit der Banken. Die EUROPAY Austria Zahlungsverkehrssysteme GmbH verfügt über eine Bankkonzession und fungiert als zentrale Drehscheibe für alle Bankzahlungsmittel. Sie wurde 1993 durch die Fusion der EUROCARD Austria Kreditkarten-Gesellschaft mbH mit der GABE Geldausgabeautomaten-Service Gesellschaft mbH gegründet. An ihr sind praktisch alle österreichischen Banken direkt oder indirekt beteiligt. Die OeNB ist im Aufsichtsrat mit Sitz, jedoch ohne Stimmrecht vertreten.

EUROPAY ist zunächst Kreditkartengesellschaft, also jene Bank, die zwischen Bezahlungsvorgang mit Karte und Abdeckung durch den Kunden die Zwischenfinanzierung übernimmt; und ferner hat sie die bankmäßige Abwicklung für das gesamte Bankomat- und POS-System inne.

Die dazu nötige technische Infrastruktur ist in die Austrian Payment Systems Services (APSS) GmbH ausgelagert. An APSS ist die EUROPAY zu 90% und die OeNB zu 10% beteiligt. Die APSS stellt also für alle „Produkte" der EUROPAY Austria die hard- und softwaretechnische Infrastruktur zur Verfügung.

EUROPAY und APSS zusammen erfüllen weitgehend jene Anforderungen, die heutzutage unter dem Begriff „Automated Clearing House" (ACH) subsumiert werden, wenngleich natürlich beschränkt auf das Clearing und Settlement von Zahlungsströmen, die mit ganz bestimmten Zahlungsverkehrsformen, nämlich Credit- und Debetkarten, verbunden sind.

Natürlich ist auch die OeNB in den Bereich Zahlungsmittel und Zahlungsverkehr eingebunden. Sie führt derzeit rd. 600 Schillingkonten für Inländer, davon knapp 400 für Inlandsbanken und etwa 100 auf Schilling lautende Konten für Ausländer, davon wieder etwa

90 für Auslandsbanken. Eine Überziehung von OeNB-Konten ist nicht möglich.

Im Sinne der Verantwortung für die Geldversorgung, die der OeNB auferlegt ist, hat sie vor nunmehr sechs Jahren das ehemalige Hauptmünzamt erworben und dieses in eine Aktiengesellschaft, die Münze Österreich AG, eingebracht. In Wahrnehmung ihrer Verantwortung hat die OeNB diesen strategischen Weg nun durch den Erwerb der Austria Card fortgesetzt. Damit steht die Produktion der wichtigsten Zahlungsmedien – Banknoten, Scheidemünzen und Karten – im unmittelbaren Einflußbereich der OeNB.

An dieser Stelle ist noch das im Jahr 1989 geschaffene Elektronische Banken- und Kundenkommunikationssystem (EBK) zu erwähnen, das als erster Ansatz zu einem Large-value-System zu verstehen ist. Neben österreichischen Banken sind hier allerdings noch Großunternehmen angeschlossen. Es handelt sich um ein direktes Informations- und Dispositionssystem zwischen den Banken und der OeNB. Es bietet die Möglichkeit, Überweisungen im Rahmen von Geldmarkttransaktionen sowie Zahlungen an staatliche Stellen und an die OeNB durchzuführen. Auch können Kontoinformationen über Salden und Mindestreservestände sowie Kontoauszüge elektronisch abgefragt werden. Die Überweisungsaufträge müssen zugunsten der OeNB oder eines bei ihr geführten Girokontos lauten. Eine Weiterleitung von Überweisungsaufträgen durch die OeNB in der Zahlungskette ist nicht vorgesehen.

Das System arbeitet real time, findet aber bislang v. a. aus Kostengründen nur begrenzte Verwendung: Über EBK erfolgen jährlich rd. 800.000 Transaktionen. Lediglich etwa 3.000 dieser Zahlungen betreffen solche zwischen Banken und der OeNB, was angesichts von 800 Mio Zwischenbanktransaktionen die Relationen klar aufzeigt.

Eine besondere Stellung im österreichischen Zahlungsverkehr hat die Österreichische Postsparkasse (P.S.K.). Sie ist Verrechnungsstelle des Bundes und führt für ihn auch eine Art Clearingservice durch. Die Rolle der P.S.K. als Settlementstelle für den Spitzenausgleich ist damit begründet, daß nach heutiger Gesetzeslage bei der P.S.K. gehaltene Guthaben auf die Mindestreserve angerechnet werden können. Damit haben diese Gelder für die Banken ebenfalls Zentralbankgeldcharakter.

Im Zahlungs- und Überweisungsverkehr arbeitet die P.S.K. eng mit den Postämtern zusammen. Ihre Domäne ist der beleghafte Zahlungsverkehr, dessen Volumen auf 300 bis 350 Mio Transaktionen pro Jahr geschätzt wird und an dem die P.S.K. einen Anteil von 35 bis 40% haben dürfte. Einschließlich der über Datenträger in den Zahlungsverkehr eingespeisten Transaktionen dürfte der Anteil der P.S.K. 15 bis 17% ausmachen. Die P.S.K. ist also im beleghaften Teil des Zahlungsverkehrs derzeit noch erheblich stärker als im elektronischen.

Gemessen an den gesamten Primäraufträgen im innerösterreichischen Zahlungsverkehr

von – geschätzt – 655 Mio Transaktionen pro Jahr entfallen knapp 50% auf Datenträger und Elektronik, wobei dieser Anteil im Wachsen ist. Besonders erfreulich im Sinne des Gesamtsystems ist daher die österreichische Infrastruktur der institutionellen Zusammenarbeit zwischen der P.S.K. und den Banken, die sicherstellen sollte, daß der stetige Reorganisationsprozeß im österreichischen Zahlungsverkehr weitergeht.

Zwischenbankzahlungsverkehr und Settlement

Die österreichischen Banken haben zunächst auf die Option gesetzt, den Ausbau des Zahlungsverkehrs im Rahmen ihrer bestehenden Sektor- und Korrespondentennetze vorzunehmen. Ein zentrales Clearing für den Massenzahlungsverkehr, wie es in anderen Ländern besteht, ziehen sie zur Zeit nicht in Erwägung.

Zwischen österreichischen Banken werden – nur von einer Seite gezählt – jährlich etwa 800 Mio Transaktionen abgewickelt. Der weitaus größte Teil davon wird unabhängig von der Betragshöhe durch bilaterales Netting auf dezentraler Ebene durchgeführt: Die Banken rechnen ihre Forderungen und Verbindlichkeiten aus dem gesamten Zahlungsverkehr bilateral auf, die Be- und Verarbeitung erfolgt peripher.

In den mehrstufigen Sektoren übernehmen die Zentralinstitute den sektoreigenen und sektorüberschreitenden Liquiditätsausgleich. Sektorüberschreitende Zahlungen erfolgen über wechselseitige Konten oder Guthaben bei dritten Banken. Die nicht in einem mehrstufigen Sektor organisierten Banken führen gegenseitig Verrechnungskonten. Die nach einem „Vorclearing" offenbleibenden Salden werden dem Spitzenausgleich auf P.S.K.- oder OeNB-Konten zugeführt, womit die Endgültigkeit der Zahlung verbunden ist.

Diese Verfahrenspraxis differenziert nicht, wie in anderen Ländern, zwischen Massenzahlungen und Großbetragszahlungen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist daher die Feststellung zutreffend, daß der österreichische Interbankzahlungsverkehr auf bilateralem Netting und Net-Settlement bei der OeNB oder der P.S.K. basiert.

Bilaterales Netting heißt aber auch, daß die Abwicklungsprozeduren redundant sind, also mehrfach anfallen. Im Sektor- oder Korrespondentennetz löst jede Primärtransaktion – etwa der Überweisungsauftrag eines Kunden an seine Hausbank – unter bestimmten Voraussetzungen eine größere Anzahl von Zwischenbanktransaktionen aus, je nachdem, wie viele Banken zwischengeschaltet sind, bis das Konto des Begünstigten erreicht ist.

In diesem System muß also bei einem Teil der Überweisungen neben der Bank des Auftraggebers und der Bank des Begünstigten zumindest eine dritte Bank eingeschaltet sein – mit entsprechenden Implikationen für Kosten und Überweisungszeiten. Dazu kommt, daß man auf Korrespondenzkonten Salden unterhalten, sie pflegen und mit Kapital unterlegen muß.

Prima vista könnte daher behauptet werden, daß etwa im Vergleich zu multilateralen Abrechnungssystemen wie ACH Kostennachteile entstehen, die eine gewisse Effizienzschwäche signalisieren. In der aktuellen Situation ist aber wohl darauf zu vertrauen, daß auch die Zusammenführung mehrerer Netze und deren kompatibler elektronischer Ausbau zu erheblichen Einsparungen und Effizienzgewinnen führen wird. Allenfalls damit verbundene Fragen für das österreichische Zahlungssystem werden sich spätestens dann von selbst lösen, wenn in einer Wirtschafts- und Währungsunion grenzüberschreitende Zahlungen zu Inlandszahlungen werden und wenn in einem einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsnetz die komparativen Kosten eine eindeutige Sprache zu sprechen beginnen.

Systemrisken

Spätestens seit dem Evenement bei der Bank of New York im November 1985 sollte klar geworden sein, was der Ausdruck Systemrisiko in der Praxis bedeutet: Wegen eines Softwareproblems der Bank of New York im Rahmen des Wertpapierhandelssystems FEDWIRE war die FED NY gezwungen, der Bank einen Lombardkredit im Ausmaß von fast 24 Mrd US-$ zu gewähren; das war das 24fache von deren Eigenkapital. Noch am nächsten Geschäftstag war eine teilweise Schließung des Marktes durch die FED erforderlich.

Der damalige Präsident der FED NY, Corrigan, leitete daraus die Feststellung ab, daß es nicht möglich ist, bei gegebener elektronischer Überweisungstechnik einen großen Teilnehmer abzukoppeln, ohne in der Folge den gesamten Markt schließen zu müssen – mit allen Implikationen für das Vertrauen in einen ordentlichen Finanzverkehr und letztlich in die Währung selbst. Die internationale Diskussion geht seither dahin, daß Massenzahlungsverkehrs- und Nettingsysteme auch hinsichtlich ihrer gesamtwirtschaftlichen Risken bewertet werden müssen.

Nettosysteme, also auch das heutige österreichische System, ermöglichen die Endgültigkeit der Zahlung erst zum Buchungsschluß am Tagesende. Bis dahin bestehen zwischen den teilnehmenden Banken Kreditbeziehungen. Wenn eine Bank die zur Glattstellung ihres Saldos erforderliche Liquidität nicht aufbringen kann, wäre eine Aufrollung des gesamten Zwischenbankverkehrs dieses Tages erforderlich. Man spricht von Unwinding.

Je nach Umfang der Transaktionen eines Systems könnte sich ein solches Unwinding rein technisch als nahezu unmöglich herausstellen; und bereits der Ausfall einer Bank mittlerer Größenordnung könnte Folgewirkungen haben, die ohne Liquiditätshilfe der Notenbank zum Stillstand des Gesamtsystems führen müßten.

Natürlich könnte auch im bilateralen Netting mit dem

Ausfall eines Teilnehmers bei dessen Partnern Liquiditätsprobleme in systembedrohendem Ausmaß entstehen. Auch hier wäre ein Dominoeffekt möglich, der die OeNB als „lender of last resort" zwingen könnte, Liquidität zur Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit des Gesamtsystems zur Verfügung zu stellen.

Eine solche Situation ist in Österreich noch nie eingetreten, die OeNB war daher auch noch nie gezwungen, spezielle risikobegrenzende Maßnahmen für das Zahlungssystem vorzusehen oder konkrete Schritte in Richtung einer Zahlungsverkehrsaufsicht vorzunehmen.

Der von den Zentralbankgouverneuren der Zehnergruppe eingesetzte Ausschuß empfiehlt im sog. Lamfalussy Bericht folgende Grundsätze für die kooperative Beobachtung und Überwachung durch die Zentralbanken:

Ich zitiere:

„Die Zentralbanken beobachten und überwachen die Entwicklungen an ihren inländischen Geldmärkten sowie die in diesen Märkten zur Verfügung stehenden Zahlungs- und Abwicklungssysteme. In ihrer Eigenschaft als Anbieter von Dienstleistungen für die endgültige Abwicklung im Interbankverkehr und als ‚lender of last resort' interessieren sich die Zentralbanken besonders für das Kredit- und Liquiditätsmanagement der Banken sowie für die Abwicklungsverfahren, um beurteilen zu können, wie weit die Banken in der Lage sind, ungünstige Entwicklungen zu verkraften, ohne auf besondere Liquiditätshilfe der Zentralbanken angewiesen zu sein."

Diese Ansätze finden last but not least auch ihren Niederschlag in den Statuten für die Europäische Zentralbank, wo es in Art. 22 des Maastricht Vertrages heißt:

„Die Europäische Zentralbank und die nationalen Zentralbanken können Einrichtungen zur Verfügung stellen, und die Europäische Zentralbank kann Vorschriften herausgeben, um effiziente und sichere Verrechnungs- und Zahlungssysteme innerhalb der Gemeinschaft und im Verkehr mit dritten Ländern zu gewährleisten."

Diese Grundsätze haben inzwischen im Rahmen der EU-Working-Group-on-Payment-Systems zu den sog. „minimum common features" geführt, aus denen klar wird, daß gemeinsames Handeln der EU-Zentralbanken in folgenden Punkten erforderlich ist: Zulassungskriterien, Risk Management, rechtlicher Rahmen, Standards und Infrastruktur, Preispolitik und Öffnungszeiten.

Das RTGS-Projekt

Für den Großbetragszahlungsverkehr wird der Notenbank eindeutig Systemverantwortung zugewiesen. Im Sinne der Vorbereitung auf eine Europäische Wirtschafts- und Währungsunion ist die OeNB daher dabei, ein Echtzeit-Brutto-Abrechnungssystem (Real Time Gross Settlement System – RTGS) aufzubauen. Die Motivation dazu ist eine mehrfache:

Ein solches System ist zunächst Voraussetzung dafür, daß in einer WWU eine einheitliche Währungspolitik betrieben werden kann. Ferner sollen möglichst alle Großbetragszahlungen des Zwischenbank-

verkehrs über RTGS abgewickelt werden, also Zahlungen aus Geldmarktgeschäften, Zwischenbanküberträge, zeitkritische Großzahlungen für Kunden, Saldenausgleichszahlungen des Massenzahlungsverkehrs, Zwischenbankzahlungen aus Devisen- und Wertpapiergeschäften und künftige Auslandszahlungen im Rahmen des Interlinking Systems des ESZB. Ferner muß sichergestellt werden, daß bei einer Einheitswährung die regionalen Finanzzentren in ihrer Bedeutung erhalten bleiben. Daher muß jedes Zentrum ein eigenes, aber vernetzbares System entwickeln.

RTGS wird somit zum neuen Standard für die nationalen Large-value-Zahlungen. Das Entscheidende an RTGS ist, daß den am System teilnehmenden Banken sog. „intraday finality" der Zahlungen garantiert wird. Das heißt: Jede einzelne Zwischenbankzahlung wird sofort mit endgültiger und unwiderruflicher Wirkung brutto auf den Zentralbankkonten durchgeführt. Dieses Verfahren impliziert, daß keine untertägigen Kreditbeziehungen zwischen zahlender und empfangender Bank bestehen müssen. Und genau das ist die Hauptursache des Systemrisikos in Nettosystemen.

Dabei verfolgt die OeNB eine partnerschaftliche Grundsatzphilosophie gegenüber den Banken: Sie strebt mittels RTGS keine Konkurrenzierung an. Nach dem Subsidiaritätsprinzip soll es allen in Österreich tätigen Banken zu gleichen Bedingungen zur Verfügung stehen. RTGS sollte daher von den Banken freiwillig genutzt werden. Solange die Zahlungen innerhalb eines Sektorverbundes oder einer sonstigen Haftungsgemeinschaft ohne Risiko für die Öffentlichkeit durchgeführt werden können, wird die OeNB die Eigenverantwortung der Banken als ausreichende Sicherheit ansehen. Bestehende Zahlungsroutinen, Korrespondenzbankverhältnisse sowie allfällige Clearing- und Nettingsysteme können daher je nach Präferenz und Kostenbewußtsein der Banken erhalten bleiben.

Bei allen instituts- und sektorüberschreitenden Großbetragszahlungen erwartet die OeNB hingegen, daß die Banken der kaufmännischen Sorgfaltspflicht folgen und das sicherste ihnen zur Verfügung stehende System wählen. Die Kosten werden sich in einem vertretbaren Rahmen halten: Aus Sicht der Banken werden sie gegenüber dem jetzigen System neutral wirken.

Spätestens in der Stufe III der WWU werden die nationalen RTGS-Systeme dann zum „Trans European Automated Real Time Gross Settlements Express Transfer System" (TARGET) vernetzt werden, wobei dann aus Gründen der Wettbewerbsgleichheit ein gewisses Maß an Harmonisierung erfolgen muß: bei Bereitstellung von Tagesliquidität, bei den Betriebszeiten und bei der Gebührengestaltung. Tageskredite der nationalen

Zentralbank sind dann selbstverständlich mit Sicherheiten zu unterlegen.

In dieser Form wird dem Grundsatz am besten entsprochen, den die EG-Kommission in ihrem Green Paper empfohlen hat: nämlich, mittels einer gesunden Mischung von Zusammenarbeit bei den Systemen und Wettbewerb bei den Dienstleistungen eine Verbesserung des Zahlungsverkehrs zu erzielen. Die OeNB ist von der Richtigkeit dieses Ansatzes überzeugt.

Die Rolle des Barzahlungsverkehrs in Österreich

Grundlage des Barzahlungsverkehrs ist der Bargeldumlauf, der gegenwärtig einen Wert von rd. 150 Mrd S repräsentiert. Davon entfallen 143 Mrd S auf Banknoten und rd. 7 Mrd S auf zahlungsverkehrsrelevante Scheidemünzen. Die Anzahl der umlaufenden Banknoten beträgt derzeit 373 Mio Stück, die Anzahl der Münzen 5,8 Mrd Stück. Der Bargeldumlauf wächst wertmäßig mit knapp 6% und stückmäßig mit etwa 4% pro Jahr.

Banknoten und Scheidemünzen werden an die Banken gegen Belastung auf Girokonto ausgegeben; Einlieferungen der Banken werden auf Girokonto gutgeschrieben. Auf diese Weise unterliegen Banknoten und Münzen einem ständigen Kreislauf von der Notenbank und zur Notenbank zurück. Je kürzer dieser Rücklaufzyklus ist, desto besser kann die OeNB für gute Umlaufqualität der Banknoten sorgen. Die Häufigkeit dieses Rücklaufs ist von der OeNB praktisch nicht kontrollierbar; sie liegt – je nach Kategorie – zwischen 5,6 Monaten für die 500-Schilling-Noten und 15,3 Monaten für die 20-Schilling-Noten. Die an die OeNB zurückfließenden Banknoten werden mit hochentwickelten Maschinen auf Echtheit und Verschmutzungsgrad geprüft. Verschmutzte und beschädigte Banknoten werden verschreddert, die übrigen werden – angereichert durch neu gedruckte – wieder in Umlauf gesetzt. Daraus ergibt sich eine durchschnittliche Lebensdauer unserer Banknoten von etwas über 3 Jahren.

1994 wurden in der Hauptanstalt und in den Zweiganstalten der OeNB rd. 600 Mio Stück Banknoten im Wert von rd. 220 Mrd S bar ausgezahlt und annähernd gleich hohe Beträge bar eingezahlt. Die Druckerei für Wertpapiere lieferte 1994 120 Mio Stück neugedruckte Banknoten; vernichtet wurden 105 Mio Stück.

Scheidemünzen gehen in beträchtlichem Ausmaß für die inländische Zirkulation verloren: Es ist anzunehmen, daß Münzen ins Ausland verbracht und gehortet werden. Denn wie ist es etwa zu erklären, daß der Umlauf an 10-Groschen-Stücken knapp 2,8 Mrd Stück aufweist – da entfallen ja so an die 400 Stück auf jeden Österreicher – vom Baby bis zum Großpapa! Inwieweit Thesen zutreffen, daß sich insbesondere 10-Groschen-Stücke hervorragend und billig als Beilagscheiben zur Befestigung von Dachpappe eignen, daß österreichische Scheidemünzen im Rahmen von südosteuropäischen Bräuchen scheibtruhenweise als Hochzeitsgeschenke dienen oder daß sie letztlich im Trevi-Brunnen landen, bleibe

dahingestellt. Trotz praktisch unbegrenzter Lebensdauer der Münzen werden jährlich etwa 200 Mio Stück neu produziert und über die OeNB ausgegeben.

Banknotenfälschungen

Integrierender Bestandteil der Sicherheit im Barzahlungsverkehr ist die Fälschungssicherheit der Banknoten. Bis zum Ende der achtziger Jahre gab es so gut wie keine Fälschung österreichischer Banknoten. Dennoch hat die OeNB in der Öffentlichkeit immer wieder auf die fünf leicht erkennbaren Sicherheitsmerkmale hingewiesen. Erst zu Beginn der neunziger Jahre führten die Fortschritte in der Kopiertechnik dazu, daß auch Fälschungen in Form von Farbkopien – insbesondere bei den 1000-Schilling-Noten – auftraten. Im Verhältnis zu den Stückzahlen des Umlaufs und im Vergleich zu anderen Ländern erreichten sie jedoch keine beunruhigende Größenordnung.

Im Jahr 1992 wurden 544 und im Jahr 1993 knapp über 1.000 Stück Fälschungen der 1000-Schilling-Note aus dem Umlauf gezogen. Mehr als die Hälfte davon stammten aus der Einlieferung durch Banken, waren also von den Bankkassieren nicht erkannt worden. Die OeNB führte daher im zweiten Halbjahr 1993 eine großangelegte Informationsoffensive durch, die sich hauptsächlich an die Zielgruppe „Geldprofis" – Kassiere von Banken, Post, ÖBB, Handels- und Fremdenverkehrsbetrieben, geldumsatzintensiven Gewerben etc. – richtete.

In 18 Veranstaltungen in ganz Österreich mit über 4.000 Teilnehmern wurden in Fachreferaten Schilling- und Valutenfälschungen, die Rechtslage, der Einsatz von Hilfsmitteln zur Erkennung echter Banknoten und als Konsequenz die notwendige Verhaltensänderung von „Geldprofis" und Bevölkerung behandelt. Die Aktion wurde durch Prospekte und sonstiges Informationsmaterial sowie durch gezielte Presseaktivitäten in den Fachmedien unterstützt.

Die Initiative stieß bei allen Teilnehmern auf hohe Akzeptanz. In Folgeaktivitäten wurden bei den Banken Fälschungsexperten herangebildet, die Zweiganstalten der OeNB tragen die Botschaft in fortgesetzten Kleingruppenveranstaltungen und in OeNB-Ständen auf den Landesmessen weiter, und für die Bankkassiere wurde eine eigene Banknotensicherheitsinformation in Form eines periodischen Newsletters kreiert, sodaß gesamt eine optimale Breitenwirkung erzielt wird.

Gemessen an den aus dem Umlauf stammenden Farbkopien von 1000-Schilling-Noten ist die Anzahl der Fälschungen im Jahr 1994 auf weniger als ein Fünftel jener des Jahres 1993 gesunken. Eine Hochrechnung für 1995 aufgrund der Daten des ersten Quartals läßt erwarten, daß sich die Fälschungsquote 1995 nochmals halbieren wird. Und es kann wohl in aller Bescheidenheit darauf hingewiesen werden, daß dies ein klarer Nachweis für den Erfolg dieser Aktion ist. Sie hat dazu beigetragen, daß Imageschaden und damit potentieller Vertrauensschaden von der österreichischen Währung und konkreter finanzieller Schaden von der österreichischen Bevöl-

kerung ferngehalten wurde. Die Aktion hat daher das Prädikat „währungspolitisch" verdient.

Das heißt natürlich nicht, daß wir nun die Hände in den Schoß legen. Die Fälscher sind uns immer auf den Fersen. Und gerade die länderübergreifende organisierte Kriminalität hat heute Ressourcen und Know-how an der Hand wie nie zuvor.

Da aus heutiger Sicht Banknoten einer gemeinsamen Währung in der WWU erst nach der Jahrtausendwende zu erwarten sind, hat sich die OeNB entschlossen, wie im bisher praktizierten Rhythmus die Emission einer neuen Schilling-Banknotenserie vorzubereiten, wobei die Ausgabe der einzelnen Werte in Abhängigkeit von der Entwicklung zur WWU erfolgen soll. Die älteste Banknote der gegenwärtigen Schillingserie, die 1000-Schilling-Note, soll zuerst ersetzt werden. Sie soll mit neuester Sicherheitstechnik ausgestattet werden und ist nicht zuletzt als sicherheitstechnische Visitenkarte unserer Banknotendruckerei für Europa gedacht. Im Hinblick auf die erforderlichen Vorlaufzeiten wird sie voraussichtlich Anfang 1998 ausgegeben werden können. Aus dem gleichen Grund wird die OeNB im Rahmen des neuen Geldzentrums jene Voraussetzungen schaffen, die auch räumlich und organisatorisch für den modernen Sicherheitsdruck unabdingbar sind. Damit wird die OeNB auch drucktechnisch für alle denkbaren Anforderungen der Zukunft gerüstet sein.

Leider erweist sich der „triviale" Bereich des Bargelds bei näherem Hinsehen als ausgesprochenes Stiefkind der wissenschaftlichen Analyse. Dies gilt allgemein für die europäischen Länder, ganz besonders aber für Österreich. Mit Ausnahme einiger weniger Feststellungen über sinkende Bargeldquoten im Gutachten des WIFO aus dem Jahr 1991 gibt es so gut wie keine ernstzunehmenden Studien.

Dennoch muß die OeNB versuchen, sich über den Wahrscheinlichkeitsgrad von Geldszenarien und über das damit verbundene Ausmaß der Bargeldnachfrage klar zu werden. Besonders dringend sind derartige Studien deshalb,

- weil der Beginn einer WWU in Europa mit dem Übergang zu einheitlichen Banknoten aus naheliegenden Gründen entscheidende Bedeutung für die Produktionsplanung einer Banknotendruckerei hat und
- weil die vorausbezahlten multifunktionalen Chipkarten in Gestalt der „elektronischen Geldbörse" beträchtliche dämpfende Einflüsse auf die Bargeldnachfrage erwarten lassen.

Mit dem Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung ist daher eine solche umfassende Bargeldstudie vereinbart.

Die „elektronische Geldbörse"

Die Entwicklung der kartengebundenen Zahlungsverkehrstechnik ist dabei, ein neues Medium hervorzubringen: eine multifunktionale Wertspeicherkarte, die „elektronische Geldbörse". Im Gegensatz zur Kreditkarte, die dem Karteninhaber einen Kreditrahmen zur Verfügung stellt, und zur Debitkarte, bei der die Zahlungen einzeln und unverzüglich vom

Konto des Kartenbenutzers abgebucht werden, zahlt der Inhaber dieser Wertkarte die auf dem Chip zu speichernden Beträge im voraus bar oder über Aufladung am Automaten oder gegen Kontobelastung. Beim Zahlvorgang wird der exakte Betrag von der Karte an das Terminal des Zahlungsempfängers umgeladen. Am Ende des Tages wird das an der Zahlstelle gesammelte elektronische Geld „abgesaugt" und via Telefonleitung der Bank zur Gutschrift übermittelt.

Es handelt sich also um eine Weiterentwicklung von sog. geschlossenen Systemen, wie es die Telefonwertkarte darstellt, die nur eine mögliche Anwendung kennt. Im Gegensatz dazu ermöglicht ein offenes System eine ganze Reihe von Anwendungen, ist also multifunktional. Während für geschlossene Systeme der gute alte Magnetstreifen genügte, benötigt ein offenes System, schon allein aus Gründen der Sicherheit, die wesentlich höherwertige Chipcardtechnik.

Der Vorteil für den Chipkartenbesitzer liegt darin, daß er so stets das richtige Kleingeld für die alltäglichen Dinge des Lebens zur Verfügung hat. Vom Greißler zum Kaffeehaus bis zum Telefon- und Fahrscheinautomaten.

Diebstahlschutz gibt es allerdings nicht: Zwar bleibt die Bankomatfunktion durch den Code geschützt und kann auch gesperrt werden; das gespeicherte Geld ist aber weg, wenn die Karte verloren geht – jeder kann es ausgeben. Und natürlich ist die Karte auch nicht gegen den Hammerschlageffekt gefeit: Durch Zertrümmerung des Chips wird Geld im wahrsten Sinne vernichtet. Daher ist der maximal speicherbare Betrag im gegenwärtig laufenden Feldversuch in Eisenstadt mit 1.000 S begrenzt. Marktstudien haben ergeben, daß im Durchschnitt 1.000 bis 1.500 S an Bargeld mitgetragen wird.

Mögliche Fälschungen sind zwar nicht ausgeschlossen, die Latte für die potentiellen Fälscher liegt aber sehr hoch. Allerdings wäre wegen des dahinterliegenden Off-line-Systems die Entdeckung von gestohlenen oder gefälschten Karten nahezu unmöglich, der potentielle Schaden könnte – je nach Verbreitung – groß sein.

Der Emittent solcher Karten vermindert ebenfalls seine Bargeldmanipulationskosten, hat (hoffentlich) keine Probleme mit Kriminellen, spart On-line-Kosten und kann den Float und neue Gebühren lukrieren.

In Europa sind derzeit in einer Reihe von Ländern derartige „elektronische Geldbörsen" in Entwicklung: Avant (Finnland), Danmont (Dänemark), Proton (Belgien) und Mondex (Großbritannien) sind nur einige der relevanten Namen. „Elektronische Geldbörsen" sind vornehmlich Produkte mit engem Bezug zum nationalen Markt. Sie sind bislang nicht standardisiert, was ein Problem für eine länderübergreifende Verwendung darstellt. In diesem Punkt werden die zuständigen Instanzen – das EWI und die Kommission – gefordert sein, das Problem der Interoperabilität zu lösen.

Die in Österreich im Umlauf befindlichen rd. 2,4 Mio

Stück Euroscheckkarten und die 0,4 Mio Bankkarten werden ab November 1995 aus Gründen der Sicherheit und wegen der Einführung des POS-off-line-Systems mit einem Chip versehen. Daher kann damit die bisher schon mögliche Zahlung mit Karte und Code um die „elektronische Geldbörse" erweitert werden.

EUROPAY hat gemeinsam mit APSS und der OeNB-Tochter AUSTRIA CARD auch

den ersten österreichischen Feldversuch mit einer auf Chipkartentechnologie basierenden „elektronischen Geldbörse" entwickelt, vorbereitet und erfolgreich realisiert. In diesem Zusammenhang hat EUROPAY die Bankenkonzession, die nach österreichischem Recht für das Kreditkartengeschäft erforderlich ist, auch auf das Einlagengeschäft ausgeweitet bekommen. Dies war erforderlich, weil nach den Vorstellungen der OeNB und der österreichischen Aufsichtsbehörde in Übereinstimmung mit den Empfehlungen des EWI-Rates sichteinlagengebundene Ladungen auf vorausbezahlten Karten allen diesbezüglichen regulativen Vorkehrungen (Einlagensicherung, Mindestreserve etc.) zu entsprechen haben. Multifunktionale vorausbezahlte Chipkarten stellen in sichteinlagengebundener Form hinsichtlich statistischer Verifizierbarkeit und Steuerbarkeit für die OeNB kein Problem dar.

Besonders interessant sind die möglichen Einflüsse von Änderungen in der Zahlungstechnik auf die Bargeldnachfrage. Aus den wenigen uns bekannten Arbeiten auf diesem Gebiet besagt eine dänische Studie, „daß die beachtlichen Änderungen in der Zahlungstechnik, vor allem die starke Zunahme von unbaren Zahlungsformen, die Nachfrage nach Banknoten und Münzen nicht in einem Maß beeinflußt haben, das bei der Prognose des Bargeldumlaufs berücksicht werden müßte".

Daraus ließe sich allenfalls die These ableiten, daß sich die Umschichtung von Bargeld auf elektronische Medien nur sehr langsam vollziehen wird und daß ein vollständiger Ersatz von Banknoten und Münzen auch in langer Frist nicht zu erwarten ist.

In einer holländischen Studie wird folgendes festgestellt: Unter der Annahme, daß 20% aller Zahlungen unter 20 ECU (ca. 270 S) im Einzelfall mittels vorausbezahlter Karten erfolgen, würde dies in den Niederlanden eine Abnahme im Wert des Banknotenumlaufs um 6,8% und in der Anzahl der umlaufenden Banknoten um 38,5% bedeuten. Für Deutschland weist die gleiche Betrachtung eine wertmäßige Verminderung des Banknotenumlaufs um 7,5% und eine stückmäßige um 37,1% auf. Beim Scheidemünzenumlauf liegen diese Werte in beiden Ländern übereinstimmend zwischen 85 und 90% – ein Hinweis

darauf, wie groß das Potential der vorausbezahlten Chipkarten zur Substitution von Scheidemünzen tatsächlich sein könnte.

Unbefriedigend sind diese Ergebnisse deshalb, weil sie nichts aussagen über den Wahrscheinlichkeitsgrad bzw. den Realitätsbezug der gesetzten Annahmen. Plausibel ist immerhin die Aussage der holländischen Studie, daß die „elektronische Geldbörse" v. a. am Marktanteil der Scheidemünzen knabbern wird. Und in der Praxis der täglichen kleinen Barzahlungen ist es ja wirklich so, daß Kleingeld, das man bei einem Kauf herausbekommt, großzügig gerundet und kaum mehr nachgezählt wird.

Im bisherigen etwa fünfmonatigen Verlauf des Eisenstadt-Projektes zeigt sich, daß – je nach Kategorie – Bargeldzahlungen anzahlmäßig in der Größenordnung von 1 bis 5% durch Zahlung mit der „Eisenstadt-Karte" ersetzt werden. Für den Echtbetrieb halten die Proponenten des Systems die Erreichung einer Quote von 20% der Bargeldzahlungen innerhalb von drei Jahren für erzielbar. Das System soll ab November 1995 auch in einigen weiteren Städten und ab Mai 1996 österreichweit in Echtbetrieb gehen.

Ausblick

Im Massenzahlungsverkehr läßt die Entwicklung erwarten, daß bilaterale Korrespondenzbankensysteme und ein beschränktes Ausmaß an dezentralem Bankenclearing – möglicherweise noch für einige Zeit ohne zentrales Clearinghaus – erhalten bleiben. Aber die zusätzliche Alternative Clearinghaus in Erwägung zu ziehen, um letztlich zu einem für jede Bank kostenoptimalen Routing-Mix zu kommen, sollte auch im österreichischen Kontext nicht ausgesprochen abwegig sein.

Art und Umfang einer konkreten Einbindung der nationalen Notenbanken in den Massenzahlungsverkehr werden derzeit im Schoß des EWI diskutiert. Es herrscht dort Einigkeit, daß die Notenbanken auch im Massenzahlungsverkehr eine gewisse Aufsichtsfunktion werden erfüllen müssen, um die Integrität des Zahlungsverkehrs sicherzustellen. Anliegen ist dabei, das Vertrauen in den Zahlungsverkehr als Ganzes zu erhalten, etwa indem nur zuverlässige Systeme auf den Markt kommen.

Auch das Interesse der Europäischen Kommission an Fragen des Zahlungsverkehrs hat in den letzten Jahren zugenommen: Es ist somit zukünftig mit einem strengeren legislativen Rahmen zu rechnen, in dem freier Wettbewerb mit konkurrierenden Systemen und der Zeitfaktor bei Überweisungen eine wesentliche Rolle spielen werden. Auch der Stellenwert des Konsumentenschutzes wird weiter wachsen, wie bereits die Diskussion über Transparenz, Überweisungsdauer, Doppelverrechnung etc. zeigt.

Um die Akzeptanz neuer elektronischer und schnellerer – vielleicht letztlich auch für den Konsumenten billigerer – Zahlungssysteme zu fördern, wird es klarer Signale und umfangreicher Aufklärungsarbeit seitens der Banken bedürfen, die über die Investitionen hinaus zusätzliche Anstrengungen erfordern

werden. Der Markt wird sicherlich jenen Druck machen, den die österreichischen Banken erfahrungsgemäß brauchen, um gemeinsame Aktionen zum gemeinsamen Wohl in Angriff zu nehmen. Die Notenbank wird, wo sie dazu in der Lage ist, die bisherige erfolgreiche Zusammenarbeit der Banken unterstützen und ihnen gerne die Hand zum gemeinsamen Tun reichen.

Hauptaufgabe der OeNB wird es aber sein, die weitere

Entwicklung des Zahlungsverkehrs im In- und Ausland sehr genau zu beobachten und permanent zu analysieren, ob sie mit den geldpolitischen Intentionen vereinbar ist.

Wenn die Voraussetzungen für eine Endstufe der Wirtschafts- und Währungsunion erfüllt sein werden, wird sich der Übergang voraussichtlich in Etappen vollziehen. Banknoten und Münzen einer neuen gemeinsamen Währung werden wahrscheinlich erst in der letzten Etappe ausgegeben werden. Diese Stufe III, ganz besonders aber den psychologisch besetzten Umtausch der Banknoten und Münzen systematisch und umfassend vorzubereiten, wird eine zentrale Herausforderung der nächsten Jahre für uns alle werden. Die Notenbank wird hier in einen umfassenden Dialog mit den Banken, den Unternehmern und der Bevölkerung eintreten und besonders auf das Verständnis, das Verantwortungsbewußtsein und die tätige Hilfe der Banken und der Medien angewiesen sein.

Das Aufgabenspektrum der Banken und der Notenbanken im Bereich Zahlungsmittel und Zahlungsverkehr wird somit in Zukunft um zahlreiche Facetten reicher sein. Und diese Zukunft enthält für uns alle große Herausforderungen; sie wird von uns allen noch mehr Kreativität und Gestaltungswillen, vollen Einsatz und viel, viel Arbeit verlangen. Diese Entwicklung ist aber auch außerordentlich faszinierend. In ihr vollzieht sich wahrscheinlich der größte Umbruch in unserem Wirtschafts- und Finanzsystem in diesem Jahrhundert. Wir sollten stolz darauf sein, an dem einen oder anderen Teil dieses historischen Prozesses zum Wohl unseres Landes und seiner Zukunft mitgestalten zu können.

Literaturverzeichnis

Bos, J. W. D. Effects of prepaid chipcards on note and coin circulation in the EC countries, De Nederlandsche Bank N.V., Research Memorandum 9314, Juni 1993.

Brunsden, P. The Changing Nature of the Correspondent Relationship, Vortragsmanuskript, London, Februar 1995.

Habacht, R. Elektronischer Zahlungsverkehr in Österreich – potentielle Implikationen für die Währungspolitik der OeNB, Dissertation, Wien, 1987; On the implications for central banks of the growth in electronic payment systems, World of Banking, May-June 1989.

Handler, H., Mooslechner P. Zahlungsverkehrssysteme und Zahlungsverkehr in Österreich, Gutachten des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien, 1991.

Jones, P. The Plastic Card Market within Europe – the Challenge Ahead, Payment Systems Europe Ltd, London, 1995.

Kearney, K. J. Correspondent Banking in Europe, Vortrag anläßlich der Zahlungsverkehrskonferenz, London, Februar 1995; The New Demographics: The Greying of the Global Economy, Vortrag anläßlich der Third International ACH Conference, Amsterdam, April 1995.

McKinsey & Co Ergebnis im Girokonto mit Privatkunden, Wien, 1991.

Public Interest in Payment Systems – The Business Implications, Vorträge anläßlich der 13. Internationalen Zahlungsverkehrskonferenz, Sydney, November 1994.

Wenninger, J., Laster, D. The Electronic Purse, Current Issues in Economics and Finance, Fed NY, April 1995.

Working Group on EC Payment Systems,: Report to the Committee of Governors of the Central Banks of the Member States of the European Economic Community on Principles for the Co-operative Oversight of Payment Systems in EC Countries, April 1993.

Virén, M. Demand for different payment media in Finland, Bank of Finland, Jänner 1994.

Zdrahal, P. Zahlungssysteme, Vortrag anläßlich der Tagung des Europäischen Rates für Zahlungssysteme, Wien, Dezember 1991.

Zdrahal, P., Berger, P. Bargeld – gestern, heute, morgen, in: Wala, A. (Hrsg.), Der Schilling – ein Spiegel der Zeiten, Wien 1994.

Holger Berndt
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied
Deutscher
Sparkassen- und
Giroverband

Die Entwicklungen auf dem Gebiet der Zahlungsmittel und Zahlungssysteme aus Sicht der Banken

Zahlungsverkehr und Zahlungsverkehrssysteme sind Basis der Finanzdienstleistungen des Kreditgewerbes im Privatkunden- und Firmenkundengeschäft. Als Finanzdienstleistungen sind sie für Banken und Sparkassen auch immer wieder – und dies in zunehmendem Maße – Gegenstand strategischer Überlegungen und Entscheidungen. So hätte z. B. die deutsche Sparkassenorganisation ohne die Entscheidung für ein eigenes Gironetz und die Führung der mittlerweile 35 Mio Lohn- und Gehaltskonten nicht ihre heutige 50prozentige Marktposition im Privatkundengeschäft erreicht.

Zahlungsverkehr ist für die Kreditwirtschaft eher mit Kosten als mit Erträgen verbunden. Er ist aber gleichzeitig Ausgangsbasis für marktstrategische Zielsetzungen. Wer das Girokonto führt und die Karte anbietet, der verfügt über den Schlüssel für weitere interessante und gewinnbringende Geschäfte im Privatkundenmarkt – von der Geldanlage bis zum Kreditgeschäft.

Zahlungsverkehr und Zahlungsverkehrssysteme müssen sich den Wünschen und Gewohnheiten der Kunden anpassen. Die Erwartungen und Ansprüche der Kunden an das Angebot der Kreditinstitute steigen – nicht zuletzt dank des technologischen Fortschritts. Diesem Anspruch müssen Banken und Sparkassen mit entsprechender Servicequalität genügen. Die Ziele, kostengünstige, wettbewerbsgerechte und serviceorientierte Zahlungsverkehrsdienstleistungen anzubieten, sind miteinander in Einklang zu bringen.

Deutschland – ein Giroland

Der Schlüssel für das Verständnis der heutigen Situation im Zahlungsverkehr einzelner Länder liegt in der Kenntnis der unterschiedlichen Struktur. So ist Deutschland eindeutig ein sog. Giroland. Basis sind die sieben Gironetze der einzelnen Banken und Bankengruppen. Der Überweisungsverkehr dominiert im deutschen Zahlungsverkehr. 5,3 Mrd Überweisungsaufträge werden jährlich von Banken und Sparkassen bearbeitet. Davon sind über 40% oder 2 Mrd Aufträge papiergebunden – mit hohen Stückkosten –, die entscheidend zur Unterdeckung im Zahlungsverkehr beitragen.

Einen beachtlichen Anteil am Zahlungsverkehr hat die Lastschrift als bequemes und kostengünstiges Zahlungsmittel. Mit nahezu 5 Mrd Transaktionen ist sie der Überweisung bereits sehr nahe gekommen. Mit weitem Abstand folgen die knapp 1 Mrd Schecktransaktionen und schließlich die Umsätze aus Kartenzahlungen mit lediglich 300 Mio Stück.

Aktuelle Trends

Diese Status-quo-Betrachtung ist unvollkommen. Im Zeitvergleich relativiert sich der immer noch bestehende dominierende Einfluß herkömmlicher Systeme, wie Überweisungen und Schecks. Die Statistiken zeigen deutlich, daß in beiden Fällen von rückläufigen Tendenzen auszugehen ist. Demgegenüber gewinnen sowohl Kartenzahlungen wie auch Zahlungen per Lastschrift erheblich an Bedeutung. Zusammengefaßt läßt sich zur Entwicklung der Zahlungsmittel folgendes sagen:

- Jede zweite Zahlungstransaktion ist eine Überweisung – vor 10 Jahren waren es 60%, also Tendenz fallend.
- Jede zwölfte Zahlungstransaktion ist ein Scheck – nach einem Anteil von 11% vor 10 Jahren, Tendenz leicht fallend.
- Lastschriften haben einen Anteil von 40% am Zahlungsverkehr – vor 10 Jahren waren es erst 30%, also Tendenz steigend.
- Kartensysteme haben zwar nur 2% Anteil am bargeldlosen Zahlungsverkehr, hier

ist aber die Tendenz stark steigend – vor 10 Jahren war ihr Anteil mit 0,3% statistisch kaum meßbar.

Hinzu kommt, daß sich der Zahlungsverkehr nach Stückzahlen und Volumina in 10 Jahren mehr als verdoppelt hat. Der Kreditwirtschaft ist es gelungen, mit den kartengesteuerten Zahlungsanwendungen und der Lastschrift kostengünstige Zahlungsverkehrsinstrumente stärker in den Markt zu bringen. Dies war möglich, weil gleichzeitig der Kunde von der bequemen Handhabung dieser Zahlungsinstrumente überzeugt werden konnte. Die Zahlen zeigen aber auch, daß sich Verhaltensweisen und Zahlungsgewohnheiten der Verbraucher nicht von heute auf morgen ändern bzw. ändern lassen. Der Trend deutet aber darauf hin, daß im privaten Zahlungsverkehr Karten und Lastschrift Zukunft haben.

Ein weiterer Trend ist erkennbar: Zahlungsverkehrssysteme als Teil von Finanzdienstleistungen werden zunehmend unter geschäftspolitischen und strategischen Aspekten bewertet. Gemeinschaftseinrichtungen stoßen an ihre Grenzen, wenn sie mit diesem geschäftspolitischen Anspruch kollidieren. Reine Kostenüberlegungen treten in den Hintergrund. Ein Beispiel hierfür ist die Entwicklung im Electronic Cash. Dieses Zahlungssystem nutzen zunehmend Banken in der Funktion des Netzbetreibers als Wettbewerbsinstrument im Firmenkundengeschäft. Ein weiteres Beispiel ist die zunächst gemeinschaftliche Anstrengung des deutschen Kreditgewerbes, durch die Schaffung eines gemeinsamen Automated Clearing House den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr schneller und preisgünstiger zu gestalten. Inzwischen haben eine Reihe von Kreditinstitutsgruppen eigene spezifische Lösungen geschaffen, so auch die Sparkassenorganisation mit sInterPay. Schließlich haben auch die Gemeinsamkeiten bei der Schaffung einer „elektronischen Geldbörse" ihr Ende gefunden, da der Gedanke einer gemeinsamen Börsen-

evidenzzentrale des deutschen Kreditgewerbes auf Initiative der privaten Banken aufgegeben wurde und nunmehr mehrere Börsenevidenzzentralen der einzelnen Kreditinstitutsgruppen geschaffen werden.

Gemeinschaftssysteme, wenn sie errichtet werden, müssen sich zunehmend im Wettbewerb behaupten. So ist nicht zu erwarten, daß z. B. die Sparkassenorganisation und die anderen Banken und Bankengruppen in Deutschland ihre jeweiligen Gironetze zusammenlegen werden, obwohl unter reinen Kostengesichtspunkten eine Konzentration möglicherweise vorteilhaft wäre. Die Entwicklung geht in die entgegengesetzte Richtung.

Gestaltungsfreiheit, geschäftspolitische Unabhängigkeit und damit Optionen für strategische Entscheidungen im Privat- und Firmenkundenmarkt haben

Vorrang. Den möglichen Kostennachteilen bei einem Verzicht auf Gemeinschaftseinrichtungen und Gemeinschaftssystemen werden die Vorteile eines eigenständigen Vorgehens gegenübergestellt. Um so wichtiger ist es, Kostensenkungsmöglichkeiten in anderen Feldern des Zahlungsverkehrs auszuschöpfen.

Weg vom Bargeld

Bei allen beeindruckenden Zahlen zum bargeldlosen Zahlungsverkehr und den hohen Zuwachsraten insbesondere im Kartengeschäft muß eine möglicherweise etwas ernüchternde Tatsache hier festgehalten werden: Deutschland ist immer noch ein Bargeldland. Gerechnet nach Stückzahlen sind 85% aller Zahlungsvorgänge Bargeldtransaktionen.

Der Bargeldumlauf je Einwohner beträgt in Deutschland 1.500 US-$. In Großbritannien liegt er dagegen z. B. unter 500 US-$. Hier spiegeln sich unterschiedliche Zahlungsverkehrsstrukturen und -gewohnheiten.

Bargeld verursacht dem Handel und der Kreditwirtschaft nicht unerhebliche Kosten. Diese können bis zu 4% der Bargeldumsätze betragen. Dabei sind zusätzlich die Aspekte der Sicherheit und der hiermit verbundenen Kosten zu beachten.

Electronic Cash und „elektronische Geldbörse" sind wichtige Ansatzpunkte, das Bargeld zurückzudrängen und zu kostengünstigeren Abwicklungsformen zu kommen. Damit können Transaktionskosten entscheidend gesenkt werden. Der Kunde muß von diesen Zahlungsinstrumenten jedoch gleichfalls Nutzen haben. Erst dann ist die Akzeptanz neuer Zahlungsformen gesichert. Nur so läßt sich die strategische Zielsetzung der Kreditwirtschaft „weg vom Bargeld" erreichen.

Dieses Ziel ist aber nur dann erreichbar, wenn Kunden und Handel von den Vorteilen überzeugt werden können. Wir müssen zugeben, daß wir gerade gegenüber dem Handel noch Nachholbedarf in der Überzeugungsarbeit haben.

Kartengeschäft im Mittelpunkt des Interesses

Obwohl die Statistiken eindeutig belegen, daß Deutschland ein Giroland und Bargeldland ist, sind Kartenzahlungen in den Vordergrund der geschäftspolitischen Diskussionen gerückt. Die größere Vertrautheit der Kunden mit dem Produkt Kreditkarte, die Bereitschaft, sie als Zahlungsmittel zu akzeptieren, führte bei den Kreditinstituten zu der Erkenntnis, daß in Zeiten verteilter Märkte die Karte überaus geeignet ist, Neukunden zu akquirieren. Der Slogan „erst Karte, dann Konto, dann Kunde" kennzeichnet diese Entwicklung. Die ursprüngliche Reihenfolge „Kunde, Konto, Karte" wurde damit umgekehrt. Die Kreditkarte wurde Bankprodukt und folgt damit der Entwicklung in anderen Produktbereichen.

Die Karte wird zum Einstiegsmedium im Privatkundenmarkt. Härterer Wettbewerb und Rückgang der Erträge sind die Folgen. So gibt es Wettbewerber, die beabsichtigen, die Jahresgebühr auf Null zu stellen. Außerdem gehen die Umsätze pro Karte zurück, weil mit zunehmender Marktdurchdrin-

gung Kundenschichten erschlossen werden, die mit ihren Kreditkarten deutlich weniger Umsätze tätigen.

Trotz ihres relativ geringen Anteils am gesamten Zahlungsverkehrsvolumen weisen Kreditkarten beachtliche Steigerungen auf. So stieg in Deutschland die Zahl der Kreditkarten von 1,15 Mio im Jahr 1985 auf 10,14 Mio im Jahr 1994. Marktführer in Deutschland ist die EUROCARD mit einem Marktanteil von nahezu 60%. In einigen Branchen haben die Kreditkartenumsätze bereits eine beachtliche Quote erreicht. Beispielsweise liegen sie nach Berechnungen des Deutschen Handelsinstitutes in Parfümerien bei 13,5% vom Umsatz, in Textilfachgeschäften bei 8% und in Konzernwarenhäusern bei 9,4% des Umsatzes.

Im Debitkartenbereich, also bei der Eurochequekarte und den Bank- und s-Karten, lag das Hauptinteresse der Kreditinstitute hingegen in dem Ziel, die Scheckzahlungen und das Bargeld zu substituieren. Auch heute sind Eurocheque- und Bankkundenkarten noch keine Akquisitionsinstrumente wie die Kreditkarten. Aber die Einsatzmöglichkeiten nehmen rasant zu. Bei Geldautomaten wurde europaweit mit über 80.000 Automaten nahezu eine Flächendeckung erreicht.

Electronic Cash, das seit Anfang der neunziger Jahre Schritt für Schritt an Fahrt gewinnt, weist in Textilfachgeschäften inzwischen einen Anteil von 10,6% vom Umsatz auf. Hingegen ist diese moderne Zahlungsverkehrsvariante im Lebensmitteleinzelhandel, in Verbrauchermärkten und Selbstbedienungswarenhäusern noch äußerst schwach vertreten.

Eine Chance zur Trendwende in diesen Bereichen sehen wir erst dann, wenn die Kosten für Electronic Cash auf der Händlerseite deutlich sinken. Diese werden in erster Linie bestimmt durch die hohen Telekommunikationskosten, die in diesen Handelsbereichen durchaus 0,7 bis 0,8% des Umsatzes erreichen und damit im Vergleich zu dem Garantieentgelt,

das an die kartenausgebenden Institute zu zahlen ist und 0,3% beträgt, mehr als doppelt so hoch ist.

Wir müssen deshalb das Electronic-Cash-Verfahren zu einem weitestgehend off line funktionierenden Verfahren entwickeln. Dies ist einer der wesentlichen Gründe, warum wir Ende 1996 die zum Austausch anstehenden Eurochequekarten mit einem multifunktionalen Chip ausstatten werden.

Die zweite wesentliche Facette dieses multifunktionalen Chips wird die sog. „elektronische Geldbörse" sein. Über eine Prepaid-Funktion wird der Kunde in der Lage sein, bis zu 400 DM von seinem Girokonto abbuchen und in die „elektronische Geldbörse" übertragen zu lassen. Es wird erwartet, daß dann v. a. Kleinstbetragszahlungen mit Schwerpunkt zwischen umgerechnet 35 und 175 S

anonym off line und ohne Eingabe der Geheimzahl abgewickelt werden. Ich komme auf diese Projekte noch zurück.

Strategische Zielsetzung: Kostensenkung

Eingangs habe ich von den Zielen im Zahlungsverkehr gesprochen. Der Zahlungsverkehr soll kostengünstig, wettbewerbsgerecht und serviceorientiert sein. Der Aspekt der Kostengünstigkeit hat eine besondere Bedeutung. Dies gilt sowohl aus Sicht der Kunden als auch der Banken und Sparkassen.

Allein in der deutschen Sparkassenorganisation betragen die Kosten des Zahlungsverkehrs 10 Mrd DM, also 70 Mrd S jährlich. Das ist knapp 1% der Bilanzsumme der Sparkassen oder etwa so viel, wie ihr gesamter Gewinn vor Steuern.

Nach unseren Untersuchungen liegt im Zahlungsverkehr ein erhebliches Rationalisierungspotential. In der Ausschöpfung dieses Kostensenkungspotentials sehen wir eine wichtige Voraussetzung zur Sicherung der künftigen Marktposition. Zielsetzung ist es daher, kostensenkende und ertragssteigernde Maßnahmen im Zahlungsverkehr zu ergreifen sowie qualitätsorientierte Kundenbetreuungskonzepte zu entwickeln.

Wo sind nun die Ansatzpunkte zur Kostensenkung im Zahlungsverkehr? Das Ziel heißt „weg vom Papier". Die beleggebundene Überweisung ist Hauptkostenträger, denn jeder Belegtransport und jede Belegverarbeitung an mehreren Stationen ist mit Kosten verbunden. Diese summieren sich bis zu umgerechnet 21 S je Überweisung. Diesem Aufwand stehen Erträge aus der Kontoführung von etwa umgerechnet 3 S gegenüber. Die Kosten der Verarbeitung eines beleglosen Datensatzes betragen demgegenüber weit weniger als 10% der Belegüberweisung.

Ein wichtiger Schritt zur Kostensenkung ist die Vereinbarung, daß es zwischen den deutschen Kreditinstituten ab 1. Juni 1997 keinen beleggebundenen Überweisungsverkehr mehr geben wird. Entsprechende Beschlüsse sind gefaßt. Weiterhin werden aber bei Banken und Sparkassen beleggebundene Überweisungsaufträge eingereicht werden, die mit hohem Aufwand zu verarbeiten sind. In der Mehrzahl sind dies Aufträge der Privatkunden.

Die Sparkassenorganisation geht in einem kürzlich erarbeiteten Szenario davon aus, daß es unter realistischen Annahmen innerhalb der nächsten fünf Jahre gelingen wird, das noch bestehende Belegvolumen im Firmenkundenbereich um 80 bis 90% zu reduzieren und im Privatkundenbereich um 25 bis 30%. Dies soll über eine verstärkte Präferenz elektronischer Abwicklungsformen, eine zunehmende Akzeptanz des Lastschriftverfahrens sowie die stärkere Verbreitung von Kartenzahlungssystemen geschehen.

Priorität haben aus meiner Sicht alle Wege, die zu einer Belegvermeidung führen, denn ein Beleg, der gar nicht erst entsteht, muß auch nicht kostenintensiv bearbeitet werden. Electronic Banking und Kundenselbstbedienung sind hier neben dem Karteneinsatz die Lösungen. Fortschritte sind bereits erkennbar: 14.000 Geldausgabe-

automaten und 24.000 Kontoauszugsdrucker allein der deutschen Sparkassenorganisation dokumentieren einen hohen Grad an Kundenselbstbedienung. Home Banking gewinnt im Privatkundenmarkt an Akzeptanz: Die Zahl der Nutzer von Bildschirmtext in Deutschland ist z. B. innerhalb eines Jahres von 500.000 auf 800.000 Teilnehmer gestiegen.

Kundenorientierung muß jedoch Vorrang vor Kostenorientierung haben. Deshalb wird es trotz aller Bemühungen nicht möglich sein, in absehbarer Zeit alle Belege abzuschaffen. Für die Bearbeitung dieser Restgröße – die zur Zeit noch das beachtliche Volumen von 2 Mrd Aufträge oder mehr als 40% aller Überweisungen jährlich umfaßt – bedarf es kostengünstiger Abwicklungsformen. Wir streben eine kostenoptimale Umwandlung über Schriftenlesesysteme und Imageprocessing an.

Daneben gibt es in der Sparkassenorganisation interessante Pilotprojekte, über die Bildung von technischen Zentren insbesondere Personalkosten zu sparen und den Service zu verbessern. In diesen Zentren, die sich besonders in Ostdeutschland gebildet haben, wird die Zahlungsverkehrsverarbeitung mehrerer Institute zusammengefaßt.

Neben der möglichst optimalen Verarbeitung von Überweisungsmaterial liegt ein weiterer Ansatz zur Kostensenkung im Zahlungsverkehr im Lastschriftverkehr. Auf diesem Gebiet unternehmen wir derzeit besondere Aktivitäten. Nach vorliegenden Untersuchungen liegt das jährliche Einsparungspotential für die deutsche Kreditwirtschaft bei 2 Mrd DM (14 Mrd S), sofern es gelingt, 25 bis 30% der Überweisungen in das Lastschriftverfahren überzuleiten. Die Akzeptanz seitens der Kunden ist hierfür vorhanden: Nach einer soeben durchgeführten Befragung sind 78% der Kunden bereit, Einzugsermächtigungen zu geben. Lediglich 21% überweisen ihre Rechnungen lieber selbst.

In der Sparkassenorganisation verfolgen wir das Ziel, gemeinsam mit einem großen deutschen Automobilclub die Lastschrift weiter zu fördern. Ein bereits entwickeltes Kommunikationskonzept mit PR-Maßnahmen, Mitarbeiterinformationen und einem Mitarbeiterwettbewerb könnte auch auf andere interessierte Großkunden übertragen werden. Hierzu gehört die richtige Verpackung des Produkts. Wir bieten das Zahlen per Lastschrift als „Einzugs-Service" an.

Maßnahmen zur Förderung kostengünstiger Zahlungsmittel und Zahlungssysteme können durch eine entsprechende Preispolitik unterstützt werden. Diese bieten dem Kunden Anreize zur Nutzung kostengünstiger Zahlungsverfahren. Hier geht der Trend zu Preismodellen, die beleglose Verfahren begünstigen und gleichzeitig Serviceangebote in abgestuften Paketen enthalten. Der Kunde kann sich aus diesem Angebot das passende Paket aussuchen. Einen besonderen Stellenwert haben die Karten, die zusammen mit dem Girokonto in einem abgestuften Leistungs- und Preisangebot enthalten sind.

Kartenstrategie

Der Kundennutzen ist wesentliche Voraussetzung einer erfolgreichen Strategie im Bankgeschäft. Die Verbesserung der Einsatzmöglichkeiten der Karten ist daher ständige Herausforderung. Ich habe bereits darauf hingewiesen, daß das deutsche Kreditgewerbe beabsichtigt, im Herbst 1996 die zum Austausch anstehenden Eurochequekarten mit einem multifunktionalen Chip auszustatten. Der Magnetstreifen wird selbstverständlich bis auf weiteres auf der Karte verbleiben. Konkret bedeutet dies, daß Ende nächsten Jahres in Deutschland etwa 25 Mio Eurochequekarten mit einem solchen Chip ausgestattet sein werden. Die übrigen 11 Mio Eurochequekarten werden im darauffolgenden Jahr ausgetauscht. Konkrete Daten für Bankkundenkarten und Kreditkarten stehen noch nicht fest. Ich gehe jedoch davon aus, daß diese zeitnah ebenfalls in Zukunft mit einem Chip versehen werden.

Seit Beginn der achtziger Jahre wird in Deutschland über die Ablösung des Magnetstreifens auf Zahlungskarten durch einen Microchip diskutiert. Nach nunmehr fast 15 Jahren steht die Einführung bevor. Im europäischen Vergleich übernimmt das deutsche Kreditgewerbe damit keine Vorreiterrolle. So sind beispielsweise in Frankreich seit mehreren Jahren sämtliche Bankzahlungskarten mit einem Mikrochip ausgestattet, um Electronic Cash off line sicher abwickeln zu können.

Außerdem sind eine Reihe von Nachbarländern wie Belgien, Dänemark, die Schweiz und nicht zuletzt Österreich in Eisenstadt bereits mit Modellversuchen zur „elektronischen Geldbörse" auf dem Markt. Auch in Deutschland gab und gibt es Modellversuche mit „elektronischen Geldbörsen" in einzelnen Städten, meist in Verbindung mit dem öffentlichen Personennahverkehr. Sie sind regelmäßig durch das Bundesforschungsministerium subventioniert worden und haben bisher ihren Business Case nicht beweisen können.

Kaum eine existierende Lösung ist mit der anderen vergleichbar. In Frankreich ist, anders als in Deutschland, beim Zahlen mit der Karte eine Kontoautorisierung nicht üblich. Dort wurde der Chip mit dem Ziel eingeführt, die hohe, aus Fälschungsschäden resultierende Schadensquote zu reduzieren. Dies ist auch mit sehr gutem Erfolg gelungen.

In Deutschland haben wir keine hohen Schadensquoten, weil wir uns von Anfang an für die On-line-Autorisierung entschieden haben. Die Schadensquote zwingt uns also nicht zur Chipverwendung. Anders sieht es bei den Telekommunikationskosten aus. Diese hemmen nach wie vor die flächendeckende Anwendung von Electronic Cash. Um sie zu reduzieren, haben wir uns jetzt auch für die Chip-offline-Variante entschieden, allerdings auf der Basis eines weiterentwickelten multifunktionalen Chips.

Die Lösungsansätze für die „elektronische Geldbörse" in unseren Nachbarländern zeichnen sich durch eine hohe Effektivität aus, sind aber aus geschäftspolitischen als auch aus kartellrecht-

lichen Gründen nicht auf Deutschland übertragbar; in erster Linie deshalb, weil in diesen Ländern das gesamte Verfahren über eine einzige Stelle abgewickelt wird, inkl. der Verwaltung des sog. Floatnutzens. Bei uns gilt hingegen die Prämisse, daß der Floatnutzen den kartenausgebenden Instituten zugute kommen muß. Insbesondere für die Sparkassenorganisation ist dies eine wichtige Vorgabe. Gleichwohl ist unser technischer Geldbörsenansatz mit dem österreichischen vergleichbar.

Im Ergebnis verfolgen wir mit der Einführung der Chipkarte folgende Ziele:

1. Der Zahlungsverkehr muß immer eine Domäne des Kreditgewerbes bleiben. Dies ist nur möglich, wenn Banken und Sparkassen mit wettbewerbsfähigen Lösungen an den Markt treten und dabei den großen Vorteil der ca. 50 Mio bereits am Markt befindlichen Bankkarten nutzen.

2. Bei Electronic Cash haben wir bisher noch nicht den Durchsetzungsgrad erreicht, den wir uns wünschen. Hier fallen, wie bereits erwähnt, die hohen Telekommunikationskosten gravierend ins Gewicht. Zwar wird auch von Handelsverbänden das 0,3prozentige Garantieentgelt zugunsten der kartenausgebenden Institute häufig als hinderlich angeführt. Auch der Handel weiß aber sehr genau, daß die Telekommunikationskosten in einer 100prozentigen On-line-Umgebung mehr als doppelt so hoch sind wie das Garantieentgelt. Der Microchip auf der Karte macht es möglich, daß die Masse der Transaktionen, wir rechnen mit bis zu 80%, off line abgewickelt werden können. Anforderungen an die Sicherheit müssen dabei nicht zurückgenommen werden. Wir hoffen, daß hiermit der entscheidende Anstoß für die Ausweitung des Electronic-Cash-Verfahrens gegeben wird.

3. Aus der Sicht der Notenbanken wird die Einführung der „elektronischen Geldbörse" von noch größerem Interesse sein. Unter Einsatz der Geheimzahl einmal on line aufgeladen, erfolgt die Bezahlung anschließend off line, anonym und ohne Geheimzahl. Das elektronische Bezahlen geschieht in der Tat also weitestgehend so, wie es heute beim Bargeld üblich ist. Die „elektronische Geldbörse" soll insbesondere Kleinzahlungen, vor allem Münzzahlungen ersetzen und wäre damit das ideale Zahlungsmittel im Automatenbereich wie z. B. beim Erwerb von Fahrkarten. Dieses Ziel kommt sowohl dem Karteninhaber als auch dem Handel zugute. Für den Kunden entfällt das Problem, mit entsprechendem Münzgeld ausgestattet sein zu müssen. Für den Handel entfällt ein erheblicher Kostenfaktor, denn die Bargeldentsorgung an Automaten schlägt mit etwa 4 bis 5% des Umsatzes zu Buche.

Bei der Entwicklung der „elektronischen Geldbörse" stehen wir in engem Kontakt mit der Deutschen Bundesbank, weil die Funktion „elektronische Börse", wie bereits der Name sagt, zum Ziel hat, Bargeld zu ersetzen. Insofern ist die Einschätzung der Bundesbank von wesentlicher Bedeutung. Unsere Gespräche mit der Bundesbank haben folgendes ergeben:

1. Durch die Entwicklung einer Kleingeldbörse sieht sich die Deutsche Bundesbank in ihrer Geldmengensteuerung nicht beeinträchtigt.

2. Erklärtes Ziel der Deutschen Bundesbank ist es, daß bei der Markteinführung von „elektronischen Geldbörsen" das Kreditgewerbe unmittelbar beteiligt ist. Nur so hat die Bundesbank gewisse Steuerungsmöglichkeiten, und nur so ist die erforderliche Sicherheit gewährleistet.

3. Eine endgültige Position wird die Bundesbank allerdings erst dann beziehen, wenn sie das fertige Konzept des Kreditgewerbes gründlich geprüft hat. Dies dürfte bis zur Jahresmitte 1995 der Fall sein.

Eine zurückhaltende Position nehmen wir gegenüber dem in Großbritannien entwickelten Mondex-Verfahren ein. Anders als bei der vom deutschen Kreditgewerbe beabsichtigten „elektronischen Börse" sollen mit Mondex nicht lediglich Kleingeldzahlungen ersetzt werden, sondern auch höhere Beträge. Entscheidend ist folgendes: Mondex kann die Funktion von echtem elektronischem Geld annehmen. Dies geschieht in der Weise, daß Gläubiger und Schuldner ihre gegenseitigen Zahlungsforderungen bzw. -verpflichtungen dadurch ausgleichen, daß die Beträge von einer Karte auf die andere übertragen werden. Das Clearing des Kreditgewerbes wird für diese Transaktionen nicht eingeschaltet.

Es ist nicht in dem erforderlichen Umfang sichergestellt, daß Gelder nicht in betrügerischer Absicht in den Mondex-Kreislauf eingeschleust werden können, ohne daß die Beteiligten dies unmittelbar erkennen. Wir meinen, daß Börsenevidenzzentralen, deren Einrichtung uns viel Geld kosten wird, für die notwendige Sicherheit unabdingbar sind. Ich denke, daß hier die Notenbanken und die Kreditinstitute den engen Schulterschluß suchen sollten, weil sie ein gemeinschaftliches Interesse daran haben, der Systemsicherheit absoluten Vorrang zu geben.

Ein abschließendes Wort zu Geldbörsen auf Kreditkarten: Eigentlich verbietet es sich, in Kreditkarten eine vorbezahlte Bargeldbörse zu implementieren. Denn die Kreditkarte ist eine Karte mit einem Zahlungsziel. Auf der anderen Seite sollte das Kundeninteresse im Vordergrund stehen. Ein Kreditkarteninhaber erwartet in Europa in erster Linie ein bequemes Zahlungsmittel. Kreditinstitute werden ihren Kunden für den täglichen Kleinzahlungsverkehr die Möglichkeit einräumen, hierfür auch die Kreditkarte zu nutzen. Der Wettbewerb zwischen den Instituten wird dafür sorgen, daß diese, wie ich meine, überaus attraktive Zusatzleistung sehr schnell an den Markt treten wird.

Servicequalität sicherstellen

Chipkarte, „elektronische Geldbörse", Electronic Banking und Home Banking sind Stichworte einer neuen Herausforderung im Zahlungsverkehr und über den Zahlungsverkehr hinaus. Eine Herausforderung auch darum, weil die Kreditwirtschaft über keine Alleinstellung verfügt. Einzelne Banken als „Rosinenpicker" sowie Non- und Near-

banks sind auf dem Sprung, in die Domäne der Kreditwirtschaft einzudringen. Sie nutzen dabei den Zahlungsverkehr und das Kartengeschäft als Einstiegsmedium.

Netzanbieter, Kartengesellschaften und Softwarehersteller bilden Allianzen. Über Netze und Softwareprodukte lassen sich in der Welt von morgen auch Bankgeschäfte abwickeln. Aus den USA ist zu hören, daß ein Anbieter als „virtuelles Kreditinstitut" Dienstleistungen aus dem Wertpapiergeschäft im Internet vorhält. Die hierfür erforderlichen Netzkapazitäten stehen über sog. Datenautobahnen, den Informations-Highways, zur Verfügung. Über das interaktive Fernsehen werden Home Shopping und Home Banking von jedem Wohnzimmer aus in Zukunft bequem möglich sein. Schließlich wird der heutige Zahlungsverkehr überflüssig, wenn bei künftigem Einkauf per Bildschirm mit dem Kunstgeld „Cybercash" gezahlt wird, das zwischen den Teilnehmern einer neuen Kommunikationswelt fließt.

Eine Schreckensvision für Banken? Nun, Technologie und Technik sind die eine Seite, Kundennutzen und Kundenakzeptanz die andere. Nicht alles, was technisch machbar ist, stößt auf Kundenakzeptanz oder ist unter Sicherheitsaspekten vertretbar. Die aufgezeigten Szenarien werden daher nicht von heute auf morgen Wirklichkeit. Dennoch müssen wir uns auf neue, möglicherweise revolutionäre Veränderungen in der Medienwelt einstellen. Attraktivität des Zahlungsverkehrs, und damit der Finanzdienstleistungen, zeitgemäße Kundenansprache und neue Vertriebsformen müssen die Antworten der Kreditwirtschaft auf diese Veränderungen in der Umwelt sein.

Perspektive Europa

Die europäische Kreditwirtschaft steht allerdings vor neuen Herausforderungen, die sich mit der Einführung einer einheitlichen europäischen Währung ergeben werden.

Schon jetzt werden wichtige Elemente dieser Währungsunion diskutiert und festgelegt, die für die europäische Kreditwirtschaft – v. a. auch mit Blick auf den Zahlungsverkehr – von eminent wichtiger Bedeutung sind.

Die Kreditwirtschaft ist gut beraten, wenn sie sich aktiv an der Diskussion beteiligt und sich mit den möglichen Konsequenzen für den Zahlungsverkehr, das Zahlungsverkehrsangebot und die Zahlungsverkehrsabwicklung in der Zukunft beschäftigt.

Mit Blick auf die Verfahren und v. a. auch auf die damit verbundenen Kosten ist es nicht unerheblich, ob man bei der Einführung einer einheitlichen europäischen Währung sich für

- den Big Bang,
- den Delayed Big Bang
- oder die Mounting Wave

entscheidet.

Die Kreditwirtschaft in Deutschland wird sich aktiv an der Vorbereitung einer einheitlichen europäischen Währung beteiligen.

Thomas M. Hoenig
Federal Reserve Bank
of Kansas City

The Evolution of the Payments System – A U.S. Perspective

Some years ago conferences on payments system topics were highly technical and devoted to esoteric discussions designed primarily for specialists. More recently these conferences have tended to focus on discussions of payments system risk. While these topics are extremely important, they fall somewhat short of giving us the "big picture" of how the payments system is likely to change as we move toward a cashless/paperless society. Thus, I believe it is particularly appropriate that this conference has chosen the topic "The Future of Money – The Money of the Future" to address these broader issues.

This afternoon, we examined payments system issues from a European perspective. My task this evening is to provide a counterpoint to this discussion by examining recent and prospective changes in the U.S. payments system. The theme of my remarks is that the rate at which a payments system develops depends largely on a struggle between rapid technological change and natural barriers to new product acceptance. This ongoing conflict explains why we have seen revolutionary developments in large-dollar payments in the United States, but only evolutionary developments in small-dollar and retail means of payment.

In developing this theme, my remarks tonight will be structured around four topics. First, I will highlight recent trends in the U.S. payments system. Second, I will discuss why progress has been so slow in small-dollar and retail payments by examining some of the barriers that have limited payments system progress. Third, I will present my thoughts on how the U.S. system is likely to evolve over time. And finally, I will identify the types of public policy issues that we are likely to encounter as we move toward a world of electronic money.

Recent Trends in the United States

Let me begin by focusing on the striking contrast between the pace of development in large and small-dollar payments systems. In recent years, the U.S. has made noteworthy progress in the development of its large-dollar payments system. Indeed, almost all large-value payments in financial or foreign exchange transactions are now made electronically via Fedwire or CHIPS. However, small-dollar payments by consumers and firms continue to be made largely by cash and check. This difference is most apparent when we look at the value versus the volume of paper-based and electronic payments. Based on value, almost 90 percent of all payments in the U.S. are now made electronically. Based on the volume of transactions, however, over 90 percent of all transactions are still made by cash or check.

For small-dollar payments, the use of electronic payments in the U.S. has generally been limited to three areas: credit cards, ATM (Automated Teller Machine) transactions, and ACH (Automatic Clearing House) or direct debit transactions. In contrast, consumers have been reluctant to accept debit cards, and business-to-business payments continue to be done by check rather than electronically.

For the American consumer, credit cards have become the most frequently used alternative to cash or checks, representing about 16 percent of retail purchases. As you may know, credit cards in the U.S. combine both credit and delayed-payment features. About half of credit card users pay off their balance within the month. Under the terms of standard credit card agreements in the U.S., these so-called "convenience" users pay no interest charges. For these consumers, a credit card is an alternative to cash or checks for retail purchases. The other half of users do not pay off their entire balance and so employ the card

as a line of credit. Credit card use has accelerated sharply in the last few years as competition between banks and nonbank card issuers has eliminated annual fees for most cards and has resulted in incentive programs based on card usage.

A second success story is the ATM. Used by consumers primarily as a cash dispenser, there has been continued growth both in the number of ATM machines and in ATM usage. This growth can be attributed to a number of factors, including increasing acceptance by consumers and the placement of machines in more convenient locations away from banks, such as grocery stores and convenience stores.

ACH has also experienced strong growth. Initially, most ACH transactions were originated by the government for payments to households and vendors. In recent years, though, corporations have increasingly used ACH for direct deposit of payroll and for payment of taxes. There has also been substantial growth in consumers' use of ACH for direct debit to make recurring payments to utilities and financial institutions. The one important area in which ACH has not been particularly successful is in business-to-business payments, which continue to be made largely by check.

In contrast to the success of these three products, the U.S. has made relatively little progress in other retail areas. One product in which the pace of development has consistently fallen short of expectations is the debit card. In the U.S., there are three competing technologies for debit cards. The most widely used is the ATM card, modified for point of sale. While growth has increased sharply in the last few years, ATM-debit is still largely confined to specific geographic locations and certain types of merchants. The second type of debit card, the magnetic-strip, stored-value card has seen very limited acceptance. It is used primarily in local transportation systems and as a prepaid telephone card. The third technology, the "chip" card or "smart" card, while currently a hot topic in the U.S. financial and trade press, is still in the experimental, pilot-project stage.

Progress has also been very slow in converting business-to-business payments from check to electronic form. Currently, it is estimated that only about 1 percent of corporate trade payments in the U.S. is made electronically.

Barriers to Payments System Progress

Clearly, in the U.S., we have made only limited progress in converting small-dollar payments to electronic form. But what explains this slow pace of progress relative to the success of large-dollar systems? Let me take a moment to offer a simple framework for thinking about this issue. In my opinion, payment systems are a classic example of an irresistible force meeting an immovable object. In this case, new payments technologies are the driving force promoting change. Standing in the way, however, are four natural barriers that must be overcome before these new technologies can be implemented.

The first barrier is the cost of implementing a new technology. While a technological breakthrough may open up new payments system possibilities, it generally takes time to become cost-effective. For example, although the widespread adoption of check-imaging could improve the efficiency of the U.S. payments system, such imaging systems are expensive, and there is a natural reluctance to incur these costs.

A second barrier is the problem of achieving technical standardization. When there are multiple technical platforms and a large number of payments system participants, it may be extremely difficult to achieve the coordination necessary to obtain a common set of standards. And, until standardization is reached, there may be only a limited market for a particular product.

A third barrier is the pricing of new payment products. This is a particular problem in the U.S. because of inefficiencies in the pricing of existing means of payment. Traditionally, banks have not charged consumers directly for payments services. Thus, for most consumers, the use of a particular means of payment is typically based on convenience rather than cost. This pricing structure makes it extremely difficult to introduce a new product such as a debit card. If a bank charges the consumer for debit transactions to cover its operating costs, the consumer is unlikely to use the debit card when cash and check transactions are seen as free because their costs are bundled with other bank services. Even if debit card transactions are not priced, the consumer still has no real cost incentive to switch to debit.

The fourth barrier to the development of new payment products is consumer acceptance. As an economist, I believe consumers act rationally in response to economic incentives, and so they should be receptive to more efficient payment methods. As a consumer, though, I must admit to some reluctance to adopt a new product without being confident that it is easy and convenient to use. Hence, marketing and consumer education may be necessary to overcome this natural reluctance of consumers to change and the use of new payment products.

The existence of these four barriers, I believe, provides an explanation for the different pace of development in large and small-dollar systems. While all new payment products have to overcome these barriers to achieve widespread acceptance, I would argue that these barriers are more easily conquered for large-dollar systems, for two reasons. First, large-dollar systems generally have fewer participants, so problems of coordination are much less severe. As a result, it is easier to reach agreement on common standards. It is also easier to achieve economies of scale in operating a new technology. Second, and more importantly, the central

bank is an important participant in large-dollar systems either as a regulator or as a provider of payments services. Thus, in large-dollar systems the central bank can play a leadership role in fashioning agreements among private sector participants on standards and pricing that can accelerate the adoption of new technologies.

For small-dollar systems, in contrast, there are generally many more participants, making coordination and standardization more difficult. This is a particular problem in the U.S. because of our geography and because of the sheer size of our banking system. In addition, the central bank's role in small-dollar systems is more indirect so that it is more difficult for the central bank to act as a catalyst for payments system progress. As a result of these differences, the pace of new product adoption tends to be considerably slower for small-dollar systems.

The Outlook for the U.S. Payments System

Let me now use this framework to speculate on how the U.S. payments system is likely to evolve in coming years. In doing so, it is useful to distinguish three time horizons: a short-term horizon (5 years), a medium-term horizon (5 to 10 years), and a long-term horizon (10 to 20 years).

In the short term, I think that we are likely to see two significant developments in the United States. First, there is currently an effort underway within both the banking system and the Federal Reserve System to improve the efficiency of the check system by installing imaging equipment. While check imaging will not reduce the number of checks written by consumers and business, it is likely to lead to a significant reduction in the handling costs of the current, paper-based system. In addition, by accelerating the check clearing process, imaging will reduce bank losses on returned checks. Thus, I feel that imaging is an important step forward as we move slowly from a paper to an electronic payments system for small-dollar transactions.

Beyond imaging, I think that we will also begin to see the gradual replacement of the retail use of checks by credit cards and debit cards. As I mentioned earlier, consumers currently have considerable incentive to use a credit card because of the promotional subsidies for credit card use. By using a credit card rather than a check, a consumer can accumulate frequent flier miles, obtain discounts on new cars, and receive reduced-interest bank loans. ATM-debit cards are also at the stage of development where they may be more widely used. In the last few years, merchants have accelerated installation of debit card readers, and promoters are focusing increased attention on marketing and consumer educa-

tion. Thus, for debit cards, development of a rational pricing scheme may be the only remaining barrier to growth.

Over a medium-term horizon, I think we are likely to see increased use of ACH direct debit by consumers replacing recurring payments that are now made by check. For this to happen, however, we will need both increased consumer education and greater business participation. In the medium term, we

are also likely to see the development of an ACH system enhanced to permit electronic data interchange as the result of the joint efforts of the Federal Reserve and the private sector. Once such a system is in widespread use, businesses will be able to reduce the volume of checks written to other businesses.

Finally, over a still longer time horizon, we may see the advent of electronic money, as "smart cards" and "electronic purses" begin to replace cash for smaller transactions. Some industry observers might view this timetable as a pessimistic outlook for the success of electronic money in the U.S. I would respond, however, that there are still significant barriers to be overcome. In the U.S., we have not yet developed a proven, cost-effective technology for electronic money, nor have we achieved the industry standardization necessary to produce merchant acceptance. Once these barriers are overcome, we still have to resolve the pricing problem and consumer acceptance of elect ronic money before we see a significant impact on the use of cash.

Policy Issues in a Cashless Society

My final comments address some of the policy concerns that are raised as payments systems evolve toward a cashless society. I believe there are significant issues raised with regard to payments system risk, the consumer, and monetary policy that are relevant not only in the United States but in other countries as well.

Under payments system risk, one important question raised by the move to a cashless society is who should operate and who should have access to the payments system. While there is a natural tendency among both bankers and central bankers to want to maintain control of the payments system, I think it may be increasingly difficult to do so in the face of new technology. Certainly, it may be possible to develop a regulatory framework that keeps some developments, such as the "electronic purse" within the banking system. However, consider the possibility that, in the future, both business and retail transactions may be carried out over computer networks which employ an electronic medium of exchange and in which settlement occurs on the books of a nonbank entity. Whether and how this system should be regulated and what linkages should be permitted to

traditional payments systems are very difficult questions to answer.

New payments systems also raise a number of important consumer issues. In the United States, the Federal Reserve has general responsibility for developing regulations regarding electronic payments. We have already developed regulations outlining the rights and responsibilities of participants in credit card and ATM-debit systems, and we are currently examining prepaid cards. Other important consumer issues in the future are the right of access to the payments system for those who do not have a bank account and the right to individual privacy in a world of electronic money.

Finally, as a central banker, I think that we need to be aware of the monetary policy implications of an electronic payments system. As we move away from a world of cash and paper, I believe we are likely to see an erosion of the linkages between our traditional measures of money and transactions in the real economy. In the short run, these changes may take the form of velocity shifts that reduce the stability of our money demand relationships. Over a longer time horizon, the advent of a cashless, paperless payments system raises the more fundamental issues of how we define money and how we conduct monetary policy.

Conclusion

Let me conclude my remarks with a final observation about the central bank's role in the development of the payments system. My message is that payments system changes tend to be evolutionary, not revolutionary. Over the next decade, I think that we will continue to see progress toward a cashless/paperless society, both in the United States and elsewhere. In the presence of these trends, I strongly believe that our responsibility as central bankers is not to resist or inhibit these changes. To do so raises the risk we will be left behind and will lose our ability to constructively shape the future. Rather, I believe that our strategy must be to anticipate payments system change and to channel it in such a way as to ensure the safety and efficiency of our domestic and international financial systems.

Wala
ONB
Der Schilling
Der Schilling
Der Schilling

ATIONALBANK, 16. BIS 17. MAI 1995, ANA GRAND HOTEL WIEN

Herbert Giersch
Institut für
Weltwirtschaft

Gutes Geld im Zug der Zeit

Überblick

Die Grundidee dieses Vortrags läßt sich wie folgt umreißen: Gutes Geld ist wertstabiles Geld. Eine wertstabile Recheneinheit ist am besten geeignet, jene Informationen zu kommunizieren, die die Menschen in den Milliarden Haushalten und in Millionen von Unternehmen brauchen, um sich spontan und zugleich effizient in den arbeitsteiligen Prozeß zur Überwindung marktwirksamer Knappheiten einordnen zu können. Dieser Prozeß gewinnt durch die Ausdehnung der westlichen Zivilisation an Breite und durch das Sinken der Transport- und Kommunikationskosten an Tiefe.

Die Globalisierung führt wahrscheinlich zu einer Zunahme im Tempo des technischen Fortschritts und einem Mehrbedarf an Kapital. Ein Anstieg der Realzinsen wird signalisieren, daß es an der Zeit ist, in vermehrtem Maße Kapital zu bilden und einzusparen. Die internationale Mobilität des knappen Kapitals setzt alle, die damit zu tun haben, unter einen verstärkten Wettbewerbsdruck: die Zentralbanken als Währungshüter; die nationalen politischen Instanzen als Steuerbehörden, Kreditnehmer und Anbieter von öffentlichen Gütern; die Unternehmen und Arbeitnehmer als Nachfrager nach Kapital und kapitalintensiven Arbeitsplätzen; und die Wohlfahrtsstaaten als Systeme der Umverteilung und der sozialen Sicherheit. Der Standortwettbewerb verlangt zudem eine Rationalisierung der Wirtschaftspolitik: Bei der Aufgabenzuweisung kommt es auf die längerfristigen komparativen Vorteile einer Institution (Kompetenz) ebenso an wie auf Bürgernähe und Kenntnis der konkreten Umstände (Subsidiarität). Im Bereich der Geld- und Währungspolitik lassen sich deflatorische Tendenzen nicht ausschließen. Auch die Gefahren eines Interventions- und Protektionswettlaufs sind kurzfristig nicht von der Hand zu weisen. Sie lassen sich in Grenzen halten mit Hilfe einer Langfristmoral, die auf den Erkenntnissen einer Langfristökonomik beruht. So verlangt die Globalisierung der Wirtschaft ein neues Nachdenken über die Wirtschaftspolitik und eine kosmopolitische Wirtschaftsmoral.

I. Die Aufgabe: Gutes Geld für weltweite Prosperität

Geld ist wie Sprache – ein Instrument der Kommunikation. Beides wurde spontan erfunden, wo Menschen etwas austauschen wollen – Gedanken einerseits, Eigentumsrechte oder Forderungen andererseits. Wertschätzungen werden übermittelt und zum Ausgleich gebracht. Es bilden sich Vorstellungen von Tauschrelationen; sie zeigen an, wie reichlich oder knapp eine Sache im Urteil der Beteiligten ist. Kreditbeziehungen entstehen zwar selbst dann, wenn kein Geld involviert ist, z. B. in der Familie; aber da ist man gebunden, nicht freier Vertragspartner. Erst wer alles voll bezahlt hat, mit Zins und Zinseszins, ist quitt und darf sich ohne Ehrverlust entfernen, anderen zuwenden. Geldvermögen gibt Sicherheit; es macht zwar nicht glücklich, aber es verspricht Unabhängigkeit. Und indem es die Beziehungen anonymisiert, gewährt Geld die Freiheit zur Teilnahme an einem komplexen System der Arbeitsteilung, das heute praktisch die ganze Welt umspannt.

Wie am Sinn der Worte und Sätze in der Sprache darf sich auch am Wert des Geldes nicht schnell viel ändern, soll die Kommunikation nicht unter Mißverständnissen leiden. Nur wertstabiles Geld ist neutrales Geld, und nur bei neutralem Geld sagt der Nominalzins, wie hoch der Zins als Preis für die Zeit real und wirklich ist. Monopolanbieter von Geld im Schutze des Staates haben die Möglichkeit – und sind geneigt – zu mogeln, um einen erhöhten

Münzgewinn für das Staatssäckel einzustreichen, für den Fiskus. Sie erzielen dabei zu Anfang noch die Wirkung einer Konjunkturspritze, einen rauschartigen Belebungseffekt. Dieser entsteht, wenn zusätzliches Geld wie Manna irgendwie unter die Leute kommt und ihnen vorspiegelt, der Zins sei auch real soviel niedriger geworden, wie er nominal gesunken ist. In solchen Phasen der Geldillusion kommt es zwar zu positiven Beschäftigungs- und Sozialprodukteffekten; aber später, wenn der Rausch verfliegt, stolpert der Boom erschöpft über irgendeine Hürde. Er kann scheitern an Kapitalmangel mit Realzinsanstieg, an Rohstoff- und Umweltengpässen, die die Terms of Trade des Faktors Arbeit verschlechtern, oder an zunehmendem Arbeitskräftemangel, der eine Lohnexplosion nach sich zieht. Danach muß sich erst alles wieder einrenken, bevor es – normal oder erneut beschleunigt – weiter vorangehen kann. Die Verschnaufpause heißt Rezession. Da herrscht – als Entzugserscheinung – konjunkturelle Arbeitslosigkeit. Sie läßt den Patienten wieder nach einer monetären Injektion rufen, nach einer erneuten Belebungsspritze.

Man kann jedoch das monetäre Aufputschmittel nicht wiederholt und häufig verabreichen, ohne daß der Patient abhängig wird und von Mal zu Mal eine höhere Dosierung braucht. Eine hohe Inflationsrate (an sich) schadet zwar nicht viel, sofern sie nur von allen Beteiligten richtig antizipiert wird, aber belebend wirkt nur die nichtantizipierte Inflation. Überdies: Je höher die Inflationsrate im Trend ist, umso stärker schwankt sie; und umso weniger kann man sie deshalb auch nur einigermaßen richtig antizipieren. Seit Anfang der achtziger Jahre haben wir diese Lektion gelernt – in der Zeit der Rezession, die auf den Boom nach dem Bonner Wirtschaftsgipfel von 1978 folgte. Das Geldmonopol kann sich monetäre Exzesse erlauben, doch auch ein Kartell von Schlüsselwährungen kann über die Stränge schlagen. Werbewirksam nennt sich ein solches Kartell Währungskooperation, gilt doch Zusammenarbeit – als Gegenstück zu Kampf und Krieg – schon als Ausdruck des Guten an sich. Aber es ändert an der Schädlichkeit einer überhasteten monetären Expansion nichts, wenn sie von mehreren Akteuren im Gleichtakt betrieben wird.

Am besten für eine Prosperität von Dauer ist eine monetäre Expansion, die stetig verläuft und deshalb verläßlich prognostizierbar ist. Sie sollte der voraussichtlichen Nachfrage entsprechen, also dem Wachstum des Produktionspotentials. Zusätzlich zu berücksichtigen ist jene Geldnachfrage, die sich ergibt, weil mit dem Einkommen und dem Vermögen auch die Liquiditätsneigung steigt – über die Transaktionsnachfrage hinaus. Mit anderen Worten: Leute, die reicher werden, wollen sich als Luxus auch mehr Liquidität leisten.

Umstritten ist, ob auch eine Mehrnachfrage, die aus einer allmählichen Ausdehnung des Währungsraums resultiert, durch ein Mehrangebot akkommodiert werden sollte (vgl.

Giersch, 1977). Bei perfekter Akkommodation einer Währungssubstitution, also eines Shifts der Nachfrage von einer Währung in eine andere, blieben im Währungsverbund die Wechselkurse konstant. (Der D-Mark/Dollarkurs wäre 1995 nicht gefallen.) Und insgesamt könnte man mittelfristig erwarten, daß der Geldwert hier wie da einigermaßen stabil bleibt oder nicht um mehr sinkt, als um das, was man bei der Schätzung des Potentialwachstums als tolerierbare Inflationsrate bewußt einkalkuliert hat. Um diese Inflationsrate liegt dann, wie man weiß, der nominale über dem realen Zins. Wird asymmetrisch akkommodiert, ergibt sich eine Härtung oder Aufweichung der Währungssituation im globalen Maßstab.

Die Weltwirtschaft hat in den letzten anderthalb Jahrzehnten, also nach den inflatorischen Exzessen der siebziger Jahre, viel an Geldwertstabilität zurückgewonnen. Damit sind nun die monetären Grundlagen für eine lange Phase der Prosperität gelegt. Ich neige sogar zu der Vermutung, daß uns ein kräftiges weltwirtschaftliches Wachstum bevorsteht, das die meisten seriösen Prognosen übertrifft. Es wird möglicherweise von der Geldseite her begrenzt sein, also durch eine nichtantizipierte Deflationstendenz. Indem ich auf sie hinweise, möchte ich helfen, sie zu vermeiden. Es ist ja nicht ohne weiteres auszuschließen, daß aus ganz normalen Tendenzen der Desinflation Entwicklungen entstehen, die an die Zwischenkriegszeit erinnern. Da ist Wachsamkeit geboten, v. a. wegen der Überschuldungsgefahren.

Für eine kräftige Ausweitung des Produktionspotentials, die sich bei gutem Geld voll nutzen läßt, sprechen folgende Gesichtspunkte:

- Wir beobachten, wie sich die westliche Zivilisation ausbreitet, also das Marktsystem mit Privateigentum, das man auch Kapitalismus nennt. Es breitet sich aus auf Kosten von Sozialismus, Planwirtschaft und ähnlich hierarchischen Systemen, die nicht auf spontaner Arbeitsteilung beruhen und nicht so auf gutes Geld angewiesen sind. Dies macht das potentielle Angebot an Gütern und Leistungen weltweit elastisch. Nicht nur Ostasien ist dabei, sich dem Westen zu öffnen. Auch auf dem indischen Subkontinent regen sich die Kräfte des Marktes. Was Japan zum weltwirtschaftlichen Wachstum nach 1945 beigetragen hat, ist immens. Ähnliches ist von Indien und Pakistan, von Indonesien und ganz Südasien zu erwarten. Und Südamerika braucht auch eigentlich nur gutes Geld und mehr Raum für den Markt, um im weltwirtschaftlichen Wachstumsprozeß aufholen und voll als Triebkraft mitwirken zu können.
- Die Arbeitsteilung wird nicht nur räumlich umfangreicher, sondern auch enger und dichter, bedingt durch die Kräfte der Globalisierung, also v. a. das Sinken der Transportkosten und der Kommunikationskosten. Davon darf man eine Beschleunigung des Produktivitätsfortschritts, selbst beim Produzieren traditio-

neller Güter in den entwickelten Industrieländern auf der nördlichen Erdhälfte, erwarten. „Lean production" und „world-wide sourcing" sind die Stichworte, also: geringe Fertigungstiefe und Bezug von Vorleistungen aus aller Welt.

– Es gibt nicht nur die Arbeitsteilung der Maschinen und Hände in der Verarbeitung von Materialien, sondern auch eine Arbeitsteilung der Labors und der Köpfe in der Produktion neuen Wissens. Auch diese erweitert sich und wird engermaschig. Erwarten kann man davon eine Beschleunigung des technischen Fortschritts und ein Mehr an Produktivitätswachstum, das auf der Wissenserweiterung beruht. Galt früher der Krieg oft als Vater aller Dinge und so auch als Zweck des Fortschritts, so geht es heute vornehmlich um bessere Arbeitsplätze in einem friedlichen Wettbewerb. Auch dies läßt ein Mehr an Produktivitätsfortschritt erhoffen.

– Die Fortschritte in der Kommunikationstechnik erlauben es den jungen Menschen – hier wie in den zurückgebliebenen Ländern –, sich modernes technisches Wissen nach dem neuesten Stand schnell anzueignen, ohne daß sie zuvor oder zugleich all das zur Kenntnis nehmen müssen, was zum kulturellen Erbe gehört und ihnen als Ballast erscheinen mag. So gesehen werden die Produktionsumwege beim Bilden von Humankapital in den jungen Ländern kürzer und die Aufholchancen besser, auch wenn der Verlust an traditionellen Werten schwer wiegen mag. Aber: Waren die traditionellen Werte nicht oft auch eher aggressiv und destruktiv?

Stärker ausdehnen als das Produktionspotential wird sich in der Welt das Handelsvolumen, also der Austausch von Gütern und Leistungen, von Forderungen und Eigentumstiteln. Dies ist ja gemeint, wenn vom Vertiefen der weltweiten Arbeitsteilung die Rede ist. Wenn es gerechtfertigt erscheint, für das Wachstum des Produktionspotentials in der Welt in den nächsten zehn Jahren eine durchschnittliche Jahresrate von 5% zu unterstellen, so dürfte die entsprechende Zahl für das Handelsvolumen um die Hälfte höher liegen, also bei 8%. Wird soviel an internationaler Liquidität spontan entstehen oder von den Schlüsselwährungen bereitgestellt werden? Oder muß man damit rechnen, daß die internationalen Transaktionen nur zu sinkenden Preisen zustande kommen und dann eher schleppend abgewickelt werden? Wieviel von den möglichen Liquiditätsengpässen wird dadurch automatisch überwunden werden, daß schlechtes Geld zu gutem, nationales zu internationalem wird? Oder dadurch, daß privates Geld aus gegenseitigem Vertrauen (Kreditketten) entsteht? Wird sich diese Dehnung des Geldangebots vollziehen, ohne daß Reibungen entstehen und ohne daß Rückschläge eintreten, die

die Expansion des Welthandels und damit der Produktion und der Beschäftigung temporär ernsthaft gefährden? Zu reichliches Geld ist schlecht, zu knappes vielleicht auch.

II. Chance oder Gefahr: Härtung durch Währungswettbewerb

Ein staatliches Währungsmonopol neigt dazu, sich zu bereichern, indem es zuviel Geld anbietet. Dann müssen die Geldhalter einen Inflationsverlust erleiden, eine Inflationssteuer tragen. Ist die Inflationssteuer sehr hoch, werden die Geldhalter steuerflüchtig, sie halten also statt Geld und Geldforderungen lieber Sachwerte; sie horten. Ihren Niederschlag findet die Inflationssteuer im Monopolgewinn der Zentralbank. Dieser Monopolgewinn übersteigt das, was die Zentralbank verdienen würde, wenn sie – zurückhaltend – auf gutes Geld bedacht wäre, auf Geld also, das knapp genug ist, um wertstabil zu sein und zu bleiben. Real halten die Wirtschaftssubjekte, wenn sie eine Inflationssteuer zu tragen haben, weniger Geld, obwohl ihnen nominal mehr davon in die Kasse fließt. Das erscheint paradox, ist aber fundamental wichtig für die Frage nach der optimalen Geldmenge. Denn optimal ist jene Menge, die die Wirtschaftssubjekte halten würden, wenn eine Inflationssteuer nicht erhoben würde, das Halten von Geld also real soviel einbrächte wie das Halten von rentablen Sachwerten oder von Forderungen. Optimal also wäre eine Zinsstrukturkurve, die extrem flach verläuft. Man kann deshalb sagen: Je besser das Geld, umso flacher die „yield curve".

Hauptgrund für eine hohe Inflationssteuer sind Defizite im zentralen Staatshaushalt. Da die normalen Einnahmen (einschl. der Kreditaufnahme auf dem Kapitalmarkt) nicht ausreichen, um die Ausgaben zu decken, wird die Notenpresse in Gang gesetzt. Manchmal mag es auch sein, daß die Untertanen sich weigern, dem Staate zu geben, was des Staates ist, und dann vom Staate – ohne Steuergesetz – mit einer Steuer auf das Halten von Geld bestraft werden, Schwarzgeld eingeschlossen. Anders kommt man vielleicht an die Schattenwirtschaft fiskalisch nicht heran. Der Fiskus erhält diese Kontribution als erhöhten Münzgewinn oder als Zentralbankgewinn. Zerrüttete Staatsfinanzen und Hyperinflation sind oft zwei Seiten ein und derselben Medaille. Und in der Hyperinflation gibt es die paradoxe Situation, daß zwar nominal zuviel Geld im Umlauf ist, auch wegen der Zunahme der Umlaufgeschwindigkeit, aber real gesehen Geldnot herrscht und daher noch zusätzlich Notgeld ausgegeben werden muß.

Es ist gewiß kein Zufall, daß uns dieses Jahrhundert – als Jahrhundert der Nationalstaaten – soviel an kriegsbedingten Inflationen und – zwischen den Weltkriegen – eine weltweite Deflation gebracht hat. Weltinflation und Weltdeflation waren – ebenso wie Weltkriege – unbekannt in der Zeit davor, als kleine und recht offene Territorialstaaten miteinander wetteiferten (teils friedlich und wenn kriegerisch, dann aber mit Söldnerheeren) und unter den Zwängen eines ziemlich ungeordneten,

nahezu chaotischen, Währungswettbewerbs standen. Die Ökonomen haben aus den weltweiten Fehlentwicklungen unseres Jahrhunderts der Nationalstaaten wichtige Lehren gezogen – im Gefolge von Keynes aus der Weltdeflation, nicht zuletzt bei der Gründung des Bretton-Woods-Systems, und im Gefolge von Milton Friedman und Hayek v. a. aus den Inflationen davor und in neuerer Zeit.

Wenn nun das Angebotsmonopol im Geldwesen dazu neigt, die Währung eines Landes weich zu machen, indem es die Möglichkeit, eine Inflationssteuer zu erheben, manchmal bis zur Neige ausschöpft, darf man erwarten, daß die Währungen härter werden, sobald Konkurrenz zwischen ihnen entsteht. Solche Währungskonkurrenz setzt voraus, daß die Bürger und die Unternehmen die Möglichkeit haben zu wählen, in welcher Währung sie zahlen oder Forderungen halten wollen.[1] Vor allem die Konvertibilität für den Kapitalverkehr sorgt für jene Wahlfreiheit der Nachfrager, die die Anbieter unter den Wettbewerbsdruck der Laufkundschaft setzt. Sinkende Kommunikations- und Transaktionskosten tun ein übriges.

Die internationale Konkurrenz der Währungen kommt unabhängig davon zum Tragen , ob die Wechselkurse fest oder flexibel sind. Bei festen Wechselkursen, sozusagen im Preiskartell, entfaltet sich nur der Qualitätswettbewerb. Die Zentralbanken einer Region richten sich nach den großen Währungen unter ihnen und machen die härteste zur Ankerwährung. Dieser fällt dann die Preisführerschaft zu. Aber eine eigene Wechselkurspolitik gegenüber den Anhängern kann sie nicht betreiben. Dafür erzielt sie einen Gewinn – in ebendem Maße, wie die Anhänger als Reserve jenes Geld halten, das sie – die Ankerwährung – schafft. Gleichsam zur Filiale der Ankerwährung macht sich eine Zentralbank, die unerschütterlich ihrer großen Schwester folgt. Im Extremfall spricht man von einem Currency-board, wie beim Beispiel Hong Kong. Eine Ankerwährung, die sich im Blick auf ihren Gewinn zu weich macht, setzt ihre Führungsrolle aufs Spiel. Einseitig also ist die Abhängigkeit nicht.

Bei flexiblen Wechselkursen funktioniert der Währungswettbewerb nur unwesentlich anders. Hier kommt – historisch gesehen – hinzu, daß flexible Kurse es manchen Ländern leichter machten, die Devisenbewirtschaftung bis hin zu Kapitalverkehrskontrollen abzubauen. Da verschärft sich der Währungswettbewerb durch die Mobilität des Kapitals. Scheu wie ein Reh flüchtet das Finanzkapital aus Währungen, für die es Gefahr wittert. Es wirkt dies in hohem Maße disziplinierend, vielleicht auch finanzpolitisch, zumindest aber geldpolitisch. Verliert eine Währung an Vertrauen, so müssen alle, die dieses Geld (oder Forderungen in diesem Geld) halten, mit Vermögens- oder Einkommenseinbußen dafür bezahlen.[2]

Es ist zu vermuten, auch aufgrund von Erfahrungen aus jüngerer Zeit, daß der Prozeß des Härtens im Währungswettbewerb nicht allmählich anläuft und nicht kontinuierlich vonstatten geht, sondern die Form von Krisen annimmt. Immer wieder

1 Wie das nationale Geldmonopol geschützt wird, zeigt die Rechtslage in Deutschland, wo Verträge zwischen Deviseninländern nur rechtsgültig sind, wenn sie in D-Mark abgeschlossen oder von den Währungsbehörden ausdrücklich genehmigt wurden (§ 3 Währungsgesetz). Abgesehen von diesem Rechtsschutz der D-Mark im Inland (den die Alliierten 1948 eingeführt haben, weil sie der jungen D-Mark nicht genug Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Dollar oder der damals geläufigen Zigarettenwährung zutrauten) haben die Bürger auch in Deutschland freie Wahl.

2 Daß Abwertungen bewußt herbeigeführt werden, um dem Nachbarn zu schaden (beggar thy neighbour), ist eine Gruselgeschichte, die aus der großen Kontraktion stammt. Da hat man abgewertet, um auf der Basis eines höheren Goldpreises monetär expandieren zu können. In der Regel dient eine Abwertung heute dem Zweck einer Reallohnsenkung zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Arbeitsplätze, nicht zuletzt auch im Interesse der Arbeitslosen. Da muß gleichsam zurückerstattet werden, was im Lohnkampf zuviel erstritten wurde, zum Ausgleich für Vertrauenseinbußen, vielleicht noch mehr. Im Währungswettbewerb wird sich zeigen, daß das mobile internationale Kapital dieses Lohn-Wechselkurs-Spiel nicht goutiert.

einmal kommt eine Währung ins Gerede, flieht mobiles Kapital aus einem Land in prekärer Situation; es sucht dann einen sicheren Hafen in Währungen, die sich durch einen höheren Grad an Geldwertstabilität auszeichnen. Im Krisenland ist die Härtung wirtschaftspolitisch nötig, um einen Kollaps zu verhindern; im Zufluchtsland ergibt sich eine Aufwertungstendenz aus dem Marktgeschehen. Je sensibler und mobiler das Kapital wird, umso mehr ist mit solchen „Härtungskrisen" zu rechnen. In einer solchen Zeit ist Vorsicht geboten, damit es zu keinem kumulativen Prozeß kommt. Was sich mir als Metapher für einen kumulativen Prozeß aufdrängt, ist eine Massenkarambolage, die sich ergibt, wenn auf der Autobahn eine Kolonne von vorn gebremst wird.

In der Wirtschaft entstehen in ähnlicher Weise Unglücksfälle en masse, wenn eine erwartete Inflation nicht eintritt, eine Desinflationierung nicht antizipiert wird oder ein deflatorisches Sinken der Preise nicht mit einer Kostensenkung einhergeht. Denn dann ändern sich die Preiskosten- und Preisrelationen in einer Weise, die mit den Knappheiten nichts zu tun hat und Verwirrung stiftet. Vor allem entstehen beim geldpolitischen Bremsen Überschuldungsprobleme, wenn der Realwert der Schulden steigt oder wenn er weniger sinkt, als beim Abschluß der Kreditverträge in Form der Inflationskomponente des Nominalzinses antizipiert wurde. Eine derart nachteilige Wirkung gäbe es nicht, wenn es üblich wäre, den Inflationsausgleich variabel zu machen und nur den Preisindex zu vereinbaren, der für den Ausgleich maßgebend sein soll. Doch sind indexierte Verträge oft genehmigungspflichtig (in Deutschland nach § 3 Währungsgesetz) und praktisch kaum durchsetzbar. Unter solchen Umständen muß man in einer Deflationskrise notfalls nachträglich mit Entschuldungsmaßnahmen in bestehende Verträge eingreifen – wie bei einem Vergleichsverfahren.

Für die Arbeitnehmer gefährlich sind in ähnlicher Weise Lohntarife mit einer festen Inflationskomponente, die sich nachträglich als zu hoch erweist. Denn sie bewirken bei sinkenden Inflationsraten einen Reallohnanstieg, der ungewollt hoch ist und der – ebenso ungewollt – Arbeitslosigkeit erzeugt. Auch hier empfiehlt es sich, den Inflationsausgleich flexibel zu gestalten: Steigt der Index der Lebenshaltung nicht so stark oder fällt er gar, so wird automatisch weniger an Lohn ausgezahlt. Im Fall einer Deflation kämen vermehrt auch Öffnungsklauseln in Betracht. Sie entsprechen der Schuldenkürzung in Vergleichsverfahren. Leider ist die Diskussion der Frage, wie sich Indexklauseln einsetzen lassen, um die schädlichen Wirkungen einer unerwartet niedrigen Rate der Inflation (oder einer Deflation) abzufangen, in den frühen siebziger Jahren mit der plumpen Behauptung zum Verstummen gebracht worden, Indexklauseln seien ein Schwungrad der Inflation. Richtig daran ist: Sie zerstören Illusionen; v. a. verringern sie die Geldillusion, die einem Inflationsstoß die Wirkung einer Belebungsspritze verleiht. Umgekehrt nehmen

Indexklauseln einer unerwarteten Desinflation oder Deflation ihren Stachel: den negativen Effekt auf Output und Beschäftigung. Das steht heute im Vordergrund.

Die Deflation, zu der das Härten im Währungswettbewerb der Tendenz nach hindrängt, ist – im Optimum – gekennzeichnet dadurch, daß die beteiligten Notenbanken insgesamt keinen Gewinn mehr aus dem Geldangebot erzielen: Der monopolistische Münzgewinn wird wegkonkurriert; er verschwindet. Die nominale Geldmenge bleibt konstant, aber die reale Geldmenge steigt, u. zw. mit dem Produktivitätsfortschritt der Wirtschaft, der die Kosten sinken läßt. Da die Geldmenge nominal konstant bleibt, sinken die Preise wie die Kosten; und alle, die konstante Einkommen erzielen, einschließlich der Lohnempfänger, erhalten ihren Anteil am Produktivitätszuwachs in Form des gestiegenen Realwerts. Auch der Realwert der Kassenhaltung steigt. Aber dafür geht der Nominalzins gegen Null, damit er real so hoch sein kann wie der Produktivitätsfortschritt. Real wird mehr Geld gehalten, weil das Horten etwas einbringt und nicht mehr einer Inflationssteuer unterliegt. Die Zinsstrukturkurve ist sehr flach, vorausgesetzt daß die Märkte an die gesellschaftliche Stabilität des Ganzen glauben. Doch da kommen Zweifel auf. Über diese Stabilität wird viel zu reden sein, sollten wir uns – vielleicht in der Abschwungphase des letzten Konjunkturzyklus in diesem Jahrhundert – der Nullinie beim Preisniveau zunehmend nähern.

III. Die Triebkraft: Kapitalmangel, Kapitalmobilität und Standortwettbewerb

Wenn sich die kapitalistische Arbeitsteilung im Raum ausdehnt und in der Sache vertieft (intensiver wird), gewinnt das Kapital und mit ihm die Kapitalbildung mehr und mehr an Bedeutung. Dies gilt nicht nur für das Humankapital, also die Kompetenz, die sich Menschen erwerben, erleichtert auch durch Fortschritte in der Kommunikationstechnik. Es gilt auch – und insbesondere – für das Kapital zum Investieren, das in den Haushalten aus dem Einkommen gespart und in den Unternehmen aus Abschreibungen und Gewinnen lukriert wird: Kapital für bessere und für neue Arbeitsplätze. Dieses Investitionskapital ist komplementär zu den Menschen, deren Zahl sich vergrößert, und zum Fortschritt der Technik, dessen Tempo sich beschleunigt. Deshalb wird die Nachfrage nach Investitionskapital zunehmen, u. zw. nicht nur im Zuge der Konjunkturaufschwünge, sondern auch im Trend des weltwirtschaftlichen Wachstums, das sich eher beschleunigen als verlangsamen dürfte. Wenn die Regierungen nicht drastisch ihre Haushaltsdefizite verringern, ist aus diesen Gründen eher mit einer steigenden als mit einer abnehmenden Tendenz bei den Realzinsen zu rechnen. Kapital wird also knapper. Den Realzins künstlich zu drücken – durch eine nichtantizipierte Inflation wie in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre – wäre gegen den Zug der

Zeit. Es wäre überdies in gefährlicher Weise kontraproduktiv, weil verschwenderisch.

Angezeigt ist statt dessen eine neue Sparsamkeit, erzwungen und belohnt durch hohe Realzinsen. Die Finanzexperten sollten sich nicht wundern, wenn das Niveau der langfristigen Zinsen hoch bleibt oder nur vorübergehend sinkt, obwohl die Inflationsraten und die Inflationserwartungen abnehmen. Die Verwalter der öffentlichen Kassen sollten die Einnahmen aus Zentalbankgewinnen niedriger veranschlagen; und sie sollten sie zur Schuldentilgung verwenden, statt sie zur Deckung der laufenden Ausgaben einzusetzen. Hausväterliches Denken ist wieder mehr gefragt – in den privaten Haushalten auch wegen der real ziemlich teuren Konsumkredite. In den Unternehmen schließlich wird es ratsam sein, schärfer zu kalkulieren, wenn erwogen wird, Arbeit durch Kapital zu ersetzen. Da ist ja nicht nur der erhöhte Realzins zu verkraften, sondern auch das Mehr an Kapitalverzehr, das der Fortschritt der Technik mit sich bringt, wenn er sich – wie angedeutet – beschleunigt. Schließlich wird man im Bereich der technologischen Forschung zu beachten haben, daß es nicht mehr so sehr darauf ankommt, Arbeitskräfte einzusparen. Anderes wird wichtiger, z. B. das Erschließen neuer Märkte mit Produktinnovationen, das Erzeugen kapitalsparender Investitionsgüter für Länder mit billigerer Arbeit oder – bei uns – das Einsparen von Kapital durch längere Maschinenlaufzeiten und das Schaffen von Arbeitsplätzen, die nicht so aufwendig sind und sich deshalb auch bei Teilzeitarbeit rechnen.

Nun ist ja dieser jetzt so knapp und wichtig werdende Produktionsfaktor Kapital in hohem Maß mobil, international mobil dank der Vollkonvertibilität der Währungen und global mobil dank der tendenziell fallenden Kommunikationskosten. Er ist mobil als Spar- und Finanzkapital, das rentierliche Anlagen sucht, und als Investitionskapital, das zu den besten Standorten strebt. Aus dieser Mobilität resultiert der Standortwettbewerb; der Währungswettbewerb ist ein Teil davon.

Wegen der Mobilität des Finanzkapitals wird es sich in absehbarer Zeit kein wichtiges Land erlauben können, aus freien Stücken mit seiner Währung aus dem internationalen Konvertibilitätsverbund auszuscheiden. Es wäre ein Akt der Selbstverstümmelung. Auch jeder Verdacht in dieser Hinsicht würde den Beginn einer Währungskrise mit Kapitalflucht bedeuten. Folglich muß man sich an die ungeschriebenen Normen halten, die das System als Vertrauensgrundlage zusammenhalten. Es ist wie in der Zeit der alten Goldwährung, nur daß nicht die Wechselkurse fest und die Goldreserven beweglich und bekannt sind, wie es damals der Fall war; vielmehr bringen die Wechselkurse – wie flexible Preise – ein ständiges Rating der großen Währungen zum Ausdruck. Es mag sein, daß der Markt dabei hin und wieder übertreibt; aber wer davon sehr überzeugt ist, muß sich fragen lassen, woher er das Wissen hat und was ihn daran hindert, sol-

ches Wissen zu gutem Geld zu machen. Da dürfte eine Antwort schwer fallen. Die Zweifel an der Stabilität der Finanzmärkte, die immer wieder aufkommen, sind auch Zweifel an der geldpolitischen Verläßlichkeit der Gremien, die über die Geldpolitik entscheiden. Deshalb wird der Zug der Zeit dahin gehen, den Notenbanken mehr Unabhängigkeit von der volatilen Politik zu verschaffen.

Solche Unabhängigkeit von der Politik verlangt nach einer Zielvorgabe, die gesetzlich fixiert ist. Sie muß sich auf die mittlere Frist beziehen und überprüfbar sein. Dies trifft für die Stabilität des Preisniveaus zu. Die Bindung bedeutet für die verantwortlichen Organe einen Schutz vor kurzfristigem Populismus und gegen populistische Kritik. Es bleibt der Zentralbank allerdings auch nicht erspart, in der Öffentlichkeit um Vertrauen für ihre Politik zu werben, damit ihr nicht wegen vorgeblicher Fehler die Unabhängigkeit eingeschränkt oder gar genommen wird. In der Europäischen Union ist die Unabhängigkeit der Zentralbank zugunsten des Ziels der Geldwertstabilität vertraglich vereinbart und dadurch fester verankert als in irgendeinem Land, in dem die Geldverfassung durch Parlamente geändert werden kann. Gewiß können die zuständigen Gremien über die Wahl der Mitglieder beeinflußt werden, aber es gibt auch die positive Erfahrung, daß gestandene Persönlichkeiten, die gegen Ende ihrer Karriere eine neue prominente Rolle übernehmen, sehr schnell ein exzellentes Rollenverständnis an den Tag legen. Ihnen geht es, nicht zuletzt, um Ansehen, also um ein längerfristiges Aktivum. Deshalb darf man schon darauf vertrauen, daß das mittelfristige Ziel der Geldwertstabilität in den unabhängig werdenden Zentralbanken sein volles Gewicht erhält.

Unsere ordnungstheoretische Hypothese, es setze die zunehmende Kapitalmobilität die Zentralbanken und die Regierungen unter verstärkten Wettbewerbsdruck und bewirke da-

durch eine Härtung des internationalen Geldsystems bis an den Rand einer Deflation, findet eine Stütze in einigen kurzfristigen Beobachtungen und Vermutungen:

- Der Dollar ist nach wie vor die wichtigste Währung, gestützt auf eine großräumige Wirtschaft, die sich sehen lassen kann – mit einem steigenden Produktivitätstrend, maßvollen Lohnerhöhungen, Wettbewerb auf den Gütermärkten und mittelfristig sinkenden Inflationsraten. Die tatsächliche Geldentwertung ist geringer als die Preisindizes – wegen ihrer vergangenheitsorientierten Gewichtung – anzeigen. Die „weiche Landung" nach dem Aufschwung der Konjunktur erscheint geglückt. Gravierende Fehler sind dem Federal Reserve Board unter Greenspan nicht unterlaufen.

- Der Dollarverfall gegenüber den anderen beiden Weltwährungen hängt wohl damit zusammen, daß sich asiatische Zentralbanken mit ihren Devisenreserven zunehmend dem Yen zuwenden, möglicherweise auch mehr D-Mark halten, und diese drei Zentralbanken nicht gewillt sind, dies über das Geldangebot auszugleichen, zu akkommodieren.
- In den Aufwertungsregionen wirkt dies antiinflatorisch. Für Deutschland bedeutet der Dollarverfall eine effektive Aufwertung in der Größenordnung von 5%. Dies sollte die Wirtschaft verkraften können. Es erspart Zinserhöhungen, aber es wirkt offenbar nicht weniger konjunkurdämpfend.
- Japan wird in die Deflation gezwungen. Es muß überdies mit einem überteuerten Yen leben lernen, solange es seinen Außenhandelsmerkantilismus nicht aufgibt, d. h., die Importbeschränkungen nicht beseitigt, das strategische Exportdumping nicht aufgibt.
- Die Deutsche Bundesbank könnte akkommodieren, zumal M_3 nicht mehr wächst. Aber der Aufwertungseffekt kommt dem Ziel der Geldwertstabilität sehr gelegen, nachdem Lohnabschlüsse getätigt wurden, die eine Kosteninflation befürchten lassen. Das Problem der deutschen Wirtschaft liegt in der Arbeitsmarktverfassung; und es liegt in den Lohnnebenkosten, die mit dem Wohlfahrtsstaat zusammenhängen. Da wäre die Bundesbank als Helfer fehl am Platz.

IV. Die Prinzipien: Kompetenz und Subsidiarität im Institutionenwettbewerb; Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik

Jede Institution sollte sich auf die Rolle konzentrieren, für die sie die größte Kompetenz besitzt, also das tun, was ihr am meisten liegt. Dies entspricht dem Theorem der komparativen Kosten, das die Arbeitsteilung überhaupt erklärt, vornehmlich die Berufswahl. So gibt es keine Frage, daß für gutes Geld die Instanz zuständig ist, die das Geld ausgibt und so auch knapp halten kann. Offen ist, ob sie die Geldwertstabilität direkt ansteuern oder ob sie indirekt ans Ziel gelangen soll – über die Geldmenge, den Geldstrom oder ein Zinsniveau. Dies aber ist hier nicht zu entscheiden. Warnend sei nur gesagt, daß sich die Einkommensumlaufgeschwindigkeit des Geldes unerwartet verringern kann, wenn man dem Ziel des stabilen Geldes nahekommt. Denn von gutem Geld wollen ja – wie gesagt – die Leute mehr halten als von schlechtem.

Weiteren Herren kann die Notenbank nicht dienen, zumal sie ja auch die Finanzmärkte mit ihrer Mobilität und Volatilität im Auge behalten muß. Insbesondere für die Beschäftigung kann sie keine Verantwortung tragen – abgesehen von einer Geldmangelarbeitslosigkeit, die als Folge einer unerwarteten Deflation eintritt. Bei einer Kollision mit den Gewerkschaften muß man der Zentralbank das Recht der Vorfahrt konzedieren, jedenfalls solange das Ziel der Geldwertstabilität nicht erreicht ist. Entsprechend vorsichtiger müs-

sen sich die Tarifpartner verhalten.

Damit ist klar, wo normalerweise die Kompetenz für das Ziel eines hohen Beschäftigungsgrades liegt, nämlich bei den Arbeitsmarktparteien, die Tarifpolitik treiben. Dies gilt v. a. dann, wenn die tariflichen Lohnbedingungen faktisch auch für Außenseiter gelten und wenn die Löhne so hochgeschraubt sind, daß die Distanz zu den Effektivverdiensten sehr gering ist, zu gering, um im Fall von negativen Schocks als Puffer zu dienen. (Es könnte vielleicht auch bei flexiblen Löhnen eine Arbeitslosigkeit geben, die keine Geldmangelarbeitslosigkeit ist, aber dann hätten die Tarifpartner ebenfalls Grund, sich maßvoll zu verhalten, schon damit als Ursache außer Marktversagen nicht auch Organisationsversagen in Betracht käme.)

Abgesehen von den Arbeitsmarktparteien ist der Staat als Sozialstaat involviert, wenn er den Anreiz oder Druck, Arbeit zu suchen, anzunehmen und zu behalten, durch seine Sozialleistungen ungebührlich mindert und so den Anspruchslohn in die Höhe treibt.

Der Staat ist Brems- und Triebkraft des wirtschaftlichen Wachstums – als Steuer- und Umverteilungsstaat und als Anbieter von öffentlichen Gütern und Diensten, einschließlich der Bereitstellung von Möglichkeiten zur Humankapitalbildung. Er kann zudem durch die Internalisierung externer Kosten für die Umweltverträglichkeit des Wachstums sorgen. Im übrigen ist es an den Individuen, darüber zu entscheiden, ob und wieviel sie von den gegenwärtigen Konsummöglichkeiten einsparen und für ein höheres Lebensniveau in der Zukunft auf die hohe Kante legen und für Investitionszwecke verwenden wollen. Auch über die Haltung zum technischen Fortschritt kann die Bevölkerung nicht vom Staat bevormundet, sondern nur – durch Aufklärung – belehrt werden.

Außenwirtschaftliches Gleichgewicht ist ein rudimentäres Ziel aus der Zeit des außenwirtschaftlichen Dirigismus. Wenn jeder private und öffentliche Haushalt dafür sorgt, daß Einnahmen und Ausgaben sich die Waage halten, gibt es auch makroökonomisch kein Zahlungsbilanzproblem. Defizite im Staatshaushalt werden den Kapitalexport mindern oder ein Leistungsbilanzdefizit erhöhen. Wichtiger als solche Saldenmechanik ist die Frage, ob die Leute und Institutionen „über ihre Verhältnisse leben" oder über die Ersparnisse hinaus investieren. Da ist man wieder auf der Angebotsseite, mitten im Bereich der Wachstumspolitik. Zu ihr gehören die Infrastrukturinvestitionen, die der Rentabilität der Privatinvestitionen zugute kommen.

Wenn man die Dinge einzelwirtschaftlich sieht und auf die Ursachen und Verantwortlichkeiten vor Ort abstellt, folgt man zwei Prinzipien, die fast Zwillinge sind: dem methodologischen Individualismus und dem Subsidiaritätsprinzip. Der methodologische Individualismus verlangt Skepsis gegenüber holistisch-makroökonomischen Konzepten – in der Diagnose und bei der Therapie; und das Subsidiaritätsprinzip, wie es im Maastricht-Vertrag verankert ist, empfiehlt, bei der Kom-

petenzverteilung in Hierarchien die Aufgaben möglichst nahe an der Basis lösen zu lassen: von den Individuen und den Familien, von den lokalen Instanzen, in den Betrieben vor Ort etc. Man muß dabei zwei Kräften entgegenwirken. Unten ist es eine Neigung, auf Hilfe von oben zu warten oder die Verhältnisse wider besseren Wissens zu beschönigen, bis man nur noch von oben helfen kann. Oben ist es die Tendenz,

sich Wissen anzumaßen, zuviel über einen Leisten zu schlagen und Macht ausüben zu wollen. Die Zentralisierung wird manchmal auch mit Einsparungen durch Größenvorteile begründet; aber solchen Skalenerträgen stehen Nachteile der Starrheit gegenüber, die im Wettbewerb lebensgefährlich sein können. Wenn nicht Flexibilität im Kampf ums Dasein sehr viel zählte, wären die kleinen Lebewesen, die sprichwörtlichen Mücken, längst von den großen Tieren, den Elefanten, verdrängt worden. Umgekehrt: Die Elefanten sind zu träge, um anders als Dickhäuter überleben zu können. Eine andere Variante desselben Zusammenhangs: Wo Schutzapparaturen vorhanden sind, braucht man nicht flink zu sein, kann man sich Trägheit leisten, die Risiken wie die Chancen zu verschlafen.

V. Der Fiskus im Wettbewerb der Standorte, Steuersysteme und Schuldner

Die räumliche Mobilität des Investitionskapitals – wie des Humankapitals – ist im Steigen begriffen; die Distanz zur völligen Mobilität dieses Produktionsfaktors wird immer kleiner. Gleichwohl ist das Kapital nach wie vor dort sehr billig, wo über den Eigenbedarf hinaus gespart wird, und dort viel teurer, wo man Kapital anlocken muß. Es hat dies lange vor Feldstein und Horioka (1980) schon August Lösch (1944) – für den Großraum der US-Wirtschaft in den dreißiger Jahren – beobachtet. Es gibt eben nach wie vor Kosten der Raumüberwindung – sowohl beim Kapitalverkehr als auch beim Handel mit Gütern; aber sie werden geringer.

So wie das liquide Kapital auf Risiken und Chancen achtet und damit die Zentralbanken unter Wettbewerbsdruck setzt und zu „Hardlinern" erzieht, sind die mobilen Unternehmen und die Steuerbürger in verstärktem Maß in der Lage und darauf bedacht, die Alternativen ins Visier zu nehmen, die sich bei der Standortwahl von Investitionen oder beim Entscheiden über den Wohnsitz bieten. Die Investoren und Steuerzahler stimmen sozusagen mit den Füßen ab; und sie machen den Wettbewerbsdruck schon dadurch spürbar, daß sie mit der Abwanderung drohen oder bei konkurrierenden Offerten darauf dringen, daß die andere Seite in die Bedingungen der besseren Alternative eintritt. Vor diesem Hintergrund beginnt sich auch schon eine spontane Standortwerbung zu

entfalten. Standorte, die sich für besonders attraktiv halten, machen ihre Vorzüge bekannt; und wo Schwächen entdeckt werden, beginnt man sie auszumerzen. Wenn zunehmend von der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, eines Wirtschaftsraums oder eines Ortes die Rede ist, so geht es für die Werbenden um Steuerzahler, Steuerbemessungsgrundlagen und gutbezahlte Arbeitsplätze und für die Umworbenen um öffentliche Güter und Leistungen, die mehr wert sind, als sie kosten. Die Wettbewerbsfähigkeit auf den Exportmärkten, an die viele – in der Tradition des Merkantilismus – zuerst denken, ist nur ein vordergründiger Teilaspekt. Im übrigen zeigt die Nähe zum Merkantilismus, daß der Standortwettbewerb eine lange Tradition hat, v. a. in der Staatenwelt Europas. Er stand sozusagen an der Wiege des modernen Kapitalismus.

Auch im Standortwettbewerb geschieht kurzfristig – wie in jedem Lernprozeß – eine Menge Unsinn: eine Investitionshilfe hier, ein Steuerprivileg dort, eine spezielle Infrastrukturmaßnahme im dritten Fall, ein bißchen Kungelei, wo man unter einer Decke steckt, und Korruption, wo Macht im Spiele ist. Für die Sicherung von Arbeitsplätzen erscheint heute vielen jedes Mittel recht, noch mehr wenn es um neue Arbeitsplätze geht. Man macht anfänglich Wettbewerb nur hinter vorgehaltener Hand, weil freier Standortwettbewerb noch nicht zum guten Ton gehört, weil man schlafende Hunde nicht wecken will oder weil man sich von konkreten Lockangeboten, die sich nicht verallgemeinern lassen, vorerst mehr Wirkung verspricht. Es ist wie bei einem Monopolisten, der Zug um Zug mehr unter Wettbewerbsdruck gerät und seine Monopolrente (noch) dazu einsetzen kann, einzelne Konkurrenten, die den Marktzutritt wagen, gezielt aus dem Feld zu schlagen. In dieser Sicht muß noch mit manchen Symptomen eines Behinderungs- oder Verhinderungswettbewerbs gerechnet werden. Doch sind dies Zwischenschritte, die mit der Zeit auf eine Verbreiterung und Generalisierung des Wettbewerbs hinauslaufen. Schon wenn sich das, was auf diskrete Weise herauszuholen ist, herumspricht, entwickelt der potentielle Wettbewerb als allgemeines Phänomen seine Kraft. Da ist (vielleicht) schon bald kein Halten mehr. Abschreckende Anomalien zu Beginn – beim Entfalten von Wettbewerb – dürfen den Blick auf die weitere Zukunft nicht verstellen.

Der richtige Standortwettbewerb läßt – je nach Standpunkt – hoffen oder befürchten,

- daß die Institutionen schlanker und damit effizienter werden;
- daß man privatisiert, wo Private eine Leistung billiger erbringen oder flexibler sind als Anstalten oder öffentliche Betriebe;
- daß man die Unternehmen, die ja Steuern nur zahlen, aber nicht tragen, von Steuern entlastet und zum Ausgleich die Bürger zusätzlich belastet, die vielleicht Widerstand leisten werden;
- daß wegen der Steuerwiderstände der Staat schlanker werden wird, zu schlank für diejenigen, die an der staatlichen Daseinsvorsorge hängen;

- daß mit dem Übergang vom Monopolstaat zum Wettbewerbsstaat üppige Infrastrukturinvestitionen eingeschränkt, notwendige vernachlässigt werden; und
- daß v. a. der Sozialstaat schrumpfen und die Verteilung der Einkommen ungleicher werden wird.

Um lange Kontroversen kurzzuschließen, muß ich bekennen, daß mir der alte Monopolstaat bisherigen Zuschnitts viel zu dickleibig geworden ist. Das Schlankwerden kann deshalb eine ganze Weile andauern, bevor eine krankhafte Magersucht zu befürchten ist. Vor allem wird der Staat noch lange gehalten sein, sich auf das zu konzentrieren, was nur der Staat kann oder was er nachweislich besser kann als der Markt, und seine Finger von Angelegenheiten zu lassen, die nach dem Subsidiaritätsprinzip besser in der Verantwortung der Individuen und der Familien, der privaten Clubs und der Wohlfahrtsverbände oder der unteren Gebietskörperschaften geregelt werden können. So verspricht der Standortwettbewerb im Staatssektor eine Rationalisierung und einen Gewinn an Flexibilität, vielleicht auch einen leichteren Übergang über die Kluft zwischen Markt und Staat. Man wird sehen, wie schwer es die Republikaner in den USA mit ihrem „Pakt für Amerika" haben werden, aber wenn sie sich durchsetzen sollten und daraufhin der private Wohlstand steigt, werden die Länder Europas der Tendenz nach nicht allzuweit dahinter zurückbleiben wollen oder können. Es paßt zum Zug der Zeit.

Steuersenkungen werden in Europa am Anfang stehen müssen, weil hier die Steuerschraube meist schon überdreht ist. Sie sollten mit Kürzungen im Bereich der Beihilfen und ausgabenwirksamen Subventionen gekoppelt und synchronisiert werden. Das Synchronisieren ist wichtig, damit keine zusätzlichen Haushaltsdefizite entstehen, die dann den Kapitalmarkt für Privatinvestitionen belasten, und damit die Bürger Zug um Zug den Zusammenhang erfahren: eine Steuerentlastung als Lohn der Ausgabeneinsparung, eine Subventionsverkürzung als Preis der Steuerentlastung.

Als Schuldner werden die Staaten und die nachgeordneten Gebietskörperschaften ständig beobachtet und zunehmend bewertet werden, wenn sie gezwungen sind, ihre Defizite ausschließlich über den Kapitalmarkt zu finanzieren. Das Rating durch unabhängige Kapitalmarktinstitutionen wird an Bedeutung gewinnen und sich noch sichtbarer in Risikoprämien niederschlagen. Insolvent werdenden Schuldnern sollte man nicht mit konzertierten Aktionen zu Hilfe eilen. Eine Schuldenherabsetzung im Konkurs mit „fresh money" mag optisch und auf kurze Sicht glänzend helfen. Aber sie verleitet zur Fahrlässigkeit, auch in parallel gelagerten Fällen, und in der Zukunft. Umso wichtiger ist die Lektion, die alle „faulen" Schuldner im zunehmend härter werdenden Wettbewerb lernen müssen: Es lohnt sich, in finanzwirtschaftliche Solidität zu investieren und mit geliehenem Geld – wie mit den Steuergeldern der Bürger – noch sparsamer umzugehen als mit eigenem. Durchsetzen wird sich im Zuge des Schuldnerwettbewerbs auf dem

Kapitalmarkt die Privatisierung öffentlichen Vermögens und das Aufstellen von Vermögensbilanzen, die erkennen lassen, welche Aktiva mit welchem Wert den öffentlichen Schulden gegenüberstehen. Mehr gefragt sein werden – v. a. im Bereich der Kommunen und der kommunalen Einrichtungen – Betriebswirte (statt Juristen) als Kämmerer. Und die traditionelle Finanzwissenschaft täte gut daran, sich mehr mit der Ökonomik der öffentlichen Ausgaben zu befassen als mit der traditionellen Lehre von der Besteuerung. Nicht zuletzt sollten die öffentlichen Hände als Kreditnehmer und Schuldner sich geldwertbewußt verhalten. Erfahrungsgemäß nimmt in einer Zeit der Tendenzen, die eher auf eine Deflation als auf eine Inflation zielen, die Schuldenlast real zu. Gegen das Überschuldungsrisiko sind auch die öffentlichen Hände nicht gefeit.

VI. Die Tarifpartner im globalen Wettbewerb der Arbeitsmärkte

Auf dem Arbeitsmarkt macht die Globalisierung das alte Klassenkampfdenken obsolet. Je mehr die Arbeitsplätze direkt im internationalen Wettbewerb stehen, umso weniger begründet ist der Verdacht, sie seien für die Unternehmer eine Quelle monopolistischer Ausbeutungsgewinne. Da läßt sich für die Arbeitnehmer nichts herausholen, was über den Produktivitätsfortschritt hinausginge. Denn Innovationsrenten sind temporär und launisch wie kurzfristige Marktlagengewinne, denen bald Verluste folgen können. Ohne den intertemporalen Ausgleich von Gewinn und Verlust im Unternehmen wären die Arbeitsplätze ohne Schutzmantel. Denn das international mobile Kapital verlangt seinen Knappheitszins plus Risikoprämie – oder es verflüchtigt sich in andere Gefilde, auch unmerklich durch Unterlassen von Investitionen, die zu einer qualifizierten Kapitalerhaltung nötig wären. Verteilungskämpfe schaden beiden Tarifparteien, am meisten aber den immobilen Arbeitnehmern, die auf das mobile Kapital angewiesen sind.

Eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer machte die Arbeitnehmer insoweit zu Unternehmern. Wie die Unternehmer hätten die Beschäftigten parallel zur Gewinnchance ein Verlustrisiko. Dessen Äquivalent wäre ein Abschlag bei den tariflichen Festlöhnen. Der ganze Streit darüber, ob ein Gewinnelement im Einkommen für die Arbeitnehmer gut wäre oder nicht, ist ziemlich müßig; man kann ja den Arbeitnehmern die Wahl lassen, möglichst einzeln, notfalls kollektiv. Es sind ja doch die meisten Menschen als Arbeitnehmer nicht weniger mündig denn als Käufer im Markt oder als Bürger an der Urne. Schon die Option wäre eine Verbesserung. Insgesamt brächte ein Mehr an Gewinnbeteiligung ein Mehr an Arbeitsplatzsicherheit in den Betrieben und ein Mehr an gesamtwirtschaftlicher Flexibilität und Stabilität im Auf und Ab der Konjunktur. Wer hätte daran kein Interesse? Wer meint, dies passe nicht zum Zug der Zeit?

Je stärker der Außenwettbewerb auf dem Arbeitsmarkt durchschlagen konnte, umso mehr haben wohl schon bisher die Tarifpartner darauf Rücksicht

genommen. Der Korporatismus auf dem Arbeitsmarkt funktionierte von jeher in kleinen Ländern besser als in mittleren (in großräumigen Ländern ist Einheitlichkeit ohnedies unrealistisch, eine „Balkanisierung" nahezu unvermeidlich). Man denke an Österreich und die Schweiz. Schweden hat sich bei Exzessen an der Lohnfront mit Währungsabwertungen geholfen; prompt gab es daher auch immer Fälle, die zu Abwertungen zwangen. Deshalb gehört eine harte Geldpolitik zum Konzept einer größeren Arbeitsmarktflexibilität.

Lohnflexibilität ist auch ohne Gewinnbeteiligung erreichbar, wenn die Tariflöhne als Mindestlöhne niedrig genug sind, um einen hinreichend großen Abstand zu den Effektivlöhnen zu erlauben. Eine große Lohndistanz, insbesondere wenn sie zunimmt (Lohndrift), ist freilich kein Plus für die Gewerkschaften. Sie finden es dann schwieriger, ihren Mitgliederstand zu halten oder gar den Organisationsgrad zu erhöhen. So ergibt sich überhaupt die Frage, durch welche guten Dienste sich die Gewerkschaften existenzfähig erhalten können, sollte der Klassenkampf zunehmend vom Standortwettbewerb abgelöst werden. Ein Ausweg wäre der Protektionismus, das Beklagen und Denunzieren des Außenwettbewerbs als unfaires Sozialdumping. Doch muß dies das Gefühl der internationalen Solidarität schwächen. Die bessere Alternative wäre eine Konzentration auf die Betriebsebene. Da gibt es nicht nur ein Feld für die Sozialarbeit, sondern auch Chancen der Kooperation mit der Unternehmensleitung. Wo sind noch Quellen der Unwirtschaftlichkeit, die die betriebliche Produktivität beeinträchtigen? Wo läßt sich für die Arbeitnehmer etwas erreichen, das mehr wert ist, als es kostet? Wo gibt es Fehlentwicklungen in der Arbeitsorganisation oder im Bereich des technischen Fortschritts? Es bleibt bei allen ein fundamentaler Einwand: Je näher die gewerkschaftlichen Aufgaben direkt am Arbeitsplatz liegen, umso mehr fallen sie in die Kompetenz der Betriebsräte, wie es auch das Subsidiaritätsprinzip nahelegt. Überbetriebliche Gewerkschaften sind für die Betriebsarbeit übrigens auch deshalb nicht so geeignet, weil sie auf wettbewerbspolitische Vorbehalte stoßen.

Tarifverträge mit einem Investivlohn wären kein brauchbarer Ausweg. Jedenfalls vermag ich in dieser Idee nicht viel anderes zu sehen als einen Zwang zum Sparen aus Lohneinkommen, verbunden mit dem Zwang, diese Ersparnisse im Unternehmen des eigenen Arbeitsplatzes anzulegen. Die Arbeitnehmer als Gläubiger oder Miteigner des Unternehmens, das belebt zwar romantische Vorstellungen von Volkskapitalismus. Es wäre auch zu schön, wenn es hier etwas Kostenloses gäbe – den „free lunch". Aber eine Kooperation, die etwas Fruchtbares ergeben soll, muß allmählich – im gegenseitigen Vertrauen – heranwachsen; sie kann nicht das Produkt von Tarifstreitigkeiten und Streikdrohungen sein. Im übrigen spricht natürlich nichts dagegen, daß die Kapitaleigner den Mitarbeitern Belegschaftsaktien

als Teil der Entlohnung zukommen lassen. Da ließen sich wohl Transaktionskosten einsparen. Aber schon eine darüber hinausgehende Zuwendung müßte die Frage aufwerfen, warum das Unternehmen die „Insider" privilegiert, statt mehr Personal einzustellen, also mehr arbeitslosen „Outsidern" eine Beschäftigungschance zu geben.

Mit den Anforderungen an Flexibilität und Differenzierung stellt die Globalisierung – zusammen mit der Tendenz zur modernen Dienstleistungsgesellschaft – die Tarifparteien, zumindest im Bereich der Industrie, längerfristig vor die Existenzfrage. Mitgliederschwund bei den Gewerkschaften und Verbandsflucht bei den Arbeitgebern sind Symptome dafür. Schließlich fällt – im Zuge der Härtung der Währungen – ein überbetrieblicher Streitpunkt: der volkswirtschaftliche Streit über die Inflationsrate. Auch Illusionen über ein Akkomodieren der Geldpolitik kann man dann begraben. Da bleibt auf längere Sicht nur eine Orientierung am Richtpunkt der marktwirtschaftlichen Vernunft: Was nicht erwirtschaftet worden ist, kann nicht verteilt werden, es sei denn es geschieht bewußt auf Kosten der Arbeitsplätze und ihrer Sicherheit in der Zukunft.

VII. Der Wohlfahrtsstaat unter Effizienzdruck

Im Wettbewerb der Arbeitsplätze und Standorte um das international mobile Investitionskapital zählen außer den Löhnen und Lohnnebenkosten, die tariflich vereinbart werden, auch die Lohnzusatzkosten, die gesetzlich festgelegt und als Arbeitgeberanteile zur Versicherung gegen die Kosten der Arbeitslosigkeit und Krankheit und der Alterssicherung und Pflege erhoben werden. Man könnte alle diese Kosten auch als zweiten Lohn auffassen und dem hinzufügen, was die Arbeitnehmer ihrerseits an den Sozialstaat abzuliefern haben. Das Problem in unserer Zeit besteht nun darin, daß der Sozialstaat nicht nur eine Minimalversicherung verlangt und anbietet, sondern darüber hinaus als Wohlfahrtsstaat eine egalitäre Umverteilung zu erzwingen versucht und großzügig Wohltaten verordnet, deren Kosten er den arbeitenden Menschen und ihren Arbeitsplätzen aufbürden muß.

Hohe Leistungen der Arbeitslosenversicherung liegen jenseits des Vertretbaren, weil sie die Arbeitsplatzsuche lähmen und weil sie den Anspruchslohn steigern, zu dem sich der Suchende neue Arbeit zumutet. Der Gedanke, daß dadurch die Arbeitslosigkeit steigt, ist nicht unbegründet. Entsprechend höher fallen die Versicherungsbeiträge aus. Auch bei der Krankenversicherung besteht in manchen Ländern – wie bei der gesetzlichen oder tariflichen Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle – der Verdacht der Überversicherung. Die Zeche zahlen die Arbeitnehmer in Form erhöhter Beiträge, einschließlich der Arbeitgeberanteile. Solche Ineffizienzen kann sich nur ein Monopol leisten. Dies gilt auch für eine exzessive Umverteilung. Der Wohlfahrtsstaat als Monopolist verhält sich wie der berühmte Arzt, der es sich erlauben kann, einen armen Schlucker umsonst zu behan-

deln, weil seine Monopolstellung ihm die Möglichkeit gibt, einen reichen Patienten zu schröpfen. Aber wo Wettbewerb herrscht, ist solche Diskriminierung ausgeschlossen. Da gilt das Prinzip der Gleichbehandlung oder Meistbegünstigung. Ihm mehr Tribut zu zollen, entspricht dem Zug der Zeit.

VIII. Die Staatenwelt zwischen Kooperation und Konkurrenz

Mancher Wettbewerb läßt sich durch ein Kartell oder eine Fusion ausschalten. Der unheilvollen Tendenz dazu begegnet man im Wirtschaftsleben durch Kartellverbote (mit Ministervorbehalt), Fusionskontrollen und mit Maßnahmen, die dazu angetan sind, den Monopolmißbrauch zu verhindern. Das wichtigste und wirksamste Mittel gegen monopolistische Ausbeutung ist der Wettbewerb von vorn, also der Innovationswettbewerb, und der Wettbewerb von außen, also die freie Einfuhr von Gütern und Leistungen und die freie Ausfuhr von Kapital. Kartelle und Monopole stützen sich deshalb auf protektionistische Staatseingriffe und auf das Androhen und Praktizieren von Anti-Dumping-Verfahren. Aber auch Staaten können Kartelle bilden. Sie tun es, um den Staatenwettbewerb auszuschalten. Dann spricht man von gemeinsamem Vorgehen (statt nationalem Alleingang), von Kooperation, Harmonisierung, sozialer Dimension. Verdächtig oft preisen manche Politiker mit Inbrunst, was Ihnen „gemeinsam" gelungen ist oder vorschwebt und wieviel Gipfelharmonie es gegeben hat. Auch bei festlichen Gelegenheiten, so meinte schon Adam Smith, gehen Vertreter desselben Gewerbes nur selten auseinander, ohne vorher ein Komplott gegen die Kundschaft verabredet zu haben. Die Politiker bilden keine Ausnahme. Wo es nicht um Krieg und Frieden geht, sondern um Staatenwettbewerb, dürfen wir als Bürger durchaus skeptisch sein, wenn in der Politik soviel Brüderlichkeit beschworen, soviel Duzfreundschaft und Kumpanei zur Schau gestellt wird. Irgendjemand ist da der Dumme, der die Rechnungen zu bezahlen hat, auch wenn die Kosten nur darin bestehen, daß man uns Alternativen genommen, Optionen verschlossen oder das natürliche Kontrollinstrument des Wettbewerbs – hier unter Staaten – entwunden hat.

Eine Blockbildung – wie die EU oder die NAFTA – erlaubt zwar mehr Standort-, Unternehmens- und Staatenwettbewerb im Innern; sie birgt aber die Gefahr einer tendenziellen Entfremdung gegenüber Drittländern. Stichwort: Festung Europa. Im Kontrast zum weltweiten Staatenwettbewerb verringert sie diesen Wettbewerb im Innern. Es geschieht dies zum Teil zugunsten des Unternehmenswettbewerbs, u. zw. durch Monopolkontrolle und Beihilfen- bzw. Subventionsverbote. Das GATT hat in weiser Voraussicht festgelegt, daß (Zoll-)Unionen in die offene Weltordnung nur passen, wenn sich aus ihrer Bildung keine direkte Abschließungstendenz ergibt. Dadurch ist es im Handelssystem auch faktisch bei unverminderter Offenheit geblieben. Alles in allem erweisen sich die Vorteile relativ freien

Handels als zu groß, als daß man es wagen würde, dieses wichtige öffentliche Gut aufs Spiel zu setzen. Sorgen machen die Agrarpolitik, das Textilabkommen und manche Dienstleistungsbereiche. Aber die Kapitalmobilität gleicht manches aus. Sie sorgt dafür, daß Standorte und Länder, die sich protektionistisch gebärden, keine guten Chancen haben, zukunftsträchtige Arbeitsplätze und Steuerbemessungsgrundlagen anzulocken.

IX. Gute Sitten und Regeln für den weltweiten Wettbewerb

Vor nunmehr sechs Jahren hat der prominente amerikanische Ökonom Lester Thurow auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos die These aufgestellt, das GATT sei tot. In einem formalen Sinn hat er Recht behalten. Aber so hatte er es nicht gemeint. Inhaltlich dagegen hat der Gedanke einer offeneren Welthandelsordnung neuen Auftrieb erhalten, u. zw. durch die Gründung einer Welthandelsorganisation, die dem Erbe des GATT verpflichtet ist und eine erweiterte Agenda vor sich hat. Es geht um Regeln für geistiges Eigentum, um die Liberalisierung der Dienstleistungen, um Antidumpingpraktiken, um Sozialstandards, um Umweltstandards, um die heiklen Fragen des Agrar- und Textilprotektionismus, und um Protektionismus und Monopolmißbrauch allgemein und speziell. Der Weg zum Ziel einer freien Weltwirtschaft ist weit und im Detail recht steinig, es sei denn die Völker begreifen zunehmend die Chancen einer kosmopolitischen Moral.

Die Entwicklung einer solchen Moral liegt im Zuge der Zeit. Um dies zu begründen, müssen jetzt am Schluß folgende Stichworte genügen:

- Die Freiheit von Handel und Kapitalverkehr vermindert den Migrationsdruck und macht Territorialkriege obsolet.
- Der weltweite Wettbewerb schützt als Unternehmenswettbewerb die Konsumenten und Arbeitnehmer vor Monopolmißbrauch.
- Der Staatenwettbewerb um mobile Ressourcen schützt die Freiheitsrechte der Bürger und verlangt nach dem effizienten Staat.
- Sinkende Kosten des Transports und der Kommunikation erweitern und vertiefen die Arbeitsteilung in der Produktion und beim Schaffen neuen Wissens.
- Sie belohnen Menschen, die sich anpassen können und wollen, mit einem beschleunigtem Wachstum ihrer Einkommen.
- Staatlicher Protektionismus schadet dem Wertschöpfungspotential der Menschen, darunter v. a. den namenlosen Exporteuren im Ausland und den Nichtorganisierten im Inland, also den Konsumenten und den Arbeitslosen, einschließlich derer, die in exportintensiven Branchen um ihren Arbeitsplatz bangen müssen.
- Regeln des fairen internationalen Wettbewerbs werden sich in einem freiheitlichen Weltsystem spontan entwickeln wie ehedem die guten Sitten der Wirtschaftsmoral in der bürgerlichen Gesellschaft.

- Deflations- und Inflationsprozesse, die überraschend kommen, zerstören die guten Sitten und das Vertrauen in eine freiheitliche Ordnung.
- Grundprinzip der Marktwirtschaft bleibt die Nichtdiskriminierung: Unterscheide nicht zwischen den Nächsten und den Fernsten, den Bekannten und den Anonymen. Frage nicht nach Klasse, Rasse, Hautfarbe oder Gesinnung. Frage schlicht nach dem Preis und der Leistung und vergleiche das Preis-Leistungs-Verhältnis der Anbieter, die im Wettbewerb stehen.

Gute Sitten und Regeln sind nicht vorgegeben. Sie müssen sich im Zuge der Erfahrung entwickeln – evolutionär. Was sich schickt und nicht schickt, wird davon abhängen, was geeignet ist, kurzfristige Friktionen zu vermeiden und langfristig Transaktionskosten einzusparen. Protektionismus löst keine Probleme. Er verschiebt sie nur auf später – zum Nachteil derer, die wir nicht persönlich kennen – heimische Konsumenten, ausländische Produzenten und inländische Hersteller, die Exportchancen hätten.

Eine allgemeine moralische These zum Schluß: Wenn wir uns – wegen des weltweiten Wettbewerbs – bei Preisen und Löhnen so verhalten, als stünde uns eine Deflation ins Haus, werden wir bei gutem Geld soviel Prosperität erleben, wie wir sie seit zwei Jahrzehnten nicht gekannt haben.

Bibliographie

Feldstein, M., Horioka, Ch. Domestic Saving and International Capital Flows, The Economic Journal Vol. 90, pp. 314–329, 1980.

Giersch, H. IMF Surveillance over Exchange Rates, in: Mundell, R. and Polak, J. J. (ed.): The New International Monetary System, New York, pp. 51–108, 1977.

Lösch, A. Die Ordnung der Wirtschaft, Jena, 1944.

Gunther Tichy
Institut für
Volkswirtschafts-
lehre und -politik,
Graz

Internationale ökonomische und monetäre Trends – Rückwirkungen auf Österreich

Die gegenwärtigen internationalen ökonomischen Trends lassen sich vielleicht am besten durch ein Zitat aus dem Wirtschaftsbrief einer großen deutschen Bank vom März dieses Jahres charakterisieren, als Schlaglicht auf die Einschätzung der gegenwärtigen Lage durch weite Kreise, nicht bloß durch die Banken und auch nicht bloß in Deutschland.

„Für den ordo-liberal geformten Ökonomen wirft die wirtschaftliche Entwicklung der letzten zehn Jahre ohnehin eine Reihe grundsätzlicher Fragen auf, die sein ökonomisches Weltbild und seine Vorstellungen über die Wirkungsmechanismen erheblichen Belastungsproben aussetzen:

Galt nicht immer der Glaubenssatz: Wenn die Wirtschaftspolitik für Preisstabilität sorgt, wird sich alles andere schon richten? Das ist natürlich eine vergröberte Formel, aber wenn man noch hinzufügt: ‚Wenn die Lohnabschlüsse vernünftig sind' – dann, so glaubte man doch wohl mehrheitlich, hat man mindestens 80% der Erfolgsbedingungen für ein spannungsfreies, beschäftigungsfreundliches Wachstum zusammen. Daß die Lohnabschlüsse der letzten zehn Jahre (cum grano salis) ‚vernünftig' waren, wird kaum bestritten, und die Ertragsentwicklung der Unternehmen spiegelt dies ja auch – zumindest vordergründig betrachtet – wider.

Preisentwicklung, Lohnkosten, hinreichende Flexibilität der Wechselkurse, positive Trends in der internationalen Handelspolitik und weltweit ein klares Bekenntnis zur Stabilität und Marktwirtschaft – nahezu alle (früher nicht nur als notwendig, sondern als hinreichend erachtete) Bedingungen für ein gesundes Wachstum sind seit Jahren realisiert (bzw. deutlich verbessert) – und das Ergebnis?

- Rekordhohe Arbeitslosigkeit,
- hohe, durch die sozialen Kosten der Arbeitslosigkeit verschärfte Haushaltsdefizite;
- irrationale Turbulenzen an den Devisenmärkten und
- was das Schlimmste ist: offenkundige Hilflosigkeit von Politik, Wirtschaft und Wissenschaft vor diesen Problemen.

Natürlich kann man – wie dies ja auch hinlänglich geschieht – immer noch mehr an Reformen und Verbesserungen fordern:

- noch mehr ‚Lohnzurückhaltung';
- noch mehr Flexibilität in allen sozialen und wirtschaftlichen Bereichen;
- noch niedrigere Inflationsraten;
- noch niedrigere Steuern (in dieser Hinsicht ist Deutschland nicht repräsentativ);
- noch mehr Privatisierung und Rückzug des Staates aus Wirtschaft und Gesellschaft.

Aber wenn die – aus der Sicht des Jahres 1980 kaum glaublichen – Fortschritte auf allen diesen Gebieten bisher nicht gefruchtet haben ...? Wie kann/soll man an diesen Schrauben noch drehen? ..."

„Daß in westdeutschen Unternehmungen Rationalisierungsreserven von 20, 30 und mehr Prozent schlummerten, hatten wohl die McKinseys und A. T. Kearneys nicht ernsthaft für möglich gehalten. Aber was nutzt die ‚Erweckung' dieser schlummernden Reserven,

- wenn in Irland, Spanien und Portugal (d. h. innerhalb der eigenen Wirtschaftszone) gleichzeitig um 50 oder 60% kostengünstigere Produktionsstätten errichtet werden;
- wenn englische und italienische Konkurrenten massive Abwertungsvorteile genießen
- und wenn in Fernost, Südamerika und zunehmend auch vor der eigenen Haustür in Polen, Ungarn und Tschechien qualifizierte Arbeitskräfte mit modernster Technik und Mini-Löhnen rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche

Konkurrenzprodukte auf den Markt werfen?" (Wieners 1995).

Das Zitat gibt das gegenwärtige Gefühl der Hilflosigkeit, der weltweiten Unsicherheit, des mangelnden Verständnisses der Probleme und der tiefsitzenden Angst, der gebannten Starrheit des Kaninchens vor der Schlange wieder, das Gefühl des Nichts-geht-mehr, eine Situation somit, die Abhilfemaßnahmen verhindert. Ich bin nicht so unverfroren, in diesem Rahmen zu versuchen, alle bisher nicht verstandenen Probleme zu analysieren oder gar Lösungen vorzuschlagen; ich werde mich darauf beschränken, nach einem kurzen Tour d'horizon über die zentralen wirtschaftlichen Probleme in den Industrieländern, deren Auswirkungen auf Österreich zu skizzieren und zwei längerfristige Themen etwas genauer zu untersuchen: das Problem der monetären Integration und die Rolle von Geld und Banken in den nächsten zwanzig oder fünfzig Jahren.

1. Die zentralen wirtschaftlichen Probleme in den Industrieländern

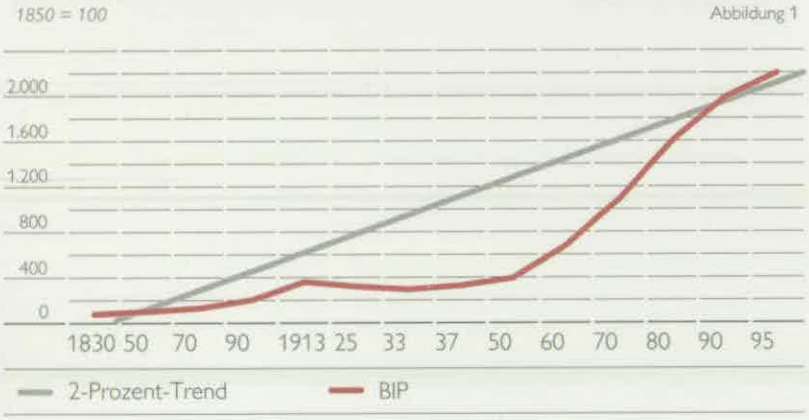
Aus Zeitmangel beschränke ich mich auf die europäischen Industrieländer; für diese sind außer dem – vom Zitat belegten – zunehmenden Pessimismus kaum signifikante Trends festzustellen:

- Die Konjunktur dümpelt mit Wachstumsraten dahin, die weit unter denen der sechziger Jahre liegen, wenn sie auch in historischer Perspektive durchaus normal sind.
- Die Inflationsraten sind in den meisten Ländern eher niedrig, jedenfalls nicht besorgniserregend hoch.
- Die Arbeitslosenraten sind zwar hoch, steigen aber wenigstens nicht mehr, und sie sind in den meisten Ländern von steigender, nicht von sinkender Beschäftigung begleitet;
- Handelsbilanz und Leistungsbilanz sind in den meisten Industriestaaten, wie auch in der EU insgesamt, leicht aktiv; der Konkurrenz der Schwellenländer im Süden und Osten konnte somit offenbar wirkungsvoll begegnet werden.
- Die Gewinnlage der meisten Unternehmungen ist gut und tendiert, sich weiter zu verbessern.

Woher also die Unsicherheit v. a. der Unternehmer, woher die Ratlosigkeit vieler Wirtschaftsanalysten? Auch ich weiß mich bedauerlicherweise nicht im Besitz des Steins der Weisen, möchte aber auf vier Faktoren hinweisen, die bisher zu wenig betont wurden: erstens auf den Wachstumsknick, zweitens auf eine demographische Entwicklung, die in ihrer Bedeutung bisher noch immer nicht voll erfaßt wurde, drittens auf den hohen Realzinssatz und viertens auf psychologische Faktoren, tiefsitzende Zukunftsängste betreffend Ressourcenknappheit, Klimakatastrophe, Überwachung durch den großen Bruder in der Informationsgesellschaft, Ängste, die durch die Panikmache der Massenmedien und einzelner profilierungssüchtiger Wissenschafter ebenso verstärkt werden wie durch die neue Konkurrenz Südostasiens und

den dadurch bewirkten wirtschaftlichen und politischen Bedeutungsverlust der alten Industrieländer (Angst vor der Wettbewerbs-Standortfalle). Diese psychologischen Faktoren sind keineswegs – und nicht einmal in erster Linie – auf den ökonomischen Bereich beschränkt, wie das Beispiel der steigenden Zuwendung zu religiösen Sekten oder sonstigen Fundamentalismen und Radikalismen zeigt. Dennoch beschränke ich mich zuständigkeitshalber auf die ersten drei Probleme, obwohl das vierte Problem, die psychologische Krise, vielleicht das wichtigste ist.

Langfristiges Wirtschaftswachstum



Der Knick im langfristigen Wirtschaftswachstum trat in Österreich etwa um die Mitte der siebziger Jahre auf; statt mit $4^1/_2$ bis 5% wuchs die Wirtschaft – wie Abbildung 1 zeigt – nur noch mit etwa 2%. Auslöser dieses Bruchs war die Ölkrise, Ursache allerdings das Ende des Aufholprozesses nach den Verlusten und Rückschlägen in zwei Weltkriegen und in der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre. 2% Wachstum entspricht etwa dem längerfristigen Trend seit 1850, vorher wuchs die Wirtschaft sogar noch langsamer. Der Wachstumsknick ist daher als eine Normalisierung zu verstehen, aber es wird noch einige Zeit dauern, bis wir uns an die neue Normalität gewöhnt haben werden; bis wir voll akzeptiert haben, daß maximal 2% Zuwachs pro Jahr zu verteilen sind, daß die Staatsausgaben wegen der geringen Produktivitätssteigerung im öffentlichen Sektor real nicht einmal um 2% pro Jahr steigen dürfen, daß Arbeitskräfte bei so langsamem Wachstum kein knapper Produktionsfaktor mehr sind usw. Vieles, was der einleitend zitierte Bankökonom beklagt, resultiert aus einer mangelnden Anpassung an das langsamere Wachstum – ein Problem, das keineswegs auf Österreich beschränkt ist.

Der zweite vernachlässigte Faktor ist die demographische Entwicklung: In allen Industrieländern, v. a. aber in Deutschland, floriert derzeit die These des „jobless growth" bzw. der Arbeitslosentreppe: In jeder Rezession werden Leute entlassen, die in der darauffolgenden Hochkonjunktur nicht wieder eingestellt werden. Diese These der laufend steigenden Arbeitslosigkeit als Folge von Entlassungen ist nachweislich falsch: Die Beschäftigung stieg und steigt in Österreich wie in den meisten anderen Industriestaaten kontinuierlich, und sie steigt stärker als die Arbeitslosigkeit. Wie Abbildung 2 zeigt, steigen Beschäftigung und Arbeitslosigkeit; maßgebend dafür ist der Eintritt geburtenstarker Jahrgänge in das Erwerbsleben, die steigende Erwerbsquote der Frauen und zum Teil auch die Beschäftigung von Ausländern.

Die Arbeitslosigkeit steigt also nicht dadurch, daß in jeder Rezession Leute gekündigt werden, die in der nächsten Hochkonjunktur nicht wieder eingestellt werden, sondern dadurch, daß es nicht gelungen ist, die Beschäftigung so stark zu steigern, daß für alle zusätzlichen Arbeitskräfte ein Arbeitsplatz gefunden werden konnte; bedauerlicherweise war das bisher bloß für etwa zwei Drittel möglich. Allerdings wird man aber auch akzeptieren müssen, daß in einer – im Vergleich zu den fünfziger und sechziger Jahren – langsam wachsenden Wirtschaft Arbeitskräfte kein grundsätzlich knapper Produktionsfaktor sind.

Beschäftigte und Arbeitslose

in 1.000 Abbildung 2

Quelle: WIFO Datenbank.

Realzinssatz

Sekundärmarktrendite minus VPI Abbildung 3

Quelle: IMF, IFS.

Der dritte Faktor, der meiner Meinung nach zu den gegenwärtigen Problemen beiträgt, ist der hohe Realzinssatz. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß über die Frage, ob der Realzinssatz wirklich hoch ist, und wenn warum, heftige Kontroversen geführt wurden (etwa Siegel 1992, Blanchard 1993). Angesichts dieser Diskussion muß auf die Schwächen der statistisch-theoretischen Basis jeder Realzinssatzstatistik hingewiesen werden. Was man messen möchte, ist der erwartete Realzinssatz für die Laufzeit des jeweiligen Wertpapiers, also etwa für die nächsten 10 bis 20 Jahre: somit der nominelle Zinssatz abzüglich der in den nächsten 10 bis 20 Jahren erwarteten Inflationsrate. Was man üblicherweise tatsächlich mißt, ist der nominelle Zinssatz abzüglich der jeweiligen Inflationsrate – der Inflationsrate für das laufende Jahr![1] Dieser etwas dubiose Realzins-Indikator ist, wie Abbildung 3 zeigt, seit der Mitte der siebziger Jahre deutlich gestiegen, er sinkt seit Mitte der achtziger Jahre in den meisten Ländern wieder, liegt aber noch immer höher als in den sechziger Jahren. Im langfristigen historischen Vergleich und mit komplexen Methoden deflationiert läßt sich keine deutliche Steigerungstendenz des Realzinsindikators feststellen: Er ist in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gesunken, in der zweiten zunächst gestiegen, dann bis etwa 1905 wiederum gesunken; dann stieg er und erreichte im zweiten Weltkrieg wieder das Niveau des ausgehenden 19. Jahrhunderts; zu Beginn der sechziger Jahre fiel er auf seinen absoluten Tiefpunkt, stieg bis 1990 wiederum kräftig an und ist seither wieder leicht gesunken.

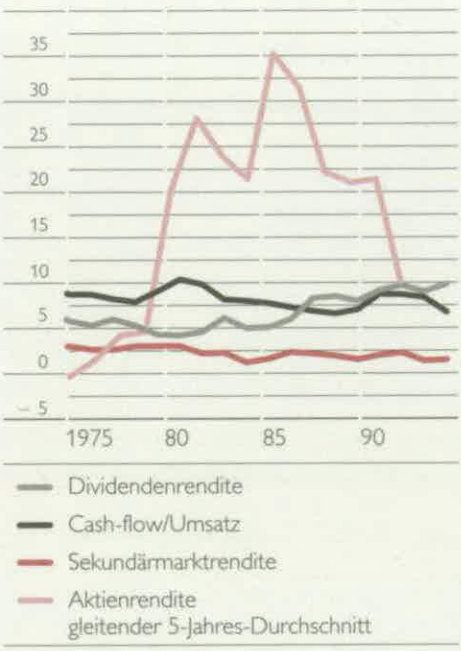
Heißt diese unterschiedliche Evidenz, daß der Realzinssatz heute hoch ist? Ich behaupte: Ja. Denn der Vergleich mit der

1 *Das impliziert extrapolative Erwartungen, die Annahme also, daß die im jeweiligen Jahr herrschende Inflationsrate auch in der Zukunft anhalten wird.*

Ertragsraten

in %

Abbildung 4



Quelle: Hahn/Partsch 1995, S. 184; Wiener Börse.

Vergangenheit muß berücksichtigen, daß es im vorigen Jahrhundert noch keine entwickelten Kapitalmärkte gab, was Risikoprämie und Zins nach oben trieb, daß in der Zwischenkriegszeit die Unsicherheitsprämie besonders hoch war, und daß die Wirtschaft in den fünfziger und sechziger Jahren außerordentlich rasch wuchs: damals aber lag der Realzinssatz unter der Wachstumsrate der Wirtschaft, heute liegt er darüber! Relativ zu Wirtschaftswachstum und Wirtschaftslage muß der gegenwärtige Realzinssatz somit als hoch betrachtet werden, auch wenn er zu anderen Zeiten unter anderen Voraussetzungen noch höher war. Es bedarf keiner langen Begründung, daß Finanzierungsprobleme – etwa des Staates – entstehen müssen, und zwar selbst bei konstanter Verschuldung, wenn der Zinsendienst rascher wächst als die Staatseinnahmen.

Warum der Realzinssatz nicht – gemeinsam mit der Wachstumsrate – gesunken ist, konnte bis jetzt – jedenfalls meines Wissens – noch nicht befriedigend geklärt werden: Daß der Realzinssatz bloß als hoch erscheint, weil der dubiose Indikator die Erwartung merklich steigender Inflation nicht widerspiegelt, ist unwahrscheinlich; die Befürchtung langfristig hoher Inflation scheint derzeit kein Thema zu sein. Auch eine hohe Risikoprämie kommt als Erklärung kaum in Frage, weil zwar der Cash-flow kräftig steigt, Dividendenrendite wie Aktienrendite (Dividenden plus Kursgewinne) jedoch tendenziell sinken (siehe Abbildung 4). Möglicherweise spiegelt sich der Wachstumsknick noch nicht im Zinssatz wider. Am plausibelsten könnte der hohe Realzinssatz jedoch aus hohen Ertragserwartungen der Unternehmer erklärt werden, wofür neben der hohen, wenn auch sinkenden Aktienrendite auch die Entwicklung des Cash-flow spricht: Die Cash-flow/Umsatz-Relation stieg in den letzten 15 Jahren kontinuierlich und erreicht derzeit historische Höchstwerte. Ungeklärt bleibt bei dieser Hypothese allerdings, warum die Unternehmer so pessimistisch sind.

Aus dem Zusammenwirken dieser drei Faktoren Wachstumsknick, demographische Entwicklung und Realzinssatz mit dem Standortwettbewerb zwischen Industriestaaten und Schwellenländern dürfte sich somit ein nicht geringer Teil der Probleme der Industriestaaten erklären lassen: Der Standortwettbewerb steigert die Arbeitsproduktivität; gemeinsam mit dem größeren Arbeitskräfteangebot bedeutet das, daß Arbeitskraft im Gegensatz zu früher nun reichlich, Kapital relativ dazu eher knapp verfügbar ist. Marktmäßig müßten daher die Löhne sinken und die Unternehmer arbeitsintensiver produzieren. Tatsächlich sind die Löhne auch bloß wenig gestiegen, sind also relativ zur Wirtschaftsentwicklung zurückgeblieben; die Unternehmer produzieren jedoch nach wie vor kapitalintensiv und passen den Produktionsapparat nicht an die größere Verfügbarkeit von Arbeitskräften an. Offenbar wurde auch hier die neue

Normalität langsameren Wachstums noch nicht zur Kenntnis genommen; dazu mag kommen, daß Kapital leichter zu managen ist und die Unternehmer nach wie vor eine langfristige Verteuerung der Arbeit befürchten. Auch sind Unternehmer wie Gewerkschaften zu wenig innovativ, um neue Schichtmodelle auszuprobieren, die eine arbeitsintensivere Produktion durch kürzere Arbeitszeit mit Mehrschichtbetrieb, also einen effizienteren Einsatz des Kapitals ermöglichen. Wiederum ist nicht klar, ob die Anpassung bloß verzögert ist oder ob es generelle Anpassungsschwierigkeiten gibt.

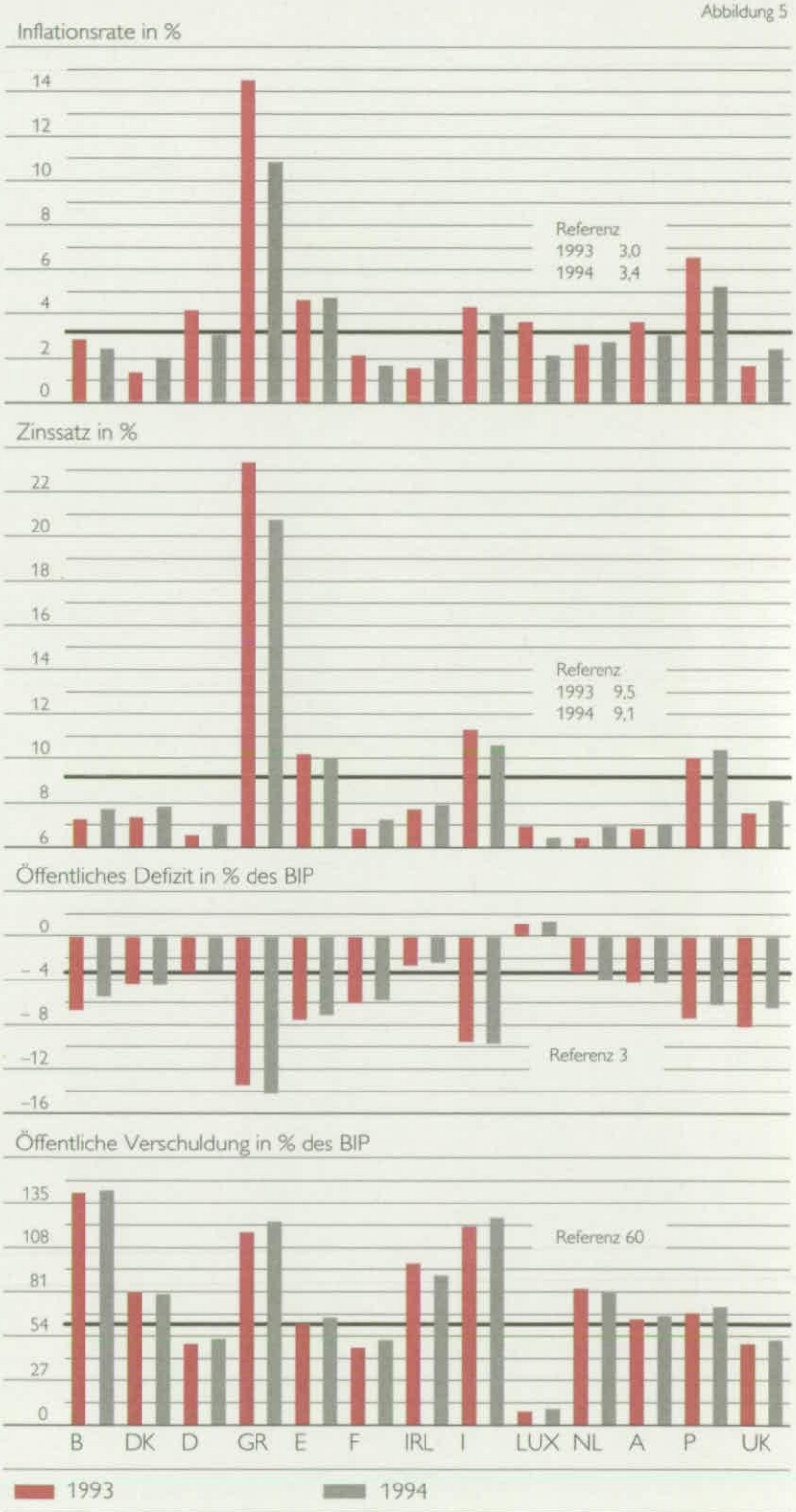
2. Die Auswirkung der internationalen Trends auf Österreich

Die Analyse der zentralen wirtschaftlichen Probleme läßt vermuten, daß die Wirtschaftslage in den Industrieländern derzeit erheblich besser ist als die Stimmung, v. a. was die Perspektiven der Unternehmer betrifft. Insbesondere die außenwirtschaftliche Position der Industriestaaten ist trotz der Konkurrenz aus dem Süden, aus Südostasien und aus den Reformstaaten im Osten durchaus befriedigend; die hohe Arbeitslosigkeit allerdings macht zu Recht Sorge.

Österreich hat sich im Wettbewerb der Industrieländer recht gut gehalten: Wie Abbildung 5 zeigt, liegen Arbeitslosenquote und Inflationsrate unter dem Durchschnitt der Industriestaaten – auch wenn unser Vorsprung im Bereich der Preisstabilität schon ausgeprägter war –, kein einziger Indikator liegt deutlich schlechter. In be-

Konvergenzkriterien des Maastricht-Vertrages

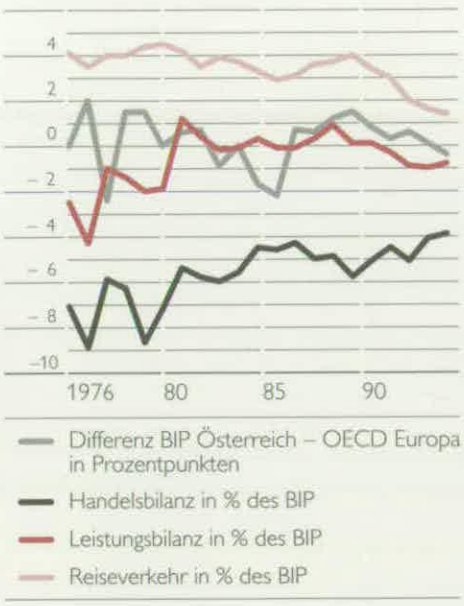
Abbildung 5



Quelle: Jahresbericht 1994 des Europäischen Währungsinstituts.

Wachstum und Außenhandel

Abbildung 6



Quelle: WIFO Datenbank.

zug auf Wechselkurs, Preisstabilität und Zinssatz erfüllt Österreich die Maastricht-Kriterien bereits jetzt, in bezug auf Budgetdefizit und öffentliche Verschuldung verfehlt es die Sätze – verglichen mit anderen Staaten – nur geringfügig.

Das Defizit der öffentlichen Hand (in der Berechnung der Maastricht-Kriterien) machte in Österreich 1994 rd. 4% des Bruttoinlandsprodukts aus und ist somit um 1 Prozentpunkt zu hoch. Das hat mehrere Ursachen. Zunächst die antizyklische Budgetpolitik der jüngsten Rezession mittels automatischer Stabilisatoren und diskretionärer Maßnahmen: Nach Berechnungen der OECD machte die Konjunkturkomponente des Budgetdefizits des Bundes 1994 1,5% des BIP, die Strukturkomponente 2,3% aus (Leibfritz et al 1994, S. 74 ff); gut ein Drittel unseres gegenwärtigen Budgetdefizits ist also konjunkturell bedingt. Zweitens wurde der Wachstumsknick auch im Budget noch nicht genügend zur Kenntnis genommen: Bei 2% Wirtschaftswachstum können die Staatsausgaben real praktisch überhaupt nicht mehr gesteigert werden, da der Einnahmenzuwachs durch Kostensteigerungen (mangelnde Rationalisierungsmöglichkeiten im Dienstleistungssektor Staat) weitgehend aufgefressen wird. Drittens führte die völlige Liberalisierung der Geld- und Kapitalmärkte gemeinsam mit der geringen Kapitalertrags- und Vermögensbesteuerung dazu, daß die Steuererträge aus Vermögen und Unternehmertätigkeit nur noch geringe Zuwächse bringen,[2] eine Tendenz, die in Europa ganz generell festzustellen ist.[3] Viertens schließlich verteuert der hohe Realzinssatz die Staatsfinanzierung und vergrößert das Budgetdefizit; zinsbereinigt war das österreichische Budget etwa ausgeglichen (Leibfritz et al 1994, S. 74 ff). Alle diese Gründe legen es Österreich nahe, dem Budgetproblem konzentrierte Aufmerksamkeit zu schenken – jedenfalls so lange die Konjunktur halbwegs gut ist –, u. zw. aus Überlegungen der nationalen Wirtschaftspolitik. Im internationalen Vergleich steht Österreich – wie Abbildung 5 zeigt – keineswegs so schlecht da, daß internationale Rückwirkungen, insbesondere ein Verlust der AAA-Bewertung, zu befürchten wären. Derzeit werden außer Österreich auch Frankreich, Deutschland, Japan, die Niederlande, die Schweiz, Großbritannien und die USA mit AAA bewertet, somit auch Länder, deren Situation keines-

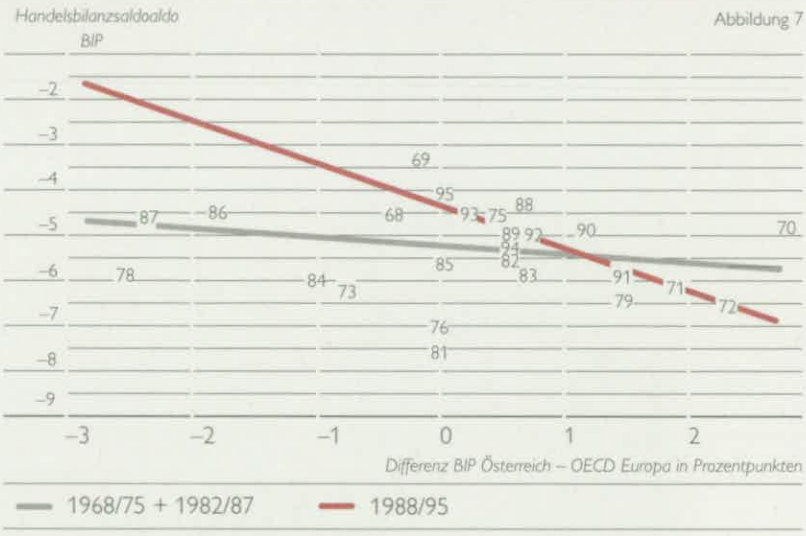
2 *Der Anteil von veranlagter Einkommensteuer, Kapitalertragsteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer am gesamten Steueraufkommen ist von 22% im Jahr 1970 auf 14% im Jahr 1995 gesunken, jener der Lohnsteuer hingegen von 16 auf 29% und jener der Umsatzsteuer von 32 auf 36% gestiegen.*

3 *Giovannini / Hines (1991, S. 173 f) zeigen, daß die Steuererträge aus Kapitaleinkommen in Europa relativ zum BIP niedriger sind als in den USA (5 gegen 7%), obwohl die Steuerbelastung insgesamt höher ist (41 gegen 30%).*

wegs besser ist als jene Österreichs.

Als zweite Schwachstelle wird meist die österreichische Leistungsbilanz bezeichnet; sie hat sich in den letzten fünf Jahren kontinuierlich verschlechtert und verschiedentlich den Ruf nach einer Abwertung des Schillings ausgelöst. Das Leistungsbilanzdefizit macht jedoch bloß 1% des Bruttoinlandsprodukts aus (siehe Abbildung 6) und ist somit zwar beobachtungswürdig, aber nicht bedenklich. Überdies geht es eher auf strukturelle Faktoren im Bereich des Tourismus als auf wechselkursbedingte Konkurrenzschwäche zurück: Das Defizit der Handelsbilanz hat sich in den letzten fünfzehn Jahren kontinuierlich verbessert und ist relativ zum BIP nur noch halb so hoch wie damals (–4 nach –8%). Neben einer Niveauverbesserung ist – wie Abbildung 8 zeigt – allerdings auch eine stärkere Reaktion der österreichischen Leistungsbilanz auf Wachstumsdifferenzen festzustellen: Verschlechterte früher 1% Wachstumsvorsprung Österreichs die Handelsbilanz nur um 1/4 Prozentpunkt, müssen wir seit 1981 mit einer Verschlechterung um einen ganzen Prozentpunkt rechnen. Indirekt läßt Abbildung 8 auch erkennen, daß zwischen Wechselkurs und Handelsbilanz kein einfacher unmittelbarer Zusammenhang besteht: In den Jahren 1976 bis 1981, als die Leistungsbilanz besonders stark negativ war, wertete Österreich nur um 2,9% auf, in der Periode 1982 bis 1988, als sich die Handelsbilanz deutlich verbesserte, um 4,4%, seither – bei anhaltender Verbesserung – um 2,6%.

Handelsbilanz und Wachstumsdifferenz



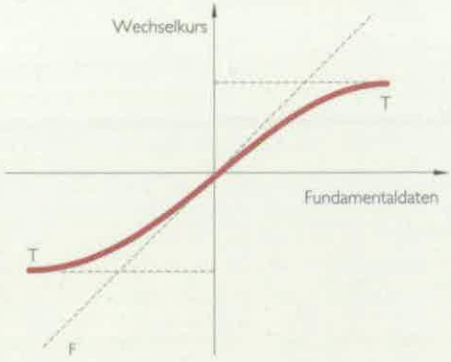
Die Verschlechterung der österreichischen Leistungsbilanz geht somit nicht auf die Handelsbilanz, sondern allein auf die Tourismusbilanz zurück, deren Überschuß sich – in Prozent des BIP, wie in Abbildung 6 ersichtlich – in den letzten fünfzehn Jahren halbiert hat. Das scheint jedoch eher ein strukturelles als ein Wechselkursproblem zu sein: Österreich hat sich extrem stark auf Urlauber der deutschen Mittelschicht konzentriert (Smeral 1995, S. 238 ff), auf einen Markt, der weitgehend ausgeschöpft ist.[4] Ein weiteres Wachstum der Tourismuseinnahmen setzt neue Kundenschichten und damit ein völlig neues Angebotskonzept voraus; eine Verbilligung um 5 oder 10% würde nicht einmal kurzfristig eine Entlastung bringen, und einen höheren Satz einer Abwertung können sich wohl nicht einmal Tourismusmanager vorstellen.

Abschließend noch ein Wort zum Standort Österreich: Die Entwicklung der Handelsbilanz zeigt, daß sich Österreich im

4 *Als konjunkturelle Komponente tritt hinzu, daß die Einkommen dieser Gästegruppe seit 1991 real stagnieren (Smeral 1995, S. 239).*

Krugman-Modell

Abbildung 8



Quelle: Krugman 1991.

internationalen Standortwettbewerb bisher recht gut halten konnte und daß die Ostöffnung deutlich mehr Vor- als Nachteile gebracht hat. Mit einem Leistungsbilanzdefizit von 1% des BIP könnte Österreich sogar längerfristig leben. Dennoch müssen wir uns bemühen, den Standort Österreich mittelfristig zu verbessern. Österreich hat bisher Produkte mittlerer Forschungs- und Skillintensität sowie mittlerer Qualität zu relativ niedrigen Preisen auf nahen und wenig dynamischen Märkten verkauft; es konnte bisher kein markantes Angebotsprofil entwickeln, mit dem es Kunden und Firmengründern prägnant signalisiert, für welche Produkte und Produktionen der Standort Österreich spezifische Vorteile bietet. Die Produktionsstruktur Österreichs hinkt derzeit seinem Einkommensniveau deutlich nach. Dennoch konnte Österreich bisher Marktanteile gewinnen,[5] und kurzfristig droht auch keine besondere Gefahr; mittelfristig könnte die bisherige Strategie ohne anhaltende Strukturverbesserung allerdings zu Schwierigkeiten führen.

3. Österreich und das Problem der europäischen monetären Integration

Die Abbildungen 6 und 9 zeigen, daß Österreich zu den Ländern gehört, die der Erfüllung der formalen Maastricht-Kriterien relativ am nächsten kommen; materiell hat Österreich durch seine Hartwährungspolitik den Beitritt zur Währungsunion de facto bereits vollzogen. Eigentlich gibt es den Schilling gar nicht mehr: Die Österreicher zahlen schon jetzt – bereitwillig und stolz – de facto mit $^1/_7$ DM, auch wenn sie die Umbenennung von $^1/_7$ DM in $^1/_{14}$ ECU mit großer Mehrheit massiv ablehnen. Anders als für Österreich wird für viele andere Länder jedoch nicht bloß die Erfüllung der formalen Maastricht-Kriterien,[6] sondern mehr noch der Verzicht auf eigenständig nationale Geld- und Wechselkurspolitik außerordentlich schwierige Probleme aufwerfen. 1997 und 1999 sind daher heftige Diskussionen über den Beitritt oder Nichtbeitritt einzelner Länder zu erwarten und – damit wohl zwangsläufig verbunden – erhebliche Währungsspekulation; auch der Schilling könnte davon positiv oder negativ betroffen sein.[7] Es ist keineswegs klar, wie sich Österreich darauf vorbereiten und Schaden vermeiden könnte.

Klar hingegen ist inzwischen, warum Österreich den De-facto-Beitritt zur Währungsunion der D-Mark-Zone relativ problemlos vollziehen konnte, wogegen andere Länder bei diesem Versuch gescheitert sind; dadurch kann Österreich als Testfall der Voraussetzungen der

5 *Österreich konnte seinen Marktanteil in der OECD zwischen 1980 und 1992 von 1,46 auf 1,80% steigern, wesentlich stärker als vergleichbare Länder: Der Marktanteil der Schweiz stieg im selben Zeitraum bloß von 2,53 auf 2,54%, derjenige Schwedens sank von 2,87 auf 2,44%, der Finnlands (in der OECD!) von 1,33 auf 0,90%.*

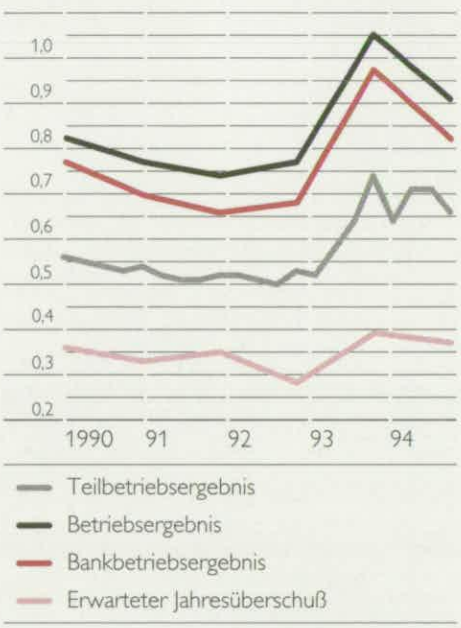
6 *Das auch dann, wenn – was mit gewisser Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist – die Verschuldungskriterien gelockert oder sehr extensiv interpretiert werden.*

7 *Vor allem durch eine reale Aufwertung als Folge einer starken spekulativen Abwertung verschiedener Weichwährungen; allerdings ist auch die Gefahr einer temporären Abwertung durch spekulative Attacken nach den Erfahrungen anderer Länder nicht völlig auszuschließen.*

kommenden monetären Integration Europas verwendet werden.[8] Das ist deswegen wichtig, weil sich auf diesem Gebiet auch die theoretischen Ansichten geändert haben. Noch vor einem Jahrzehnt wäre der Versuch einer Fixierung der Wechselkurse – im besonderen mit einer Bandbreite von Null, wie im österreichischen Fall – als falsche Politik angesehen worden, als Einladung zu einseitiger, risikoloser Wechselkursspekulation: Wenn immer der Wechselkurs sich dem unteren Rand des Wechselkursbandes näherte – so wurde behauptet – müsse zwangsläufig Abwertungsspekulation einsetzen, die selbsterfüllend wäre; keine Notenbank verfüge über genügend hohe Reserven, um den Attacken des Weltmarktes entgegentreten zu können. Erst zu Beginn der neunziger Jahre lieferte Krugman (1991) die entsprechende Theorie: In einem Modell fester Wechselkurse mit Bandbreiten (target zone) wirke Spekulation nicht destabilisierend sondern stabilisierend, wenn die Wirtschaftspolitik in der Lage ist, die fundamentalen Bestimmungsgründe des Wechselkurses so zu ändern, daß der Schock dadurch absorbiert wird. Da die Wirtschaftspolitik somit nicht bloß intervenieren, sondern auch die fundamentalen Bestimmungsgründe des Wechselkurses ändern kann, kann sie diesen glaubhaft verteidigen, und die Spekulation nimmt das auch zur Kenntnis. In Abbildung 8 wird der Zusammenhang zwischen den fundamentalen Bestimmungsgründen und dem Wechselkurs ohne Intervention durch die F-Linie bestimmt. Bei glaubwürdiger, also auf Anpassung der fundamentalen Bestimmungsgründe basierender Politik hingegen wird der Zusammenhang durch die Linie TT wiedergegeben. Diese ist flacher und asymptotisch zum Wechselkursband, weil die Verteidigung der Wechselkurse durch Anpassung der Fundamentals antizipiert. Der flachere Anstieg der TT-Kurve wird romantisierend als Honeymoon-Effekt, die asymptotische Annährung als „smoothpasting" bezeichnet.

Bankerträge

in % der Bilanzsumme — Abbildung 9



Quelle: OeNB: Ertragslage der Kreditinstitute im Jahr 1994 auf Basis des Quartalberichts, in: Statistisches Monatsheft 4/1995.

Der Erfolg der österreichischen De-facto-Währungsunion mit Deutschland hat also nichts mit Trittbrettfahren auf dem deutschen Stabilitätszug (Socher), nichts mit „piggybacking the German reputation" (Dornbusch 1991, S. 307) und nichts mit der Selbstbindung eines „tying one's hands" (Giavazzi/Pagano 1988) zu tun, sondern allein mit der Fähigkeit und der

8 *Die folgenden Ausführungen stützen sich weitgehend auf Tichy 1993 b.*

Bereitschaft der österreichischen Wirtschaftspolitik, die fundamentalen Bestimmungsgründe des Wechselkurses bei Bedarf zu ändern; Voraussetzung dafür war die Flexibilität der österreichischen Reallöhne.[9] Dank der Sozialpartnerschaft gehört Österreich zu den wenigen Ländern, in denen es möglich ist, die Reallöhne nach Schocks relativ rasch anzupassen (OECD 1989, S. 44 ff) und in denen sich eine deutliche Reaktion der

Lohnbildung auf Änderungen der Arbeitslosigkeit beobachten läßt (Drèze/Bean 1990, S. 144 ff; Knöbl 1990, S. 21). Frankreich und Italien, die die österreichische Politik der Stabilisierung durch Selbstbindung der Wechselkurse nachvollziehen wollten, scheiterten mit dieser Politik, und sie mußten scheitern, weil sie ihre Reallöhne – mangels institutioneller Voraussetzungen – nicht (rasch genug) anpassen können (Tichy 1993 b).

Es erscheint wichtig zu betonen, daß Österreich durch seine Wechselkursbindung zeitweise nicht unerhebliche Nachteile in Kauf nehmen mußte, weil es auf landesspezifische Schocks wirtschaftspolitisch nicht reagieren konnte und weil es die deutschen Aufwertungen autonom nachvollziehen mußte, auch wenn das im jeweiligen Moment nicht optimal war. Allerdings wurde die Anpassung seit der deutschen Wiedervereinigung auch dadurch erleichtert, daß Deutschland seinen extremen Stabilitätskurs etwas lockern mußte. Es dauerte mehr als ein Jahrzehnt, bis die österreichische Politik vom Ausland (also vom Markt) voll geglaubt wurde, und während dieser Zeit mußten auch höhere Zinssätze hingenommen werden. Österreich mußte sich seinen Beitritt zur De-facto-Währungsunion somit schwer erarbeiten; die gängigen Slogans ausländischer Theoretiker vom Trittbrettfahren oder von „borrowing credibility by tying ones hands" (Giavazzi/Pagano 1988) sind gefährlich, weil sie die wahren Gründe des Erfolges verschleiern. Ebenso gefährlich wäre es allerdings, den Erfolg jahrzehntelanger Mühen jetzt durch eine Abwertung aufzugeben. Vor eineinhalb Jahrzehnten, bevor also Österreich so viel in die Glaubwürdigkeit seiner Wechselkursstabilität investiert hatte, war es noch sinnvoll, über Hartwährungspolitik im Sinne einer absoluten D-Mark-Kursstabilität zu diskutieren; heute ist es das nicht mehr!

Die Schaffung der österreichisch-deutschen Währungsunion wurde durch die österreichische Reallohnflexibilität ermöglicht, aber sie wurde auch dadurch erleichtert, daß die Struktur der österreichischen und deutschen Wirtschaft recht ähnlich sind, daß die Einkommensniveaus wenig differieren, daß die beiden Länder vielfach von durchaus ähnlichen Schocks getroffen werden und daß die wirtschaftspolitischen Ziele sehr ähnlich sind. Eine eigenständige österreichische

9 *Auch Dornbusch (1991, S. 306, 322 ff) betont die Bedeutung der Lohn- und Einkommenspolitik für den Übergang zu einer Währungsunion, überschätzt allerdings die diesbezüglichen Spielräume in Frankreich und Italien (nicht hingegen in Großbritannien).*

Wirtschafts- und Währungspolitik war dadurch weniger dringlich. Für eine europäische Währungsunion mit sechs, acht oder noch mehr Mitgliedern sind diese Voraussetzungen jedoch keinesfalls gegeben, und sie können auch nicht rasch geschaffen werden. Ein Verzicht auf eigenständige Wirtschafts- und Währungspolitik würde in den meisten dieser Länder idiosynkratische (länderspezifische) Schocks voll auf den realen Sektor, also auf Beschäftigung und Einkommen, durchschlagen lassen und in Einzelfällen schwere politische Probleme aufwerfen. Eine europäische Währungsunion entspräche unter den gegenwärtigen Voraussetzungen einer Währungsunion ohne begleitende politische Union und ohne automatische Stabilisatoren im Einkommensbereich (fiscal federalism). In der Vergangenheit haben Währungsunionen ohne dahinterstehende politische Union nicht funktioniert (Theurl 1992, S. 296 ff), und es ist auch sehr umstritten, ob eine Währungsunion ohne länderübergreifende Fiskalpolitik funktionieren kann. Selbst in den – keineswegs besonders verteilungsfreundlichen – Vereinigten Staaten von Amerika führt ein Einkommensrückgang in einem Teilstaat zu einer Kompensation im Ausmaß von einem Drittel durch gesamtstaatliche Transfers und geringere Steuerüberweisungen (Sachs/Sala-i-Martin 1992; Bayoumi/Masson 1995),[10] und auch für Kanada wurden ähnliche Werte errechnet (Bayoumi/Masson 1995). Eine Währungsunion, die mehr als bloß drei oder vier Mitglieder umfaßt, wird daher Vorarbeiten

Umlaufgeschwindigkeit

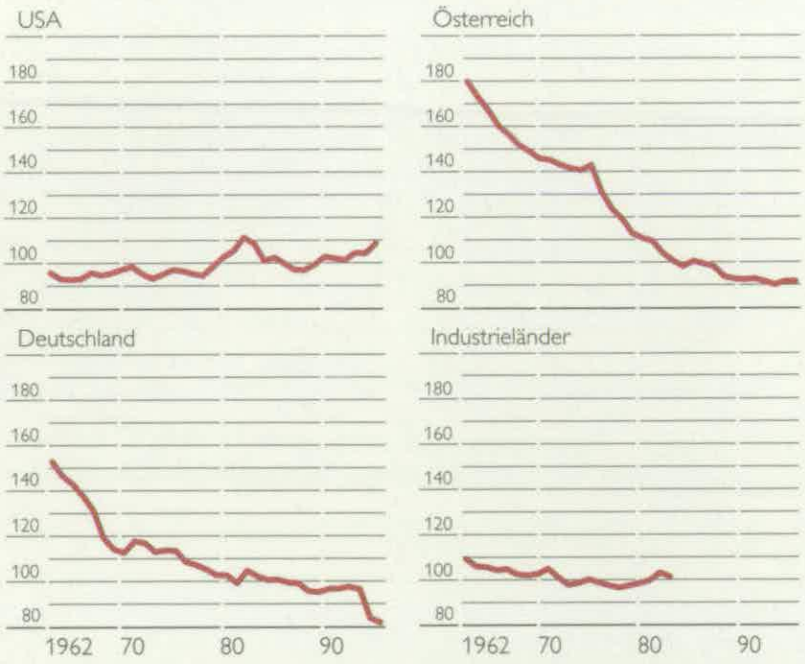
Abbildung 10

Quelle: IMF, IFS.

10 *Bayoumi/Masson (1995) finden zwar, daß die nationalstaatliche Fiskalpolitik der wichtigsten fünf EU-Mitglieder im Zeitraum 1972 bis 1989 eine ähnlich starke Stabilisierungswirkung erreichen konnte wie die föderale Politik in den USA und Kanada. Sie übersehen dabei allerdings, daß der Spielraum für nationale Geld- und Fiskalpolitik in ihrem Untersuchungszeitraum – vor Maastricht und vor der Einführung einer Währungsunion – noch sehr viel größer war.*

Umlaufgeschwindigkeit Geld und Quasigeld

1985 = 100 Abbildung 11



Quelle: IFS.

erfordern, die weit über die Tätigkeit des europäischen Währungsinstituts hinausgehen.

Ob eine Währungsunion jedoch 1999 oder vielleicht erst ein Jahrzehnt später kommt, der tatsächliche informelle Integrationsprozeß wird vermutlich voranschreiten, und er wird sich auch auf den Bankenbereich erstrecken, der bisher von der Integration merkwürdigerweise wenig betroffen wurde. Anders als die Warenmärkte sind die Einlagen- und Kreditmärkte weitgehend national geblieben, anders als im Bereich der Industrie hielten sich Bankenfusionen meist im nationalen Rahmen, und bei aller Internationalität der Kapitalmärkte spielen nationale Vermittler nach wie vor eine dominierende Rolle. Der Preiswettbewerb der Banken war bisher überall eher schwach (Vives 1991, S. 10), teils weil Regulierung die Banken schützte (regulatory capture), teils weil der Zutritt zum Markt beschränkt war und wettbewerbssteuernde Absprachen gefördert oder jedenfalls toleriert wurden. Fusionen fanden meist nicht wegen steigender Skalenerträge statt – die es im Bankenbereich nach herrschender Meinung ohnedies nicht gibt (Tichy 1990; Lang/Wetzel 1994, 1995; Mooslechner 1995) –, sondern als Wettbewerbsabwehr (Vives 1991, S. 24 f). Anstelle von Preiswettbewerb herrschte Qualitätswettbewerb durch dichte Netze und intensiven Service bei hohen Margen und noch höheren Kosten (Neven 1989). Mit zunehmender Integration wird der grenzüberschreitende Wettbewerb jedoch auch im Bankensektor allmählich zunehmen, der Zinswettbewerb wird den Qualitätswettbewerb nach und nach verdrängen, die Margen werden sinken, die Ertragslage wird sich tendenziell verschlechtern, und die Banken dürften insolvenzanfälliger werden.

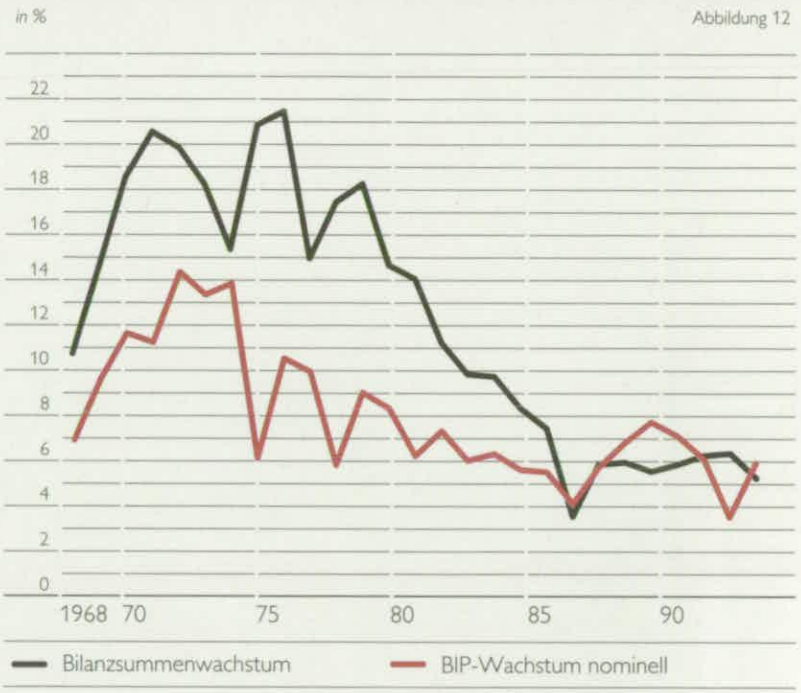
Die österreichischen Banken gehen in diesen internationalen Kampf um Rationalisierung und Marktanteile mit keiner besonders guten Verfassung. Die Ertragslage ist generell nicht gut (Abbildung 9), bei den großen Banken sogar schlecht; der Qualitätswettbewerb hat hierzulande zu besonders dichten Netzen, zu mangelnder Rationalisierung und zu hohen Kosten geführt (Mooslechner 1995, S. 48 ff, 98 f). Wie Abbildung 11 zeigt, ist die Bankendichte in Österreich größer und die Intermediation stärker als irgendwo anders, mit Ausnahme Luxemburgs, der Schweiz und Japans,

wo allerdings wegen der Internationalität des Geschäfts bzw. wegen der höheren Sparquote ganz andere Bedingungen herrschen. Jahrzehntelang, bis in die zweite Hälfte der achtziger Jahre, konzentrierten sich die österreichischen Banken auf Bilanzsummenwachstum (siehe Abbildung 12), sie vernachlässigten Eigenmittelausstattung und Ertragslage. Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit konzentrierten sich bisher weniger auf scharfe Rationalisierung als auf Fusionen, die sich mangels steigender Skalenerträge allerdings nicht als allzu hilfreich erweisen dürften (Tichy 1991, 1993 a).

1993 hat sich die Ertragslage der österreichischen Banken zwar kräftig verbessert (Abbildung 9) und 1994 – gemessen am Teilbetriebsergebnis – nicht allzu stark verschlechtert; der Saldo aus realisierten Gewinnen und Verlusten ist aber v. a. bei den Banken und Sparkassen 1994 wieder deutlich zurückgegangen, und die Vorsorge für erwartete Kreditausfälle drückt die Ertragslage zunehmend. Von einer ausreichenden und dauerhaften Sanierung der Ertragslage kann nach wie vor nicht gesprochen werden. Der integrationsbedingte zunehmende Wettbewerb wird v. a. die größeren österreichischen Banken in Zukunft vor erhebliche Probleme stellen, u. zw. nicht, weil sie im internationalen Maßstab klein sind, sondern weil sie ertragsschwach, zu wenig flexibel und nicht bereit sind, sich auf die Bereiche zu spezialisieren, in denen sie (noch) gute Erträge erzielen. In den nächsten Jahren wird es darauf ankommen, daß die Banken ihr Heil weniger in

Bankenwachstum und BIP

Abbildung 12



Quelle: OeNB, Statistische Monatshefte.

(Kräfte bindenden) Fusionen als in drastischer Rationalisierung suchen, eine wirklich aussagekräftige Kundenkalkulation aufbauen und alle die Geschäftszweige bzw. Kundengruppen abbauen, die vom jeweiligen Institut nicht ertragbringend bedient werden können.

Die Umstellungs- und Anpassungsprobleme der Banken sind keineswegs auf Österreich beschränkt; in anderen Ländern, in denen Internationalisierung und Deregulierung einen noch stärker geschützten Finanzsektor getroffen hatten, spitzte sich die Entwicklung schon in der Vergangenheit krisenhaft zu. Es fällt nicht schwer vorauszusagen, daß der Bankensektor – nicht bloß in Österreich – in einem Vierteljahrhundert anders aussehen wird als heute: insgesamt sehr viel kleiner (v. a. was den Personalstand betrifft), schlanker

und ohne teures Nadelstreifimage. Man kann aber noch einen Schritt weitergehen und fragen:

4. Wird es im 21. Jahrhundert überhaupt noch Banken und Geld im traditionellen Sinn geben?

Die Euphoriker unter den Informationswissenschaftern, die Elektronik- und Informations-Highway-Freaks, gaukeln uns bekanntlich eine – angeblich – schöne neue Welt der Zukunft vor, in der wir den häuslichen Computer nie mehr verlassen müssen: Wir werden vom Fauteuil aus einkaufen, Bankgeschäfte durchführen, uns von dort aus informieren, von dort aus kommunizieren, wir werden in der „virtual reality" leben und vielleicht auch lieben – allerdings könnte die Gesellschaft dann rasch aussterben. In dieser Informationsgesellschaft wird man zwar einen Computer brauchen, aber keine Beine.[11] Das ist jedoch für uns kein Problem, denn wir sind Spezialisten für Ökonomie, nicht für Fortbewegung. Relevant für uns ist, daß man in dieser Welt vielleicht keine Banken mehr braucht: Gezahlt könnte durch elektronische Überweisung werden, mit automatischem Saldenausgleich im Zentralcomputer; über alle Wirtschaftssubjekte hinweg müssen die Salden Null sein, es bedarf somit bloß der Überziehungslimite. Bargeld und Bankeinlagen könnten verschwinden und damit auch die Geldmengensteuerung durch die Notenbank. Soweit Kredite nicht automatisch durch negative Kreditkartensalden entstehen, werden sie stärker auf dem Kapitalmarkt vermittelt werden, weil der Liquiditätsbedarf – und damit der Bedarf an kurzfristigen Krediten – durch die Überziehungsmöglichkeiten via Kreditkarten sinkt.

Die Vision der Computerfreaks ist nicht irreal: Wir befinden uns tatsächlich auf dem Weg in die elektronische Gesellschaft. Die Zahl der Kreditkarten hat sich in den letzten zehn Jahren auch in Österreich (wie in Deutschland) verzehnfacht; derzeit besitzt jeder siebente Österreicher eine solche Karte, d. h., im Durchschnitt etwa jede zweite Familie. Die Umsätze, die mittels Kreditkarten bezahlt wurden, machten 1994 41 Mrd S aus, davon ein Viertel im Ausland. Die Expansion der elektronischen Zahlungen müßte die traditionellen Zahlungen und damit die Nachfrage nach Geld im Sinne von M_1 einschränken, d. h., die Umlaufgeschwindigkeit müßte kräftig steigen. Tatsächlich jedoch zeigt Abbildung 10, daß die Umlaufgeschwindigkeit von M_1 in Österreich stagniert (sieht man vom Bruch in der Reihe im Jahr 1979 ab), in den USA seit 15 Jahren leicht sinkt und in Deutschland sogar kräftig sinkt (u. zw. vor dem Bruch durch die Wiedervereinigung). Für breitere Geldmengenaggregate sinkt die Umlaufgeschwindigkeit sogar noch viel deutlicher (siehe Abbildung 11). Von einem Ersatz des traditionellen Geldes durch elektronische Substitute ist derzeit somit auch in den fortgeschrittensten Ländern nichts zu bemerken; Kreditkarten und elektronische Zahlungen sind derzeit eine Ergänzung des traditionellen Geldes, nicht ein Ersatz.

11 Das weiß der jüdische Witz schon seit langem: Ze was braucht der Mensch de Fiß? In die Welt wirs'te gesetzt, in die Ehe wirs'te geschleift, zu Grabe wirs'te getragen. Ze was braucht der Mensch de Fiß? – Und wie wills'te gehen in Konkurs? Nun: Den Konkurs zu digitalisieren, das werden die Computerfreaks wohl noch schaffen.

Wie aber sieht es mit der Zukunft der Banken aus? Werden Kapitalmarktgeschäfte und Fonds, die ja tatsächlich stark vordringen, die Banken verdrängen? Das Bilanzsummenwachstum der Banken ist, wie Abbildung 15 zeigt, in den letzten 20 Jahren tatsächlich dramatisch zurückgegangen, von fast 20 auf etwa 5%. Allerdings muß das extrem rasche Wachstum der Vergangenheit teils als Aufholprozeß nach den Vermögensverlusten des Krieges (Tichy 1977), teils als Fehlentwicklung interpretiert werden – als Versuch v. a. der österreichischen Banken, alle Finanztransaktionen möglichst über ihre Bilanz zu leiten. Dieses rasche Wachstum mußte aufhören, als keine neuen Kundengruppen mehr gewonnen werden konnten; der Versuch der Banken, das Wachstum durch Erschließung neuer Geschäftsfelder fortzusetzen, zunächst durch Auslandsgeschäfte, dann durch Immobiliengeschäfte, dann durch Fonds und schließlich durch Derivate, hat in den meisten Fällen eher Kosten und Abschreibungserfordernisse erhöht als Erträge verbessert.[12] Wenn derzeit die Bilanzsumme der Banken bloß noch etwa parallel zum nominellen Bruttosozialprodukt wächst, ist auch das als Normalisierung zu verstehen. Das Ende des weit überdurchschnittlichen Wachstums hat die Banken allerdings in Kosten- und Ertragsprobleme gestürzt, und diese Probleme werden, wie schon erwähnt, weiter anhalten. Die hohe Bankstellendichte und der weit überdurchschnittliche Intermediationsgrad lassen ein weiter unterdurchschnittliches Wachstum der österreichischen Banken und verschärften Wettbewerb erwarten.

Werden die Banken in Zukunft nur langsamer wachsen oder werden sie vielleicht überhaupt verschwinden? Ihr Devisen- und Valutengeschäft werden sie durch die Währungsunion weitgehend verlieren; wird in Zukunft der Zahlungsverkehr durch Elektronik und Kreditkarten erfolgen und die Vermittlung zwischen Sparern und

Investoren durch Kapitalmärkte und Fonds? Mit Sicherheit nicht! Daß die neuen Formen des Zahlungsverkehrs Komplemente und nicht Substitute sind, wurde schon gezeigt. Im Bereich der Intermediation ist es die Aufgabe der Banken, Aktiva zu schaffen (Santomero 1984), relativ kleine Beträge zu sammeln und zu bündeln sowie Fristen und Risken zu transformieren. Gerade in unserer Zeit, in der die Sparer risikolose Sparformen und kurze Bindungen bevorzugen,[13] die Wirtschaft aber mehr denn je langfristige Kredite und Risikokapital benötigt (selbst wenn die Nachfrage der Unternehmer den tatsächlichen Bedarf nicht immer widerspiegelt), sind die Banken auf absehbare Zeit in diesem Bereich unverzichtbar. Allerdings muß auf ein Problem hingewiesen werden, das gerne übersehen wird: Die Salden-

12 Mooslechner (1995, S. 93 f) fand, daß die Fremdwährungs- und Auslandsgeschäfte die Ertragslage der österreichischen Banken belasten; gleiches gilt für den international gesehen hohen Abschreibungsbedarf.

13 Im Durchschnitt machte die Laufzeit neu emittierter Anleihen zuletzt kaum noch zehn Jahre aus; vor zwei Jahrzehnten hingegen hatten noch 45% der Emissionen Laufzeiten von 15 Jahren und darüber.

mechanik zeigt mit unbestechlicher Klarheit, daß dem Sparen in Geldkapitalform unvermeidlich eine Verschuldung in exakt der gleichen Höhe entsprechen muß! Wenn somit in Österreich gemäß Notenbankstatistik 1993 etwa 300 Mrd S Geldkapital gebildet wurden,[14] so muß die Verschuldung zwangsläufig allein in diesem einen Jahr um 300 Mrd S steigen. Will man die Verschuldung des öffentlichen Sektors beschränken – wie das ja nicht bloß im Hinblick auf Maastricht gefordert wird –, entfällt ein desto größerer Teil der 300 Mrd S auf eine zusätzliche Verschuldung des privaten Sektors, sprich der Wirtschaft. Wenn der Verschuldungsgrad jedoch steigt, werden die Kredite unsicherer – die steigenden Insolvenzen der letzten Jahre und die daraus resultierenden Bankverluste (bezüglich der dafür nötigen Rückstellungen siehe Abbildung 9) haben nicht bloß und nicht einmal so sehr mit der steigenden Auslandskonkurrenz als mit der hohen Verschuldung der Unternehmungen, besser mit deren schlechter Relation von Eigen- zu Fremdkapital, zu tun.

Die Banken werden nicht bloß die Hauptbetroffenen der parallelen Expansion von Geldvermögen und Verschuldung sein, sie können mit Unterstützung durch Bankenaufsicht und Notenbank dagegen auch etwas tun, u. zw. in zweifacher Hinsicht: Sie können erstens die Kunden durch Beratung und Zinspolitik, aber auch durch Schaffung entsprechender Instrumente zu eigenkapitalnäheren Sparformen hinführen, es muß nicht in alle Zukunft das Sparbuch die Anlageform bleiben.[15] Zweitens können und müssen die Banken ihre Kreditvergabepraxis ändern: Das Ausmaß der Kreditgewährung wird in Zukunft mehr als bisher in Relation zum Eigenkapital gesehen werden müssen; bei entsprechender Eigenmittelknappheit wird die Bank Eigenmittel von außen vermitteln oder auf einer Nachschußpflicht des Eigentümers bestehen müssen. Letzteres ist nicht so naiv, wie es vielleicht klingt: Einige der jüngsten Konkurse haben eine erstaunliche Diskrepanz zwischen der Überschuldung des Unternehmens und dem Privatvermögen des Unternehmers gezeigt, zu dem in vielen Fällen Grundbesitz im Ausmaß der halben Wohnsitzgemeinde gehört. Eine solch lockere Kreditgewährungspraxis, bei der die Banken im Fall des Konkurses infolge ihrer Besicherung meist auch noch besser aussteigen als die übrigen Massegläubiger, ist nicht bloß im Interesse der Gläubiger und der Sparer unverantwortlich, sie ist es auch industriepolitisch und volkswirtschaftlich: ein Druck der Banken auf eine rechtzeitige Sanierung der Finanzlage – anstelle der Weiterfinanzierung durch Kredite – hätte in den meisten Fällen Forderungsausfälle vermeiden und Arbeitsplätze sichern können.

Zusammenfassend läßt sich somit zu Recht erwarten, daß es auch im 21. Jahrhundert noch Banken geben wird, aber sie werden anders aussehen als heute: Ihre Geschäfte werden weniger den Zahlungsverkehr betreffen und weniger die Entgegennahme von Einlagen, mehr hingegen Off-balance-sheet-Transaktionen, Vermittlung von Haftungskapital und Vermögens-

14 329 Mrd S Geldvermögensbildung, minus 8 Mrd S inländische Aktien und Partizipationsscheine, 5 Mrd S Auslandsaktien sowie eine unbekannte Summe Investmentzertifikate von Aktienfonds.

15 Auch wenn die Intermediationsfetischisten unter den Bankiers glauben, dabei eine besonders hohe Zinsenspanne zu lukrieren – was überdies bestenfalls dann gilt, wenn man die Risikoprämie vernachlässigt.

beratung. Werden die Banken größer sein als heute? Vielleicht einige wenige, aber auch diese nur dann, wenn es ihnen gelingt, ihre Organisationsstruktur erheblich flacher zu gestalten und Gewinnverantwortlichkeit wie Risikoeinschätzung vor Ort zu verlagern. Man darf bei der Bestimmung der Bankengröße nicht immer bloß an die multinationalen Konzerne denken, die die Banken ohnedies nur wenig beanspruchen, weil ihnen der Kapitalmarkt offensteht und sie selbst über riesige Finanzabteilungen verfügen. Man muß mehr an Klein- und Mittelunternehmungen denken, die auch im 21. Jahrhundert ihre Bedeutung behalten werden; für sie gilt es, neue Formen der Bereitstellung von Haftungskapital zu finden, die für Sparer wie Unternehmer interessant sind. Das wird die große Aufgabe der Banken in den kommenden Jahrzehnten sein!

5. Ausblick

Der Grundtenor meiner Ausführungen mag manchen vielleicht zu optimistisch erschienen sein: Die österreichische Lage sei nicht schlecht, Österreich sei jedenfalls als einäugiger König unter den Blinden; das Leistungsbilanzproblem sei derzeit nicht besonders dramatisch, das Budgetproblem mittelfristig lösbar, die Probleme des Übergangs zur Währungsunion hätte Österreich bereits hinter sich. Im Geldwesen sei kein Umbruch zu erwarten, Geld in der Form von Bargeld und Sichteinlagen würde seine Bedeutung auf absehbare Sicht behalten, die Banken würden nicht verschwinden.

Ich wäre allerdings mißverstanden worden, wenn Sie diesen Optimismus isoliert sehen. Hinter dem optimistischen Grundtenor standen eine Reihe von Annahmen und Forderungen, die noch einmal hervorgehoben werden sollen: Die Leistungsbilanzprobleme Österreichs sind derzeit nicht ernst, aber sie könnten ernst werden, wenn es dem Tourismus nicht gelingt, in wesentlich höherem Maße andere Gästeschichten und Nationalitäten zu erschließen. Eine echte Budget-

sanierung setzt voraus, daß die Staatsausgaben in Zukunft real kaum noch wachsen, und vermutlich auch, daß in Zukunft nicht bloß Energie, sondern auch Kapitaleinkommen und Gewinne wieder stärker besteuert werden. Der Standort Österreich hat sich bewährt und hat Zukunft, muß aber das „upgrading" seiner Produktion forcieren. Die österreichische Währungsunion mit Deutschland funktioniert, setzt aber Reallohnflexibilität voraus und diese ein weiteres Funktionieren der Sozialpartnerschaft, die ja verschiedentlich bedroht ist bzw. bedroht wird. Die Kapitalbildung in Österreich reicht vermutlich aus, um die großen Zukunftsaufgaben zu finanzieren, aber eine Umschichtung von Geldkapitalbildung zu Risikokapitalbildung ist unabdingbar. Banken wird es auch im 21. Jahrhundert geben, aber sie

werden schlanker und effizienter sein müssen; außerhalb der Bilanz wird sich ein größerer Teil ihrer Geschäfte abspielen müssen als innerhalb.

Das alles ist kein kleines Reformprogramm, es ist die Forderung nach einem recht erheblichen Strukturwandel. Der Blick zurück auf den erfolgreichen und raschen Strukturwandel der Vergangenheit läßt jedoch den Optimismus gerechtfertigt erscheinen, daß Österreich auch diesen künftigen Strukturwandel bewältigen wird.

Literaturverzeichnis

Bayoumi, T., Masson, P. R. Fiscal flows in the United States and Canada: Lessons for monetary union in Europe. European Economic Journal 39 (2), 1995, S. 253 bis 274.

Blanchard, O. Movements in the equitiy premium. Brookings Papers on Economic Activity 2: 1993, S. 75 bis 138.

Canzoneri, M., Grilli, V., Masson, P. R., eds. Establishing a central bank: Issues in Europe and lessons from the U. S., Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

Dermine, J., Ed. European banking in the 1990s, Cambridge: Basil Blackwell, 1989.

Dornbusch, R. Problems of European monetary integration, in: Giovannini/Mayer 1991, S. 305 bis 327.

Drèze, J., Bean, Ch. European unemployment: Lessons from a multicountry econometric study, Scandinavian Journal of Economics 92 (2), 1990, S. 135 bis 165.

Eichengreen, B. One money for Europe? Lessons from the U. S. currency union. Economic Policy 10, 1990, S. 117 bis 187.

Europäisches Währungsinstitut Jahresbericht 1994, Frankfurt, 1995.

Giavazzi, F., Pagano, M. The advantage of tying ones hands: EMS discipline and central bank credibility, European Economic Review 32, 1988, S. 1055 bis 1074.

Giovannini, A., Hines, J. R. Capital flight and tax competition: are there viable solutions to both problems?; in: Giovannini/Mayer 1991, S. 172 bis 230.

Giovannini, A., Mayer, C.; Eds. European financial integration, (CEPR, IMI) Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

Hahn, F. R., Partsch, F. Neuberechnung des Cash-flows der österreichischen Industrie. Monatsberichte des Österreichischen Insti-

tuts für Wirtschaftsforschung 68 (3), 1995, S. 181 bis 188.

Knöbl, A. Europe: Why does unemployment differ? Wifo Working papers (38), Wien, 1990.

Krugman, P. R. Target zones and exchange rate dynamics, Quarterly Journal of Economics 106 (3), 1991, S. 669 bis 682.

Leibfritz, W., Roseveare, D., v. d. Noord, P. Fiscal policy, government debt and economic performance, OECD Working Papers (144), Paris, 1994.

Lang, G., Wetzel, P. Efficiency and technical progress in banking, Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg, Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe 117, 1994.

Lang, G., Wetzel, P. Technology and cost efficiency in banking, Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg, Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe 130, 1995.

Mooslechner, P. Die Ertragslage des Banksystems in Österreich und Deutschland, Manuskript, Wifo, Wien, 1995.

Neven, D. J. Structural adjustment in European retail banking: Some views from industrial organization, in: Dermine, Ed., 1989, S. 153 bis 178.

OECD Economics in transition. Structural adjustment in OECD countries, Paris, 1989.

Roche, D. The emu is an elusive bird. Euromoney, March 1995, S. 26 bis 27.

Sala-i-Martin, X., Sachs, J. Fiscal federalism and optimal currency areas: Evidence for Europe from the United States, in: Canzoneri et al, 1992, S. 195 bis 219.

Santomero, A. M. Modelling the banking firm. A Survey, Journal of Money, Credit and Banking 16 (4/2), 1984, S. 576 bis 602.

Siegel, J. J. The real rate of interest from 1800–1990, Journal of Monetary Economics (29), 1992, S. 227 bis 252.

Smeral, E. Anpassungskrise im Tourismus, Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 68 (4), 1995, S. 238 bis 242.

Theurl, Th. Eine gemeinsame Währung für Europa. 12 Lehren aus der Geschichte, Österreichischer Studienverlag, Innsbruck, 1992.

Tichy, G. Drei Phasen des Strukturwandels im österreichischen Kreditapparat, Bankarchiv 25 (8), 1977, S. 307 bis 319.

Tichy, G. Bankengröße und Effizienz, Kredit und Kapital 23 (3), 1990, S. 359 bis 388.

Tichy, G. Die weltweite Strukturkrise der Banken. Ursachen und Strategien zu ihrer Überwindung, Bankarchiv 39 (12), 1991, S. 853 bis 870.

Tichy, G. Auswege aus der Ertragskrise der Banken?, Bankarchiv 41 (3), 1993 a, S. 173 bis 185.

Tichy, G. The credibility of monetary integration. The experience of European countries and some inferences for a greater Europe, Research Memorandum 9305 der Volkswirtschaftlichen Institute der Universität Graz, 1993 b, erscheint in einem Sammelband (D. Good, ed.).

Vives, X. Banking competition and European integration, in: Giovannini/Mayer, 1991, S. 9 bis 31.

Wieners, K. Wirtschaftsbriefe aus Düsseldorf Nr. 44, Düsseldorf, 21. März 1995.

Jakob Frenkel
Governor
Bank of Israel

The Past and Future of Money

The subject of your conference is the past of money and the future of money, or the money of the past and the future of money and the money of the future, but it was the play on the words past, future, and money. When I was reflecting on what one can say in this meeting, I asked myself: "How did I have my very first course in monetary economics many years ago?" The first digit of the number of years is three, if you want to be more precise, and I remember when our professor came to the class – it was Milton Friedman at that time – and said: What is money? And every one of us said: Naturally, money is what you have in your pocket, or money is what you spend, or

money is where the Governor signs his name, or money is what you want to keep in scarcity, or money is what you save, but nobody could really explain functionally what money is. And before I understand what money is, how can I speak about the past and the future of money? So the way in which it was introduced was the following. He said: "Suppose a Martian – somebody from the planet Mars – comes down to earth. He has never heard about money, never known about money, but was told that there is money that facilitates transactions. He was never shown what money is. And he was told to go to the market place and find out there what money is. So being an empiricist, he went down to the market place and went to what later on he was told was a newspaper stand, which is unknown on Mars. And he saw a gentleman coming to the stand with a small piece of paper. If he had known how to read, he would have seen how many schillings it was, but it was a piece of paper, and he gave it to the seller and the seller, who was a newspaper salesman, gave him a big piece of paper. So he was told that there was a transaction here where a small piece of paper was exchanged for a big piece of paper. And now you should know what money is. So now he holds in his pocket a big piece of paper and the other one is holding a small piece of paper and each one is living his life. He comes home and gives his wife the big piece of paper and she gives him some food. A transaction took place. And the other guy comes into the store and he gets few coins and he gives him a newspaper together with a small piece of paper, another piece of paper." So what is money after all of this? How does one know what money is out of all of this kind of business? Then the lecture went on with a lot of introspections and every one had the insight of how we can help this guy from the planet Mars. Eventually the question was: How do I know which one of these pieces of paper is something that I want to call money, and several criteria came into being. One: What is more likely – that the guy with the small paper will keep it for next year and do something with it or that the guy with the big piece of paper will keep it for next year and do something with it? Then we were told that maybe old news is irrelevant, so he should not keep this large piece of paper except for the library, but the small one maybe, so that is money. But then he realized that somewhere in some countries there was hyperinflation and nobody wants to keep these little small pieces of money. Then he said, aha, so maybe money is not just the size of the paper, but how many goods it buys? All right, so now he knows what money is. But then the next question was: Suppose you go the end of the year – in Israel we pay taxes at the end of the calendar year – and you want to pay your taxes. How can you pay the taxes? Do you pay them with the big piece of money, do you pay it with your furniture, which is also valuable, or do you pay it with the small piece of money? Then we realized maybe acceptability is an important point. It has to be acceptable, it has to represent a store of value, it has to be very well recognized and not everyone must print it. So now

we understood – we thought we understood – what money is or money was. Then we went on to study how it is valued in various islands where they did not even have the printing press, but did have money, some coins, maybe some stones, whatever. In short, from all of these kinds of exercises at the end of the three-month lecture at the University of Chicago, what we understood was that money is not an object. Money is a concept. Money has to be defined by attributes, by characteristics. And it is not the physical characteristics, but rather the other type of more amorphic characteristics that somebody, whoever, must make sure are maintained. So now we understand why they have money on Mars – because the guy came to earth and learned it, but we also know that at least at that time money was defined in that way. Is it still the case? Are our transactions still carried out in terms of this money? Are the means of payment, is the payment system itself still in terms of these kind of things that we are talking about? What is the role of credit versus money? Last night at dinner you heard about the payment system from the perspective of the United States. And this is indeed an evolving topic. So I cannot contribute much to it. The only thing that I can say therefore is that it is much easier for me to contribute to the discussion today not by asking what money is, but rather what policymakers should do in order to ensure that a thing used as money will indeed be valuable as money.

To begin with, since we are not in the classroom, we must speak about the world. But the world is changing and therefore must have changing institutions. The question therefore is: Is it true that everything we have learned does not have universal or permanent characteristics? Is it true that the past is not what it used to be and the future is not what it used to be so that every day there must be new rules of the game?

We have a new world. The world that we have is new not only in the economic field, but

also in the political sphere. I do not need to tell you that a world where you have lost a superpower and found a problem is a new world, a world in which centers of activities on the economic front are very different. You still remember the days where the locomotive of a train was in one country and the back parts in another country; the story is different today. So the economic structures of the world are different. The conceptual world is different. It is a new world. It is a world in which good economics means good politics. It is a world in which I think the long-standing debate of populism versus honest-to-God professional economics has been put to rest. It is a world in which the role of governments in society is much clearer, the role of government is no longer viewed as the big daddy that can do everything better than the

private sector, but the role of government is rather to provide the basic conditions of stability, clear rules of the game, property rights, and the like, so that the private sector can thrive. And it is a world in which political regimes rise and fall on economic, not political, grounds. Economic grounds are determined by the capacity to generate conditions of stability. So I come back to the fact that monetary policy is indeed at the basis of

quite a lot of the things that are happening. I have been told that I am allowed to start with a little anecdote. Here is something about a changing world. A person came to visit his friend. He knocked at the door and said: "Oh, you have changed so much. You were tall and now you are short. You were fat and now you are thin. You had a beard and now you are clean-shaven. You had glasses and now you don't have them. What happened to you, Mr. Smith?" "My name is not Mr. Smith." "You have also changed your name!"

Now that I have got your attention, I will continue by asking: What are the key characteristics of the new world and what are the chief lessons that we have learned? First we have a global network in which trade is recognized as the sine qua non for growth. Everyone who looks at the collapse of the former Soviet Union, the difficulties that Eastern and Central Europe have experienced, etc., recognizes that at least 50% of the loss of GDP during the transformation process arose from the collapse of the trading system. So it is a world in which trade is recognized as the key. Fortunately, it is also the world in which the Uruguay Round was completed, WTO is in place, and is now being tested for the first time, with the Japan/U.S. debates. But it is a world of interrelations. It is a world in which capital markets do not recognize borders. It is a world in which large-scale capital mobility – as Professor Giersch has said – is an important mechanism of discipline for economic policy. It is a world in which information is the key element that ties together small and large countries. Element number one is a global environment. Secondly, even though the world is global, its components are different from each other. Even if you have a unified Europe there are differences between its parts. Some of them reflect geography, and that gives rise to trading systems. Some of them reflect functional differences between developing countries and less developed countries. Some of them are due to political orientations. So we have a global, but a multipolar world. A multipolar world – that is what the monetary system is concerned with – will therefore need to find a mechanism enabling the various poles to interact with each other. What are the key principles and lessons that the designers of this future of money or the money of the future will need to take into account? First we have learned the hard way: There is no trade-

off between growth and inflation, or between unemployment and inflation. There is no trade-off, you cannot buy growth by inflating, you can only make things worse. Second, fiscal policy is a very rigid policy instrument. Given our democratic system, by the time you can change anything on the fiscal front, you will have fought the previous war. Things are not capable of adjusting rapidly. So above and beyond the philosophical reasons for medium-term strategy, there are practical reasons for asking that fiscal policies must be cast in the medium term. In other words, forget about fine-tuning, forget about anything that has to do with responding to current events. It therefore requires a tax system that is capable of incorporating whatever values government wants to have in a tax system. If you want to have progressivity, so be it. But it is in the tax structure rather than in discussions that try to deal with current problems. Third, macroeconomic policies and structural policies are complementary. Anyone who visits Washington today knows that there is a 19th Street in Washington, DC. On the one side there is the IMF, on the other side there is the World Bank. They were born in Bretton Woods 50 years ago and they were born as two sisters. After a while, the sisters thought they had different missions. The IMF is concerned with macroeconomics, and the World Bank is concerned with structural reforms. So each one went its own way, not recognizing that you cannot have macrostability unless you have an efficient economic system without distortions, everything that structural policies call for, not recognizing that you have no chance of liberalizing your system and removing distortions unless you have macroeconomic stability. So here is complementarity, and that is a lesson that we have learned. Consequently, whatever institutions we design must reflect that reality. Fourth, monetary policy operates with lags. That is why when you try to raise interest rates, and you do so in order to fight future inflation, you are misunderstood. Then, when inflation does not come in the future because of your higher interest rate, you are told: you see, you did not need to raise interest rates. The lack of synchronization between policy actions and consequences creates a lot of confusion, and that is why it is a game for professionals, not for politicians. And that is why monetary policy must be as distant as possible from the political system. Because the time horizon that the economic system requires is always longer than the time horizon that the political system is willing to grant it. There are cycles of elections, but there are no cycles in fighting inflation. If you want to make sure of this, independent central banking is the name of the game. And the terms of central bank governors must not coincide with the terms of governments. There are various critical lessons which sound technical but are actually very fundamental and profound if you really want to maintain a medium-term strategy. I have already mentioned the role of government. And finally in this

regard I would paraphrase Kissinger's dictum. He said, you do not introduce a new world order as an emergency measure. In economics it is the same. You do not introduce a new economic order as an emergency measure. You do not do it in the context of a crisis, because in a crisis you are forced to have a short timehorizon. If we do it in an interdependent world, it requires some cooperation, some coordination among the parties.

But coordination of what? I played the game of coordination in my previous career at the IMF and I must tell you one thing: We should not be naive about it. Economic policy is always made from the perspective of national interests. You should not expect that because when the U.S. sneezes Europe catches pneumonia, or vice versa, fundamental tenets of fiscal or monetary policy will be different. What is important is that we recognize these interrelations. And that is why cooperation is called for. But policy is made at home. This means, more importantly, that you must have cooperation among the various kinds of economic policymakers at home. You know, it is a fact at international meetings that you will find greater collegiality between the monetary authorities of different countries than between the monetary and fiscal authorities of the same country, and the same applies to fiscal authorities. That is why the BIS system or the G7 and the IMF coordination are so important. But there is a danger which I call the "firefighter syndrome". When the Martian came to earth, he went to the corner of the street and saw firefighters playing cards in the station. He said: "They are wasting their time," and he sent them home. Then there was a fire, and he came to the station, but the firefighters were not there. Then he understood that maybe playing cards is their job, so that they will be in place when the crisis erupts, so that the concept of excess supply of labor becomes more important. It is not what you do at any point in time, but rather, are you ready to be there when you are needed. This is why I consider the forum of the G7 and other forms of coordination to be important. The firefighters should be in the station if they are needed. But on the other hand, if we understand this, we should not fall into the trap of what is called: "Don't just stand there, do something." As a result of the globalization of capital markets we have recently seen huge amounts of capital moving in and out. The lesson to be learned from this is that there are not enough reserves in the world for any central bank to peg the wrong rate. Does this mean that we should not have an exchange rate system? No. But it means that we should recognize this reality. And I will say something about it. Let me start by noting that a lot of crises appeared to be emanating from open capital accounts. And capital accounts did a lot of things. I think it is a mistake to think that we should therefore close the capital account. That is a mistake. It is like saying: Let us block the roads because we do not want car accidents. We have learned that if we want to have safe driving, we do not block the roads. We widen the roads.

Maybe we install some seatbelts. That is important. So concerning the capital account, I would not put sand in the engine. I would make sure that there is a good regulatory and supervisory system in place. And that is again very important to remember after the Mexican crisis. Yet not all countries are ready to completely open their capital accounts. A lot of preconditions must be in place. What is important is to avoid the tango principle of one step forward and two steps backward or even two forward and one backward, because there is a tremendous loss of credibility once you retreat. Therefore you should go slowly in one direction rather than going back and forth.

So what are the lessons for an exchange-rate system of the future? First, as I have said, no exchange-rate system can protect you from bad policies. Second, exchange-rate policy is not an independent single policy, it is part of the arsenal of policies, macro policies, fiscal, monetary, etc. Third, because most activity today occurs in the capital markets, financial market orientation is the name of the game rather than trade orientation. Therefore exchange rates will be determined in the financial and asset markets, not via trade and the current account. This provides you with a perspective regarding exchange-rate policies, because expectations are the key and expectations reflect not only the future, but all the heritage of the past. And the past is credibility. Credibility is earned and never owned, it is only rented. That is why in foreign exchange-markets mistakes have a long-lasting impact. You need flexibility because you are linking several different poles. Therefore real exchange rates must be allowed to change; you cannot have complete rigidity. On the other hand, if you avoid all discipline, if you have complete flexibility – which in my youth by the way I strongly supported – you lose the important element of anchoring. And when I say anchor, I do not mean that you should anchor the exchange-rate in order to fix prices, but rather announce a credible exchange-rate regime in order to anchor expectations about the future, and make sure that you are consistent and that therefore your anchor will be credible. How do you know what a good exchange-rate system is? Is it because it operates for two years or three years without a crisis? And then there is a crisis and you have to change it? Look at the history of the exchange-rate system. When it was fixed, it moved to a managed float, then it moved to a dirty float, then it collapsed, than you had bands, then wider bands, then you came back to fixed rates. Is it because people do not learn? No, it is because there is no single system that can protect us from bad policies. That is the lesson. Therefore the test of a good exchange-rate system is that you must be aware that policies will involve mistakes, and the exchange-rate system must be capable of surviving them. It cannot be excessively rigid. You must always have a valve from which excess pressure can escape, otherwise you will have a crisis. You never assess the quality of an exchange-rate

system according to normal times. In normal times it is easy. It is during stormy times that you distinguish a good system from a bad one and where you need to have appropriate flexibility. I would say that the existing regime with a band fulfills this in principle. I am not talking about the widths of the band, but a band that provides some idea about where one is going. There is one dictum which is always true, and I am not sure if we have

given it enough attention. It is called the (n-1) problem. What is it? When you have two currencies you have only one exchange rate. When you have three currencies you have only two independent exchange rates. When you have many currencies, you have (n-1) exchange rates. But there is one extra degree of freedom in the system. The Bretton Woods system assigned a very specific role to this degree. It established that the United States will peg the dollar to gold and all the other countries will peg their currencies to the dollar. So (n-1) countries did what they had to do to keep their currencies stable vis-à-vis the dollar, and then the U.S. used the degree of freedom of the system. It was therefore the (n-1), the nth country that pegged the price of gold. This dictum of having n-countries and only (n-1) exchange rates is always true, whether you have fixed or flexible rates. That is arithmetic. And therefore the test of a system must lie in what it does with this extra degree of freedom. If the designers of the system do not tell you the answer to this, they have not fully specified the system.

Let me conclude with a few slogans, which I believe, however, come from what I was trying to say. First, as far as monetary policy is concerned, the only asset that monetary policy has is credibility. It cannot buy its way. It is a mistake to make a deal with those who have other assets, saying "I will give you a little bit of inflation if you give me growth." That will not work. The bottom line is what happens to inflation, and so credibility is the first thing. Second, whatever you do, whatever system prevails, do not lose the anchor. This means that real exchange-rate rules have lost the anchor because you do not have a nominal anchor. You must have a nominal anchor. I will not take a position in the long debate of rules versus discretion, but I will say that it is probably more important to focus on good policies versus bad policies rather than on rules versus discretion. Rules with bad policies would be a disaster. That is what we should keep in mind. How do you know what good policies are? I think that is where the market comes back. As Professor Giersch said, capital movements, for example, tell you very quickly what the market thinks of you. Transparency, accountability, consistency, all these things; timely data that is published regularly. These are the lessons that the IMF has drawn from the Mexican crisis.

Much of what we do is trying to avoid a crisis, because swimming in good weather is very easy.

A last word about caution. When we are told: "Be cautious!", what does it mean operationally? Does it mean reflect longer? No. It means use the following rule of thumb: Whenever there is good news, assume it is temporary. Whenever there is bad news, assume it is permanent. Then you are bound to make the right decision. Now, ladies and gentlemen, I have spent a lot of time on these off-the-cuff remarks. I did not speak about the past of money to take you to a different planet, nor did I speak about the future of money except to tell you about how I think one should deal with crises. But I think it is very important to start with a concept. And therefore I am very glad that we have not spoken about daily events here. There is growing recognition among the public as well as in political circles that the best contribution that monetary policy can make to growth is by price stability, because everyone understands that growth is not the object. Sustainable growth is the object. It is very easy to grow by having a car running above the speed limit for a short while. We know the motor will be destroyed, but who cares? There is no question that the key objective is sustainable growth, and sustainable growth can be best achieved by price stability. Therefore I completely dismiss the debate that says: What are you looking at, Governor? Inflation or growth? Is it true that you should give priority to inflation? I say no. I give priority to growth, to sustainable growth. And that is why the only thing I can do about it is to provide price stability. Then I do not make a choice. I actually deal with it. The focus on the long run is the key. Let me conclude therefore with a story about the long run. As you know, Keynes said: "In the long run we are all dead." Two remarks: First, he had a student named Joan Robinson who told him: "Yes, master, in the long run we are all dead. But not all of us at the same time." And she was right. She survived him. But second, at MIT, the Massachusetts Institute of Technology, there is a famous professor named Robert Solow, who once responded to "in the long run we are all dead" by saying Keynes was always good at long-term forecasting. Thank you very much.

Maria Schaumayer
Präsidentin der
Oesterreichischen
Nationalbank

ONB

Anforderungen an eine gemeinsame Währung für Europa – Die Sicht der Notenbanken

Ein Artikel in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 7. April 1995 mit der Überschrift „Euromark 2002" begann mit folgendem Satz: „Die Integration Europas soll Fortschritte machen, aber mit der gemeinschaftlichen Währung hat es keine Eile." Der Autor meint, daß in dieser These kein Widerspruch liege. Natürlich bin auch ich der Überzeugung, daß die ökonomischen und politischen Voraussetzungen für den Beginn

einer Währungsunion, also die Vollendung des wirtschaftlichen Integrationswerkes, gegeben sein müssen, aber dennoch meine ich, daß uns gerade die jüngsten Entwicklungen auf den Devisenmärkten zeigen, daß es wenig Sinn hat, Entscheidungen zu verzögern. Weder überstürzen noch verzögern, sollte die Parole lauten.

Seit dem Zusammenbruch des Systems von Bretton Woods fehlt allen Währungen international ein gemeinsamer Anker. Wir haben heute in einem hohen Ausmaß die weltweite Liberalisierung und Globalisierung der Märkte realisiert. Das führt zu völlig neuen Voraussetzungen, auch hinsichtlich der europäischen Integration. Was heute erforderlich ist, läßt sich in zwei Postulaten ausdrücken, nämlich: Selbstdisziplin in der nationalen Wirtschaftspolitik und zugleich internationale Kooperation. Das können gelegentlich widersprüchliche Bedingungen und Aufgaben sein, aber heute muß jedes monetäre Regime zwei Ziele verfolgen, nämlich Glaubwürdigkeit auf den internationalen Märkten und Flexibilität im Reagieren. Diese Flexibilität, aber auch die Glaubwürdigkeit wird nur mit einem hohen Maß an internationaler Kooperation zu erreichen sein, wenn das eigentliche und hoffentlich gemeinsame Ziel lautet, das Wachstum der Weltwirtschaft nachhaltig ohne größere währungspolitische Krisen und Verzerrungen zu sichern.

Der gesamte Vorgang der europäischen Integration ist auf Zusammenarbeit ausgerichtet, sowohl hinsichtlich der Mechanismen als auch der zu erfüllenden Kriterien. Die Anforderungen an eine gemeinsame europäische Währung, die naturgemäß der Stabilität verpflichtet sein muß, sind im Vertrag über die Europäische Union mit hinreichender Präzision festgehalten. Es ist nicht zuletzt Aufgabe der Notenbanken, darauf hinzuweisen, daß an der Erfüllung dieser Kriterien kein Weg vorbeiführt, auch wenn die Entscheidung über den Eintritt in die Stufe III, die eigentliche Wirtschafts- und Währungsunion, nicht von den Notenbanken, sondern natürlich auf politischer Ebene getroffen werden muß.

Das für Währungsfragen zuständige Kommissionsmitglied, Herr de Silguy, hat bei seinem kürzlichen Besuch in Wien die Meinung vertreten, daß wir uns in der Zeitspanne zwischen Ende 1996 und 1. Juli 1998 mit der politischen Entscheidung zu befassen haben werden, welche

Länder die wirtschaftlichen Bedingungen erfüllen und ob die technischen Vorbereitungen abgeschlossen sind, um in die Stufe III einzutreten. Hinsichtlich der Konvergenzkriterien über die öffentlichen Haushalte hat er den Scherz verwendet: „Wenn Sie 50 US-$ schuldig sind, sind Sie ein Bettler. Wenn Sie 50.000 US-$ schuldig sind, sind Sie ein Geschäftsmann. Wenn Sie 500 Mrd US-$ Schulden haben, dann sind Sie ein Finanzminister." Tatsächlich haben derzeit fünf Mitgliedstaaten der Europäischen Union Staatsschulden oder – korrekt gesprochen – Schulden der öffentlichen Haushalte, die unter 60% des Bruttoinlandsprodukts liegen. Hinsichtlich des laufenden Defizits befinden sich derzeit nur drei Mitgliedsländer, nämlich Deutschland, Irland und Luxemburg, bei einem Wert von unter 3% des Bruttoinlandsprodukts. Der EU-Durchschnitt der Haushaltsdefizite betrug 5,5% im Jahr 1994. Österreich ist leider nicht unter den Ländern, die das Konvergenzkriterium Budgetdefizit, aber auch nicht unter jenen, die das Konvergenzkriterium Staatsschuld erfüllen.

Auch wenn bei den anderen Konvergenzkriterien des Maastrichtvertrages nicht nur in Österreich erhebliche Fortschritte gemacht wurden, teile ich nicht den Optimismus von Herrn de Silguy, der meinte, es könnte schon 1996 die erforderliche Mehrheit, also acht Länder, in der Lage sein, in die Stufe III der Wirtschafts- und Währungsunion einzutreten. Die Oesterreichische Nationalbank hat immer darauf hingewiesen, daß die tatsächliche und nachhaltige Erfüllung der Konvergenzkriterien wichtiger ist als der Zeitplan. Denn eine gemeinsame europäische Währung erfordert so gravierende institutionelle und organisatorische Änderungen, daß ein Auseinanderfallen, eine Nichthaltbarkeit der Währungsunion und damit die Rückkehr zu nationalen Währungen schwer vorstellbar ist, ohne damit einen Crash größten Ausmaßes auszulösen. Wenn eine Währungsunion eine auf Dauer angelegte Solidargemeinschaft aller beteiligten Länder im Währungsbereich ist und wenn die Geldpolitik für alle diese Mitgliedsländer gleich ist, dann dürfen einfach die ökonomischen Verhältnisse in den einzelnen Ländern keine zu starken Disparitäten aufweisen.

Wir befinden uns derzeit noch in Stufe II, in der sich bekanntlich die Finanzpolitik ebenso wie die Geld- und Währungspolitik nach wie vor in nationaler Zuständigkeit und Verantwortung befindet. Natürlich kann es zwischen nationalen Politiken dieser Art Spannungsverhältnisse geben, aber die Kooperationen, die bisher eingeleitet wurden, deuten doch darauf hin, daß in der gesamten EU das Stabilitätsbewußtsein stark gestiegen ist. Vielleicht sollten

wir uns wünschen, daß eine politische Stärkung der angestrebten Währungsunion dadurch zustande kommt, daß ergänzende und effiziente Regeln für eine dauerhafte finanzpolitische Disziplin aller Teilnehmerländer an der Währungsunion aufgestellt werden. Ich würde sehr dafür plädieren, daß sich auch die Regierungskonferenz 1996 mit dieser Überlegung beschäftigt.

Nach dem Maastricht-Vertrag ist die Währungsunion grundsätzlich für alle Mitgliedsländer offen. Das spiegelt sich auch in der Zusammenarbeit der Notenbankgouverneure aller Mitgliedsländer im Rat des Europäischen Währungsinstituts wider. Dieses Europäische Währungsinstitut hat die Aufgabe, die technischen, organisatorischen, legistischen und logistischen Vorbereitungen für die Stufe III der Währungsunion zu treffen. Das EWI ist dabei an den Zeitplan des Maastricht-Vertrages gebunden, daß nämlich spätestens Ende 1996 die erstmalige Prüfung der Konvergenzsituation mit Blick auf den Beginn der eigentlichen Wirtschafts- und Währungsunion durch den Europäischen Rat erfolgen muß. Das EWI muß seine vorbereitenden Aufgaben daher bis Ende 1996 abschließen.

Eine der Aufgaben des EWI besteht darin, die Geldpolitik der europäischen Notenbanken in der Stufe II soweit wie möglich zu koordinieren. Natürlich hat das seine Grenze in der weiterhin gegebenen nationalen Zuständigkeit, wobei notwendige legistische Änderungen in den einzelnen Ländern von den Notenbanken wohl angeregt werden können, aber in der Kompetenz von Regierung und Parlament liegen. Ich folge daher deutschen Überlegungen, daß jedenfalls die Währungsunion, aber eigentlich auch schon die vorbereitende Stufe II ein stärkeres politisches Fundament erfordern. Das EWI ist ein vertrauliches Koordinations- und Diskussionsforum, das zu einer Weiterentwicklung der Grundlagen für die Währungsunion in den einzelnen Mitgliedsländern gerade durch den freien Meinungsaustausch formell und informell erheblich beitragen kann.

Die zweite zentrale Aufgabe des Europäischen Währungsinstituts liegt darin, die rechtlichen, organisatorischen und institutionellen Voraussetzungen für eine einheitliche Geldpolitik der künftigen Europäischen Zentralbank und des künftigen Europäischen Systems der Zentralbanken zu schaffen. Dabei handelt es sich um ganz wesentliche Themen, an denen in zahlreichen Arbeitsgruppen intensive Vorbereitungsarbeit geleistet wird. Es geht einmal um die Klärung des geldpolitischen Konzepts der künftigen Europäischen Zentralbank. Es geht um die Bestandsaufnahme der derzeit von den einzelnen Notenbanken verwendeten geldpolitischen Instrumente und um die Entwicklung eines einheitlichen und möglichst vollständigen Instrumentariums für das künftige ESZB. Es geht weiters um den Aufbau eines Systems für grenzüberschreitende großvolumige Zahlungen zur Abwicklung des Geldhandels in der kommenden Währungsunion. Es wird das künftige ESZB weiters einen internen Informations- und Kommunika-

tionsaustausch brauchen; am Aufbau eines entsprechenden Systems hiefür wird gearbeitet. Und schließlich hat das EWI auch die Aufgabe, Banknoten für die künftige gemeinsame Währung vorzubereiten, wobei klarzustellen ist, daß der Beschluß über die Herstellung und Ausgabe dieser Banknoten von der Europäischen Zentralbank zu treffen sein wird. Der Rat des EWI befaßt sich mit all diesen konzeptionellen Fragen mit großer Intensität.

Beschlüsse können in den meisten Bereichen nur einstimmig gefaßt werden. Damit haben alle Länder gleichen Einfluß, ob sie nun von Anfang an der Währungsunion angehören werden oder nicht. Die eigentliche Entscheidung über die künftige geldpolitische Strategie, ihre operative Umsetzung und die dafür verwendeten Instrumente bleiben der Europäischen Zentralbank vorbehalten. Im entscheidenden Gremium dieser künftigen Europäischen Zentralbank, das die Entscheidungen und Richtlinien festlegen wird, sind abermals die Präsidenten der teilnehmenden Notenbanken vertreten und es gilt bekanntlich das Prinzip „Ein Land – eine Stimme", aber der Governing Council der EZB wird die meisten geldpolitischen Beschlüsse mit einfacher Mehrheit treffen können.

Der Präsident der niederländischen Notenbank, Dr. Duisenberg, hat die Entwicklung treffend so beschrieben, daß sich das Wesen der Zusammenarbeit der europäischen Notenbanken mit Beginn der Stufe III entscheidend wandeln wird und daß bislang souveräne Entscheidungen auf die EZB übergehen werden. Dennoch werden die nationalen Notenbanken eine bedeutende Rolle im Rahmen des künftigen ESZB übernehmen. Die Präsidenten der an der Währungsunion teilnehmenden Notenbanken werden den Governing Council bilden, der das Entscheidungsgremium der EZB ist – eine Konstruktion, die dem österreichischen Notenbankgesetz nicht unähnlich ist. Das Wesen der Zusammenarbeit soll sich daher noch in der Stufe II

von Kooperation hin zu Koordinierung wandeln mit dem Ziel der Übereinstimmung für die Stufe III und in der Währungsunion.

Zur Zeit werden die weitreichenden Überlegungen im Europäischen Währungsinstitut gewissermaßen in camera caritatis angestellt. Daneben steht die Frage, in welcher Weise die Bevölkerung mit den zu erwartenden Veränderungen vertraut gemacht werden soll. Die Schritte sollen in einem Szenario für den Übergang zur Stufe III festgelegt werden, und es ist vom Europäischen Rat in Cannes im Juni 1995 nach Beratungen durch EWI, Währungsausschuß und Kommission eine Strukturierung dieser Abläufe zu erwarten. Die Änderungen, die die Wirtschaft, die Banken, vor allem aber die Bürger der mutmaßlich an der künftigen Währungsunion teilnehmenden

Länder zu erwarten haben, werden den Grundsätzen der Praktikabilität, der möglichst hohen Kosteneffizienz und der Verständlichkeit zu folgen haben. Ganz wesentlich wird es auch sein, keinerlei Rechtsunsicherheit entstehen zu lassen, vor allem bei jenen Fragen, die den Übergang von Finanztiteln, die in ECU (basket ECU) denominiert sind und deren Laufzeit über den Beginn der Währungsunion hinausgeht, betreffen.

Hier müssen alle nationalen und EU-Vorkehrungen für Wertgleichheit durch Umrechnung mit den künftig fixierten Wechselkursen getroffen werden. In der Stufe II wird sich für Neuemissionen im bestehenden basket ECU eine eigene Umrechnungs- und Transformationsklausel empfehlen. An dieser Rechtssicherheit haben die Notenbanken das allergrößte Interesse, weil hier jede Unsicherheit unerwünschte Marktbewegungen auslösen könnte. Rechtliche Sicherheit muß sich auf alle Arten von Verträgen beziehen, die gegenwärtig in der Verrechnungseinheit ECU oder in nationalen Währungen denominiert sind. Es ist nicht daran gedacht, diese Verträge neu zu verhandeln, sondern es muß eine Kontinuität gefunden werden, die rechtlich und substantiell unter allen Umständen Werterhaltung garantiert.

Den Namen der gemeinsamen europäischen Währung und ihres Hundertstels festzulegen fällt in die Kompetenz des ECOFIN. Ich würde mir eine baldige Festlegung wünschen, um auch der Bevölkerung glaubhaft machen zu können, daß die künftige gemeinsame Währung absolut der Stabilität verpflichtet ist und von einer einheitlichen europäischen Geldpolitik der unabhängigen EZB stabil gehalten werden wird.

Ich würde auch eine baldige Festlegung begrüßen, daß die Produktion dieses stabilen gemeinsamen Geldes nicht irgendwo in der Welt, sondern in den teilnehmenden europäischen Ländern erfolgen soll – natürlich mit allen Kautelen, die technische Fälschungssicherheit und psychologische Akzeptanz für die neuen Banknoten und Münzen bewirken.

Wenn diese Festlegungen getroffen werden, dann könnten die Vorarbeiten so gründlich geleistet werden, daß an dem Tag, an dem die EZB die Entscheidung über das neue Geld trifft, schon mit der Produktion und nicht erst mit dem Design begonnen wird. Die technischen Kosten von Vorarbeiten „auf Verdacht" sind mit großer Wahrscheinlichkeit geringer als Warte-, Übergangs- und Parallelkosten sowie die Verluste durch Unsicherheit.

Wann immer der Tag X stattfindet, an dem die EZB operativ wird, 1999 oder etwas früher oder etwas später, der Prozeß der europäischen Integration wird mit diesem Datum in keiner Weise zu Ende sein. Es ist gewissermaßen der Beginn der eigentlichen Integration zur Europäischen Wirtschafts- und

Währungsunion, die offenbleiben muß für alle Mitgliedsländer der EU, die nicht in der ersten Welle den Eintritt in diese Währungsunion bewältigen können. Die Wirtschafts- und Währungsunion muß aber auch offenbleiben für die Reformländer Mittel-, Ost- und Südosteuropas, denn das große Ziel der europäischen Integration ist es ja, den Kontinent in seiner Gesamtheit zu erfassen. Es ist ein langer Weg, der noch vor uns liegt, denn es wird für einen erheblichen Zeitraum noch immer Länder geben, die im Weg eines europäischen Finanzausgleichs an die integrierten Strukturen und Möglichkeiten herangeführt werden müssen. Es ist ein langer Weg, für den das Prinzip der Eigenverantwortung Geltung hat, das Prinzip der Flexibilität, v. a. aber das Prinzip der Stabilität. Diese Stabilität darf weder durch unsolide Fiskalpolitik noch durch überzogene Einkommenspolitik gefährdet werden, und es sind für den Erfolg stabile politische Verhältnisse nötig und zu verlangen. Die Notenbanken benötigen die Unterstützung durch eine stabilitätsorientierte Fiskal- und Einkommenspolitik. Sie selbst können für eine Koordinierung in Stufe II sorgen, um zu gemeinsamen Entscheidungslinien in Stufe III zu gelangen. Es wird aber auch nötig sein, eine produktivitätsorientierte Einkommenspolitik im Rahmen eines sozialpartnerschaftlichen Dialogs auf EU-Ebene zu verankern. Hinsichtlich der institutionellen Ausgestaltung der Einkommenspolitik glauben wir Österreicher daran, daß weiterhin das Subsidiaritätsprinzip gelten soll.

Die Anforderungen, denen sich Notenbanken und Politik zu stellen haben, gehen über die Konvergenzkriterien weit hinaus. Es ist meine tiefe Überzeugung, daß sich jede Anstrengung lohnt, um das faszinierende Ziel zu erreichen, Europa in der Welt von morgen als Kontinent zu positionieren, der Frieden, Sicherheit und Wohlstand durch Stabilität garantiert. Ich bin glücklich, daß ich für dieses große Ziel einen Beitrag in meiner Amtszeit leisten durfte.

Heinrich Matthes
Herbert Pichler
Erhard Fürst
Fritz Aichinger
Hannes Spitalsky
Helene Karmasin

ONB

Anforderungen an eine gemeinsame Währung

Podiumsdiskussion

Nach Ihrem umfassenden Referat, Frau Präsident,

betrachte ich es als meine Aufgabe, in meinem Beitrag zur Podiumsdiskussion aus der Sicht der Europäischen Kommission nochmals kurz die Notwendigkeit einer gemeinsamen Währung für Europa in Erinnerung zu rufen. Und ich möchte dies in fünf Thesen tun.

Meine erste These lautet: In einem integrierten Wirtschaftsraum sind freie Faktormobilität, feste Wechselkurse und autonome Geldpolitik der konstituierenden Länder grundsätzlich nicht miteinander vereinbar. Eines dieser Ziele muß also aufgegeben werden.

Freie Faktormobilität, insbesondere freie Mobilität des Produktionsfaktors Kapital – davon war ja heute morgen in dem Referat von Professor Giersch sehr viel die Rede – sowie feste Wechselkurse sind unverzichtbare Wesensmerkmale des Binnenmarktes. Wollen wir den Binnenmarkt, so wird eine einheitliche europäische Geldpolitik unvermeidlich. In der von der D-Mark dominierten bestehenden europäischen Leitwährungsordnung haben die anderen EWS-Länder die Herrschaft über ihr nationales Geld ohnehin als illusionär erkannt. Insofern erreichen sie durch die Gründung der Europäischen Zentralbank eine weitgehende Objektivierung der europäischen Geldverfassung. Keinesfalls kann nämlich die Bundesbank mit ihrer Geldpolitik alle legitimen Belange einer europäischen Geldpolitik abdecken. Die in Europa bestehende Leitwährungsordnung kann also europäisch gesehen nur zu suboptimalen Ergebnissen führen, ganz abgesehen davon, daß sie auf die Dauer unseren europäischen Partnern nicht zuzumuten ist.

Zweite These: Die Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion im Rahmen der Verträge von Maastricht schafft alle Voraussetzungen für eine Stabilitätszone in Europa, in der die Preissteigerungen keinesfalls höher sein werden als heute in der Bundesrepublik.

In den Verträgen von Maastricht wird der künftigen Europäischen Zentralbank gleichsam als einer von Montesquieu noch nicht gesehenen „vierten Gewalt" nur ein primäres Ziel vorgegeben: die Sicherung der Preisstabilität. Der große europäische Raum wirkt dabei im hohen Maße objektivierend auf diese Zielsetzung, Partikulareinflüsse können im Europäischen Zentralbankrat angesichts des Prinzips „ein Land – eine Stimme" kaum Einfluß gewinnen. Noch mehr als bereits heute im nationalen Rahmen wird damit in Zukunft dem Staat und den Tarifpartnern direkt und indirekt jeder Einfluß auf die Zentralbankgeldschaffung genommen. Beim Staat wird dies durch das Maastrichter fiskalpolitische Regelwerk erreicht. Aber auch die Tarifpartner haben in Zukunft im großen europäischen Raum kaum noch eine Chance, die Notenbank bei Fehlverhalten unter akkommodierenden Druck zu setzen. Damit könnte mit der in Maastricht erzielten Objektivierung der Europäischen Geldverfassung tatsächlich die bereits von Hajek angestrebte „Entnationalisierung des Geldes" erreicht werden, was übrigens in Europa von 1875 bis 1914 im

Zeichen der Goldwährung bereits der Fall war.

Dritte These: Das seit dem 1. August 1993 im EWS verfolgte „Damokles-Shadowing" ist die entscheidende Innovation der zweiten Phase der Währungsunion. Sie minimiert die spekulativen Störungen, eleminiert jede Interventionspflicht des Ankerlandes, also der Bundesrepublik, und verstärkt gegenüber dem bisherigen „One-way-bet-System" die Sanktionszwänge noch ganz erheblich.

Der relative Erfolg des „neuen EWS" seit dem 1. August 1993 ist keinesfalls ein Argument für die integrationsfreundliche Wirkung des Floatings. Vielmehr verzichten die früheren Länder des engen Bandes seit dem 1. August 1993 nunmehr sogar ohne Zwang des engen Bandes auf jegliche nationale Geldpolitik, was die Eingangsthese von der Inkompatibilitätstriade illustriert. Dabei hängt über diesem System für die Spekulation deutlich sichtbar, sozusagen als „fleet in being" im Falle spekulativer Zu- oder Abflüsse, ständig das Damoklesschwert einer extremen Wechselkurssanktion, deshalb „Damokles-Shadowing".

Vierte These: Die Alternative zur Wirtschafts- und Währungsunion wäre nicht ein funktionsfähiger Binnenmarkt ohne einheitliche Währung, sondern die drohende Desintegration.

In der Übergangsphase zur vollen Wirtschafts- und Währungsunion wird sich das System im heutigen Umfeld voll liberalisierter Kapitalströme mit seinem enorm vergrößerten Potential für spekulative Kapitalbewegungen nur stabilisieren lassen, wenn den Märkten wieder die Überzeugung vermittelt werden kann, daß sich die Spekulation nicht lohnt. Darauf zielt die gegenwärtige Bandbreitenerweiterung ab. Diese war freilich nur vor dem Hintergrund des gegenwärtigen Integrationsprozesses möglich, da sie praktisch, wie bereits gesagt, den Nichtleitwährungsländern einen totalen Verzicht auf eine autonome Geldpolitik abnötigt. Soll dieses System weiter funk-

tionieren, so ist also das anhaltende und sich ständig verstärkende Momentum der Wirtschafts- und Währungsunion unverzichtbar. Europa hat so gesehen den „point of no return" seit langer Zeit überschritten.

Ich komme zu meiner letzten, der fünften These: Der Vertrag von Maastricht stellt für einen europäischen Staatenbund durchaus die optimale Wirtschaftsordnung dar. Er setzt einer streng zentral geregelten Geldpolitik das Modell einer formal autonom bleibenden Finanzpolitik entgegen.

Gleichwohl liegt diesem Vertrag eine ordnungspolitisch konsistente Finanzverfassung zugrunde. Vor dem Hintergrund der Maastrichter Konvergenzerfordernisse beruht diese auf vollem Wettbewerb der Standorte und Systeme, in dem steigender Harmonisierungsdruck

in Richtung auf eine einheitliche und niedrige Besteuerung herrscht. Darüber hinaus gibt es noch einen erheblichen direkten Harmonisierungsdruck auf die Staatsquote, bedeutet doch die höhere Staatsquote eines Mitgliedslandes bei harmonisierter Staatsverschuldung – ich erinnere an den 3prozentigen Schuldendeckel – eine entsprechend höhere Steuerlast. Ihr werden die Regionen ausweichen, wollen sie als Produk-

tionsstandort attraktiv bleiben. Der Vertrag von Maastricht geht also den Weg zur Währungsunion ohne politische Union. Gleichwohl hat der Vertrag noch weitergehende Ziele. Nach dem Willen der vertragsschließenden Parteien soll er auch den Beginn eines politischen Einigungsprozesses markieren. Wirtschaftspolitisch gesehen handelt es sich hier freilich um eine zusätzliche Dimension. Sie ist keinesfalls die Grundvoraussetzung der in Maastricht definierten Wirtschafts- und Währungsunion.

Frau Präsident, sehr geehrte Damen und Herren!

Zweifellos ist die Einführung einer einheitlichen Währung ein sehr ambitioniertes Ziel. Darf ich aus der Sicht der Kreditwirtschaft einige Anmerkungen dazu machen. Zuerst: Die österreichische Kreditwirtschaft hat sich immer für die volle Teilnahme am gemeinsamen Markt ausgesprochen. Daher muß meiner Ansicht nach dieses Bekenntnis und diese Aussage auch notwendigerweise den logischen nächsten Schritt der Integration umfassen, weil ja erst mit diesem nächsten Schritt – wie wir es gerade jetzt auch gehört haben – die volle Wirkung des Binnenmarktes zum Tragen kommt. Klar ist aber auch, daß die Kreditinstitute der Wirtschaftssektor sind, der am meisten von dieser Umstellung betroffen ist. Dies betrifft die erheblichen Umstellungsaufwendungen und Kosten aus der technischen und organisatorischen Umstellung mit einer tiefgreifenden Beeinflussung der weiteren EDV-Entwicklung, die für eine erfolgreiche Einführung wichtige Beratungsfunktion und Mitarbeiterschulung, den weitreichenden Einfluß auf Geschäftsfelder der Bank- und Kapitalmarktaktivitäten und den damit verbundenen dauerhaften Entgang von Geschäftsmöglichkeiten bzw. den Ertragsausfall. Das heißt, für uns ist nach den Informationen, die uns vorliegen, die Aufgabe heute die, daß wir uns so rasch wie möglich auf nationaler und internationaler Ebene überlegen, wie man sich auf diesen Schritt einstellen kann, unabhängig von noch zu treffenden politischen Entscheidungen. Wir als Bundeskreditsektion haben jedenfalls im Einvernehmen mit der Nationalbank ein Expertenforum eingerichtet, wo alle diese Informationen zusammenkommen und wo wir gemeinsam überlegen, welchen Beitrag wir in Österreich dazu leisten können. Aber letztlich wird es darauf ankommen, wie die rechtlichen Rahmenbedingungen aussehen. Es geht also v. a. um Rechtssicherheit. Das wird ein ganz heikles und wichtiges Kapitel sein, letztlich wird es aber auch davon abhängen, ob genügend Zeit zur Vorbereitung gegeben sein wird und wie diese Vorbereitungszeit genützt wird.

Zur Frage der Kosten der Umstellung und zum Zeitaufwand: Wir haben gerade die Fragebogenaktion des Europäischen Bankenverbands bezüglich der Einführung einer einheitlichen europäischen Währung hinter uns, wo wir auch anhand eines repräsentativ ausgewählten Samples gesehen haben, wie diese Frage in der Kreditwirtschaft eingeschätzt wird. Wir sehen, daß die ersten Überlegungen in Österreich sich mit den internationalen Untersuchungen, die der europäische Bankenverband gemacht hat, decken. Hierbei geht man eben davon aus, daß die Vorbereitungszeit für Banken etwa drei bis vier Jahre und daß die Kosten der Übergangsphase durchschnittlich 2% der Betriebsaufwendungen pro Jahr sein werden. Hier ist natürlich hinzuzufügen, daß aufgrund der Größenordnung dieses Projekts und aufgrund der Anzahl an

Szenarien sich diese Kosten noch erhöhen können. Das bedeutet im Klartext für die österreichische Kreditwirtschaft einmalige Umstellungskosten in Höhe von etwa 7 bis 8 Mrd S auf heutiger Basis, bei Betriebsaufwendungen von etwa 86 Mrd S im Jahr 1994. Dazu kommen, was noch gravierender anzumerken ist, dauerhafte Ertragsausfälle in einigen Geschäftssparten, die sich dann jährlich entsprechend zu Buche schlagen werden. Auch

hier gibt es nämlich erste Schätzungen, die natürlich noch verfeinert werden müssen. Man rechnet z. B. mit einer Verringerung der Dienstleistungserträge um etwa ein Sechstel (Basis 1994: 25 Mrd S). Eine Aufteilung der Kosten nach den einzelnen Geschäftsfeldern ist naturgemäß etwas schwierig, weil es sich hier um bereichsübergreifende Kosten handelt; am meisten sicherlich werden die Bereiche Zahlungsverkehr und Wertpapiere betroffen sein. Hier geht es v. a. um die Adaption der EDV-Systeme, um Marketing, die Öffentlichkeitsarbeit und Mitarbeiterschulung als ganz besonders wichtiges Segment, weil hier auch die Banken in Hinkunft einen großen Beitrag werden leisten müssen. In der Frage der Umstellung wird das Publikum dann sicherlich zum Bankschalter kommen und dort entsprechend kompetente Auskunft erhalten wollen. Natürlich geht es nicht nur um diese direkten Kosten, sondern auch um die Ertragsausfälle in wichtigen Geschäftsbereichen, wobei hier vor allem das Valuten- und Devisengeschäft, die entgangenen Gewinne aus Handelsgeschäften, der Wegfall von Einnahmen für Kurssicherungsprodukte und die Vereinheitlichungen im Zahlungsverkehr hervorzuheben sind. Um die logistischen Kosten entsprechend niedrig zu halten, gehen wir von folgenden Eckpfeilern aus: Wir brauchen eine ausreichende Vorbereitungszeit, die Umstellung selbst muß möglichst rasch sein, und wir wollen vermeiden, daß es zu einer doppelten Buchführung in dieser Umstellungszeit kommt, weil das besonders kostenintensiv wäre.

Was wir uns von einer gemeinsamen Währung erwarten: Wenn wir davon ausgehen, daß erst eine Einheitswährung diesen Binnenmarkt zum vollen Funktionieren bringen soll und wird, dann ist damit die Erwartung verbunden, daß vor allem positive wirtschaftliche Effekte zum Tragen kommen bzw. daß auch die Nachfrage nach Bankprodukten letztlich steigen sollte. Klar ist, daß es damit auch zu einer entscheidenden Erweiterung, Vertiefung und Zunahme des Wettbewerbs im finanzwirtschaftlichen Bereich kommen wird. Und wenn – was von allen ja erklärt wird – diese Währung jedenfalls so konzipiert ist, daß sie eine starke Währung in einer Stabilitätszone sein soll, dann wird das sicherlich auch das Entstehen eines europäischen Kapitalmarktes fördern. Dieser europäische

Kapitalmarkt und Europa sollten dann auch entsprechend attraktiv für außereuropäisches Kapital sein.

Zur Frage der Akzeptanz und der Akzeptanzprobleme aus unserer Sicht noch einige Anmerkungen. Zum ersten: Wir erwarten im Falle einer positiven politischen Entscheidung möglichst rasch gesetzliche Rahmenbedingungen und technische Vorgaben, um mit der Vorbereitung beginnen zu können. In allen unseren bisherigen Expertenberatungen stießen wir auf Fragen, was Verträge, Umstellung der Verträge und v. a. in Fremdwährung denominierte Verträge betrifft: Es muß klar sein, daß hier Rechtssicherheit geschaffen wird. Um mit der Umstellung beginnen zu können, müssen diese Vorgaben möglichst rasch kommen. Wir erwarten uns daher auch vom Grünbuch, daß wir in einer Phase, wo wir mehrheitlich heute Fragen stellen, auch zumindest Richtungen vorgegeben bekommen, wenn nicht schon auch Antworten. Angesichts der auf die Banken zukommenden Belastungen darf ich hier ergänzend sagen: Wir erwarten uns, daß es in dieser Umstellungsphase zu keinen zusätzlichen Verpflichtungen für die Banken, die mit zusätzlichem Aufwand verbunden sind oder eine Beeinträchtigung des laufenden Bankbetriebs im Kundenverkehr mit sich bringen, kommen wird. Das heißt im Klartext auch, daß bei jedem Gesetz ab sofort diese Frage zu berücksichtigen ist. Man muß also in diesen Punkten heute schon auf den zweifellos großen und anspruchsvollen Aspekt Rücksicht nehmen. Gerade in dem Zusammenhang darf ich auch sagen, daß die Streichung der 50prozentigen Haftrücklagendotation zweifellos der falsche Weg wäre, weil es ja hier um Eigenkapitalstärkung geht. Und wenn man gerade von der Einheitswährung spricht, dann müssen wir aus unserer Sicht natürlich auch sagen: Maastricht ist ein Paket, und das heißt, es wird auch von unserer Seite darauf zu dringen sein, daß im internationalen Gleichschritt – und das betone ich natürlich in diesem Zusammenhang – und im Lichte der internationalen Harmonisierung auch eine weitere Mindestreservensenkung notwendig sein wird. Klarerweise ist ein entscheidender Aspekt die breite Akzeptanz der Bevölkerung. Das wird eine große und nationale Aufgabe der Überzeugung sein, und in dieser großen und nationalen Aufgabe werden wir zweifellos auch unseren Beitrag leisten müssen, gerade weil eben die Beratungsaufgabe am Schalter dann gegenüber dem Publikum so wichtig sein wird. Danke sehr.

Vorteile einer gemeinsamen Währung

Aus der Sicht der österreichischen Industrie ist die Schaffung einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) von zentraler Bedeutung. Sie sollte entsprechend dem im Vertrag von Maastricht enthaltenen Zeitplan zügig realisiert werden, wobei 1999 ein realistisches Datum darstellt.

Gerade die Währungsturbulenzen der Jahre 1992/93 und 1995 machen die Dringlichkeit des Projekts WWU deutlich. Wegen der Aufwertung des Schilling haben sich seit 1991 (unter Einschluß der Prognose des Instituts für Wirtschaftsforschung für 1995) die Lohnstückkosten der österreichischen Industrie im Verhältnis zu ihren Handelspartnern um 5 Prozentpunkte ungünstiger entwickelt, und das trotz beeindruckender Produktivitätszuwächse um rd. ein Viertel, ein Erfolg, der sich so leicht nicht mehr wiederholen lassen wird. Diesen Produktivitätsgewinnen steht eine Reduktion der Industriebeschäftigten um 15% im genannten Zeitraum gegenüber.

Massive Wechselkursschwankungen ohne Bezug auf realwirtschaftliche Entwicklungen gefährden auf Dauer die Errungenschaften des europäischen Binnenmarktes, wenn sie zu langfristigen realen Abwertungen der Währungen wichtiger EU-Industrieländer führen. Ohne Zweifel hat die tiefe Rezession der Jahre 1992/93 den traditionellen Mechanismus zwischen Abwertung und Inflationsbeschleunigung behindert; gleichzeitig sind aber z. B. in Italien auch strukturelle Veränderungen im Lohnbildungsprozeß und im Gewerkschaftsverhalten eingetreten, man denke an die weitgehende Abschaffung der Scala mobile. Dazu kommt noch der Disziplinierungsdruck durch das Preiskriterium des Maastrichter Vertrages, der allerdings nur so lange wirken kann, als Hoffnung auf Teilnahme an der WWU besteht.

Die Vorteile einer WWU gehen über den Wegfall von Währungsrisken und die Kosten der Absicherung dagegen hinaus. Die Industrie erwartet sich von einer WWU

- eine Kostenersparnis bei grenzüberschreitenden Finanztransaktionen,
- eine Konzentration der Bankbeziehungen,
- niedrigere Finanzierungskosten,
- eine Vereinfachung des Cash-Managements,
- eine außenhandelsbelebende Wirkung, insbesondere eine Erleichterung von Außenhandelstransaktionen für Klein- und Mittelunternehmen sowie
- ein stabileres finanzpolitisches Umfeld.

Die Anwendung der Konvergenzkriterien

Die neue europäische Währung, wie immer sie heißen wird, muß an Stabilität der deutschen oder österreichischen nahekommen. In diesem Sinne sind die Vorkehrungen im Vertrag von Maastricht, insbesondere die Unabhängigkeit der der Preisstabilität verpflichteten Notenbanken und das Budgetfinanzierungsverbot durch die Notenbanken unverzichtbar, ebenso wie eine weitgehende Konver-

genz der Makropolitiken. Daß Konvergenz letztlich an konkreten Zahlen festgemacht werden muß, ist verständlich; daß die Auswahl der Kriterien und die Festsetzung der Zahlenwerte in bestimmten Grenzen willkürlich sein müssen, ist kaum bestreitbar, v. a. auch nicht, daß die Kriterien von den landesspezifischen Rahmenbedingungen abstrahieren. Dieselbe Höhe einer Defizitquote ist unterschiedlich zu werten, ob ihr eine hohe oder niedrige gesamtwirtschaftliche Sparquote gegenübersteht.

Die Art der Anwendung der Konvergenzkriterien bei der Entscheidung über die teilnehmenden Länder ist für die österreichische Industrie deswegen so bedeutungsvoll, weil eine Nichtteilnahme Italiens, des zweitwichtigsten Handelspartners Österreichs, eine WWU erheblich abwerten würde und es aus heutiger Sicht fraglich ist, ob Italien, wenn es nicht Mitglied der ersten Gruppe sein wird, den Eintritt in einer absehbaren Zukunft schaffen würde.

Für den Leser des Vertrages von Maastricht überraschend ist die überaus gewundene vertragstechnische Konstruktion der Konvergenzkriterien (siehe dazu den Anhang), die in Notenbankenäußerungen meist als klar und zweifelsfrei dargestellt werden. Das mindeste, was diese verwinkelte Konstruktion andeutet, sind die Probleme, die bei den Verhandlungen aufgetreten sind. Wahrscheinlicher ist, daß sich die hohen Vertragsparteien einen gewissen Spielraum bei der letzten Endes doch politischen Entscheidung über die zur Teilnahme an der WWU geeigneten Länder sichern wollten.

Und ein solcher Spielraum scheint aus mehreren Überlegungen sinnvoll. Es gibt keinen guten Grund, Belgien von der Teilnahme an der WWU auszuschließen, obwohl seine Schuldenquote mit Sicherheit 1998 weit über dem Referenzwert liegen wird.

Italien, ein EWG-Gründungsmitglied, auszuschließen, wird nicht nur politisch schwer sein; eine negative Entscheidung wäre auch ökonomisch proble-

matisch. Italien ist ein wirtschaftlich hochentwickeltes Land mit einer international nicht nur wegen der günstigen Währungssituation sehr konkurrenzfähigen Industrie. Eine Ablehnung Italiens würde höchstwahrscheinlich zu einer weiteren massiven Liraabwertung führen und damit die Wettbewerbsbedingungen innerhalb der EU noch weiter verzerren. Gleichzeitig würde der mit der Abwertung verbundene Zinsanstieg die Staatsschuldenproblematik dieses Landes zusätzlich verschärfen. Umgekehrt brächte eine Teilnahme Italiens einen Zinsrückgang, da für ausländische Investoren nur das Bonitätsrisiko bestehen bliebe, das Wechselkursrisiko aber verschwände. Allerdings könnte die Finanzierung der Staatsschuld im Inland schwieriger werden, wenn der Vorteil der eigenen Währung wegfällt, die von Kleinanlegern

aus psychologischen und von bestimmten Großanlegern aus institutionellen Gründen bevorzugt wird. Weiters würde eine Teilnahme Italiens die Regierung in ihrem Kampf gegen überbordende Budgetdefizite und inflationäre Tendenzen stärken, da ohne Wechselkursinstrument exzessive Inflationsraten sehr rasch negative Beschäftigungswirkungen hätten.

Dieser Disziplinierungseffekt einer Wirtschafts- und

Währungsunion scheint generell unterschätzt zu werden, wobei einschränkend hinzuzufügen ist, daß er nur bei hochentwickelten Ländern wirken kann, nicht jedoch bei strukturell und industriell zurückgebliebenen.

Schwierige Übergangsphase zur dritten Stufe

Ein heute noch viel zu wenig diskutiertes Problem bilden die letzten 1 bis 2 Jahre vor der Entscheidung über den Eintritt in die dritte Stufe der WWU. Das Kriterium der weitgehenden Wechselkursstabilität während zweier Jahre kann sich aus heutiger Sicht wohl nur auf die erweiterte 15-Prozent-Schwankungsbreite im EWS beziehen. Andernfalls könnte bei strenger Auslegung z. B. die Teilnahme Frankreichs an der WWU durch eine einzige größere Spekulationswelle gegen den Franc zunichte gemacht werden, denn laut Kriterium müssen die „normalen" Bandbreiten in den letzten zwei Jahren vor der Prüfung „ohne starke Spannungen" eingehalten worden sein. Ja selbst die D-Mark könnte im Falle einer grundsätzlichen Veränderung des politischen Kräftespektrums in Deutschland vor solchen Spannungen nicht gefeit sein. Damit aber würde sich das Konzept der WWU ad absurdum führen. Übrigens ist auch das Zinssatzkriterium nicht ohne Tücke: Solange, wie das heute der Fall ist, einzelne der preisstabilsten Länder überdurchschnittlich hohe Zinssätze haben, ist das Kriterium aus italienischer Sicht erreichbar. Sollte sich an dieser Konstellation etwas ändern, würden die Chancen Italiens auf Erfüllung des Kriteriums plötzlich sinken.

Offen ist auch nach Erreichen der dritten Stufe der WWU das Verhältnis der neuen europäischen Währung zu den Währungen der nichtteilnehmenden Länder. Wird es eine Art Fortsetzung des EWS geben, und wenn ja, unter welchen Bedingungen? Eine rasche Klärung dieses Aspekts der Währungsunion wäre hilfreich.

Eine heikle Frage für die Industrie stellen die Eintrittswechselkurse in die WWU dar, v. a. wenn aus heutiger Sicht deutlich unterbewertete Währungen daran teilnehmen würden. In diesem Fall muß damit gerechnet werden, daß diese Unterbewertung durch den Druck auf Angleichung der Inflationsraten nach unten in einer Währungsunion erhalten bleibt und somit langfristig zu einem Konkurrenznachteil für

Österreichs Exporteure führt. Daher muß bei aller Problematik der Definition ein Eintritt in die WWU zu Gleichgewichtswechselkursen gefordert werden, insbesondere angesichts der erwähnten Gefahr erhöhter Wechselkursturbulenzen knapp vor dem Prüfungstermin.

Was die Umstellungskosten für eine einheitliche Währung betrifft, wären sie wahrscheinlich für ein durchschnittliches Industrieunternehmen relativ gering, obschon die Kosten für die Adaptierung von EDV-Systemen, v. a. wenn eine gleichzeitige massive Nachfrage auf diesem Markt auftritt, nicht unterschätzt werden sollten. Kosten entstehen auch durch Paralleloperationen in zwei Währungen; daher sollte die Übergangsfrist zwischen der unwiderruflichen Fixierung der Wechselkurse und dem Übergang zur Einheitswährung kurz gehalten werden. Große Probleme ergeben sich bekanntermaßen für die Banken, sowohl was den notwendigen zeitlichen Vorlauf betrifft als auch die involvierten Kosten. Die Industrie hat naturgemäß größtes Interesse, daß die Banken den Übergang reibungslos schaffen und tritt daher für eine frühzeitige Klarstellung der Übergangsmodalitäten ein.

Sorge bereitet der Industrie die breite Ablehnungsfront in der österreichischen Bevölkerung gegen eine einheitliche europäische Währung. Hier sind Regierung und Notenbank gefordert, rasch entsprechende Marketingstrategien zu entwickeln und frühzeitig und offensiv die öffentliche Diskussion über die WWU zu führen. Andernfalls besteht die Gefahr, daß diese Diskussion von Gegnern der europäischen Integration mit Beschlag belegt und emotional aufgeladen wird, sodaß sich nur schwer überwindbare Widerstände aufbauen könnten.

Über die Beschäftigung mit der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion darf das Weltwährungssystem nicht vergessen werden. Unter den Bedingungen einer Europäischen Währungsunion sollte es leichter möglich sein, Arrangements zur Verhinderung extremer Wechselkursschwankungen zwischen den großen Weltwährungen zu finden.

Anhang: Die Behandlung der Kriterien für die öffentlichen Haushalte im Vertrag von Maastricht

Auf Grund des Art. 109 j ist für die Teilnahme an der WWU zu prüfen, ob eine auf Dauer tragbare Finanzlage der öffentlichen Hand ohne übermäßiges Defizit im Sinne des Art. 104 c Abs. 6 vorliegt. Hinsichtlich der genauen Kriterien wird auf ein dem Vertrag beigefügtes Protokoll verwiesen. Dieses Protokoll beschränkt sich bei der Finanzlage der öffentlichen Hand aber nur auf den Hinweis, daß keine Ratsentscheidung nach Art. 104 c Abs. 6 über ein übermäßiges Defizit für einen Beitrittskandidaten vorliegen darf. Der Art. 104 c Abs. 2 wieder nennt als Kriterien für die Einhaltung der Haushaltsdisziplin:

a) daß das Verhältnis des geplanten oder tatsächlichen öffentlichen Defizits zum Bruttoinlandsprodukt einen bestimmten Referenzwert

nicht überschreitet bzw. wenn es ihn überschreitet,
- daß das Verhältnis erheblich und laufend zurückgegangen ist und einen Wert in der Nähe des Referenzwerts erreicht hat
- oder der Referenzwert nur ausnahmsweise und vorübergehend überschritten wird und das Verhältnis in der Nähe des Referenzwerts bleibt;

b) daß das Verhältnis des öffentlichen Schuldenstands zum Bruttoinlandsprodukt einen bestimmten Referenzwert nicht überschreitet bzw. wenn es ihn überschreitet, daß das Verhältnis hinreichend rückläufig ist und sich rasch genug dem Referenzwert nähert.

Die auch hier (ebensowenig wie im bereits erwähnten Ausgangsartikel 109 j und in dem dort genannten Anhangsprotokoll) nicht konkretisierten Referenzwerte finden sich schlußendlich doch noch in einem weiteren Protokoll über das Verfahren bei einem übermäßigen Defizit: 3% Defizitquote und 60% Schuldenquote.

Frau Präsident, meine sehr geehrten Damen und Herren!

Ich möchte mich zuerst recht herzlich bedanken, daß der Handel ebenfalls bei einer Umstellung, die – wie ich glaube – sehr weitreichend sein wird, nämlich der Einführung einer gemeinsamen Währung, von Anfang an in diesen Diskussionsprozeß eingebunden wird. Der Handel ist nämlich, wie ich glaube, neben den Banken jener Bereich der Wirtschaft, der am meisten mit dem Konsumenten, mit dem Verbraucher, mit der Bevölkerung zu tun hat. Das Problem ist sicherlich, daß der Handel somit am häufigsten mit emotionellen Dingen konfrontiert ist. Als Vertreter des Wiener Handels kann ich von einer überwiegend positiven Grundeinstellung – sowohl des Großhandels als auch des Einzelhandels – zu einer gemeinsamen Währung sprechen. Als erwartete Vorteile möchte ich hier den Wegfall der Wechselkursschwankungen und der Wechselspesen erwähnen, der die Kosten v. a. für in der Außenwirtschaft tätige Handelsbetriebe reduziert. Weiters würden nach der Einführung einer gemeinsamen Währung wechselkursbedingte Kaufkraftabflüsse – wie beispielsweise derzeit nach Italien – wegfallen.

Gestatten Sie mir aber, v. a. zwei Dinge hervorzuheben: erstens, wie eben schon angeschnitten, die Emotion, das Vertrauen. Ich glaube, wir im Handel brauchen – und das zeigt, wie gesagt, die derzeitige Situation – nichts mehr als Vertrauen in die Wirtschaft, Vertrauen in die Währung, um unser Geschäft, wenn ich es so wienerisch sagen darf, machen zu können. Das heißt, wir brauchen stabile Verhältnisse. Es wird daher nicht nur eine große sachliche und fachliche Vorbereitungsarbeit, sondern auch eine großangelegte und umfangreiche Informationskampagne erforderlich sein. Dabei muß das Ziel verfolgt werden, daß die gemeinsame europäische Währung nicht schlechter sein darf als der derzeitige österreichische Schilling. Ich brauche in diesem Kreis, glaube ich, nicht erwähnen, daß wir davon ausgehen, daß die härteste Währung sozusagen der Level ist, daß also nicht der Konsument, die Bevölkerung das Gefühl hat, wir werden an eine andere Währung verkauft. Das heißt, hier wird es einmal sehr notwendig sein, gemeinsam Strategien zu entwickeln, wie wir unsere Konsumenten auf diese Umstellung vorbereiten, weil das, glaube ich, einer der wesentlichsten Faktoren ist. Wir müssen der Bevölkerung aufzeigen, wo die Vorteile einer Mitgliedschaft in der Europäischen Union liegen, wie wir dies auch vor der EU-Abstimmung am 12. Juni 1994 gemacht haben. Man wird die Vorteile genau herausstreichen müssen, um Akzeptanz zu finden, bzw., und das möchte ich auch vielleicht hier erwähnen, nicht unter Umständen mit Versprechungen arbeiten, die wir nachher nicht erfüllen können, wie wir dies teilweise doch gemacht haben, wenn ich an die derzeitige Preisdiskussion denke. Ich glaube, daß das einer der wesentlichsten Faktoren ist.

Zum zweiten Punkt, der technischen Einführung, meine ich, daß eine rasche Einführung sehr wichtig ist. Ich glaube eher, daß die Vorbereitungsphase sehr genau und sehr lang sein muß, aber dann, wenn es soweit ist, kann es nur schnell gehen. Die Einführung muß zu einem Stichtag erfolgen, wobei es sicher möglich ist, in einem gewissen kurzen Zeitraum eine fixe Umrechnungsphase zu akzeptieren. Ich kann mir aber nicht vorstellen, daß wir lange Zeit mit zwei Buchhaltungen oder mit doppelt ausgeschriebenen Preisen arbeiten oder daß wir in den Warenwirtschaften und all diesen Bereichen, die v. a. die Einzelhändler, die eben an der Front stehen, betreffen, länger parallel mit zwei Währungen fahren können. Man muß nämlich bedenken, daß die Umstellung der Buchführung, der Preisauszeichnung, aber auch der Anlagen und Einrichtungen zahlreicher staatlicher Stellen einen großen Aufwand darstellen wird. Es ist auch sicher möglich, daß der Handel aufgrund des Tourimus nicht nur eine einzige, sondern auch andere Währungen annimmt. Ich kann mir schon vorstellen, daß man dann immer noch den Schilling annimmt, aber sozusagen in den Interna, in der Buchhaltung, in der Warenwirtschaft und in der Preisauszeichnung schlagartig auf die neue Währung übergeht.

Weiters ist sicherzustellen, daß die österreichischen Banken keine Kostenüberwälzung auf die Wirtschaftsbetriebe durchführen.

Sehr wesentlich und sehr hilfreich wird es sein, wenn sehr langfristig vorbereitet wird. Auch sollten hier bereits ganz fixe Korrelationen, Wechselkurse bzw. Kurse feststehen, damit sich die Handelsbetriebe darauf einstellen können und somit schon vorher wissen, was auf sie zukommt. Mein Credo, meine Damen und Herren: Lieber länger und gründlicher planen und dann schneller einführen, und v. a. gemeinsam: Regierung, Nationalbank und auch die Interessenvertretungen sollten gemeinsam so früh wie möglich mit den Vorbereitungen beginnen. Danke schön.

Die Verbraucherorganisationen Europas haben sich zunächst einmal darauf geeinigt,

zur Frage der Einführung einer gemeinsamen europäischen Währung keine definitive Position dafür oder dagegen zu beziehen. Ein Standpunkt, dem sich die österreichischen Verbraucherorganisationen – und damit auch ich persönlich – voll anschließen. Die Fragen, die sich für den Verbraucher stellen, sind natürlich vielfältiger Natur. Zum einen ist es so, daß alle Verbraucherorganisationen ganz intensiv fordern, daß die Information der Bevölkerung sehr früh einsetzt, zeitgerecht einsetzt, damit die – wie das „Eurobarometer", eine europaweite Umfrage, ergeben hat – doch sehr skeptische Haltung gegenüber der gemeinsamen europäischen Währung sehr bald abgebaut wird. Momentan schaut es so aus, und das wissen wir auch aus den Gesprächen mit unseren Verbrauchern, daß die Einführung oder das Abkehren vom Schilling eine doch sehr schwierige psychologische Frage ist. Um Verbrauchern klarzumachen, daß hier vielleicht nicht so viele Probleme, wie sie vermuten, in der Sache liegen, bedarf es, glaube ich, sehr viel Aufklärungsarbeit. Die europäische Verbraucherorganisation hat ja zumindest einen Gag geliefert, indem sie aufgezeigt hat, wie es einem Verbraucher geht, wenn er mit einer Währung im Wert von 15.000 ECU startet, durch die 12 Länder der damaligen Europäischen Gemeinschaft fährt, immer das Geld brav nur umwechselt und dann wieder zurückkommt und zum Schluß nur mehr 7.000 ECU in der Tasche hat. Ich glaube, das zeigt, auch wenn es eher als Gag zu verstehen ist, daß der Verbraucher natürlich auch von einer europäischen, einheitlichen Währung, soweit er auch dann als europäischer Bürger mobil ist und seine Rechte als europäischer Bürger gesichert sind, sehr wohl etwas davon hat. Momentan schaut es jedoch eher so aus, als ob die Akzeptanz bei der Bevölkerung, wo starke Währungen sind, eher schlecht ist, und dort, wo es eher weiche Währungen gibt, eher besser ist. Die Umstellung sollte oder muß – und ich glaube, da decke ich mich mit allen meinen Vorrednern – kurz, aber wirklich gut vorbereitet sein. Es ist sicher so, daß der Verbraucher, wenn er jetzt plötzlich eine andere Währung oder andere Preisangaben vor sich sieht, eigentlich das Gefühl für die Preise verloren hat. Darum wünschen wir uns einige Begleitmaßnahmen, die ihm zumindest Sicherheit auf diesem Sektor geben. In dieser Umstellungsphase wird nichts anderes übrig bleiben, als daß zwei Preise angeschrieben werden. Der Verbraucher wird auf diese Art und Weise wahrscheinlich in der kurzen Zeit auch nicht das Gefühl für die neue Währung bekommen, aber es ist zumindest eine absehbare Umstellungsphase, sodaß es dann, wenn auf die neue Situation umgestellt wird, nicht mehr zu Problemen kommen kann. Wir müssen immer damit rechnen, daß man natürlich aus dieser Situation auch Kapital schlagen kann, betrügerisches Kapital, und die

Verbraucherorganisationen haben eigentlich immer die Hauptprobleme mit den berühmten schwarzen Schafen. Hier stellen sich die Verbraucherorganisationen aller europäischen Länder vor, daß man wirklich betrügerischen Machinationen einen Riegel vorschiebt. Eine Frage, die auch Verbraucherorganisationen immer wieder bewegt, ist, daß, wenn es dann zur Umstellung der Währung kommt, keine Gebühren für das Umwechseln verlangt werden. Was sich die Verbraucherorganisationen aber noch wünschen, ist, daß der Rundungseffekt nicht nur – und das kann bei einigen Währungen der Fall sein – zu seinem Nachteil vorgenommen wird. Bei dem Rundungseffekt denken wir natürlich auch sehr stark an die Preise und an die Preisangaben. Ich kann mich noch an die Umstellung auf das Mehrwertsteuersystem erinnern: Da gab es, glaube ich, eine sehr gute Begleitmaßnahme, nämlich die, die Situation davor und danach zu überprüfen, um möglichen Preisbewegungen nach oben vorzubeugen. Die Geldinstitute – und das wurde ja schon mehrfach erwähnt – haben sicherlich ganz gewaltige Kosten für diese Umstellung vor sich. Was sich der Verbraucher natürlich wünscht – und das ist sehr verständlich – ist, daß diese Kosten nicht auf die Gebühren für das Verbrauchergeschäft übergewälzt werden. Allerdings ist auch klar, daß sie die Banken nicht von selbst tragen können oder sie sozusagen auffressen können. Hier sollte man aber doch sehr vorsichtig vorgehen. Es ist auch sehr wichtig, bei der einheitlichen europäischen Währung auch auf diese Kosten hinzuweisen; es hat gar keinen Sinn, dem Verbraucher vorzugaukeln, die paar Milliarden, was ist das schon. Man kann ihn durchaus davon informieren, und wenn es dann so weit ist, haben wir nicht das Problem, vor dem wir nach Beginn dieses Jahres standen, daß uns nämlich die Konsumenten immer wieder gefragt haben, wo sind denn jetzt diese günstigen Preise, wo ist denn jetzt der versprochene Vorteil? Ich glaube, daß man diesen Fehler kein zweites Mal begehen sollte; man muß den Verbraucher gleich von Haus aus klar und transparent informieren, sodaß er wirklich weiß, was auf ihn zukommt. Damit kann man auch einen Großteil dieser psychologischen Barriere, die es in allen Ländern, nicht nur in Österreich, gibt, abbauen. Was sich Verbraucherorganisationen noch wünschen, und worauf auch ich sehr poche, ist, daß man auf Randgruppen nicht vergißt. Man muß bei dieser Umstellung auch auf diese Rücksicht nehmen. Sie brauchen nur an Behinderte zu denken; ich glaube, daß man hier besonders vorsichtig und auch unterstützend vorgehen muß, damit diese Gruppen am Ende nicht draufzahlen. Was sich Verbraucherorganisationen wünschen – und was eigentlich mit der heutigen Veranstaltung und mit meiner Teilnahme daran schon fast in Erfüllung gegangen ist – ist, daß man die Verbraucherorganisationen auch zeitgerecht, am besten von Anfang an, in diesen Umstellungsprozeß einbindet. Ich danke schön.

Meine Damen und Herren, mein Standpunkt ist der der Wirtschaftspsychologie.

Ich komme somit aus einer Disziplin, die sich immer damit beschäftigt hat, wie Sie Menschen etwas verkaufen können. Und letztlich sind Sie ja mit der Frage konfrontiert, wie Sie denn den Leuten unserer Gesellschaft diese neue Währung verkaufen wollen. Ich möchte dies vom Standpunkt des einzelnen Individuums diskutieren: Was bedeutet Geld eigentlich für uns?

Wenn sich Menschen für etwas entscheiden, dann liegen im Prinzip zwei Überlegungen zugrunde: Von welchem Nutzen etwas für mich ist, und was etwas für mich bedeutet. Es gibt immer eine breite Auswahl von Objekten, die in ihren Gebrauchswerten völlig gleich sind. Wenn Sie einen bestimmten Betrag zur Verfügung haben, um ein Auto der Nobelklasse zu kaufen, gibt es, was den Gebrauchswert betrifft, viele Autos, die gleich sind. Wenn Sie sich jetzt etwa zwischen BMW und Mercedes entscheiden, so ist es völlig klar, daß das beide gute Autos sind. Sie entscheiden sich also überhaupt nicht nach dem Gebrauchswert, sondern Sie entscheiden sich nach der Bedeutung. Sie sagen, BMW bedeutet für mich das und Mercedes etwas anderes. Dies ist eine ganz wesentliche Frage auf allen Märkten, in allen Interaktionsprozessen: Was bedeuten die Dinge für mich? Wenn Sie nun Geld nehmen, so ist Geld etwas sehr Spezifisches. Geld, und zwar physisch präsentes Bargeld, hat für die meisten Menschen unserer Gesellschaft immer noch einen hohen Stellenwert, der weit über seine Funktion als Zahlungsmittel hinausgeht. Geld hat eine gefühlsmäßige Besetzung. Darüber könnte man jetzt natürlich sehr lange sprechen, ich möchte Ihnen hier nur einige Dimensionen dieser Bedeutung erläutern.

Ein Grund, warum Geld eine so sehr zentrale Bedeutung für Menschen hat, ist, daß Geld im Prinzip das Medium ist, durch das unsere Gesellschaft funktioniert. Insofern hat Geld auch etwas Mythisches oder Sakrales oder einfach etwas ganz Besonderes an sich. Das ist in jeder Gesellschaft so. Auch einfache Stammesgesellschaften haben eine Ressource, die für ihr Überleben zentral ist. Wenn Sie z. B. Indianervölker der Prärie nehmen, so lebten diese davon, daß sie Büffel jagten. Für sie hatte der Büffel eine ganz spezifische Bedeutung. Es gab Büffelhörner, Büffelzauber, Büffelleder und Büffelessen. Und hätte man zu ihnen gesagt: „Hört, was führt ihr mit den Büffeln auf, das ist Fleisch wie jedes andere", hätten sie das nicht verstanden, weil für sie der Büffel etwas Spezielles war. Er war für dieses Indianervolk das Medium, worauf sich ihre Gesellschaft gegründet hat. Geld ist dieses Medium für uns heute. Daher ist es etwas sehr, sehr Sensibles.

Ein weiterer Grund für die spezielle Bedeutung einer Währung liegt darin, daß sie zu der Klasse von Zeichen gehört, die kollektive Identität garantieren. Das ist etwas, was jede Kultur braucht und was auch jede Kultur entwickelt hat. An den

Zeichen erkennen die Leute, daß das der Ort ist, an den wir gehören, dies die Gemeinschaft, zu der wir gehören. Diese Zeichen erwecken im allgemeinen Gefühle des Stolzes und einer persönlichen Bindung. Das haben sie in allen Kulturen und das haben sie auch noch in unserer Kultur: Es gibt Fahnen und Hymnen, Fußballclubs oder unsere Schimannschaft. Es sind Zeichen, die auf sehr unterschiedlichen Ebenen funktionieren. Aber jede Gesellschaft braucht solche Zeichen, womit sie sich identifiziert, wo das Herz höher schlägt. Es ist sehr schwierig, einem Volk ein solches gelerntes Zeichen wegzunehmen. Hier können populistische Ansätze natürlich sofort greifen, indem man sagt, hier wird uns ein Symbol geraubt, das unsere kollektive Identität garantiert. Wenn Sie nun diskutieren, was Sie denn alles machen müssen, um eine neue Währung, eine europäische Währung einzuführen, so meine ich, sollten Sie diesen Punkt nicht vergessen. Eine Währung ist auch etwas, das Gefühle des Stolzes hervorrufen muß; eine Gesellschaft wird nicht durch Märkte allein, nicht durch Politik allein und sicher auch nicht durch Zwang allein zusammengehalten, sondern eine Gesellschaft wird durch Gefühle geeint. Und diese neue Währung müßte eine Währung sein, der gegenüber man Gefühle entwickeln kann, wo man sagt, das ist gut, dazu gehören wir, darauf sind wir stolz.

Wenn ich jetzt höre, was für unglaubliche Anstrengungen hier unternommen werden, um diesen Raum Europa zusammenzuschließen, also im Sinne von Rationalität, von Abstimmung, von klugem Verhalten, wo auch viele Leute bereit sind, auf diverse Vorteile zu verzichten, so würde ich sagen, das ist eine unglaubliche kulturelle Leistung. Es ist der erste große Raum, der sich ohne Gewalt – und ohne daß man auf biologische oder völkische Abstammungen verweist – zusammenschließt. Es ist ein Raum, der sich aus Rationalität, aus Vernunft eint. Würde es gelingen, dafür Zeichen stehen zu lassen, wäre das gut. Man kann der Bevölkerung nicht nur sagen, das wird billiger, ihr braucht keine Gebühren bezahlen, es wird sich nichts ändern, keine Bange, wir machen das schon. Man müßte sagen, hier habt ihr ein Zeichen, und das ist ein tolles Zeichen, es ist ein gutes Zeichen.

Das nächste Problem ist natürlich, daß Währungen immer etwas mit Abgrenzung und auch mit Macht zu tun haben, wie Zeitsysteme, Maßsysteme, wie alle Meßsysteme. Sie wissen, was in England los war, als es sein metrisches System eingeführt hat. Den Leuten war klar, daß jetzt jemand kommt und ihnen seinen Stempel aufdrückt. Das dürfte nicht mehr geschehen; es muß ein Prozeß sein, der von den Leuten selbst getragen wird und woran sie aktiv teilnehmen. Es muß schnell gehen, aber die Bevölkerung soll das Gefühl

haben, dabei partizipieren und mitbestimmen zu können.

Währungen haben aber noch weitere Implikationen: Geld ist ja immer in die persönliche Biographie ganz eng eingebunden. Es gibt viele biographische Momente, wie, da hat mir mein Großvater einen Tausender geschenkt, dem habe ich einen Hunderter gegeben. Damit sind viele Erinnerungen verbunden, die man auch nicht ohne weiteres auf ein fremdes Zeichen übertragen kann.

Weiters dienen Währungen als Sicherheit und Orientierung. Man hat ja genau die Abstufungen der Waren und Werte im Kopf. Diese Skalierungen sind gelernt, automatisiert und eingeübt – der Bereich des Geldes ist auch etwas, das Sicherheit, Ordnung und somit automatisiertes Zurechtfinden garantiert. Es ist sehr schwierig, auf neue Abstufungen umzudenken.

Ein ganz heikler Punkt ist auch die Frage, wie das Geld heißen, wie es ausschauen und mit welchen Zeichen es ausgestattet sein soll. Was soll denn da abgebildet werden? Europäische Heroen oder Bauwerke? Was gehört uns denn allen, was sind die Zeichen, die diesen schönen Raum sozusagen übersetzen? Ich hoffe, es endet nicht damit, daß wir dann ein Gänseblümchen abbilden, gegen das niemand etwas hat, das aber auch nichts erweckt. Es müssen begeisternde Zeichen sein. Die Kenntnis des heimischen Geldes prägt nämlich essentiell die Vorstellung davon, wie „richtiges" Geld auszusehen hat, welche Zeichen und Symbole, Farben und Größen prototypisches Geld ausmachen – alles andere scheint dagegen fremd, nicht „richtig", verwirrend.

Abschließend möchte ich noch darauf hinweisen, daß dieser Prozeß der Umstellung und der Schaffung der neuen Währung auch durch Gefühle, und nicht nur durch Vernunft, bestimmt wird. Die neue Währung muß für etwas stehen, das man mag und worauf man stolz ist. Ich glaube, das ist eine große Herausforderung, aber eine sehr spannende Angelegenheit. Es gibt keine Gemeinschaft, die nicht über einen gemeinsamen Zeichenvorrat verfügt. Und ich meine, ein gemeinsamer Zeichenvorrat, der Geld heißt, würde diese Gemeinschaft Europa auf ganz entscheidende Weise prägen. Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Adolf Wala
Generaldirektor
der Oesterreichischen
Nationalbank

Resümee

und

Schlußwort

Sehr geehrte Damen und Herren!

Wir haben uns in dieser Veranstaltung mit der Zukunft des Geldes und mit dem Geld der Zukunft beschäftigt. Ich möchte nun eine kurze Zusammenfassung versuchen.

Was das Geld der Zukunft betrifft erscheint es verfrüht, bereits von einem Zeitalter des elektronischen Geldes zu sprechen. Die durch den technologischen Fortschritt möglichen Innovationen auf dem Gebiet der Zahlungsmittel sind aber jedenfalls eine Ergänzung zu den herkömmlichen Geldformen. Wir können davon ausgehen, daß die Effizienz der Notenbankinstrumente dadurch nicht fundamental gestört wird.

Für Notenbanken ergeben sich mehrere Konsequenzen. Das beginnt bei den Fragen der Definition der Geldmengenaggregate; weiters sind die Notenbanken im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags dazu angehalten, die Systemsicherheit von Zahlungsverkehrssystemen zu gewährleisten; und schließlich müssen sie die Entwicklung des Zahlungsverkehrs und der Zahlungsmittel stets in Zusammenhang mit dem geldpolitischen Instrumentarium und seiner Wirksamkeit beobachten.

Am Beispiel des Engagements der OeNB auf diesem Gebiet läßt sich zeigen, daß die Notenbank keine ausschließlich passive Position einnimmt. Auch wenn nach wie vor Banknoten und Münzen den Schwerpunkt unserer Geldlogistik ausmachen, halten wir ein Mitgestalten bei Entwicklung und Verbreitung alternativer Zahlungsmittelformen für wichtig. Dabei geht es neben der Sicherheit v. a. um die Kontrolle der währungspolitischen Eigenschaften eines Zahlungsmittels.

Die weitere währungspolitische Integration in Europa führt zu einer großen Herausforderung an die Vernetzung von Zahlungsverkehrssystemen. In Zusammenhang damit stehen v. a. Fragen der Systemsicherheit von multilateralen Großzahlungssystemen. Bonitäts- und Liquiditätsrisken solcher Systeme müssen isoliert und kontrolliert werden.

Die derzeit noch überwiegende Skepsis des Publikums gegenüber einer gemeinsamen europäischen Währung muß ernst genommen werden. Sie signalisiert einen zu geringen Informationsstand und zugleich ein Defizit an Vertrauen. Der zweite Aspekt ist naturgemäß komplexer. Vertrauen setzt Information voraus. Dazu kommt aber Klarheit über die Stabilitätseigenschaften der Währung.

Es hat sich gezeigt, daß die österreichische Währungspolitik diesbezüglich viel Anschauungsmaterial liefert. Umgelegt auf die europäische

Szene heißt das: keine Verwässerung der Konvergenzkriterien, Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank, stabilitätsorientierte Währungspolitik, effizientes Notenbankinstrumentarium. Die österreichische Wirtschaftspolitik ist durch eine Konsensstrategie gekennzeichnet, die sowohl die Einkommenspolitik als auch die Fiskalpolitik einschließt. Vor allem auf diesem Gebiet sind im europäischen Kontext nach meiner Meinung noch institutionelle und inhaltliche Lücken festzustellen. Die gemeinsame Währung ist kein Selbstzweck, der um jeden Preis installiert werden muß. Die OeNB hat gegenüber der österreichischen Bevölkerung die Verantwortung dafür übernommen, daß sie eine Europawährung nur dann akzeptieren wird, wenn deren Stabilitätseigenschaften hinreichend geklärt sind.

Wir haben zentrale Eigenschaften und Organisationsprinzipien unserer sozialökonomischen Umwelt besprochen: Wettbewerb auf der Grundlage eines wettbewerbspolitischen Regelsystems; Flexibilität der unternehmerischen Entscheidungen, der Arbeitsmärkte und Lohnfindungsprozesse; langfristig orientierte Rahmenbedingungen der Wirtschafts- und Währungspolitik; Subsidiarität. Diese Prinzipien bestimmen die Positionierung der Institutionen und Unternehmen im aktuellen und zukünftigen Umfeld Europas und auch darüber hinaus.

Sehr geehrte Damen und Herren! Ich hoffe, Sie sind mit mir einer Meinung, daß diese Tagung der Oesterreichischen Nationalbank ein hochaktuelles Thema in einer differenzierten und informativen Weise behandelt hat. Ich danke unseren Referenten sowie dem Sekretariat des Direktoriums für die ausgezeichnete Organisation der Tagung, und ich danke auch Ihnen für Ihr Interesse und für Ihre aktive Beteiligung.

Andreas Staribacher
Bundesminister
für Finanzen

Kamingespräch

Herr Generaldirektor, meine sehr geehrten Damen und Herren, ich darf mich herzlich bedanken, vor einem so zahlreich erschienenen, hochkarätigen Finanzpublikum einige Worte über die jetzige Politik, über meine Politik, über die Politik der Bundesregierung sagen zu dürfen. Es freut mich deshalb besonders, weil – und ich glaube das ist ja auch bekannt – ich mit dem Haus, mit der Oesterreichischen Nationalbank, seit Jahren sehr freundschaftlich verbunden war, wobei man das wahrscheinlich als Wirtschaftsprüfer immer mit Vorsicht genießen muß, wenn man sagt, man ist mit dem zu prüfenden Unternehmen freundschaftlich verbunden. Es stimmt aber wirklich. Daher habe ich dieser Einladung mit Freude Folge geleistet. Noch dazu – wie Du richtig ausgeführt hast –, wo ja mein Amtsvorgänger den Termin schon zugesagt hatte.

Zunächst zum Formalen. Die österreichische Bundesregierung hat Montag nachmittag dieser Woche das Budgetprogramm für die Jahre 1995 bis 1998 beschlossen. Es wurde weiters ein Konvergenzprogramm, das österreichische Konvergenzprogramm, beschlossen, das wir nach den EU-Regeln zu *erstellen und auch einzureichen* haben. Wobei man inhaltlich sagen muß, daß natürlich beide Pakete sehr eng miteinander verwoben sind. Wenn Sie erlauben, möchte ich Ihnen kurz aus diesen beiden Papieren die Highlights, die wesentlichen Merkmale vortragen, und ich würde dann vorschlagen, daß wir vielleicht darüber diskutieren, soweit dies für Sie von Interesse ist.

Kernziel unserer Bemühungen ist es, die Budgetkonsolidierung über das Jahr 1995 hinaus weiterzuführen und hierbei den Handlungsspielraum für das Budget wieder zu verbessern. Damit verbunden ist unser Bemühen und unser Ziel, die zur Erreichung der Maastricht-Kriterien erforderlichen fünf Konvergenzwerte zu erreichen. Wie Ihnen sicherlich bekannt ist, haben wir bei drei Konvergenzkriterien bereits den Rahmen erreicht, haben also keine Schwierigkeiten. Wir verzeichnen betreffend den Verschuldenskoeffizienten einen Betrag von etwas über 64% gegenüber dem Limit von 60%. Dabei ist allerdings – wie Ihnen sicher bekannt ist – im Vertrag selbst ein größerer Spielraum insoweit gegeben, als auch der Nachweis der schrittweisen Annäherung an diesen Wert akzeptiert wird, also nicht rein auf die 60% abgestellt wird. Und das letzte, für uns wesentlichste Kriterium, weil am *schwierigsten zu erreichen, ist* das Budgetdefizit, die Einschränkung des öffentlichen Defizits auf 3% des BIP. 1995 ist ein Budgetdefizit von 4,3% des BIP an Abgang vorgesehen, das sind 102 Mrd S. 1996 soll dieser Wert gemäß dem Budgetprogramm 93 Mrd S, das sind 3,7%, und 1997 80 Mrd S, das wären dann 3% des BIP, betragen. Das heißt, der Bund wird seinen Teil dazu beitragen, um die Maastricht-Kriterien 1997 zu erfüllen. Nun, wenn wir uns ansehen, wie wir dazu kommen wollen, so darf ich Ihnen vielleicht ganz kurz unsere Annahmen, die u. a. auf der jüngsten Wifo-Prognose beruhen, vortragen, d. h., jene Eckpfeiler, auf die die Maßnahmen abstellen. Wir rechnen mit – es handelt sich hierbei jeweils um den Beobachtungszeitraum 1995 bis 1998 – einem nominellen Bruttoinlandsproduktwachstum von 5,5% in diesem Zeitraum. Wir rechnen weiters mit einer realen BIP-Steigerung von 2,5% und mit einer Arbeitslosigkeit von 4,2% nach internationalen Berechnungsgrundsätzen. Wir rechnen mit einer Steigerung des Verbraucherpreisindexes von 2,5% bei einer Sekundärmarktrendite von 7% nominell. Die Umsetzung dieses Programms

bedeutet für uns die Weiterführung und Fortschreibung des bisherigen Sparkurses mit konsequenter Anwendung der bereits für 1995 beschlossenen und ab 1996 voll zum Tragen kommenden Einsparungsmaßnahmen. Dabei handelt es sich zu einem größeren Teil um die Bremsung des Ausgabenzuwachses, also nicht so sehr um die tatsächliche Einschränkung in absoluten Zahlen, sondern primär um die Rückführung des Ausgabenwachstums. Wir gehen davon aus, daß die Budgetausgaben um 3,5% wachsen werden. Ohne Zinsen wäre das ein Wachstum von 3%, sodaß wir – und da erkennen Sie schon die Wirkung – durch das entsprechend höhere Wachstum des BIP eben über 5% eine entsprechende Ausgabenbremse bei gleichzeitigem Einnahmenverhalten erreichen werden.

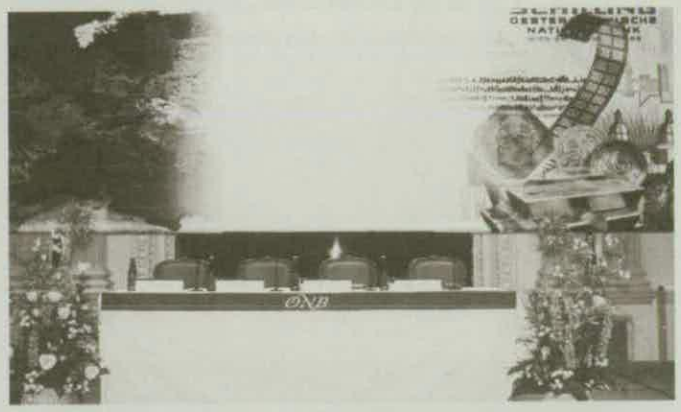
Wenn ich ein paar Details dazu sagen darf: Sie wissen, daß ein ganz erheblicher Teil, rd. 30% der Budgetausgaben, Personalausgaben sind. Wir gehen davon aus, daß wir die Personalaufwendungen um nur 3,5% per anno steigern müssen. Dies wird durch konsequente Fortschreibung der schon für 1995 vereinbarten und auch weiterhin gültigen Einsparungsmaßnahmen erreicht. Hierbei darf ich zunächst den Abbau von 1% des Personalstandes per anno als erste Maßnahme bekanntgeben. Wir wollen weiters bestimmte Nebengebühren einschränken. Diese Maßnahmen beim Personalaufwand gelten auch für den Schulbereich. Wir wollen weiters im Bereich der Pensionskosten eine Annäherung des effektiven, also des faktischen Pensionsantrittsalters an die gesetzlichen Pensionsantrittszeitpunkte erreichen. Wir wollen im Bereich der Saisonarbeitslosigkeit durch Einsparungsmaßnahmen bzw. aktivere Arbeitsmarktverwaltung eine Verbesserung erreichen. Wir wollen bestimmte Ermessensausgaben nominell konstant halten, was insbesondere für den Bereich der Förderungen zutrifft, und wir wollen bei sonstigen Ermessensausgaben nur im Rahmen der 3-Prozent-Regel –

wie wir sie nennen – vorgehen. Betreffend der Einnahmensituation möchte ich sagen, daß wir bei unseren Berechnungen zunächst von einer unveränderten Steuersituation ausgegangen sind – mit einer einzigen Einschränkung, oder eineinhalb Einschränkungen, wenn ich das so sagen darf: Wir haben bei der Energiebesteuerung eine Erweiterung der Besteuerungsgrundlage für 1995 vorgenommen, Sie wissen, die Mineralölsteuererweiterung, und wir werden für 1996, zumindest nach unseren Annahmen, auch eine Erweiterung dieser Ressourcenbesteuerung auf Gas und Strom ins Auge fassen. Unser Schwergewicht liegt bei den Ausgaben, also bei der Bremsung der Ausgabensteigerung. Weitere Steuererweiterungen sind in den Berechnungsmodellen nicht angesetzt worden, wobei wir allerdings natürlich beim Aufkom-

men davon ausgehen, daß wir eine Steigerung der Lohnsteuer um 5% per anno erreichen und eine Steigerung der Umsatzsteuer von rd. 5 1/2% erreichen wollen; dies allerdings aufgrund der zu erwartenden Wirtschaftsentwicklung.

Wir gehen weiters von einer 7prozentigen Sekundärmarktrendite sowie von konstanten Zinssätzen im Bereich der Einlagen aus, sodaß die Einnahmen aus der Kapitalertragsteuer in etwa fortgeschrieben werden können. Wie wir dem OECD-Bericht, den wir letzte Woche vorgestellt haben, entnehmen konnten, wurde die mittelfristige Budgetstrategie von der OECD als richtiger Weg qualifiziert. Die Beurteilung der OECD der bisherigen Maßnahmen war sehr positiv. Sie hat uns gleichzeitig ermuntert, unsere Sparbemühungen, unseren Weg, den wir für 1995 schon eingeschlagen haben, konsequent fortzusetzen, sodaß also auch die OECD zum Ergebnis kommt, daß bei konsequenter Fortschreitung des schon gegangenen oder begonnenen Weges eine entsprechende Budgetkonsolidierung herbeigeführt werden kann. Vielleicht noch ergänzend dazu: Die OECD – und ich glaube, Du hast das beim Einleitungsstatement schon gesagt, und das hat mich besonders gefreut – hat auch den Kurs im Zusammenhang mit Hartwährung und stabilem Schilling gewürdigt und hat auch hervorgehoben, daß die von Österreich betriebene Währungspolitik im weitesten Sinn der richtige Weg war und hat uns somit auch in dieser Richtung bestärkt, diese Politik, die wir natürlich im Einvernehmen mit der Notenbank in der Vergangenheit gegangen sind, weiterzugehen, und wir werden ihn auch weitergehen. Ich darf daher zum Schluß kommen und Ihnen meinen Optimismus übermitteln, daß wir tatsächlich, wenn wir diesen Weg weitergehen, bis 1997 diese 3-Prozent-Budgetdefizitgrenze erreichen können; daß wir, sollte für das Jahr 1997 bereits eine Auswahl an Ländern hinsichtlich ihrer Teilnahme an der dritten Stufe der WWU vorgenommen werden, in dem Kreis dieser ersten Gruppe sein werden. Danke sehr.

Die Vortragenden



Fritz Aichinger,

geboren 1946 in Wien; Matura an der Handelsakademie I der Wiener Kaufmannschaft; Studium an der Hochschule für Welthandel Wien: 1971 Diplomkaufmann, 1972 Doktor der Handelswissenschaften; seit 1974 selbständiger Unternehmer im Sportartikeleinzelhandel; 1990 Vorstand des Bundesgremiums für Lederwaren, Spielwaren und Sportartikel sowie Kuratoriumsmitglied des Wirtschaftsförderungsinstituts der Wirtschaftskammer Wien; 1992 Obmann der Sektion Handel der Wirtschaftskammer Wien und Vizepräsident des Fonds der Wiener Kaufmannschaft; 1993 Obmannstellvertreter des Vereins für Konsumenteninformation.

Holger Berndt,

geboren 1943; Studium der Wirtschaftswissenschaften und Publizistik in Freiburg und Berlin: 1970 Diplomvolkswirt, 1973 Dr. rer. pol.; 1974 Referent in der Grundsatzabteilung des Bundeswirtschaftsministeriums; 1984 bis 1987 Leiter des wirtschafts- und wohnungspolitischen Grundsatzreferates im Bundesbauministerium sowie Vertreter der Bundesregierung im Verwaltungsrat der Wohnungsbaukreditanstalt des Landes Schleswig-Holstein in Kiel, der Deutschen Ausgleichsbank in Bonn und des Kuratoriums des Deutschen Institutes für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin; 1988 bis 1993 Verbandsdirektor der Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen im Deutschen Sparkassen- und Giroverband, Bonn; 1989 bis 1993 Geschäftsführender Direktor der Europäischen Bausparkassenvereinigung, Brüssel; seit 1993 Mitglied der Geschäftsführung des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, Bonn, u. a. Mitglied des Präsidiums und des Gesellschafterausschusses der Gesellschaft für Zahlungsverkehrssysteme (GZS), Frankfurt; Mitglied des Aufsichtsrates von Europay International, Brüssel, und EUFISERV, Brüssel.

Jacob A. Frenkel,

holds a B. A. in economics and political science from the Hebrew University of Jerusalem, and an M. A. and Ph. D. in economics from the University of Chicago; 1971 until 1973 faculty member of the Department of Economics at Tel-Aviv University, to which he returned 1991 and was named the Weisfeld Professor of the Economics of Peace and International Relations in 1994; 1973 until 1987 faculty member of the University of Chicago, where from 1982 he was the David Rockefeller Professor of International Economics; 1987 until 1991 Economic Counsellor and Director of Research at the International Monetary Fund; 1991 Governor of the Bank of Israel and co-Chairman of the Israeli delegation to the Multilateral Peace talks on regional economic development. Present member of the G7 Council (G7C) and of its Steering and Program Committee as well as member of the Group of Thirty (G30); fellow of the Econometric Society and Research Associate of the National Bureau of Economic Research; honorary member of the Scientific Committee of the Bank of France's Research Center;

member of the Executive Committee of Center for Economic Policy Research (CEPR) and of the Advisory Committee of the Institute for International Economics (IIE).

Erhard Fürst,

geboren 1942 in Wien; Realgymnasium BEA Graz-Liebenau; Jusstudium an der Universität Wien; Studium der Ökonomie am Institut für Höhere Studien, Wien; 1966 Assistent und 1968 Leiter der Abteilung Ökonomie des Instituts für Höhere Studien; 1969 bis 1971 Mitarbeiter des Internationalen Währungsfonds, Washington, DC; 1971 bis 1973 Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung; 1973 bis 1983 Beigeordneter Direktor des Instituts für Höhere Studien; 1983 bis 1992 Leiter der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Creditanstalt-Bankverein, Wien; seit 1993 Leiter des Bereichs Wirtschaftspolitik der Vereinigung Österreichischer Industrieller, Wien.

Herbert Giersch,

geboren 1921 in Reichenbach/Eulengebirge; Studium an den Universitäten Breslau und Kiel; 1947 Assistent, 1948 Dr. rer. pol., 1950 Habilitation und 1951 bis 1955 Privatdozent an der Universität Münster; 1950 bis 1951 und 1953 bis 1954 Referent bzw. Referatsleiter im OECD-Sekretariat, Paris; 1954 bis 1955 vertretungsweise Lehrtätigkeit an der TH Braunschweig; 1955 bis 1969 ordentlicher Professor für Nationalökonomie an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken; 1969 bis 1989 ordentlicher Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaften an der Universität Kiel und Präsident des Instituts für Weltwirtschaft; 1962 bis 1963 und 1977 bis 1978 Gastprofessor für Wirtschaftswissenschaft an der Yale University, New Haven. Vielfache Funktionen in Beratergremien und wissenschaftlichen Organisationen in den vergangenen drei Jahrzehnten, u. a. seit 1960 Mitglied im Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft, 1970 bis 1982 Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute, 1974 bis 1983 Schatzmeister der International Economic Association, 1974 bis 1978 Präsident der Association d'Instituts Européens de Conjoncture Économique, 1986 bis 1988 Präsident der Mont Pelerin Society. Träger zahlreicher Orden, Auszeichnungen und Ehrenmitgliedschaften; 1995 Verleihung des Großen Verdienstkreuzes der Bundesrepublik Deutschland mit Stern und Schulterband.

Thomas M. Hoenig,

graduate of Benedictine College, Atchison, KS; M. A. and Ph. D. in economics at Iowa State University; 1973 joined Federal Reserve Bank of Kansas City, where named 1981 vice president, 1986 senior vice president and 1991 appointed president with responsibility for Federal Reserve activities in the seven-state Tenth Federal Reserve District including Colorado, Kansas, Nebraska, Oklahoma, Wyoming and parts of Missouri and New Mexico; 1990 and 1992 instructor of economics at University Missouri – Kansas City and lecturer on the U. S.

banking and monetary system for the People's Bank of China; present member of the Federal Open Market Commitee; member of the Board of Trustees of Midwest Research Institute; member of the Board of Directors of the University of Missouri – Kansas City; member of the Banking Advisory Board at the mentioned University and at the University of Missouri – Columbia; member of the Board of Trustees for Benedictine College.

Helene Karmasin,

studierte Psychologie, Linguistik, Philologie und Semiotik in München, Wien und Leicester; derzeit Leiterin des Instituts für Motivforschung, Wien, mit Aktivitäten im Bereich der qualitativen Marktforschung für Markenartikelunternehmen und Dienstleistungsbetriebe in Österreich, Deutschland und in der Schweiz; Lehraufträge an der Wirtschaftsuniversität Wien, Universität Wien und Hochschule für Angewandte Kunst, Wien.

Rudolf Klier,

geboren 1933 in Wien; Matura am Realgymnasium Wien XIX; 1956 Sponsion zum Diplomkaufmann an der Hochschule für Welthandel, Wien und Eintritt in die Oesterreichische Nationalbank als Referent im Büro für Kreditkontrolle; 1970 Vorstand des neugeschaffenen Büros der Adminstrations- und Organisationsabteilung; 1976 Zentralinspektor (Innenrevision); Februar 1982 Mitglied des Direktoriums; Oktober 1982 Generaldirektor-Stellvertreter (Leiter des Ressorts für Organisation, Interne Dienste und Datenverarbeitung); Vorsitzender des Beirates der AUSTRIA CARD – Plastikkarten und Ausweissysteme Gesellschaft mbH, Wien; Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Münze Österreich AG sowie des Aufsichtsrates der IG Immobilien Gesellschaft mbH; Mitglied des Aufsichtsrates der Austrian Payment System Services (APSS).

Heinrich Matthes,

geboren 1934; graduiert zum Diplomvolkswirt; 1963 Volkswirt im Bundesverband Deutscher Banken; Leiter der Deutschland-Österreich Sektion im Economics Department der OECD, Paris; 1972 bis 1984 mehrere leitende Funktionen und schließlich stellvertretende Leitung der Hauptabteilung Volkswirtschaft in der Deutschen Bundesbank; 1984 Eintritt in die Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel, dort derzeit die Funktion des Stellvertretenden Generaldirektors für das Ressort Wirtschaft und Finanzen.

Edgar Meister,

geboren 1940 in Kassel; Jusstudium in Marburg/Lahn; 1969 zweites juristisches Staatsexamen des Landes Hessen; 1970 Eintritt in die Bank für Gemeinwirtschaft AG, Frankfurt, dort 1972 persönlicher Referent des Vorstandsvorsitzenden, 1974 Inhaber der Gesamtprokura und 1975 Direktor und Leiter des Vorstandssekretariates; 1977 Generalsekretär der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG, Frankfurt; 1980 bis 1991 Mitglied des Vorstandes der Deutschen Pfandbriefanstalt (seit 1990 Deutsche Pfandbrief- und Hypo-

thekenbank AG), Wiesbaden; 1991 bis 1993 Minister der Finanzen in Rheinland-Pfalz; seit 1993 Mitglied des Direktoriums der Deutschen Bundesbank.

Herbert Pichler,

geboren 1946 in Stockerau; Jusstudium an der Universität Wien; 1969 Promotion zum Dr. jur.; 1971 Mitarbeiter in der Wirtschaftspolitischen Abteilung der Handelskammer Wien; 1972 bis 1985 Sekretär des Präsidenten der Bundeswirtschaftskammer; seit 1986 Syndikus der Bundessektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen der Wirtschaftskammer Österreich.

Maria Schaumayer,

geboren 1931 in Graz; 1952 Diplomkaufmann, Hochschule für Welthandel Wien; 1954 Dr. rer. oec., Universität Inssbruck; 1953 bis 1965 Tätigkeit in Industrie (AGA) und Bankwesen (CA-BV); 1965 bis 1973 Amtsführender Stadtrat und Mitglied der Wiener Landesregierung (1965 bis 1969 Städtische Unternehmungen, 1969 bis 1973 baubehördliche und sonstige technische Angelegenheiten); 1973 bis 1982 Landtagsabgeordnete und Gemeinderat der Bundeshauptstadt Wien; 1974 bis 1982 Vorstandsmitglied der Österreichischen Kommunalkredit AG Wien; 1982 bis 1989 Vorstandsmitglied der ÖMV Aktiengesellschaft (Finanzen); 1990 bis 1995 Präsidentin der Oesterreichischen Nationalbank. 1973 Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich; 1984 Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien; 1992 Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark mit dem Stern; 1992 Ehrensenator der Wirtschaftsuniversität Wien.

Hannes Spitalsky,

geboren 1938 in Wien; Studium für Nachrichtentechnik an der Technischen Universität Wien mit Graduierung zum Diplomingenieur; 1964 bis 1970 Mitarbeit im Verein für Konsumenteninformation (Abteilung Audio/Video); 1970 bis 1973 Sekretär im Konsumentenbeirat des Bundesministeriums für Handel, Gewerbe und Industrie; 1973 bis 1993 Leiter des Referates Prüfung im Verein für Konsumenteninformation; seit 1993 Geschäftsführer des Vereines für Konsumenteninformation. Seit 1965 Mitarbeit in elf Normenausschüssen: u. a. 1982 Vorstandsmitglied des Österreichischen Normungsinstitutes, 1988 Vorsitzender des Sonderausschusses „Handicap" des ON-Vorstandes, 1990 Vorsitzender des Ausschusses Gebrauchswert von Elektrogeräten, 1991 Vorsitzender des Verbraucherrates im ON. Seit 1991 Lektor an der Universität Wien für das Fach Verbraucherberatung.

Andreas Staribacher,

geboren 1957 in Wien; Matura am Naturwissenschaftlichen Realgymnasium in Wien XIV; Jusstudium an der Universität Wien; 1979 Promotion zum Dr. jur.; 1976 und 1978 Teilzeitbeschäftigung bei der Österreichischen Länderbank AG mit Auslandsaufenthalten bei Manufacturers Hanover Trust Company, New York, und S. G. Warburg & Co. Ltd., London; 1979 bis 1982 Revisionsassistent in der Österreichischen Wirt-

schaftsberatung Internationale TreuhandgesmbH; 1983 bis 1984 Geschäftsführer der Amatil Getränke (Wien) GesmbH; 1984 bis 1995 selbständiger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in Wien; seit April 1995 Bundesminister für Finanzen der österreichischen Bundesregierung.

Gunther Tichy,

geboren 1937 in Wien; 1955 bis 1960 Studium der Rechtswissenschaften (mit Konzentration auf Nationalökonomie und Völkerrecht) an der Universität Wien; 1960 bis 1967 Währungsreferent des Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien; 1967 bis 1968 Forschungsstipendiat an der Columbia-University, New York; 1969 bis 1974 Konjunkturreferent des Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien, und ab 1972 Mitglied im Führungsteam dieses Instituts; 1974 bis 1979 Direktor der Abteilung Volkswirtschaft, Marketing und Werbung der Girozentrale und Bank der Österreichischen Sparkassen AG, Wien; 1975 bis 1979 Lehraufträge an der Hochschule für Welthandel, Wien; 1976 Habilitation an der Universität Wien; seit 1979 ordentlicher Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik an der Karl-Franzens-Universität Graz; seit 1992 Leiter des Instituts für Technikfolgen-Abschätzung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.

Adolf Wala,

geboren 1937 in Dürnholz, Kreis Nikolsburg/Tschechische Republik; Matura an der Handelsakademie I der Wiener Kaufmannschaft; 1957 bis 1965 Mitarbeiter in der Devisenabteilung der CA-BV, Funktion eines Gruppenleiterstellvertreters bzw. Gruppenleiters; 1965 Eintritt in die Oesterreichische Nationalbank; Sachbearbeiter in der Kreditabteilung (Büro für Refinanzierung), umfassende Ausbildung und Praxis auf dem Gebiet der Firmen- und Bilanzanalyse, weiterer Schwerpunkt Exportrisikogarantie und -finanzierung; 1973 Vorstand des Büros des 1. Vizepräsidenten; 1980 Direktor-Stellvertreter der Kreditabteilung (in dieser Funktion Vorsitzender des ERP-Prüfausschusses, Vorsitzender des OeNB-internen Exportkomitees, Vertreter der OeNB im Kapitalmarktausschuß sowie Vertreter der OeNB im Verwaltungsrat der Österreichischen Postsparkasse); seit September 1988 Generaldirektor der Oesterreichischen Nationalbank (in dieser Funktion seit 1990 Vorsitzender der IG-Immobilien Gesellschaft mbH, seit 1992 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Münze Österreich AG). November 1990 Verleihung des akademischen Titels Ehrensenator der Technischen Universität Wien, April 1992 Ehrensenator der Wirtschaftsuniversität Wien; November 1994 Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Wien.

Peter Zdrahal,

geboren 1938 in Wien; 1956 Matura am Realgymnasium und Eintritt in die Oesterreichische Nationalbank: Mitarbeiter der Bankabteilung und der Volkswirtschaftlichen Abteilung, stellvertretender Vorstand im Sekretariat des Präsidenten, Vorstand

der Auslandsabteilung; nebenberufliches Studium der Wirtschaftswissenschaften (Volkswirtschaft) an der Universität Wien: 1972 Magisterium, 1978 Doktorat; seit 1982 Mitglied des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank; 1982 bis 1992 Leiter des Kreditressorts mit den Kompetenzen Geldmarkt und Liquiditätssteuerung, Refinanzierung des Bankensystems, Zinspolitik, Mindestreservengestion, Bankenstatistik und Bankenanalyse, Giro- und Zahlungsverkehr; seit 1992 Leiter des Ressorts Druckerei für Wertpapiere, Banknoten-, Kassen- und Sicherheitswesen sowie Zweiganstalten-Koordination.

Herausgeber:

Oesterreichische Nationalbank
1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 3, Postanschrift: Postfach 61, A-1011 Wien

Redaktion:

Oesterreichische Nationalbank, Abteilung für volkswirtschaftliche Analysen
und Sekretariat des Direktoriums / Öffentlichkeitsarbeit, Mag. Christina Lerner

Fotografien:

Willibald Haslinger

Druck:

Oesterreichische Nationalbank, Druckerei für Wertpapiere

Rückfragen:

Oesterreichische Nationalbank, Sekretariat des Direktoriums / Öffentlichkeitsarbeit
Telefon (+43-1) 404 20 Durchwahl 6666

Nachbestellungen:

Oesterreichische Nationalbank, Abteilung für Post- und Aktenwesen
Telefon (+43-1) 404 20 Durchwahl 2328, Fax (+43-1) 404 20 2309

DVR 0031577

Wien 1995

ONB

ONB

OESTERREICHISCHE NATIONALBANK